

Kennzahlen

in Mio. €	01.07. – 30.09. 2011	01.07. – 30.09. 2010	01.01. – 30.09. 2011	01.01. – 30.09. 2010
Umsatz	128,3	105,6	355,2	316,4
EBITDA	20,8	20,3	60,6	59,6
Abschreibungen ¹	12,8	13,8	38,2	44,0
EBIT	8,0	6,5	22,5	15,6
Konzernergebnis	6,4	5,8	16,8	13,2
Ergebnis je Aktie ² (in Euro)	0,05	0,04	0,12	0,10
Umsatzrendite (in Prozent)	5,0	5,5	4,7	4,2
EBITDA-Marge (in Prozent)	16,2	19,2	17,1	18,8
EBIT-Marge (in Prozent)	6,2	6,2	6,3	4,9
Free Cashflow	6,1	8,5	35,0	20,6
Investitionen	6,8	8,2	25,9	21,9
Investitionsquote ³ (in Prozent)	5,3	7,8	7,3	6,9
Eigenkapital			190,4 ⁴	184,0 ⁵
Langfristige Schulden			19,0 ⁴	7,2 ⁵
Kurzfristige Schulden			173,5 ⁴	140,9 ⁵
Bilanzsumme			382,8 ⁴	332,2 ⁵
Eigenkapitalquote (in Prozent)			49,7	55,4
Schlusskurs Xetra zum 30. September (in Euro)			2,06	1,67
Anzahl der Aktien zum 30. September (in Stück)			137.257.877	136.998.137
Marktkapitalisierung zum 30. September			282,8	228,8
Mitarbeiter zum 30. September			1.285	619

¹ inklusive nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung

² verwässert und unverwässert

³ Verhältnis von Investitionen zu Umsatz

⁴ per 30. September 2011

⁵ per 31. Dezember 2010

Highlights

Managed-Services-Umsatz mehr als verdoppelt

QSC steigerte im dritten Quartal 2011 den Umsatz im Segment Managed Services auf 46,6 Millionen Euro gegenüber 19,0 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Im ITK-Lösungsgeschäft profitiert das Unternehmen insbesondere von der Konsolidierung der beiden neuen Tochtergesellschaften INFO AG und IP Partner und deren Erfolge bei Neukunden.

Verstärkte Zusammenarbeit im Vertrieb zahlt sich aus

Nach der Übernahme der beiden IT-Anbieter INFO AG und IP Partner forcierte QSC in den vergangenen Monaten die Zusammenarbeit insbesondere im Vertrieb. Binnen kurzer Zeit gelang es bereits, bei mittelständischen Kunden 20 gemeinsame Projekte mit einem Auftragsvolumen von mehr als zwei Millionen Euro zu akquirieren.

Anteil IP-basierter Umsätze steigt auf 80 Prozent

Dem hohen Wachstum im Segment Managed Services stand im abgelaufenen Quartal eine erwartungsgemäß schwächere Entwicklung in den Segmenten Produkte und Wholesale/Reseller gegenüber; insgesamt stieg der Umsatz dennoch um 21 Prozent auf 128,3 Millionen Euro. Die Erfolge im Transformationsprozess zu einem ITK-Anbieter unterstreicht der deutliche Anstieg des Anteils IP-basierter Umsätze auf 80 Prozent gegenüber 69 Prozent im Vorjahr.

Verdoppelung des Umsatzes bis 2016 angestrebt

Am 6. Oktober 2011 präsentierte der Vorstand auf einer Analystenkonferenz erstmals seine Strategie für die kommenden fünf Jahre. Danach werden der Verkauf zusätzlicher Produkte und Dienste an die bestehende Kundenbasis sowie die Weiterentwicklung dieses Leistungsspektrums für Anwendungen in der Cloud QSC ein erhebliches Wachstumspotenzial eröffnen. Ziel ist es, den Umsatz bis 2016 auf 800 Millionen Euro bis 1 Milliarde Euro zu steigern und dabei eine EBITDA-Marge von 25 Prozent und einen Free Cashflow von 120 bis 150 Millionen Euro zu erzielen.

QSC beteiligt sich an einzigartigem Open-Access-Projekt

Zu einem Wachstumstreiber dürfte sich in den kommenden Jahren die 2010 gestartete Open-Access-Plattform entwickeln; sie macht die kommerzielle Nutzung von Glasfaser-Anschlüssen einfacher und effizienter. Seit September 2011 beteiligt sich QSC als Netz- und Dienste-Integrator an einem Pilotprojekt in Berlin, bei dem mehr als 4.000 Wohnungen mit Glasfaseranschlüssen ausgestattet werden. Partner sind der Energieversorger Vattenfall, das Wohnungsunternehmen degewo sowie der Telekommunikationskonzern Ericsson.

Thomas Stoek

Vorstand seit September 2011



Arnold Stender »

Vorstand seit September 2011



QSC erweitert Vorstand um zwei Mitglieder

Thomas Stoek leitet den direkten Vertrieb der QSC-Gruppe

Der Vorstandsvorsitzende der INFO AG übernimmt zusätzlich zu dieser Funktion die Verantwortung für den direkten Vertrieb der QSC-Gruppe. Dieser umfasst die Business Unit Managed Services, die INFO AG und IP Partner. Ziel ist es, mittelständischen Unternehmen ein komplettes Leistungsportfolio für ihre gesamten ITK-Anforderungen zu bieten. Der 46-Jährige ist seit Januar 2010 Vorstand der INFO AG. Er verfügt über 20 Jahre IT-Erfahrung in nationalen und internationalen Unternehmen, u. a. bei Guardian iT (SunGard) in London, Esker in Lyon sowie Zend Technologies in Tel Aviv. Thomas Stoek ist Diplom-Ingenieur der Elektrotechnik.

Arnold Stender verantwortet den indirekten Vertrieb

Zu den vorrangigen Aufgaben des neuen Vorstands gehört es, den Vertrieb über Partner zu intensivieren sowie neue Vertriebskanäle für das um IT-Produkte und Cloud Services erweiterte Leistungsspektrum zu erschließen. Der 46-jährige Diplom-Physiker leitete von 2007 an die Business Units Produkte und Wholesale/Reseller; zuvor war er Vorstand Vertrieb und Marketing bei der Broadnet AG, die 2006 von QSC übernommen wurde. Weitere Karrierestationen waren unter anderem Freenet, Bertelsmann und Mediaways, wo Arnold Stender jeweils für den Aufbau neuer Geschäftszweige und den Vertrieb innovativer Produkte verantwortlich war.



« Jürgen Hermann
Finanzvorstand seit 2009



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender seit 1999

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

QSC entwickelt sich zu einem Anbieter umfassender ITK-Dienstleistungen für den Mittelstand. Über diesen Transformationsprozess und die damit zusammenhängenden Akquisitionen von zwei IT-Anbietern, INFO AG und IP Partner, haben wir Sie in den vergangenen Quartalen ausführlich informiert. Welche Wachstumspotenziale ergeben sich hieraus für die gesamte QSC-Gruppe? Und welche Strategie verfolgt QSC künftig im ITK-Markt? Konkrete Antworten hierzu bietet unsere Wachstumsstrategie 2011–2016, die wir erstmals am 6. Oktober 2011 im Rahmen einer Analystenkonferenz in Hamburg vorgestellt haben. Im Mittelpunkt stehen drei Wachstumspfade:

1. Der Verkauf zusätzlicher Produkte und Lösungen an die bestehende Kundenbasis von mehr als 30.000 Unternehmen in Deutschland. Während QSC-Kunden künftig auch Housing-, IT-Outsourcing- und IT-Consulting-Angebote unserer neuen Tochtergesellschaften INFO AG und IP Partner nutzen können, erhalten deren Kunden im Gegenzug Zugriff auf das umfassende QSC-Portfolio rund um die Sprach- und Datenkommunikation.
2. Die Weiterentwicklung des bestehenden Leistungsspektrums für Anwendungen in der Cloud, der „Rechnerwolke“, die eine orts- und endgeräteunabhängige Verarbeitung von Daten erlaubt.
3. Die Entwicklung neuer, skalierbarer Produkte für das Cloud-Zeitalter.

Die sich hieraus ergebenden Wachstumspotenziale haben wir beziffert: Im Jahr 2016 strebt QSC einen Umsatz von 800 Millionen Euro bis 1 Milliarde Euro an – dies wäre eine Verdoppelung binnen fünf Jahren. Unverändert konzentrieren wir uns hierbei auf profitables Wachstum. Daher haben wir diese Vision um zwei weitere Zielgrößen für das Jahr 2016 ergänzt: QSC strebt eine EBITDA-Marge von 25 Prozent und einen Free Cashflow von 120 bis 150 Millionen Euro an.

Verdoppelung
des Umsatzes bis
2016 angestrebt

Der Kapitalmarkt hat auf unsere Wachstumsstrategie mit einer Mischung aus Respekt und Skepsis reagiert. Respekt, da sich QSC in einer schwierigen konjunkturellen Lage traut, mittelfristige Ziele zu nennen, und zugleich eine klare Strategie für die kommenden Jahre vorgibt. Skepsis ob der Tatsache, ob es der „kleinen“ QSC wirklich gelingen wird, sich am Markt für Cloud-Computing-Anwendungen zu etablieren.

Dabei besitzt unser Unternehmen bereits heute die wesentlichen Voraussetzungen dafür, diesen neuen Markt zu bedienen: QSC verfügt über Rechenzentren in Hamburg, Köln, München, Nürnberg und Oberhausen und kann hier unter Beachtung höchster Sicherheitsstandards Produkte und Dienste für den Zugriff auf die Cloud bereitstellen. Bei der Realisierung dieses Zugriffs profitieren wir von unserem umfangreichen Know-how in der IP-basierten Telekommunikation. Zudem besitzt die Gruppe die Kompetenz, IT-Anwendungen bis hin zu komplexen SAP-Programmen zu implementieren und zu betreiben – auch hier unter Wahrung höchster Sicherheitsstandards.

Sie sehen: QSC ist bereit für die Cloud-Computing-Ära. In den kommenden Quartalen werden wir unser Leistungsspektrum Schritt für Schritt erweitern und unsere Wachstumsstrategie umsetzen. Geplant ist beispielsweise, in der Cloud Speicherkapazitäten bereitzustellen und Microsoft-Anwendungen auch für den mobilen Zugriff anzubieten.

QSC ist bereit für
das Zeitalter des
Cloud Computing

Für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, bedeutet die schrittweise Umsetzung unserer Wachstumsstrategie vor allem eins: eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts. Angesichts der Turbulenzen am Kapitalmarkt und der Euro-Krise wäre es vermessen, hieraus konkrete Aussagen für den Kursverlauf in den kommenden Quartalen abzuleiten. Auf jeden Fall werden Sie aber Jahr für Jahr über eine attraktive Dividende am steigenden Wert Ihres und unseres Unternehmens teilhaben.

Köln, im November 2011



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Jürgen Hermann



Arnold Stender



Thomas Stoek

Die QSC-Aktie

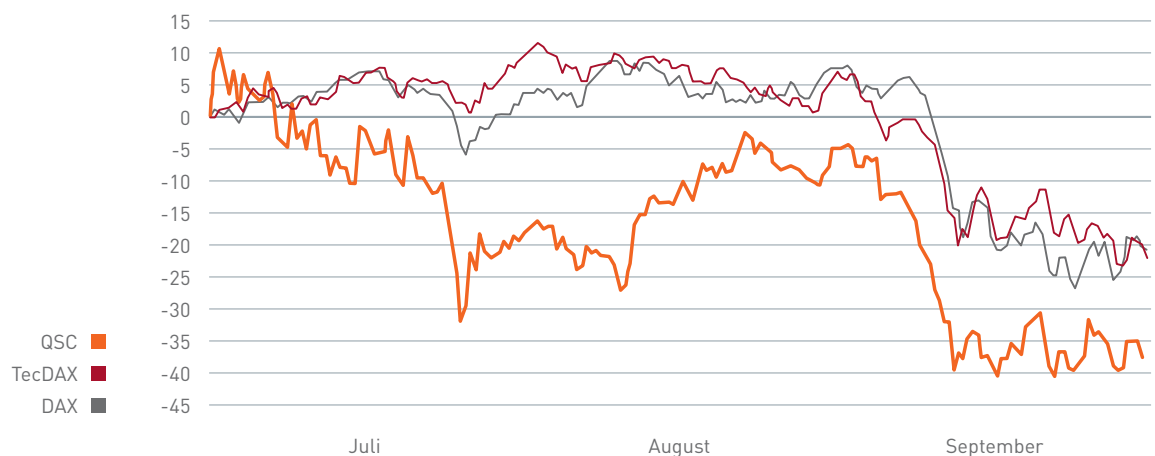
Schlechtestes Quartal seit neun Jahren • Die anhaltende Euro-Krise sowie die Sorge vor einer erneuten Rezession führten im dritten Quartal 2011 auf den internationalen Kapitalmärkten zu einem massiven Kursrückgang auf breiter Front. Der deutsche Leitindex DAX verlor binnen eines Quartals 25 Prozent und entwickelte sich damit so schlecht wie zuletzt vor neun Jahren. Der TecDAX gab um 26 Prozent nach.

Der Kurs der QSC-Aktie konnte sich diesem negativen Markttrend nicht entziehen: Die Aktie verlor im abgelaufenen Quartal 31 Prozent und schloss zum 30. September 2011 bei 2,06 Euro. Zwar dokumentierte QSC mit der Vorlage des Halbjahresberichts am 8. August 2011 erneut die Fortschritte im Transformationsprozess und bekräftigte in diesem Zusammenhang auch die Prognose für das Gesamtjahr 2011; doch reichten diese Fakten nicht aus, um als kleinerer Technologiewert der allgemeinen Marktkorrektur zu entkommen.

Der Kursrückgang erfolgte bei vergleichsweise hohen Handelsumsätzen: Pro Tag wurden im dritten Quartal 2011 durchschnittlich 790.000 QSC-Aktien an den deutschen Börsen gehandelt, 40.000 mehr als im Vorquartal und sogar 450.000 mehr als im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Daher ging der Börsenumsatz im Vergleich zum zweiten Quartal 2011 auch nur leicht auf 122 Millionen Euro zurück; im Vergleich zum dritten Quartal 2010 kam es zu mehr als einer Verdreifachung. Dadurch verbesserte sich QSC in der Rangliste der meistgehandelten TecDAX-Werte binnen eines Jahres von Platz 33 auf Platz 14.

QSC auf Platz 14
der meistgehandelten
TecDAX-Werte

KURSVERLAUF DER QSC-AKTIE (Basis indexiert)



Kursanstieg nach Analystenkonferenz • Trotz des schwierigen Marktumfelds setzte QSC die intensive Investor-Relations-Arbeit mit der Teilnahme an diversen Kapitalmarktkonferenzen und Roadshows fort. Am 6. Oktober 2011 präsentierte der Vorstand dann auf einer Analystenkonferenz am Sitz der Tochtergesellschaft INFO AG in Hamburg erstmals die Wachstumsstrategie für die kommenden fünf Jahre. In der Folge veröffentlichten zahlreiche der insgesamt 14 Analysten, die QSC regelmäßig beobachten, aktualisierte Einschätzungen – überwiegend mit positivem Tenor. Dies wiederum führte zu einem deutlichen Kursanstieg bis Ende Oktober 2011.

FINANZINSTITUTE MIT STUDIEN ÜBER QSC

Berenberg Bank	Exane BNP Paribas	Metzler Equities
Close Brothers Seydler Research	HSBC Trinkaus & Burkhardt	Silvia Quandt Research
Commerzbank	JPMorgan Cazenove	Warburg Research
Deutsche Bank	Kepler Capital Markets	WestLB
DZ Bank	Landesbank Baden-Württemberg	

Die Zahl der Aktionäre sank im dritten Quartal 2011 leicht auf 30.509. Größte Aktionäre blieben unverändert die US-amerikanische Beteiligungsgesellschaft Baker Capital mit 18,4 Prozent und die beiden Gründer Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers mit jeweils 10,1 Prozent. Der Streubesitz umfasst 61,4 Prozent der QSC-Aktien und lag laut Aktienbuch zum 30. September 2011 zu 54 Prozent bei institutionellen und zu 46 Prozent bei privaten Investoren.

AKTIONÄRSSTRUKTUR ZUM 30.09.2011



Konzernzwischenbericht 3. Quartal 2011

RAHMENBEDINGUNGEN

Konjunktur kühlt sich ab • Im dritten Quartal 2011 mehrten sich die Anzeichen, dass sich der Aufschwung in Deutschland vorläufig seinem Ende nähert: Der ifo Geschäftsklimaindex, ein wichtiger Indikator für die weitere Konjunktorentwicklung, gab von Monat zu Monat nach. Angesichts der anhaltenden Euro-Krise und der niedrigeren Wachstumsraten in vielen Industrie- und Schwellenländern schrauben immer mehr Unternehmen ihre Erwartungen zurück und agieren zunehmend vorsichtig. Dessen ungeachtet wird für das Gesamtjahr 2011 ein Anstieg des Bruttoinlandsprodukts in Deutschland um rund 3 Prozent erwartet; ausschlaggebend hierfür ist der sehr gute Konjunkturverlauf zu Jahresbeginn.

Deutscher IT-Markt wächst 2011 um 3,4 Prozent • Zu den Wachstumstreibern 2011 zählt das IT-Geschäft. Das Marktforschungsunternehmen IDC geht in einer neuen Studie davon aus, dass die Umsätze im deutschen IT-Markt im laufenden Jahr um 3,4 Prozent steigen dürften. IT-Services, zu denen unter anderem Housing und Outsourcing zählen, können mit einem Wachstum von 3,3 Prozent rechnen. Für die Folgejahre geht IDC hier von einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 3,8 Prozent aus.

ENTWICKLUNG DES IT-SERVICES-MARKTES IN DEUTSCHLAND



Ganz anders die Situation in Teilen des TK-Marktes: Hier verschlechtert die Abkühlung der Konjunktur die Rahmenbedingungen noch einmal. Insbesondere im konventionellen Sprachgeschäft kommt es zu einem Verdrängungswettbewerb und in der Folge zu spürbar sinkenden Preisen. Einen Indikator für den anhaltenden Preisdruck bildet der Verbraucherpreisindex des Statistischen Bundesamtes: Während die Verbraucherpreise im September 2011 um 2,6 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat stiegen, fielen die Preise für TK-Dienste um -3,0 Prozent.

GESCHÄFTSVERLAUF

Verstärkte Zusammenarbeit im Vertrieb • Nach der mehrheitlichen Übernahme der INFO AG im zweiten Quartal 2011 verstärkte QSC in den vergangenen Monaten die Zusammenarbeit mit dieser neuen Tochtergesellschaft sowie mit der zur Jahreswende 2010/2011 erworbenen IP Partner. Unter strikter Beachtung der Unabhängigkeit der weiterhin börsennotierten INFO AG begann eine verstärkte Kooperation insbesondere im Vertrieb. Bislang konnte die Gruppe auf diese Weise 20 Aufträge mit einem Gesamtvolumen von mehr als zwei Millionen Euro akquirieren.

Kooperation im Vertrieb führte bereits zu 20 Aufträgen

Vorstand der INFO AG rückt in QSC-Vorstand auf • Die verstärkte Zusammenarbeit erstreckt sich auch auf die Führung der Unternehmen. Nachdem QSC-Finanzvorstand Jürgen Hermann bereits seit 1. Juli 2011 in gleicher Funktion auch bei der INFO AG tätig ist, berief der QSC-Aufsichtsrat im August 2011 den Vorstandsvorsitzenden der INFO AG, Thomas Stoek, zum QSC-Vorstand. Die Hauptversammlung der INFO AG wählte darüber hinaus am 23. September 2011 die beiden QSC-Gründer Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers zu neuen Aufsichtsräten der INFO AG.

Fortschritte im Transformationsprozess • Im operativen Geschäft setzte QSC im dritten Quartal 2011 die Weiterentwicklung von einem TK-Netzbetreiber zu einem ITK-Anbieter fort. Im Vergleich zum Vorjahresquartal steigerte das Unternehmen die IP-basierten Umsätze eines ITK-Anbieters um 29,3 Millionen Euro auf 102,4 Millionen Euro; die Umsätze in konventionellen Geschäftsfeldern eines TK-Netzbetreibers fielen demgegenüber um 6,6 Millionen Euro auf 25,9 Millionen Euro. Der Umsatzanteil IP-basierter Umsätze stieg dadurch auf 80 Prozent gegenüber 69 Prozent im dritten Quartal 2010.

UMSATZ-MIX (in Mio. €)



Dieser Zuwachs basiert maßgeblich auf der Konsolidierung der beiden neuen Tochtergesellschaften im laufenden Jahr. Darüber hinaus konnte die INFO AG neue Kunden aus der Energie- und Gasbranche sowie der Schifffahrtsindustrie gewinnen. Auch QSC selbst baute den Kundstamm weiter aus. Für die KIS Informations Services GmbH (KIS) übernimmt das Unternehmen künftig die Koppelung zweier Rechenzentren mit redundant ausgelegten Glasfaserstrecken. Die KIS ist als IT-Dienstleister vor allem für den Stahl- und Metalloc distributor Klöckner & Co. tätig.

QSC investiert in Wachstum des IT-Marktes • Die hohen Zuwächse im ITK-Geschäft, die sich in steigenden IP-basierten Umsätzen und dem Gewinn mehrjähriger Aufträge materialisieren, erfordern die Einstellung zusätzlicher IT-Fachkräfte. Im dritten Quartal 2011 erhöhte allein die INFO AG die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter um 26 auf 638; weitere Einstellungen sind für die kommenden Quartale geplant. Kurzfristig beeinträchtigen diese Einstellungen das operative Ergebnis, mittelfristig bilden sie aber die entscheidende Voraussetzung für ein nachhaltiges Wachstum im ITK-Lösungsgeschäft.

Wachstum im ITK-Geschäft erfordert Einstellung zusätzlicher IT-Fachkräfte

QSC beteiligt sich an
einzigartigem Pilotprojekt
für Glasfaseranschlüsse

Open-Access-Plattform in Berlin im Einsatz • Im Rahmen des Transformationsprozesses baut QSC auch die Kompetenz im Bereich innovativer ITK-Dienste für Wiederverkäufer aus. Eine wichtige Rolle wird hierbei in den kommenden Jahren die 2010 gestartete Open-Access-Plattform spielen, die die kommerzielle Nutzung von Glasfaser-Anschlüssen einfacher und effizienter macht. Seit September 2011 beteiligt sich QSC als Netz- und Dienste-Integrator an einem einzigartigen Pilotprojekt für das Open-Access-Modell in Berlin; Partner sind der Energieversorger Vattenfall, das Wohnungsunternehmen degewo sowie der Telekommunikationskonzern Ericsson. Im Südosten Berlins werden bis 2012 über 4.000 Wohnungen mit Glasfaseranschlüssen ausgestattet. Angesichts der voraussichtlich rasch steigenden Zahl solcher Anschlüsse ergeben sich für QSC in den kommenden Jahren zahlreiche Einsatzmöglichkeiten für die Open-Access-Plattform.

Konzentration auf Kernkompetenzen • Im August 2011 veräußerte QSC die EPAG Domainservices GmbH nach Abzug liquider Mittel für 1,5 Millionen Euro (2,0 Millionen US-Dollar) an die kanadische Tucows Inc. und erfasste den Verkaufserlös unter den sonstigen betrieblichen Erträgen. Die EPAG Domainservices war auf die Registrierung und Verwaltung von Domainnamen spezialisiert und kam durch die Übernahme der Bonner celox Telekommunikationsdienste 2005 zu QSC.

ERTRAGSLAGE

Umsatz steigt um 21 Prozent • QSC steigerte den Umsatz im dritten Quartal 2011 um 21 Prozent auf 128,3 Millionen Euro. In den ersten neun Monaten 2011 stieg diese Größe um 12 Prozent auf 355,2 Millionen Euro gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum.

Das deutliche Wachstum ist in erster Linie auf die erstmalige Konsolidierung von IP Partner (seit 3. Januar 2011) und der INFO AG (seit 2. Mai 2011) zurückzuführen. Einen noch höheren Umsatzanstieg verhinderten zwei Entscheidungen der Bundesnetzagentur. Im Dezember 2010 reduzierte die Regulierungsbehörde die Terminierungsentgelte für Mobilfunkgespräche um 49 bis 53 Prozent; zum 1. Juli 2011 folgte eine Reduktion der Entgelte für die Nutzung der Festnetzinfrastrukturen Dritter um knapp 20 Prozent. Insgesamt waren diese Entscheidungen für QSC allein im dritten Quartal 2011 mit einem Umsatzausfall im hohen einstelligen Millionenbereich verbunden.

Bruttomarge erreicht 31 Prozent • Die Kosten der umgesetzten Leistungen erhöhten sich im dritten Quartal 2011 auf 88,7 Millionen Euro gegenüber 69,3 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass ein wesentlicher Teil der Kosten der INFO AG für das Outsourcing- und das personalintensive Consulting-Geschäft unter dieser Position erfasst wird und die Tochter auch im dritten Quartal 2011 angesichts des steigenden Auftragseingangs ihre Belegschaft gezielt ausbaute. Die Bruttomarge sank daher auf 31 Prozent nach 34 Prozent im dritten Quartal 2010.

Die erstmalige Konsolidierung von INFO AG und IP Partner im laufenden Geschäftsjahr wirkt sich auch auf die anderen großen Kostenpositionen aus. Die Marketing- und Vertriebskosten lagen im dritten Quartal 2011 mit 11,3 Millionen Euro um 0,9 Millionen Euro höher als noch im Vorjahresquartal. Die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen in diesem Zeitraum um 3,3 Millionen Euro auf 9,0 Millionen Euro. Nach der Übernahme der INFO AG betreibt QSC jetzt zwei voll funktions-tüchtige Zentralen börsennotierter Unternehmen. Darüber hinaus kam es im dritten Quartal 2011 noch zu einmaligen Kosten infolge der Akquisitionen, die sich unter anderem aus dem Abschluss des öffentlichen Übernahmeangebots ergaben.

EBITDA-Ergebnis steigt auf 20,8 Millionen Euro • Durch die Übernahme der beiden IT-Unternehmen kommt es zu einer Verschiebung der Kostenstruktur in Richtung höherer operativer Kosten und im Gegenzug niedrigerer Abschreibungen. Dennoch konnte QSC im dritten Quartal 2011 das EBITDA-Ergebnis leicht auf 20,8 Millionen Euro gegenüber 20,3 Millionen Euro im Vorjahresquartal steigern; die EBITDA-Marge betrug 16 Prozent gegenüber 19 Prozent im Vorjahr. Nach neun Monaten beläuft sich das EBITDA-Ergebnis auf 60,6 Millionen Euro gegenüber 59,6 Millionen Euro im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Das EBITDA ist definiert als Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Amortisierung von abgegrenzter nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung sowie Abschreibung und Amortisierung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten. Die Abschreibungen sanken im abgelaufenen Quartal auf 12,8 Millionen Euro gegenüber 13,8 Millionen Euro im dritten Quartal 2010.

Im dritten Quartal erzielt QSC eine EBITDA-Marge in Höhe von 16 Prozent

EBITDA (in Mio. €)

QIII/2011	20,8
QIII/2010	20,3

EBIT-Ergebnis verbessert sich auf 8,0 Millionen Euro • Im operativen Ergebnis zeigt sich die Ertragskraft der erweiterten QSC-Gruppe. Diese wichtige Steuerungsgröße eines ITK-Anbieters stieg im dritten Quartal 2011 um 23 Prozent auf 8,0 Millionen Euro; die EBIT-Marge lag wie im Vorjahr bei 6 Prozent. Nach neun Monaten summierte sich das EBIT auf 22,5 Millionen Euro gegenüber 15,6 Millionen Euro im entsprechenden Vorjahreszeitraum.

EBIT (in Mio. €)

QIII/2011	8,0
QIII/2010	6,5

Aufgrund der konsolidierungsbedingt höheren Finanzschulden verschlechterte sich das Finanzergebnis im dritten Quartal 2011 auf -1,0 Millionen Euro im Vergleich zu -0,4 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Vor Ertragsteuern erzielte das Unternehmen ein Ergebnis von 7,0 Millionen Euro gegenüber 6,1 Millionen Euro im dritten Quartal 2010.

Konzerngewinn erhöht sich auf 6,4 Millionen Euro • Der Konzerngewinn stieg im dritten Quartal 2011 auf 6,4 Millionen Euro nach 5,8 Millionen Euro im Vorjahresquartal. In den ersten neun Monaten des laufenden Jahres verbesserte er sich auf 16,8 Millionen Euro nach 13,2 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum. Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie in Höhe von 0,12 Euro gegenüber 0,10 Euro in den ersten neun Monaten des Jahres 2010.

KONZERNERGEBNIS (in Mio. €)



ERTRAGSLAGE NACH SEGMENTEN

INFO AG und IP Partner stärken Managed-Services-Geschäft • QSC erfasst die Umsätze der INFO AG und von IP Partner zum allergrößten Teil im Segment Managed Services. Vor allem daher stieg der Segmentumsatz im dritten Quartal 2011 auf 46,6 Millionen Euro gegenüber 19,0 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum.

UMSATZ MANAGED SERVICES (in Mio. €)



Wachstum im Consulting- und Outsourcing-Geschäft erfordert Neueinstellungen

Bei der Ergebnisentwicklung ist zu berücksichtigen, dass die QSC-Gruppe derzeit gezielt die Belegschaft insbesondere bei der INFO AG ausbaut, um sich für das zu erwartende Wachstum im Consulting- und Outsourcing-Geschäft zu rüsten. Darüber hinaus handelt es sich beim Consulting um ein personalintensives Geschäft, das nur bedingt Skaleneffekte beim Ergebnis ermöglicht. Dessen ungeachtet stieg das Segment-EBITDA im dritten Quartal 2011 auf 7,3 Millionen Euro gegenüber 4,7 Millionen Euro im Vorjahresquartal; dies entspricht einer Marge von 16 Prozent. Das Segment-EBIT verbesserte sich ebenfalls auf 3,1 Millionen Euro im Vergleich zu 2,1 Millionen Euro im dritten Quartal 2010.

EBIT MANAGED SERVICES (in Mio. €)



Preiskampf im konventionellen Sprachgeschäft belastet Segment Produkte • Der Umsatz im Segment Produkte ging im dritten Quartal 2011 auf 19,4 Millionen Euro gegenüber 21,4 Millionen Euro im Vorjahresquartal zurück; im Vergleich zum zweiten Quartal 2011 stieg er leicht um 0,2 Millionen Euro. Unverändert belastet der anhaltende Preiskampf in der konventionellen Sprachtelefonie das Segment; die Umsätze mit Call-by-Call- und Preselect-Angeboten sanken um 15 Prozent auf 7,5 Millionen Euro im Vergleich zum dritten Quartal 2010.

UMSATZ PRODUKTE (in Mio. €)



Neben dem Margendruck infolge des Preiskampfs wird das Segment-Ergebnis weiterhin durch höhere Provisionszahlungen für Vertriebspartner belastet. Das Segment-EBITDA sank im dritten Quartal 2011 auf 3,4 Millionen Euro im Vergleich zu 5,4 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Damit erzielte QSC aber immer noch eine EBITDA-Marge von 18 Prozent. Auch das Segment-EBIT lag mit 0,5 Millionen Euro deutlich unter dem Niveau des Vorjahres von 2,8 Millionen Euro.

EBIT PRODUKTE (in Mio. €)



Zweigeteilte Entwicklung im Segment Wholesale/Reseller • Der Umsatz im Wholesale/Reseller-Segment belief sich im dritten Quartal 2011 auf 62,3 Millionen Euro nach 65,2 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Der Rückgang ist im Wesentlichen auf erwartungsgemäß rückläufige Umsätze im ADSL2+ Wholesale-Geschäft zurückzuführen. Mit 18,5 Millionen Euro lag der Umsatz in diesem zunehmend von Preiswettbewerb charakterisierten Geschäftsfeld um 22 Prozent niedriger als im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Die Zahl der angeschalteten DSL-Leitungen reduzierte sich in diesem Zeitraum auf 454.900 gegenüber 532.900 zum 30. September 2010. Dagegen konnte QSC die Umsätze im Sprachgeschäft, zu dem die Geschäftsfelder Voice Wholesale und Managed Outsourcing zählen, trotz ebenfalls spürbaren Preiswettbewerbs weiter steigern. Das Unternehmen profitiert hier in besonderem Maße von seinem hocheffizienten Next Generation Network.

Im Sprachgeschäft profitiert QSC vom hocheffizienten Next Generation Network

UMSATZ WHOLESALERE/RESELLER (in Mio. €)



Das Segment-EBITDA blieb im dritten Quartal 2011 mit 10,1 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahresquartal nahezu unverändert; die EBITDA-Marge betrug 16 Prozent. Das Segment-EBIT stieg aufgrund sinkender Abschreibungen auf 4,4 Millionen Euro nach 1,7 Millionen Euro im dritten Quartal 2010.

EBIT WHOLESALERESELLER (in Mio. €)



Veränderte Segmentierung ab dem vierten Quartal 2011 • Im Zuge der Erweiterung des Vorstands hat QSC die Organisation in Teilbereichen neu aufgestellt und einzelne Kundengruppen noch stringenter einzelnen Vertriebsbereichen zugeordnet. Diese Neuordnung hat Konsequenzen für das interne Berichtswesen und damit auch für die Segmentierung, die QSC traditionell nach Kundengruppen vornimmt.

Erstmals im Konzernabschluss 2011 wird QSC über die folgenden drei Segmente berichten: „Direkter Vertrieb“, „Indirekter Vertrieb“ und „Wiederverkäufer“. Das Segment Direkter Vertrieb entspricht dem bisherigen Segment Managed Services. Das Segment Indirekter Vertrieb umfasst künftig das Geschäft mit allen Vertriebspartnern, die in erster Linie Geschäftskunden adressieren. Dazu zählen auch Internet-Service-Provider sowie Carrier, die Firmen Sprach- und Datendienste anbieten – bislang waren diese Geschäftsfelder Bestandteil des Segments Wholesale/Reseller. Im Segment „Wiederverkäufer“ bündelt QSC künftig das Geschäft mit Vertriebspartnern, die sich vornehmlich an Privatkunden wenden. Es enthält daher auch das konventionelle Sprachgeschäft, da vor allem Privatkunden Call-by-Call- und Preselect-Dienste nutzen.

FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

Operativer Cashflow erreicht 15,0 Millionen Euro • Im dritten Quartal 2011 erzielte QSC einen Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 15,0 Millionen Euro gegenüber 16,3 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit stieg auf -21,3 Millionen Euro nach -7,2 Millionen Euro im dritten Quartal 2010. Diese Position enthält Auszahlungen für den Erwerb von INFO-Aktien nach Ende des öffentlichen Übernahmeangebots sowie die abschließende Kaufpreistranche für IP Partner, aber auch die Einzahlung aus dem Verkauf von EPAG Domainservices. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit erhöhte sich im dritten Quartal 2011 durch die Aufnahme von zinstragenden Schulden auf 22,2 Millionen Euro gegenüber 4,7 Millionen Euro im Vorjahresquartal, da QSC die beiden Akquisitionen zum Teil über Bankkredite finanziert.

Akquisitionen prägen
Cashflow aus
Investitionstätigkeit

Free Cashflow von 6,1 Millionen Euro • Im dritten Quartal 2011 erwirtschaftete QSC einen Free Cashflow in Höhe von 6,1 Millionen Euro. Diese zentrale Steuerungsgröße bildet die Veränderung der Nettoliquidität/-verschuldung vor Akquisitionen ab. Die nachfolgende Tabelle zeigt sämtliche Einflussgrößen zu den beiden Stichtagen 30. Juni und 30. September 2011:

in Mio. €	30. Sept. 2011	30. Juni 2011
Liquidität		
Zahlungsmittel und -äquivalente	21,0	5,0
Zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte	0,3	0,3
Liquidität	21,3	5,3
Zinstragende Schulden		
Kurzfristige Schulden aus Finanzierungsverträgen	-7,5	-6,8
Langfristige Schulden aus Finanzierungsverträgen	-8,0	-8,2
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-44,7	-20,4
Zinstragende Schulden	-60,2	-35,4
Nettoliquidität/-verschuldung	-38,9	-30,1

Danach stieg die Liquidität im dritten Quartal 2011 um 16,0 Millionen Euro. Die zinstragenden Schulden erhöhten sich um 24,8 Millionen Euro, woraus sich ein Anstieg der Nettoverschuldung um 8,8 Millionen Euro auf -38,9 Millionen Euro ergab. Hierbei sind aber die Effekte der jüngsten Transaktionen zu berücksichtigen:

- Die abschließende Kaufpreistranche für IP Partner führte zu einem Liquiditätsabfluss in Höhe von 7,5 Millionen Euro.
- Für die im Rahmen des öffentlichen Übernahmeangebots angedienten Aktien der INFO AG bezahlte QSC 8,9 Millionen Euro.
- Für den Verkauf der EPAG Domainservices erhielt das Unternehmen nach Abzug der liquiden Mittel 1,5 Millionen Euro.

Insgesamt belaufen sich die akquisitionsbedingten Veränderungen auf 14,9 Millionen Euro. Bei der Betrachtung des Free Cashflows, der ja auf die Finanzkraft des operativen Geschäfts abstellt, bleiben diese Zahlungen unberücksichtigt, sodass sich insgesamt ein positiver Free Cashflow in Höhe von 6,1 Millionen Euro ergab.

Abschluss eines
Kreditrahmens über
150 Millionen Euro

Konsolidierung der neuen Töchter führt zu einem Anstieg der Schulden • Die langfristigen Schulden erhöhten sich zum 30. September 2011 auf 19,0 Millionen Euro gegenüber 7,2 Millionen Euro zum 31. Dezember 2010. Neben der Konsolidierung der langfristigen Schulden aus Finanzierungsverträgen der INFO AG ist dieser Anstieg auch auf die Einbeziehung bestehender Pensionsrückstellungen dieser Tochtergesellschaft in den Konzernzwischenabschluss zurückzuführen.

Die kurzfristigen Schulden erhöhten sich zum 30. September 2011 auf 173,5 Millionen Euro gegenüber 140,9 Millionen Euro zum Jahresende 2010. Hierbei stiegen allein die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten auf 44,7 Millionen Euro gegenüber 10,0 Millionen Euro zum 31. Dezember 2010, im Wesentlichen bedingt durch die konsolidierten Bankverbindlichkeiten von IP Partner und INFO AG.

Im September 2011 konnte das Unternehmen, wie angekündigt, einen neuen Kreditrahmen über 150 Millionen Euro und einer Laufzeit von fünf Jahren mit einem Bankenkonsortium unter der Führung der Commerzbank abschließen. Und dies trotz des schwierigen Marktumfeldes zu attraktiven Konditionen.

Eigenkapitalquote von 50 Prozent • Das Eigenkapital erhöhte sich zum 30. September 2011 auf 190,4 Millionen Euro gegenüber 184,0 Millionen Euro zum 31. Dezember 2010. Einem Konzerngewinn in Höhe von 16,8 Millionen Euro in den ersten neun Monaten standen Buchungen gegen das Eigenkapital für den Erwerb von Anteilen an der INFO AG gegenüber. Trotz der beiden Akquisitionen und der damit zusammenhängenden Vergrößerung der Bilanzsumme wies QSC zum 30. September 2011 mit 50 Prozent eine hohe und äußerst solide Eigenkapitalquote aus.

EIGENKAPITALQUOTE



Geringe Investitionen im dritten Quartal 2011 • Die Investitionen blieben im dritten Quartal 2011 mit 6,8 Millionen Euro unter dem Niveau des Vorjahres von 8,2 Millionen Euro. Der Anteil der Investitionen in die Infrastruktur belief sich auf 41 Prozent, 40 Prozent entfielen auf kundenbezogene Investitionen, insbesondere für die Anschaltung neuer Kunden, und die restlichen 19 Prozent auf Investitionen in die Betriebsausstattung.

INVESTITIONEN (in Mio. €)



Akquisitionen verändern Vermögenslage • Die beiden Übernahmen trugen entscheidend zu dem Anstieg der langfristigen Vermögenswerte zum 30. September 2011 auf 277,6 Millionen Euro gegenüber 189,3 Millionen Euro zum 31. Dezember 2010 bei. Allein der Geschäfts- oder Firmenwert erhöhte sich vorläufig auf 98,2 Millionen Euro gegenüber 49,3 Millionen Euro zum 31. Dezember 2010. Der Wert der Sachanlagen stieg auf 119,0 Millionen Euro gegenüber 108,1 Millionen Euro zum Bilanzstichtag Ende 2010. Erstmals weist QSC zudem die Position „Grundstücke und Bauten“ in Höhe von 28,0 Millionen Euro aus; die INFO AG ist Eigentümer der Firmenzentrale in Hamburg, in der sich auch das Rechenzentrum befindet.

QSC gehören Zentrale und Rechenzentrum der INFO AG in Hamburg

Die kurzfristigen Vermögenswerte sanken im dritten Quartal 2011 auf 105,2 Millionen Euro nach 142,9 Millionen Euro zum 31. Dezember 2010. Bereits im ersten Quartal 2011 hatte der frühere Plusnet-Mitgesellschafter TELE2 die noch bestehende Forderung in Höhe von 28,4 Millionen Euro beglichen. Der Rückgang der Zahlungsmittel auf 21,0 Millionen Euro nach 46,2 Millionen Euro zum 31. Dezember 2010 ist in erster Linie eine Folge der beiden Akquisitionen.

MITARBEITER

INFO AG gewinnt zusätzliche Fach- und Führungskräfte • Am 30. September 2011 beschäftigte die QSC-Gruppe insgesamt 1.285 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und damit mehr als doppelt so viele wie noch Ende 2010. Der Anstieg ist in erster Linie eine Folge der jüngsten Übernahmen. Bei der INFO AG waren Ende September 638 Angestellte und damit 26 mehr als noch zum 30. Juni 2011 tätig. Die QSC AG selbst beschäftigte 521 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Netzgesellschaft Plusnet sowie IP Partner jeweils 63.

MITARBEITER

QIII/2011	1.285
QIII/2010	619

Erweiterung des Vorstands • Zum 1. September 2011 berief der Aufsichtsrat Arnold Stender und Thomas Stoek in den Vorstand der QSC AG. Die beiden werden die vertriebliche und operative Entwicklung von QSC zu einem führenden deutschen ITK-Anbieter für den Mittelstand vorantreiben.

RISIKOBERICHT

Keine wesentliche Änderung der Risikolage • Im dritten Quartal 2011 gab es keine wesentlichen Veränderungen bei den im Geschäftsbericht 2010 dargestellten Risiken. Die dort aufgeführten Risiken könnten ebenso wie andere Risiken oder fehlerhafte Annahmen aber dazu führen, dass künftige tatsächliche Ergebnisse von den Erwartungen von QSC abweichen. Sämtliche Angaben in diesem ungeprüften Konzernzwischenbericht sind, soweit sie keine historischen Tatsachen darstellen, sogenannte zukunftsbezogene Angaben. Sie basieren auf aktuellen Erwartungen und Prognosen zukünftiger Ereignisse und können sich daher im Zeitverlauf ändern.

PROGNOSEBERICHT

QSC erwartet nun Free Cashflow von 40 bis 45 Millionen Euro • Mit der Übernahme der beiden IT-Unternehmen INFO AG und IP Partner hat QSC ihre Weiterentwicklung zu einem ITK-Anbieter im laufenden Geschäftsjahr deutlich beschleunigt. Auch im vierten Quartal 2011 wird sich QSC auf die Intensivierung der Zusammenarbeit mit diesen Tochtergesellschaften und insbesondere gemeinsame Vertriebsprojekte konzentrieren.

Ungeachtet der damit verbundenen kostenmäßigen und zeitlichen Belastung hebt QSC die untere Grenze ihrer Free-Cashflow-Prognose für das Gesamtjahr 2011 an: Das Unternehmen erwartet nun einen Free Cashflow von 40 bis 45 Millionen Euro anstatt wie bisher von 35 bis 45 Millionen Euro. Unverändert ist die erstmalige Ausschüttung einer Dividende für das laufende Geschäftsjahr geplant.

QSC plant Auszahlung einer Dividende für das laufende Geschäftsjahr

FREE CASHFLOW (in Mio. €)



* Prognose Februar / ** Prognose November

Wachstum im IT-Markt – Preiskampf im konventionellen TK-Markt • QSC erwartet weiterhin eine uneinheitliche Entwicklung ihres Marktes. Die schwächere Konjunktur dürfte insbesondere im Sprachgeschäft zu einer nochmaligen Verschärfung des Preiswettbewerbs führen. Gleiches gilt für das DSL-Wholesale-Geschäft sowie TK-Standardprodukte. Angesichts dieser schwierigen Rahmenbedingungen wird sich QSC in diesen Geschäftsfeldern weiterhin zurückhalten und unverändert darauf achten, mit jedem Produkt und jedem Dienst einen hinreichenden Deckungsbeitrag zu erwirtschaften.

Vor diesem Hintergrund zahlt sich die frühzeitige Weiterentwicklung zu einem ITK-Serviceanbieter besonders aus. Denn QSC profitiert von der wachsenden Nachfrage im IT-Markt. In einer neuen Studie prognostiziert IDC ein durchschnittliches jährliches Wachstum im deutschen IT-Markt von 3,7 Prozent. Die Umsätze mit IT-Services, zu denen QSC-Dienstleistungen wie Consulting, Housing und Outsourcing zählen, wachsen der Studie zufolge sogar noch etwas schneller.

Umsatz im deutschen IT-Markt dürfte jährlich um 3,7 Prozent wachsen

Zweigeteilte Umsatzentwicklung • Analog zur Marktentwicklung erwartet QSC im vierten Quartal 2011 und darüber hinaus eine zweigeteilte Entwicklung des Umsatzes: Rückläufigen Umsätzen in den traditionellen Geschäftsfeldern eines TK-Netzbetreibers dürften steigende Umsätze eines ITK-Serviceanbieters gegenüberstehen. Von diesem Wachstum dürfte insbesondere das Segment Managed Services bzw. das Segment Direkter Vertrieb profitieren.

Angesichts der Herausforderungen im TK-Markt hält QSC an der strikten Kostendisziplin in allen Unternehmensbereichen fest. Zugleich investiert das Unternehmen aber gezielt in Wachstum. Dies betrifft insbesondere die Einstellung von Fach- und Führungskräften im direkten Vertriebsbereich und hier insbesondere bei der INFO AG. Zwar belastet die Rekrutierung von IT-Spezialisten kurzfristig das Ergebnis, doch bildet sie die entscheidende Voraussetzung dafür, in den kommenden Jahren wie geplant weiter schneller zu wachsen als der Markt. Eine weitere temporäre Belastung der Ertragskraft ergibt sich aus den Kosten für die verstärkte Zusammenarbeit mit der INFO AG und IP Partner, die sich pro Quartal auf 1 bis 2 Millionen Euro belaufen. Ungeachtet dieser Belastungen hält QSC an der Planung fest, erstmals für das Geschäftsjahr 2011 eine Dividende auszuschütten und zugleich eine Dividendenstrategie für die Folgejahre vorzulegen.

Langfristig solide Finanzierung • Auch nach Abschluss der beiden weitgehend aus eigener Kraft finanzierten Übernahmen verfügt QSC über liquide Mittel in Höhe von 21,3 Millionen Euro. Diese Liquidität sowie ein Quartal für Quartal nachhaltig positiver Free Cashflow schaffen eine solide Finanzierungsbasis. Darüber hinaus kann QSC auf die neue Kreditlinie zurückgreifen.

Die Finanzkraft des operativen Geschäfts leistet auch den wesentlichen Beitrag zur Finanzierung der geplanten Investitionen. Nachdem im dritten Quartal 2011 lediglich Investitionen in Höhe von 6,8 Millionen Euro angefallen waren, erwartet QSC im vierten Quartal 2011 wieder ein höheres Volumen. Die quartalsweisen Schwankungen resultieren aus der Tatsache, dass QSC 2011 und auch in den Folgejahren vornehmlich in größere IT-Projekte wie Rechenzentren investiert. Generell plant das Unternehmen aber unverändert mit einem durchschnittlichen Anteil der Investitionen am Umsatz von 8 Prozent.

Konzernzwischenabschluss

KONZERN-GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.07. – 30.09. 2011	01.07. – 30.09. 2010	01.01. – 30.09. 2011	01.01. – 30.09. 2010
Umsatzerlöse	128.314	105.565	355.225	316.394
Kosten der umgesetzten Leistungen	-88.690	-69.302	-239.711	-204.474
Bruttoergebnis vom Umsatz	39.624	36.263	115.514	111.920
Marketing- und Vertriebskosten	-11.286	-10.428	-33.151	-33.011
Allgemeine Verwaltungskosten	-9.030	-5.679	-22.579	-19.846
Abschreibungen (inklusive nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung)	-12.825	-13.750	-38.165	-43.986
Sonstige betriebliche Erträge	1.535	648	1.707	1.296
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-25	-513	-857	-757
Operatives Ergebnis	7.993	6.541	22.469	15.616
Finanzerträge	91	46	308	194
Finanzierungsaufwendungen	-1.092	-486	-2.242	-1.552
Ergebnis vor Ertragsteuern	6.992	6.101	20.535	14.258
Ertragsteuern	-552	-349	-3.696	-1.010
Konzernergebnis	6.440	5.752	16.839	13.248
davon auf die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter entfallender Gewinn	198	-	586	-
davon auf die Anteilseigner der QSC AG entfallender Gewinn	6.242	5.752	16.253	13.248
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in Euro	0,05	0,04	0,12	0,10
Ergebnis je Aktie (verwässert) in Euro	0,05	0,04	0,12	0,10

KONZERN-BILANZ (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	30.09.2011	31.12.2010
VERMÖGENSWERTE		
Langfristige Vermögenswerte		
Sachanlagen	118.956	108.087
Grundstücke und Bauten	28.040	-
Geschäfts- oder Firmenwert	98.154	49.279
Andere immaterielle Vermögenswerte	20.719	22.959
Sonstige langfristige Vermögenswerte	1.682	498
Aktive latente Steuern	10.015	8.484
Langfristige Vermögenswerte	277.566	189.307
Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	65.674	61.284
Forderungen gegenüber Altgesellschafter	-	28.358
Vorauszahlungen	8.545	2.883
Vorratsvermögen	1.318	1.045
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	8.376	2.774
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	340	332
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	20.994	46.233
Kurzfristige Vermögenswerte	105.247	142.909
BILANZSUMME	382.813	332.216

	30.09.2011	31.12.2010
EIGENKAPITAL UND SCHULDEN		
Eigenkapital		
Auf die Anteilseigner der QSC AG entfallendes Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	137.257	137.128
Kapitalrücklage	139.760	139.593
Sonstige Rücklagen	-1.390	-1.291
Konzernbilanzverlust	-86.567	-91.382
Auf die Anteilseigner der QSC AG entfallendes Eigenkapital	189.060	184.048
Auf die nicht beherrschenden Gesellschafter entfallendes Eigenkapital	1.327	-
Eigenkapital	190.387	184.048
Schulden		
Langfristige Schulden		
Langfristige Schulden aus Finanzierungsverträgen	8.023	2.044
Wandelschuldverschreibungen	21	20
Pensionsrückstellungen	6.068	1.067
Passive latente Steuern	4.858	4.108
Langfristige Schulden	18.970	7.239
Kurzfristige Schulden		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	48.832	38.043
Kurzfristige Schulden aus Finanzierungsverträgen	7.531	5.493
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	44.652	10.000
Sonstige Rückstellungen	9.059	2.085
Steuerrückstellungen	4.668	2.215
Rechnungsabgrenzungsposten	51.210	69.842
Sonstige kurzfristige Schulden	7.504	13.251
Kurzfristige Schulden	173.456	140.929
Schulden	192.426	148.168
BILANZSUMME	382.813	332.216

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01. – 30.09. 2011	01.01. – 30.09. 2010
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		
Ergebnis vor Ertragsteuern	20.535	14.258
Abschreibungen auf das Anlagevermögen	38.108	37.219
Nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen	-66	48
Verlust aus Anlagenabgängen	672	783
Veränderung der Rückstellungen	1.847	1.896
Veränderung der Forderungen Altgesellschafter	28.358	-
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.452	-1.702
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.963	-1.138
Veränderung der sonstigen Vermögenswerte und Schulden	-34.077	-9.786
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	62.792	41.578
Cashflow aus Investitionstätigkeit		
Auszahlungen durch den Erwerb eines Tochterunternehmens nach Abzug erworbener liquider Mittel	-72.913	-
Einzahlungen durch den Verkauf eines Tochterunternehmens nach Abzug der liquiden Mittel	1.429	-
Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	-9.824	-14.252
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	-11.732	-4.089
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-93.040	-18.341
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		
Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen	1	-
Rückzahlung von Schulden anderer Gesellschafter	-	-553
Einzahlungen aus der Ausgabe von Aktien	240	-
Rückzahlung sonstiger kurzfristiger und langfristiger Schulden	-576	-1.633
Aufnahme von Darlehen	11.864	-
Tilgung von Schulden aus Finanzierungsverträgen	-6.520	-13.880
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	5.009	-16.066
Veränderung Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-25.239	7.171
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar	46.233	40.952
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 30. September	20.994	48.123
Gezahlte Zinsen	1.890	1.335
Erhaltene Zinsen	171	170
Gezahlte Ertragsteuer	586	490

ÜBERLEITUNG VOM PERIODEN- ZUM GESAMTERGEBNIS (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01. – 30.09. 2011	01.01. – 30.09. 2010
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen		
Versicherungsmathematische Gewinne aus leistungsorientierten Pensionsplänen	-194	-
Steuereffekt, gesamt	62	-
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen	-132	-
Konzernergebnis	16.839	13.248
Summe aus Konzernergebnis und erfolgsneutral erfassten Wertänderungen des Geschäftsjahres	16.707	13.248
davon auf die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter entfallendes Gesamtergebnis	553	-
davon auf die Anteilseigner der QSC AG entfallendes Gesamtergebnis	16.154	13.248

ENTWICKLUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Auf die Anteilseigner der QSC AG entfallendes Eigenkapital				Summe
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklagen	Konzernbilanzergebnis	
Saldo zum 1. Januar 2011	137.128	139.593	-1.291	-91.382	184.048
Konzernergebnis				16.253	16.253
Erfolgsneutral erfasstes sonstiges Ergebnis nach Ertragsteuern			-99		-99
Gesamtergebnis			-99	16.253	16.154
Unternehmenserwerb mit nicht beherrschenden Anteilen					
Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen bis zum Stichtag				-11.438	-11.438
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen	129	111			240
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung		56			56
Saldo zum 30. September 2011	137.257	139.760	-1.390	-86.567	189.060
Saldo zum 1. Januar 2010	136.998	563.687	-1.129	-539.844	159.712
Gesamtergebnis				13.248	13.248
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung		162			162
Saldo zum 30. September 2010	136.998	563.849	-1.129	-526.596	173.122

Auf die nicht beherrschenden Anteile entfallendes Eigenkapital	Konzern-Eigenkapital	
-	184.048	Saldo zum 1. Januar 2011
586	16.839	Konzernergebnis
		Erfolgsneutral erfasstes sonstiges Ergebnis
-33	-132	nach Ertragsteuern
553	16.707	Gesamtergebnis
4.620	4.620	Unternehmenserwerb mit nicht beherrschenden Anteilen
		Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen
-3.846	-15.284	bis zum Stichtag
	240	Ausübung von Wandelschuldverschreibungen
	56	Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung
1.327	190.387	Saldo zum 30. September 2011
-	159.712	Saldo zum 1. Januar 2010
	13.248	Gesamtergebnis
	162	Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung
-	173.122	Saldo zum 30. September 2010

Anhang zum Konzernzwischenabschluss

INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

Die QSC AG (nachfolgend auch QSC, QSC AG oder die Gesellschaft) bietet mittelständischen Unternehmen umfassende ITK-Services – von der Telefonie, Datenübertragung, Housing, Hosting bis zu IT-Outsourcing und IT-Consulting. Mit ihren Tochtergesellschaften INFO AG, einem IT-Full-Service-Provider mit Sitz in Hamburg, und IP Partner AG, Housing- und Hosting-Spezialist mit Sitz in Nürnberg, zählt die QSC-Gruppe zu den führenden mittelständischen Anbietern von ITK-Leistungen in Deutschland. QSC bietet maßgeschneiderte Managed Services für individuelle ITK-Anforderungen und ein umfassendes Produkt-Portfolio für Kunden und Vertriebspartner, das sich modular dem jeweiligen Kommunikations- und IT-Bedarf anpassen lässt. QSC bietet ihre Dienste auf Basis eines eigenen Next Generation Networks (NGN) an und betreibt eine Open-Access-Plattform, die unterschiedlichste Breitband-Technologien miteinander verbindet. QSC ist eine in der Bundesrepublik Deutschland eingetragene Aktiengesellschaft, der Sitz befindet sich in 50829 Köln, Mathias-Brüggen-Straße 55. Im Handelsregister des Amtsgerichts Köln wird die Gesellschaft unter der Nummer HRB 28281 geführt. Seit dem 19. April 2000 ist QSC an der Deutschen Börse und seit Anfang 2003 nach der Neuordnung des Aktienmarktes im Prime Standard notiert. Am 22. März 2004 wurde QSC in den TecDAX aufgenommen, der die 30 größten und liquidesten Technologiewerte im Prime Standard umfasst.

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

1 Grundlagen der Abschlusserstellung

Dieser zusammengefasst dargestellte und ungeprüfte Konzernzwischenabschluss (Zwischenabschluss) der QSC AG und ihrer Tochtergesellschaften wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Accounting Standards (IFRS) und den Auslegungen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) unter Berücksichtigung von International Accounting Standards (IAS) 34 „Zwischenberichterstattung“ aufgestellt. Der Konzernzwischenabschluss enthält nicht sämtliche für den Abschluss des Geschäftsjahres vorgeschriebenen Erläuterungen und Angaben und sollte im Zusammenhang mit dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2010 gelesen werden.

Der Konzernzwischenabschluss enthält nach Einschätzung des Vorstands alle Anpassungen, die für eine den tatsächlichen Verhältnissen entsprechende Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns notwendig sind. Die Ergebnisse der zum 30. September 2011 endenden Berichtsperiode lassen nicht notwendigerweise Rückschlüsse auf die Entwicklung künftiger Ergebnisse zu.

Die bei der Erstellung dieses Konzernzwischenabschlusses angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen grundsätzlich den bei der Erstellung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2010 angewandten Methoden mit folgenden Ausnahmen, die aus der erstmaligen Einbeziehung der IP Partner AG sowie der INFO AG in den vorliegenden Konzernzwischenabschluss resultieren:

Leasing • Der Konzern entscheidet fallweise über die Frage, ob Gegenstände geleast oder gekauft werden. Unter Anwendung von IAS 17 werden Gegenstände, die dem Konzern als wirtschaftlichem Eigentümer zuzuordnen sind, aktiviert und über ihre betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer bzw. über die kürzere Dauer des Leasingvertrags abgeschrieben. Entsprechend wird die Verbindlichkeit, die aus dem Leasingverhältnis entsteht, passiviert und über die Vertragslaufzeit jeweils um den Tilgungsanteil der geleisteten Leasingraten gemindert. Verträge, die als Finanzierungsleasing einzustufen sind, betreffen im Wesentlichen Vereinbarungen über EDV-Hardware und Rechenzentrumstechnologie. Die Leasinggegenstände werden mit dem Marktwert oder dem niedrigeren Barwert der Leasingzahlungen über die unkündbare Grundmietzeit bilanziert. Unter Anwendung der Vorschriften des IFRIC 4 tritt der Konzern bei ausgewählten Mehrkomponentenverträgen als Leasinggeber auf. In diesen Fällen werden die von den Leasingnehmern geschuldeten Beträge aus Finanzierungsleasing als abgezinste Forderungen in der Höhe des Nettoinvestitionswerts aus den Leasingverhältnissen des Konzerns erfasst und unter der Position „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ ausgewiesen. Bei einem Mehrkomponentenvertrag wird der einheitliche Kundenvertrag in einen Dienstleistungsvertrag für die zu erbringenden Serviceleistungen und in ein Handelsgeschäft für die überlassene Hardware zerlegt. Die Umsatzerlöse für die Serviceleistungen werden pro rata temporis über die Vertragslaufzeit erfasst, während der Umsatzerlös für das Handelsgeschäft im Jahr des Vertragsabschlusses in voller Höhe vereinnahmt wird.

Fertigungsaufträge • Die Bilanzierung von künftigen Forderungen aus Fertigungsaufträgen wurde nach der Percentage-of-Completion-Methode (PoC) gemäß IAS 11 vorgenommen, soweit ein kundenspezifischer Fertigungsauftrag vorlag. Dabei wird eine anteilige Gewinnrealisierung entsprechend dem Fertigstellungsgrad vorgenommen, wenn eine Ermittlung des Fertigstellungsgrads, der Gesamtkosten und der Gesamterlöse der jeweiligen Aufträge im Sinne von IAS 11 zuverlässig möglich ist. Der Fertigstellungsgrad der einzelnen Aufträge wird nach dem Cost-to-Cost-Verfahren (IAS 11.30a) ermittelt. Unter den genannten Voraussetzungen werden entsprechend dem Fertigstellungsgrad anteilig die Gesamtauftragserlöse realisiert. Die Auftragskosten umfassen dem Auftrag direkt zurechenbare Kosten sowie Fertigungsgemeinkosten. Ist es wahrscheinlich, dass die gesamten Auftragskosten die gesamten Auftragserlöse übersteigen, dann werden die erwarteten Verluste sofort als Aufwand erfasst.

Im Rahmen der Aufstellung des Zwischenabschlusses gemäß den IFRS müssen zu einem gewissen Grad Schätzungen und Beurteilungen vorgenommen werden, die die bilanzierten Vermögenswerte und Schulden sowie die Angaben zu Eventualforderungen und -schulden am Stichtag und die ausgewiesenen Erträge und Aufwendungen für die Berichtsperiode betreffen. Die sich tatsächlich einstellenden Beträge können von den Schätzungen abweichen. Gegenüber dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2010 haben sich keine wesentlichen Änderungen der Einschätzungen des Vorstands im Zusammenhang mit der Anwendung von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden ergeben.

Sofern nichts anderes angegeben ist, werden sämtliche Beträge auf Tausend Euro (T €) auf- oder abgerundet.

2 Konsolidierung

Der Konzernzwischenabschluss umfasst den Abschluss der QSC AG und ihrer Tochterunternehmen zum 30. September 2011. Im Vergleich zum 31. Dezember 2010 hat sich der Konsolidierungskreis um folgende Gesellschaften erweitert:

IP Partner AG • Am 21. Dezember 2010 veröffentlichte QSC eine Ad-hoc-Mitteilung über den Erwerb sämtlicher Anteile an der IP Partner AG, Nürnberg. Der wirtschaftliche Übergang der Aktien erfolgte zum 3. Januar 2011 (Erwerbstichtag). Die IP Partner AG betreibt zwei Rechenzentren in München und Nürnberg mit mehr als 10.000 Servern für mehr als 1.000 Geschäftskunden. Der Bau weiterer Rechenzentren mit einer Fläche von insgesamt 3.000 Quadratmetern befindet sich in der Umsetzung. QSC beschleunigt mit der Akquisition den Transformationsprozess von einem TK- zu einem integrierten ITK-Serviceanbieter und kann damit ihren überwiegend mittelständischen Kunden künftig ein weitaus breiteres Leistungsspektrum anbieten. Der Kaufpreis betrug insgesamt T € 24.684 und beinhaltete drei, teilweise von der wirtschaftlichen Entwicklung der IP Partner-Gruppe abhängige Komponenten. Zum 3. Januar 2011 zahlte QSC T € 15.000 in bar an die bisherigen Gesellschafter. Die zweite Kaufpreistransaktion in Höhe von T € 2.500 wurde am 5. Mai 2011 und die dritte und letzte Zahlung in Höhe von T € 7.500 wurde am 27. Juli 2011 an die bisherigen Gesellschafter gezahlt. Im Zusammenhang mit der Akquisition entstanden außerdem Anschaffungsnebenkosten in Höhe von T € 81, die unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen in der Gewinn- und -Verlust-Rechnung ausgewiesen werden. In den neun Monaten bis zum 30. September 2011 betrug der konsolidierte Umsatz der IP Partner AG-Gruppe T € 14.566 und der Ergebnisanteil im Konzern T € 2.321.

Die Bestimmung der Anschaffungskosten sowie der beizulegenden Zeitwerte der erworbenen Vermögenswerte und Schulden erfolgte bisher vorläufig und wird nach Vorliegen eines von einem unabhängigen Bewerter erstellten Gutachtens im Laufe des Geschäftsjahres 2011 vervollständigt. Der Geschäfts- oder Firmenwert erhöht sich aufgrund dieser Transaktion vorläufig um T € 22.864. Dieser reflektiert im Wesentlichen die erwarteten Synergien aus der gemeinschaftlichen Tätigkeit von IP Partner AG und QSC insbesondere im Bereich Managed Services.

INFO Gesellschaft für Informationssysteme AG • QSC hat am 2. Mai 2011 mit der MZ Erste Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH, Hamburg, einem Großaktionär der INFO Gesellschaft für Informationssysteme AG, Hamburg, (INFO AG) einen Kaufvertrag über 58,98 Prozent der insgesamt 4.000.000 ausgegebenen Aktien der INFO AG zu einem Preis von 14,35 Euro je Aktie geschlossen. Die MZ Erste Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH hat damit sämtliche von ihr an der INFO AG gehaltenen Aktien veräußert. Die INFO AG hielt außerdem selbst 251.403 eigene Aktien.

Im Zusammenhang mit der Akquisition entstanden Anschaffungsnebenkosten in Höhe von T € 810, die unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung ausgewiesen werden.

Die INFO AG ist ein unabhängiger Dienstleister für IT-Outsourcing und IT-Consulting in Deutschland. Das Portfolio umfasst Planung, Implementierung und Betrieb anspruchsvoller IT-Lösungen für mittelständische Unternehmen, sowohl national als auch international. Die INFO AG verfügt über drei eigene Rechenzentren in Hamburg und Oberhausen mit einer Gesamtfläche von 6.000 Quadratmetern. Die INFO AG ist darüber hinaus SAP-Systemhaus und Microsoft Gold Certified Partner. Mit der Übernahme der INFO AG ergänzt und erweitert QSC ihr bisheriges Portfolio um zusätzliche IT-Kompetenz und beschleunigt ihre Transformation von einem TK- zu einem ITK-Serviceanbieter erheblich. Mit nun insgesamt knapp 1.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern kann die neue Unternehmensgruppe mittelständischen Geschäftskunden ein umfassendes ITK-Leistungsspektrum anbieten: von der kompletten Sprach-Daten-Kommunikation über Housing, Hosting und IT-Outsourcing bis hin zum IT-Consulting. Damit festigt QSC nachhaltig ihre Positionierung als unabhängiger mittelständischer ITK-Serviceanbieter für mittelständische Geschäftskunden. Im Zeitraum vom 2. Mai bis 30. September 2011 betrug der konsolidierte Umsatz der INFO AG T € 44.974 und der Ergebnisanteil im Konzern T € 3.496. Wäre der Erwerb zum 1. Januar 2011 erfolgt, schätzt das Management den konsolidierten Umsatz für die ersten neun Monate auf T € 76.342 und den Anteil am Konzernergebnis auf T € 3.259.

Die Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte der erworbenen Vermögenswerte und Schulden erfolgte bisher vorläufig und wird nach Vorliegen eines von einem unabhängigen Bewerter erstellten Gutachtens im Laufe des Geschäftsjahres 2011 vervollständigt. Der Geschäfts- oder Firmenwert erhöht sich aufgrund dieser Transaktion vorläufig um T € 26.011. Dieser reflektiert im Wesentlichen die erwarteten Synergien aus der gemeinschaftlichen Tätigkeit von INFO AG und QSC AG insbesondere im Bereich Managed Services.

Im Zeitraum vom 5. Mai bis 18. Mai 2011 hat QSC außerhalb der Börse von der Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG weitere 446.000 Aktien der INFO AG erworben und dafür T € 6.394 gezahlt. Als Konsequenz aus dieser Transaktion wurde der auf die nicht beherrschenden Gesellschafter entfallende Anteil des Eigenkapitals um T € 1.591 vermindert; der Konzernbilanzverlust erhöhte sich um T € 4.802.

Für die verbleibenden Aktien der INFO AG (943.512 Stück) hat QSC am 9. Juni 2011 ein öffentliches Übernahmeangebot abgegeben. Die Frist für die Annahme dieses Übernahmeangebots endete am 7. Juli 2011 und die weitere Annahmefrist endete am 26. Juli 2011. Insgesamt wurden QSC im Rahmen des Übernahmeangebotes 619.483 Aktien zu einem Kaufpreis von insgesamt T € 8.890 angedient. Als Konsequenz aus der Aktienübernahme im Rahmen des öffentlichen Übernahmeangebots wurde der auf die nicht beherrschenden Gesellschafter entfallende Anteil des Eigenkapitals um weitere T € 2.255 vermindert; der Konzernbilanzverlust erhöhte sich um T € 6.636. Insgesamt verfügt QSC somit am 30. September 2011 über 91,90 Prozent der Stimmrechte der INFO AG.

	Anzahl Aktien	Anteil in % (bezogen auf 4.000.000)	Anteil in % (bezogen auf 3.748.497)	in €
Gesellschafter				
MZ Erste Vermögensverwaltungs- gesellschaft mbH (02.05.2011)	2.359.085	58,98	62,93	33.852.869,75
Kauf von Berenberg (05.-18.05.2011)	446.000	11,15	11,90	6.393.850,00
Zwischensumme	2.805.085	70,13	74,83	40.246.719,75
Übernahmeangebot	619.483	15,49	16,53	8.889.581,05
Eigene Anteile	251.403	6,29	-	-
Summe	3.675.971	91,90	91,36	49.136.300,80

tengo 01052 GmbH • Seit dem 11. März 2011 wird darüber hinaus die neu gegründete tengo 01052 GmbH mit einem Stammkapital von T € 25 in den Konzernabschluss voll konsolidiert. Die tengo 01052 vermarktet Sprachprodukte für Privatkunden, insbesondere Call-by-Call-Angebote.

EPAG Domainservices GmbH • Am 1. August 2011 hat QSC 100 Prozent der Anteile der EPAG an die Tucows Inc., Toronto, Kanada veräußert. Der Veräußerungsgewinn betrug T € 1.493.

3 Segmentberichterstattung

Die Grundlage für die Bestimmung der Segmente ist entsprechend den Vorschriften des IFRS 8 die interne Organisationsstruktur des Unternehmens, die von der Unternehmensleitung für betriebswirtschaftliche Entscheidungen und Leistungsbeurteilungen zugrunde gelegt wird.

Der Geschäftsbereich Managed Services adressiert mehr als 8.000 größere und mittlere Unternehmen in Deutschland. Dieser Zielgruppe bietet QSC maßgeschneiderte ITK-Lösungen und vertreibt diese direkt. Das Leistungsspektrum reicht von IP-basierten virtuellen privaten Netzen (IP-VPN) und darauf aufbauenden Diensten über ITK-Outsourcing-Lösungen wie Housing und Hosting bis hin zum IT-Consulting. Dem Segment Managed Services sind die neuen Tochtergesellschaften INFO AG und IP Partner AG zum größten Teil zuzurechnen.

Der Geschäftsbereich Produkte bietet kleineren und mittleren Betrieben mit standardisierten Produkten von QSC ihre gesamte Sprach- und Datenkommunikation auf einer breitbandigen Leitung zu betreiben. Das Leistungsspektrum umfasst Internetverbindungen, Voice-over-IP-Produkte sowie innovative Lösungen wie beispielsweise die virtuelle Telefonanlage IPfonie centraflex. Der Zielmarkt des Geschäftsbereichs Produkte sind knapp 900.000 kleinere bis mittelständische Unternehmen in Deutschland, die in der Regel ITK-Dienstleistungen von regionalen Partnern beziehen. QSC konzentriert sich daher auf die Kooperation mit rund 100 regionalen Vertriebspartnern und Distributoren.

Das Segment Wholesale/Reseller umfasst das Geschäft von QSC mit Internet-Service-Providern und Netzbetreibern ohne eigene Infrastruktur. Diese vermarkten DSL-Leitungen von QSC sowie Sprach- und Mehrwertdienste in eigenem Namen und auf eigene Rechnung. QSC liefert entbündelte DSL-Vorprodukte und gewährleistet ein reibungsloses Auftragsmanagement über hochskalierbare IT-Schnittstellen mit den einzelnen, direkt betreuten Resellern. Darüber hinaus betreibt dieser Geschäftsbereich das Voice-Wholesale-Geschäft, in dem QSC Sprachdienste an Wiederverkäufer ohne entsprechende eigene bundesweite Infrastruktur bereitstellt.

Als zentrale Steuerungsgröße der Segmente dient dem Management das Ergebnis vor Steuern und Zinsen nach IFRS. Somit werden die operativen Kosten den jeweiligen Business Units vollständig zugeordnet und es erfolgt eine komplette Ergebnisrechnung bis zum operativen Ergebnis. Die direkte und indirekte Zuordnung der Kosten auf die einzelnen Segmente entspricht der internen Berichterstattung und Steuerungslogik. Bei den Vermögenswerten und Schulden gab es ebenfalls direkt und indirekt zuordenbare Positionen. Die indirekt zuordenbaren Vermögenswerte und Schulden werden dabei mit Ausnahme der aktiven und passiven latenten Steuern nach dem Tragfähigkeitsprinzip anhand der relativen Deckungsbeiträge allokiert.

in T €	Managed Services	Produkte	Wholesale / Reseller	Überleitung	Konzern
01.07. – 30.09.2011					
Umsatzerlöse	46.599	19.388	62.327	-	128.314
Kosten der umgesetzten Leistungen	-31.461	-9.411	-47.818		-88.690
Bruttoergebnis vom Umsatz	15.138	9.977	14.509	-	39.624
Marketing- und Vertriebskosten	-3.582	-4.787	-2.917		-11.286
Allgemeine Verwaltungskosten	-4.793	-2.361	-1.876		-9.030
Abschreibungen	-4.148	-2.896	-5.765		-12.809
Nicht zahlungswirksame					
aktienbasierte Vergütung	-3	-3	-10		-16
Sonstiges betriebliches Ergebnis	523	555	432		1.510
Operatives Ergebnis	3.135	485	4.373	-	7.993
Vermögenswerte	110.225	95.358	168.746	8.484	382.813
Schulden	41.385	23.772	122.411	4.858	192.426
Investitionen	3.459	1.622	1.715	-	6.796
01.07. – 30.09.2010					
Umsatzerlöse	19.001	21.370	65.194	-	105.565
Kosten der umgesetzten Leistungen	-9.272	-11.202	-48.828		-69.302
Bruttoergebnis vom Umsatz	9.729	10.168	16.366	-	36.263
Marketing- und Vertriebskosten	-3.071	-2.865	-4.492		-10.428
Allgemeine Verwaltungskosten	-2.053	-1.942	-1.684		-5.679
Abschreibungen	-2.547	-2.639	-8.522		-13.708
Nicht zahlungswirksame					
aktienbasierte Vergütung	-16	-13	-13		-42
Sonstiges betriebliches Ergebnis	45	45	45		135
Operatives Ergebnis	2.087	2.754	1.700	-	6.541
Vermögenswerte	66.848	76.387	157.622	-	300.857
Schulden	10.439	13.962	99.477	3.857	127.735
Investitionen	1.574	1.766	4.830	-	8.170

in T €	Managed Services	Produkte	Wholesale/ Reseller	Überleitung	Konzern
01.01. – 30.09.2011					
Umsatzerlöse	104.826	59.183	191.216	-	355.225
Kosten der umgesetzten Leistungen	-62.104	-29.333	-148.274		-239.711
Bruttoergebnis vom Umsatz	42.722	29.850	42.942	-	115.514
Marketing- und Vertriebskosten	-11.107	-10.964	-11.080		-33.151
Allgemeine Verwaltungskosten	-10.348	-6.753	-5.478		-22.579
Abschreibungen	-11.127	-8.796	-18.185		-38.108
Nicht zahlungswirksame					
aktienbasierte Vergütung	-13	-11	-33		-57
Sonstiges betriebliches Ergebnis	456	-39	433		850
Operatives Ergebnis	10.583	3.287	8.599	-	22.469
Vermögenswerte	110.225	95.358	168.746	8.484	382.813
Schulden	41.385	23.772	122.411	4.858	192.426
Investitionen	11.930	5.248	8.688	-	25.866
01.01. – 30.09.2010					
Umsatzerlöse	55.649	64.149	196.596	-	316.394
Kosten der umgesetzten Leistungen	-25.856	-34.074	-144.544		-204.474
Bruttoergebnis vom Umsatz	29.793	30.075	52.052	-	111.920
Marketing- und Vertriebskosten	-9.314	-9.291	-14.406		-33.011
Allgemeine Verwaltungskosten	-6.891	-6.880	-6.075		-19.846
Abschreibungen	-7.881	-8.258	-27.684		-43.823
Nicht zahlungswirksame					
aktienbasierte Vergütung	-65	-48	-50		-163
Sonstiges betriebliches Ergebnis	30	33	476		539
Operatives Ergebnis	5.672	5.631	4.313	-	15.616
Vermögenswerte	66.848	76.387	157.622	-	300.857
Schulden	10.439	13.962	99.477	3.857	127.735
Investitionen	4.589	4.839	12.482	-	21.910

4 Geschäftsbeziehungen mit nahe stehenden Unternehmen und Personen

In den ersten neun Monaten hat QSC Geschäftsbeziehungen mit Gesellschaften unterhalten, bei denen Mitglieder des Managements Gesellschafter sind. Als nahe stehende Personen im Sinne des IAS 24 gelten Personen und Unternehmen, wenn eine der Parteien über die Möglichkeit verfügt, die andere Partei zu beherrschen oder einen maßgeblichen Einfluss auszuüben. Alle Verträge mit diesen Gesellschaften unterliegen der Zustimmungspflicht des Aufsichtsrats und erfolgen zu marktüblichen Konditionen.

in T €	Umsatzerlöse	Aufwendungen	Erhaltene Zahlungen	Geleistete Zahlungen
01.01. – 30.09.2011				
IN-telegence GmbH & Co. KG	450	25	506	31
Teleport Köln GmbH	15	6	16	7
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	186	-	174
01.01. – 30.09.2010				
IN-telegence GmbH & Co. KG	527	39	654	48
Teleport Köln GmbH	11	3	13	6
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	115	-	158

in T €	Forderungen	Schulden
30. September 2011		
IN-telegence GmbH & Co. KG	100	3
Teleport Köln GmbH	5	-
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	47
31. Dezember 2010		
IN-telegence GmbH & Co. KG	126	-
Teleport Köln GmbH	2	-
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	-

Die IN-telegence GmbH & Co. KG ist ein Anbieter von Mehrwertdiensten im Telekommunikationsbereich. Die Teleport Köln GmbH unterstützt QSC bei der Installation von Endkundenanschlüssen. Die QS Communication Verwaltungs Service GmbH berät QSC im Produktmanagement von Sprachprodukten.

5 Vorstand

	Aktien		Wandlungsrechte	
	30.09.2011	30.09.2010	30.09.2011	30.09.2010
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	13.818.372	200.000	300.000
Jürgen Hermann	180.000	145.000	200.000	47.000
Joachim Trickl (bis 31.08.2011)	5.000 ³	5.000	250.000 ³	250.000
Arnold Stender (ab 01.09.2011)	-	-	25.000 ¹	25.000 ¹
Thomas Stoek (ab 01.09.2011)	7.360 ²	-	-	-

¹ In der Zeit als Arbeitnehmer gezeichnete Wandlungsrechte

² Bestand vor Eintritt in den Vorstand

³ Bestand zum Zeitpunkt des Ausscheidens aus dem Vorstand

6 Aufsichtsrat

	Aktien		Wandlungsrechte	
	30.09.2011	30.09.2010	30.09.2011	30.09.2010
Herbert Brenke	187.820	187.820	-	-
John C. Baker	52.135	10.000	-	-
Gerd Eickers	13.877.484	13.877.484	-	-
David Ruberg	14.563	14.563	-	-
Klaus-Theo Ernst *	500	500	-	-
Jörg Mügge *	4.000	4.000	-	6.000

* Arbeitnehmervertreter

7 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 16. September 2011 unterzeichnete QSC mit der Commerzbank AG und weiteren sechs Banken einen Konsortialdarlehensvertrag über insgesamt 150 Millionen Euro. Nach Vorlage der erforderlichen Unterlagen wurde der vorherige Konsortialdarlehensvertrag über insgesamt 50 Millionen Euro am 10. Oktober 2011 mit der ersten Ziehung unter dem neuen Vertrag abgelöst. Der neu abgeschlossene Konsortialdarlehensvertrag hat eine Laufzeit von fünf Jahren und der Zinssatz beträgt in Abhängigkeit vom wirtschaftlichen Ergebnis EURIBOR zuzüglich 1,50 Prozent.

Köln, im November 2011



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Jürgen Hermann



Arnold Stender



Thomas Stoek

Kalender

Hauptversammlung

16. Mai 2012

Konferenzen/Veranstaltungen

23. November 2011

Deutsches Eigenkapitalforum Herbst 2011

Deutsche Börse, Frankfurt

30. November 2011

Berenberg Bank European Conference, London

Kontakt

QSC AG

Investor Relations

Mathias-Brüggen-Straße 55

50829 Köln

Telefon +49 221 66 98-724

Telefax +49 221 66 98-009

E-Mail invest@qsc.de

Internet www.qsc.de

Impressum

Verantwortlich

QSC AG, Köln

Gestaltung

sitzgruppe, Düsseldorf

Fotografie

Nils Hendrik Müller, Peine

Weitere Informationen unter www.qsc.de