

Mittelstand für Mittelstand

Mittelstand

flexibel kundennah unternehmerisch schnell



Inhalt

An die Aktionäre 01

Der Vorstand	02
Brief an die Aktionäre	03
Der Aufsichtsrat	05
Bericht des Aufsichtsrats	06
Die QSC-Aktie	10

Konzernlagebericht 15

Das Unternehmen	16
Mitarbeiter	28
Rahmenbedingungen	31
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	35
Chancen- und Risikobericht	49
Prognosebericht	59

Finanzbericht 65

Konzernabschluss	66
Bestätigungsvermerk	72
Konzernanhang	73
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	121

Corporate Governance 123

Erklärung zur Unternehmensführung/Corporate-Governance-Bericht	124
Vergütungsbericht	129
Entsprechenserklärung	131
Mandate des Aufsichtsrats	134

Weitere Informationen 135

Glossar	135
Stichwortverzeichnis	138
Kalender, Kontakt	

Kennzahlen

in Mio. €	2009	2008	2007	2006	2005
Umsatz	420,5	413,3	335,2	262,5	194,4
EBITDA	76,9	67,3	34,9	21,2	5,8
Abschreibungen ¹	67,2	61,2	46,4	28,4	24,5
EBIT	9,7	6,1	-11,5	-7,2	-18,7
Konzernergebnis	5,5	0,8	-11,7	-5,3	-18,2
Ergebnis je Aktie ² (in Euro)	0,04	0,01	-0,09	-0,04	-0,17
EBITDA-Marge (in Prozent)	18,3	16,3	10,4	8,1	3,0
EBIT-Marge (in Prozent)	2,3	1,5	-3,4	-2,7	-9,6
Eigenkapital ³	159,7	153,7	152,2	160,6	85,0
Langfristige Schulden ³	54,2	76,4	85,0	71,7	15,4
Kurzfristige Schulden ³	97,3	122,4	126,3	67,6	50,8
Bilanzsumme ³	311,3	352,5	363,5	299,9	151,3
Eigenkapitalquote (in Prozent)	51,3	43,6	41,9	53,6	56,2
Investitionen	42,2	91,4	122,9	40,1	20,1
Liquidität ³	41,3	49,2	78,0	108,9	56,4
Schlusskurs Xetra ³ (in Euro)	1,70	1,24	2,90	5,00	3,86
Anzahl der Aktien ³ (in Stück)	136.998.137	136.998.137	136.358.315	133.897.686	115.033.078
Marktkapitalisierung ³	232,9	169,9	395,4	669,5	444,0
Mitarbeiter ³	664	678	820	675	450

Konzernabschluss 2005 bis 2009 nach IFRS

¹ inklusive nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung

² verwässert und unverwässert

³ per 31. Dezember

Highlights 2009

Joachim Trickl verstärkt Vorstand

Am 1. Februar 2009 trat Joachim Trickl sein Vorstandsamt an, in das ihn der Aufsichtsrat im November 2008 berufen hatte. Er verantwortet seitdem die operative Entwicklung der drei Business Units sowie das Marketing.

Innovationspreis-IT für QSC

Für die virtuelle Telefonanlage IPfonie centraflex gewann QSC auf der CeBIT 2009 den Innovationspreis-IT der Initiative Mittelstand in der Kategorie Telekommunikation.

Jürgen Hermann wird Finanzvorstand

Zum 1. April 2009 berief der Aufsichtsrat Jürgen Hermann zum neuen Finanzvorstand. Von 1997 an hatte er als Leiter Finanzen den gesamten Aufbau des Unternehmens verantwortlich mitgestaltet.

ARAG erweitert Auftrag

Im Mai beauftragte die ARAG Allgemeine Rechtsschutz-Versicherungs-AG QSC auch mit der Vernetzung ihrer bundesweit rund 250 Standorte mit einem IP-VPN. Seitdem realisiert QSC die gesamte Sprach- und Datenkommunikation des Versicherers.

1.250 Standorte für The Cloud

Ende Juni erhielt QSC von The Cloud den Auftrag zur Vernetzung von rund 1.250 WiFi-Hotspots im Bundesgebiet, unter anderem in Hotels, Flughäfen und Bürogebäuden. The Cloud ist der größte unabhängige Hotspot-Betreiber in Europa.

Neuer Vertriebskanal für Fach-Distributoren

Mit Michael Telecom und ALLNET konnte QSC nach der Sommerpause zwei führende Fach-Distributoren als Vermarktungs-Partner für ihre Produkte gewinnen. Um deren Betreuung zu gewährleisten, baute QSC ein eigenes Team für Fach-Distributoren auf.

QSC per Saldo schuldenfrei

Angesichts des guten Verlaufs des operativen Geschäfts hob QSC im November ihre Jahresprognose für den Free Cashflow von mindestens 10 Millionen Euro auf mindestens 12 Millionen Euro an. Bis zum Ende des Jahres führte der höhere Mittelzufluss zu einem vollständigen Abbau der Nettoverschuldung.

Alle QSC-Mitarbeiter haben immer eines im Blick – den zufriedenen Kunden. Sein Erfolg ist unser Ziel, er treibt uns an. Täglich. Wir verstehen sein Geschäft und wissen genau, wie wir ihn hierbei unterstützen können: flexibel, kundennah, unternehmerisch, schnell. Als sein mittelständischer Partner auf Augenhöhe.

Mehr über den Einsatz von vier QSC-Mitarbeitern auf den folgenden Seiten

Flexibilität schafft Freiraum

... denn wer nicht nach vorgefertigten Mustern handelt, kann über sich hinauswachsen. Das weiß auch QSC und ermöglicht allen Mitarbeitern, sich gemäß ihren Fähigkeiten weiterzuentwickeln. So auch bei Nicole Kaluza ...

Eigentlich hatte sie ihre Lehre als Bürokauffrau mit Schwerpunkt Vertrieb begonnen, aber dann kam alles ganz anders: „Während meiner sechs Wochen in der Abteilung Marketing hat sich meine Leidenschaft für die Eventorganisation herauskristallisiert“, erinnert sich Nicole Kaluza. „Nach der Ausbildung bot sich die Gelegenheit, auch hier anzufangen. Heute kann ich meine Stärken als gelernte Bürokauffrau und meine Erfahrungen aus dem Vertrieb und der Kundenbetreuung für die Organisation unserer Veranstaltungen einsetzen.“

QSC, im November 2008 von der Industrie- und Handelskammer Köln für ihre herausragenden Leistungen in der Berufsausbildung ausgezeichnet, bot Nicole Kaluza und den anderen Auszubildenden schon zu Beginn an, bei entsprechend guten Noten die Ausbildungszeit um ein halbes Jahr zu verkürzen. „Das war reichlich Ansporn für uns“, erinnert sich Kaluza. „Wir haben alle mit Note Eins und Zwei abgeschlossen und waren so ein halbes Jahr früher mit unserer Ausbildung fertig.“

Auf die Qualifikation eigener Fachkräfte legt das Unternehmen großen Wert. Während der Lehrzeit besuchen alle Auszubildenden viele unterschiedliche Stationen im Unternehmen. „QSC hat mir ganz neue Perspektiven aufgezeigt, und jetzt schon eigenverantwortlich zu arbeiten, macht mir sehr viel Spaß!“



»QSC hat mir das
einfach zugetraut.«

Nicole Kaluza

Manager Messen und Roadshows von QSC

... begann 2006 eine Ausbildung zur Bürokauffrau im Bereich Vertrieb. Heute ist sie mit ihrem Know-how im Marketing für die Organisation von Messen, Schulungen und Roadshows in engem Kontakt zu Vertriebspartnern und Kunden nicht mehr wegzudenken.



Gerade im Lösungsgeschäft steht die Nähe zum Kunden im Mittelpunkt der täglichen Arbeit. Daher stellt QSC ihren Lösungskunden auf Anfrage einen Business Service Manager zur Seite. Als zentraler Ansprechpartner wacht dieser über die Einhaltung der vertraglich vereinbarten Leistungen und koordiniert sämtliche Betriebsabläufe bei der Umsetzung der Lösungen. Er steuert die Kommunikation mit dem Kunden in allen Angelegenheiten.

„Per Definition gibt es keine Aufgabe, für die wir uns nicht zuständig fühlen“, sagt Thomas Heuser. Der ausgebildete Fernmelde- und Kommunikationstechniker fährt auch schon mal selbst mit dem Router in der Hand zum Kunden, wenn es brennt: „Ich erinnere mich an einen Fall, bei dem unser Vorleistungslieferant einen Anschalttermin bei einem unserer Kunden nicht wie vereinbart eingehalten hatte. Da der Standort aber dringend in Betrieb genommen werden musste, haben wir uns kurzerhand die notwendige Hardware selbst besorgt und den Anschluss noch am selben Tag in Eigenregie geschaltet.“

So findet sich auch unter schwierigen Voraussetzungen immer eine Lösung: QSC kann beispielsweise als einziger Carrier in Deutschland Richtfunkstrecken in über 42 Regionen direkt und ohne Subunternehmer installieren. Gerade Kunden mit netzkritischen Anwendungen oder in schwer erreichbaren Gebieten wissen diesen Vorteil zu schätzen.

Kundennähe entsteht durch Identifikation

... denn wer sich in sein Gegenüber hineinversetzen kann, versteht auch dessen Bedürfnisse. Für QSC ist Kommunikation auf Augenhöhe die Voraussetzung für den Erfolg. Dafür steht auch der Mitarbeiter Thomas Heuser ...



Thomas Heuser

Business Service Manager von QSC

... betreut vor allem Banken und Versicherungen. Die Kundenzufriedenheit steht bei ihm an erster Stelle. Wenn etwas außerhalb der regulären Prozesse schnell organisiert werden muss, findet er immer einen Weg.

»Ich verstehe mich auch als Sprachrohr des Kunden.«

»Wir setzen unsere
Ressourcen optimal ein.«



Dr. Jürgen Mattfeldt

Geschäftsführer der QSC-Netzgesellschaft Plusnet

... wacht über die Kosten des Netzbetriebs. Mattfeldt promovierte über die „Analyse und Optimierung mobiler Kommunikationssysteme“ und findet immer wieder neue Wege, seine Mitarbeiter zur Optimierung der Betriebskosten zu motivieren.

Unternehmerisches Denken basiert auf Verantwortung

... denn wer sensibel mit den vorhandenen Ressourcen umgeht, handelt zum Wohl des Unternehmens. Deshalb fördert QSC gezielt die Eigenverantwortung ihrer Mitarbeiter – zum Beispiel mit dem Wettbewerb, den Jürgen Mattfeldt ins Leben gerufen hat ...

„Jedes Quartal sind alle unsere Kollegen aufgerufen, neue Ideen zu entwickeln, um die Betriebskosten weiter zu optimieren. Diese sogenannte Sparschweinaktion erfreut sich mittlerweile großer Beliebtheit, und immer wieder finden sich so neue zielführende Ansätze.“

So entwickelte Marcus Flex, Mitarbeiter der ersten Stunde, in Eigenregie ein Programm, das jährlich bares Geld spart: Auf Carrierseite enden alle Datenleitungen eines Kundenanschlusses auf einem sogenannten „Port“ im DSLAM des Hauptverteilers. Auf einer Computerkarte befinden sich serienmäßig jeweils 64 Ports. Diese sind aber nicht immer voll belegt. Die leeren Ports verbrauchen dennoch jeweils ein paar Milliwatt Strom. Das Programm von Marcus Flex schaltet die nicht genutzten Ports einfach ab. Das Ergebnis: weniger Energieverbrauch, weniger notwendige Kühlleistung im Hauptverteiler, längere Lebensdauer der Hardware und jährlich eine Ersparnis in sechsstelliger Höhe.

„Unsere Herausforderung, die wir täglich annehmen, heißt: Mit kleinem Budget intelligent wirtschaften – ohne bei der Qualität Abstriche zu machen“, resümiert Jürgen Mattfeldt. „Wir sind dabei so erfolgreich, weil wir flexibler, schneller und kundenorientierter denken. Weil wir als Mittelständler wie ein Mittelständler agieren und gewohnt sind, mit knappen Ressourcen optimal zu haushalten.“



Dr. Bernd Schlobohm

Chief Executive Officer von QSC

... ist Gründungsgesellschafter von QSC und hält es sehr mit den hanseatischen Kaufmannstugenden. „Fair, ehrlich, sachlich und tolerant“ – diese vier Grundsätze gehören zu seinen Handlungsmaximen.

»In der Telekommunikation entscheidet die schnelle Umsetzung über den Erfolg.«

Bernd Schlobohm, Mitbegründer von QSC und Vorstandsvorsitzender, weiß flache Hierarchien für schnelle Entscheidungsfindungen und Problemlösungen zu schätzen. Auf diesem Gebiet macht ihm keiner etwas vor. Die Tür zu seinem Büro steht grundsätzlich immer offen. Das hat nicht nur symbolischen Charakter: „Um als Dienstleister in unserer Branche erfolgreich zu sein, müssen wir stets unmittelbar reagieren können. Ein offener Umgang mit den Kollegen und im Team ist eine Grundvoraussetzung für funktionierende Lösungen.“

QSC ist es gelungen, sich sichtbar als „Mittelständler für Mittelständler“ mit einer einzigartigen und zukunftsfähigen Marktposition aufzustellen. „Wir wissen aber, dass wir angesichts des immer härteren Wettbewerbs langfristig nur mit Spitzenleistungen überzeugen können. Deshalb müssen wir vor allem in den Bereichen Profitabilität, Kundenzufriedenheit und Mitarbeiterzufriedenheit immer deutlich besser sein als der Wettbewerb.“

Für Bernd Schlobohm sind motivierte Mitarbeiter unerlässlich, um die Unternehmensziele zu erreichen. „Ich bin der festen Überzeugung, dass es uns gelungen ist, besondere Mitarbeiter zu finden, denen Fairness und Glaubwürdigkeit wichtig sind, und die unsere Unternehmensgrundsätze ernst nehmen.“

Schnelligkeit beginnt mit Offenheit

... denn wer die internen Strukturen einfach hält und direkte Kommunikation ermöglicht, beschleunigt die Umsetzungsgeschwindigkeit. Ein Grund, warum Bernd Schlobohm die Kultur der offenen Türen pflegt ...

Mittelstand für Mittelstand

QSC ist Mittelständler durch und durch. Deshalb verstehen wir, worauf unsere Kunden Wert legen. Sie entscheiden sich für uns, weil wir schnell, unternehmerisch, flexibel und kundennah sind. Und erst wenn sie mit unseren Produkten und Diensten voll und ganz zufrieden sind, sind wir es auch.

Mehr über die Erfahrungen von vier QSC-Kunden auf den folgenden Seiten

»Für unser Anliegen hatte QSC sofort die effizienteste Lösung.«

... erinnert sich Herbert Bender, als sein Unternehmen auf der Suche nach einer optimalen Anbindung für das eigene Rechenzentrum war. Das Kundenverständnis, das QSC ihm dabei entgegenbrachte, hält er für unvergleichlich.

„Als wir unser Rechenzentrum realisieren wollten, haben wir zunächst nur nach einer Lösung für eine eigene Hochgeschwindigkeits-Glasfaseranbindung gesucht“, erläutert Herbert Bender die Ausgangssituation. „QSC hatte aber eine viel bessere Idee: Statt eine teure Leitung zu legen, hat man uns einfach mit unserem eigenen Equipment am nächsten QSC-Standort direkt an den Netzknoten angeschlossen.“

Server-Housing nennt sich die Lösung, in der Kunden mit ihrer eigenen Hardware in bereits bestehende Rechenzentren von QSC eingebunden werden. Und da bewies sich QSC als sehr effizient: „Wir hatten die Vorbereitungen noch gar nicht abgeschlossen, da standen die Räumlichkeiten bereits zur Verfügung“, erinnert sich Herbert Bender mit einem Lächeln.

Für einen Dienstleister gilt es nicht nur, die Wünsche des Kunden umgehend umzusetzen, sondern auch sein Geschäft zu verstehen. Nur so lassen sich gemeinsam optimale Lösungswege finden. Die RheinLand Versicherung mit ihrer 130-jährigen Geschichte weiß die Verlässlichkeit von QSC zu schätzen. „Partnerschaft spielt für uns eine ganz große Rolle. Das ist ein belastbarer Begriff. Bei QSC fühlen wir uns seit Jahren richtig aufgehoben.“

« schnell

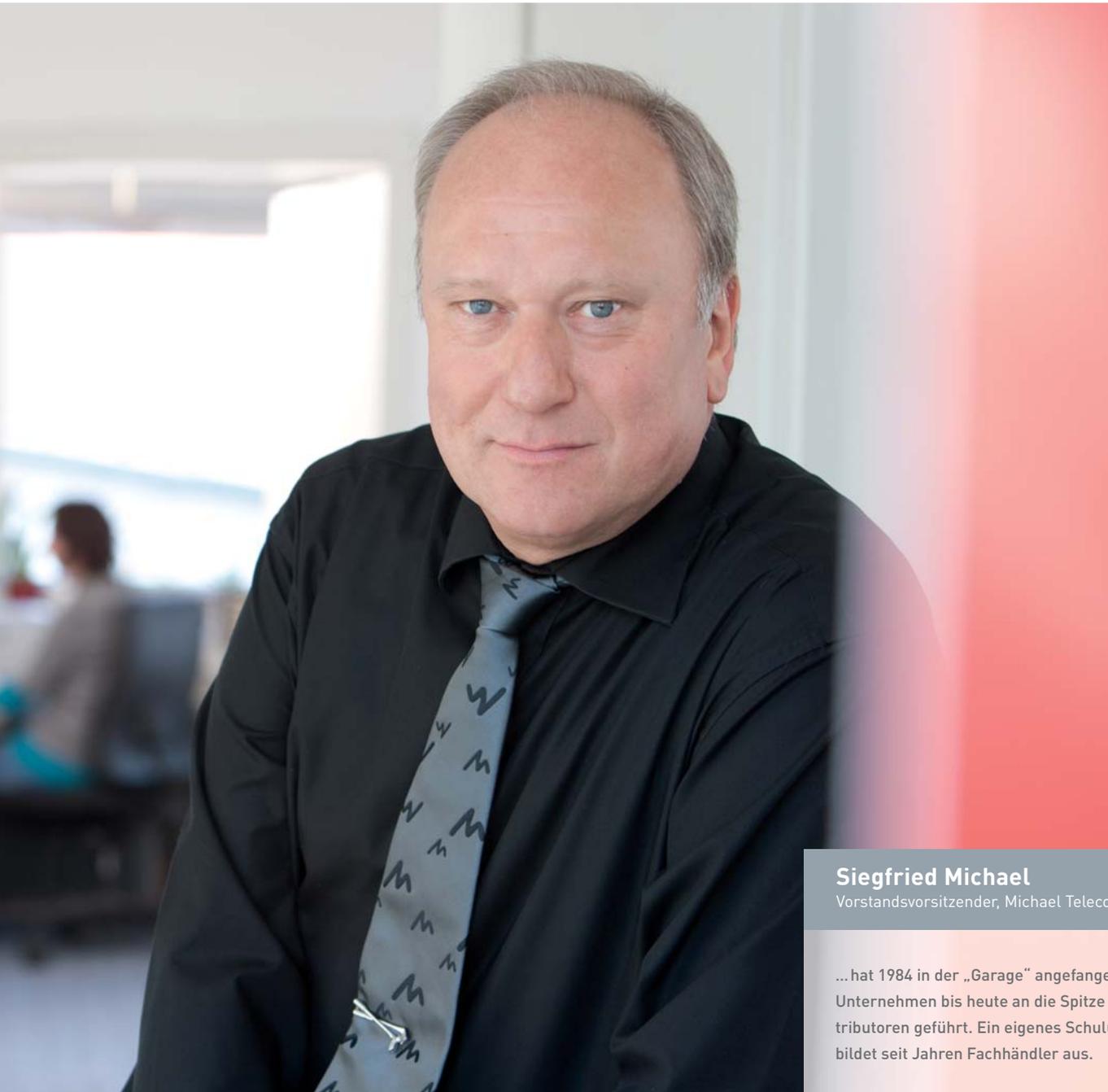
»QSC hat unser Problem schneller gelöst, als wir erwartet haben.«



Herbert Bender

IT-Bereichsleiter, RheinLand Versicherungen

... arbeitet seit 32 Jahren bei der RheinLand und ist verantwortlich für alle IT-Themen des Hauses – von der Betriebsorganisation über die Fachkonzeption und Steuerung von Projekten bis hin zu deren Realisierung.



Siegfried Michael

Vorstandsvorsitzender, Michael Telecom AG

... hat 1984 in der „Garage“ angefangen und sein Unternehmen bis heute an die Spitze der ITK-Distributoren geführt. Ein eigenes Schulungszentrum bildet seit Jahren Fachhändler aus.

»Man kann nur dann mit einem Partner erfolgreich sein, wenn man sich versteht.«

Michael Telecom AG

»Wir sprechen einfach die gleiche Sprache.«

... und das ist für Siegfried Michael eine wichtige Voraussetzung für eine langfristige Zusammenarbeit. Auf die jeweiligen Bedürfnisse des anderen einzugehen und auf Augenhöhe zu kommunizieren, ist dabei unerlässlich.

Mit ihren 26 Jahren ist die Michael Telecom AG einer der erfahrensten ITK-Distributoren am Markt und längst international aufgestellt. Rund 12.000 Vertriebspartner in Deutschland vertrauen auf den Dienstleister aus Bohmte bei Osnabrück in Bereichen wie Kommunikationslösungen, GSM, Multimedia, Datentechnik oder Netzvermarktung. Die Partnerschaft mit QSC hingegen ist noch ein junges Pflänzchen. Dennoch ist man sich sicher, mit QSC die richtige Wahl getroffen zu haben.

„Die Telekommunikationswelt befindet sich im Umbruch. Auf der Suche nach einem innovativen Partner fiel die Wahl auf QSC“, sagt Unternehmensgründer und Vorstandsvorsitzender Siegfried Michael. „Aber es ist uns wichtig, keine kurzfristigen Erwartungen zu stellen, sondern unsere Partnerschaft langfristig aufzubauen. QSC hat innovative Produkte und Lösungen und bietet dem Fachhandel interessante Verdienstmöglichkeiten. In Zukunft wird dieses Produktportfolio eine wichtige Einnahmequelle für den Fachhandel sein.“

Doch Erfolg definiert sich nicht nur über Technik und Preis, sondern auch über die Kommunikation und den Umgang miteinander. In der Vermarktung der virtuellen Telefonanlage IPfonie centraflex sieht Siegfried Michael viel Potenzial: „Es gibt bereits großes Interesse bei den Fachhändlern. Mit QSC haben wir einen zuverlässigen und engagierten Partner gefunden, der unsere Sprache spricht. Auch die Fachkompetenz der Mitarbeiter gibt uns dabei ein gutes Gefühl.“

»Unsere speziellen Vorgaben hat QSC optimal umgesetzt.«

... erklärt Heila Schriever, die die Nähe zu QSC sowie den direkten und freundlichen Umgang miteinander schätzt. Bei QSC gilt: Nur wer sich die Zeit nimmt, auf die individuellen Bedürfnisse seiner Kunden einzugehen, versteht die Anforderungen des Mittelstands.

Seit 1992 betreut die Bremer Schriever GbR Hotel- und Objektplanung Privat- und Geschäftsleute bei der Planung ganzheitlicher Innenausstattungen. Speziell im Bereich Hotel und Gastronomie ist das Familienunternehmen tätig. Heila Schriever muss dabei besonders auf die individuellen Vorgaben und Wünsche ihrer Kunden achten und flexibel reagieren können. Diesen Anspruch stellte sie auch an QSC, als es darum ging, eine individuelle Telefonielösung für sich selbst und ein Partnerunternehmen in nur einem Büro mit teilweise gleichen Endgeräten für verschiedene Rufnummern zu installieren.

„Wir hatten das Konzept vorher erarbeitet und sind damit zu QSC gegangen. Dort hat man unsere sicherlich recht individuellen Installationswünsche ohne zu zögern eins zu eins umgesetzt. Bis heute bin ich noch nie von QSC enttäuscht worden“, lobt Heila Schriever die Einsatzbereitschaft der QSC-Mitarbeiter. Herausgekommen ist eine Lösung mit der virtuellen Telefonanlage IPfonie centraflex. „Dieses System ist so flexibel einsetzbar, dass wir es hier optimal für die zwei Firmen, die sich das Büro teilen, einsetzen können.“

Aber nicht nur die hohe Qualität der Telefonanlage und ihre einfache Bedienung über die Adressverwaltung am PC haben Heila Schriever überzeugt: „Von den Grundkosten sparen wir heute 50 Prozent im Vergleich zu unserer bisherigen Lösung.“

« flexibel

Heila Schriever

Geschäftsleiterin der Schriever GbR

... war 2007 einer der ersten QSC-Kunden, die sich für die virtuelle Telefonanlage IPfonie centraflex entschieden haben. Die gelernte Hotelfachfrau schätzt die umfangreichen Möglichkeiten und den Komfort ihrer ganz individuellen Kommunikationslösung bis heute.

»Mit IPfonie centraflex bin ich unabhängig. Selbst zu Hause kann ich sehen, was im Büro passiert. Das finde ich hervorragend!«

Hartmut Schröder

CIO, Leiter IT EUROPA, HECTAS Gebäudedienste

... ist verantwortlich für das europäische IT-Geschehen bei HECTAS. Das Unternehmen ist Teil der Vorwerk Gruppe und stellt höchste Ansprüche an nachhaltige Kunden- und Lieferantenbeziehungen.



»Das Engagement der QSC-Mitarbeiter hat seit Auftragserteilung in keiner Weise nachgelassen.«

HECTAS Gebäudedienste Stiftung & Co. KG

»QSC hat im Service große Kontinuität bewiesen.«

... sagt Hartmut Schröder, denn als Kunde möchte er einen festen Ansprechpartner, der ihm die Arbeit abnimmt und sich um alle Kommunikationsbelange kümmert. Sein Gesamtkonzept weiß er bei QSC seit Jahren in guten Händen.

Vor sieben Jahren suchte das Vorwerk Unternehmen HECTAS Gebäudedienste Stiftung & Co. KG aus Wuppertal nach einer ganzheitlichen Lösung, um die Kommunikation der Standorte untereinander zu professionalisieren. Mittlerweile betreibt QSC für HECTAS ein VPN mit vielen nationalen und internationalen Standortanbindungen in Europa.

„Wir können uns heute beruhigt auf unsere Kernkompetenzen konzentrieren“, so die lobenden Worte von Hartmut Schröder. „QSC hat sich dabei über die Jahre immer als ideenreicher Problemlöser präsentiert und uns regelmäßig proaktiv neue Möglichkeiten für eine optimale Kommunikation vorgestellt. So stellen wir uns eine echte Partnerschaft vor.“

Besonders gerne erinnert er sich an den Fall, als es bei der Anbindung eines osteuropäischen Standortes zu Anschlussverzögerungen beim dortigen Netzbetreiber kam. „Damals ist ein QSC-Mitarbeiter, der sich zufällig in einem Nachbarland aufhielt, über Nacht hunderte Kilometer zu unserem Standort gefahren und hat sich um die zügige Anbindung gekümmert.“ So etwas komme natürlich nicht jeden Tag vor, räumt Schröder ein. „Aber QSC hat damit bewiesen, dass es mittelständische Werte wirklich lebt.“ Qualität, Nachhaltigkeit und Kundennähe seien auch für HECTAS der Schlüssel zum Erfolg.

Mission » QSC ist der führende Mittelständler der Telekommunikationsbranche, der durch höchste Qualität und Kundenorientierung nachhaltig Werte für Mittelständler, Partner und Mitarbeiter schafft.

An die Aktionäre

Der Vorstand	02
Brief an die Aktionäre	03
Der Aufsichtsrat	05
Bericht des Aufsichtsrats	06
Die QSC-Aktie	10



Der Vorstand Dr. Bernd Schlobohm // Jürgen Hermann // Joachim Trickl

• **Dr. Bernd Schlobohm**
CHIEF EXECUTIVE OFFICER //
BESTELLT BIS 2013

Der Vorstandsvorsitzende ist ein Unternehmer aus Leidenschaft und verkörpert die mittelständische Kultur von QSC. Gemeinsam mit Gerd Eickers gründete der promovierte Ingenieur das Unternehmen 1997 und leitet es seitdem. Bis heute zählt er zu den größten Anteilseignern und verkaufte keine einzige Aktie.

• **Jürgen Hermann**
CHIEF FINANCIAL OFFICER //
BESTELLT BIS 2012

Der Finanzvorstand gehört zu den Mitarbeitern der ersten Stunde und prägte die mittelständische Organisation von QSC maßgeblich mit. In seinen Bereichen Finanzen, Investor Relations, Einkauf und Recht fördert der Wirtschaftswissenschaftler eigenverantwortliches Handeln und flache Hierarchien.

• **Joachim Trickl**
CHIEF OPERATING OFFICER //
BESTELLT BIS 2012

Als Verantwortlicher für das operative Geschäft in den drei Business Units steht der Physiker im ständigen Gespräch mit mittelständischen Kunden. Die Orientierung an ihren Bedürfnissen und der Dialog auf Augenhöhe unterscheiden seiner Überzeugung nach QSC von anderen Telekommunikationsanbietern.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

im vergangenen Jahr haben wir das Profil von QSC am Markt weiter geschärft. Heute sehen uns Kunden als den führenden Mittelständler für Mittelständler im deutschen Telekommunikationsmarkt. Mit dem erfolgreichen deutschen Mittelstand teilen wir zentrale Eigenschaften wie Schnelligkeit, Flexibilität sowie unternehmerisches Handeln und können so mit unseren Kunden, anders als global agierende Konzerne, auf Augenhöhe agieren. Diese Konzentration auf den Mittelstand trug maßgeblich zum Erfolg von QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr bei und bildet auch eine entscheidende Grundlage für unser profitables Wachstum in den kommenden Jahren.

Ende 2009 war QSC
per Saldo schuldenfrei

2009 haben wir uns angesichts der schweren Wirtschafts- und Finanzkrise bewusst und erfolgreich auf eine Steigerung der Ertrags- und Finanzkraft konzentriert: QSC konnte im abgelaufenen Jahr das EBITDA-Ergebnis um 9,6 Millionen Euro auf 76,9 Millionen Euro steigern und einen positiven Free Cashflow von 12,9 Millionen Euro erwirtschaften. Mehr noch: Ende 2009 war QSC per Saldo schuldenfrei; unsere liquiden Mittel überstiegen den Wert der zinstragenden Verbindlichkeiten.

Dieser Erfolg basiert auf den Leistungen aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von QSC, denen wir an dieser Stelle für ihr Engagement herzlich danken möchten. Unser Dank gilt auch unseren beiden 2009 ausgeschiedenen Vorstandskollegen Markus Metyas und Bernd Puschendorf, die über viele Jahre hinweg den Aufbau von QSC zu einem profitablen Mittelständler mitgestaltet haben.

Über unsere Positionierung als Mittelständler für Mittelständler hinaus bildet auch der frühzeitige Ausbau eines Next Generation Networks bereits ab dem Jahr 2005 ein wichtiges Fundament unseres Erfolges. Dieses IP-basierte Netz verschafft uns nicht nur einen Kostenvorteil, sondern macht uns auch unabhängig von der technischen Entwicklung im Breitbandmarkt. Egal, ob Unternehmen in den kommenden Jahren weiter DSL nutzen oder ob sie auf Glasfaser oder drahtlose Anschlüsse setzen werden – dank des NGN kann QSC allen Kunden maßgeschneiderte Lösungen und Produkte zur Verfügung stellen. Die hohe Effizienz des durchgängig IP-basierten Netzes macht QSC zugleich zu einem bevorzugten Partner für Netzbetreiber mit einer konventionellen Infrastruktur.

Darüber hinaus ist das NGN unser Werkzeugkasten für Innovationen. Ein gutes Beispiel bildet unsere preisgekrönte virtuelle Telefonanlage IPfonie centraflex. Anders als bei herkömmlichen Anlagen liegt ihre Intelligenz im Netz. Kunden müssen daher nicht mehr vorab hohe Investitionen tätigen und ihre Anlage bei jedem Umzug und bei jeder Personalveränderung aufwendig neu konfigurieren; stattdessen zahlen sie lediglich für die Nutzung der netzbasierten Telefonanlage und erledigen die Einbindung neuer Mitarbeiter in wenigen Schritten. Den reibungslosen Betrieb von IPfonie centraflex gewährleistet QSC – auf Basis des NGN.

Die Positionierung als Mittelständler für Mittelständler und das flächendeckende NGN eröffnen QSC in den kommenden Jahren im Wesentlichen drei attraktive Wachstumspfade:

- Erstens werden wir unseren Marktanteil im Mittelstand durch die Gewinnung neuer Kunden sowie den Verkauf zusätzlicher Dienste wie IPfonie centraflex bei bestehenden Kunden ausbauen.

- Zweitens werden wir auf Basis des NGN sogenannte „White-Label“-Produkte und -Dienste entwickeln, die marktstarke Partner in ihren jeweiligen Zielgruppen vertreiben. Der erfolgreiche Aufbau eines Vertriebskanals für Fachdistributoren war erst der Anfang.
- Drittens werden wir dank neuer IP-basierter Dienste unseren Anteil am Budget der Mittelständler für Informations- und Telekommunikationstechnologie erhöhen. Mittelfristig schätzen wir, dass QSC den Anteil am ITK-Budget von heute 10 Prozent auf 20 Prozent verdoppeln kann.

Die 2009 gestärkte Finanz- und Ertragskraft bildet eine gute Grundlage, um diese Wachstumsstrategie in den kommenden Jahren umzusetzen. 2010 wird sich dabei der Wandel von QSC von einem Netzbetreiber zu einem Serviceanbieter sichtbar fortsetzen. Klassische Geschäftsfelder eines Netzbetreibers wie Call-by-Call-Angebote oder die Bereitstellung von reinen ADSL2+ Leitungen verlieren an Bedeutung; innovative Geschäftsfelder eines Lösungsanbieters wie netzbasierte Telefonanlagen und Software-as-a-Service gewinnen demgegenüber. Trotz dieser Transformation plant QSC auch 2010 eine Steigerung des Umsatzes, des EBITDA-Ergebnisses und des Konzerngewinns.

Die entscheidende Messgröße für unseren Erfolg bleibt auch 2010 der Free Cashflow. Diesen wollen wir im laufenden Jahr um mehr als 70 Prozent auf mehr als 22 Millionen Euro steigern. Der wichtigste Treiber für diesen deutlichen Anstieg liegt in dem wachsenden Umsatzanteil höhermargiger Produkte und Dienste – der Wandel zum Lösungsanbieter zahlt sich aus. Zudem wird QSC auch 2010 an dem strikten Kostenmanagement festhalten und die Effizienz aller Prozesse weiter erhöhen.

Der steigende Free Cashflow kommt Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, zugute. Er erhöht die finanzielle Unabhängigkeit unseres Unternehmens und erweitert die Handlungsspielräume sowie die Möglichkeiten der Wertsteigerung. Zugleich versetzen uns steigende Liquiditätszuflüsse in die Lage, Sie an der guten Entwicklung unseres Unternehmens teilhaben zu lassen. Für das Geschäftsjahr 2011 planen wir erstmals die Ausschüttung einer Dividende. Die Zahlung einer Dividende ist eine logische Konsequenz der Entwicklung von QSC zu einem sehr profitablen mittelständischen Telekommunikationsanbieter. Wir danken Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen in diese Strategie. In den kommenden Jahren wird QSC weiter ihre führende Position als Mittelständler für Mittelständler ausbauen.

Für das Geschäftsjahr 2011 plant QSC erstmals die Ausschüttung einer Dividende

Wir würden uns freuen, wenn Sie uns auf diesem Weg weiterhin so vertrauensvoll begleiten.

Köln, 18. März 2010

Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender

Jürgen Hermann

Joachim Trickl

Der Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat von QSC ist mittelständisch geprägt: Ihm gehören Unternehmerpersönlichkeiten ebenso an wie große Anteilseigner und zwei Repräsentanten der Belegschaft. Alle Vertreter der Anteilseigner sind bis zum Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2012 gewählt.

Herbert Brenke • Vorsitzender

Bereits seit dem Börsengang gehört der unabhängige Telekommunikationsberater dem Aufsichtsrat von QSC an. In den 90er-Jahren baute er den Mobilfunkanbieter E-Plus auf und führte von 1993 bis 1998 dessen Geschäfte. Zuvor leitete er Thyssen Rheinstahl Technik und war von 1983 an Vorstand der Thyssen Handelsunion.

Gerd Eickers

Der zweite Gründer von QSC wechselte nach dreijähriger Vorstandstätigkeit im Juni 2004 wieder in den Aufsichtsrat. Seit Februar 2005 amtiert der studierte Volkswirt zudem als Präsident des VATM, des wichtigsten Branchenzusammenschlusses der Telekommunikationsindustrie in Deutschland.

Klaus-Theo Ernst

Die QSC-Belegschaft wählte im Mai 2008 den Leiter Projektmanagement bei der Netzgesellschaft Plusnet zu einem ihrer beiden Vertreter im neu formierten Aufsichtsrat. Seit Anfang 2001 arbeitet Klaus-Theo Ernst bei QSC.

John C. Baker • Stellv. Vorsitzender

Der Gründer und persönlich haftende Gesellschafter des US-Beteiligungsfonds Baker Capital Group repräsentiert seit dem Jahr 2000 den größten QSC-Anteilseigner im Aufsichtsrat. Der Harvard-Absolvent ist seit mehr als 25 Jahren in der Private-Equity-Branche tätig und beteiligte sich bereits vorbörslich im Jahr 1999 an QSC.

David Ruberg

Der Informatiker leitet seit November 2007 als Vorstandsvorsitzender die niederländische Interxion, einen führenden europäischen Anbieter von Rechenzentren und Managed Services. Der gebürtige US-Amerikaner ist seit 2000 Mitglied des Aufsichtsrats von QSC.

Jörg Mügge

Als ihren zweiten Vertreter im Aufsichtsrat bestimmte die QSC-Belegschaft im Mai 2008 den Leiter Prozesse und Projekte bei der Netzgesellschaft Plusnet. Jörg Mügge ist seit April 2002 bei QSC beschäftigt.

Bericht des Aufsichtsrats

für das Geschäftsjahr 2009 in Gesellschaft und Konzern

QSC hat die schwerste Rezession der Nachkriegszeit gut überstanden. Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen konnte das Unternehmen auch 2009 Umsatz und Ergebnis steigern und zugleich seine Nettoverschuldung vollständig abbauen. Dieser Erfolg ist ein Erfolg aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von QSC, denen wir an dieser Stelle wie auch dem Vorstand für ihre Leistung im abgelaufenen Geschäftsjahr danken.

Tätigkeit des Aufsichtsrats • Als Aufsichtsrat haben wir den Vorstand beratend begleitet, seine Geschäftsführung überwacht und die Aufgaben wahrgenommen, die das Gesetz und die Satzung sowie die Geschäftsordnung vorgeben. Der Aufsichtsrat war unmittelbar in alle Entscheidungen und Maßnahmen von grundlegender Bedeutung eingebunden, insbesondere wenn sie die Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage des Unternehmens betrafen. Der Aufsichtsrat stimmte nach sorgfältiger Prüfung über die Maßnahmen ab, die nach dem Gesetz, der Satzung oder der Geschäftsordnung des Vorstands seiner Zustimmung bedürfen.

Themen des Aufsichtsrats • Der Vorstand informierte uns fortlaufend, zeitnah und umfassend schriftlich und mündlich über die Geschäftsentwicklung, auch anhand von Monats- und Quartalsabschlüssen, und erläuterte anhand von Soll-Ist-Vergleichen die Abweichungen von den Plänen und Zielen im Einzelnen. Rückfragen und Wünschen des Aufsichtsrats nach ergänzenden Informationen wurde stets zügig und umfassend nachgekommen. Die Informationen des Vorstands umfassten den Geschäftsverlauf, die wirtschaftliche Lage des Unternehmens und insbesondere die Umsatzstruktur, den Auftragseingang, den Forderungsbestand (einschließlich einer Altersstrukturanalyse), die Risikolage, die Methoden und Ergebnisse der Risikoerfassung und -überwachung, die Compliance sowie alle für die Rentabilität und Liquidität der Gesellschaft bedeutsamen Geschäftsvorfälle. Nach Auffassung des Aufsichtsrats arbeiten die internen Kontroll- und Risikofrüherkennungssysteme zuverlässig. Aufsichtsrat und Vorstand berieten in gemeinsamen Sitzungen über wesentliche Fragen der Geschäftspolitik und -strategie sowie der Unternehmensentwicklung und -planung. Die schriftliche Information durch den Vorstand sowie die mündliche Erörterung der Sachverhalte mit diesem waren Grundlage der Beratungen und Beschlussfassungen im Aufsichtsrat. Aktuelle Themen, die zwischen den Aufsichtsratssitzungen anfielen, diskutierten die Vorsitzenden beider Gremien darüber hinaus in regelmäßigen Gesprächen.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat 2009 zeitnah und umfassend

Themenschwerpunkte der Aufsichtsrats­tätigkeit 2009 waren:

1. Die Strategie des Unternehmens. Der Aufsichtsrat diskutierte mit dem Vorstand dessen Entscheidung zur Konzentration von QSC auf mittelständische Kunden und den Ausbau des Servicegeschäfts und informierte sich fortlaufend über die Fortschritte in diesen Geschäftsfeldern.
2. Die operative Entwicklung in den drei Business Units. Der Aufsichtsrat setzte sich intensiv mit den gewählten Vertriebsstrategien und deren Erfolgen auseinander, wie sie sich insbesondere in den Monats- und Quartalsberichten manifestierten.

3. Die finanzielle Situation des Unternehmens. Diese Entwicklung hat der Aufsichtsrat gerade mit Blick auf die gesamtwirtschaftliche Situation sehr genau beobachtet. Er wurde dabei über den fortschreitenden Abbau der Nettoverschuldung ebenso informiert wie über die Rückführung der Leasingverbindlichkeiten sowie die Nutzung der Kreditlinienvereinbarung.
4. Die Berufung von Jürgen Hermann zum neuen Vorstand. Am 31. März 2009 berief der Aufsichtsrat den langjährigen Leiter Finanzen von QSC, Jürgen Hermann, mit Wirkung zum 1. April 2009 in den Vorstand. Er trat dort die Nachfolge von Markus Metyas an. Der Aufsichtsrat möchte an dieser Stelle Markus Metyas noch einmal für seine Tätigkeit in den Jahren 2000 bis 2009 danken. Er hat in dieser Zeit das Wachstum von QSC von 5 auf nun über 400 Millionen Euro Umsatz maßgeblich mitgestaltet und das Unternehmen wesentlich mit in die Profitabilität geführt.

Zudem achtete der Aufsichtsrat im Jahr 2009 auf die internen Kontrollmechanismen von QSC und hierbei insbesondere auf das Risikomanagementsystem sowie die rechtskonforme Unternehmensführung und Compliance. Der Aufsichtsrat prüfte diese anhand der vorgelegten Unterlagen und im Dialog mit dem Vorstand.

Zusammensetzung des Aufsichtsrats • Der Aufsichtsrat setzte sich 2009 unverändert aus vier Vertretern der Anteilseigner, und zwar dem Aufsichtsratsvorsitzenden Herbert Brenke, dem stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden John C. Baker, Gerd Eickers und David Ruberg sowie aus den beiden Vertretern der Arbeitnehmer, Jörg Mügge und Klaus-Theo Ernst, zusammen.

2009 fanden vier
turnusmäßige Sitzungen
des Aufsichtsrats statt

Aufsichtsratssitzungen und Ausschüsse • Die Mitglieder des Aufsichtsrats hielten im Berichtsjahr vier turnusmäßige Sitzungen ab. Mit Ausnahme eines Mitglieds, das bei einer Sitzung nicht anwesend war, nahmen alle Mitglieder im Jahr 2009 an allen Sitzungen teil. Soweit erforderlich wurden darüber hinaus zu einzelnen Themen Beschlüsse im schriftlichen Umlaufverfahren gefasst. Der erstmals im Mai 2001 und in der konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats am 21. Mai 2008 erneut eingerichtete Vergütungsausschuss tagte im Berichtsjahr drei Mal. Es wurden darüber hinaus zu einzelnen Themen Beschlüsse im schriftlichen Umlaufverfahren gefasst. Diesem Ausschuss gehören als dessen Vorsitzender Herbert Brenke sowie John C. Baker und Jörg Mügge an. Bis zum Inkrafttreten des Gesetzes zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG) entschied der Vergütungsausschuss über das Vergütungssystem für den Vorstand einschließlich der wesentlichen Vertragselemente. Seit Inkrafttreten des VorstAG werden derartige Beschlüsse im Aufsichtsratsplenium gefasst. Der Vergütungsausschuss beriet über den mit Jürgen Hermann abzuschließenden Vorstandsvertrag inklusive der zu vereinbarenden Vergütung und bereitete den entsprechenden Aufsichtsratsbeschluss vor. Zusätzlich behandelte er insbesondere Fragen zur variablen Vergütung sowie zu den Zielvorgaben für die Mitglieder des Vorstands. Der Aufsichtsrat hat darüber hinaus im August 2007 einen Prüfungsausschuss eingerichtet und diesen in der konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats am 21. Mai 2008 wieder errichtet. Dem Prüfungsausschuss gehören John C. Baker als Vorsitzender, Herbert Brenke und Gerd Eickers an.

Der Prüfungsausschuss überwacht den Rechnungslegungsprozess, befasst sich mit der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems und des Risikomanagementsystems sowie mit Compliance-Fragen und bereitet Entscheidungen des Aufsichtsrats zu Fragen der Rechnungslegung vor. Er überwacht außerdem die erforderliche Unabhängigkeit des Abschlussprüfers. Der Prüfungsausschuss hat im vergangenen Geschäftsjahr drei Mal getagt und hat die Abschlussprüfung durch den Aufsichtsrat vorbereitet, die zu veröffentlichenden Zwischenfinanzberichte mit dem Vorstand erörtert sowie die Prüfungsschwerpunkte bestimmt und die Honorarvereinbarung mit dem Abschlussprüfer verhandelt und abgeschlossen.

Der Prüfungsausschuss hat dem Aufsichtsrat zudem empfohlen, der Hauptversammlung erneut die Wahl der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit Sitz in Berlin und Niederlassung in Köln zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2010 sowie zum Prüfer für eine gegebenenfalls erfolgende prüferische Durchsicht des Halbjahresfinanzberichts vorzuschlagen. Gestützt auf diese Empfehlung hat der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 16. März 2010 einen entsprechenden Wahlvorschlag an die Hauptversammlung verabschiedet.

Seit November 2007 und erneut seit der konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats am 21. Mai 2008 besteht auch ein Nominierungsausschuss. Dessen Aufgabe ist es, dem Aufsichtsrat anlässlich einer bevorstehenden Wahl von Anteilseignervertretern in den Aufsichtsrat geeignete Kandidaten für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung zu unterbreiten. Mitglieder des Nominierungsausschusses sind John C. Baker als dessen Vorsitzender und Gerd Eickers. Da keine Wahlen für Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat anstanden, tagte der Ausschuss im Berichtsjahr nicht.

Die Vorsitzenden des Vergütungs- und Prüfungsausschusses berichteten dem Aufsichtsrat regelmäßig über die Arbeit der Ausschüsse.

Corporate Governance • Der Aufsichtsrat beobachtet laufend die Weiterentwicklung des Deutschen Corporate Governance Kodex und dessen Umsetzung bei QSC. Den Anforderungen des Kodex folgend, überprüfte der Aufsichtsrat im abgelaufenen Geschäftsjahr auch die Effizienz seiner eigenen Tätigkeit. In seiner Sitzung am 19. November 2009 hat der Aufsichtsrat kontrolliert und bestätigt, dass QSC im vergangenen Jahr die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß der im Vorjahr verabschiedeten Entsprechenserklärung erfüllt hat. Gleichzeitig haben Vorstand und Aufsichtsrat gemeinsam eine aktualisierte Entsprechenserklärung nach § 161 des Aktiengesetzes abgegeben und auf der Website des Unternehmens dauerhaft öffentlich zugänglich gemacht.

Über die Corporate Governance berichtet der Vorstand – zugleich auch für den Aufsichtsrat – in der Erklärung zur Unternehmensführung der QSC AG. Interessenkonflikte, die dem Aufsichtsrat unverzüglich offenzulegen sind und über die die Hauptversammlung zu informieren ist, sind im Berichtsjahr nicht aufgetreten.

Der Aufsichtsrat
bestätigt Einhaltung der
Entsprechenserklärung

Abschlussprüfung • Die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit Sitz in Berlin und Niederlassung in Köln prüfte sowohl den vom Vorstand nach den Regeln des HGB aufgestellten Jahresabschluss der QSC AG zum 31. Dezember 2009 als auch den nach den Rechnungslegungsnormen der International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellten Konzernabschluss zum 31. Dezember 2009, ferner den Lagebericht und den Konzernlagebericht. Den Prüfungsauftrag hatte der Aufsichtsrat entsprechend dem Beschluss der Hauptversammlung vom 20. Mai 2009 vergeben. Zu den Prüfungsschwerpunkten zählten der Ansatz der Firmenwerte, die Umsatzabgrenzung, die Bewertung der Forderungen, die Umsetzung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) insbesondere in Bezug auf die Corporate Governance sowie die Vorstandsvergütung. Der Abschlussprüfer erteilte dem HGB-Jahresabschluss der Gesellschaft sowie dem Konzernabschluss nach IFRS für das Geschäftsjahr 2009 jeweils einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.

Die vorgenannten Unterlagen einschließlich der Prüfungsberichte des Abschlussprüfers lagen allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig vor. In der Sitzung am 16. März 2010 diskutierte der Aufsichtsrat mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer unter Berücksichtigung der Ergebnisse der Vorprüfung durch den Prüfungsausschuss alle vorgenannten Unterlagen sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers – auch hinsichtlich der Zweckmäßigkeit der Nutzung von Bilanzierungs- und Bewertungsspielräumen und der potenziellen Risiken der künftigen Entwicklung. Der Abschlussprüfer berichtete in der Sitzung über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung und insbesondere darüber, dass wesentliche Schwächen des internen Kontroll- und des Risikomanagementsystems bezogen auf den Rechnungslegungsprozess nicht aufgetreten sind. Er informierte den Aufsichtsrat über zusätzlich zur Abschlussprüfung erbrachte Leistungen und darüber, dass keine Umstände für eine eventuelle Befangenheit vorlagen.

Nach Abschluss seiner eigenen Prüfung erhebt der Aufsichtsrat keine Einwendungen gegen den Jahresabschluss der QSC AG für das Geschäftsjahr 2009 nach HGB und den Konzernabschluss nach IFRS sowie gegen den Lagebericht der QSC AG und den Konzernlagebericht und schließt sich dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer an. Der Aufsichtsrat billigt entsprechend der Empfehlung des Prüfungsausschusses sowohl den Konzernabschluss nach IFRS als auch den Jahresabschluss nach HGB. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt.

Der Aufsichtsrat billigt
die Abschlüsse für das
Geschäftsjahr 2009

Köln, 16. März 2010
Im Namen des Aufsichtsrats



Herbert Brenke
Aufsichtsratsvorsitzender

Die QSC-Aktie

Kapitalmärkte überwinden globale Wirtschafts- und Finanzkrise • Nach dem Einbruch im Jahr 2008 erholten sich die Kapitalmärkte 2009 auf breiter Front. Während das erste Quartal 2009 noch von der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise geprägt war, führte die allmähliche Überwindung der Rezession in den Industriestaaten ab dem zweiten Quartal zu erheblichen Kursgewinnen. Der DAX konnte im Jahresverlauf 24 Prozent zulegen, der TecDAX gewann sogar 61 Prozent. Auch Telekommunikationsaktien profitierten von dem weltweiten Aufwärtstrend – der deutsche Branchenindex Prime Telecommunications stieg 2009 um 37 Prozent.

QSC-Aktie erholt sich im Jahresverlauf • Die QSC-Aktie partizipierte 2009 an der weltweiten Erholung der Kapitalmärkte. Wie der Prime-Telecommunications-Index legte die Aktie um 37 Prozent zu und schloss am 30. Dezember 2009 bei 1,70 Euro. Dabei hatte QSC im ersten Quartal 2009 noch erhebliche Rückschläge hinnehmen müssen; der Kurs erreichte am 6. März 2009 einen Tiefststand von 0,75 Euro. Von diesem Tiefststand aus gewann die Aktie bis Jahresende 127 Prozent, wobei der Kurs insbesondere im zweiten und dritten Quartal deutlich anzog. Den Jahreshöchstkurs markierte die Aktie am 31. Juli 2009 mit 2,00 Euro. Der zügige Anstieg resultierte insbesondere aus der positiven Geschäftsentwicklung im Jahresverlauf. Anfang November 2009 passte QSC ihre Jahresprognose entsprechend an, ohne dass der Kapitalmarkt darauf mit einem nochmaligen Kursanstieg reagiert hätte. Vielmehr warteten insbesondere institutionelle Investoren auf Indikationen, wie sich das operative Geschäft über das Jahr 2009 hinaus entwickeln würde. Bei Vorlage der vorläufigen Zahlen für das abgelaufene Geschäftsjahr am 3. März 2010 machte QSC deutlich, dass das Unternehmen trotz schwieriger Rahmenbedingungen auch 2010 seine Profitabilität und Finanzkraft weiter steigern und zugleich alle wesentlichen Kennzahlen verbessern werde.

Der Kurs der QSC-Aktie stieg 2009 um 37 Prozent

KURSVERLAUF DER QSC-AKTIE IM JAHR 2009 (Basis indexiert)



Nach Überzeugung von QSC spiegelt das Ende 2009 erreichte Kursniveau noch nicht ausreichend die positive Unternehmensentwicklung sowie die gestiegene Finanzkraft wider. QSC erwartet, dass operative Fortschritte sowie die Generierung eines weiter steigenden Free Cashflows im Jahresverlauf 2010 der Aktie neue Bewertungsspielräume eröffnen werden.

Das Handelsvolumen lag im Durchschnitt bei rund 420.000 Aktien pro Tag

QSC-Aktie zählt zu den meistgehandelten Technologiewerten • Nach einem verhaltenen Start in einem schwierigen Kapitalmarktumfeld stieg das Interesse an QSC-Aktien insbesondere im zweiten und dritten Quartal 2009 deutlich; dementsprechend erhöhten sich auch die Handelsvolumina an den deutschen Börsen. Im Durchschnitt wurden 2009 pro Tag rund 420.000 Aktien gehandelt. Im Vergleich zum Jahr 2008 ging das Handelsvolumen infolge der Finanzmarktkrise allerdings um 15 Prozent zurück. Zugleich sanken die Börsenumsätze auf 162 Millionen Euro gegenüber 247 Millionen Euro im Vorjahr. Da sich Investoren 2009 aber generell zurückhaltender beim Aktienhandel zeigten, zählte die QSC-Aktie am Jahresende unverändert zu den 30 meist gehandelten Technologiewerten an den deutschen Börsen.

15 Analysten beobachten QSC • Die globale Finanzkrise wirkte sich auf den Personalstand vieler Banken aus und reduzierte deren Möglichkeiten, Studien über einzelne Werte und Branchen zu veröffentlichen. Dessen ungeachtet beobachteten zum Jahresende 2009 die für einen vergleichsweise kleinen Börsenwert wie QSC hohe Zahl von 15 Analysten regelmäßig das Unternehmen. Im Jahresverlauf stellten mit der Berenberg Bank, Credit Suisse, Merrill Lynch und der WestLB vier Institute ihre Coverage ein, doch konnte QSC zugleich mit Silvia Quandt Research ein gerade im Small- und Midcap-Bereich aktives neues Institut gewinnen.

Zur Jahreswende 2009/2010 empfahl ein Drittel der Analysten die QSC-Aktie zum Kauf, sieben sahen sie für haltenswert und drei hatten sie zum Verkauf gestellt. Diese unterschiedlichen Einschätzungen korrespondieren mit der zum Teil abwartenden Haltung institutioneller Investoren gegenüber QSC. Nach der guten operativen Entwicklung im Jahr 2009 beobachten diese ebenso wie Analysten, ob das Unternehmen im laufenden Geschäftsjahr in einem schwierigen Marktumfeld seine Strategie des nachhaltig profitablen Wachstums weiter fortsetzen kann – die Anfang März 2010 vorgelegte Prognose lieferte hierfür erste wichtige Anhaltspunkte.

FINANZINSTITUTE MIT STUDIEN ÜBER QSC

Commerzbank	JPMorgan Cazenove	New Street Research
Deutsche Bank	Kepler Capital Markets	Sal. Oppenheim
DZ Bank	Landesbank Baden-Württemberg	SES Research
Exane BNP Paribas	Merck Finck & Co.	Silvia Quandt Research
HSBC Trinkaus & Burkhardt	Metzler Equities	UniCredit

DIE WICHTIGSTEN FAKTEN ZUR QSC-AKTIE

Börsenkürzel	QSC
ISIN	DE0005137004
Bloomberg-Symbol	QSC GR
Reuters-Symbol	QSCG.DE
Börsensegment	Prime Standard
Börsenplätze	Xetra und regionale deutsche Börsen
Indezugehörigkeit	TecDAX, HDAX, CDAX, Midcap Market, Technology All Share, Prime All Share, DAX International Mid 100, DAXplus Family, DAXsector All Telecommunication, DAXsector Telecommunication, DAXsubsector All Fixed-Line Telecommunication, DAXsubsector Fixed-Line Telecommunication
Designated Sponsorship	Close Brothers Seydler Bank AG, HSBC Trinkaus & Burkhardt AG
Ausstehende Aktien per 31. Dezember 2009	136.998.137
Aktientyp	Nennwertlose Namens-Stammaktien
Schlusskurs Xetra am 30. Dezember 2008	1,24 Euro
Xetra-Höchstkurs im Jahr 2009	2,00 Euro
Xetra-Tiefstkurs im Jahr 2009	0,75 Euro
Schlusskurs Xetra am 30. Dezember 2009	1,70 Euro

QSC europaweit bei institutionellen Investoren präsent • Die Vielzahl von Studien gewährleistete 2009 eine entsprechende Aufmerksamkeit bei Investoren. Das Management präsentierte QSC im Jahresverlauf auf Roadshows an allen wesentlichen Finanzplätzen Europas sowie zusätzlich bei Kapitalmarktkonferenzen führender Finanzinstitute wie Chevreux, Commerzbank, Deutsche Bank, UniCredit und der WestLB. Aufmerksam registrierten die Fondsmanager die Fortschritte von QSC im operativen Geschäft und insbesondere beim Abbau der Nettoverschuldung. Zugleich signalisierten viele Gesprächspartner, dass insbesondere ein steigender Free Cashflow im Jahr 2010 und darüber hinaus die Attraktivität der QSC-Aktie erhöhen und sie damit wieder stärker in den Fokus institutioneller Anleger rücken werde.

Kontinuität bei Großaktionären • Die abwartende Haltung institutioneller Investoren auf der einen Seite und die gute operative Entwicklung und eine entsprechend positive Medienberichterstattung auf der anderen Seite veränderten 2009 die Aktionärsstruktur von QSC; das Gewicht der Privatanleger erhöhte sich leicht. Insgesamt stieg die Zahl der Aktionärinnen und Aktionäre laut Aktienbuch dadurch zum 31. Dezember 2009 auf 31.046 gegenüber 29.421 im Vorjahr.

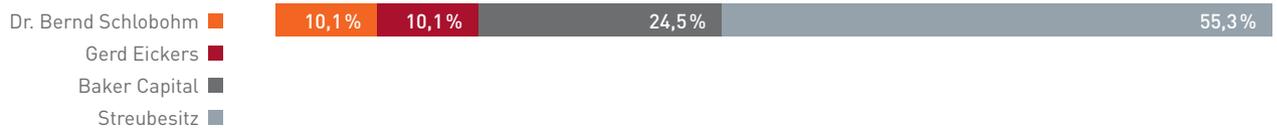
Großaktionäre haben
seit Börsengang noch keine
einzige Aktie verkauft

Die drei größten Aktionäre blieben unverändert die beiden Gründer Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers mit jeweils 10,1 Prozent sowie die US-amerikanische Beteiligungsgesellschaft Baker Capital mit 24,5 Prozent. Weder Baker Capital noch die beiden Gründer haben seit dem Börsengang im Jahr 2000 auch nur eine einzige Aktie verkauft.

Der Streubesitzanteil lag Ende 2009 bei 55,3 Prozent. 45,8 Prozent hiervon entfielen auf Privatanleger, 54,2 Prozent auf institutionelle Investoren. Im Mai 2009 informierte die DWS Investment GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland, eine Tochter der Deutschen Bank, dass ihr Stimmrechtsanteil an QSC die Marke von 3 Prozent unterschritten habe.

Website als zentrale Informationsplattform • Alle Aktionärinnen und Aktionäre sowie weitere Interessierte finden sämtliche relevanten Informationen zu QSC und der Aktie auf der Website: www.qsc.de/de/qsc-ag/investor-relations.html. Dazu zählen Finanzberichte und Unterlagen zur Hauptversammlung ebenso wie Einschätzungen von Analysten, anstehende Termine sowie Erläuterungen zur Strategie. Zeitnah veröffentlicht das Unternehmen auch alle kapitalmarktrelevanten Nachrichten auf dieser Website. Als Service bietet QSC einen IR-Newsletter, der Abonnenten unmittelbar nach Veröffentlichung solcher Nachrichten unterrichtet. Zusätzlich nutzt das Unternehmen seit 2009 neben einem RSS Feed auch das soziale Netzwerk Twitter, um Interessierte zu informieren.

AKTIONÄRSSTRUKTUR ZUM 31.12.2009



Innovationen für den Mittelstand »» Auf der CeBIT im März 2009 erhielt QSC den Innovationspreis-IT für ihre virtuelle Telefonanlage. IPfonie centraflex ist so effizient und flexibel, wie es Mittelständler erwarten. Mit solchen Innovationen überzeugt QSC – und erzielt margenstarke Umsätze.

Konzernlagebericht

Das Unternehmen	16
Mitarbeiter	28
Rahmenbedingungen	31
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	35
Chancen- und Risikobericht	49
Prognosebericht	59

Das Unternehmen

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Breitbandkommunikation für Geschäftskunden • QSC ist ein führender mittelständischer Service-Anbieter der Telekommunikationsbranche mit eigenem Next Generation Network (NGN) und bietet vor allem mittelständischen Unternehmen die gesamte Palette hochwertiger Breitband-Services an. Neben der Bereitstellung intelligenter netznaher Sprach- und Datendienste realisiert QSC komplette Standortvernetzungen (IP-VPN) inklusive Managed Services und ermöglicht hochperformante DSL-, Ethernet- und Richtfunk-Anbindungen mit bis zu 800 Mbit/s. Darüber hinaus liefert das Unternehmen im Wholesale-Geschäft nationalen und internationalen Carriern, Internet-Service-Providern sowie markenstarken Anbietern im Privatkundenmarkt die notwendigen Vorprodukte. Die Geschäftsfelder fasst QSC in drei Business Units (BU) zusammen:

QSC bietet Mittelständlern eine Palette hochwertiger Breitband-Services

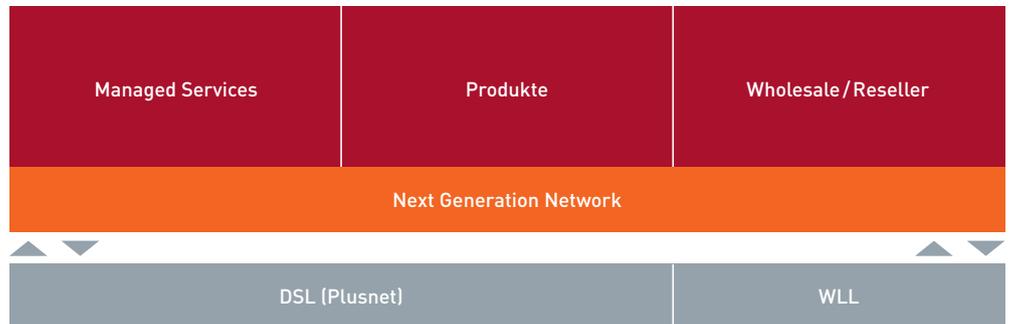
Managed Services • QSC entwickelt und betreibt maßgeschneiderte Telekommunikationslösungen für größere und mittelständische Unternehmen und vertreibt diese direkt über ein eigenes Key-Account-Management. Die Grundlage dieser Managed Services bilden in der Regel IP-basierte virtuelle private Netze. Auf der Basis solcher IP-VPN bietet QSC zahlreiche Dienste wie den Betrieb softwarebasierter Telefonanlagen sowie die Wartung von lokalen Netzwerken und Endgeräten an.

Produkte • Kleine und mittlere Betriebe können mit Produkten von QSC ihre gesamte Sprach- und Datenkommunikation auf einer breitbandigen Leitung betreiben. Das Leistungsspektrum umfasst Internetverbindungen, Direktanschlüsse an das QSC-Sprachnetz, Voice-over-IP-Produkte sowie standardisierte Lösungen, wie beispielsweise die virtuelle Telefonanlage (IPfonie centraflex). Im Vertrieb Produkte arbeitet QSC ausschließlich mit regionalen Vertriebspartnern, Distributoren und Systemhäusern zusammen.

Wholesale/Reseller • Nationale und internationale Carrier, Internet-Service-Provider sowie Telekommunikationsanbieter ohne eigene Infrastruktur vermarkten DSL-Leitungen von QSC und darauf aufbauende Mehrwertdienste unter eigenem Namen und auf eigene Rechnung. QSC liefert entbündelte DSL-Vorprodukte und gewährleistet ein reibungsloses Auftragsmanagement über hochskalierbare Schnittstellen mit den einzelnen, direkt betreuten Kunden. Darüber hinaus betreibt diese BU das Voice-Wholesale-Geschäft, in dem QSC Sprachdienste an Wiederverkäufer ohne entsprechende eigene bundesweite Infrastruktur bereitstellt.

QSC betreibt durchgängiges Next Generation Network • Alle Business Units nutzen die flächen-deckende Infrastruktur von QSC. Das Unternehmen verfügt deutschlandweit über ein durchgängig IP-basiertes NGN. Auf der letzten Meile betreibt die Tochtergesellschaft Plusnet ein DSL-Netzwerk. Dieses basiert durchgängig auf der SHDSL.bis-Technologie und kann so eine symmetrische Geschwindigkeit beim Versand und Empfang von Daten bis zu 20 Mbit/s gewährleisten. Darüber hinaus verfügt das Unternehmen über eines der größten Richtfunknetze (Wireless Local Loop) in Deutschland und kann so eine maximale Redundanz für Geschäftskunden gewährleisten.

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT VON QSC



WESENTLICHE ABSATZMÄRKTE UND WETTBEWERBSPOSITION

Konzentration auf mittelständische Kunden in Deutschland • QSC ist ein Telekommunikationsanbieter für Unternehmen jeder Größenordnung – vom Handwerksbetrieb bis zum Konzern. Der Schwerpunkt liegt auf der Betreuung mittelständischer Kunden, da QSC als Mittelständler hier ein besonderes Maß an Glaubwürdigkeit genießt und auf Augenhöhe mit Kunden zusammenarbeitet. Die Business Units Produkte und Wholesale/Reseller sind ausschließlich auf dem deutschen Markt tätig; im Geschäft mit Managed Services werden bei Bedarf europäische Standorte in nationale IP-VPN-Lösungen integriert.

QSC verfügt über eine gute Marktposition in allen Business Units

In allen drei Business Units hat sich QSC eine gute Marktposition erarbeitet. Bei Managed Services zählt QSC als einziger mittelständischer Anbieter neben den international agierenden Konzernen Deutsche Telekom, Telefónica und Vodafone zu den führenden Anbietern von Vernetzungslösungen. Auch im Segment Produkte ist der Ex-Monopolist Deutsche Telekom der wesentliche Wettbewerber; hinzu kommen Vodafone, Versatel sowie City-Carrier wie M-net und NetCologne. In diesem Umfeld punktet QSC insbesondere mit der Produktvielfalt und der Servicequalität eines mittelständischen Anbieters. Im Segment Wholesale/Reseller konkurriert das Unternehmen mit den anderen alternativen Netzbetreibern in Deutschland, allen voran Telefónica und Vodafone. Das NGN verschafft QSC eine hervorragende Marktstellung im Sprachgeschäft, da das Unternehmen so Sprachdienste zu äußerst wettbewerbsfähigen Konditionen anbieten kann.

RECHTLICHE UND WIRTSCHAFTLICHE EINFLUSSFAKTOREN

QSC agiert auf einem regulierten Markt • Der deutsche Telekommunikationsmarkt unterliegt in weiten Teilen der Regulierung durch die Bundesnetzagentur. Damit soll ein fairer Wettbewerb in diesem erst ab 1989 liberalisierten Markt sichergestellt werden. Bis dahin hatte die Deutsche Telekom (DTAG) als Monopolist auf dem deutschen Markt agiert; sie verfügt aus dieser Zeit beispielsweise noch über eine flächendeckende Infrastruktur in alle Haushalte. Insbesondere bei der Teilnehmeranschlussleitung (TAL) – der Distanz zwischen dem Hauptverteiler oder Kabelverzweiger und dem jeweiligen Kundenanschluss – sind alternative Anbieter unverändert auf die Nutzung dieser zu Monopolzeiten errichteten Infrastruktur angewiesen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr gab es folgende, für die Geschäftstätigkeit von QSC relevante Entscheidungen der Bundesnetzagentur:

Am 31. März 2009 entschied der Regulierer, das Monatsentgelt für die TAL, das Wettbewerber an die DTAG entrichten müssen, von 10,50 Euro auf 10,20 Euro zu senken. Zwar erteilte die Bundesnetzagentur damit der Forderung der DTAG nach einer Erhöhung eine klare Absage, dennoch liegt das Entgelt weiterhin rund 2 Euro über dem Niveau in anderen wichtigen europäischen Märkten und zudem weit über den tatsächlichen Kosten der DTAG. Ein Urteil des Verwaltungsgerichts Köln im August 2009 zu den TAL-Entgelten 2001 erweiterte den Spielraum für mögliche Preissenkungen. Das Gericht monierte, wie schon in seiner Entscheidung zu den TAL-Entgelten 1999, dass bei der Berechnung des TAL-Entgelts nicht nur theoretische Wiederbeschaffungskosten die Kalkulationsbasis bilden dürften, sondern vielmehr auch historische Kosten zu berücksichtigen seien. Diese Entscheidung war zum Ende des Geschäftsjahres 2009 noch nicht rechtskräftig, da die unterlegenen Parteien Beschwerde gegen die Nichtzulassung der Revision beim Bundesverwaltungsgericht eingelegt haben.

Nach monatelanger Diskussion entschied die Bundesnetzagentur am 7. Dezember 2009 über die konkreten Regeln betreffend den Zugang von Wettbewerbern zum VDSL-Netz der DTAG. Der Regulierer stellte klar, dass Wettbewerber auch bei VDSL die Infrastruktur des Ex-Monopolisten gegen Entgelt mitnutzen können. Dies gilt zum einen für die Kabelverzweiger, wo die DTAG Raum für die Hardware anderer Anbieter schaffen oder eine Zugangsmöglichkeit in unmittelbarer Nähe errichten muss. Zum anderen setzte die Bundesnetzagentur die Bedingungen für die Nutzung von Leerrohren fest und verpflichtete die DTAG für den Fall, dass keine Leerrohrkapazitäten frei seien, einen Zugang zu ungenutzten Glasfasern zu gewähren. Im laufenden Geschäftsjahr wird auf dieser Grundlage eine Entscheidung über die Höhe der einzelnen Entgelte erwartet, auch wenn zwischenzeitlich der hilfsweise Zugang zu ungenutzten Glasfasern durch eine Entscheidung des Bundesverwaltungsgerichts betreffend die zugrunde liegende Regulierungsverfügung vom 4. Juli 2007 aufgehoben wurde.

Bundesnetzagentur
senkte 2009 das Entgelt
pro Monat für die TAL

STRATEGIE

QSC sieht sich als führender Mittelständler der Telekommunikationsbranche • Im Jahresverlauf 2009 hat QSC die strategische Ausrichtung weiter fokussiert und in einem neuen Mission Statement zusammengefasst:

»QSC ist der führende Mittelständler der Telekommunikationsbranche, der durch höchste Qualität und Kundenorientierung nachhaltig Werte für Mittelständler, Partner und Mitarbeiter schafft.«

Um eine solche Position zu erreichen, strebt das Unternehmen eine Spitzenposition in der Telekommunikationsbranche in drei Bereichen an:

- » Profitabilität
- » Kundenzufriedenheit
- » Mitarbeiterzufriedenheit

Höhere Wertschöpfung führt zu höherer Profitabilität • Die Strategie von QSC ist traditionell auf profitables Wachstum und damit auf eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes ausgerichtet. Trotz Wirtschafts- und Finanzkrise konnte das Unternehmen im Geschäftsjahr 2009 die entscheidende Messgröße für die Profitabilität, die EBITDA-Marge, von 16 Prozent im Jahr 2008 auf 18 Prozent steigern.

In den kommenden Jahren erwartet QSC profitables Wachstum vor allem aus der Weiterentwicklung von einer Netzgesellschaft zu einem Serviceanbieter, der einen wachsenden Teil des Umsatzes in zukunftsträchtigen Märkten wie Software-as-a-Service und Cloud Computing erwirtschaftet. QSC profitiert hierbei vom Zusammenwachsen der Informations- und Telekommunikationstechnologie, da angesichts dieser Konvergenz eine verstärkte Nachfrage nach netznahen Diensten zu erwarten ist. Das Unternehmen setzt bei seiner Weiterentwicklung in erster Linie auf interne Ressourcen, schließt aber auch gezielte Akquisitionen nicht aus.

Die Konzentration auf profitables Wachstum geht einher mit einer weiteren Industrialisierung sämtlicher Prozesse sowie einem strikten Kostenmanagement. Zugleich gewährleistet eine starke Bilanz die finanzielle Unabhängigkeit. Zum 31. Dezember 2009 war QSC per Saldo schuldenfrei und plant im laufenden Geschäftsjahr, die finanzielle Stärke durch die Generierung eines steigenden Free Cashflows auszubauen.

Fokus auf mittelständische Kunden • Mit dem neuen Mission Statement positioniert sich QSC langfristig und eindeutig als Mittelständler für Mittelständler. Aufgrund der eigenen mittelständischen Größe verfügt QSC bei kleinen und mittleren Unternehmen über einen klaren Wettbewerbsvorteil und kann die Bedürfnisse der Kunden schnell und kompetent erfüllen. Diesen

QSC entwickelt sich von einer Netzgesellschaft zu einem Serviceanbieter

Wettbewerbsvorteil wird das Unternehmen in den kommenden Jahren ausbauen und so neue Kunden gewinnen, ihren Anteil am ITK-Budget bestehender Kunden durch Cross-Selling von Sprach- bzw. Datendiensten sowie dem Angebot zusätzlicher netznaher Dienste erhöhen. Durch eine ständige Verbesserung des Service wird QSC zugleich die Kundenbindung weiter stärken und im Ergebnis profitables Wachstum generieren.

Zentrale Bedeutung der QSC-Belegschaft • Erstklassiger Service wird von erstklassigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erbracht. Schon daher ist die Motivation und Zufriedenheit aller Angestellten von entscheidender Bedeutung für den Unternehmenserfolg von QSC. Alle Angestellten haben innerhalb ihres Verantwortungsbereichs die Freiheit, zu entscheiden und zu gestalten; dies trägt signifikant zur Mitarbeiterzufriedenheit bei. QSC wird ihre Personalpolitik in den kommenden Jahren weiter verbessern und sich so noch stärker zu einem modernen und sozial verantwortlichen Unternehmen mit einem leistungsorientierten und zugleich gerechten Vergütungssystem entwickeln. Dazu zählt die Einführung einer variablen Gehaltskomponente für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ebenso wie die Vereinheitlichung der Vertragsstrukturen in den einzelnen Konzerngesellschaften.

QSC wird die Personalpolitik in den kommenden Jahren weiter verbessern

ORGANISATION

QSC AG steht im Zentrum der Organisation • Die QSC AG, Köln, ist das Mutterunternehmen der QSC-Gruppe und betreibt das operative Geschäft der drei Business Units. Traditionell konzentriert sich das Unternehmen hierbei auf seine Kernkompetenzen in den technischen und vertrieblichen Bereichen und arbeitet in vor- und nachgelagerten Stufen der Wertschöpfung mit Dienstleistern zusammen. Der Vertrieb erfolgt im Wesentlichen in den drei Business Units, denen die Mehrzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auch organisatorisch zugeordnet ist. Jede dieser Business Units verfügt über einen klaren Kundenfokus und agiert in ihrem Markt mit einem hohen Maß an Selbstständigkeit; die jeweiligen BU-Leiter sind umsatz- und ergebnisverantwortlich.

Die Zentrale der QSC AG in Köln ist zugleich der größte Standort von QSC; insgesamt 70 Prozent der Angestellten sind hier beschäftigt. Der zweitgrößte Standort ist Hamburg; dort hatte der im Oktober 2007 auf QSC verschmolzene Breitbandanbieter Broadnet seinen Hauptsitz. Darüber hinaus verfügt das Unternehmen über Vertriebsniederlassungen in Berlin, Frankfurt, Leipzig, Hannover, München und Stuttgart sowie Geschäftsstellen in Bremen und Vellmar.

Eine wesentliche Beteiligung ist die Plusnet GmbH & Co. KG. An der im Juli 2006 gegründeten Netzgesellschaft hält QSC 67,5 Prozent der Anteile, die deutsche Tochtergesellschaft des schwedischen Telekommunikationskonzerns TELE2 die restlichen 32,5 Prozent. Die in der Kölner QSC-Zentrale ansässige Plusnet betreibt ein bundesweites DSL-Netz. Die Gesellschaft stellt beiden Anteilseignern DSL-Vorleistungen auf Vollkostenbasis zur Verfügung, die diese dann für ihre jeweiligen Zielgruppen veredeln und vermarkten.

Eine weitere wesentliche Beteiligung ist die Ventelo GmbH. Die Ende 2002 übernommene Gesellschaft bietet mittleren und größeren Unternehmen unter anderem direkte Festnetzanschlüsse, Preselect und Call-by-Call sowie Mehrwertdienste.

Darüber hinaus zählen mehrere kleinere Gesellschaften zu QSC, die insbesondere Call-by-Call-Angebote für Privatkunden vermarkten. Diese Gesellschaften mit Sitz in Köln sind die Broadnet Services GmbH, BroadNet Deutschland GmbH, die 010090 GmbH, 010052 Telecom GmbH, 01012 Telecom GmbH und die 01098 Telecom GmbH.

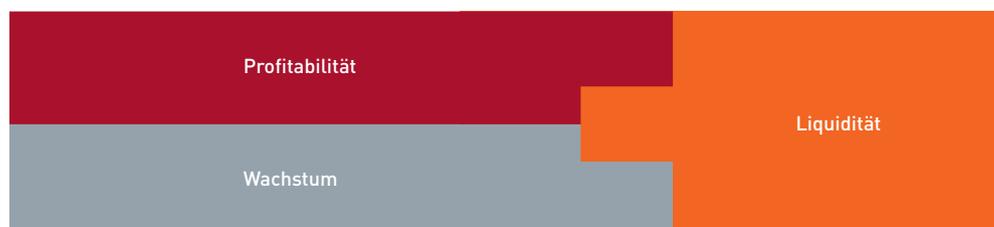
Zwei weitere Gesellschaften vervollständigen die Organisation von QSC. Die EPAG Domainservices GmbH ist auf die Registrierung und Verwaltung von Domainnamen spezialisiert und zählt zu den führenden Domain-Anbietern für Wiederverkäufer in Deutschland. In die Q-DSL home GmbH hat QSC ihr nicht strategisches DSL-Geschäft mit Privatkunden ausgegliedert.

	Anteile in %
Wesentliche Beteiligungen von QSC	
Plusnet GmbH & Co. KG	67,5
Ventelo GmbH	100,0
Broadnet Services GmbH	100,0
BroadNet Deutschland GmbH	100,0
010090 GmbH	100,0
010052 Telecom GmbH	100,0
01012 Telecom GmbH	100,0
01098 Telecom GmbH	100,0
EPAG Domainservices GmbH	100,0
Q-DSL home GmbH	100,0

STEUERUNG VON QSC

Einheitliche Steuerung über drei zentrale Kennzahlen • Die Steuerung von QSC erfolgt über ein einheitliches System mit drei zentralen Größen: Cashflow pro Aktie, EBIT-Marge und Umsatzwachstum. Mit diesen Steuerungsgrößen stellt QSC sicher, dass unternehmensweit ausgewogene Entscheidungen im Spannungsfeld zwischen Liquidität, Profitabilität und Wachstum getroffen werden.

STEUERUNGSSYSTEM VON QSC



Die drei Business Units Managed Services, Produkte und Wholesale/Reseller arbeiten innerhalb der Organisation als eigenständige Profit-Center und werden über die Zielgröße EBIT-Marge gesteuert. Diese ergibt sich aus dem Verhältnis der einer Business Unit zuzurechnenden Kosten zu deren Umsätzen, wie es die externe Segmentberichterstattung auf Seite 106 abbildet.

In den vergangenen beiden Geschäftsjahren stellte sich die Entwicklung der zentralen Steuerungsgrößen wie folgt dar:

	2009	2008
Cashflow pro Aktie (in €)	+0,09	-0,24
EBIT-Marge Managed Services	-0,1%	+0,4%
EBIT-Marge Produkte	+5,0%	+1,7%
EBIT-Marge Wholesale/Reseller	+2,0%	+1,7%
Umsatzwachstum	+2%	+23%

Über diese finanziellen Größen hinaus nutzt QSC intern auch die folgenden, nicht finanziellen Kennzahlen zur Steuerung: Der Messung des strategischen Ziels Kundenzufriedenheit dienen die Anschaltungsdauer eines Neukunden, die Ermittlung der Kundenzufriedenheit durch Umfragen, die Erreichbarkeit der Hotline sowie die Netzverfügbarkeit. Das strategische Ziel Mitarbeiterzufriedenheit wird derzeit über die Kenngröße Personalfuktuation und in Zukunft über jährlich durchgeführte Mitarbeiterbefragungen operationalisiert. QSC plant einen Ausbau dieser nicht finanziellen Kennzahlen, um allen drei strategischen Zielen des Unternehmens gleichermaßen gerecht zu werden.

Organisatorisch erfolgt die Steuerung im Wesentlichen über die folgenden Instrumente:

- wöchentliche Sitzungen der Geschäftsleitung
- monatliche Vorstandssitzungen
- Monatsberichte der Business Units sowie des gesamten Konzerns
- Monatsberichte an den Aufsichtsrat
- Rollierende Planungen für sämtliche Unternehmensbereiche

Das im Risikobericht erläuterte Chancen- und Risikomanagement stellt darüber hinaus sicher, dass eventuelle Änderungen exogener Faktoren direkt in das Steuerungssystem eingebunden werden können.

QSC plant Ausbau der nicht finanziellen Kennzahlen in Zukunft

LEITUNG UND KONTROLLE

Die Geschäfte von QSC leitet ein dreiköpfiges Vorstandsteam

Unternehmerische Prägung • Die Geschäfte von QSC verantwortet ein dreiköpfiges Vorstandsteam unter Vorsitz des Mitgründers Dr. Bernd Schlobohm, der persönlich für eine stark unternehmerische Prägung der gesamten Organisation steht. Ein sechsköpfiger, mitbestimmter Aufsichtsrat überwacht die Tätigkeit des Vorstands und berät diesen. Der Vorstand ist zugleich Mitglied der elfköpfigen Geschäftsleitung, die das tägliche operative Geschäft führt und hierzu einmal wöchentlich tagt. Diesem Gremium gehören die folgenden Mitglieder an:

	Funktion
Mitglieder der Geschäftsleitung *	
Dr. Bernd Schlobohm	Vorstandsvorsitzender (CEO)
Jürgen Hermann	Vorstand (CFO)
Joachim Trickl	Vorstand (COO)
Dr. Stefan Barth	Leiter Business Unit Managed Services
Andreas Matthias	Leiter Business Unit Produkte
Arnold Stender	Leiter Business Unit Wholesale/Reseller
Ralph Vaupel	Leiter Informationstechnologie
Martin Rüter	Leiter Personal
Tobias Gramm	Leiter Recht
Frank Thelen	Leiter Telekommunikationstechnologie
Dr. Jürgen Mattfeldt	Leiter Unternehmensstrategie

* Stand: 31. Dezember 2009

Der Vorstand verantwortet das Geschäft der gesamten QSC-Gruppe und führt die Leiter der Business Units und Funktionsbereiche fachlich und disziplinarisch. Eine Geschäftsordnung weist den Vorständen einzelne Bereiche zu. Die Leiter der Business Units führen ihren jeweiligen Bereich fachlich und disziplinarisch und tragen Umsatz- und Ergebnisverantwortung. Sie greifen dabei auf Dienstleistungen der Funktionsbereiche wie Finanzen, Marketing und Personal zu. Der Bericht zur Unternehmensführung/Corporate Governance ab Seite 124 enthält weitere Angaben zur Funktionsweise von Vorstand und Aufsichtsrat.

ERLÄUTERNDER BERICHT ZU DEN ANGABEN NACH § 315 ABSATZ 4 HGB

Übliche Regelungen für ein börsennotiertes Unternehmen • Die folgende Übersicht erläutert die Situation bei QSC hinsichtlich der verpflichtenden Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB: Es handelt sich dabei insgesamt um Regelungen, die bei börsennotierten Unternehmen üblich sind und die nicht dem Zweck der Erschwerung etwaiger Übernahmeveruche dienen.

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals • Das gezeichnete Kapital von QSC per 31. Dezember 2009 betrug 136.998.137 Euro und war eingeteilt in 136.998.137 auf den Namen lautende nennwertlose Stammaktien (Stückaktien). Es verteilte sich laut Aktienregister zum 31. Dezember 2009 auf 31.046 Aktionäre.

Beschränkungen der Stimmrechte oder Übertragung von Aktien • Jede Aktie besitzt eine Stimme. Dem Vorstand sind weder Beschränkungen der Stimmrechte noch Beschränkungen bei der Übertragung von Aktien bekannt.

Direkte oder indirekte Beteiligungen von mehr als 10 Prozent am Kapital • Die beiden Gründer, Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers, hielten zum 31. Dezember 2009 jeweils 10,1 Prozent, die US-amerikanische Beteiligungsgesellschaft Baker Capital 24,5 Prozent der insgesamt 136.998.137 Aktien. Weder die Gründer noch Baker Capital haben seit dem Börsengang im Jahr 2000 auch nur eine einzige QSC-Aktie verkauft.

Inhaber von Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen • Es bestehen keine Sonderrechte, die Kontrollbefugnisse verleihen.

Stimmrechtskontrolle bei der Beteiligung von Arbeitnehmern am Kapital • Es existieren keine Stimmrechtskontrollen.

Ernennung und Abberufung von Vorständen • Die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands richtet sich nach den §§ 84, 85 AktG sowie § 7 der Satzung in der Fassung vom 11. September 2009. Gemäß § 7 der Satzung besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Die Zahl der Vorstandsmitglieder bestimmt der Aufsichtsrat. Auch wenn das Grundkapital mehr als 3 Millionen Euro beträgt, kann der Aufsichtsrat bestimmen, dass der Vorstand aus nur einer Person besteht. Die Bestellung stellvertretender Vorstandsmitglieder ist zulässig.

Änderungen der Satzung • Satzungsänderungen bedürfen nach § 179 AktG i.V.m. § 20 Abs. 1 der Satzung in der Fassung vom 11. September 2009 eines Beschlusses der Hauptversammlung mit einer Mehrheit von mindestens 75 Prozent des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals. Gemäß § 15 der Satzung ist der Aufsichtsrat ermächtigt, Änderungen und Ergänzungen der Satzung zu beschließen, die nur formaler Art sind und selbst keine inhaltlichen Änderungen mit sich bringen.

Erwerb und Rückkauf eigener Aktien • Der Beschluss der Hauptversammlung vom 21. Mai 2008 ermächtigte den Vorstand gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG (alte Fassung), bis zum 31. Oktober 2009 QSC-Aktien im Umfang von bis zu 10 Prozent des Grundkapitals zu erwerben. Der Vorstand hat von dieser Ermächtigung keinen Gebrauch gemacht.

Im abgelaufenen Jahr erwarb das Unternehmen keine eigenen Aktien

Genehmigtes Kapital • Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 22. Mai 2011 durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautender Stückaktien gegen Sach- und Bareinlage einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt 51.232.720 Euro zu erhöhen (genehmigtes Kapital). Das Bezugsrecht der Aktionäre kann vom Vorstand bei der Ausnutzung des genehmigten Kapitals mit Zustimmung des Aufsichtsrats in

Im Geschäftsjahr 2009 wurde das genehmigte Kapital nicht genutzt

vier Fällen ausgeschlossen werden: Erstens, um Spitzenbeträge auszugleichen, die sich aufgrund des Bezugsverhältnisses ergeben; zweitens, um die neuen Aktien an einer ausländischen Börse zu platzieren; drittens, wenn die neuen Aktien, insbesondere im Zusammenhang mit Unternehmensakquisitionen, gegen Sacheinlage ausgegeben werden; und viertens nach § 186 Abs. 3 S. 4 AktG, wenn die neuen Aktien gegen Bareinlage ausgegeben werden und der Ausgabepreis den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet.

Das genehmigte Kapital soll es QSC ermöglichen, schnell und flexibel auf Möglichkeiten am Kapitalmarkt zu reagieren und sich bei Bedarf Eigenkapital zu günstigen Konditionen zu beschaffen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde es nicht genutzt.

Bedingtes Kapital • Das bedingte Kapital betrug zum Stichtag insgesamt 29.125.113 Euro und teilte sich auf in das bedingte Kapital III in Höhe von 482.237 Euro, das bedingte Kapital IV von 25.000.000 Euro, das bedingte Kapital V von 652.116 Euro, das bedingte Kapital VI von 1.490.760 Euro sowie das bedingte Kapital VII von 1.500.000 Euro.

Das bedingte Kapital dient – mit Ausnahme des bedingten Kapitals IV – der Absicherung von Wandlungsrechten der Inhaber von Wandelschuldverschreibungen, die QSC im Rahmen der bestehenden Aktienoptionspläne an Vorstandsmitglieder, Geschäftsführer verbundener Unternehmen, Mitarbeiter und sonstige Träger des Unternehmenserfolgs ausgegeben hat bzw. ausgeben kann. Das bedingte Kapital IV kann der Vorstand zur Schaffung von handelbaren Options- und/oder Wandelanleihen nutzen, um für die Gesellschaft bei günstigen Kapitalmarktbedingungen eine zusätzliche, zinsgünstige Finanzierungsmöglichkeit zu schaffen. Der Vorstand ist nur in drei Fällen ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auf solche Options- und/oder Wandelanleihen auszuschließen, nämlich erstens, um Spitzenbeträge auszugleichen, die sich aufgrund des Bezugsverhältnisses ergeben; zweitens, um den Inhabern/Gläubigern bereits zuvor ausgegebener Wandlungs- oder Optionsrechte ein Bezugsrecht zu gewähren und drittens nach § 186 Abs. 3 S. 4 AktG, wenn der Ausgabepreis den Marktwert der Anleihen nicht wesentlich unterschreitet. Von der Ermächtigung zur Ausgabe handelbarer Options- und/oder Wandelanleihen hat der Vorstand bisher keinen Gebrauch gemacht.

Der Ausschluss des Bezugs- und Erwerbsrechts von Aktionären, der gemäß § 186 Abs. 3 S. 4 AktG nur durch einen börsennahen Preis gerechtfertigt ist, darf für eigene Aktien, genehmigtes Kapital, Options- und Wandelanleihen während der Laufzeit der jeweiligen Ermächtigung zusammengekommen maximal 10 Prozent des Grundkapitals betreffen.

Wesentliche Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen • QSC hatte im Geschäftsjahr 2008 mit drei Finanzinstituten einen Vertrag über einen Kreditrahmen von 50 Millionen Euro abgeschlossen; dieser sieht für die Kreditinstitute die Möglichkeit vor, den Kreditrahmen außerordentlich zu kündigen, wenn eine natürliche oder juristische Person, allein oder mit anderen Personen gemeinsam handelnd, die Kontrolle über QSC erlangt. Weitere Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen, existieren nicht.

Entschädigungsvereinbarungen für den Fall eines Übernahmeangebots • Es bestehen weder mit dem Vorstand noch mit Arbeitnehmern Entschädigungsvereinbarungen, die für den Fall eines Übernahmeangebots getroffen wurden.

ENTWICKLUNG WESENTLICHER LEISTUNGSFAKTOREN

Forschung und Entwicklung ist integraler Bestandteil der Geschäftstätigkeit • Im abgelaufenen Geschäftsjahr betragen die Forschungs- und Entwicklungskosten wie im Vorjahr lediglich 0,2 Millionen Euro; QSC weist diese Position im Rahmen der Kosten der umgesetzten Leistungen aus. Diese Kosten spiegeln aber in keiner Weise die Innovationskraft und Entwicklungsleistung von QSC wider.

Intern durchzieht der Innovationsgedanke das gesamte Unternehmen. QSC verfügt nicht über eine eigenständige Forschungs- und Entwicklungsabteilung mit entsprechendem Personalbestand und Etat, sondern sieht Innovation als zentralen Bestandteil der täglichen Arbeit aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Im Dialog mit Kunden erarbeiten sie jedes Jahr eine Vielzahl von Qualitäts- und Prozessinnovationen. Diese Innovationen gewährleisten die reibungslose Migration der komplexen IT- und TK-Systeme der Kunden in das Dienste-Portfolio von QSC und bilden eine entscheidende Voraussetzung für eine langfristige Zusammenarbeit.

Aus der engen Zusammenarbeit mit Kunden heraus gewinnt QSC zugleich Anstöße für die Weiterentwicklung eigener Produkte und Dienste. Das hohe Interesse von Kunden veranlasste das Unternehmen, im abgelaufenen Geschäftsjahr insbesondere die Funktionalitäten der softwarebasierten Telefonanlage IPfonie centraflex auszubauen. Unified Communications und komfortable Steuerungsfunktionen machen das Anrufmanagement seit Sommer 2009 noch effizienter, flexibler und einfacher. Die bereits auf der CeBIT 2009 mit dem Innovationspreis-IT ausgezeichnete Telefonanlage ermöglicht danach unter anderem den Start von Telefongesprächen per Mausklick in Outlook, den Versand und Empfang von Faxen am PC (Fax to Mail/Mail to Fax) sowie die Einleitung von Conference-Calls per E-Mail. IPfonie centraflex unterstreicht die Kompetenz von QSC im zukunftssträchtigen Software-as-a-Service-Markt (SaaS). Das Unternehmen wird 2010 weitere SaaS-Applikationen zur Marktreife bringen.

Vertrieb bildet Kernkompetenz von QSC • Bei der Vermarktung ihrer Produkte und Dienste setzt QSC in den drei Business Units auf unterschiedliche Ansätze, die jeweils auf die Kundenbedürfnisse abgestimmt sind.

Die BU Managed Services adressiert rund 8.300 größere und mittlere Unternehmen in Deutschland, die maßgeschneiderte Produkte und Dienste für ihre individuellen Bedürfnisse erwarten. QSC bearbeitet diesen Markt mit einem 39-köpfigen Key-Account-Management. So ist gewährleistet, dass jeder Kunde einen festen Ansprechpartner besitzt, an den er sich bei allen auftretenden Fragen wenden kann. Das Key-Account-Management stellt intern in Zusammenarbeit mit den verschiedenen Abteilungen den Aufbau und den Betrieb der gewünschten individuellen Lösungen sicher.

Der Zielmarkt der BU Produkte sind knapp 900.000 kleinere mittelständische Unternehmen in Deutschland, bei denen in der Regel ein Mitarbeiter für die Informations- und Kommunikationstechnologie zuständig ist und die ansonsten mit regionalen Partnern zusammenarbeiten. QSC konzentriert sich daher in diesem Segment auf die Kooperation mit solchen regionalen Telekommunikationsdienstleistern und schult diese intensiv. 2009 bestanden Verträge mit rund 100 regionalen Vertriebspartnern, die ihrerseits teilweise auf lokaler Ebene mit Unterpartnern, kleinen Gesellschaften, kooperieren. Zudem baute QSC 2009 einen neuen Vertriebskanal für Distributoren auf, die Fachhändler beliefern. Allein Michael Telecom arbeitet bundesweit mit rund 12.000 Unternehmen zusammen. Seit August 2009 vermarktet dieser IT- und Telekommunikationsdistribu-

Es bestehen Verträge mit rund 100 regionalen Vertriebspartnern

BU Wholesale/Reseller
konzentriert sich auf rund
150 Schlüsselkunden

tor Sprach- und Datenprodukte von QSC und legt hierbei einen Schwerpunkt auf die virtuelle Telefonanlage IPfonie centraflex. Seit September 2009 zählt auch ALLNET zu den Distributoren von QSC.

In der BU Wholesale/Reseller spricht QSC rund 150 Internet-Service-Provider, nationale und internationale Carrier sowie Telekommunikationsanbieter ohne eigene Infrastruktur an. Ein 19-köpfiges Key-Account-Management steht bei QSC im ständigen Dialog mit diesen Zielunternehmen und koordiniert zugleich die internen Prozesse, die für die Lieferung und Abrechnung von DSL- und Sprachvorprodukten erforderlich sind.

GESCHÄFTSFELDER UND ZIELMÄRKTE VON QSC

BU Managed Services	BU Produkte	BU Wholesale/Reseller
rund 8.300 größere/mittlere Unternehmen in Deutschland	knapp 900.000 kleinere Unternehmen in Deutschland	rund 150 Internet-Service-Provider, nationale/internationale Carrier

Nachhaltigkeit bildet Leitgedanken im Einkauf sowie im betrieblichen Alltag • Zwar sind auch Telekommunikationsdienste mit Energieverbrauch und CO₂-Emissionen verbunden, doch tragen sie zugleich in erheblichem Maß zu deren Einsparung bei. Gute Beispiele hierfür bilden dank DSL-Technologie mögliche Übertragungen großer Datenmengen über das Internet anstatt per Kurier sowie das Ersetzen von Geschäftsreisen durch Videokonferenzen. Zudem bildet DSL eine entscheidende Voraussetzung für Heimarbeitsplätze und damit einen geringeren CO₂-Ausstoß – statt zur Arbeit zu fahren, kommt die Arbeit nach Hause. In enger Abstimmung mit Kunden entwickelt QSC hier effiziente Telekommunikationslösungen. Konsequenterweise setzt QSC auch im eigenen Haus auf die Nutzung von Heimarbeitsplätzen und Videokonferenzen; sämtliche Standorte sind hierzu mit einem Videokonferenzsystem ausgestattet.

Die Schonung von Ressourcen bestimmt das Verhalten von QSC in allen Bereichen und insbesondere ihre Einkaufspolitik. So optimiert das Unternehmen seinen Energieeinsatz, indem es nicht genutzte Ports in Hauptverteilern abschaltet und veraltete Server sowie Rechner mit entsprechend hohem Stromverbrauch zügig ersetzt. 2009 stellte der Einkauf zudem die Stromlieferungen größtenteils auf regenerative Energien um.

Der Einkauf von QSC überwacht zugleich den gesamten Lebenszyklus sämtlicher im Unternehmen eingesetzter Ressourcen und gewährleistet eine weitestgehende Wiederverwertung der Materialien im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften und darüber hinaus.

Das nachfolgende Kapitel Mitarbeiter enthält weitere Ausführungen zur nachhaltigen Entwicklung und dem gesellschaftlichen Engagement von QSC.

Mitarbeiter

PERSONALSTAND

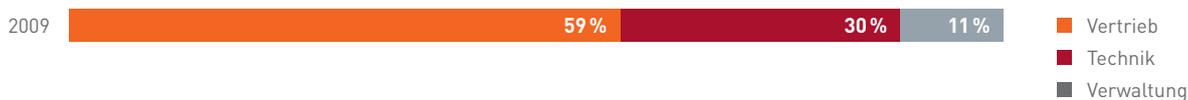
Mitarbeiter bilden das wesentliche Vermögen von QSC • Der Erfolg von QSC basiert auf den Leistungen sämtlicher Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Daher genießt deren Zufriedenheit eine besondere Aufmerksamkeit. Eine wertorientierte Unternehmenskultur, ein hohes Maß an Eigenverantwortung und eine leistungsorientierte, gerechte Vergütung tragen entscheidend zu der Identifikation der Beschäftigten mit ihrem Unternehmen bei.

Mit 664 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern lag der Personalstand am 31. Dezember 2009 leicht unter dem Niveau des Vorjahres, als QSC 678 Angestellte beschäftigt hatte. QSC misst die Beschäftigtenzahl in Vollzeitäquivalenten. 462 von ihnen arbeiten in Köln, wo außer der EPAG Domainservices alle Konzerngesellschaften ihren rechtlichen Sitz haben. Mit 83 Arbeitsplätzen blieb Hamburg der zweitgrößte Standort; bis zur Verschmelzung im Oktober 2007 hatte dort die Breitbandgesellschaft Broadnet ihren Sitz. Die übrigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verteilen sich größtenteils auf die sechs Vertriebsbüros und zwei Geschäftsstellen im Bundesgebiet. Rechtlich ist das Gros der Beschäftigten bei der QSC AG angestellt: Sie zählte am 31. Dezember des abgelaufenen Geschäftsjahres 571 Angestellte. Die Netzgesellschaft Plusnet GmbH & Co. KG hatte 82 und die EPAG Domainservices GmbH 11 Angestellte.

Ende 2009 beschäftigte
QSC 664 Mitarbeiterinnen
und Mitarbeiter

Zentrale Bedeutung der vertrieblichen Bereiche • QSC entwickelt sich immer stärker zu einer vertriebsorientierten Organisation und die Zusammensetzung der Belegschaft trägt dieser Entwicklung Rechnung. Zum 31. Dezember 2009 waren 59 Prozent der Angestellten in den vertriebsnahen Bereichen beschäftigt; hierzu zählen die drei Business Units, das Marketing sowie das Qualitäts- und Beschwerdemanagement. 30 Prozent gewährleisteten in den technischen Bereichen einen reibungslosen Betrieb der bundesweiten Infrastruktur und trugen zugleich zur Weiterentwicklung der Produkte und Dienste von QSC bei. Lediglich 11 Prozent der Beschäftigten arbeiteten in der Verwaltung.

PERSONALSTRUKTUR



VERGÜTUNG

Vergütung ist an den Unternehmenserfolg gekoppelt • Seit dem Börsengang achtet QSC auf eine leistungsorientierte und gerechte Vergütung. QSC unterliegt keinem Tarifvertrag und nutzt stattdessen ein auf die Unternehmensbedürfnisse abgestimmtes Vergütungssystem. Dieses spiegelt die unternehmerische Prägung der Organisation wider und beteiligt Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter über variable Vergütungen und Aktienoptionspläne am Unternehmenserfolg. Der Konzernanhang enthält auf den Seiten 107 – 108 Einzelheiten zu den Aktienoptionsplänen.

Für Führungskräfte und Fachexperten besteht ein variables Gehaltssystem auf Basis einer Gesamtbetriebsvereinbarung. Danach richtet sich die variable Vergütung mit zunehmender Führungsverantwortung immer stärker nach Unternehmenszielen; diese korrespondieren mit der traditionell zu Jahresbeginn veröffentlichten Prognose.

Die variable Vergütung der Geschäftsleitung bezieht sich zu 100 Prozent auf die drei Unternehmensziele EBITDA, Free Cashflow sowie Konzernergebnis und honoriert so deren Einsatz für das Gesamtunternehmen. In der zweiten Führungsebene liegt der Anteil der Unternehmensziele bei 70 Prozent; zu 30 Prozent bemisst sich die variable Vergütung hier nach sogenannten Leistungszielen; diese beziehen sich auf individuelle Ziele oder auf Ziele des eigenen Bereichs. In den beiden nächsten Hierarchiestufen steigt der Anteil dieser Leistungsziele auf 50 bzw. 70 Prozent und honoriert damit bewusst stärker den Einsatz im jeweiligen Arbeitsumfeld.

Vergütungsbericht • Detaillierte Ausführungen zur Vergütung des Vorstands finden sich im Corporate-Governance-Bericht auf den Seiten 129 – 130; der dortige Vergütungsbericht ist Bestandteil des Konzernlageberichts.

AUS- UND WEITERBILDUNG

Ausbildungsquote
lag im vergangenen Jahr
bei 5,3 Prozent

Starkes Engagement in der Ausbildung • Am 31. Dezember 2009 beschäftigte QSC 35 Auszubildende und damit 7 mehr als ein Jahr zuvor; die Ausbildungsquote stieg auf 5,3 Prozent. Das Unternehmen erachtet sein Engagement in der betrieblichen Ausbildung nicht nur als essentiellen Bestandteil der Nachwuchssicherung, sondern zugleich als einen wichtigen Beitrag, um der gesellschaftlichen Verantwortung des Unternehmens Rechnung zu tragen. In erster Linie bildet QSC Fachinformatiker in den Fachrichtungen Systemintegration und Anwendungsentwicklung sowie Büro- und IT-Systemkaufleute aus. Bürokaufleute haben zusätzlich die Möglichkeit der Teilnahme an einem dualen Studium an der Fachhochschule für Oekonomie & Management in Köln. Darüber hinaus engagiert sich QSC in der Ausbildung von Hochschulabgängern mit einem Traineeprogramm. Am 31. Dezember 2009 beschäftigte das Unternehmen 5 Trainees, insbesondere in den kaufmännischen Bereichen.

Die Rekrutierung von Nachwuchskräften führt zu einer ständigen Verjüngung der Belegschaft. Ende 2009 waren 58 Prozent der QSC-Angestellten jünger als 40 Jahre alt. QSC wird auch in Zukunft darauf achten, durch die Förderung von Auszubildenden und Studenten frühzeitig Talente für das Unternehmen zu gewinnen und diese durch eine gezielte Personalpolitik an das Unternehmen zu binden.

Permanente Weiterbildung • 70 Prozent der Belegschaft verfügen über eine qualifizierte Berufsausbildung und 30 Prozent über einen Hochschulabschluss. Sie alle haben die Möglichkeit, ihr Wissen durch Weiterbildung ständig zu aktualisieren. QSC setzt hierbei in erster Linie auf interne Maßnahmen und fördert den Erfahrungsaustausch innerhalb des Unternehmens über Abteilungsgrenzen hinweg.

Zentrale Themen von Fortbildungsveranstaltungen waren 2009 der Ausbau von Fach- und Führungskompetenz, Kundenorientierung sowie Selbst- und Zeitmanagement. Für zusätzliche externe Maßnahmen wandte QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr 0,4 Millionen Euro auf.

UNTERNEHMENSKULTUR

Wertorientierte Unternehmenskultur • Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind einem gemeinsamen Wertesystem verpflichtet. Die folgenden vier Leitsätze dienen als Navigationssystem:

- **Wir dienen dem Kunden** • Alleiniger Maßstab für die Leistung von QSC ist die Wertschätzung durch den Kunden.
- **Wir sind ein starkes Team** • QSC setzt auf partnerschaftliche Zusammenarbeit durch einen fairen, offenen und vertrauensvollen Umgang mit internen und externen Ansprechpartnern.
- **Wir leben Kommunikation** • QSC praktiziert eine klare, bewusste und zielgerichtete Kommunikation, getragen von gegenseitigem Respekt.
- **Wir schaffen Werte** • QSC überträgt ein hohes Maß an Verantwortung an jeden Angestellten und verpflichtet diesen, seine Entscheidungen stets mit Blick auf eine Steigerung des Unternehmenswertes zu treffen.

Auf Basis dieser Leitsätze hat QSC eine dialogorientierte Unternehmenskultur entwickelt, die zur Bindung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern beiträgt; die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit lag am 31. Dezember 2009 bei fünf Jahren.

Vereinbarkeit von Familie und Beruf • Einen wichtigen Bestandteil der wertorientierten Unternehmenskultur bildet das Verständnis für die persönliche Situation jedes Angestellten und die Berücksichtigung seiner Wünsche im Rahmen der Möglichkeiten eines Mittelständlers. Dazu zählt die Einrichtung von Heimarbeitsplätzen ebenso wie Teilzeitarbeit; 2009 lag die Teilzeitquote bei rund 6 Prozent. Die durchgängig flexible Arbeitszeit erleichtert die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Regelmäßig befinden sich knapp 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Elternzeit, wobei QSC sehr darum bemüht ist, Eltern den Wiedereinstieg in das Berufsleben zu erleichtern. Dazu zählt auch, weiblichen und männlichen Angestellten Perspektiven für die weitere Karriere als Fach- oder Führungskraft aufzuzeigen. Im Jahr 2009 lag der Anteil weiblicher Führungskräfte bei 11 Prozent.

Angestellte können
Heimarbeitsplätze und
Teilzeitarbeit nutzen

Gesellschaftliches Engagement für Jugendliche • In ihrem gesellschaftlichen Engagement konzentriert sich QSC als Mittelständler bewusst auf Initiativen im Unternehmen und in seiner unmittelbaren Umgebung; Themen wie die betriebliche Ausbildung sowie die Vereinbarkeit von Familie und Beruf stehen dabei im Zentrum. Darüber hinaus ist QSC seit 2002 Hauptsponsor der GOFUS-Initiative. GOFUS (www.gofus.de) ist ein Zusammenschluss aktiver und ehemaliger Fußballprofis, die durch Erlöse bei Golfturnieren Initiativen fördern, die wirtschaftlich schwächer gestellten Kindern und Jugendlichen helfen. Das Spektrum reicht von der Unterstützung von Kindergärten bis hin zur Erleichterung des Einstiegs in das Berufsleben.

Rahmenbedingungen

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Globale Rezession prägte 2009 • Das Weltbruttoinlandsprodukt sank im Jahr 2009 nach Berechnungen des Weltwährungsfonds IWF infolge der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise um 0,8 Prozent. Während große asiatische Volkswirtschaften wie China und Indien ihr Wachstum, wenn auch in abgeschwächter Form, fortsetzen konnten, stabilisierte sich in Europa und Nordamerika die Konjunktur nach einem schweren Wachstumseinbruch zu Jahresbeginn nur zögerlich. Über das Jahr hinweg gesehen schrumpfte die US-Volkswirtschaft nach Berechnungen des IWF um 2,5 Prozent, die Länder des Euro-Raums mussten sogar einen Rückgang des Bruttoinlandsprodukts um 3,9 Prozent hinnehmen.

In besonderem Maß traf die globale Rezession exportabhängige Volkswirtschaften wie Deutschland. Nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes sank das deutsche Bruttoinlandsprodukt 2009 um 5 Prozent. Während die Konsumausgaben weitgehend stabil blieben, brachen die inländischen Ausrüstungsinvestitionen um 20 Prozent ein. Unterjährig folgte die deutsche Konjunktur dem globalen Trend einer zögerlichen Erholung; die schwerste Rezession der Nachkriegszeit endete in Deutschland im zweiten Quartal 2009. In den Folgemonaten verbesserten sich die Frühindikatoren wie der ifo-Geschäftsklimaindex von einem außergewöhnlich niedrigen Niveau aus. Dennoch hielten Unternehmen branchenübergreifend an ihrer Investitionszurückhaltung und ihrem strikten Kostenmanagement fest.

ENTWICKLUNG DES BRUTTOINLANDSPRODUKTS IN DEUTSCHLAND



BRANCHENWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Preisrückgänge und Rezession belasten Telekommunikationsmarkt • Auch 2009 gingen die Umsätze der deutschen Telekommunikationsbranche laut einer Studie des Verbandes der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten (VATM) zurück: Unter Einbeziehung der Umsätze von Kabelnetzbetreibern erzielte die Branche im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 62,0 Milliarden Euro nach 64,3 Milliarden Euro im Jahr 2008. Dabei machte sich zum einen die Investitionszurückhaltung vieler Unternehmen infolge der Rezession bemerkbar. Zum anderen führte der anhaltende Preiskampf gerade in der konventionellen Sprachtelefonie aufgrund von Flatrate- und Voice-over-IP-Angeboten zu Umsatzrückgängen. Laut Statistischem Bundesamt lagen die Preise für Telekommunikation 2009 im Jahresdurchschnitt um 2,4 Prozent unter dem Niveau des Vorjahres.

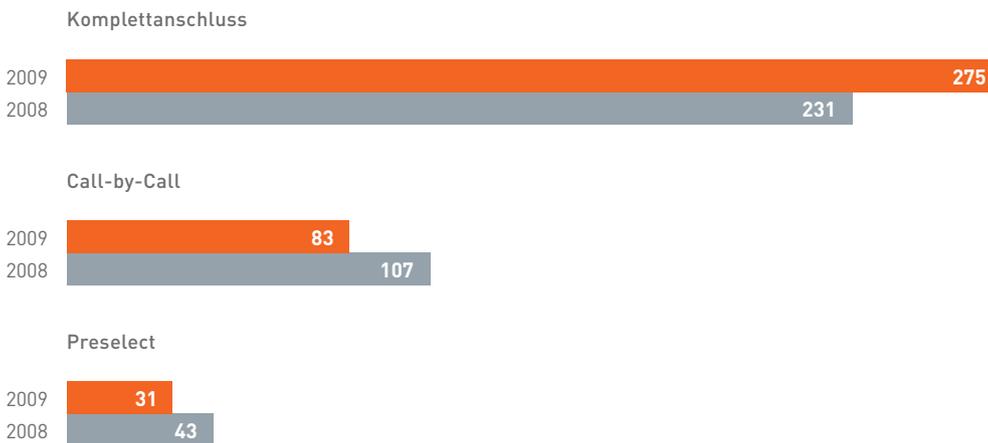
Umsatz der TK-Branche
ging 2009 zurück

Privat- wie Geschäftskunden setzen bei Sprachdiensten zunehmend auf Komplettanschlüsse eines Anbieters und verzichten auf die selektive Nutzung von Call-by-Call- und Preselect-Angeboten. Einer Untersuchung des VATM zufolge erhöhte sich 2009 die Zahl der Sprachminuten pro Tag bei Komplettanschlüssen um 19 Prozent auf 275 Millionen. Im Gegenzug sank sie bei Call-by-Call- und Preselect-Angeboten um jeweils mehr als 20 Prozent auf 83 Millionen bzw. 31 Millionen Minuten pro Tag.

Das Wachstum bei Komplettanschlüssen lässt sich insbesondere auf die zunehmende Bedeutung der Voice-over-IP-Technologie zurückführen; 2009 lag ihr Anteil an den Komplettanschlüssen bereits bei 28,7 Prozent. Drei Jahre zuvor, als QSC den Aufbau eines NGN als einer der ersten Telekommunikationsanbieter in Deutschland vorangetrieben hatte, betrug ihr Anteil erst 1,9 Prozent.

Knapp 30 Prozent aller Komplettanschlüsse basieren auf VoIP-Technologie

SPRACHMINUTEN IN DEUTSCHLAND (in Millionen Minuten pro Tag)

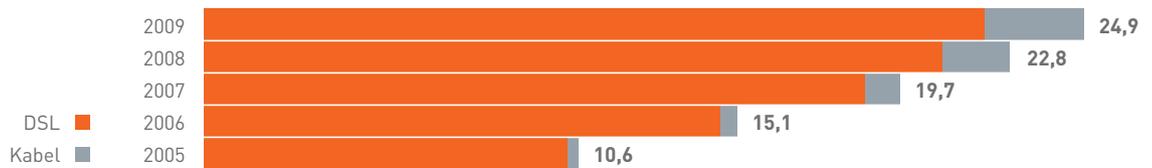


Deutscher DSL-Markt nähert sich Sättigung • 2009 stieg die Zahl der Breitbandanschlüsse in Deutschland dem VATM zufolge noch einmal um 2,1 Millionen; damit fiel der Zuwachs bereits geringer aus als in den Vorjahren. Die Bundesnetzagentur geht davon aus, dass sich der deutsche Markt mit einer Breitbandpenetration von über 60 Prozent langsam der Sättigungsgrenze nähert. Anders als in den Vorjahren dominierten die Deutsche Telekom sowie Kabelnetzbetreiber das Neugeschäft.

Mehr als 90 Prozent der DSL-Anschlüsse in Deutschland ermöglichten Ende des Jahres 2009 eine Downstream-Geschwindigkeit von mindestens 2 Mbit/s. 52 Prozent boten bereits eine Downstream-Geschwindigkeit von mehr als 6 Mbit/s; im Vorjahr hatte dieser Anteil noch bei 31 Prozent gelegen. Solch höhere Bandbreiten ermöglichen die reibungslose Nutzung von Video, Fernsehen und Spielen im Internet und lassen sich mit der QSC-Infrastruktur bereitstellen.

DSL bleibt dominante Breitbandtechnologie bei Unternehmen • Die hohe Verfügbarkeit bildet in Deutschland die Grundlage für den anhaltend hohen Marktanteil der DSL-Technologie; 2009 basierten IDC zufolge 89 Prozent aller Breitbandanschlüsse auf DSL. Insbesondere in den Ballungsräumen gewann zwar das Fernsehkabel Marktanteile – die Zahl der Anschlüsse erhöhte sich 2009 um 0,9 Million auf 2,8 Millionen. Dem standen aber 22,1 Millionen DSL-Anschlüsse gegenüber.

DSL- UND KABELANSCHLÜSSE IN DEUTSCHLAND (in Millionen)



Da die DSL-Technologie im Gegensatz zum TV-Kabel die Bereitstellung hoher symmetrischer Bandbreiten erlaubt, fällt bei Unternehmenskunden deren Dominanz noch deutlicher aus: Im Jahr 2009 basierten laut IDC unverändert 97 Prozent aller Breitbandanschlüsse in Unternehmen auf der DSL-Technologie; dies entspricht 3,0 Millionen Anschlüssen. Im Vergleich zu 2008 stieg die Zahl der Anschlüsse noch einmal um 0,2 Millionen. Die entsprechenden Ausgaben erhöhten sich auf 1,5 Milliarden Euro.

DSL-ANSCHLÜSSE VON UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND (in Millionen)



Kernmarkt von QSC erreicht eine Größe von 9,8 Milliarden Euro

Attraktiver Kernmarkt • Die Strategie von QSC zielt auf den Telekommunikationsmarkt für mittelständische Unternehmenskunden in Deutschland. Dieser war nach internen Schätzungen im abgelaufenen Geschäftsjahr 9,8 Milliarden Euro groß. Bei ihren Berechnungen geht QSC davon aus, dass Unternehmen je nach Branche 2 bis 3 Prozent ihres Umsatzes für Informations- (IT) und Telekommunikationstechnologie (TK) ausgeben. Das Gros dieser Ausgaben fällt für Hard- und Software an; 10 Prozent entfallen auf festnetzbasierende Telekommunikationsdienste wie Sprach- und Datenübertragung sowie eine standortübergreifende Vernetzung. QSC geht davon aus, dass die Konvergenz von IT und TK in den kommenden Jahren zu einer Verdoppelung des adressierbaren Marktes führen wird – insbesondere netznahe Dienste als Software-as-a-Service-Lösungen eröffnen neue Umsatzpotenziale.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr entwickelte sich der Kernmarkt von QSC stabil. Dies unterstreichen auch Zahlen des Marktforschungsinstituts IDC. Danach erhöhte sich das Volumen des IP-VPN-Marktes in Deutschland 2009 leicht auf 1,4 Milliarden Euro gegenüber 1,3 Milliarden Euro im Vorjahr. Eine außerordentliche Wachstumsdynamik prägte den Voice-over-IP-Markt für Unternehmenskunden: Telekommunikationsanbieter setzten 2009 bereits 0,4 Milliarden Euro mit VoIP-Produkten und Diensten um, ein Drittel mehr als noch 2008. Dank des frühzeitigen Ausbaus des NGN profitiert QSC von diesem Trend besonders.

Hohes Wachstum im deutschen VoIP-Markt hielt 2009 an

IP-VPN-MARKT IN DEUTSCHLAND (in Mrd. €)



AUSWIRKUNGEN DER RAHMENBEDINGUNGEN AUF QSC

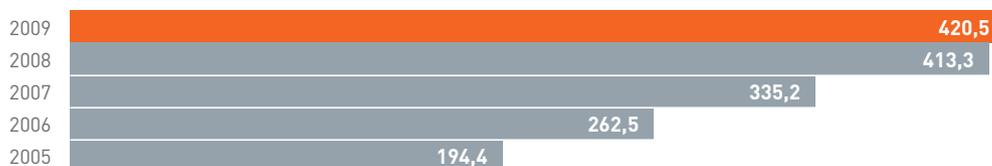
Die Konzentration auf profitables Wachstum zahlte sich angesichts der sehr schwierigen Rahmenbedingungen im abgelaufenen Geschäftsjahr aus. Trotz der schwersten Rezession der Nachkriegszeit konnte QSC ihren Gewinn steigern und zugleich bis Jahresende die Nettoschulden vollständig abbauen. QSC profitierte dabei von der systematischen Bearbeitung des Telekommunikationsmarktes für mittelständische Kunden. Zudem partizipierte das Unternehmen dank des frühzeitigen Ausbaus des durchgängig IP-basierten NGN von der wachsenden Nachfrage von Unternehmen und Wiederverkäufern nach VoIP-Produkten. Trotz Umsatzrückgängen infolge des Preiskampfes in der konventionellen Sprachtelefonie konnte QSC so den Umsatz leicht steigern.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

ERTRAGSLAGE

Konzentration auf profitables Wachstum • QSC steigerte 2009 den Umsatz in einem äußerst schwierigen Umfeld auf 420,5 Millionen Euro gegenüber 413,3 Millionen Euro im Vorjahr. Unverändert konzentrierte sich das Unternehmen angesichts der Wirtschaftskrise auf Geschäftsfelder mit einem hinreichend hohen Deckungsbeitrag und hielt sich in von Preiswettbewerb gekennzeichneten Märkten zurück. Zu diesen Märkten zählte neben der konventionellen Sprachtelefonie in zunehmendem Maß auch der DSL-Privatkundenmarkt, auf dem QSC über Wholesale-Partner vertreten ist. Im Jahresverlauf schaltete QSC dennoch 33.100 zusätzliche Leitungen und erhöhte deren Gesamtzahl auf 588.800 gegenüber 555.700 zum 31. Dezember 2008.

UMSATZ (in Mio. €)



Die Auftragslage entwickelte sich im Jahresverlauf zufriedenstellend. QSC verfügt aufgrund zu meist mehrjähriger Verträge mit Unternehmenskunden und dem Betrieb einer hohen Zahl von DSL-Leitungen für Wiederverkäufer über eine stabile Kundenbasis. Hierauf aufbauend konnte das Unternehmen 2009 seinen Anteil am TK-Budget von Bestandskunden ausbauen und zusätzlich neue Kunden gewinnen. Im Gegenzug achtete das Unternehmen bei der Verlängerung bestehender Verträge und insbesondere im ADSL2+ Geschäft strikt auf die Erzielung hinreichender Deckungsbeiträge und verzichtete bewusst auf wenig profitable Aufträge. Die Ausführungen zur Ertragslage nach Segmenten auf den Seiten 39 ff. enthalten weitere Angaben zur Auftrags- und Umsatzentwicklung.

Hohe Effizienz des Netzbetriebs • Bei einem Umsatzanstieg um 7,2 Millionen Euro erhöhten sich die unter Kosten der umgesetzten Leistungen aufgeführten Netzwerkkosten inklusive Abschreibungen und nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung im abgelaufenen Geschäftsjahr lediglich um 1,8 Millionen Euro auf 325,1 Millionen Euro. Hierbei steigerte QSC die Effizienz der Infrastruktur weiter und konnte so Kosteneinsparungen realisieren.

Die Kosten für Aufbau, Betrieb und Wartung des Netzes selbst sanken infolge des strikten Kostenmanagements 2009 auf 58,2 Millionen Euro gegenüber 63,5 Millionen Euro im Vorjahr. Die Personalkosten reduzierten sich auf 14,8 Millionen Euro gegenüber 17,2 Millionen Euro im Jahr 2008. Unter Berücksichtigung der Abschreibungen, die QSC, anders als in den Quartalsabschlüssen, IFRS folgend im Jahresabschluss in die einzelnen Kostenpositionen mit einbezieht, sanken somit die strukturellen Bestandteile der Netzwerkkosten insgesamt auf 120,3 Millionen Euro gegenüber 127,7 Millionen Euro im Vorjahr; ihr prozentualer Anteil lag 2009 bei 37 Prozent gegenüber 39 Prozent im Jahr 2008.

Sinkende Kosten für
Aufbau, Betrieb und Wartung
des QSC-Netzes

63 Prozent der Nettowerkkosten entfielen dagegen auf bezogene Leistungen; diese stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 9,2 Millionen Euro auf 204,8 Millionen Euro, in erster Linie aufgrund der Erfolge von QSC im IP-basierten Sprachgeschäft.

Im Ergebnis verbesserte sich die Bruttomarge um 1 Prozentpunkt auf 23 Prozent; das Bruttoergebnis stieg 2009 auf 95,5 Millionen Euro gegenüber 90,0 Millionen Euro im Vorjahr.

Bruttomarge verbessert sich auf 23 Prozent

BRUTTOERGEBNIS (in Mio. €)



Hohe Effizienz in Vertrieb und Verwaltung • Die Marketing- und Vertriebskosten blieben mit 54,0 Millionen Euro nach 54,1 Millionen Euro im Jahr 2008 nahezu konstant. Diese Position setzt sich neben den Abschreibungen im Wesentlichen aus drei Kostenblöcken zusammen: Personalkosten, Provisionszahlungen und Werbeaufwendungen. Weitere Ausführungen zur Arbeitsweise des Vertriebs finden sich auf den Seiten 26 – 27 des Konzernlageberichts.

Die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen 2009 leicht auf 32,3 Millionen Euro gegenüber 30,8 Millionen Euro im Jahr 2008. Ihr Anteil am Gesamtumsatz blieb mit 8 Prozent aber weiter auf einem niedrigen Niveau; dies gilt auch für die Marketing- und Vertriebskosten, deren Anteil am Umsatz unverändert 13 Prozent betrug.

MARKETING- UND VERTRIEBSKOSTEN (in Mio. €)



Margenstarke Umsätze verbessern Profitabilität • In ihren Quartalsberichten folgt QSC der international gängigen Praxis eines gesonderten Ausweises der Abschreibungen und der nicht zahlungswirksamen aktienbasierten Vergütung in der Gewinn- und Verlustrechnung; im vorliegenden Konzernabschluss sind diese Größen dagegen in den Kostenpositionen für umgesetzte Leistungen, Marketing und Vertrieb sowie allgemeine Verwaltung enthalten. Die nachfolgende verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung weist die Abschreibungen und die nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung getrennt aus und ermöglicht so einen schnellen Überblick über die Entwicklung des operativen Geschäfts:

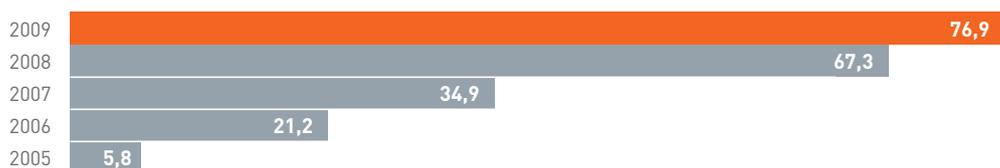
in T €	2009	2008
Umsatzerlöse	420.546	413.304
Kosten der umgesetzten Leistungen *	-277.817	-276.308
Bruttoergebnis vom Umsatz	142.729	136.996
Marketing- und Vertriebskosten *	-39.849	-45.316
Allgemeine Verwaltungskosten *	-26.459	-25.283
Sonstige betriebliche Erträge	1.849	2.749
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.380	-1.862
EBITDA	76.890	67.284
Abschreibungen	-66.728	-60.552
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	-490	-674
Operatives Ergebnis (EBIT)	9.672	6.058

* exklusive Abschreibungen und nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung

Anstieg des EBITDA-
Ergebnisses auf
76,9 Millionen Euro

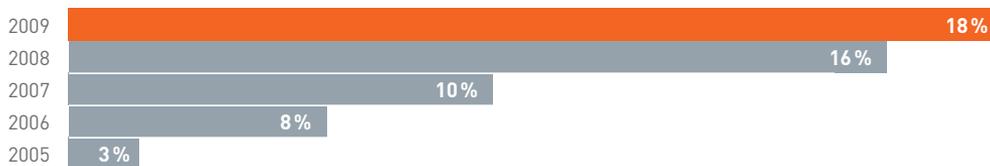
EBITDA-Marge steigt auf 18 Prozent • Die Konzentration auf profitables Wachstum sowie die strikte Kostendisziplin in allen Bereichen ermöglichte QSC 2009 in einem äußerst schwierigen Umfeld die Steigerung des EBITDA-Ergebnisses um 9,6 Millionen Euro auf 76,9 Millionen Euro – der Umsatz stieg im gleichen Zeitraum um 7,2 Millionen Euro. QSC definiert das EBITDA als Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Amortisierung von abgegrenzter nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung sowie Abschreibung und Amortisierung von Sachanlagen, immateriellen Vermögenswerten und Geschäfts- oder Firmenwert.

EBITDA (in Mio. €)



Die EBITDA-Marge – im Telekommunikationsmarkt die entscheidende Kenngröße für die Profitabilität des operativen Geschäfts – konnte QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 18 Prozent gegenüber 16 Prozent im Jahr 2008 verbessern.

EBITDA-MARGE



Die Abschreibungen stiegen im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 66,7 Millionen Euro gegenüber 60,6 Millionen Euro im Vorjahr, erreichten damit aber ihren Scheitelpunkt. Ab dem Jahr 2010 erwartet QSC sinkende Abschreibungen. Der Anstieg 2009 lässt sich in erster Linie auf die hohen kundenbezogenen Investitionen im Verlauf der Jahre 2007 und 2008 insbesondere für die Anschaltung neuer Kunden im ADSL2+ Geschäft zurückführen; den Großteil dieser Investitionen schreibt QSC über zwei Jahre ab. Darüber hinaus passte QSC in den Geschäftsjahren 2008 und 2009 die Abschreibungszeiträume einzelner Sachanlagen den tatsächlichen Gegebenheiten an. Weitere Ausführungen hierzu finden sich auf den Seiten 77–78 des Konzernanhangs.

EBIT steigt um 59 Prozent • Im abgelaufenen Geschäftsjahr erzielte QSC ein operatives Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) in Höhe von 9,7 Millionen Euro nach 6,1 Millionen Euro im Jahr 2008. Das Finanzergebnis ging insbesondere aufgrund des äußerst niedrigen Zinsniveaus für die Anlage der liquiden Mittel leicht auf -2,5 Millionen Euro gegenüber -1,5 Millionen Euro im Jahr 2008 zurück. Das Ergebnis vor Ertragsteuern lag danach bei 7,2 Millionen Euro gegenüber 4,5 Millionen Euro im Vorjahr.

Operatives Ergebnis (EBIT) stieg im vergangenen Jahr auf 9,7 Millionen Euro

Deutlicher Anstieg des Konzerngewinns • QSC wies zum 31. Dezember 2009 Ertragsteuern in Höhe von -1,7 Millionen Euro gegenüber -3,8 Millionen Euro im Vorjahr aus. -0,4 Millionen Euro hiervon entfielen auf die Gewerbe- und Körperschaftsteuer und -1,3 Millionen Euro auf nicht liquiditätswirksame latente Steueraufwendungen.

Der Konzerngewinn nach Steuern lag 2009 bei 5,5 Millionen Euro nach 0,8 Millionen Euro im Vorjahr. QSC konnte damit den Gewinn bei einem Umsatzanstieg um 7,2 Millionen Euro um 4,7 Millionen Euro steigern – die Konzentration auf profitables Wachstum im Rezessionsjahr 2009 zahlte sich aus.

KONZERNERGEBNIS (in Mio. €)



ERTRAGSLAGE NACH SEGMENTEN

Fokus auf mittelständische Kunden im Segment Managed Services • Der Umsatz im Segment Managed Services stieg im Jahr 2009 leicht auf 74,3 Millionen Euro nach 73,3 Millionen Euro. Dabei stand einer positiven Entwicklung im Neugeschäft eine rezessionsbedingt höhere Preissensibilität bei Vertragsverlängerungen gegenüber. Im Neugeschäft schärfte QSC 2009 unter Leitung des neuen Vorstands Joachim Trickl ihre Strategie weiter; das Unternehmen konzentriert sich jetzt noch stärker auf die Gewinnung und Bindung mittelständischer Kunden. Die Zurückhaltung bei Großunternehmen hat insbesondere zwei Gründe: Erstens drückt hier der Wettbewerb internationaler Anbieter auf die Margen und zweitens haben sich manche Kunden in der Vergangenheit als äußerst betreuungsintensiv erwiesen. Im Mittelstand kann QSC dagegen auf Augenhöhe agieren und mit höchster Qualität und persönlichem Service im Gegensatz zu den international agierenden Wettbewerbern punkten.

UMSATZ MANAGED SERVICES (in Mio. €)



Erfolge im Neugeschäft verzeichnete QSC 2009 beispielsweise beim Allgemeinen Deutschen Automobilclub (ADAC), wo das Unternehmen 180 nationale Standorte sowie die Münchener Zentrale über ein modernes IP-VPN vernetzte. Für den größten unabhängigen Hotspot-Betreiber in Europa, The Cloud, vernetzte QSC rund 1.250 WiFi-Standorte, unter anderem in Hotels, Bürogebäuden, Filialketten und öffentlichen Gebäuden über ein IP-VPN.

70 Prozent des
Neugeschäfts stammten
von Bestandskunden

70 Prozent des Neugeschäfts stammten von Bestandskunden. So konnte QSC beispielsweise im Mai 2009 ihr Auftragsvolumen bei der ARAG Allgemeinen Rechtsschutz-Versicherungs-AG, Düsseldorf, deutlich ausweiten. Nachdem QSC seit 2006 bereits die komplette Sprachkommunikation dieses namhaften Versicherers betrieben hatte, vernetzt QSC jetzt auch bundesweit rund 250 Standorte mit einem IP-VPN. Bestandskunden orderten zunehmend auch weitere Leistungen wie IP-Telefonie oder netzbasierte Telefonanlagen.

Deutliche Verbesserung des EBITDA-Ergebnisses • Die Kosten der umgesetzten Leistungen, die insbesondere für die Nutzung der bundesweiten Infrastruktur von QSC anfallen, beliefen sich im Segment Managed Services 2009 auf 41,4 Millionen Euro nach 39,0 Millionen Euro im Vorjahr. Die fokussierte Vertriebsstrategie ermöglichte zugleich eine Reduzierung der Marketing- und Vertriebskosten auf 11,7 Millionen Euro gegenüber 16,6 Millionen Euro im Vorjahr; die allgemeinen Verwaltungskosten blieben mit 9,1 Millionen Euro gegenüber 9,9 Millionen Euro im Vorjahr nahezu unverändert. Die deutliche Senkung der Vertriebskosten trug danach 2009 maßgeblich zu der Steigerung des Segment-EBITDA auf 12,1 Millionen Euro gegenüber 8,1 Millionen Euro im Vorjahr bei; die entsprechende Marge verbesserte sich auf 16 Prozent gegenüber 11 Prozent im Jahr 2008.

EBITDA-Marge der BU Managed Services stieg auf 16 Prozent

EBITDA-MARGE MANAGED SERVICES



Die Abschreibungen stiegen im Vergleich zum Vorjahr auf 12,1 Millionen Euro gegenüber 7,5 Millionen Euro im Jahr 2008. In der Folge blieb das operative Ergebnis im Segment Managed Services mit -0,1 Millionen Euro leicht unter dem Niveau des Vorjahres von 0,3 Millionen Euro.

EBIT MANAGED SERVICES (in Mio. €)



Zweigeteilte Entwicklung im Segment Produkte • Der Umsatz im Segment Produkte blieb mit 92,1 Millionen Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich unter dem Niveau des Vorjahres von 103,8 Millionen Euro. Dabei verdeckten erwartete Umsatzrückgänge in der konventionellen Sprachtelefonie die Erfolge von QSC im Geschäft mit kleinen und mittleren Unternehmen.

UMSATZ PRODUKTE (in Mio. €)



IPfonie centraflex erhielt
auf der CeBIT 2009
den Innovationspreis-IT

Ein rezessionsbedingt noch einmal verschärfter Preiswettbewerb sowie die wachsende Popularität von Flatrates bestimmte 2009 das Geschäft mit konventionellen Sprachprodukten. Der Umsatzanteil der Preselect- und Call-by-Call-Angebote sank dadurch im Jahresverlauf weiter und belief sich im vierten Quartal 2009 nur noch auf 43 Prozent im Vergleich zu 47 Prozent im ersten Quartal 2009. Dieser Rückgang ist auch eine Folge der wachsenden Nachfrage von Kunden nach Voice-over-IP-Produkten anstelle konventioneller Sprachprodukte. Mit der IPfonie-Produktfamilie erzielt QSC im Vergleich zwar geringere Umsätze, aber deutlich höhere Deckungsbeiträge. Bewusst konzentrierte sich QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr auf die Vermarktung solcher margenstärkerer Produkte, zu denen neben IPfonie auch die Q-DSLmax Datenprodukte und deren Kombination mit VoIP-Produkten, die QSC-Complete-Pakete, zählen. Die Vermarktung des margenschwachen Privatkundenprodukts Q-DSL home stellte das Unternehmen dagegen nach dem ersten Quartal 2009 ein. Stattdessen erweiterte QSC im Jahresverlauf bedarfsgerecht die Q-DSLmax-Produktpalette für symmetrische DSL-Anbindungen; Geschäftskunden können jetzt zwischen sieben verschiedenen Bandbreiten – von 2.048 kbit/s bis 20.000 kbit/s – wählen. Zu den margenstarken Produkten zählt auch die virtuelle Telefonanlage IPfonie centraflex. Für diese Innovation wurde QSC auf der CeBIT im März 2009 mit dem Innovationspreis-IT der Initiative Mittelstand unter Schirmherrschaft des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie in der Kategorie Telekommunikation als innovativstes Unternehmen unter insgesamt rund 2.000 Bewerbern in 34 Kategorien ausgezeichnet. Im abgelaufenen Geschäftsjahr baute QSC insbesondere zur Vermarktung dieses Produkts einen neuen Vertriebskanal für Distributoren auf und verzeichnete bereits im Jahresverlauf erste Erfolge.

Höhere Ergebnisse trotz geringerer Umsätze • Die Konzentration auf profitable Geschäftsfelder sowie eine strikte Kostendisziplin führten 2009 trotz des Umsatzrückgangs zu einem Anstieg der Ergebnisse im Segment Produkte. Dabei gingen die Netzwerkkosten infolge der rückläufigen Umsätze 2009 auf 49,0 Millionen Euro gegenüber 60,6 Millionen Euro im Jahr 2008 zurück. Auch bei den Vertriebskosten konnte QSC deutliche Einsparungen erreichen, sodass das Segment-EBITDA im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 19,4 Millionen Euro nach 15,2 Millionen Euro im Vorjahr anstieg. Die EBITDA-Marge verbesserte sich auf 21 Prozent nach 15 Prozent im Jahr 2008.

EBITDA-MARGE PRODUKTE



Trotz leicht höherer Abschreibungen konnte QSC auch das EBIT im Segment Produkte deutlich steigern: Es lag bei 4,6 Millionen Euro nach 1,8 Millionen Euro im Vorjahr; die EBIT-Marge erhöhte sich auf 5 Prozent nach 2 Prozent. In keinem anderen Segment erzielt QSC eine so hohe EBIT-Marge wie im Segment Produkte – die Konzentration auf höhermargige Produkte zahlt sich aus.

EBIT PRODUKTE (in Mio. €)



Wachsende Bedeutung des Voice-Wholesale-Geschäfts • Im Segment Wholesale/Reseller steigerte QSC den Umsatz 2009 auf 254,2 Millionen Euro gegenüber 236,2 Millionen Euro im Vorjahr. Entscheidenden Anteil an diesem Wachstum hatten die Erfolge im Voice-Wholesale-Geschäft; die Bedeutung des ADSL2+ Wholesale-Geschäfts nahm demgegenüber im Jahresverlauf ab. Während dessen Umsatzanteil im Januar 2009 noch bei 49 Prozent gelegen hatte, fiel er bis Dezember auf 41 Prozent.

UMSATZ WHOLESALERESELLER (in Mio. €)



Wie zu Jahresbeginn erwartet, entwickelte sich das ADSL2+ Wholesale-Geschäft 2009 schwächer als in den Vorjahren; die geringere Zahl von Neukunden führte zugleich zu einem deutlichen Rückgang der besonders margenstarken Einmalumsätze für deren Anschaltung. Die schwächere Entwicklung lässt sich im Wesentlichen auf drei Gründe zurückführen: Erstens kam es insbesondere in Ballungsräumen, wo QSC mit eigener Infrastruktur präsent ist, langsam zu einer Sättigung bei DSL-Anschlüssen. Zweitens verschärfte sich der Preiswettbewerb in diesem Geschäftsfeld und QSC war nicht gewillt, für weiteres Wachstum auf die Erzielung einer hinreichenden Marge zu verzichten. Und drittens nutzte gerade in Ballungsräumen eine wachsende Zahl von potenziellen DSL-Kunden das TV-Kabel auch für den breitbandigen Internetanschluss.

Die wachsende Bedeutung des TV-Kabels stärkte auf der anderen Seite aber zugleich das Voice-Wholesale-Geschäft. Denn die Kabelnetzbetreiber greifen für Sprachdienste auf das bundesweite NGN von QSC zurück. Dessen äußerst wettbewerbsfähige Kostenstruktur machte QSC auch für andere Anbieter im Privatkundenmarkt zu einem bevorzugten Partner für Sprachdienste. Stabil entwickelte sich 2009 das klassische SHDSL-Wholesale-Geschäft mit internationalen Carriern und Internet-Service-Providern.

Positive Entwicklung im Voice-Wholesale-Geschäft im Jahr 2009

BU Wholesale/Reseller
erzielte 2009 eine EBITDA-
Marge von 18 Prozent

Segment erwirtschaftet attraktives EBITDA-Ergebnis • Das ADSL2+ Wholesale-Geschäft sowie das Voice-Wholesale-Geschäft lasten die bundesweite Netzinfrastruktur von QSC maßgeblich aus; daher trägt das Segment Wholesale/Reseller mit 187,4 Millionen Euro nach 176,7 Millionen Euro im Vorjahr auch das Gros der Netzwerkkosten. Die stark automatisierten Prozesse in diesem Segment ermöglichen dagegen im Vergleich zum Umsatz verhältnismäßig geringe Marketing- und Vertriebskosten sowie allgemeine Verwaltungskosten. In der Folge erwirtschaftete das Segment Wholesale/Reseller trotz geringerer Einmalumsätze auch 2009 das höchste Segment-EBITDA: Es erreichte 45,4 Millionen Euro nach 44,0 Millionen Euro im Vorjahr; die entsprechende Marge lag bei 18 Prozent nach 19 Prozent im Jahr 2008.

EBITDA-MARGE WHOLESALERESELLER



Obwohl das Segment Wholesale/Reseller aufgrund der hohen Netzbeanspruchung und der kundenbezogenen Investitionen auch die höchsten Abschreibungen zu tragen hat, erzielte es 2009 mit 5,2 Millionen Euro nach 4,0 Millionen Euro auch das höchste Segment-EBIT.

EBIT WHOLESALERESELLER (in Mio. €)



FINANZMANAGEMENT

Zentrales Finanzmanagement • QSC steuert die gesamte Finanzierung und Kapitalanlage zentral am Standort Köln. Dort findet auch ein Cash-Pooling der Mittelzuflüsse bei den Tochtergesellschaften statt. Die überschüssige Liquidität von QSC war zum 31. Dezember 2009 ausschließlich in Tagesgeld angelegt und auch unterjährig verfolgte das Unternehmen eine äußerst konservative Anlagepolitik; trotz der Turbulenzen an den Finanzmärkten musste das Unternehmen daher keinerlei Abschreibungen auf Kapitalanlagen hinnehmen. Generell verzichtet QSC auf den Einsatz derivativer Finanzinstrumente. Außerbilanziell bestanden lediglich Verbindlichkeiten aus Avalen und Bürgschaften, die im Konzernanhang auf der Seite 113 erläutert werden.

QSC ist per Saldo schuldenfrei • QSC konzentrierte sich 2009 auf die Stärkung der Finanz- und Ertragskraft. Als entscheidende Messgröße für die Finanzkraft nutzt das Unternehmen den Free Cashflow. QSC definiert diesen als Veränderung der Differenz zwischen dem Bestand an liquiden Mitteln und zinstragenden Verbindlichkeiten. Im Geschäftsjahr 2009 erwirtschaftete QSC einen positiven Free Cashflow in Höhe von 12,9 Millionen Euro; im Vorjahr betrug der negative Free Cashflow noch -32,3 Millionen Euro.

Die liquiden Mittel, zu den neben den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten auch die zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte zählen, beliefen sich zum 31. Dezember 2009 auf 41,3 Millionen Euro gegenüber 49,2 Millionen Euro zum Bilanzstichtag des Vorjahres. Im Verlauf des Jahres 2009 reduzierte QSC zugleich ihre zinstragenden Verbindlichkeiten um 20,8 Millionen Euro auf 40,5 Millionen Euro. Daraus ergab sich ein positiver Free Cashflow in Höhe von 12,9 Millionen Euro. In gleichem Umfang baute QSC die Nettoverschuldung ab und war danach zum 31. Dezember 2009 per Saldo schuldenfrei: Die Nettoliquidität belief sich auf 0,7 Millionen Euro. Ende 2008 hatte QSC noch eine Nettoverschuldung von -12,2 Millionen Euro ausgewiesen.

in T €	31.12.2009	31.12.2008
Kapitalsteuerung		
Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	-22.775	-37.533
Sonstige kurzfristige Schulden	-2.774	-8.778
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-15.000	-15.000
Verzinsliches Fremdkapital	-40.549	-61.311
Zuzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	40.952	48.823
Zuzüglich zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte	330	327
Nettoliquidität (Nettoverschuldung)	733	-12.161

FINANZLAGE

Profitables Wachstum und Schuldenabbau prägen Kapitalflussrechnung • Die positive Geschäftsentwicklung im Jahr 2009 führte zu einem weiteren Anstieg der Cashflow-Zuflüsse aus betrieblicher Tätigkeit auf 65,5 Millionen Euro gegenüber 57,9 Millionen Euro im Vorjahr. Zugleich reduzierte QSC den negativen Cashflow aus Investitionstätigkeit auf -40,3 Millionen Euro gegenüber -69,0 Millionen Euro im Jahr 2008. Dabei gingen sowohl die Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen nach Ende des Netzerweiterungsprojekts als auch für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte deutlich zurück. Bei dem Erwerb immaterieller Vermögenswerte handelt es sich in erster Linie um den Ausweis der aktivierten Kundenanschlüsse im ADSL2+ Geschäft.

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit stieg 2009 weiter an

CASHFLOW AUS BETRIEBLICHER TÄTIGKEIT (in Mio. €)

2009	65,5
2008	57,9

Das Unternehmen tilgte
23,5 Millionen Euro Schulden
aus Finanzierungsleasing

Der hohe Anstieg des negativen Cashflows aus Finanzierungstätigkeit auf -33,0 Millionen Euro nach -14,2 Millionen Euro im Jahr 2008 resultiert aus dem signifikanten Schuldenabbau im abgelaufenen Geschäftsjahr. QSC tilgte allein 23,5 Millionen Euro Schulden aus Finanzierungsleasing und baute ihre sonstigen kurz- und langfristigen Schulden um 6,0 Millionen Euro ab.

QSC investiert lediglich 42,2 Millionen Euro • Planmäßig führte QSC 2009 ihre Investitionen deutlich auf 42,2 Millionen Euro gegenüber 91,4 Millionen Euro im Vorjahr zurück. 69 Prozent dieser Investitionen waren kundenbezogen. Dabei handelt es sich überwiegend um aktivierte Bereitstellungskosten für Kundenanschaltungen sowie um technische Endgeräte wie Router. Lediglich 10,0 Millionen Euro beziehungsweise 24 Prozent entfielen auf fortlaufende Erneuerungs- und Ersatzinvestitionen in das bundesweite QSC-Netz sowie die Weiterentwicklung des NGN; 7 Prozent der Investitionen waren für sonstige Zwecke wie Geschäftsausstattung bestimmt.

INVESTITIONEN (in Mio. €)

2009	42,2
2008	91,4

QSC baut 2009 signifikant Schulden ab • Aufgrund des operativen Erfolgs konnte QSC 2009 noch stärker Mittelzuflüsse aus betrieblicher Tätigkeit zur Finanzierung einsetzen und im Gegenzug zinstragende Verbindlichkeiten abbauen. Das Unternehmen tilgte insbesondere Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen. Die langfristigen Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen lagen zum 31. Dezember 2009 nur noch bei 7,3 Millionen Euro gegenüber 17,4 Millionen Euro am Bilanzstichtag 2008; die kurzfristigen Schulden reduzierten sich auf 15,5 Millionen Euro nach 20,2 Millionen Euro zum 31. Dezember 2008.

Unter sonstigen langfristigen Schulden wies QSC weitere 0,6 Millionen Euro Schulden aus der Finanzierung kundenbezogener Investitionen aus; deren kurzfristiger Anteil mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr in Höhe von 2,2 Millionen Euro ist in den sonstigen kurzfristigen Schulden enthalten.

Darüber hinaus nutzte QSC auch 2009 eine bis Ende 2011 laufende Kreditlinienvereinbarung mit drei Kreditinstituten in Höhe von 50 Millionen Euro; unter Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten wies QSC zum 31. Dezember 2009 wie im Vorjahr eine Inanspruchnahme dieser Kreditlinie in Höhe von 15,0 Millionen Euro aus.

VERMÖGENSLAGE

Solide Bilanzstruktur • Die Bilanzsumme verringerte sich zum 31. Dezember 2009 auf 311,3 Millionen Euro gegenüber 352,5 Millionen Euro Ende 2008. Wie im Vorjahr entfielen 67 Prozent dieser Summe auf langfristige und 33 Prozent auf kurzfristige Vermögenswerte. Auf der Passivseite sind diese Vermögenswerte zu 51 Prozent mit Eigenkapital und zu 49 Prozent mit Fremdkapital finanziert; im Vergleich zu 2008 stieg der Anteil des Eigenkapitals um 7 Prozentpunkte. Die langfristigen Vermögenswerte waren danach vollständig mit Eigenkapital und langfristigen Schulden finanziert.

2009 waren zwei Drittel der Vermögenswerte von QSC langfristiger Natur

Planmäßige Abschreibungen reduzieren langfristiges Vermögen • Die planmäßigen Abschreibungen und der Fokus auf Ersatz- und Erneuerungsinvestitionen führten 2009 zu einem deutlichen Rückgang des Wertes der Sachanlagen auf 126,2 Millionen Euro gegenüber 141,0 Millionen Euro im Vorjahr. Der Wert der anderen immateriellen Vermögenswerte reduzierte sich auf 33,7 Millionen Euro gegenüber 45,0 Millionen Euro zum Jahresende 2008, da die Wholesale-Partner von QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr weniger neue ADSL2+ Kunden gewannen als im Vorjahr. Investitionen bei der Anschaltung solcher Kunden schreibt QSC binnen zwei Jahren ab.

Straffes Forderungsmanagement • Angesichts des äußerst schwierigen wirtschaftlichen Umfelds beobachtete QSC 2009 sehr genau die Entwicklung der Außenstände und achtete auf ein straffes Forderungsmanagement. Als dessen Folge gelang eine nochmalige Reduzierung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf 53,6 Millionen Euro gegenüber 57,9 Millionen Euro zum 31. Dezember 2008. Die Wertberichtigungen und Kulanzleistungen auf Forderungen blieben mit 1,3 Millionen Euro sehr überschaubar; sie entsprechen lediglich 0,3 Prozent des Umsatzes. Zum Jahresende 2009 gab es keine Forderungen, die älter als 90 Tage waren und nicht vollständig wertberichtigt wurden.

Im Vorratsvermögen erfasst QSC die Bestände an technischen Geräten für Endkunden, Router und CPE. Die Vorräte beliefen sich im Jahr 2009 auf 2,4 Millionen Euro gegenüber 3,7 Millionen Euro im Jahr davor.

FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN (in Mio. €)



Eigenkapitalquote verbessert sich auf 51 Prozent • Der Konzerngewinn in Höhe von 5,5 Millionen Euro führte 2009 zu einer Verringerung des Verlustvortrags und trug maßgeblich zu der Steigerung des Eigenkapitals auf 159,7 Millionen Euro gegenüber 153,7 Millionen Euro zum 31. Dezember 2008 bei. Dadurch erhöhte sich die Eigenkapitalquote zum Bilanzstichtag 2009 auf 51 Prozent gegenüber 44 Prozent zum Jahresende 2008.

EIGENKAPITALQUOTE



Signifikante Reduzierung der Verbindlichkeiten • QSC baute 2009 weiter Schulden ab und stärkte die Finanzkraft. Die langfristigen Schulden sanken auf 54,2 Millionen Euro gegenüber 76,4 Millionen Euro zum 31. Dezember 2008; die kurzfristigen Schulden reduzierten sich auf 97,3 Millionen Euro gegenüber 122,4 Millionen Euro. Über den im Rahmen der Finanzlage erläuterten Abbau der Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen hinaus verringerte QSC die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zum 31. Dezember 2009 auf 41,0 Millionen Euro gegenüber 50,0 Millionen Euro ein Jahr zuvor.

Unter langfristige Schulden wies QSC zum 31. Dezember 2009 zudem langfristige Schulden gegenüber Minderheitsgesellschaftern in Höhe von 42,6 Millionen Euro gegenüber 53,8 Millionen Euro zum Bilanzstichtag 2008 aus. Es handelt sich bei dieser Position um das Kapitalkonto des Miteigentümers der Netzgesellschaft Plusnet, TELE2. Diese hatte ursprünglich eine Bareinlage in Höhe von 50 Millionen Euro für ihren 32,5-prozentigen Anteil an Plusnet geleistet. Gegen diese Einlage werden die auf TELE2 entfallenden Abschreibungen auf das DSL-Netz gebucht. 2009 zahlte Plusnet zudem nach Beendigung des Netzerweiterungsprojekts und dessen Abrechnung die in der Gesellschaft noch für Zwecke des Netzausbaus verfügbare Liquidität in Höhe von 10,9 Millionen Euro nach Maßgabe der Gesellschafteranteile aus; 3,5 Millionen Euro flossen hierbei einmalig an TELE2. Ansonsten sind die langfristigen Schulden gegenüber Minderheitsgesellschaftern nicht liquiditätswirksam.

WESENTLICHE FÜR DEN GESCHÄFTSVERLAUF URSÄCHLICHE EREIGNISSE

Keine außergewöhnlichen Ereignisse im Jahr 2009 • Im abgelaufenen Geschäftsjahr gab es keine singulären Ereignisse im Unternehmen oder am Markt, die den Geschäftsverlauf von QSC wesentlich beeinflusst hätten.

TATSÄCHLICHER VERSUS PROGNOTIZIERTER GESCHÄFTSVERLAUF

Erfolgreiche Konzentration auf eine Stärkung der Finanz- und Ertragskraft • QSC hatte Ende Februar 2009 während der schwersten Rezession der Nachkriegszeit einen ersten Ausblick auf das Geschäftsjahr 2009 vorgelegt. Danach plante das Unternehmen eine Fortsetzung der positiven Geschäftsentwicklung mit einem deutlichen Schwerpunkt auf der Stärkung der Finanz- und Ertragskraft. Das Unternehmen erwartete einen positiven Free Cashflow von mehr als 10 Millionen Euro sowie ein EBITDA-Ergebnis von 68 bis 78 Millionen Euro. Verbunden damit war ein geplanter Jahresumsatz von 420 bis 440 Millionen Euro sowie ein nachhaltig positives Konzernergebnis.

Angesichts der unterjährig erfolgreichen Steigerung der Profitabilität und des zügigen Abbaus der Nettoverschuldung passte das Unternehmen Anfang November 2009 diese Prognose an: Es plante danach ein EBITDA-Ergebnis am oberen Ende der Spanne von 68 bis 78 Millionen Euro bei einem Umsatz am unteren Ende der Spanne von 420 bis 440 Millionen Euro. Zugleich erhöhte QSC die Free-Cashflow-Prognose: Ein erwarteter Free Cashflow von mindestens 12 Millionen Euro statt bislang mindestens 10 Millionen Euro sollte einen vollständigen Abbau der Nettoverschuldung bis zum Jahresende ermöglichen. Diese Prognose konnte QSC vollständig erfüllen. Der Umsatz belief sich 2009 auf 420,5 Millionen Euro, das EBITDA-Ergebnis auf 76,9 Millionen Euro und der Konzerngewinn auf 5,5 Millionen Euro. Dank eines positiven Free Cashflows von 12,9 Millionen Euro konnte QSC ihre Nettoschulden bis Jahresende zudem vollständig tilgen.

Im November 2009 erhöhte QSC die Prognose für den Free Cashflow

UMSATZ (in Mio. €)

2009	420,5
Nov. *	420 – 440
Febr.*	420 – 440

EBITDA (in Mio. €)

2009	76,9
Nov. *	68 – 78
Febr.*	68 – 78

FREE CASHFLOW (in Mio. €)

2009	12,9
Nov. *	> 12
Febr.*	> 10

* Prognose

GESAMTAUSSAGE ZUM GESCHÄFTSVERLAUF 2009

Das operative Geschäft von QSC entwickelte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr trotz Rezession positiv. Die Konzentration auf eine Stärkung der Finanz- und Ertragskraft zahlte sich aus: In einem äußerst schwierigen Umfeld konnte das Unternehmen seine Profitabilität weiter steigern und zugleich seine Nettoverschuldung komplett abbauen.

Chancen- und Risikobericht

RISIKOPOLITIK

Chancen- und Risikomanagement bildet Entscheidungsgrundlage • Die Strategie von QSC ist auf profitables Wachstum sowie auf Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit ausgerichtet. Da die Märkte von QSC einer ständigen Veränderung unterliegen, bedarf es hierzu eines vorausschauenden Chancen- und Risikomanagements. Die systematische Beschäftigung mit potenziellen Chancen und Risiken sowie die Förderung des risikoorientierten Denkens und Handelns sind zentraler Bestandteil der Zukunftssicherung und -gestaltung. Das Chancen- und Risikomanagement bildet in allen Unternehmensbereichen eine Grundlage für Entscheidungen. Hierbei verfolgt QSC das Ziel, bestehende und potenzielle Risiken zu vermeiden bzw. zu minimieren und sich eröffnende Chancen zügig wahrzunehmen. Die Risikostrategie zielt darauf ab, mithilfe eines kontinuierlichen Risikomanagements ein optimales Gleichgewicht zwischen Risikoabwehr und Chancenwahrnehmung zu erreichen.

CHANCENMANAGEMENT

Enge Verbindung von Chancen- und Risikomanagement

Chancenmanagement basiert auf Marktanalysen und Marktforschung • Chancen- und Risikomanagement sind bei QSC eng verbunden. Chancen ergeben sich insbesondere aus den Veränderungen der Märkte von QSC. Die Verantwortung für die frühzeitige Identifikation und Wahrnehmung solcher Chancen liegt bei den Verantwortlichen in den Business Units bzw. Zentralbereichen. Diese nutzen hierzu vor allem Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie die Ergebnisse der Marktforschung. Die so gewonnenen Erkenntnisse fließen zugleich in die kontinuierliche Entwicklung von Produkt- und Prozessinnovationen ein. Der Prognosebericht auf den Seiten 59 ff. enthält eine Übersicht über die Chancen, die in den kommenden beiden Geschäftsjahren für QSC besonders relevant sind.

RISIKOMANAGEMENT

Risikomanagement in allen Unternehmensbereichen implementiert • Das Risikomanagement von QSC umfasst aufeinander abgestimmte Regelungen, Maßnahmen und Verfahren zum Umgang mit Risiken. Es soll zukünftige risikobehaftete Entwicklungen frühestmöglich identifizieren, analysieren, bewerten, steuern und überwachen, um den Erfolg des Unternehmens langfristig sicherzustellen. Im Mittelpunkt stehen hierbei

- die Risikovermeidung durch Prävention,
- die Verringerung bestehender Risiken durch geeignete Maßnahmen,
- die Kompensation und Absicherung bestehender Risiken durch Rückstellungen und Versicherungsschutz sowie
- die Akzeptanz von Restrisiken in enger Abstimmung mit der Unternehmensführung.

Das Risikomanagementsystem (RMS) erstreckt sich auf alle Business Units, Zentralbereiche und Tochtergesellschaften von QSC. Das Unternehmen bezieht bei allen Entscheidungen Risikoabschätzungen in die Überlegungen mit ein und achtet gegebenenfalls von Beginn an auf eine Verringerung des Auftretens von Risiken durch entsprechende Maßnahmen. Regelmäßige Berichte unterstützen die Verantwortlichen bei der frühzeitigen Risikoidentifikation und stellen sicher, dass diese angemessen bei Entscheidungen berücksichtigt werden. Richtlinien, Verfahrensanleitungen und Arbeitsanweisungen flankieren das RMS und gewährleisten dessen Umsetzung im betrieblichen Alltag.

Zweigeteilte Verantwortung im Risikomanagement • Zwei Stellen teilen sich die Aufgaben innerhalb des RMS: Das zentrale, dem Vorstandsvorsitzenden zugeordnete Risikomanagement verantwortet die jährliche Risikoinventur sowie die quartalsweisen Risikoberichte und steht im ständigen Kontakt mit allen Unternehmensbereichen. Die Beobachtung der Risiken anhand von operativen und finanziellen Kennzahlen übernimmt der Bereich Finanzen.

Die kontinuierliche Beobachtung und Bewertung der auftretenden Risiken übernehmen dezentral Risikoverantwortliche; zum 31. Dezember 2009 hatte das Unternehmen 19 Führungskräfte mit dieser Aufgabe betraut. Sie prüfen regelmäßig, ob in ihrem Bereich bisher nicht erkannte Risiken entstanden sind und ob sich bestehende Risiken verändert haben. Diese Führungskräfte berichten dem Vorstand regelmäßig über fachbereichsbezogene Risiken und Herausforderungen und stellen so sicher, dass dieser jederzeit einen Einblick in das Tagesgeschäft sowie die damit verbundenen Risiken besitzt.

Das zentrale Risikomanagement überwacht die Einleitung und Einhaltung sämtlicher Maßnahmen zur Risikovermeidung und -verringerung. Es übernimmt darüber hinaus die Konsolidierung und Dokumentation der dezentral bewerteten Risiken und erstellt quartalsweise einen ausführlichen Risikobericht an den Vorstand. Dieser behandelt in jeder Sitzung Aspekte des Risikomanagements. Mindestens einmal jährlich unterrichtet der Vorstand den Aufsichtsrat mit einem ausführlichen Risikobericht; unterjährig informiert er ihn auf Basis des RMS über alle wesentlichen Risiken und Chancen. Darüber hinaus wird das Risikofrüherkennungssystem im Rahmen der Jahresabschlussprüfung geprüft.

Auf den Seiten 114 ff. des Konzernanhangs finden sich weitere Angaben zu dem Risikomanagementsystem in Bezug auf die Angabepflichten für Finanzinstrumente gemäß IFRS 7.

Zentrales Risikomanagement
erstellt jedes Quartal
umfassenden Risikobericht

ERGÄNZENDE ANGABEN NACH § 289 Absatz 5 HGB

Rechnungslegungsprozess unterliegt ständiger Beobachtung • Das rechnungslegungsbezogene Risikomanagement ist ein integraler Bestandteil des RMS von QSC. Die Risiken der Rechnungserstellung und -legung stehen ständig unter Beobachtung und fließen in die konzernweite Berichterstattung ein. Im Rahmen der Jahresabschlussprüfung prüft der Wirtschaftsprüfer auch den Rechnungslegungsprozess und die hierfür verwendeten IT-Systeme. Auf der Grundlage seiner Beobachtungen beschäftigt sich der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats und der gesamte Aufsichtsrat neben vielen anderen Sachverhalten auch mit dem rechnungslegungsbezogenen Risikomanagement.

Wesentliche Merkmale des rechnungslegungsbezogenen RMS • Im Folgenden führt QSC die wesentlichen Merkmale dieses RMS aus:

- QSC verfügt über eine eindeutige Führungs- und Unternehmensstruktur. Die Rechnungslegung sämtlicher 100-prozentigen Tochtergesellschaften wird auf Grundlage von Geschäftsbesorgungsverträgen von der QSC AG übernommen. Bei der Einzelgesellschaft sind die Verantwortlichkeiten für die einzelnen Prozesse klar zugeordnet.
- QSC gewährleistet die strikte Einhaltung gesetzlicher Vorgaben sowie der internationalen Rechnungslegungsvorschriften IFRS unter anderem durch die:
 - Beschäftigung von qualifiziertem Fachpersonal
 - gezielte und ständige Fort- und Weiterbildung dieser Fachkräfte
 - strikte Beachtung des Vier-Augen-Prinzips
 - klare Funktionstrennung bei der Erstellung und Buchung von Belegen sowie im Controlling
- QSC setzt bei der Einzelgesellschaft und allen Tochtergesellschaften eine einheitliche Standardsoftware von SAP ein. Diese ist umfassend gegen den Zugriff Unbefugter geschützt.
- Eine Bilanzrichtlinie bildet die Grundlage für die Rechnungslegung und Konsolidierung in allen Gesellschaften.
- Das konzernweite Monatsreporting gewährleistet unterjährig eine frühzeitige Erkennung möglicher Risiken. Es beinhaltet sämtliche für den Konzern relevante Rechnungslegungsprozesse wie die Kapital-, Schulden-, Aufwands- und Ertragskonsolidierung.

Darüber hinaus werden die Jahresabschlüsse aller wesentlichen Konzerngesellschaften einmal jährlich durch einen Wirtschaftsprüfer geprüft. Mit diesen Maßnahmen schafft QSC die notwendige Transparenz bei der Rechnungslegung und verhindert weitestgehend trotz der enormen Komplexität von IFRS das Auftreten möglicher Risiken in diesem Prozess.

Seit 2009 erleichtert neues System zur Archivierung durchgängige Dokumentation

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat das Unternehmen ein neues Archivierungssystem eingeführt, das die durchgängige Dokumentation sämtlicher zahlungsrelevanter Vorgänge weiter erleichtert. Dieses System schließt sich nahtlos an das voll integrierte funktionale SAP-System an, das konzernweit die Grundlage auch für die Rechnungslegung bildet.

EINZELRISIKEN

Nachfolgend werden diejenigen branchenwirtschaftlichen, regulatorischen, strategischen, leistungswirtschaftlichen, finanzwirtschaftlichen, informationstechnologischen und sonstigen Risiken näher erläutert, die QSC aus heutiger Sicht als wesentlich für die Geschäftstätigkeit einstuft.

BRANCHENWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Alternative Technologien – TV-Kabel • TV-Kabelnetzbetreiber vermarkten mit wachsendem Erfolg Breitbandanschlüsse. Deren Triple-Play-Angebote konkurrieren mit den Wholesale-Partnern von QSC. Die flächendeckende Verfügbarkeit von DSL sowie der mehrjährige Vermarktungsvorsprung im Breitbandgeschäft stellen indes sicher, dass DSL auch in den kommenden Jahren die dominante Breitbandtechnologie in Deutschland bleiben wird – das Marktforschungsinstitut IDC prognostiziert für das Jahr 2012 einen Marktanteil von 85 Prozent. Daher bewertet QSC den Wettbewerb mit dem TV-Kabel als moderates Risiko.

Alternative Technologien – FttX • Mit der ADSL2+ Technologie lassen sich alle aktuellen Internetanwendungen inklusive Triple Play problemlos realisieren. Dennoch läuft seit Längerem eine Diskussion über Nachfolge-Technologien unter dem Schlagwort Fibre to the Home (FttH), Fibre to the Basement (FttB) und Fibre to the Curb (FttC). Darunter versteht man das Verlegen von Glasfaserkabeln bis zum einzelnen Haushalt bzw. zum Keller des jeweiligen Gebäudes. Der Aufbau eines Glasfasernetzes könnte auf lange Sicht die Investitionen von Netzbetreibern wie QSC in ihre Infrastruktur obsolet machen.

QSC sieht das Risiko zum heutigen Zeitpunkt als beherrschbar an. Erstens ist der Glasfaserausbau mit Investitionen zumindest im zweistelligen Milliardenbereich verbunden und es ist aus heutiger Sicht nicht erkennbar, wie eine solche Investition ohne massive staatliche Subventionen zu finanzieren wäre. Zweitens wäre es für den eventuellen Fall eines solchen, mehrere Jahre dauernden Ausbaus für die Betreiber dieser Infrastruktur unverzichtbar, auch alternativen Anbietern den Zugriff auf die neue Infrastruktur zu erlauben, um ihre Investitionen zu amortisieren (Open Access). Netzbetreiber wie QSC können ihre bestehende Infrastruktur intelligent mit dem neuen Netz verknüpfen und beispielsweise ein NGN weiter in vollem Umfang nutzen.

Der Wettbewerb • Marktbeobachter erwarten eine Konzentration auf wenige marktstarke Anbieter auf dem deutschen DSL-Markt. QSC sieht sich in diesem Umfeld mit ihrem Fokus auf mittelständische Unternehmenskunden und einer eigenen Infrastruktur unverändert gut aufgestellt. Die Ausgliederung des DSL-Netzes in die Netzgesellschaft Plusnet vergrößert den Spielraum des Unternehmens bei eventuell veränderten Marktbedingungen, da es eine Konsolidierung der Netze erleichtern würde. Insgesamt bewertet QSC daher die möglichen Auswirkungen einer Konsolidierung als moderat.

Substitution der klassischen Sprachtelefonie • 2009 setzte sich der harte Preiswettbewerb in der klassischen Sprachtelefonie aufgrund von Voice-over-IP- und Flatrate-Angeboten fort. Mit dem frühzeitigen Ausbau des IP-fähigen Next Generation Network hat sich QSC auf diesen Wandel vorbereitet, muss aber derzeit noch Einbußen im konventionellen Sprachgeschäft hinnehmen. Zugleich realisiert das Unternehmen aber bereits steigende Umsätze mit VoIP-Telefonie sowie anderen IP-basierten Diensten und erwartet daher keine wesentliche Beeinträchtigung der Geschäftstätigkeit durch dieses Risiko.

QSC realisiert
steigende Umsätze
mit VoIP-Telefonie

REGULATORISCHE RISIKEN

Auslaufen der Regulierung • In den vergangenen beiden Jahren beendete die Bundesnetzagentur, basierend auf allgemeinen Empfehlungen der EU-Kommission, die zwingende Regulierung verschiedener Märkte und beschränkt sich fortan auf eine Beobachtung dieser Märkte, um gegebenenfalls nachträglich einschreiten zu können. Es besteht das Risiko, dass die Zahl der zwingend von den nationalen Regulierungsbehörden zu betrachtenden Märkte in den kommenden Jahren noch weiter sinkt und die Preisgestaltungsspielräume der Deutschen Telekom auch aufgrund der bislang bereits der Regulierung entzogenen Märkte steigen könnten.

Erste Erfahrungen mit dem Ende der zwingenden Regulierung zeigen, dass eine öffentliche Beobachtung des Wettbewerbsverhaltens der DTAG nicht ausreicht, um diese von einer Ausnutzung ihrer neu gewonnenen Spielräume abzuhalten. QSC geht aber davon aus, dass die anhaltende öffentliche Diskussion und die Aufbereitung entsprechender Fälle ein wettbewerbskonformes Verhalten fördern wird und die Bundesnetzagentur ansonsten von ihren Möglichkeiten Gebrauch macht. QSC beobachtet dieses Risiko sehr aufmerksam, da seine Auswirkungen im Falle eines eventuellen Regulierungsversagens erheblich sein könnten.

Im Jahr 2010 wird die politische Diskussion von der Umsetzung der im Jahr 2009 verabschiedeten Richtlinien der Europäischen Gemeinschaft für die Telekommunikationsmärkte beherrscht werden. QSC beobachtet die sich hieraus ergebenden Risiken hinsichtlich der Verringerung der Regulierungsintensität in weiter regulierungsbedürftigen Märkten auf der einen Seite sowie kostentreibende Forderungen von Verbraucherschutzseite und anderen Stellen auf der anderen Seite genau und beteiligt sich an der öffentlichen politischen Diskussion sowohl direkt wie auch durch die Verbände.

Das Wettbewerbsverhalten der Deutschen Telekom • Als Infrastrukturanbieter ist QSC in einem deutlich geringeren Maß als das Gros der Wettbewerber von den Wiederverkaufspreisen des ehemaligen Monopolisten DTAG abhängig. Dennoch kann insbesondere eine aggressive Preispolitik der DTAG im Vorleistungs- und Endkundenmarkt jenseits der kartellrechtlichen und regulatorischen Grenzen oder in nicht länger regulierten Märkten die Margensituation auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt negativ beeinflussen.

QSC setzt in diesem Zusammenhang weiterhin auf eine funktionierende Aufsicht durch die Bundesnetzagentur sowie die Europäische Kommission. Das Unternehmen begrenzt die möglichen Risiken durch eine intensive Beobachtung der Regulierungslandschaft, der permanenten Teilnahme an der Diskussion sowie der Kommentierung unterschiedlicher Verfahren. Vor diesem Hintergrund sieht QSC diese Risiken im Vertrauen auf eine funktionierende, wettbewerbskonforme Regulierung als moderat an.

Der VDSL-Netzausbau • Ein Risiko bildet das verbesserte DSL-Netz der DTAG. Zwar hat die Bundesnetzagentur bereits 2009 klargestellt, dass andere Marktteilnehmer einen Zugang zu VDSL erhalten müssen, doch noch gibt es keine Entscheidung über die hierbei zugrunde zu legenden Preise. Ohne eine marktkonforme Regulierung würden die DTAG und eventuelle Partner praktisch ein Monopol auf breitbandige Anschlussleitungen mit mehr als 25 Megabit pro Sekunde erhalten, auch besteht bei einer beschränkten Zugangsregulierung zur passiven Infrastruktur das Risiko eines Angebotsduopols der DTAG und einem anderen finanzstarken Anbieter.

Über die Entscheidung der Bundesnetzagentur im Jahr 2009 hinaus hat aber auch die Europäische Kommission bereits grundsätzlich klargestellt, dass sie Monopole im europäischen Binnenmarkt weiterhin nicht dulden und daher einen Zugang für Wettbewerber zum gesamten DSL-Netz der DTAG auf allen Ebenen durchsetzen wird. QSC erachtet daher die möglichen Auswirkungen des Risikos als moderat.

UNTERNEHMENSSTRATEGISCHE RISIKEN

Integration von Akquisitionen • QSC schließt nicht aus, auch künftig durch gezielte Zukäufe das eigene Leistungsspektrum zu erweitern. Es besteht hierbei das Risiko, dass eine erworbene Gesellschaft die damit verbundenen Erwartungen nicht erfüllt. Mit der zügigen und erfolgreichen Verschmelzung von Broadnet und celox auf QSC und der vollständigen Integration von Ventelo hat QSC aber in der Vergangenheit die Fähigkeit unter Beweis gestellt, solche Integrationsprozesse erfolgreich zu managen. Für den Fall einer eventuellen Akquisition sieht QSC daher dieses Risiko als beherrschbar an.

QSC kann Akquisitionen erfolgreich integrieren

Die Gesellschafterstruktur von Plusnet • Die Plusnet ist eine Netzgesellschaft von QSC und TELE2, von der beide Unternehmen Vorleistungen für DSL-Produkte zum Vollkostenpreis beziehen und die die verschiedenen Kosten sowie die Investitionen nach einem vertraglich vereinbarten Schlüssel aufteilt. Es könnte das Risiko bestehen, dass ein Gesellschafter die vertraglichen Pflichten nicht erfüllt. Der im Juli 2006 unterschriebene Vertrag läuft aber mindestens bis Ende 2013 und sieht bis zu diesem Datum keine ordentliche Kündigungsmöglichkeit vor, sodass nach Überzeugung von QSC aus diesem Unternehmen in den kommenden Jahren keine nennenswerten Risiken erwachsen.

Die Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung e.V. führt eine Stichprobenprüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts zum 31. Dezember 2008 durch. Es besteht das Risiko, dass Plusnet als Tochtergesellschaft nicht mehr im Wege der Vollkonsolidierung in den Konzernabschluss einbezogen werden kann, sondern eine anteilige Erfassung der gemeinschaftlich geführten Vermögenswerte und Schulden sowie der Erträge und Aufwendungen erfolgt. Das Verfahren ist noch nicht abgeschlossen und QSC ist unverändert der Überzeugung, dass Plusnet die Voraussetzungen einer Zweckgesellschaft im Sinne des SIC-12 erfüllt und die vollständige Einbeziehung in die testierten Konzernabschlüsse seit dem 1. September 2006 in Übereinstimmung mit IFRS korrekt ist.

LEISTUNGSWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Umsätze als Teilnehmernetzbetreiber • QSC hat in den vergangenen Jahren eine bundesweite Infrastruktur aufgebaut und generiert hierüber einen erheblichen Teil ihrer Umsätze mit Sprach- und Datendiensten. Das Aufkommen neuer Technologien oder ein verstärkter Wettbewerbsdruck anderer Netzbetreiber könnte dieses Geschäft von QSC stark einschränken. Dank des NGN ist QSC aber in der Lage, bereits heute in diesem Markt marktgerechte, günstige Preise anbieten zu können, ohne damit die Margensituation zu gefährden. Aus heutiger Sicht sieht QSC dieses Risiko für 2010 und darüber hinaus daher als moderat an.

Mögliche Vertragsstrafen • QSC geht im Rahmen von Managed-Services-Projekten sowie Geschäften mit Wholesale-Partnern Verträge mit der Zusage von bestimmten Service Levels ein, die teilweise mit Vertragsstrafen belegt sind. Hierdurch besteht das Risiko hoher Regressansprüche und Aufwendungen infolge von Betriebsstörungen. Dieses Risiko wird durch ein intensives Service Level Management und ein durchgängiges Monitoring des gesamten Netzes im Dreischichtbetrieb minimiert. QSC konnte in der Vergangenheit fast alle vereinbarten Service Level Agreements einhalten und sieht die möglichen Auswirkungen dieses Risikos daher als moderat an.

Abhängigkeit von einzelnen Kunden • Im Wholesale-Geschäft generiert QSC hohe Umsätze mit wenigen Partnern. Daraus ergibt sich das Risiko einer Abhängigkeit von einem oder sehr wenigen großen Kunden. Das Unternehmen beobachtet dieses Risiko permanent, vor allem mit Blick auf eine anhaltende Konsolidierung des Marktes. Da aber eine wechselseitige Abhängigkeit zwischen QSC als Netzbetreiber und den jeweiligen Wholesale-Partnern besteht, sieht das Unternehmen dieses Risiko als beherrschbar an. Die bisherigen Erfahrungen zeigen zudem, dass Wholesale-Partner selbst im Fall einer Übernahme ihre Bestandskunden, wenn überhaupt, nur sukzessive auf andere Netze migrieren, da hiermit zum Teil erhebliche Kosten verbunden sind.

Ausfall der eigenen Infrastruktur • Ein möglicher Netzausfall ist ein ständig unter Beobachtung stehendes Risiko. Neben einem möglichen Imageverlust könnten insbesondere Schadensersatzforderungen oder hohe Vertragsstrafen nach längeren, großflächigen Ausfällen entsprechende Aufwendungen nach sich ziehen. Aus diesem Grund genießen der Erhalt und die ständige Verbesserung der Sicherheit aller Teilbereiche des Netzes höchste Aufmerksamkeit im Rahmen des Geschäftsbetriebs von QSC. Das Unternehmen setzt dabei auf Redundanzen innerhalb des Netzes. Möglichen wärmeinduzierten Hardwaredefekten beugen Klimageräte vor, fest definierte Zugangsberechtigungen für alle Technikräume verhindern Missbrauch bzw. Sabotage. Das Unternehmen sieht sich mit diesen und einer Vielzahl weiterer Maßnahmen gut für einen reibungslosen Betrieb gewappnet.

Kundenkommunikation im Fall von Wartungsarbeiten und Störungen • In modernen Unternehmen sind Sprach- und Datendienste und darauf aufbauende Managed Services für einen reibungslosen betrieblichen Alltag unverzichtbar. Mit einer Vielzahl von Maßnahmen stellt QSC einen fehlerfreien Netzbetrieb sicher. Dennoch ist nicht auszuschließen, dass es zu temporären Störungen kommen kann. Es besteht das Risiko, Kundenbeziehungen durch solche Unterbrechungen oder auch unerlässliche Wartungsarbeiten zu belasten.

Sicherheit aller Teilbereiche
des Netzes genießt
höchste Aufmerksamkeit

QSC achtet daher besonders auf eine transparente Kommunikation sowie die Nutzung von Redundanzen bei Wartungsarbeiten. Für eventuell doch auftretende Anfragen steht rund um die Uhr eine mit Fachkräften besetzte Hotline bereit, um im Dialog mit dem Kunden mögliche Fehlerquellen zu eruieren. QSC sieht dieses Risiko daher als gut beherrschbar an.

Strategische Kooperationen mit Lieferanten • Beim Betrieb des Netzes arbeitet QSC eng mit ausgewählten Systemherstellern zusammen; allen voran mit dem chinesischen Telekommunikationsausrüster Huawei. Ein Ausfall eines dieser Systemhersteller könnte die Funktionsfähigkeit des QSC-Netzes beeinträchtigen. Allerdings belegt die mehrjährige Erfahrung, dass sich dieses Risiko durch eine vertrauensvolle Zusammenarbeit und enge Abstimmung mit den jeweiligen Lieferanten sehr gut beherrschen lässt.

FINANZWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Die Finanzierung von QSC • Zum 31. Dezember 2009 verfügte QSC über liquide Mittel in Höhe von 41,3 Millionen Euro. Dennoch könnte eine schwache Konjunktur, ein aggressiver Preiswettbewerb oder mögliche Akquisitionen die Aufnahme zusätzlicher Finanzmittel erfordern. Die erfolgreiche Platzierung von QSC-Aktien im Rahmen der Übernahme der Mehrheit an der Broadnet AG dokumentierte die Aufnahmebereitschaft des Kapitalmarktes für Finanzierungsmaßnahmen von QSC. Zudem verfügte das Unternehmen zum 31. Dezember 2009 über einen ungenutzten Kreditrahmen in Höhe von 17,0 Millionen Euro. Darüber hinaus erwartet QSC für das laufende Geschäftsjahr einen steigenden positiven Free Cashflow und damit eine weitere Reduzierung dieses Risikos.

Steigender Free Cashflow reduziert Finanzierungsrisiko von QSC weiter

Kein externes Rating • Die Finanzierung von QSC basiert traditionell auf Eigenkapital und in jüngerer Zeit zudem auf Mittelzuflüssen aus betrieblicher Tätigkeit. Über Finanzierungsleasing hinaus nutzt das Unternehmen Fremdkapital nur in vergleichsweise geringem Maß. Im Wesentlichen verwendet QSC hierbei eine Kreditlinienvereinbarung mit drei Kreditinstituten, den Kreditrahmen über insgesamt 50 Millionen Euro. Deren interne Risikoeinschätzung manifestiert sich in einem Zinssatz, der lediglich 100 Basispunkte über Euribor liegt. Andere Bewertungen von externen Ratingagenturen liegen nicht vor.

INFORMATIONSTECHNOLOGISCHE RISIKEN

Kriminelle Eingriffe in QSC-Systeme • Unbefugte Eingriffe in das IT-Netz von QSC könnten zu erheblichen Schäden führen. Gleiches gilt für mangelnden Datenschutz und einen unkontrollierten Zugang zu den QSC-Rechenzentren. Bei einem Ausfall der operativen IT-Systeme wären weder die Bearbeitung von Aufträgen noch Entstörungen möglich; der daraus erwachsende monetäre Schaden sowie der Reputationsverlust könnten erheblich sein.

IT-Sicherheitsrisiken sind dank zahlreicher Maßnahmen beherrschbar

Zur Minderung solcher Risiken hat QSC im IT-Bereich spezielle Sicherheitsbeauftragte benannt, deren Leiter direkt an den Vorstandsvorsitzenden berichtet. Dieser Leiter Sicherheit trägt die Hauptverantwortung für ein ausgefeiltes Sicherheitskonzept, das unter anderem laufend optimierte Firewalls und ein mehrstufiges Virenschutzkonzept umfasst und zu einem nahezu vollständigen Ausschluss der oben beschriebenen Risiken führt. Die unternehmensweit gültige IT-Security-Policy gibt allen QSC-Mitarbeitern zudem konkrete Verhaltensregeln zur Vermeidung von Sicherheitsrisiken. Alle diese Maßnahmen führen dazu, dass die IT-Sicherheitsrisiken unter Anlegung vernünftiger Maßstäbe als von QSC beherrschbar angesehen werden können.

Verlust von Daten • Bedienungsfehler, Hardwareschäden oder die Zerstörung des Rechenzentrums durch Anschlag oder Naturkatastrophen können zu einem Verlust von unternehmenskritischen Daten führen. Das steigende Datenvolumen aufgrund des hohen Wachstumstempos könnte zudem die Kapazitäten der Datenvorhaltung und Backup-Systeme an ihre Grenzen bringen. In jedem Fall würde ein Verlust von operativen Daten QSC handlungsunfähig machen.

QSC begegnet diesen Risiken mit umfangreichen Sicherungsmaßnahmen. Das Unternehmen archiviert das vollständige Backup über mehrere Jahre und lagert die monatlichen Sicherungen räumlich aus. Täglich erfolgt eine automatisierte Sicherung der zentralen Datenbestände auf Sicherungsbändern. In Düsseldorf hält QSC darüber hinaus ein Backup-Rechenzentrum vor. Durch diese umfassenden Maßnahmen sowie ein bestehendes Disaster-Recovery-Konzept ist das Risiko eines Datenverlusts als beherrscht anzusehen.

SONSTIGE RISIKEN

Verfügbarkeit von Personal • Der Erfolg von QSC basiert auf der Leistung der qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Es besteht das Risiko, dass auf der einen Seite Leistungsträger das Unternehmen kurzfristig verlassen und auf der anderen Seite eine Rekrutierung neuer Angestellte am Markt zu den geplanten Konditionen nicht möglich ist. QSC begegnet diesem Risiko durch umfangreiche Maßnahmen der Personalbindung. Im laufenden Geschäftsjahr wird das Unternehmen seine Personalpolitik weiter verbessern und so die Mitarbeiterzufriedenheit noch einmal stärken. Die betriebliche Ausbildung, Hochschulkooperationen und eine Vielzahl von Netzwerkaktivitäten stellen zugleich sicher, dass QSC über eine ausreichende Zahl von Nachwuchskräften verfügt. Das Unternehmen sieht dieses Risiko daher als beherrscht an.

GESAMTAUSSAGE

Keine wesentlichen Risiken erkennbar • Unter Berücksichtigung möglicher Schadensausmaße und Eintrittswahrscheinlichkeiten dieser und weiterer potenzieller Risiken sind derzeit vernünftigerweise keine Risiken erkennbar, die zu einer dauerhaften, wesentlichen Beeinträchtigung der Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage von QSC führen könnten. Organisatorisch wurden alle sinnvollen und vertretbaren Voraussetzungen geschaffen, um bei möglichen Risikosituationen frühzeitig informiert zu sein und entsprechend handeln zu können.

Dennoch können die künftigen Ergebnisse von QSC aufgrund dieser oder anderer Risiken sowie fehlerhafter Annahmen erheblich von den Erwartungen des Unternehmens und seines Managements abweichen. Sämtliche Angaben in diesem Konzernabschluss sind, soweit sie keine historischen Tatsachen darstellen, sogenannte zukunftsbezogene Angaben. Sie basieren auf aktuellen Erwartungen und Prognosen zukünftiger Ereignisse und unterliegen einer regelmäßigen Überprüfung im Rahmen des Risikomanagements.

NACHTRAGSBERICHT

Es sind QSC keine nach Schluss des Geschäftsjahres eingetretenen Vorgänge von besonderer Bedeutung bekannt, über die zu berichten wäre.

Prognosebericht

GESAMTAUSSAGE ZUR WEITEREN ENTWICKLUNG

QSC plant 2010 einen Free Cashflow von mehr als 22 Millionen Euro

QSC plant weitere Stärkung der Finanz- und Ertragskraft • Angesichts der zum Teil noch schwachen Marktverfassung hält QSC 2010 an der Strategie der Konzentration auf Geschäftsfelder mit einem hinreichend hohen Deckungsbeitrag und einer damit verbundenen Stärkung der Finanz- und Ertragskraft fest. Das Unternehmen plant eine Verbesserung des Free Cashflows auf mehr als 22 Millionen Euro nach 12,9 Millionen Euro im Jahr 2009. QSC erwartet zugleich einen weiteren Anstieg des Umsatzes, des EBITDA und des Konzerngewinns. Aus heutiger Sicht plant QSC für das Jahr 2011 eine Fortsetzung dieses profitablen Wachstums, wobei die Weiterentwicklung zu einem Lösungsanbieter dem Unternehmen neue Umsatz- und insbesondere Ertragspotenziale eröffnen dürfte. Für das Geschäftsjahr 2011 strebt QSC an, erstmals eine Dividende auszuschütten.

FREE CASHFLOW (in Mio. €)



* geplant

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Zögerlicher Aufschwung in Deutschland • Zu Beginn des Jahres 2010 zeichnet sich noch kein stabiler Aufschwung in Deutschland ab. Nach dem Einbruch des Jahres 2009 erwartet der Weltwährungsfonds IWF für Deutschland im laufenden Geschäftsjahr ein Wachstum von 1,5 Prozent und für 2011 ein Wachstum von 1,9 Prozent. Dabei ist aber zu beachten, dass insbesondere 2010 zeitlich begrenzte, staatliche Konjunkturprogramme maßgeblich zu dem prognostizierten Wirtschaftswachstum beitragen. In einem solchen Umfeld investieren Unternehmen nur vorsichtig in neue Anlagegüter und damit auch in neue Telekommunikationslösungen.

BRANCHENWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Konvergenz eröffnet neue Chancen • Für die kommenden beiden Jahre erwartet QSC eine zweigeteilte Entwicklung des Telekommunikationsmarktes. Während bei Standardprodukten und insbesondere in der konventionellen Sprachtelefonie ein Verdrängungswettbewerb über eine zum Teil aggressive Preispolitik zu beobachten sein wird, wird das Lösungsgeschäft mit Unternehmenskunden weiter wachsen.

Von besonderem Interesse ist hierbei die Verschmelzung der Märkte für Telekommunikation und Informationstechnologie. Mit netznahen Diensten als Software-as-a-Service, wie zum Beispiel netzbasierten Telefonanlagen, eröffnet sich QSC ein erheblich größerer Markt als bislang; interne Projektionen gehen mittelfristig von einer Verdoppelung des gesamten adressierbaren Marktes von heute 9,8 Milliarden Euro auf knapp 20 Milliarden Euro aus. Denn die Konvergenz der Märkte ermöglicht es QSC, mittelfristig statt bislang 10 Prozent der ITK-Budgets ihrer Kunden rund 20 Prozent dieser Budgets zu adressieren.

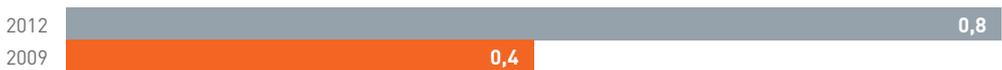
Verdoppelung des Marktes von QSC in den kommenden Jahren erwartet

Doch auch in den heutigen Kernmärkten von QSC erwarten Marktforscher eine positive Entwicklung. So prognostiziert IDC, dass das Volumen des IP-VPN-Marktes von 1,4 Milliarden Euro im Jahr 2009 auf 1,7 Milliarden Euro im Jahr 2012 ansteigt. Das VoIP-Geschäft mit Unternehmenskunden dürfte sich in diesem Zeitraum IDC zufolge sogar von 0,4 Milliarden Euro im Jahr 2009 auf 0,8 Milliarden Euro verdoppeln.

IP-VPN-MARKT IN DEUTSCHLAND (in Mrd. €)



VOIP-GESCHÄFTSKUNDENMARKT IN DEUTSCHLAND (in Mrd. €)



Der Markt für konventionelle Sprachtelefonie dürfte dagegen auch in den kommenden Jahren rückläufig sein. Zugleich wird der deutsche DSL-Markt nach und nach seine Sättigungsgrenze erreichen und damit das ADSL2+ Wholesale-Geschäft limitieren. Hier nutzen zudem immer mehr Privatkunden das Auslaufen ihrer zumeist zweijährigen Verträge für einen Wechsel zu günstigeren Angeboten. QSC wird dessen ungeachtet weiter auf die Profitabilität jedes ADSL2+ Anschlusses achten und auf ein Volumenwachstum zulasten der Profitabilität verzichten.

ERWARTETE ERTRAGSLAGE

Konzentration auf profitables Wachstum • QSC erwartet für das Geschäftsjahr 2010 einen weiteren Anstieg des Umsatzes. Das Unternehmen wird sich dabei unverändert auf eine Verbesserung der Umsatzqualität konzentrieren und einer höheren Profitabilität den Vorrang gegenüber höheren Umsätzen einräumen.

Ein profitables Wachstum erwartet QSC im Segment Managed Services; die weitere Konzentration auf mittelständische Kunden dürfte hier im Jahresverlauf zu steigenden Umsätzen führen. Im Segment Produkte erwartet QSC eine Stabilisierung der Umsätze und eventuell einen leichten Umsatzanstieg. Die Erfolge im Vertrieb höhermargiger Produkte dürften dabei die unvermeidbaren Umsatzrückgänge in der konventionellen Sprachtelefonie im Jahresverlauf ausgleichen, jedoch zu weitaus höheren Erträgen führen. Im Segment Wholesale/Reseller geht QSC von einer konstanten Umsatzentwicklung aus. Einer positiven Entwicklung im Voice-Wholesale-Geschäft dürfte dabei ein Rückgang im ADSL2+ Wholesale-Geschäft gegenüberstehen. Im laufenden Geschäftsjahr wird sich der Wandel von QSC von einem Netzbetreiber zu einem Lösungsanbieter fortsetzen. Die positiven Effekte aus der Forcierung des Lösungsgeschäfts werden dabei 2010 noch von rückläufigen Umsätzen mit Standardprodukten abgeschwächt. Ab 2011 dürften die Erfolge im Lösungsgeschäft überwiegen und QSC weitere Potenziale für profitables Wachstum eröffnen.

Weiterer Anstieg der Ergebnisse • Die Konzentration auf margenstarke Geschäftsfelder und eine strikte Kostendisziplin werden nach Planungen von QSC im Jahr 2010 zu einem weiteren Anstieg des EBITDA-Ergebnisses führen. Dabei wird QSC an ihrer konsequenten Fokussierung auf Kernkompetenzen festhalten und Prozesse und Personalstruktur weiter optimieren. Ab dem Geschäftsjahr 2010 erwartet QSC sinkende Abschreibungen. Dieser Rückgang wird maßgeblich zu einer Erhöhung des Konzerngewinns in den kommenden beiden Jahren beitragen. In den kommenden zwölf Monaten schafft die QSC AG zudem die rechtlichen Voraussetzungen, um die Aktionäre am wachsenden Unternehmenserfolg zu beteiligen.

QSC plant steigenden
Konzerngewinn in den
kommenden beiden Jahren

ERWARTETE FINANZLAGE

Stärkung der Finanzkraft • QSC plant in den kommenden beiden Jahren mit hohen Mittelzuflüssen aus betrieblicher Tätigkeit. Die Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit fallen demgegenüber moderat aus, da QSC außer Ersatz- und Erneuerungsinvestitionen sowie der ständigen Optimierung des NGN keine großen Investitionen in die Infrastruktur plant. Die Mehrzahl der Investitionen wird weiterhin für kundenbezogene Anschaffungen anfallen.

Hohe Mittelzuflüsse aus betrieblicher Tätigkeit und moderate Investitionen ermöglichen 2010 einen deutlichen Anstieg des Free Cashflows auf mehr als 22 Millionen Euro. QSC wird diese Mittel im laufenden Geschäftsjahr für eine weitere Stärkung der Finanzkraft und einen erneuten Abbau zinstragender Verbindlichkeiten nutzen; mittelfristig dient die höhere Finanzkraft auch der Beteiligung der Eigentümer am Unternehmenserfolg. Zudem schließt QSC kleinere Akquisitionen nicht aus und könnte hierzu einen Teil ihrer Finanzmittel einsetzen.

ERWARTETE VERMÖGENSLAGE

Höhere Eigenkapitalquote • Der positive Free Cashflow, die niedrigen zinstragenden Verbindlichkeiten sowie die laufenden Abschreibungen werden 2010 zu einer Veränderung der Bilanzrelationen hin zu einer höheren Eigenkapitalquote und einem höheren Anteil kurzfristiger Vermögenswerte führen.

Bereits zum 31. Dezember 2009 war das Unternehmen per Saldo schuldenfrei. QSC sieht sich daher und angesichts des erwarteten Gewinns und Liquiditätszuflusses für das Jahr 2010 und darüber hinaus gut und vor allem konservativ finanziert.

Das Unternehmen ist gut und solide finanziert

CHANCEN VON QSC

Einzigartige Positionierung • Aus der einzigartigen Positionierung als Mittelständler für Mittelständler in der Telekommunikationsbranche ergeben sich für QSC in den kommenden beiden Jahren insbesondere die folgenden Chancen:

- **Gewinnung neuer mittelständischer Kunden** • QSC kann als bundesweiter Telekommunikationsanbieter im Mittelstand auf Augenhöhe agieren. Diesen Wettbewerbsvorteil wird QSC nutzen, um mit einer fokussierten Vertriebsstrategie ihren Marktanteil im Mittelstand zu erhöhen.
- **Fachdistributoren verbessern Zugang zum Mittelstand** • 2009 schuf QSC im Segment Produkte einen neuen Vertriebskanal für Fachdistributoren. Diese werden 2010 gezielt Produkte wie die virtuelle Telefonanlage IPfonie centraflex regionalen Kunden vorstellen und so QSC neue Umsatzpotenziale erschließen.
- **Ausweitung des Budgets bei Bestandskunden** • Bisher nutzen viele Kunden entweder die Sprach- oder die Datendienste beziehungsweise IP-VPN-Lösungen. Mit einer gezielten Kundenansprache wird QSC sich noch stärker als integrierter Sprach-/Datendienstleister positionieren und insbesondere im Mittelstand neue Kunden gewinnen.
- **Ausbau des Lösungsgeschäfts** • Nach der erfolgreichen Markteinführung der Telefonanlage IPfonie centraflex plant QSC die Entwicklung und Vermarktung weiterer netznaher Software-as-a-Service-basierter Lösungen. Das Unternehmen erschließt sich so zusätzliche marginträchtige Potenziale bei Neu- und Bestandskunden.
- **Akquisition von Lösungsanbietern** • Um das Leistungsspektrum schnell auszubauen, schließt QSC Akquisitionen kleinerer Anbieter insbesondere im zukunftssträchtigen ITK-Software-as-a-Service-Geschäft, aber auch darüber hinaus nicht aus. Die anhaltende Konjunkturschwäche verbessert hierbei die Verhandlungsposition des Unternehmens.

- **White-Label-Fähigkeit von Produkten** • QSC wird ihre Produkte unabhängig von der jeweiligen Zugangstechnologie wie DSL und Glasfaser und zugleich offen für White-Label-Lösungen vorantreiben. Damit schafft QSC die Voraussetzungen, um Lösungen und Produkte über verschiedene Vermarktungskanäle auch unter anderen Marken zu vertreiben.
- **Steigende Umsatzbeiträge von Voice over IP in allen Segmenten** • Mit dem NGN kann QSC bundesweit allen Kundengruppen IP-basierte Sprachdienste in hoher Qualität zu äußerst wettbewerbsfähigen Kosten anbieten. Davon profitieren alle Segmente von QSC, wobei sich 2010 insbesondere die Wachstumsdynamik des Voice-Wholesale-Geschäfts fortsetzen dürfte.

Köln, 15. März 2010

QSC AG
Der Vorstand



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Jürgen Hermann



Joachim Trickl

Effizienz für den Mittelstand » QSC verbessert sich ständig und schafft die effizientesten Prozesse. So kann man Mittelständlern Produkte und Dienste in höchster Qualität zu attraktiven Preisen bieten. Die wachsende Effizienz trägt auch zu der steigenden Finanz- und Ertragskraft bei. Was Kunden nützt, kommt auch den Eigentümern zugute.

Finanzbericht

Konzernabschluss	66
Bestätigungsvermerk	72
Konzernanhang	73
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	121

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang-Nr.	2009	2008
Umsatzerlöse	7	420.546	413.304
Kosten der umgesetzten Leistungen	8	-325.056	-323.318
Bruttoergebnis vom Umsatz		95.490	89.986
Marketing- und Vertriebskosten	9	-54.000	-54.050
Allgemeine Verwaltungskosten	10	-32.287	-30.765
Sonstige betriebliche Erträge	11	1.849	2.749
Sonstige betriebliche Aufwendungen	11	-1.380	-1.862
Operatives Ergebnis		9.672	6.058
Finanzerträge	12	779	2.676
Finanzierungsaufwendungen	12	-3.256	-4.199
Ergebnis vor Ertragsteuern		7.195	4.535
Ertragsteuern	43	-1.681	-3.768
Konzernergebnis		5.514	767
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in Euro	13	0,04	0,01
Ergebnis je Aktie (verwässert) in Euro	13	0,04	0,01

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang-Nr.	2009	2008 ¹
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	36		
Ergebnis vor Steuern		7.195	4.535
Abschreibungen auf das Anlagevermögen	15, 18	58.468	50.794
Nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen		213	1.000
Verlust aus Anlagenabgängen		1.679	726
Veränderung der Rückstellungen	30, 33	175	376
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	19	4.284	7.064
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	32	-1.605	-18.199
Veränderung der sonstigen Vermögenswerte und Schulden		-4.915	11.590
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	36	65.494	57.886
Cashflow aus Investitionstätigkeit	37		
Auszahlungen durch den Kauf zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte		-	-17.995
Einzahlungen durch den Verkauf zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte		-	21.476
Auszahlungen durch den Erwerb eines Tochterunternehmens nach Abzug erworbener liquider Mittel	39	-	-2
Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		-28.303	-40.319
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen		-12.028	-32.148
Cashflow aus Investitionstätigkeit	37	-40.331	-68.988
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	38		
Ausgabe (Rücknahme) von Wandelschuldverschreibungen		2	-5
Rückzahlung von Schulden anderer Gesellschafter	31	-3.536	-
Einzahlungen aus der Ausgabe von Aktien	25	-	662
Rückzahlung sonstiger kurzfristiger und langfristiger Schulden	29	-6.004	-626
Aufnahme von Darlehen		-	10.000
Tilgung von Schulden aus Finanzierungsleasing	29	-23.496	-24.238
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	38	-33.034	-14.207
Veränderung Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		-7.871	-25.309
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar		48.823	74.132
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember	24	40.952	48.823
Gezahlte Zinsen		2.863	3.631
Erhaltene Zinsen		828	2.906
Gezahlte Ertragsteuern		271	37

¹ Zur Änderung der Vorjahreszahlen siehe Anhang 3

KONZERN-BILANZ

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang-Nr.	31.12.2009	31.12.2008 ¹
VERMÖGENSWERTE			
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen	15	126.187	141.028
Geschäfts- oder Firmenwert	16	49.279	49.279
Andere immaterielle Vermögenswerte	18	33.658	45.008
Sonstige langfristige Vermögenswerte		769	828
Langfristige Vermögenswerte		209.893	236.143
Kurzfristige Vermögenswerte			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	19	53.595	57.880
Vorauszahlungen	20	2.497	3.051
Vorratsvermögen	21	2.372	3.690
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	22	1.671	2.550
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	23	330	327
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	24	40.952	48.823
Kurzfristige Vermögenswerte		101.417	116.321
BILANZSUMME		311.310	352.464

	Anhang-Nr.	31.12.2009	31.12.2008 ¹
EIGENKAPITAL UND SCHULDEN			
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	25	136.998	136.998
Kapitalrücklage	26	563.687	563.197
Sonstige Rücklagen	28	-1.129	-1.141
Konzernbilanzverlust		-539.844	-545.358
Eigenkapital		159.712	153.696
Schulden			
Langfristige Schulden			
Langfristige Schulden gegenüber Minderheitsgesellschaftern	31	42.580	53.790
Langfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	29	7.272	17.381
Wandelschuldverschreibungen	41	24	22
Pensionsrückstellungen	30	741	678
Sonstige langfristige Schulden	29	576	2.774
Passive latente Steuern	43	3.056	1.735
Langfristige Schulden		54.249	76.380
Kurzfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	32	40.982	49.954
Kurzfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	29	15.503	20.152
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	29	15.000	15.000
Rückstellungen	33	2.037	1.924
Rechnungsabgrenzungsposten	34	13.785	22.200
Sonstige kurzfristige Schulden	35	10.042	13.158
Kurzfristige Schulden		97.349	122.388
Schulden		151.598	198.768
BILANZSUMME		311.310	352.464

¹ Zur Änderung der Vorjahreszahlen siehe Anhang 3

ENTWICKLUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS

Eurobeträge in Tausend (T €)

Anhang-Nr.	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital				
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklagen	Konzernbilanzverlust	Konzern-eigenkapital
Saldo zum 1. Januar 2009	136.998	563.197	-1.141	-545.358	153.696
Konzernergebnis				5.514	5.514
Erfolgsneutral erfasste Erträge und Aufwendungen 28			12		12
Konzernergebnis und erfolgsneutral erfasste Wertänderungen			12	5.514	5.526
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung 41		490			490
Saldo zum 31. Dezember 2009	136.998	563.687	-1.129	-539.844	159.712
Saldo zum 1. Januar 2008	136.358	562.501	-1.259	-545.393	152.207
Korrektur Geschäfts- oder Firmenwert 3				-732	-732
Korrigierter Vortrag zum 1. Januar 2008	136.358	562.501	-1.259	-546.125	151.475
Konzernergebnis				767	767
Erfolgsneutral erfasste Erträge und Aufwendungen 28			118		118
Konzernergebnis und erfolgsneutral erfasste Wertänderungen			118	767	885
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen 41	640	22			662
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung 41		674			674
Saldo zum 31. Dezember 2008	136.998	563.197	-1.141	-545.358	153.696

ÜBERLEITUNG VON PERIODEN- ZUM GESAMTERGEBNIS

Eurobeträge in Tausend (T €)

	2009	2008
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen		
Versicherungsmathematische Gewinne		
aus leistungsorientierten Pensionsplänen	18	172
Steuereffekt, gesamt	-6	-54
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen	12	118
Konzernergebnis	5.514	767
Summe aus Konzernergebnis und erfolgsneutral erfassten Wertänderungen des Geschäftsjahres	5.526	885

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der QSC AG, Köln, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen, Entwicklung des Eigenkapitals, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2009 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Köln, den 15. März 2010

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Kraus	Gall
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2009

INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

Die QSC AG (nachfolgend auch QSC, QSC AG oder die Gesellschaft), ein mittelständischer Service-Anbieter der Telekommunikationsbranche mit eigenem Next Generation Network (NGN), bietet vor allem mittelständischen Unternehmen die gesamte Palette hochwertiger Breitband-Services an. Neben der Bereitstellung intelligenter netznaher Sprach- und Datendienste realisiert QSC komplette Standortvernetzungen (IP-VPN) inklusive Managed Services und ermöglicht hochperformante DSL-, Ethernet- und Richtfunk-Anbindungen mit bis zu 800 Mbit/s. Darüber hinaus liefert das Unternehmen im Wholesale-Geschäft nationalen und internationalen Carriern, ISP sowie markenstarken Vertriebspartnern im Privatkundenmarkt die notwendigen Vorprodukte. 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

Die Gesellschaft ist nach Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. Juli 2002 zur Aufstellung des Konzernabschlusses nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften verpflichtet und damit gemäß § 315a Abs. 1 HGB von der Erstellung eines Konzernabschlusses nach HGB befreit. Im Konzernabschluss verwendet QSC das Anschaffungskostenprinzip; lediglich die zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte wurden zum beizulegenden Zeitwert bewertet. QSC erstellt den Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den durch das International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlichten und zum 31. Dezember 2009 gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden Vorschriften. Die Gesellschaft berücksichtigte alle für das Geschäftsjahr 2009 verpflichtend anzuwendenden IFRS, International Accounting Standards (IAS) sowie die Auslegungen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) und des Standing Interpretations Committee (SIC).

Das Geschäftsjahr von QSC und ihrer einbezogenen Tochtergesellschaften (nachfolgend auch Konzern) entspricht dem Kalenderjahr. Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, werden sämtliche Werte auf Tausend (T €) auf- oder abgerundet. Vorgänge nach Ende der Berichtsperiode, die für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie der Zahlungsströme des Konzerns wesentlich wären, traten bis zum 15. März 2010 (Datum der Freigabe des Konzernabschlusses durch den Vorstand zur Weitergabe an den Aufsichtsrat) nicht ein.

2 Konsolidierung

Der Konzernabschluss umfasst den Abschluss der QSC AG und ihrer Tochterunternehmen zum 31. Dezember eines jeden Geschäftsjahres. QSC stellt die Abschlüsse der Tochterunternehmen unter Anwendung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum gleichen Bilanzstichtag auf wie den Abschluss des Mutterunternehmens. Die Gesellschaft eliminiert hierbei alle konzerninternen Geschäftsvorfälle in voller Höhe. Die Tochterunternehmen werden ab dem Erwerbszeitpunkt, also dem Zeitpunkt, zu dem der Konzern die Beherrschung erlangt, voll konsolidiert. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht. Die in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften sind im Anhang 39 näher erläutert.

3 Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen mit Ausnahme des geänderten Ausweises in der Kapitalflussrechnung den im Vorjahr angewandten Methoden.

In der Kapitalflussrechnung werden die Veränderungen von Schulden anderer Gesellschafter nur dann im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit gezeigt, wenn sie einen Mittelabfluss zum Minderheitsgesellschafter darstellen. Die übrigen Positionen werden in den Abschreibungen, den nicht zahlungswirksamen Erträgen und Aufwendungen sowie den Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen ausgewiesen (vgl. hierzu auch Langfristige Schulden gegenüber Minderheitsgesellschafter im Anhang 5 sowie Anhang 38).

Die Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen betreffen nur solche Investitionen, die im jeweiligen Berichtsjahr zu Zahlungsmittelabflüssen führten. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst (vgl. Anhang 37).

Änderungen des Vorjahresabschlusses • Für das Geschäftsjahr 2008 wurde der Geschäfts- oder Firmenwert um T € 735 reduziert. Davon wurden T € 732, bei denen es sich um Kosten im Zusammenhang mit der Gründung von Plusnet handelt, gegen den Konzernbilanzverlust gebucht. T € 3 wurden in die sonstigen Vermögenswerte umgegliedert. Die nachfolgenden Tabellen zeigen die Auswirkungen.

in T €	2009	2008 angepasst	2008 vorher
Geschäfts- oder Firmenwert	49.279	49.279	50.014

in T €	2009	2008 angepasst	2008 vorher
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	1.671	2.550	2.547

in T €	2009	2008 angepasst	2008 vorher
Gezeichnetes Kapital	136.998	136.998	136.998
Kapitalrücklage	563.687	563.197	563.197
Sonstige Rücklagen	-1.129	-1.141	-1.141
Konzernbilanzverlust	-539.844	-545.358	-544.626
Eigenkapital	159.712	153.696	154.428

Aufgrund der geringfügigen Auswirkungen auf die Vermögens- und Ertragslage der Vergleichsperiode wurde auf eine Darstellung der Auswirkungen zum 1. Januar 2008 in der Bilanz verzichtet.

4 Wesentliche Ermessensentscheidungen und Schätzungen

Die Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erfordert neben Ermessensentscheidungen auch zukunftsbezogene Annahmen und Schätzungen. Die tatsächlichen Werte können von diesen Annahmen und Schätzungen abweichen, sodass ein Risiko einer wesentlichen Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden innerhalb des nächsten Geschäftsjahres besteht. Ermessensentscheidungen, Annahmen und Schätzungen waren insbesondere im Zusammenhang mit der Bilanzierung der folgenden Positionen notwendig:

Wertminderung von nicht finanziellen Vermögenswerten • Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung nicht finanzieller Vermögenswerte vorliegen. Er überprüft mindestens einmal jährlich sowie bei Vorliegen entsprechender Anhaltspunkte den Geschäfts- oder Firmenwert und andere immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer auf Wertminderung. Die Wertminderung wird durch die Ermittlung des erzielbaren Betrages der zahlungsmittelgenerierenden Einheit („CGU“) bestimmt, der sich als Barwert der voraussichtlichen künftigen Cashflows dieser Einheit ergibt. Die CGUs entsprechen den berichtspflichtigen Segmenten. Als CGUs betrachtet QSC die Segmente. Sofern der erzielbare Betrag der CGU den Buchwert dieser Einheit unterschreitet, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst. Weitere Einzelheiten hierzu sind im Anhang 17 dargestellt.

Aktive latente Steuern • QSC erfasst aktive latente Steuern für alle temporären Differenzen und für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge in dem Maße, wie es wahrscheinlich ist, dass hierfür zukünftig zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, sodass die Verlustvorträge tatsächlich zu nutzen sind.

Die Ermittlung der Höhe der aktiven latenten Steuern erfordert eine wesentliche Ermessensentscheidung der Unternehmensleitung bezüglich des erwarteten Eintrittszeitpunktes und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zugrunde liegenden Steuerplanungsstrategien. Zum 31. Dezember 2009 beliefen sich die körperschaftsteuerlichen Verlustvorträge auf 457 Millionen Euro (2008: 465 Millionen Euro) sowie die gewerbesteuerlichen Verlustvorträge auf 453 Millionen Euro (2008: 460 Millionen Euro). Weitere Einzelheiten sind im Anhang 43 dargestellt.

Pensionen und andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses • Der Aufwand aus Pensionen und anderen Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses wird anhand von versicherungsmathematischen Berechnungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Bewertung erfolgt auf der Grundlage von Annahmen zu Abzinsungssätzen, erwarteten Erträgen aus Planvermögen, künftigen Lohn- und Gehaltssteigerungen, Sterblichkeit und künftigen Rentensteigerungen. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung dieser Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Das Management hat das Wahlrecht nach IAS 19 ausgeübt, versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste direkt im Eigenkapital unter den sonstigen Rücklagen zu erfassen. Die Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen betrug zum 31. Dezember 2009 T € 741 (2008: T € 678). Weitere Einzelheiten hierzu sind im Anhang 30 dargestellt.

Aktienbasierte Vergütung • QSC ermittelt den Aufwand für die aktienbasierte Vergütung in Form von Eigenkapitalinstrumenten als Entlohnung für geleistete Arbeit unter Anwendung eines geeigneten Optionspreismodells. Die Berechnung erfolgt auf der Grundlage von Annahmen über den risikofreien Zinssatz für die Laufzeit der Option, die zu erwartende Dividende für die Aktien sowie die erwartete Volatilität des Marktpreises der Aktie. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung dieser Vergütungsvereinbarungen unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen • QSC weist die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in der Bilanz abzüglich der vorgenommenen Wertberichtigungen aus. Die Wertberichtigung von zweifelhaften Forderungen erfolgt auf der Grundlage von regelmäßigen Überprüfungen sowie Bewertungen im Rahmen der Kreditüberwachung. Die hierzu getroffenen Annahmen über das Zahlungsverhalten und die Bonität der Kunden unterliegen wesentlichen Unsicherheiten. Zum 31. Dezember 2009 beliefen sich die wertberichtigten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf T € 7.561 (2008: T € 7.135).

Rückstellungen • Eine Rückstellung wird dann angesetzt, wenn der Konzern eine gesetzliche oder faktische Verpflichtung aufgrund eines vergangenen Ereignisses besitzt, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung dieser Verpflichtung wahrscheinlich und eine verlässliche Schätzung der Höhe möglich ist. Solche Schätzungen unterliegen wesentlichen Unsicherheiten. Zum 31. Dezember 2009 sind Rückstellungen in Höhe von T € 2.037 (2008: T € 1.924) bilanziert.

5 Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Ertragsrealisierung • QSC erfasst Erträge, wenn es wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen dem Konzern zufließen wird und sich die Höhe der Erträge verlässlich bestimmen lässt. Erträge werden zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung bemessen. Skonti, Rabatte sowie Umsatzsteuer und andere Abgaben bleiben unberücksichtigt. Darüber hinaus setzt die Ertragsrealisierung die Erfüllung nachfolgender Kriterien voraus:

- Erträge aus der Erbringung von Dienstleistungen werden nach Leistungserbringung erfasst. Leistungen, die nicht abgeschlossen sind bzw. nicht über den gesamten Berichtszeitraum erbracht wurden, weist QSC zum Bilanzstichtag anteilig entsprechend dem Leistungsfortschritt aus.
- Erträge aus der Installation von Kundenleitungen grenzt QSC anteilig über eine durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten periodisch ab.
- QSC erfasst Zinserträge, wenn die Zinsen entstanden sind (unter Verwendung der Effektivzinsmethode auf Basis eines Kalkulationszinssatzes, mit dem geschätzte künftige Zahlungsmittelzuflüsse über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments auf dessen Nettobuchwert abgezinst werden).

Fremdwährungsumrechnung • QSC bilanziert in Euro und rechnet Fremdwährungstransaktionen zu dem am Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Kassakurs um. Unterschiede zwischen dem Umrechnungskurs des Tages des Geschäftsabschlusses und dem Tag, an dem das Geschäft erfüllt oder zur Einbeziehung in den Konzernabschluss umgerechnet wurde, erfasst QSC erfolgswirksam.

Sachanlagen • QSC setzt Sachanlagen zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen an. Die Kosten für die Ersatzteile einer Sachanlage werden zum Zeitpunkt ihrer Beanspruchung in den Buchwert dieser Sachanlage einbezogen. Wartungs- und Instandhaltungskosten werden ebenfalls aktiviert, wenn die Kosten zu einer Verbesserung oder wesentlichen Erweiterung des Vermögenswerts führen, ansonsten erfasst die Gesellschaft sie erfolgswirksam. Den planmäßigen linearen Abschreibungen liegen die geschätzten Nutzungsdauern der Vermögenswerte zugrunde.

Die Sachanlagen werden linear über folgende voraussichtliche Nutzungsdauern abgeschrieben:

	Nutzungsdauer in Jahren
Anlageobjekt	
Technische Anlagen und Maschinen	3 bis 8
Einbauten auf fremden Grundstücken	5 bis 10
Netzkomponenten	2 bis 10
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 bis 13

Im Geschäftsjahr 2009 wurden nach dem erfolgreichen Vermarktungsbeginn der VoIP-Technologie die ursprünglich angenommenen Nutzungsdauern für die hierzu relevanten Netzkomponenten überprüft und angepasst. Aus diesem Grund wurden die Nutzungsdauern für diese technischen Anlagen und Maschinen von 5 auf 8 Jahre angepasst. Nach IAS 8 wird das Ergebnis revidierter Schätzungen in der Periode der Revision und den Folgeperioden berücksichtigt. Die folgende Tabelle gibt die nach IAS 8 erforderlichen Angaben bei der Änderung von Schätzungen wieder und zeigt die Auswirkungen auf das Konzernergebnis für die jeweilige Periode.

in T €	2009	2010	2011	2012
Technische Anlagen und Maschinen	2.512	1.000	548	188
Auswirkungen der Änderungen	2.512	1.000	548	188

Fremdkapitalkosten • Fremdkapitalkosten werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind.

Unternehmenszusammenschlüsse und Geschäfts- oder Firmenwert • Unternehmenszusammenschlüsse bilanziert QSC unter Anwendung der Erwerbsmethode. Diese beinhaltet die Erfassung aller identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden einschließlich Eventualschulden des erworbenen Geschäftsbetriebs zum beizulegenden Zeitwert. Geschäfts- oder Firmenwerte aus einem Unternehmenszusammenschluss bemessen sich bei Erwerb als Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses über die beizulegenden Zeitwerte der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden.

Nach dem erstmaligen Ansatz bewertet QSC den Geschäfts- oder Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungen. Sie testet Geschäfts- oder Firmenwerte mindestens einmal jährlich oder dann auf Wertminderung, wenn Sachverhalte oder Änderungen der Umstände auf eine eventuelle Minderung des Buchwertes hindeuten.

Andere immaterielle Vermögenswerte • Immaterielle Vermögenswerte werden bei der erstmaligen Erfassung zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt. Erfolgt die erstmalige Erfassung im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses, entsprechen diese Anschaffungskosten dem Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt. Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte werden dann aktiviert, wenn die Aktivierungsvoraussetzungen gemäß IAS 38 vorliegen. Damit verbundene Kosten erfasst QSC mit Ausnahme von aktivierungspflichtigen Entwicklungskosten erfolgswirksam in der Periode, in der sie anfallen.

Für die immateriellen Vermögenswerte ist zunächst festzustellen, ob sie eine begrenzte oder unbestimmte Nutzungsdauer haben. Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden linear über die wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben und außerdem auf eine mögliche Wertminderung untersucht, sofern hierfür Anhaltspunkte vorliegen. Eine solche Überprüfung der Abschreibungsdauer und der Abschreibungsmethode erfolgt für solche Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres. Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern mindestens einmal jährlich auf eine Wertminderung getestet.

Bei den immateriellen Vermögenswerten handelt es sich vorwiegend um Software, Lizenzen und ähnliche Rechte sowie einmalige Bereitstellungskosten für Kundenanschlungen. Die Gesellschaft schreibt Lizenzen über einen Zeitraum von 5 bis 10 Jahren und Software über einen Zeitraum von 4 Jahren ab. Einmalige Bereitstellungskosten für Kundenanschlungen schreibt sie über die durchschnittliche Kundenvertragslaufzeit von 24 Monaten ab.

Finanzinvestitionen und finanzielle Vermögenswerte • Finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 klassifiziert QSC als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte, als bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen, als Kredite und Forderungen oder als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte. Die Gesellschaft legt diese Klassifizierung beim erstmaligen Ansatz fest und überprüft die Zuordnung am Ende eines jeden Geschäftsjahres. Umwidmungen erfolgen, soweit diese zulässig und erforderlich sind. Bei der erstmaligen Erfassung bewertet QSC die finanziellen Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert. Außer bei den erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögenswerten berücksichtigt QSC hierbei auch Transaktionskosten, die direkt dem Erwerb des Vermögenswerts zuzurechnen sind.

QSC erfasst alle marktüblichen Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten bilanziell am Handelstag, d.h. an dem Tag, an dem der Konzern die Verpflichtung zum Kauf oder Verkauf des Vermögenswertes eingegangen ist. Bei diesen marktüblichen Käufen und Verkäufen handelt es sich um Käufe oder Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten, bei denen die Lieferung innerhalb eines durch Marktvorschriften oder -konventionen festgelegten Zeitraums vorgeschrieben ist.

- Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte stuft QSC als zu Handelszwecken gehalten ein. Dies gilt insbesondere für den Fall, dass diese Vermögenswerte hauptsächlich mit der Absicht eines kurzfristigen Wiederverkaufs erworben wurden. Gewinne oder Verluste aus Veränderungen der Zeitwerte dieser Kategorie finanzieller Vermögenswerte erfasst QSC erfolgswirksam.

- Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen sowie einer festen Laufzeit, die QSC bis zur Endfälligkeit halten will und kann. Nach ihrer erstmaligen Erfassung bewertet die Gesellschaft sie zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode. Gewinne und Verluste erfasst QSC im Periodenergebnis, wenn die Finanzinvestitionen ausgebucht oder wertgemindert sind sowie im Rahmen von Amortisationen.
- Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen ohne aktive Marktnotierung. Nach der erstmaligen Erfassung bewertet QSC diese Kredite und Forderungen zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich Wertminderungen. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Kredite und Forderungen ausgebucht oder wertgemindert sind sowie im Rahmen von Amortisationen.
- Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte bestehen aus nicht derivativen finanziellen Vermögenswerten, die als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert und nicht in eine der drei vorstehend genannten Kategorien eingestuft sind. Nach der erstmaligen Erfassung bewertet QSC diese zum beizulegenden Zeitwert, wobei sie die nicht realisierten Gewinne oder Verluste direkt im Eigenkapital, in den sonstigen Rücklagen, erfasst. Wenn es zu einer Ausbuchung oder Wertminderung kommt, wird der zuvor im Eigenkapital gebuchte kumulierte Gewinn oder Verlust erfolgswirksam erfasst.

Vorratsvermögen • Die Vorräte bewertet QSC zu den durchschnittlichen Anschaffungskosten. Die Bewertung der Waren erfolgt am Bilanzstichtag jeweils zum niedrigeren Betrag von Anschaffungskosten oder Nettoveräußerungswert.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente • Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in der Bilanz und Kapitalflussrechnung umfassen den Kassenbestand, Bankguthaben und kurzfristige Einlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von weniger als drei Monaten.

Rückstellungen • Eine Rückstellung wird dann angesetzt, wenn der Konzern eine gesetzliche oder faktische Verpflichtung aufgrund eines vergangenen Ereignisses besitzt, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Sofern QSC für eine passivierte Rückstellung zumindest teilweise eine Rückerstattung erwartet, erfasst sie die Erstattung als gesonderten Vermögenswert nur dann, wenn deren Zufluss so gut wie sicher ist. Der Aufwand zur Bildung der Rückstellung wird nach Abzug dieser Erstattung erfolgswirksam erfasst.

Pensionen • Die Gesellschaft hat zwei leistungsorientierte Pensionspläne aufgelegt. Die Höhe der aus den leistungsorientierten Plänen resultierenden Verpflichtung ermittelt sie gesondert für jeden Plan unter Anwendung des Ansammlungsverfahrens (Projected Unit Credit Method). Versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste erfasst QSC direkt im Eigenkapital unter den sonstigen Rücklagen. Die von der Gesellschaft getroffenen Annahmen bei der Ermittlung der versicherungsmathematischen Verpflichtungen sind im Anhang 30 erläutert.

Aktioptionsprogramme • Als Entlohnung für die geleistete Arbeit können Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von QSC, aber auch Lieferanten und Berater, eine aktienbasierte Vergütung in Form von Eigenkapitalinstrumenten erhalten. Die Kosten aus der Gewährung solcher Eigenkapitalinstrumente bemisst QSC mit dem beizulegenden Zeitwert dieser Eigenkapitalinstrumente zum Zeitpunkt ihrer Gewährung bzw. Erbringung der Leistung, wenn sie auf Aktioptionsprogrammen basieren, die nach dem 7. November 2002 beschlossen oder modifiziert wurden. Den beizulegenden Zeitwert ermittelt die Gesellschaft unter Anwendung eines Optionspreismodells. Einzelheiten hierzu sind im Anhang 41 detailliert erläutert. Die Bilanzierung der aus der Gewährung der Eigenkapitalinstrumente resultierenden Aufwendungen und die korrespondierende Erhöhung des Eigenkapitals erfolgt verteilt über den Erdienungszeitraum. Für nicht ausübbarere Vergütungsrechte erfasst QSC keinen Aufwand. Bei Änderungen der Vertragsbedingungen einer eigenkapitalbasierten Vergütungsvereinbarung erfasst die Gesellschaft mindestens Aufwendungen in der Höhe, die ohne Änderung der Bedingungen angefallen wäre. Bei Annullierung einer eigenkapitalbasierten Vergütungsvereinbarung behandelt QSC diese so, als ob sie am Tag der Annullierung ausgeübt worden wäre und erfasst den bislang noch nicht erfassten Aufwand sofort.

Leasingverhältnisse • QSC trifft die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis ist oder enthält, auf Basis des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung zum Zeitpunkt deren Abschlusses; dies erfordert eine Einschätzung, ob die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswerts oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist und ob die Vereinbarung ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswerts einräumt. QSC tritt ausschließlich als Leasingnehmer auf.

QSC aktiviert Finanzierungsleasingverträge, bei denen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken an dem übertragenen Vermögenswert beim Leasingnehmer liegen, zu Beginn dieser Verhältnisse zum beizulegenden Zeitwert des Leasinggegenstandes oder mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser Wert niedriger ist. Leasingzahlungen werden so in ihre Bestandteile Finanzierungsaufwendungen und Tilgung aufgeteilt, dass der verbleibende Restbuchwert der Leasingschuld mit einem konstanten Zinssatz verzinst wird. Finanzaufwendungen werden sofort aufwandswirksam erfasst.

Als Operating-Leasing-Verhältnisse klassifiziert QSC Leasingverträge, bei denen nicht im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken beim Leasingnehmer liegen. Leasingzahlungen für Operating-Leasing-Verhältnisse werden linear über die Laufzeit des Leasingvertrages als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Bei den Leasingverhältnissen von QSC handelt es sich überwiegend um Mietkaufverträge mit einer Laufzeit von 2 bis 3 Jahren.

Langfristige Schulden gegenüber Minderheitsgesellschafter • Die langfristigen Schulden anderer Minderheitsgesellschafter entsprechen dem Minderheitsanteil von TELE2 GmbH („TELE2“) an der mit QSC im Juli 2006 gegründeten Tochtergesellschaft Plusnet GmbH & Co. KG („Plusnet“). Diese Position korreliert seit der Einbeziehung in den Konzernabschluss von QSC mit dem Kapitalkonto von TELE2 im Jahresabschluss von Plusnet, wo es einen Bestandteil des Eigenkapitals bildet. QSC bewertet diese langfristigen Schulden gegenüber Minderheitsgesellschafter aufgrund der bestehenden Verträge zu fortgeführten Anschaffungskosten. Somit erhöhen sich vertragsgemäß die langfristigen Schulden anderer Gesellschafter mit jeder durch TELE2 getragenen Investition von Plusnet. Auf der anderen Seite reduzieren sie sich durch den Abschreibungsanteil, der TELE2 innerhalb von Plusnet zuzurechnen ist. Die langfristigen Schulden gegenüber Minderheitsgesellschafter sind nicht zinstragend. Der Ergebnisanteil von Plusnet, der den Minderheiten zuzurechnen ist, wird analog zu dem Ausweis als Fremdkapital erfolgswirksam in den Finanzierungsaufwendungen ausgewiesen.

Finanzielle Verbindlichkeiten • QSC bewertet verzinsliche Darlehen bei der erstmaligen Erfassung mit dem beizulegenden Zeitwert abzüglich der mit der Kreditaufnahme direkt verbundenen Transaktionskosten; danach erfolgt eine Bewertung unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten. Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn die Schulden ausgebucht werden sowie im Rahmen von Amortisationen.

Steuern • QSC erfasst die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende und die früheren Perioden mit dem Betrag, der als Erstattung von der Steuerbehörde bzw. als Zahlung an die Steuerbehörde erwartet wird. Der Berechnung des Betrags legt die Gesellschaft die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde, die für die jeweilige Veranlagungsperiode gelten. Tatsächliche Steuern, die sich auf direkt im Eigenkapital erfasste Posten beziehen, werden im Eigenkapital erfasst.

Die Bildung latenter Steuern erfolgt unter Anwendung der Verbindlichkeitsmethode auf zum Bilanzstichtag bestehende temporäre Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswerts bzw. einer Schuld in der Bilanz und dem steuerlichen Wertansatz.

QSC erfasst passive latente Steuern für alle zu versteuernden temporären Differenzen, mit Ausnahme von:

- passiven latenten Steuern aus dem erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwerts, eines Vermögenswerts oder einer Schuld bei einem Geschäftsvorfall, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, und
- passiven latenten Steuern aus zu versteuernden temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Joint Ventures stehen, wenn der zeitliche Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen zu steuern ist und sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit wahrscheinlich nicht umkehren.

Aktive latente Steuern erfasst QSC für alle abzugsfähigen temporären Unterschiede, noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und nicht genutzten Steuergutschriften in dem Maße, in dem wahrscheinlich zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen und die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und Steuergutschriften verwendet werden können, mit Ausnahme von:

- aktiven latenten Steuern aus abzugsfähigen temporären Differenzen, die aus dem erstmaligen Ansatz eines Vermögenswerts oder einer Schuld bei einem Geschäftsvorfall entstehen, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, und
- aktiven latenten Steuern aus abzugsfähigen temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Joint Ventures stehen, wenn es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren und kein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die temporären Differenzen verwendet werden können.

Der Buchwert der aktiven latenten Steuern wird an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die aktiven latenten Steuern zumindest teilweise verwendet werden können. Auch nicht angesetzte aktive latente Steuern werden an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftiges zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung der aktiven latenten Steuern ermöglicht.

Aktive und passive latente Steuern bemisst QSC anhand der Steuersätze, die voraussichtlich in der Periode Gültigkeit haben, in der ein Vermögenswert realisiert oder eine Schuld erfüllt wird. Dabei werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gelten. Zukünftige Steuersatzänderungen sind am Bilanzstichtag zu berücksichtigen, sofern materielle Wirksamkeitsvoraussetzungen im Rahmen eines Gesetzgebungsverfahrens erfüllt sind.

Latente Steuern, die sich auf direkt im Eigenkapital erfasste Posten beziehen, werden nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung, sondern ebenfalls im Eigenkapital erfasst.

Aktive und passive latente Steuern werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch zur Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und sich die latenten Steueransprüche und -schulden auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjektes beziehen, die von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden.

Umsatzerlöse, Aufwendungen und Vermögenswerte werden nach Abzug der Umsatzsteuer erfasst, mit Ausnahme folgender Fälle:

- Wenn QSC die beim Kauf von Vermögenswerten oder Dienstleistungen angefallene Umsatzsteuer nicht von der Steuerbehörde einfordern kann, erfasst die Gesellschaft die Umsatzsteuer als Teil der Herstellungskosten des Vermögenswerts bzw. als Teil der Aufwendungen.
- Forderungen und Schulden werden mitsamt dem darin enthaltenen Umsatzsteuerbetrag angesetzt.

QSC erfasst den Umsatzsteuerbetrag, der von der Steuerbehörde erstattet oder an diese abgeführt wird, in der Konzernbilanz unter „Sonstige kurzfristige Vermögenswerte“ bzw. „Sonstige kurzfristige Schulden“.

6 Künftige Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die folgenden, im Geschäftsjahr 2009 erstmals verpflichtend anzuwendenden Änderungen der Rechnungslegungsverlautbarungen wurden von der QSC AG beachtet.

IFRS 2 – Anteilsbasierte Vergütung • Im Januar 2008 wurde eine Änderung im IFRS 2 veröffentlicht. Die Änderung klärt für anteilsbasierte Vergütungen ab, was unter Ausübungsbedingungen zu verstehen ist, wie Nicht-Ausübungsbedingungen zu bilanzieren sind und wie Annullierungen anteilsbasierter Vergütungsvereinbarungen vom Unternehmen oder der Gegenpartei zu verbuchen sind. Die Änderung hatte im Konzernabschluss keine Auswirkung.

IFRS 7 – Finanzinstrumente: Angaben • Im März 2009 veröffentlichte das IASB eine Anpassung zu IFRS 7 zur Erweiterung der Berichterstattung über die Fair-Value-Bewertung von Finanzinstrumenten. Die Änderung betrifft die Einführung einer dreistufigen Fair-Value-Hierarchie für Berichterstattungszwecke. Diese unterscheidet Fair Values nach der Bedeutung der in die Bewertung einbezogenen Inputparameter und verdeutlicht, inwiefern beobachtbare Marktdaten bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts verfügbar sind. Des Weiteren sollen die Angaben zum Liquiditätsrisiko verbessert werden, indem der Umfang der in den Fälligkeitsspiegel einzubeziehenden Verbindlichkeiten klargestellt wird.

IAS 1 – Darstellung des Jahresabschlusses (überarbeitet) • Die im September 2007 veröffentlichte Überarbeitung des IAS 1 zielt darauf ab, die Möglichkeit der Analyse sowie der Vergleichbarkeit von Jahresabschlüssen für deren Nutzer zu verbessern. Die wesentlichen Änderungen des IAS 1 umfassen die Darstellung der nicht anteilseignerbezogenen Eigenkapitaländerungen und die Angabe der Ertragsteuereffekte auf die einzelnen Komponenten des übrigen Eigenkapitals.

IAS 23 – Fremdkapitalzinsen • Die wesentliche Änderung des IAS 23 betrifft die Streichung des Wahlrechts, Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswertes zugeordnet werden, direkt als Aufwand zu erfassen. Die Änderung hatte im Konzernabschluss keine Auswirkung.

Das IASB hat eine Reihe weiterer Verlautbarungen veröffentlicht, die im Kalenderjahr 2009 zu berücksichtigen waren (Änderungen zu IAS 32 „Finanzinstrumente: Darstellung“, IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“, IFRIC 9 „Eingebettete Derivative“, IFRIC 13 „Kundenbindungsprogramme“, IFRIC 14 „The Limit on a Defined Benefit Asset, Minimum Funding Requirements and their Interaction“, diverse Improvements zu IFRS). Diese Änderungen hatten keinen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss der QSC AG.

Kürzlich veröffentlichte Rechnungslegungsverlautbarungen – noch nicht umgesetzt • Die folgenden neuen Rechnungslegungsverlautbarungen waren zum 31. Dezember 2009 veröffentlicht, aber noch nicht verpflichtend anzuwenden. Die QSC AG wird diese ab dem Zeitpunkt der verpflichtenden Anwendung berücksichtigen.

IFRS 3 – Unternehmenszusammenschlüsse (überarbeitet 2008) • Im Januar 2008 wurde der überarbeitete IFRS 3 veröffentlicht. Neu geregelt wird die Anwendung der Erwerbsmethode bei Unternehmenszusammenschlüssen. Wesentliche Neuerungen betreffen die Bewertung von Minderheitenanteilen, die Erfassung von sukzessiven Unternehmenserwerben und die Behandlung von bedingten Kaufpreisanteilen und Anschaffungsnebenkosten. Nach der Neuregelung kann die Bewertung von Minderheitenanteilen entweder zum beizulegenden Zeitwert (Full-Goodwill-Methode) oder zum beizulegenden Zeitwert des anteiligen identifizierbaren Nettovermögens erfolgen. Bei sukzessiven Unternehmenserwerben ist eine erfolgswirksame Neubewertung zum Zeitwert von zum Zeitpunkt des Beherrschungsübergangs gehaltenen Anteilen vorgesehen. Eine Anpassung bedingter Kaufpreisbestandteile, die zum Zeitpunkt des Erwerbs als Verbindlichkeit ausgewiesen werden, ist zukünftig erfolgswirksam zu erfassen. Anschaffungsnebenkosten werden zum Zeitpunkt ihres Entstehens als Aufwand erfasst. Der neue Standard ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen.

IAS 27 – Konzern und Einzelabschlüsse • Im Mai 2008 wurden Änderungen in IAS 27 veröffentlicht. Die Änderungen betreffen die Bilanzierung von Transaktionen, bei denen ein Unternehmen weiterhin die Beherrschung behält sowie Transaktionen, bei denen die Beherrschung untergeht. Transaktionen, die nicht zu einem Beherrschungsverlust führen, sind erfolgsneutral als Eigenkapitaltransaktion zu erfassen. Verbleibende Anteile sind zum Zeitpunkt des Beherrschungsverlusts zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Bei Minderheitsanteilen ist der Ausweis von Negativsalden erforderlich, d. h. Verluste werden zukünftig unbegrenzt beteiligungsproportional zugerechnet. Der neue Standard ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen.

Darüber hinaus hat das IASB eine Reihe weiterer Verlautbarungen veröffentlicht, die erst in späteren Geschäftsjahren verpflichtend anzuwenden sind und die bisher auch von der EU als anwendbar erklärt wurden:

- IFRS 3 – Business Combinations (revised 2008)
- IAS 27 – Consolidated and Separate Financial Statements (amended 2008)
- IAS 39 – Financial Instruments (Recognition and Measurements: Eligible Hedged Items (amended); Reclassification of Financial Assets: Effective Date and Transition)
- IAS 32 – Financial Instruments: Classification of Rights Issues
- IFRIC 12 – Service Concession Arrangements
- IFRIC 15 – Agreements for the Construction of Real Estate
- IFRIC 16 – Hedges of a Net Investment in a Foreign Operation
- IFRIC 17 – Distributions of Non-Cash Assets to Owners
- IFRIC 18 – Transfer of Assets from Customers

Nach derzeitigem Kenntnisstand ist nicht zu erwarten, dass die Änderung dieser Vorschriften eine wesentliche Auswirkung auf die künftigen Konzernabschlüsse der QSC AG haben werden.

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

7 Umsatzerlöse

QSC erzielt Umsätze mit Wiederverkäufern (Wholesale-Partner und Reseller) und mit Endkunden. Wiederverkäufer bieten den Endverbrauchern die Produkte und Dienstleistungen von QSC unter eigenem Namen und auf eigene Rechnung an, dabei bilden sie die Schnittstelle zum Endverbraucher und übernehmen somit auch das Ausfallrisiko. Zudem erzielt QSC Umsätze aus der Installation von Kundenleitungen; im Geschäftsjahr 2009 betragen diese T € 18.060 (2008: T € 14.863). Die Verteilung der Umsatzerlöse auf Wiederverkäufer und Endkunden ist in der Segmentberichterstattung im Anhang 40 angegeben. Einmalige Erträge aus der Installation von Kundenleitungen grenzt QSC anteilig über eine durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten periodisch ab.

8 Kosten der umgesetzten Leistungen

Die Kosten der umgesetzten Leistungen enthalten die bezogenen Leistungen, die Kosten für den Aufbau, den Betrieb und die Wartung des Netzes, Personalkosten und die nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung aufgrund der Aktienoptionsprogramme für die in der Technik eingesetzten Mitarbeiter sowie Abschreibungen für in der Technik eingesetzte Hard- und Software. Einmalige Installationskosten für Kundenanschlüsse werden aktiviert und über die durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten abgeschrieben.

in T €	2009	2008
Bezogene Leistungen	204.825	195.632
Aufbau, Betrieb und Wartung des Netzes	58.190	63.527
Abschreibungen	47.209	46.962
Personalkosten	14.802	17.150
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	30	48
Kosten der umgesetzten Leistungen	325.056	323.318

9 Marketing- und Vertriebskosten

Die Marketing- und Vertriebskosten beinhalten insbesondere Werbeaufwendungen und laufende Provisionszahlungen an Händler und Distributoren, Wertberichtigungen auf Forderungen, Personalkosten und die nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung aufgrund der Aktienoptionsprogramme für die Marketing- und Vertriebsmitarbeiter sowie Abschreibungen für im Marketing- und Vertriebsbereich eingesetzte Hard- und Software. Die einmaligen Provisionszahlungen an Händler und Distributoren für jede neue Kundenleitung werden analog zu den Installationskosten aktiviert und über die durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten abgeschrieben.

in T €	2009	2008
Personalkosten	17.459	23.669
Provisionszahlungen	14.668	13.692
Sonstige Marketing- und Vertriebskosten	4.481	4.104
Wertberichtigungen und Kulanzleistungen	1.343	1.720
Werbeaufwand	1.898	2.131
Abschreibungen	14.061	8.567
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	90	167
Marketing- und Vertriebskosten	54.000	54.050

10 Allgemeine Verwaltungskosten

Neben den Personalkosten und der nicht zahlungswirksamen aktienbasierten Vergütung für den Vorstand und die Stabsbereiche sowie für in der Verwaltung tätige Mitarbeiter aus den Bereichen Finanzen, Personal, Recht und IT enthalten die allgemeinen Verwaltungskosten Kosten für die Verwaltungsgebäude, Rechts- und Beratungskosten, Kosten der Unternehmenskommunikation inklusive Investor Relations sowie Abschreibungen für im Verwaltungsbereich eingesetzte Hard- und Software.

in T €	2009	2008
Sonstige allgemeine Verwaltungskosten	10.996	13.599
Personalkosten	15.463	11.683
Abschreibungen	5.457	5.023
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	371	459
Allgemeine Verwaltungskosten	32.287	30.765

11 Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen

in T €	2009	2008
Sonstige betriebliche Erträge	1.548	1.489
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen und Ausbuchung von Verbindlichkeiten	1	1.240
Erträge aus dem Verkauf von Anlagevermögen	300	20
Sonstige betriebliche Erträge	1.849	2.749

in T €	2009	2008
Sonstige betriebliche Aufwendungen	1.339	1.423
Verlust aus dem Abgang von Anlagevermögen	41	439
Sonstige betriebliche Aufwendungen	1.380	1.862

12 Finanzergebnis

in T €	2009	2008
Zinserträge	779	2.676
Finanzerträge	779	2.676

in T €	2009	2008
Zinsaufwendungen	3.183	3.904
Minderheitsanteil TELE2 an der Plusnet GmbH & Co. KG	73	295
Finanzierungsaufwendungen	3.256	4.199

In den Zinsaufwendungen sind Aufwendungen aus Finanzierungsleasingverträgen in Höhe von T € 1.958 enthalten (2008: T € 3.355).

13 Ergebnis je Aktie

Bei der Berechnung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie teilt QSC das den Inhabern von Stammaktien der Gesellschaft zuzurechnende Ergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Stammaktien, die sich während des Jahres im Umlauf befinden. Die Gesellschaft berechnet die gewichtete durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien näherungsweise als Mittelwert aus der jeweiligen Anzahl von Stammaktien zu den Quartalsstichtagen.

Bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie teilt QSC das den Inhabern von Stammaktien der Gesellschaft zuzurechnende Ergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Stammaktien, die sich während des Jahres im Umlauf befinden, sowie die gewichtete durchschnittliche Anzahl der Stammaktien, die sich aus der Umwandlung aller potenziellen Stammaktien mit Verwässerungseffekt in Stammaktien ergeben würden. Zum 31. Dezember 2009 betrug die Anzahl der potenziellen Stammaktien mit Verwässerungseffekt 2.406.263. Dabei sind 669.082 Wandelschuldverschreibungen aus dem bestehenden bedingten Kapital noch zuteilbar.

Im Zeitraum zwischen dem Bilanzstichtag und der Aufstellung des Konzernabschlusses haben keine Transaktionen mit Stammaktien oder potenziellen Stammaktien stattgefunden, die die gewichtete durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien zum 31. Dezember 2009 erheblich verändert hätte.

	2009	2008
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Konzernergebnis in T €	5.514	767
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien	136.998.137	136.746.652
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in €	0,04	0,01

	2009	2008
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Konzernergebnis in T €	5.514	767
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien	139.404.400	138.986.692
Ergebnis je Aktie (verwässert) in €	0,04	0,01

14 Personalkosten und Mitarbeiter

in T €	2009	2008
Löhne und Gehälter	41.583	45.295
Soziale Abgaben Arbeitgeber (Rentenversicherung)	3.138	3.346
Soziale Abgaben Arbeitgeber (Sonstige)	2.697	2.845
Aufwendungen für Altersversorgung	305	342
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	490	674
Personalkosten	48.213	52.502

Die Löhne und Gehälter beinhalten Aufwendungen für die Beendigung von Arbeitsverhältnissen in Höhe von T € 1.614.

Im Geschäftsjahr 2009 beschäftigte der Konzern durchschnittlich 722 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (2008: 755). Die folgende Tabelle zeigt deren Aufteilung in die wesentlichen Funktionsbereiche.

	2009	2008
Marketing und Vertrieb	106	140
Technik	369	368
Verwaltung	219	219
Vorstand und Stabsstellen	28	28
Anzahl der Mitarbeiter nach Bereichen (Durchschnittswerte)	722	755

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

15 Sachanlagen

in T €	Netzwerk und technische Anlagen	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Summe
Bruttowert 1.1.2008	251.984	33.383	285.367
Zugänge	42.899	2.288	45.187
Abgänge	-5.645	-784	-6.429
Bruttowert 31.12.2008	289.238	34.887	324.125
Zugänge	17.554	451	18.005
Abgänge	-3.019	-577	-3.596
Bruttowert 31.12.2009	303.773	34.761	338.534
Abschreibungen und Wertberichtigungen 1.1.2008	126.377	27.766	154.143
Zugänge	29.516	3.980	33.496
Abgänge	-3.761	-781	-4.542
Abschreibungen und Wertberichtigungen 31.12.2008	152.132	30.965	183.097
Zugänge	27.794	2.757	30.551
Abgänge	-1.171	-130	-1.301
Abschreibungen und Wertberichtigungen 31.12.2009	178.755	33.592	212.347
Buchwerte zum 31.12.2008	137.106	3.922	141.028
Buchwerte zum 31.12.2009	125.018	1.169	126.187

Der Buchwert der im Rahmen von Finanzierungsleasingverhältnissen und Mietkaufverträgen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung betrug zum 31. Dezember 2009 T € 23.826 (2008: T € 33.611).

Während des Geschäftsjahres erfolgten insgesamt Zugänge in Höhe von T € 18.005 (2008: T € 45.187). Zum 31. Dezember 2009 enthielt die Position „Netzwerk und technische Anlagen“ Anlagen im Bau von T € 77 (2008: T € 12).

Die Abschreibungen weist QSC in der Gewinn- und Verlustrechnung jeweils in den Kosten der umgesetzten Leistungen, den Marketing- und Vertriebskosten sowie den allgemeinen Verwaltungskosten aus.

16 Geschäfts- oder Firmenwert

Der Geschäfts- oder Firmenwert beträgt T € 49.279. Der Wert wurde rückwirkend angepasst. (vgl. Anhang 3).

17 Wertminderung der Geschäfts- oder Firmenwerte

Die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerte wurden zur Überprüfung auf Wertminderung den nachfolgenden CGUs, die auch berichtspflichtige Segmente waren, zugeordnet:

in T €	2009
Managed Services	5.720
Produkte	15.543
Wholesale/Reseller	28.016
Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts	49.279

Die Anpassung des Vorjahres in Höhe von T € -735 betraf das Segment Wholesale/Reseller. Den erzielbaren Betrag der CGUs ermittelt QSC zunächst auf Basis der Berechnung eines Nutzungswertes unter Verwendung von Cashflow-Prognosen, die auf der Finanzplanung für einen Zeitraum von 3 Jahren basieren. Dabei handelt es sich um die vom Vorstand erstellte Planung des Unternehmens. Die Herleitung der Wachstumsrate erfolgte auf Basis einer Prognose der branchen- und gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Für alle drei CGUs wurde eine langfristige Wachstumsrate von 1,0 Prozent angenommen.

Der Kapitalisierungszinssatz für die Diskontierung der erwarteten Cashflows beträgt 9,25 Prozent, im Vorjahr wurde ein Kapitalisierungszinssatz von 9,1 Prozent verwendet. Dieser Abzinsungssatz spiegelt die Schätzungen des Managements hinsichtlich der unternehmensspezifischen Risiken wider und berücksichtigt neben einem Basiszinssatz, der anhand der Zinsstrukturkurve zum 31. Dezember 2009 eine risikofreie und fristadäquate Alternativenanlage repräsentiert, auch einen Risikozuschlag, der sich sowohl an der Risikostruktur des Unternehmens als auch an der Telekommunikationsbranche orientiert.

Insbesondere bei der zur Berechnung des Nutzungswertes der CGUs zugrunde gelegten Annahmen bezüglich Bruttoergebnis vom Umsatz, Abzinsungszinssatz, Preisentwicklung und Marktanteilsentwicklung bestehen Schätzungsunsicherheiten. QSC ist der Auffassung, dass keine nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich mögliche Änderung der zur Bestimmung der Nutzungswerte der CGUs getroffenen Grundannahmen dazu führen könnte, dass die Buchwerte der CGUs ihre erzielbaren Werte wesentlich übersteigen.

18 Andere immaterielle Vermögenswerte

in T €	Lizenzen	Software	Kundenan- schaltungen	Sonstige	Summe
Bruttowert 1.1.2008	1.205	12.162	25.292	13.461	52.120
Zugänge	-	2.394	43.386	442	46.222
Abgänge	-41	-337	-	-152	-530
Bruttowert 31.12.2008	1.164	14.219	68.678	13.751	97.812
Zugänge	-	2.911	21.067	233	24.211
Abgänge	-	-311	-	-	-311
Bruttowert 31.12.2009	1.164	16.819	89.745	13.984	121.712
Abschreibungen und					
Wertberichtigungen 1.1.2008	158	7.692	12.699	6.870	27.419
Zugänge	295	2.727	20.922	1.820	25.764
Abgänge	-41	-316	-	-22	-379
Abschreibungen und					
Wertberichtigungen 31.12.2008	412	10.103	33.621	8.668	52.804
Zugänge	294	2.704	31.472	1.091	35.561
Abgänge	-	-311	-	-	-311
Abschreibungen und					
Wertberichtigungen 31.12.2009	706	12.496	65.093	9.759	88.054
Buchwerte zum 31.12.2008	752	4.116	35.057	5.083	45.008
Buchwerte zum 31.12.2009	458	4.323	24.652	4.225	33.658

Die Abschreibungen weist QSC in der Gewinn- und Verlustrechnung jeweils in den Kosten der umgesetzten Leistungen, den Marketing- und Vertriebskosten sowie den allgemeinen Verwaltungskosten aus.

19 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in T €	2009	2008
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	53.595	57.880

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 30 bis 90 Tagen. Zum 31. Dezember 2009 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von T € 7.561 (2008: T € 7.135) wertgemindert. Das Einzelwertberichtigungskonto entwickelte sich wie folgt:

in T €	2009	2008
Wertberichtigung 1. Januar	7.135	4.367
Aufwandswirksame Zuführungen	1.503	4.931
Verbrauch	-790	-98
Auflösung	-287	-2.065
Wertberichtigung 31. Dezember	7.561	7.135

Die Analyse der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum 31. Dezember stellt sich wie folgt dar:

in T €	2009	2008
davon wertgemindert	8.147	14.619
davon weder überfällig noch wertgemindert	50.581	50.396
davon überfällig, jedoch nicht wertgemindert		
< 90 Tage	2.428	3.038
91 – 120 Tage	-	-
> 120 Tage	-	-
Nicht wertgeminderte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	61.156	65.015

Zur Besicherung des Konsortialdarlehensvertrages über T € 50.000 vom 13. Juni 2008 wurden die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von QSC und Ventelo abgetreten.

20 Vorauszahlungen

Die Vorauszahlungen betragen T € 2.497 (2008: T € 3.051) und enthalten im Wesentlichen Vorauszahlungen für Mietleitungen und Technikräume sowie Versicherungen.

21 Vorratsvermögen

Das Vorratsvermögen beträgt T € 2.372 (2008: T € 3.690) und enthält die im Vorrat befindlichen Endkundengeräte. Zum Jahresende wurde eine außerplanmäßige Wertberichtigung in Höhe von T € 615 (2008: T € 1.294) vorgenommen. Die Endkundengeräte werden zum Anschaffungszeitpunkt im Umlaufvermögen ausgewiesen und mit Versand an den Endkunden in das Anlagevermögen gebucht.

22 Sonstige kurzfristige Vermögenswerte

Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte betragen T € 1.671 (2008: T € 2.550) und bestehen im Wesentlichen aus Steuerforderungen.

23 Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

in T €	2009	2008
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	330	327

Bei den zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerten handelt es sich um Anteile an einem Geldmarktfonds.

24 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

in T €	2009	2008
Guthaben bei Kreditinstituten	37.945	13.767
Kurzfristige Einlage (< Woche)	-	15.380
Kurzfristige Einlage (Monat)	-	10.000
Kurzfristige Einlage (zwei Monate)	3.007	-
Kurzfristige Einlage (drei Monate)	-	9.676
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	40.952	48.823

In den Zahlungsmitteln zum 31. Dezember 2009 waren Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkung in Höhe von T € 735 enthalten. Hierbei handelt es sich um Zahlungsmittel, die bei Kreditinstituten zur Besicherung von Bürgschaften hinterlegt sind.

25 Gezeichnetes Kapital

	2009	2008
Gezeichnetes Kapital		
Grundkapital in T €	136.998	136.998
Nennwertlose Stammaktien	136.998.137	136.998.137

Jede Aktie berechtigt den eingetragenen Inhaber zur Abgabe einer Stimme bei der Hauptversammlung und hat volle Dividendenberechtigung. Es gibt keinerlei Einschränkungen des Stimmrechts. Das Grundkapital veränderte sich 2009 nicht. Alle ausgegebenen Anteile sind voll eingezahlt.

26 Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage betrug zum 31. Dezember 2009 T € 563.687 (2008: T € 563.197). In diesem Betrag ist die abgegrenzte aktienbasierte Vergütung aus dem Aktienoptionsprogramm enthalten. Eine Verwendung der Kapitalrücklage kann nur nach den Regeln des Aktiengesetzes erfolgen. Weitere Einzelheiten hierzu sind im Anhang 41 erläutert.

27 Genehmigtes und bedingtes Kapital

Das genehmigte Kapital betrug zum Ende des Geschäftsjahres 2009 T € 51.233. Das bedingte Kapital betrug zum 31. Dezember 2009 T € 29.125.

28 Sonstige Rücklagen

Die sonstigen Rücklagen enthalten die Gewinne und Verluste der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte und die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste der leistungsorientierten Pensionspläne. Die Entwicklung in den Geschäftsjahren 2009 und 2008 ist in der Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals sowie in der Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen dargestellt.

29 Verzinsliche Schulden

in T €	Effektiver Zinssatz in % in 2009	Fälligkeit	2009	2008
Kurzfristige Schulden				
aus Finanzierungsleasingverträgen	7,18	2010	15.503	20.152
gegenüber Kreditinstituten	EURIBOR + 1,00	2010	15.000	15.000
Sonstige kurzfristige Schulden	7,24	2010	2.198	6.004
Kurzfristige Schulden			32.701	41.156
Langfristige Schulden				
aus Wandelschuldverschreibungen	3,50	2010–2019	24	22
aus Finanzierungsleasingverträgen	7,18	2010–2012	7.271	17.381
Sonstige langfristige Schulden	7,24	2010–2012	576	2.774
Langfristige Schulden			7.871	20.177
Verzinsliche Schulden			40.572	61.333

Bei den kurzfristigen Schulden gegenüber Kreditinstituten im Jahr 2009 handelt es sich um Schulden aus dem im Juni 2008 abgeschlossenen Konsortialdarlehensvertrag. Die Höhe dieses Darlehensrahmens auf revolving Basis beträgt T € 50.000 und hat eine Laufzeit bis zum 31. Dezember 2011. Die Besicherung erfolgt über die Abtretung der Forderungen von QSC und Ventelo. Die in Anspruch genommenen Darlehensbeträge dienen der allgemeinen Betriebsmittelfinanzierung; die Inanspruchnahme unterliegt Voraussetzungen, insbesondere der Erfüllung bestimmter Finanzkennzahlen. Der Zinssatz reduzierte sich 2009 aufgrund des Jahresabschlusses 2008 auf den jeweiligen EURIBOR zuzüglich 1,00 Prozentpunkte.

Die sonstigen kurz- und langfristigen Schulden enthalten verzinsliche Schulden in Höhe von insgesamt T € 2.774. Diese Schulden werden unter den kurz- und langfristigen Schulden ausgewiesen, da es sich nicht um Leasingverhältnisse nach IAS 17 handelt, sondern um die Finanzierung von durch QSC erworbenen Vermögenswerten (der aktivierten Kundenanschlüssen) durch Finanzierungsgesellschaften.

Zum 31. Dezember 2009 standen 2.406.263 Wandelschuldverschreibungen aus den Aktienoptionsprogrammen aus (siehe dazu auch Anhang 41). Die Wandelschuldverschreibungen haben jeweils einen Nennwert in Höhe von € 0,01.

30 Pensionsrückstellungen

QSC hat zwei leistungsorientierte Pensionspläne aufgelegt, wobei ein leistungsorientierter Pensionsplan über eine Rückdeckungsversicherung abgesichert ist, die als Planvermögen im Sinne von IAS 19 zu klassifizieren ist.

QSC nutzt das Wahlrecht zur Erfassung der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste und weist diese erfolgsneutral im Eigenkapital aus. Der kumulierte in der Aufstellung der erfassten Aufwendungen und Erträge erfasste Betrag der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste betrug 2009 T € -193 (2008: T € -290).

in T €	2009	2008
Anwartschaftsbarwert zum 1. Januar	773	843
Dienstzeitaufwand	57	67
Zinsaufwand	46	50
Versicherungsmathematische Gewinne	-18	-178
Pensionszahlungen	-9	-9
Anwartschaftsbarwert zum 31. Dezember	849	773
Fondsvermögen zum 1. Januar	-95	-83
Erwartete Erträge des Fondsvermögens	-4	-3
Versicherungsmathematische Verluste	6	6
Beiträge durch die Gesellschaft	-15	-15
Fondsvermögen zum 31. Dezember	-108	-95
Pensionsrückstellung zum 31. Dezember	741	678
Abzinsungsfaktor	5,41%	6,00%
Erwartete Verzinsung des Fondsvermögens	3,50%	3,50%
Gehaltssteigerungsrate	3,00%	4,00%
Rententrend	3,00%	3,00%

Die Summe der versicherungsmathematischen Gewinne beträgt T € 12. Im Vorjahr betrug der Wert T € 172. Die Pensionsaufwendungen aus den leistungsorientierten Plänen setzen sich wie folgt zusammen, die tatsächlichen Verluste des Fondsvermögens betragen hierbei T € 6:

in T €	2009	2008
Dienstzeitaufwand	57	67
Zinsaufwand	46	50
Erwartete Erträge des Fondsvermögens	-4	-3
Pensionsaufwand	99	114

Die Beträge der laufenden und der vorangegangenen vier Berichtsperioden stellen sich wie folgt dar:

in T €	2009	2008	2007	2006	2005
Anwartschaftsbarwert	-849	-773	-843	-791	-857
Fondsvermögen	108	95	83	70	61
Unterdeckung	-741	-678	-760	-721	-796

QSC hat 2009 keine erfahrungsbedingten Anpassungen der Anwartschaftsbarwerte und der Fondsvermögen vorgenommen.

31 Langfristige Schulden gegenüber Minderheitsgesellschaftern

Die langfristigen Schulden gegenüber Minderheitsgesellschaftern entsprechen dem konsolidierten Kapitalkonto von TELE2 in der Bilanz von Plusnet und sind somit nicht zinstragend. Zum Gründungszeitpunkt von Plusnet korrespondierte diese Position mit der Barkapitaleinlage von TELE2 in die Plusnet (vgl. Anhang 39 sowie Erläuterungen unter Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze).

32 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

in T €	2009	2008
gegenüber unabhängigen Dritten	40.956	49.939
gegenüber nahe stehenden Unternehmen	26	15
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	40.982	49.954

Alle Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen haben eine Laufzeit von unter einem Jahr.

33 Rückstellungen

Die Rückstellungen beinhalten im Wesentlichen Gewerbesteuerrückstellungen, Verpflichtungen gegenüber der Bundesnetzagentur für den Telekommunikationsbeitrag gemäß Telekommunikationsgesetz, der Höhe nach ungewisse Verpflichtungen gegenüber Dritten aufgrund von Lieferungen und Leistungen sowie Rückstellungen für noch ausstehende Gutschriften. Die Bewertung wurde aufgrund von Erfahrungswerten vergangener Perioden vorgenommen.

in T €	2009
Sonstige Rückstellungen per 1. Januar	1.398
Zugänge	508
Inanspruchnahme	-808
Auflösung	-191
Sonstige Rückstellungen per 31. Dezember	907
Rückstellungen aufgrund von Lieferungen und Leistungen per 1. Januar	273
Zugänge	86
Inanspruchnahme	-159
Auflösung	-84
Rückstellungen aufgrund von Lieferungen und Leistungen per 31. Dezember	116
Prozessrisiken per 1. Januar	253
Zugänge	-
Inanspruchnahme	-10
Auflösung	-
Prozessrisiken per 31. Dezember	243
Steuerrückstellungen per 1. Januar	-
Zugänge	771
Inanspruchnahme	-
Auflösung	-
Steuerrückstellungen per 31. Dezember	771
Rückstellungen per 31. Dezember	2.037

34 Rechnungsabgrenzungsposten

Einmalige Umsatzerlöse aufgrund von Kundeninstallationen werden passivisch abgegrenzt und über eine durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten anteilig erfolgswirksam aufgelöst. Vorauszahlungen von Kunden werden bis zu dem Zeitpunkt, an dem die betreffende Leistung erfolgt ist, ebenfalls passivisch abgegrenzt.

35 Sonstige kurzfristige Schulden

Alle sonstigen kurzfristigen Schulden haben eine Laufzeit von unter einem Jahr. In dieser Position sind insbesondere kurzfristige Schulden in Höhe von T € 2.198 aus der Finanzierung von Kundenanschlüssen enthalten (vgl. Anhang 29).

ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

36 Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2009 T € 65.494 (2008: T € 57.886). Das höhere Ergebnis vor Steuern, korrigiert um die höhere Abschreibung, führte zu einer Verbesserung des Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit im Vergleich zum Vorjahr um T € 10.334. Dem gegenüber stand eine Reduktion in Höhe von T € 2.725 aus den übrigen Veränderungen, insbesondere Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Vermögenswerte und Schulden. Die gezahlten Ertragsteuern in Höhe von T € 271 (2008: T € 37) sind dem Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit zuzuordnen.

37 Cashflow aus Investitionstätigkeit

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug 2009 T € -40.331 (2008: T € -68.988). Aufgrund des reduzierten Bestandes der zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte gab es hier 2009 keine Veränderung (2008: T € 3.481). Der Mittelabfluss durch den Erwerb von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten betrug T € -40.331 (2008: T € -72.467). Von den Investitionen im Jahr 2009 in Höhe von T € 42.216 wurden T € 8.737 über Leasing finanziert und somit an dieser Stelle nicht ausgewiesen. Ebenso sind Investitionen von T € 513, die TELE2 gezahlt hat, nicht enthalten. Darüber hinaus wurden per Saldo Investitionen in Höhe von weiteren T € 7.365 nicht gezeigt, da sie entweder erst 2010 zu einem Mittelabfluss führen oder schon aus 2008 stammten und erst 2009 abgeflossen sind.

38 Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2009 T € -33.034 (2008: T € -14.207). Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus der Tilgung von zinstragenden Schulden in Höhe von T € 29.500. Darüber hinaus wurden T € 3.536 an TELE2 ausgeschüttet. Die gezahlten Zinsen in Höhe von T € 2.863 und die erhaltenen Zinsen in Höhe von T € 828 sind dem Cashflow aus Finanzierungstätigkeit zuzuordnen.

SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

39 Tochterunternehmen

Der Konzernabschluss von QSC beinhaltet folgende Beteiligungen:

in T €	Anteil 31.12.2009 in %	Eigenkapital 31.12.2009	Jahresergebnis 2009
Tochterunternehmen			
(Angaben gemäß HGB-Einzelabschluss)			
Plusnet GmbH & Co. KG („Plusnet“), Köln	67,5	73.043	732
Ventelo GmbH („Ventelo“), Köln	100,0	7.464	638
Q-DSL home GmbH („DSL home“), Köln	100,0	1.293	-339*
010090 GmbH („010090“), Köln	100,0	156	-40*
EPAG Domainservices GmbH („EPAG“), Bonn	100,0	25	194*
Broadnet Services GmbH („Broadnet Services“), Köln	100,0	19	2*
BroadNet Deutschland GmbH („BroadNet Deutschland“), Köln	100,0	2.870	-35*
01098 Telecom GmbH („01098“), Köln	100,0	25	3*
01012 Telecom GmbH („01012“), Köln	100,0	27	5*
010052 Telecom GmbH („010052“), Köln (vormals Q-DSL privat GmbH)	100,0	23	-2

* Jahresergebnis vor Ergebnisübernahme

Folgende Tochtergesellschaften machen von den Befreiungsmöglichkeiten des § 264 Abs. 3 HGB Gebrauch: DSL home, 010090, EPAG, BroadNet Deutschland, Broadnet Services, 01098 und 01012.

Plusnet • Am 10. Juli 2006 gründete QSC mit TELE2 die Plusnet. Nach der Zustimmung des Bundeskartellamtes am 21. August 2006 nahm die Plusnet planmäßig am 1. September 2006 den operativen Betrieb auf. QSC hält 67,5 Prozent und TELE2 32,5 Prozent der Anteile an Plusnet. Für wesentliche Entscheidungen sehen die zugrunde liegenden Verträge Einstimmigkeit vor, jedoch können Entscheidungen, die sich wirtschaftlich nur auf QSC auswirken, auch ohne Zustimmung von TELE2 getroffen werden.

Das Ziel von Plusnet ist der Aufbau und Betrieb eines bundesweiten DSL-Netzes. QSC übertrug hierfür ihr bundesweites DSL-Netz an die Plusnet, während TELE2 eine Bareinlage in Höhe von 50 Millionen Euro zur Finanzierung des weiteren Netzausbaus leistete. Beide Gesellschafter haben das Recht zur Nutzung der Vermögenswerte und der Dienstleistungen von Plusnet. Die Plusnet erfüllt die Voraussetzungen einer Zweckgesellschaft („Special Purpose Entity“) im Sinne des SIC-12 („Standing Interpretations Committee Interpretation“). Plusnet übernimmt die Versorgung mit Dienstleistungen für existenzielle laufende Tätigkeiten, die ansonsten von QSC selbst übernommen werden müssten. QSC konsolidiert die Zweckgesellschaft seit dem 1. September 2006.

Ventelo • Am 13. Dezember 2002 beteiligte sich QSC mit 100 Prozent an Ventelo, einem deutschlandweit tätigen Telekommunikationsunternehmen, das Sprachtelefoniedienste speziell für Unternehmenskunden anbietet. Ventelos Marktposition als Telefonieanbieter für Unternehmenskunden ergänzt die DSL-basierten Breitbandangebote für Unternehmenskunden von QSC in idealer Weise. Der Kaufpreis für Ventelo betrug T € 11.454 inklusive Akquisitionskosten in Höhe von T € 90.

DSL home • Am 31. März 2006 erwarb QSC 100 Prozent der Anteile an der DSL home. Der Kaufpreis für die ehemals nicht operative Kristall 40. GmbH betrug T € 27. Gemäß § 123 Abs. 3 Nr. 1 UmwG übernahm die DSL home im Wege der Ausgliederung die Endkundenverträge aus dem DSL-Privatkundengeschäft. Die Hauptversammlung hat der Ausgliederung am 23. Mai 2006 wirtschaftlich rückwirkend zum 1. Januar 2006 zugestimmt. Der Ausgliederungs- und Übernahmevertrag wurde am 9. August 2006 unterzeichnet.

010090 • Am 12. April 2006 erwarb QSC 100 Prozent der Anteile an der 010090. Der Kaufpreis für die ehemals nicht operative Kristall 39. GmbH betrug T € 27. Die 010090 vermarktet Sprachprodukte für Privatkunden, insbesondere Call-by-Call-Angebote.

EPAG • EPAG ist eine ehemalige hundertprozentige Tochtergesellschaft der celox Telekommunikationsdienste GmbH, die mit Wirkung zum 1. Januar 2006 auf QSC verschmolzen wurde. Diese Verschmelzung machte EPAG zu einer unmittelbaren Beteiligung von QSC. EPAG ist auf die Registrierung und Verwaltung internationaler Domains spezialisiert und zählt zu den führenden Domain-Anbietern für Reseller in Deutschland.

Broadnet Services • Broadnet Services ist eine ehemalige hundertprozentige Tochtergesellschaft von Broadnet und seit dem Zeitpunkt der Verschmelzung von Broadnet eine unmittelbare Beteiligung von QSC. Die Broadnet Services vermarktet Sprachprodukte für Privat- und Geschäftskunden.

BroadNet Deutschland • BroadNet Deutschland ist eine ehemalige hundertprozentige Tochtergesellschaft von Broadnet und seit dem Zeitpunkt der Verschmelzung von Broadnet eine unmittelbare Beteiligung von QSC. Die BroadNet Deutschland vermarktet Sprachprodukte für Privatkunden, insbesondere Call-by-Call-Angebote.

01012 • Am 17. Juli 2008 erwarb QSC 100 Prozent der Anteile an der 01012. Der Kaufpreis betrug T € 28. Die 01012 vermarktet Sprachprodukte für Privatkunden, insbesondere Call-by-Call-Angebote.

01098 • Am 2. Juli 2008 erwarb QSC 100 Prozent der Anteile an der 01098. Der Kaufpreis für die ehemals nicht operative Kolibri 113 GmbH betrug T € 25. Die 01098 vermarktet Sprachprodukte für Privatkunden, insbesondere Call-by-Call-Angebote.

010052 • 010052 entstand am 30. Oktober 2009 durch Umbenennung aus der Q-DSL privat GmbH, die am 17. Dezember 2008 gegründet wurde. QSC besitzt 100 Prozent der Anteile. 010052 vermarktet Sprachprodukte für Privatkunden, insbesondere Call-by-Call-Angebote.

Broadnet AG („Broadnet“), Hamburg • Am 6. Juni 2006 schloss QSC mit den Hauptaktionären und dem Management einen Vertrag über den Erwerb von 67,2 Prozent der Anteile an Broadnet. Am 22. Juli 2006 unterbreitete QSC den Aktionären von Broadnet ein öffentliches Übernahmeangebot und bot dabei den Aktionären von Broadnet 1,0542 QSC-Aktien je Broadnet-Aktie. Dieses Angebot wurde für 217.847 Stückaktien von Broadnet angenommen. Am 13. November 2006 erwarb QSC auf Basis eines Vertrages mit institutionellen Investoren zusätzliche 25 Prozent der Anteile an Broadnet. Am 16. April 2007 und am 31. Oktober 2007 erwarb QSC die verbleibenden Anteile und besitzt seitdem 100 Prozent der Anteile an Broadnet.

Broadnet war ein bundesweiter Anbieter von Breitbandkommunikationslösungen auf der Basis von Richtfunk und DSL. Mit dem Erwerb der Mehrheit an Broadnet stärkte QSC ihr margenstarkes Kerngeschäft mit Unternehmenskunden. Nach der vollständigen Übernahme kam es am 31. Oktober 2007 zu der Verschmelzung von Broadnet auf QSC. Diese schuf die Voraussetzungen für die vollständige wirtschaftliche Integration von Broadnet in die QSC-Gruppe.

Bei Broadnet verwandte QSC in Übereinstimmung mit IFRS 3 die Erwerbsmethode bei der Erstkonsolidierung; ein wesentlicher Bestandteil ist hierbei die Verteilung des aufgewendeten Kaufpreises auf alle erworbenen Vermögenswerte und Schulden sowie nach Berücksichtigung latenter Steuern die Ableitung eines verbleibenden Geschäfts- oder Firmenwertes. Im Rahmen dieser Kaufpreisaufteilung („Purchase Price Allocation“) wurden alle identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden zum Zeitwert bewertet. Der Kaufpreis für 92,5 Prozent der Anteile betrug insgesamt T € 78.270 inklusive Akquisitionskosten in Höhe von T € 2.423. Zur Durchführung der Transaktionen beschloss Vorstand und Aufsichtsrat Kapitalerhöhungen um 16.381.831 Euro durch Ausgabe von 16.381.831 neuen Aktien gegen Sacheinlage aus genehmigtem Kapital. Für 13.565 Stückaktien von Broadnet sowie für die Nachbesserung des öffentlichen Übernahmeangebotes bezahlte QSC zudem T € 160 in bar.

Der Kaufpreis für den Erwerb der verbleibenden Anteile am 16. April 2007 und am 31. Oktober 2007 betrug T € 5.760 inklusive Akquisitionskosten in Höhe von T € 1.062. Zur Durchführung der Transaktionen beschloss Vorstand und Aufsichtsrat Kapitalerhöhungen um 1.347.280 Euro durch Ausgabe von 1.347.280 neuen Aktien gegen Sacheinlage aus genehmigtem Kapital. Die Akquisitionskosten in Höhe von T € 1.062 bezahlte QSC in bar. Nach dem Erwerb der Minderheiten und der Aktivierung der Marke Broadnet mit T € 950 und der bestehenden Kundenbeziehungen mit T € 6.050, abzüglich der auf diese Position entfallenden passiven latenten Steuern in Höhe von T € 2.793, ergibt sich ein aktivierter Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von T € 38.476.

40 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. Im vierten Quartal 2007 hat QSC eine umfassende Reorganisation vorgenommen und ihre wesentlichen Geschäftsfelder in drei Business Units zusammengefasst.

Der Geschäftsbereich Managed Services umfasst maßgeschneiderte Lösungen für die Sprach- und Datenkommunikation von Großunternehmen und Mittelständlern. Dazu gehören insbesondere der Aufbau und Betrieb von virtuellen privaten Netzwerken (IP-VPN), aber auch ein breites Leistungsspektrum netznaher Dienstleistungen.

Im Segment Produkte fasst QSC ihr Produktgeschäft zusammen. Mit überwiegend standardisierten Produkten und Prozessabläufen werden die Anforderungen kleinerer Unternehmen und Freiberufler sowie Privatkunden an eine moderne Sprach- und Datenkommunikation vollständig abgedeckt.

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.

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
Geschäftsjahr 2009					
Umsatzerlöse	74.261	92.066	254.219		420.546
Kosten der umgesetzten Leistungen	-41.429	-49.025	-187.363		-277.817
Bruttoergebnis vom Umsatz	32.832	43.041	66.856	-	142.729
Marketing- und Vertriebskosten	-11.727	-14.890	-13.232		-39.849
Allgemeine Verwaltungskosten	-9.098	-8.845	-8.516		-26.459
Abschreibungen	-12.125	-14.641	-39.962		-66.728
Nicht zahlungswirksame					
aktienbasierte Vergütung	-116	-132	-242		-490
Sonstiges betriebliches Ergebnis	89	76	304		469
Operatives Ergebnis	-145	4.609	5.208	-	9.672
Vermögenswerte	66.386	82.980	161.944	-	311.310
Schulden	23.750	24.106	100.686	3.056	151.598
Investitionen	9.929	8.736	23.551	-	42.216
Geschäftsjahr 2008					
Umsatzerlöse	73.290	103.775	236.239		413.304
Kosten der umgesetzten Leistungen	-39.022	-60.624	-176.662		-276.308
Bruttoergebnis vom Umsatz	34.268	43.151	59.577	-	136.996
Marketing- und Vertriebskosten	-16.627	-20.210	-8.479		-45.316
Allgemeine Verwaltungskosten	-9.877	-8.027	-7.379		-25.283
Abschreibungen	-7.544	-13.220	-39.788		-60.552
Nicht zahlungswirksame					
aktienbasierte Vergütung	-280	-195	-199		-674
Sonstiges betriebliches Ergebnis	319	320	248		887
Operatives Ergebnis	259	1.819	3.980	-	6.058
Vermögenswerte	73.905	100.369	178.190	-	352.464
Schulden	30.991	38.497	127.523	1.757	198.768
Investitionen	11.841	15.592	63.976	-	91.409

In den Geschäftsjahren 2008 und 2009 gab es keine wesentlichen Umsätze mit ausländischen Unternehmen und keine intersegmentären Umsatzerlöse. Die langfristigen Vermögenswerte befinden sich ausschließlich im Inland. Im Segment Wholesale/Reseller gab es im Jahr 2009 zwei Kunden, deren Anteil am Gesamtumsatz mehr als 10 Prozent betrug, und zwar 19 Prozent bzw. 13 Prozent.

41 Aktienoptionsprogramme

Seit 1999 hat QSC insgesamt sechs Aktienoptionspläne aufgelegt, die die Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen im Nennbetrag von jeweils 0,01 Euro an Mitarbeiter und mit Zustimmung des Aufsichtsrats an Vorstandsmitglieder, Berater und Lieferanten vorsehen. Die Teilnehmer der Programme erhalten das Recht, jede Wandelschuldverschreibung gegen Zahlung des Ausübungspreises in eine auf den Namen lautende Stückaktie umzutauschen. Der Ausübungspreis der Wandelschuldverschreibung entspricht dem Marktpreis der Aktie am Ausgabestichtag. Die Wandelschuldverschreibungen haben eine Laufzeit von 5 oder 8 Jahren und unterliegen einer gestaffelten Sperrfrist von bis zu 3 Jahren.

Für die Wandelschuldverschreibungen der AOP2000, 2000A, 2001 und 2002 wurden auf Basis von IFRS 2 keine Personalkosten erfasst. Die Optionswerte für die Wandelschuldverschreibungen des AOP2006 wurden zum Gewährungszeitpunkt mithilfe des Black-Scholes-Optionspreis-Modells unter Verwendung der folgenden Annahmen berechnet. 2008 und 2009 sind keine Zeichnungen von Wandelschuldverschreibungen unter dem AOP2004 erfolgt.

	2009	2008
AOP2006		
Durchschnittliche erwartete Laufzeit AOP2006	8 Jahre	8 Jahre
Dividendenrendite	0,00%	0,00%
Durchschnittlicher risikofreier Anlagenszins	3,17%	2,89%
Volatilität (3 Jahre)	57,68%	55,85%
Durchschnittlicher Optionswert in €	0,75	1,31
Optionswert für die 2009/2008 gewährten Wandelschuldverschreibungen in €	189.457	566.435

Die zum 31. Dezember 2008 und 2009 ausstehenden Wandelschuldverschreibungen aller Programme verteilen sich wie folgt:

	Anzahl der Wandelschuld- verschreibungen	Gewichteter Ausübungspreis in €
Ausstehend zum 31. Dezember 2007	2.719.037	3,11
in 2008 neu ausgegeben	434.918	2,11
in 2008 verfallen	-274.093	4,17
in 2008 ausgeübt	-639.822	1,03
Ausstehend zum 31. Dezember 2008	2.240.040	3,62
in 2009 neu ausgegeben	253.000	1,18
in 2009 verfallen	-86.777	4,46
in 2009 ausgeübt	-	-
Ausstehend zum 31. Dezember 2009	2.406.263	3,33

Die Bandbreite für die Ausübungspreise der ausstehenden 2.406.263 Wandelschuldverschreibungen liegt zwischen 1,00 Euro und 5,68 Euro und die Restzeit zur Ausübung reicht von unmittelbar ausübbar bis zum 28. Dezember 2017. Der Ausübungspreis wird zum Zeitpunkt der Zeichnung festgelegt und kann sich danach nicht mehr ändern. Das Unternehmen erwartet die Wandlung der ausstehenden Wandelschuldverschreibungen in Abhängigkeit von der Kursentwicklung bis spätestens 2017.

Zum Bilanzstichtag waren von den ausstehenden Wandelschuldverschreibungen 1.533.245 ausübbar, die verbleibenden Wandelschuldverschreibungen unterlagen den festgelegten Sperrfristen.

42 Geschäftsbeziehungen mit nahe stehenden Unternehmen und Personen

Im Jahr 2009 unterhielt QSC Geschäftsbeziehungen mit Gesellschaften, bei denen Mitglieder des Managements und Aufsichtsrats Gesellschafter sind. Als nahe stehende Personen im Sinne von 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
Geschäftsjahr 2009				
IN-telegence GmbH & Co. KG	751	137	817	160
Teleport Köln GmbH	12	104	14	128
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	167	-	187
Dr. Bernd Schlobohm	-	96	-	-
Geschäftsjahr 2008				
IN-telegence GmbH & Co. KG	645	28	871	28
Teleport Köln GmbH	12	108	14	124
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	147	-	212
Dr. Bernd Schlobohm	-	105	-	-

in T €	Forderungen	Schulden
Zum 31.12.2009		
IN-telegence GmbH & Co. KG	153	-2
Teleport Köln GmbH	1	-3
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	-21
Zum 31.12.2008		
IN-telegence GmbH & Co. KG	75	-
Teleport Köln GmbH	1	-6
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	-9

Die IN-telegence GmbH & Co. KG ist ein Anbieter von Mehrwertdiensten im Telekommunikationsbereich. Die Teleport Köln GmbH betreibt und wartet die Nebenstellenanlage von QSC. Die QS Communication Verwaltungs Service GmbH berät QSC bei der Integration von Broadnet sowie im Produktmanagement von Sprachprodukten. Die Zusage einer Pensionsverpflichtung in Höhe von T € 561 betrifft den Vorstandsvorsitzenden Dr. Bernd Schlobohm. Die Aufwendungen für Dr. Bernd Schlobohm betreffen die Zuführung zur Pensionsrückstellung.

43 Latente Steuern

Für die Berechnung der latenten Steuern verwandte QSC aufgrund der Unternehmenssteuerreform 2008 wie im Vorjahr einen Steuersatz von 31,58 Prozent. Der latente Steueraufwand und -ertrag für die Periode stellt sich wie folgt dar:

in T €	Aktiv		Passiv		Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	
	2009		2008		2009	2008
Aktive und passive latente Steuern						
Immaterielle Vermögenswerte	-	9.064	-	12.668	-3.610	-6.392
Sachanlagen	-	6.326	-	3.731	2.594	-3.588
Wertpapiere des Umlaufvermögens und sonstige Vermögenswerte	-	9	-	9	-	16
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-	-	51	-	51	51
Forderungen Verbundbereich	-	39	-	39	-	-
Rechnungsabgrenzung	-	85	-	175	-90	453
Sonstige Forderungen	13	72	13	134	-61	-121
Umsatzabgrenzung	4.080	-	6.713	-	2.633	2.896
Pensionsrückstellung und sonstige Rückstellungen	-	234	-	45	183	-71
Sonstige Schulden	-	-	-	51	-51	-50
Summe der latenten Steuern auf temporäre Differenzen	4.093	15.829	6.777	16.852	1.649	-6.806
Summe der latenten Steuern auf Verlustvorträge	8.680	-	8.341	-	-	3.440
Summe der latenten Steuern vor Saldierung	12.773	15.829	15.117	16.852		
Saldierung	-12.773	-12.773	-15.117	-15.117		
Summe der latenten Steuern	-	3.056	-	1.735		

Die temporären Unterschiede im Zusammenhang mit Anteilen an Tochterunternehmen, für die keine latenten Steuerschulden bilanziert sind, betragen 2009 T € 17.364 (2008: T € 12.720).

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitungsrechnung vom erwarteten zum ausgewiesenen Steueraufwand. Zur Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wurde das Ergebnis vor Steuern mit dem angenommenen Steuersatz multipliziert.

in T €	2009	2008
Überleitungsrechnung		
Ergebnis vor Steuern	7.195	4.535
Steuersatz	31,58%	31,58%
Erwarteter Steueraufwand	2.272	1.432
Steuerliche Auswirkungen von		
Veränderung der Wertberichtigung latenter Steuern auf Verlustvorträge	-339	-
nicht abziehbaren Betriebsausgaben	400	159
unterlassener Aktivierung latenter Steuern auf Verlustvorträge	-693	1.969
permanenten Differenzen	155	213
periodenfremdem Ertrag (Aufwand)	-26	37
Sonstige	-88	-42
Übergeleiteter Steueraufwand	1.681	3.768

Der übergeleitete Steueraufwand setzt sich zusammen aus T € 338 Gewerbesteueraufwand, T € 28 Körperschaftsteueraufwand sowie T € 1.315 latenter Steueraufwand. Im Geschäftsjahr 2009 wurde ein Steuerertrag in Höhe von T € 6 im Zusammenhang mit der Erfassung von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten direkt dem Eigenkapital gutgeschrieben.

Zum 31. Dezember 2009 beliefen sich die körperschaftsteuerlichen Verlustvorträge auf 457 Millionen Euro (2008: 465 Millionen Euro) und die gewerbesteuerlichen Verlustvorträge auf 453 Millionen Euro (2008: 440 Millionen Euro). Diese steuerlichen Verluste können unbegrenzt mit den künftigen zu versteuernden Ergebnissen der Unternehmen, in denen diese Verluste entstanden sind, verrechnet werden. Für noch nicht genutzte körperschaftsteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 430 Millionen Euro bzw. noch nicht genutzte gewerbesteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 426 Millionen Euro wurde in der Bilanz kein latenter Steueranspruch angesetzt.

44 Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Verpflichtungen aus Operating-Leasing-Verträgen • Der Konzern hat Leasingverträge für verschiedene Kraftfahrzeuge abgeschlossen. Die durchschnittliche Laufzeit der Verträge liegt zwischen 3 und 5 Jahren. Zum 31. Dezember bestanden folgende künftige Mindestleasingzahlungsverpflichtungen aufgrund von unkündbaren Operating-Leasing-Verträgen.

in T €	2009	2008
bis 1 Jahr	633	814
1 bis 5 Jahre	541	965
Operating-Leasing-Verträge	1.174	1.779

Im Geschäftsjahr 2009 erfasste QSC Aufwendungen aus Operating-Leasing-Verhältnissen in Höhe von T € 1.009 (2008: T € 1.139).

Verpflichtungen aus Finanzierungsleasing- und Mietkaufverträgen • QSC hat Finanzierungsleasingverträge und Mietkaufverträge für verschiedene technische Anlagen und für Betriebs- und Geschäftsausstattung abgeschlossen. Die künftigen Mindestleasingzahlungen aus diesen Verträgen können auf deren Barwert wie folgt übergeleitet werden.

in T €	Mindestleasing-	Barwert der	Mindestleasing-	Barwert der
	zahlungen	Mindestleasing-	zahlungen	Mindestleasing-
	2009		2008	
Finanzierungsleasing- und Mietkaufverträge				
bis 1 Jahr	18.645	17.701	28.034	26.156
1 bis 5 Jahre	8.035	7.848	20.830	20.155
Summe Mindestleasingzahlungen	26.680	25.549	48.864	46.311
abzüglich Zinsanteil	-1.131	-	-2.553	-
Barwert der Mindestleasingzahlungen	25.549	25.549	46.311	46.311

Sonstige finanzielle Verpflichtungen • Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen in den kommenden Geschäftsjahren für langfristig abgeschlossene Verträge, insbesondere für Glasfaserleitungen, Technikräume und Büroräume, betragen 2009 T € 53.046 (2008: T € 60.414). Das Bestellobligo für zukünftige Investitionen belief sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf T € 5.514 (2008: T € 5.746).

Bürgschaften • Zum 31. Dezember 2009 bestanden Bürgschaften in Höhe von T € 5.832 (2008: T € 7.334) gegenüber Lieferanten für Miet- und sonstige vertragliche Verpflichtungen.

Rechtsstreitigkeiten • Im Spruchverfahren vor dem Landgericht Hamburg beantragen derzeit noch 30 ehemalige Minderheitsaktionäre der Broadnet AG in Ergänzung zu den Aktien der QSC AG, die sie im Tausch für ihre Aktien der Broadnet AG erhalten haben, eine bare Zuzahlung. Alle Minderheitsaktionäre der Broadnet AG hatten im Zuge der Verschmelzung für 11 Broadnet-Aktien 12 QSC-Aktien erhalten. Dies entspricht einem Umtauschverhältnis von 1 Broadnet-Aktie zu 1,0908 QSC-Aktien. Sollte das Landgericht Hamburg rechtskräftig eine bare Zuzahlung anordnen, so wäre diese allen ehemaligen Minderheitsaktionären der Broadnet AG zu gewähren, die zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Verschmelzung Broadnet-Aktien hielten. Eine ggf. angeordnete Zuzahlung je Aktie wäre somit für 999.359 ehemalige Broadnet-Aktien zu leisten. Ein erster Termin zur mündlichen Verhandlung hat am 26. November 2008 vor dem Landgericht Hamburg stattgefunden. Auf Basis des vom Gericht gemachten Vorschlags hat die QSC AG den Antragstellern einen Vergleichsvorschlag unterbreitet, nach dem sich QSC ohne Aufgabe ihrer Rechtsauffassung zu Rechts- und Bewertungsfragen zu einer baren Zuzahlung von 73 Cent je Broadnet-Aktie verpflichtet und bestimmte Kosten der Antragsteller übernimmt. Da dieses Vergleichsangebot jedoch nicht von allen Antragstellern angenommen wurde, sind die Vergleichsverhandlungen gescheitert. Ein neuer Termin zur mündlichen Verhandlung ist noch nicht bestimmt.

Die Deutsche Telekom AG (DTAG) fordert von Ventelo die Rückzahlung eines angeblich an Ventelo überzahlten Betrages von nunmehr 912.539,29 Euro. Hintergrund des Klageverfahrens sind Rechnungen der Ventelo an die DTAG für die Sicherstellung der Zusammenschaltung beider Netze in 2003 und 2004. Nach den Regelungen des Zusammenschaltungsvertrages werden die Übertragungsverbindungen zwischen dem Standort der DTAG und dem Standort von Ventelo von Letzterer selbst realisiert, wenn die physikalische Zusammenschaltung am Standort der DTAG erfolgt (physische Kollokation am DTAG-Standort). Da die Übertragungsverbindungen zwischen beiden Standorten auch den Interessen der DTAG an der Erreichbarkeit der Anschlusskunden von Ventelo dienen (= Terminierung von Verbindungen im Netz von Ventelo), sehen die vertraglichen Regelungen nach Ablauf eines Kalenderjahres eine Verteilung des Aufwandes für den Interbuilding-Abschnitt im Verhältnis zu den jeweils zurechenbaren Verkehrsminuten vor.

Die von der DTAG geforderte teilweise Rückforderung der zunächst bezahlten Rechnungen für die von Ventelo realisierten Interbuilding-Abschnitte wird von der DTAG mit einer Interpretation der vertraglichen Regelungen begründet. Sie vertritt im Rahmen ihrer Klage die Auffassung, dass günstigere Preise für „Übertragungssysteme“ von Ventelo hätten in Ansatz gebracht werden müssen. Ventelo beruft sich auf eine Klauselinterpretation, nach der Übertragungsverbindungen mit den entsprechenden Bandbreiten der an den Kollokationen vorhandenen Anschlüssen abgerechnet werden müssen. Eine erste mündliche Verhandlung fand am 17. Oktober 2008 vor dem Landgericht Köln statt. Im Anschluss an diese mündliche Verhandlung hatten die Parteien Gelegenheit, zur bisherigen Praxis vorzutragen und ergänzend rechtlich Stellung zu nehmen. Nächster Verfahrensschritt ist eine weitere mündliche Verhandlung vor dem Landgericht Köln.

45 Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements

Die finanziellen Verbindlichkeiten umfassen im Wesentlichen Finanzierungsleasing- und Mietkaufverträge, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie Schulden gegenüber Kreditinstituten. Der Hauptzweck dieser finanziellen Verbindlichkeiten ist die Finanzierung der Geschäftstätigkeit des Konzerns. Finanzielle Vermögenswerte, die unmittelbar aus der Geschäftstätigkeit resultieren, sind insbesondere die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Zahlungsmittel und zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte. In den Geschäftsjahren 2009 und 2008 fand kein Handel mit Derivaten statt.

Die sich aus den Finanzinstrumenten ergebenden wesentlichen Risiken des Konzerns umfassen Zins-, Kredit- sowie Liquiditätsrisiken. Da keine materiellen Transaktionen in Fremdwährungen stattfinden, bestehen keine wesentlichen Währungskursrisiken. Die Strategien und Verfahren zur Steuerung dieser Risiken sind im Folgenden dargestellt.

Zinsrisiko • QSC ist dem Risiko von Schwankungen der Marktzinssätze ausgesetzt. Dieses resultiert überwiegend aus den variabel verzinsten kurzfristigen Schulden gegenüber Kreditinstituten sowie der zu variablen Zinsen angelegten Liquidität. Dagegen sind die kurz- und langfristigen Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen, einschließlich der unter den sonstigen kurz- und langfristigen Schulden ausgewiesenen Leasingverträge, festverzinsliches Fremdkapital. Der Anteil des variabel verzinslichen Fremdkapitals am gesamten verzinslichen Fremdkapital betrug zum 31. Dezember 2009 37 Prozent. Die nachfolgende Übersicht zeigt die Sensitivität des Konzernergebnisses vor Steuern gegenüber einer nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich möglichen Änderung der Zinssätze bezogen auf das zum 31. Dezember variabel verzinsliche Fremdkapital und die Liquidität (inklusive der zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte).

	Erhöhung/ Verringerung in Basispunkten	Auswirkungen auf das Ergebnis vor Steuern in T €
2009	+ 100	260
2009	- 100	-260
2008	+ 100	342
2008	- 100	-342

Kreditrisiko • QSC ist dem Risiko von Zahlungsausfällen durch Kunden sowie durch Emittenten ausgesetzt. Die Gesellschaft strebt an, Geschäftsbeziehungen nur mit kreditwürdigen Kunden abzuschließen und so dieses Risiko von vornherein auszuschließen. Dazu findet vor dem jeweiligen Vertragsabschluss eine Bonitätsprüfung statt. Nach Beginn der Geschäftsbeziehung werden die Forderungsbestände überwacht, um eventuelle Ausfallrisiken zu reduzieren. Das maximale Ausfallrisiko ist auf den im Anhang 19 ausgewiesenen Buchwert der Forderungen begrenzt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr bestanden keine wesentlichen Konzentrationen von Ausfallrisiken. Hinsichtlich der nicht wertberichtigten Forderungen geht QSC davon aus, dass diese realisierbar sind. Bei der Anlage der finanziellen Vermögenswerte unterliegt QSC ebenfalls einem Kreditrisiko bei Ausfall des Kontrahenten. Dieses entspricht maximal dem Buchwert dieser Instrumente. QSC verfolgt daher eine sehr konservative Anlagepolitik und beschränkte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf die Geldanlage in Wertpapiere erstklassiger Bonität.

Liquiditätsrisiko • Der Konzern überwacht das Risiko eines Liquiditätsengpasses mithilfe einer monatlichen Liquiditätsplanung unter Berücksichtigung der Laufzeit der verfügbaren finanziellen Vermögenswerte sowie der erwarteten Cashflows der Geschäftstätigkeit. Der Konzern strebt dabei ein Gleichgewicht zwischen der kontinuierlichen Deckung des Liquiditätsbedarfs und der Sicherstellung der Flexibilität durch die Nutzung von kurz- und langfristigen Schulden und Finanzierungsleasingverträgen an. Zum 31. Dezember weisen die kurz- und langfristigen Schulden des Konzerns nachfolgend dargestellte Fälligkeiten auf. Die Angaben erfolgen auf Basis der vertraglichen, nicht abgezinsten Zahlungen.

in T €	Buchwert	Täglich fällig	Fällig bis Ende 2010	Fällig bis Ende 2011	Fällig bis Ende 2012	Summe
Schulden aus Finanzierungs-						
leasingverträgen	22.775	-	16.315	4.761	2.690	23.766
Verbindlichkeiten aus Lieferungen						
und Leistungen	40.982	-	40.982	-	-	40.982
Verbindlichkeiten gegenüber						
Kreditinstituten	15.000	-	15.064	-	-	15.064
Sonstige Schulden aus						
Leasingverträgen	2.774	-	2.331	583	-	2.914
Sonstige kurz- und langfristige						
Schulden	7.844	-	7.844	-	-	7.844
Zum 31. Dezember 2009	89.375	-	82.536	5.344	2.690	90.570

in T €	Buchwert	Täglich fällig	Fällig bis Ende 2010	Fällig bis Ende 2011	Fällig bis Ende 2012	Summe
Schulden aus Finanzierungs-						
leasingverträgen	37.533	-	21.623	14.572	3.343	39.538
Verbindlichkeiten aus Lieferungen						
und Leistungen	49.954	-	49.954	-	-	49.954
Verbindlichkeiten gegenüber						
Kreditinstituten	15.000	-	15.061	-	-	15.061
Sonstige Schulden aus						
Leasingverträgen	8.778	-	6.411	2.331	583	9.325
Sonstige kurz- und langfristige						
Schulden	7.154	-	7.154	-	-	7.154
Zum 31. Dezember 2008	118.419	-	100.203	16.903	3.926	121.032

Kapitalsteuerung • Vorrangiges Ziel der Kapitalsteuerung von QSC ist es sicherzustellen, dass der Konzern über ausreichend Eigenkapital verfügt, ein hohes Bonitätsrating erhält und in der Lage ist, seine Geschäftstätigkeit unabhängig und flexibel auszuüben. Die Überwachung erfolgt hierbei mithilfe der Kennzahlen Eigenkapitalquote und Nettoliquidität. Die Eigenkapitalquote ergibt sich aus dem Verhältnis des Eigenkapitals zur Bilanzsumme. Die Nettoliquidität ergibt sich aus der Differenz zwischen dem verzinslichen Fremdkapital und den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie den zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten.

in T €	2009	2008
Kapitalsteuerung		
Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	-22.775	-37.533
Kurz- und langfristige Schulden	-2.774	-8.778
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-15.000	-15.000
Verzinsliches Fremdkapital	-40.549	-61.311
Zuzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	40.952	48.823
Zuzüglich zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte	330	327
Nettoliquidität (Nettoverschuldung)	733	-12.161
Eigenkapital	159.712	153.696
Bilanzsumme	311.310	352.464
Eigenkapitalquote	51%	44%

Die im Konsortialdarlehensvertrag festgelegten Kennzahlen wurden zum Bilanzstichtag alle eingehalten. Es handelt sich hierbei um finanzielle Kennzahlen zum Eigenkapital, zum Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibung sowie zu den Schulden aus Finanzierungsleasing.

46 Finanzinstrumente

Die nachfolgende Tabelle zeigt Buchwerte und beizulegende Zeitwerte sämtlicher im Konzernabschluss erfassten Finanzinstrumente mit Ausnahme der Wandelschuldverschreibungen aus den Aktienoptionsprogrammen (vgl. hierzu Anhang 41).

in T €	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwerte		Beizulegender Zeitwert	
		2009	2008	2009	2008
Klassen von Finanzinstrumenten					
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	ACAC	40.952	48.823	40.952	48.823
Financial Assets Held for Trading	FAHfT	330	327	330	327
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	ACAC	53.595	57.880	53.595	57.880
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	40.982	49.954	40.982	49.954
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	15.000	15.000	15.000	15.000
Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	n.a.	22.775	37.533	23.766	39.538
Sonstige kurz- und langfristige Schulden	FLAC	10.618	15.932	10.758	16.480
Aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39					
Assets Carried at Amortised Cost	ACAC	94.547	106.703	94.547	106.703
Financial Assets Held for Trading	FAHfT	330	327	330	327
Financial Liabilities measured at Amortised Cost	FLAC	66.600	80.886	66.740	81.434

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben überwiegend kurze Restlaufzeiten. Daher entsprechen deren Buchwerte zum Abschlussstichtag näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert. Dies gilt auch für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten. Die beizulegenden Zeitwerte der Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen sowie der sonstigen kurz- und langfristigen Schulden wurden unter Verwendung von marktüblichen Zinssätzen berechnet. Der beizulegende Zeitwert der zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte wurde anhand von Marktpreisen ermittelt.

in T €	aus Zinsen, Dividenden	aus der Folgebewertung		Nettoergebnis	
		Wertberichtigung	zu Fair Value	2009	2008
Assets Carried at Amortised Cost (ACAC)	776	-1.503	-	-727	-378
Financial Assets Held for Trading (FAHFT)	3	-	-	3	188
Financial Liabilities measured at Amortised Cost (FLAC)	-3.183	-	-	-3.183	-3.904
Nettoergebnisse nach Bewertungskategorien	-2.404	-1.503	-	-3.907	-4.094

Die Aufwendungen aus Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung unter Marketing- und Vertriebskosten ausgewiesen.

47 Erklärung nach § 161 AktG zur Beachtung des Deutschen Corporate Governance Kodex

Die Erklärung nach § 161 AktG zur Beachtung des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 6. Juni 2008 bzw. ab deren Geltung in der Fassung vom 18. Juni 2009 wurde vom Vorstand und vom Aufsichtsrat abgegeben und ist auf der Internetseite der Gesellschaft dauerhaft öffentlich zugänglich. Zukünftige Änderungen der Regeln im Hinblick auf die Übereinstimmung mit dem Deutschen Corporate Governance Kodex wird die Gesellschaft auf ihrer Website unverzüglich veröffentlichen. Weitere Informationen sind im separaten Corporate-Governance- und Vergütungs-Bericht angegeben.

48 Honorare Wirtschaftsprüfer

Für die Dienstleistungen des Abschlussprüfers des Konzernabschlusses erfasste QSC im Geschäftsjahr 2009 als Aufwand für die Abschlussprüfung T € 212, für sonstige Bestätigungsleistungen T € 9 und für sonstige Dienstleistungen T € 123.

49 Vergütung Vorstand

Die Gesamtvergütung der Mitglieder des QSC-Vorstands berücksichtigt in hohem Maß deren Leistung und Beitrag zum Erfolg des Unternehmens. Die Gesamtvergütung belief sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf T € 2.336 gegenüber T € 2.463 im Vorjahr. Darin ist ein Betrag von T € 186 aus der Gewährung von Wandlungsrechten enthalten. Dabei ist zu berücksichtigen, dass

2008 eine Rückstellung für die Vergütung an ein ausgeschiedenes Vorstandsmitglied für das abgelaufene Geschäftsjahr in Höhe von T € 676 gebildet worden war. Ohne Berücksichtigung dieser Rückstellung erhöhte sich die Gesamtvergütung des QSC-Vorstands im abgelaufenen Geschäftsjahr, da das Unternehmen trotz des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds sämtliche zu Jahresbeginn genannten Ziele erreichen oder sogar übertreffen konnte.

Von der Gesamtvergütung in Höhe von T € 2.336 im Geschäftsjahr 2009 entfielen 39 Prozent auf fixe, 58 Prozent auf variable Gehaltsbestandteile und 3 Prozent auf Nebenleistungen. Die variablen Bezüge bemessen sich nach dem Grad der Erreichung unternehmensbezogener und individueller Ziele, die der Vergütungsausschuss des Aufsichtsrats jeweils zu Beginn eines Geschäftsjahres festlegt und nach dessen Ablauf überprüft.

Unverändert sieht QSC diese Ausführungen über die Vergütung des Vorstands als entscheidende Information für ein Urteil über deren Angemessenheit. Von der Rechtspflicht zu einer individualisierten Offenlegung der Vorstandsvergütung ist QSC durch den Beschluss der Hauptversammlung vom 23. Mai 2006 befreit; diese Befreiung gilt für die Jahres- und Konzernabschlüsse der Geschäftsjahre 2006 bis 2010. Weitere Informationen sind im separaten Corporate-Governance- und Vergütungs-Bericht angegeben.

50 Risiken

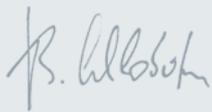
Die Risiken werden ausführlich im Risikobericht im Lagebericht erläutert.

51 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es sind keine nach dem Bilanzstichtag eingetretenen Vorgänge bekannt geworden, über die zu berichten wäre.

Köln, 15. März 2010

QSC AG
Der Vorstand



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Jürgen Hermann



Joachim Trickl

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Köln, 15. März 2010

QSC AG
Der Vorstand



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Jürgen Hermann



Joachim Trickl

Werte für den Mittelstand » Die Firmenkultur von QSC basiert auf einem gemeinsamen Wertesystem mit vier klaren Leitsätzen. Der Dienst am Kunden ist hier ebenso verankert wie die Verpflichtung zu einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit im Team und offener Kommunikation. So schafft QSC Werte für Eigentümer, Partner und Kunden.

Corporate Governance

Erklärung zur Unternehmensführung	124
Vergütungsbericht	129
Entsprechenserklärung	131
Mandate des Aufsichtsrats	134

Erklärung zur Unternehmensführung / Corporate-Governance-Bericht

Corporate Governance genießt hohen Stellenwert • Gute Corporate Governance – die verantwortungsvolle Führung und Kontrolle des Unternehmens – prägt das Handeln der Organe von QSC. Seit dem Inkrafttreten des Deutschen Corporate Governance Kodex („Kodex“) im Jahr 2002 entspricht das Unternehmen daher auch dessen Empfehlungen weitestgehend. An wenigen Stellen weicht QSC allerdings bewusst von diesem Kodex ab. Es handelt sich dabei vor allem um Empfehlungen, die zu stark auf die Führung und Kontrolle großer Konzerne zugeschnitten sind und zu wenig die Situation unternehmerisch mittelständisch geprägter Aktiengesellschaften berücksichtigen. Regelmäßig stellen Vorstand und Aufsichtsrat diese in der Entsprechenserklärung erläuterten Ausnahmen auf den Prüfstand und beschäftigen sich eingehend mit der Corporate Governance von QSC, zuletzt in der Aufsichtsratssitzung vom 19. November 2009.

Im Folgenden berichtet der Vorstand auch im Namen des Aufsichtsrats über die Corporate Governance gemäß Ziffer 3.10 des zuletzt im Juni 2009 aktualisierten Kodex. Der nachfolgende Bericht integriert den nach Ziffer 4.2.5 des Kodex geforderten Vergütungsbericht und enthält zudem Ausführungen gemäß § 289a Absatz 1 HGB über die Unternehmensführung.

AKTIONÄRE UND HAUPTVERSAMMLUNG

Zentrale Bedeutung der Hauptversammlung • Die jährliche ordentliche Hauptversammlung findet in der Regel in den ersten fünf Monaten des nachfolgenden Geschäftsjahres statt und fällt zentrale Entscheidungen. So legt der Vorstand der Hauptversammlung den Jahres- und Konzernabschluss vor. Die Hauptversammlung entscheidet über die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat und wählt die Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat und den Abschlussprüfer. Darüber hinaus entscheidet sie über die Satzung, Satzungsänderungen und über wesentliche unternehmerische Maßnahmen.

QSC lädt ihre Aktionäre auf dem Postweg zur Hauptversammlung ein, da das Unternehmen dank der Namensaktien über eine umfassende Adressübersicht verfügt. Bereits im Vorfeld können sich die Anteilseigner anhand des Geschäftsberichts über den Konzernabschluss sowie anhand der Tagesordnung zur Hauptversammlung über die anstehenden Entscheidungen unterrichten. Alle relevanten Unterlagen sind auf der Website des Unternehmens verfügbar.

In der Hauptversammlung erleichtert QSC den Aktionären die Wahrnehmung ihrer Rechte: Abwesende Aktionäre können ihr Stimmrecht durch einen Bevollmächtigten ihrer Wahl oder einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter des Unternehmens ausüben lassen. Bei den Abstimmungen gewährt jede Aktie eine Stimme.

ZUSAMMENWIRKEN VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Vertrauensvolles Verhältnis • QSC unterliegt als deutsche Aktiengesellschaft dem deutschen Aktienrecht und verfügt daher über eine zweigeteilte Führungs- und Kontrollstruktur aus Vorstand und Aufsichtsrat. Beide Organe arbeiten zum Wohle des Unternehmens eng und vertrauensvoll zusammen. Vorstand und Aufsichtsrat sehen sich der Steigerung des nachhaltigen Unternehmenswertes verpflichtet und erachten eine gute Corporate Governance als unerlässlich, um dies zu erreichen.

Beide Organe sehen sich der Steigerung des Wertes von QSC verpflichtet

Der Vorstand berichtet dem Aufsichtsrat zeitnah und umfassend über alle für QSC relevanten Fragen der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements und der Compliance. In regelmäßigen Sitzungen und Telefonkonferenzen berät und überwacht der Aufsichtsrat die Tätigkeit des Vorstands und diskutiert hierbei offen und vertrauensvoll. Die hierfür notwendigen Unterlagen, insbesondere den Jahresabschluss, den Konzernabschluss und den Prüfungsbericht, erhält er rechtzeitig vor den jeweiligen Sitzungen.

VORSTAND

Dreiköpfiger Vorstand entscheidet im Plenum • Ein dreiköpfiger Vorstand leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung und im Unternehmensinteresse und berücksichtigt hierbei die Belange der Aktionäre, der Arbeitnehmer und sonstiger in Beziehung zu QSC stehender Gruppen (Stakeholder). Er entwickelt die strategische Ausrichtung des Unternehmens, stimmt diese mit dem Aufsichtsrat ab und sorgt für deren Umsetzung. Er sorgt zugleich für die Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen in allen Konzernunternehmen (Compliance) und gewährleistet ein angemessenes Risikomanagement und -controlling.

Im Rahmen einer Sitzung
der Geschäftsleitung
tagt Vorstand wöchentlich

Der Vorstand tagt mindestens einmal monatlich als Organ der Gesellschaft und darüber hinaus wöchentlich im Rahmen einer Sitzung der Geschäftsleitung, deren Funktionsweise im Lagebericht im Kapitel Leitung und Kontrolle näher beschrieben wird. Er entscheidet hierbei über die vom Gesetz oder der Satzung vorgegebenen Themen hinaus, insbesondere über Maßnahmen und Geschäfte, die für die Gesellschaft von großer Bedeutung sind oder mit denen ein größeres wirtschaftliches Risiko verbunden ist. Laut Geschäftsordnung des Vorstands bedürfen Entscheidungen der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Darüber hinaus regelt ein Geschäftsverteilungsplan die Verantwortlichkeiten der einzelnen Vorstände für bestimmte Aufgabenbereiche. Das betreffende Vorstandsmitglied führt diese Bereiche im Rahmen der Vorstandsbeschlüsse in eigener Verantwortung. Die folgende Tabelle bietet einen Überblick über die Aufgabenverteilung zum Jahresende 2009:

	Aufgabenbereiche
Dr. Bernd Schlobohm	Strategie, Unternehmenskommunikation, Personal, Qualitäts- und Beschwerdemanagement, Informationstechnologie, Netze
Jürgen Hermann	Finanzen, Investor Relations, Recht, Einkauf
Joachim Trickl	Business Units Managed Services, Produkte und Wholesale/Reseller, Marketing

Der Vorstand von QSC arbeitet eng und vertrauensvoll zusammen. Angesichts der Größe des Unternehmens und des eigenen Gremiums sieht er davon ab, Ausschüsse für bestimmte Fragestellungen zu bilden. Vielmehr diskutiert und entscheidet er im Plenum auch über Themen wie die Aufstellung der Jahresabschlüsse sowie die Besetzung von Führungspositionen auf der zweiten Ebene.

Der Aufsichtsrat bestellt alle Vorstände von QSC jeweils für einen Zeitraum von drei bis maximal fünf Jahren. Eine vorzeitige Beendigung der Verträge ohne wichtigen Grund kann nur durch einvernehmliche Aufhebung erfolgen.

Zwei neue Vorstandsmitglieder im Jahr 2009 • Bereits im November 2008 hatte der Aufsichtsrat Joachim Trickl zum 1. Februar 2009 in den Vorstand von QSC berufen, wo er seitdem die operative und vertriebliche Entwicklung der drei Business Units vorantreibt. Der bisherige Vertriebsvorstand, Bernd Puschendorf, verließ das Unternehmen zum 31. Januar 2009.

Am 31. März 2009 berief der Aufsichtsrat den bisherigen Leiter Finanzen, Jürgen Hermann, mit Wirkung zum 1. April 2009 zum Vorstand von QSC. Seit Mitte April verantwortet er als Vorstand die Bereiche Finanzen, Investor Relations, Recht und Einkauf. Der bisherige Finanzvorstand Markus Metyas schied zum 15. April 2009 aus dem Gremium aus.

AUFSICHTSRAT

Sechsköpfiges Aufsichtsgremium • Dem Aufsichtsrat von QSC gehören laut Satzung sechs Mitglieder an, von denen zwei Drittel von den Anteilseignern und ein Drittel von den Arbeitnehmern gewählt werden. Bei den Vorschlägen zur Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern wird darauf geachtet, dass dem Organ jederzeit Mitglieder angehören, die über die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung der Aufgaben erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen. Bei diesen Vorschlägen wird zudem die angemessene Vielfalt (Diversity) bezüglich Nationalität und Branchenerfahrung sowie die Unabhängigkeit einer ausreichenden Zahl von Mitgliedern berücksichtigt. Nur ein Aufsichtsratsmitglied, QSC-Mitgründer Gerd Eickers, war bis 31. Dezember 2003 Mitglied des Vorstands.

QSC legt die Vorschläge zur Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern der Hauptversammlung einzeln zur Abstimmung vor und informiert in diesem Zusammenhang auch über den oder die Kandidaten für den Aufsichtsratsvorsitz. Seit der ordentlichen Hauptversammlung im Mai 2008 leitet Herbert Brenke das Gremium; zuvor hatte er als stellvertretender Vorsitzender gewirkt.

Intensive Beratungs- und Kontrolltätigkeit • Der Aufsichtsrat von QSC berät und überwacht den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens und ist in alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung eingebunden. Vor Abschluss bedeutender Geschäftsvorgänge wie der Festlegung der Jahresplanung, großer Investitionen, Akquisitionen sowie Finanzmaßnahmen ist laut Geschäftsordnung des Vorstands eine vorherige Zustimmung des Aufsichtsrats erforderlich. Der Aufsichtsratsvorsitzende hält regelmäßig mit dem Vorstand und insbesondere mit dessen Vorsitzenden Kontakt und berät mit ihm die Strategie, die Geschäftsentwicklung und das Risikomanagement von QSC. Der Bericht des Aufsichtsrats informiert auf den Seiten 6 ff. ausführlich über die Tätigkeit des sechsköpfigen Gremiums und seiner Ausschüsse.

Anteilseigner wählen zwei Drittel und Arbeitnehmer ein Drittel des Aufsichtsrats

Im vergangenen Jahr bestanden drei Ausschüsse des Aufsichtsrats

Im Geschäftsjahr 2009 bestanden drei Ausschüsse des Aufsichtsrats: der Nominierungs-, der Prüfungs- und der Vergütungsausschuss. Gemäß Geschäftsordnung des Aufsichtsrats hat der Nominierungsausschuss als lediglich vorbereitender Ausschuss zwei Mitglieder, die anderen, beschließenden Ausschüsse haben drei Mitglieder. Entscheidendes Kriterium für die Auswahl der Ausschussmitglieder ist laut Geschäftsordnung deren Qualifikation für die entsprechende Aufgabe. Soweit Gesetz und Satzung nichts anderes vorschreiben, entscheiden die Ausschüsse mit einfacher Mehrheit. Alle drei Ausschüsse berichten regelmäßig dem Aufsichtsratsplenium über ihre Arbeit und bereiten dessen Beschlussfassungen vor. Die folgende Tabelle bietet eine Übersicht über die Mitglieder und den Vorsitz in den jeweiligen Ausschüssen.

	Vorsitz und Mitglieder der Ausschüsse
Nominierungsausschuss	John C. Baker (Vorsitz), Gerd Eickers
Prüfungsausschuss	John C. Baker (Vorsitz), Herbert Brenke, Gerd Eickers
Vergütungsausschuss	Herbert Brenke (Vorsitz), John C. Baker, Jörg Mügge

TRANSPARENZ

Transparente Kommunikation • Auf der eigenen Website informiert QSC auf Deutsch und Englisch zeitnah und umfassend über alle relevanten Entwicklungen und gewährleistet so eine Gleichbehandlung aller Eigentümer. Unter www.qsc.de/de/qsc-ag/investor-relations.html finden Interessierte Ad-hoc- und Pressemitteilungen, Quartals- und Geschäftsberichte, Finanztermine sowie umfangreiche Unterlagen zu wichtigen Ereignissen.

Der Internetauftritt enthält zudem Angaben über den Erwerb und die Veräußerung von QSC-Aktien und sich darauf beziehender Derivate durch Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats von QSC. Nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz sind das jeweilige Mitglied und die ihm nahe stehenden Personen verpflichtet, diese Transaktionen offenzulegen, sofern der Wert der getätigten Geschäfte die Summe von 5.000 Euro innerhalb eines Kalenderjahres erreicht bzw. übersteigt.

Handelstag/ Börsenplatz	Name/ Status	Finanz- instrument	Geschäftsart	Preis in €/ Stückzahl	Volumen in €
9. April 2009 Xetra	Jürgen Hermann Vorstand	QSC-Aktie	Kauf	1,15 55.160	63.434,00
12. Juni 2009 Berlin	Jörg Mügge Aufsichtsrat	QSC-Aktie	Kauf	1,56 4.000	6.240,00

RECHNUNGSLEGUNG UND ABSCHLUSSPRÜFUNG

Zeitnahe Information über Geschäftsverlauf • QSC informiert Anteilseigner und Dritte vor allem durch den jährlichen Konzernabschluss sowie unterjährig durch drei Quartalsberichte. Ihren Konzernabschluss nach IFRS erstellt QSC binnen 90 Tagen nach Geschäftsjahresende; für gesellschaftsrechtliche Zwecke erstellt das Unternehmen zusätzlich einen Jahresabschluss nach HGB. Beide Abschlüsse werden vom Vorstand aufgestellt und danach vom Abschlussprüfer sowie im Aufsichtsrat geprüft. Die Quartalsberichte legt QSC innerhalb von 45 Tagen nach Ende des Berichtszeitraums vor.

Der Konzernabschluss sowie der Jahresabschluss der QSC AG für das Geschäftsjahr 2009 wurden von dem von der Hauptversammlung 2009 gewählten Abschlussprüfer KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, mit Sitz in Berlin und Niederlassung in Köln, geprüft. Der vom Aufsichtsrat erteilte Prüfungsauftrag umfasste auch die Einhaltung der Berichtspflichten zur Corporate Governance.

COMPLIANCE

QSC minimiert Risiko eines Fehlverhaltens weitestgehend • Das Wertesystem von QSC basiert auf partnerschaftlicher Zusammenarbeit und gegenseitigem Respekt und überträgt jedem Mitarbeiter ein hohes Maß an Verantwortung. Aber auch in einer solchen unternehmerischen Kultur ist das Risiko eines Fehlverhaltens Einzelner nicht vollständig auszuschließen. QSC hat daher eine Vielzahl von Maßnahmen ergriffen, um dieses Risiko soweit wie möglich zu minimieren und so Schaden vom Unternehmen selbst und von der Allgemeinheit abzuwenden. Der faire, offene und vertrauensvolle Umgang mit internen und externen Ansprechpartnern zählt zu den vier Leitsätzen von QSC und wird im betrieblichen Alltag gelebt. Seminare und Schulungen dienen zusätzlich dazu, alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf die zentrale Bedeutung von Themen wie Gesetzestreue und Professionalität im Umgang mit Dritten hinzuweisen.

Strikt achtet QSC im gesamten Unternehmen auf die Einhaltung des Vier-Augen-Prinzips bzw. die Trennung von Verantwortlichkeiten, sodass jeder liquiditätswirksame Vorgang von mehreren Personen gesehen wird. Richtlinien zu kritischen Punkten wie Reisekosten und Einkauf schaffen die notwendige Klarheit für ein korrektes Verhalten im Alltag.

Compliance ist bei QSC zugleich eine wichtige Führungsaufgabe. Regelmäßig befassen sich Geschäftsleitung, Vorstand, Aufsichtsrat sowie dessen Prüfungsausschuss mit diesen Themen. Sie stützen sich dabei unter anderem auf Risikoberichte und das interne Controlling und hinterfragen die geltenden Prozesse im Unternehmen kritisch. So ist QSC in der Lage, ihre Compliance weiter zu verfeinern und die Gefahr eines Fehlverhaltens weiter zu mindern.

Compliance ist im gesamten Unternehmen eine wichtige Führungsaufgabe

Vergütungsbericht

Ausführliche Darstellung • Eine gute Corporate Governance bedingt eine ausführliche Darstellung der Gesamtvergütung des Vorstands. Gemäß dem Beschluss der Hauptversammlung vom 23. Mai 2006 unterbleibt in diesem Zusammenhang ein individualisierter Ausweis der Bezüge; diese Befreiung gilt für die Jahres- und Konzernabschlüsse der Geschäftsjahre 2006 bis 2010.

Erfolgsorientierte Vergütung • Die Gesamtvergütung der Mitglieder des QSC-Vorstands berücksichtigt in hohem Maß deren Leistung und Beitrag zum Erfolg des Unternehmens. Die Gesamtvergütung belief sich im Geschäftsjahr 2009 auf 2,34 Millionen Euro gegenüber 2,46 Millionen Euro im Vorjahr. Dabei ist zu berücksichtigen, dass 2008 eine Rückstellung für die Vergütung an ein ausgeschiedenes Vorstandsmitglied für das abgelaufene Geschäftsjahr in Höhe von 0,67 Millionen Euro gebildet worden war. Ohne Berücksichtigung dieser Rückstellung erhöhte sich die Gesamtvergütung des QSC-Vorstands im abgelaufenen Geschäftsjahr, da das Unternehmen trotz des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds sämtliche zu Jahresbeginn genannten Ziele erreichen oder sogar übertreffen konnte.

58 Prozent der Vergütung entfielen 2009 auf variable Gehaltsbestandteile

Von der Gesamtvergütung in Höhe von 2,34 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2009 entfielen 39 Prozent auf fixe, 58 Prozent auf variable Gehaltsbestandteile und 3 Prozent auf Nebenleistungen. Das Fixum wird als Grundvergütung in Raten ausgezahlt. Nebenleistungen werden den Vorständen insbesondere in Form einer betrieblichen Altersversorgung sowie der Nutzung eines Firmenwagens bzw. der Inanspruchnahme einer Car Allowance gewährt.

Die variablen Bezüge hängen vom Grad der Erreichung unternehmensbezogener Ziele ab. Die unternehmensbezogenen Jahresziele bezogen sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf die Entwicklung des EBITDA-Ergebnisses und die Entwicklung des Nettoschuldenbetrages der Gesellschaft sowie die Erzielung eines ausgeglichenen Konzernergebnisses. Diese Ziele bilden Jahresziele und sind in einen mehrjährigen Nachhaltigkeitspfad, der eine Gesamtplanung für den Zeitraum 2009–2011 zur Grundlage hat, eingebettet. Es ist sichergestellt, dass die variable Vergütung im Falle außerordentlicher Entwicklungen in angemessener Höhe begrenzt bleibt und der Vorstand auch an nachteiligen Entwicklungen maßgeblich partizipiert. Der Vergütungsausschuss des Aufsichtsrats legt diese Ziele jeweils zu Beginn eines Geschäftsjahres fest und überprüft diese nach dessen Ablauf.

Aktioptionen mit langfristiger Anreizwirkung • Wie vom Kodex vorgesehen, erhält der Vorstand neben der monetären Vergütung auch eine variable Vergütungskomponente mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter in Form von Aktioptionen. Der Vorstand partizipiert hierbei an den Aktioptionsprogrammen des Unternehmens: Dabei gibt QSC Wandelschuldverschreibungen aus, die nach Ablauf von zum Teil mehrjährigen Fristen zum Erwerb je einer Aktie gegen Zahlung des Ausübungspreises berechtigen. Dieser Ausübungspreis entspricht dem Kurs der Aktie am Tag der Zeichnung der Wandelschuldverschreibung. Im Anhang zum Konzernabschluss unter Ziffer 41 erfolgt eine detaillierte Darstellung aller Programme. Die folgende Tabelle informiert individualisiert über die Anzahl der Aktien und Wandlungsrechte der Vorstandsmitglieder.

	Aktien		Wandlungsrechte	
	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2008
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	13.818.372	350.000	350.000
Jürgen Hermann (ab 1.4.2009)	145.000	89.840 ²	47.000	47.000 ³
Markus Metyas (bis 15.4.2009)	233.652 ¹	112.307	175.000 ¹	675.000
Bernd Puschendorf (bis 31.1.2009)	348.397 ¹	348.397	125.000 ¹	125.000
Joachim Trickl (ab 1.2.2009)	5.000	5.000 ²	250.000	-

¹ Bestand zum Zeitpunkt des Ausscheidens aus dem Vorstand

² Bestand vor Eintritt in den Vorstand

³ In der Zeit als Arbeitnehmer gezeichnete Wandlungsrechte

VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS

Angemessene Vergütung des Aufsichtsrats • Für seine Tätigkeit erhielt der Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2009 eine Vergütung in Höhe von insgesamt 160.000 Euro. Satzungsgemäß erhielten der Vorsitzende des Aufsichtsrats, Herbert Brenke, sowie sein Stellvertreter, John C. Baker, jeweils 30.000 Euro, und die übrigen Mitglieder je 25.000 Euro, da alle an mindestens 75 Prozent der Sitzungen teilnahmen.

Diese Vergütung ist weder an den Erfolg des Unternehmens gekoppelt noch honoriert sie gesondert den Vorsitz oder die Mitgliedschaft in Ausschüssen, da der Aufsichtsrat dies als nicht zielführend erachtet. Die folgende Tabelle informiert individualisiert über die Vergütung und die Anzahl der Aktien und Wandlungsrechte der Mitglieder des Aufsichtsrats. Über die hier genannten Bezüge hinaus erhielt kein Mitglied eine weitere Vergütung oder andere Vorteile für persönlich erbrachte Leistungen.

	Vergütung gemäß § 10 Abs. 5 der Satzung (in €)	Aktien		Wandlungsrechte	
		31.12.2009	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2008
John C. Baker	30.000,00	10.000	10.000	-	-
Herbert Brenke	30.000,00	187.820	187.820	-	-
Gerd Eickers	25.000,00	13.877.484	13.877.484	-	-
David Ruberg	25.000,00	14.563	14.563	-	-
Klaus-Theo Ernst	25.000,00	500	500	3.258	3.258
Jörg Mügge	25.000,00	4.000	-	6.000	6.000

Entsprechenserklärung

Erklärung nach § 161 AktG zur Beachtung des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 6. Juni 2008 bzw. ab deren Geltung vom 18. Juni 2009 bei der QSC AG

Die QSC AG („QSC“) legt seit ihrer Gründung größten Wert auf gute Corporate Governance und erachtet Transparenz sowie eine wertorientierte Unternehmensführung als Selbstverständlichkeit. Folgerichtig setzt das Unternehmen die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in nahezu allen Punkten um und lebt sie in der täglichen Arbeit. Die Gesellschaft hat den Empfehlungen der Regierungskommission „Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 6. Juni 2008 bzw. ab deren Geltung in der Fassung vom 18. Juni 2009 seit Abgabe ihrer letzten Entsprechenserklärung mit folgenden Ausnahmen entsprochen und entspricht ihnen mit folgenden Ausnahmen:

- **Keine Übermittlung der Einberufung der Hauptversammlung mitsamt den Einberufungsunterlagen auf elektronischem Wege an alle in- und ausländischen Finanzdienstleister, Aktionäre und Aktionärsvereinigungen (Kodex Ziffer 2.3.2)** • QSC übersendet die Einberufungsunterlagen aus zwei Gründen nur auf dem Postweg: Erstens zeigt die Erfahrung, dass eine postalische Einladung zu einer höheren Präsenz in der Hauptversammlung führt. Und zweitens verfügt QSC dank der Namensaktien bereits über eine vollständige Übersicht der Postanschriften und verzichtet daher auch aus Effizienzgründen auf eine aufwändige Erfassung von E-Mail-Adressen.
- **Keine Vereinbarung eines den Vorgaben des § 93 Abs. 2 AktG entsprechenden Selbstbehalts in der D&O-Versicherung für den Aufsichtsrat (Kodex Ziffer 3.8, Absatz 2 in der Fassung vom 18. Juni 2009)** • QSC wird der Empfehlung des Deutschen Corporate Governance Kodex insofern folgen, als dass die D&O-Versicherung ab dem 1. Juli 2010 für Mitglieder des Aufsichtsrats einen Selbstbehalt von 10 Prozent der Schadenssumme vorsehen wird. Abweichend von der Empfehlung wird die Haftung pro Jahr jedoch auf 100 Prozent der festen jährlichen Vergütung der Aufsichtsräte beschränkt, da QSC auch angesichts der vergleichsweise niedrigen Aufsichtsratsvergütung eine über die Jahresvergütung hinausgehende Selbstbeteiligung für nicht angemessen hält.
- **Bis zum Inkrafttreten des Gesetzes zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung („VorstAG“): Keine Beschlüsse des Aufsichtsratsplenums über das Vergütungssystem für den Vorstand einschließlich der wesentlichen Vertragselemente (Kodex Ziffer 4.2.2, Absatz 1 in der Fassung vom 6. Juni 2008)** • Bis zum Inkrafttreten des VorstAG entschied der Vergütungsausschuss des Aufsichtsrats über das Vergütungssystem für den Vorstand einschließlich der wesentlichen Vertragselemente. QSC war der Überzeugung, dass dieser Ausschuss mit seinen Kompetenzen am besten in der Lage ist, das Thema Vorstandsvergütung zu behandeln. Seit Inkrafttreten des VorstAG werden derartige Beschlüsse im Aufsichtsratsplenum gefasst.

- **Keine regelmäßige Überprüfung des Vergütungssystems für den Vorstand einschließlich der wesentlichen Vertragselemente durch das Aufsichtsratsplenium (Kodex Ziffer 4.2.2, Absatz 1 in der Fassung vom 18. Juni 2009)** • Die regelmäßige Überprüfung des Vergütungssystems erfolgt im Vergütungsausschuss des Aufsichtsrats. QSC ist der Überzeugung, dass dieser Ausschuss mit seinen Kompetenzen am besten in der Lage ist, das Thema Vorstandsvergütung zu behandeln. Das Unternehmen hält daher an dem bewährten Verfahren fest.

- **Keine nachträgliche Berücksichtigung von Entwicklungen bei der Ausgestaltung variabler Vergütungsteile für Vorstandsmitglieder (Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 2 in der Fassung vom 18. Juni 2009)** • In den bestehenden Anstellungsverträgen der Vorstandsmitglieder tragen die variablen Vergütungsteile positiven und negativen Entwicklungen innerhalb des vereinbarten Bemessungszeitraums insoweit Rechnung, als der Bonus entsprechend höher oder niedriger ausfällt oder ganz entfällt. Soweit das Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung für variable Vergütungsteile grundsätzlich eine mehrjährige Bemessungsgrundlage fordert, bestand bisher keine Möglichkeit, die bestehenden Anstellungsverträge zu ändern. Der Aufsichtsrat wird dies aber bei künftigen Änderungen der Vorstandsverträge berücksichtigen.

- **Keine Festlegung von anspruchsvollen relevanten Vergleichsparametern bei Aktienoptionen und vergleichbaren Gestaltungen für Vorstandsmitglieder (Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 3, Satz 2 in der Fassung vom 6. Juni 2008)** • Die Koppelung der Aktienoptionsprogramme an den Kurs der QSC-Aktie sowie die langfristige Ausgestaltung der Programme macht nach Überzeugung von QSC grundsätzlich die Festlegung anspruchsvoller relevanter Vergleichsparameter verzichtbar. Das aktuelle AOP 2006 enthält allerdings Ausübungshürden und verstärkt so noch einmal die Koppelung des Aktienoptionsprogramms an den Kursverlauf der QSC-Aktie bzw. an die relative Entwicklung im Vergleich zum TecDAX.

- **Keine Begrenzung (Cap) für nicht vorhergesehene Entwicklungen bei Aktienoptionen und vergleichbaren Gestaltungen für Vorstandsmitglieder (Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 3, Satz 4 in der Fassung vom 6. Juni 2008)** • Die Koppelung der Aktienoptionsprogramme an den Kurs der QSC-Aktie sowie die langfristige Ausgestaltung der Programme machte nach Überzeugung von QSC die Festlegung von Begrenzungsmöglichkeiten für nicht vorhergesehene Entwicklungen verzichtbar.

- **Keine Festlegung eines Abfindungs-Cap beim Abschluss von Vorstandsverträgen für den Fall vorzeitiger Beendigung der Vorstandstätigkeit (Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 4)** • Eine im Voraus getroffene Vereinbarung über ein Abfindungs-Cap widerspräche der Natur des regelmäßig auf die Dauer der Bestellungsperiode abgeschlossenen und im Grundsatz nicht ordentlich kündbaren Vorstandsvertrags. Zudem ließe sich die im Vorstandsvertrag enthaltene Begrenzung der Abfindungshöhe in den entscheidenden Fällen - jedenfalls faktisch - nicht ohne weiteres von QSC durchsetzen. Darüber hinaus könnte eine solche vorab getroffene Vereinbarung den konkreten Umständen, die später zu einer vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit führen, und der übrigen Situation des Einzelfalls zum Zeitpunkt der Beendigung nicht hinreichend Rechnung tragen.

- **Keine Angaben im Vergütungsbericht zum Wert der Aktienoptionen oder vergleichbarer Gestaltungen für Vorstandsmitglieder (Kodex Ziffer 4.2.5, Absatz 2 in der Fassung vom 6. Juni 2008)** • Die Koppelung der Aktienoptionsprogramme an den Kurs der QSC-Aktie sowie die langfristige Ausgestaltung der Programme macht nach Überzeugung von QSC grundsätzlich eine aufwändige Ermittlung der Werte der Aktienoptionen verzichtbar. Das aktuelle AOP 2006 enthält allerdings Ausübungshürden und verstärkt so noch einmal die Koppelung des Aktienoptionsprogramms an den Kursverlauf der QSC-Aktie bzw. an die relative Entwicklung im Vergleich zum TecDAX.
- **Keine Berücksichtigung des Vorsitizes und der Mitgliedschaft in Ausschüssen sowie des Erfolgs des Unternehmens für die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder (Kodex Ziffer 5.4.6, Absätze 1 und 2)** • QSC ist grundsätzlich nicht der Ansicht, dass Motivation und Verantwortung, mit der die Mitglieder des QSC-Aufsichtsrats ihre Aufgabe wahrnehmen, durch die Berücksichtigung des Vorsitizes und der Mitgliedschaft in Ausschüssen sowie des Erfolgs des Unternehmens für die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder verbessert werden könnten.

Köln, 19. November 2009



Für den Vorstand
Dr. Bernd Schlobohm



Für den Aufsichtsrat
Herbert Brenke

Mandate des Aufsichtsrats

Die folgende Übersicht erläutert die Mitarbeit der Mitglieder des Aufsichtsrats in anderen Gremien:

Aufsichtsratsmitglied	Funktion	Unternehmen
John C. Baker	Aufsichtsratsvorsitzender	Interxion Inc., Schiphol-Rijk, Niederlande
Herbert Brenke	Aufsichtsratsvorsitzender	ASKK Holding AG, Hamburg, Deutschland
	Aufsichtsratsmitglied	SHS VIVEON AG, München, Deutschland
Gerd Eickers	Aufsichtsratsvorsitzender	Contentteam AG, Köln, Deutschland
	Aufsichtsratsmitglied	Amisco NV, Brüssel, Belgien
David Ruberg	Mitglied im Board of Directors	Adaptix Inc., Dallas, USA
	Mitglied im Board of Directors	Broadview Networks Inc., New York, USA

Glossar

ADSL • Asymmetric Digital Subscriber Line. Übertragung digitaler Daten über die Kupferdraht-Telefonleitung mit einer „asymmetrischen“ Übertragungskapazität bis zu 8 Mbit/s beim Herunterladen und bis zu 800 Kbit/s beim Datenversand.

ADSL2+ • Weiterentwicklung der ADSL-Technik, die Datenraten und Reichweite einer ADSL-Verbindung verbessert. Mit ADSL2+ ist im Optimalfall eine Übertragungsrate bis zu 25 Mbit/s beim Herunterladen und bis zu 3,5 Mbit/s beim Datenversand möglich.

Backbone • Zusammengeschaltetes Hochgeschwindigkeitsnetz, an das Netze mit geringerer Geschwindigkeit/Kapazität angebunden sind. Bei QSC zieht sich der Backbone wie ein Ring durch Deutschland. Berlin, München, Frankfurt, Düsseldorf und Hamburg sind durch eine 10-Gigabit-Ethernet-Leitung ringförmig zusammengeschlossen und bilden damit den QSC-Backbone.

Bitstream Access • Vorleistungsprodukt für Breitbanddienste, bei dem ein Netzbetreiber eine breitbandige Übertragungskapazität (zum Beispiel auf DSL-Basis) zwischen dem Endkunden und einem definierten Übergabepunkt (PoI) im Netz eines weiteren Anbieters bereitstellt, sodass dieser den Bitstream übernehmen und auf dieser Basis eigene Endkundenangebote offerieren kann.

Breitband • Datenübertragungskapazität von mindestens 1 Mbit/s.

Bundesnetzagentur • Die Regulierungsbehörde für Elektrizität, Gas, Telekommunikation, Post und Eisenbahnen. Ihre Aufgabe ist es, die Marktmacht des jeweils dominanten Anbieters zu kontrollieren und den Wettbewerbern zur notwendigen Chancengleichheit zu verhelfen.

Call-by-Call • Bei Telefonaten oder bei Internetnutzung im Call-by-Call-Verfahren wählt der Kunde vor jedem Gespräch oder jeder Einwahl die Netzvorwahl der Telefongesellschaft seiner Wahl.

DSL • Digital Subscriber Line. Die digitale Teilnehmeranschlussleitung. DSL ist ein Übertragungsverfahren, das es ermöglicht, über die normale Kupferdraht-Telefonleitung digitale Daten mit einer hohen Übertragungsrate zu transferieren.

Entbündelter Zugang • Der Anschluss des Kunden wird physikalisch direkt an das Netz des alternativen Carriers angebunden. Um den Wettbewerb auch im Ortsnetz zu gewährleisten, haben die alternativen Telekommunikationsanbieter nach dem Willen der Bundesnetzagentur ein Recht auf entbündelten Zugang zu der Teilnehmeranschlussleitung der Deutschen Telekom.

HVT • Hauptverteiler. Am Hauptverteiler einer Teilnehmervermittlungsstelle laufen die Teilnehmeranschlussleitungen einzelner Haushalte zusammen. Im HVT ist die Technik installiert, die dem Anbieter verschiedene Datenübertragungstechniken (bspw. ADSL, ADSL2+, SDSL, SHDSL) ermöglicht.

IP • Internet-Protokoll. Das Internet basiert auf dem Übertragungsstandard IP. Ein Datenpaket wird mittels IP über mehrere unterschiedliche Rechnerplattformen transportiert, bis es sein Ziel erreicht.

IP-Centrex • Centrex (CENnTRAl Office EXchange) beschreibt die Auslagerung einer Telefonanlage zum Telekommunikationsanbieter. Im Festnetz wurde dies Ende der 50er-Jahre in den USA eingeführt. Über das Internet-Protokoll erlebt Centrex nun als „IP-Centrex“ eine Renaissance. Die Endgeräte werden direkt an den Datenanschluss angeschlossen und kommunizieren über einen Server des Providers, der die Funktion der Anlage übernimmt.

ISP • Internet-Service-Provider. Diese Unternehmen ermöglichen ihren Kunden Datenkommunikation durch Bereitstellung des Internetzugangs und der dazugehörigen Dienstleistungen wie zum Beispiel E-Mail.

ITK • Informations- und Telekommunikationstechnologie. Bezeichnung einer Branche, die Firmen und Privatkunden Informationstechnologie (Hardware, Software und IT-Services) sowie Telekommunikation (Sprach- und Datendienste, Endgeräte und Infrastruktur) anbietet. Die umfassende Nutzung des Internet-Protokolls führt zu einer wachsenden Konvergenz von Informations- und Telekommunikationstechnik.

Letzte Meile • Als „letzte Meile“ bezeichnet man den Leitungsweg vom Hauptverteiler bis zum Telefonanschluss des Endkunden. Die letzte Meile ist im Besitz der Deutschen Telekom und wird von alternativen Anbietern wie QSC zu einem von der Bundesnetzagentur festgelegten Preis angemietet.

Managed Services • Als Managed Services bezeichnet QSC eine Gesamtdienstleistung (LAN-, WAN-, Telekommunikationsmanagement) unter Berücksichtigung aller kundenspezifischen Schnittstellen: von der Anbindung einzelner Unternehmensstandorte in einem Virtual Private Network (VPN) zur Sprach- und Datenübertragung über die interne Verkabelung und Ausstattung des lokalen Netzwerkes bis hin zur Installation von Telefonanlagen inklusive der Endgeräte.

Mbit/s bzw. Kbit/s • Megabit pro Sekunde bzw. Kilobit pro Sekunde. Die Maßeinheit der Geschwindigkeit von Datenübertragungen.

NGN • Next Generation Network. Ein NGN führt die unterschiedlichsten Übertragungsverfahren und Netzwerkstrukturen zu einer konvergenten Netzwerkarchitektur zusammen. So werden Telekommunikationsnetze, Datennetze und TV-Netze in einem IP-basierten Netz integriert.

Port • Ein Port ist der Anschluss der letzten Meile des Endkunden am DSLAM des Anbieters im Hauptverteiler. Ein DSLAM besteht aus mehreren sogenannten „Line-Karten“, das sind Steckkarten, auf denen 32 bis 64 physische Ports vorhanden sind. Auf jeden dieser Ports, bestehend aus zwei Metallstiften, wird ein Stecker aufgesteckt, der dann die letzte Meile des Endkunden an das Anbieternetz anbindet.

Preselect • Preselect ist die automatisch erfolgende Vorauswahl eines Verbindungsnetzbetreibers zur Abwicklung von Gesprächen. Jeder Netzbetreiber hat einen eigenen Carrier-Selection-Code. Beim Preselect ist dieser Code in der Ortsvermittlung des Teilnehmers voreingestellt und wird automatisch benutzt.

Protokoll • Ein Protokoll enthält Standards für die kontrollierte Übermittlung von Daten. In solchen Protokollen werden beispielsweise die Struktur von Daten, der Aufbau der Datenpakete und die Codierung festgelegt. Es existieren je nach Anwendung verschiedene Protokolle, wie z. B. http oder IP.

Router • Gerät mit Netzwerk-Anschlüssen und konfigurierbarer Software, die mehrere Netze miteinander verbindet und den Weg der Nachrichten zwischen den Netzen organisiert. Router werden vor allem eingesetzt, um lokale Netze (LAN) an Wide Area Networks anzukoppeln.

SaaS • Software-as-a-Service ist ein Software-Distributions- bzw. Geschäftsmodell, Software als auf Internettechnologie basierende Dienstleistung bereitzustellen, zu betreuen und zu betreiben.

SDSL • Symmetric Digital Subscriber Line. Diese symmetrische Übertragungstechnologie ermöglicht den Datentransfer beim Herunterladen sowie beim Versand mit Geschwindigkeiten von bis zu 2,3 Mbit/s. SDSL benötigt lediglich eine Kupferdoppelader und wird deshalb auch als Single Digital Subscriber Line bezeichnet. Die SDSL-Leitung ist permanent freigeschaltet und damit ein Ersatz für herkömmliche Standleitungsfestverbindungen.

SHDSL • Symmetric High Bit Rate Digital Subscriber Line. Eigentlich „G.SHDSL“. Eine symmetrische Datenübertragungstechnik auf DSL-Basis über die Kupferdoppelader. QSC setzt bei den meisten ihrer Geschäftskundenprodukte auf die SHDSL-Technologie und bietet darüber hinaus auch hohe Bandbreiten sowohl in Empfangs- als auch in Senderichtung. Durch die Koppelung mehrerer Kupferdoppeladern lassen sich noch höhere Bandbreiten erzielen.

SHDSL.bis • Die Erweiterung des SHDSL-Standards ermöglicht Datenübertragungsraten von bis zu 5,7 Mbit/s. SHDSL.bis definiert darüber hinaus Bündelungen von bis zu vier Kupferdoppeladern.

Standleitung • Permanent freigeschaltete Verbindung. Standleitungen werden alternativ auch als Festverbindungen oder Mietleitungen bezeichnet.

TAL • Teilnehmeranschlussleitung. Die Leitung zwischen dem Hauptverteiler und dem Netzanschluss beim Teilnehmer.

TKG • Telekommunikationsgesetz. Es bildet die Basis der Liberalisierung des Telekommunikationssektors in Deutschland.

Triple Play • Multimediale Dienste, die Netzbetreiber, Telekommunikationsgesellschaften, Kabelnetzbetreiber und Internet-Service-Provider offerieren. Sie bieten Internet, Telefonie und Unterhaltungsangebote wie Video on Demand oder Fernsehen über eine einzige, zumeist breitbandige Leitung.

VDSL • Very High Data Rate Digital Subscriber Line. Eine Technologie zur asymmetrischen Datenübertragung unter Verwendung von Kupferkabeln. Die Kapazitäten von VDSL reichen in der Theorie bis zu 100 Mbit/s. In der Praxis werden mit Rücksichtnahme auf andere Frequenzbänder jedoch niedrigere Geschwindigkeiten bis zu 50 Mbit/s eingesetzt.

Voice over IP • Das Voice over Internet Protocol. Übertragung von Sprache über paketvermittelte Datennetze auf der Basis des Internet-Protokolls (IP).

VPN • Virtual Private Network. In einem VPN werden mehrere Standorte eines Unternehmens zu einem gesicherten Netzwerk innerhalb eines öffentlichen Netzwerks verbunden. Ausschließlich autorisierte Personen oder Standorte können über diese Netzinfrastruktur miteinander kommunizieren, Daten abfragen und austauschen.

WLAN • Wireless Local Area Network. Ein „drahtloses“ lokales Funknetz.

WLL • Wireless Local Loop. Drahtloser Teilnehmeranschluss. Anbindung von Teilnehmeranschlüssen via Richtfunk.

Stichwortverzeichnis

A

Abschreibungen	38, 77 ff.
Aktie	10 ff., 24
Aktionäre	12 f., 124
Aufsichtsrat	5, 6 ff., 126 f.
Ausbildung	29

B

Bilanz	46 ff., 68 f., 91 ff.
Branchenkonjunktur	31 ff., 59 f.

C

Chancen	62 f.
Corporate Governance	123 ff.

D

Dividende	4, 59
DSL-Markt	32 f., 60

E

EBIT	21 f., 38
EBITDA	37 f.
Eigenkapital	24 f., 46 f., 70, 96
Ertragskraft	3 f., 38 f., 47 f., 59

F

Finanzkraft	3 f., 43 ff., 47 f., 59
Free Cashflow	44, 48, 59, 61

G

Geschäftsleitung	23
Gewinn- und Verlustrechnung	35 ff., 66, 86 ff.

I

IPfonie centraflex	26, 41
Investitionen	45, 61
Investor Relations	13

K

Kapitalflussrechnung	44 f., 67, 101
----------------------	----------------

L

Liquidität	43 f.
------------	-------

M

Managed Services	16 f., 39 f.
Mission Statement	19
Mitarbeiter	28 ff.

N

Next Generation Network	3 f., 16
-------------------------	----------

P

Prognosebericht	59 ff.
-----------------	--------

R

Regulierung	18, 53 f.
Risiken	49 ff., 114 ff.

S

Schulden	44 f., 47
Segmentberichterstattung	39 ff., 105 ff.
Strategie	19 f.

U

Umsatz	35
--------	----

V

Vergütung	28 f., 129 f.
Vertrieb	26 f.
Voice over IP	32, 41, 63
Vorstand	2, 23, 125 f.

Kalender

Hauptversammlung
20. Mai 2010

Quartalsberichte
10. Mai 2010
9. August 2010
8. November 2010

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
Marcus Pietrek, Düsseldorf

Druck
Druckstudio GmbH, Düsseldorf

Zertifizierung



klimateutral gedruckt 
www.natureOffice.com / DE-136-048492

Weitere Informationen unter www.qsc.de