





# Informationstechnologie [IT] und Telekommunikation [TK] wachsen zusammen – QSC wächst mit.

Das Zusammenwachsen von IT und TK ist Folge der zunehmenden Vernetzung unserer Gesellschaft. So nutzen wir immer häufiger Software (IT) über das Internet (TK); die Grenzen verschwimmen. Den Dreh- und Angelpunkt für die Übertragung aller Informationen bildet das Internet-Protokoll (IP). Dessen Siegeszug hat QSC frühzeitig erkannt: Unser Next Generation Network ist durchgängig IP-basiert. Wir können daher schon heute ITK-Dienste auf IP-Basis entwickeln und vermarkten.

Der ursprüngliche TK-Netzbetreiber QSC wird damit immer stärker zu einem ITK-Serviceanbieter. Das zusätzliche „I“ steht hierbei auch für Innovationen – und neue Wachstumschancen. Denn wir sind überzeugt: Die Zukunft liegt im ITK-Markt.

# Kennzahlen

in Mio. €	2010	2009	2008	2007	2006
Umsatz	422,1	420,5	413,3	335,2	262,5
EBITDA	78,1	76,9	67,3	34,9	21,2
Abschreibungen <sup>1</sup>	57,2	67,2	61,2	46,4	28,4
EBIT	20,9	9,7	6,1	-11,5	-7,2
Konzernergebnis	24,2	5,5	0,8	-11,7	-5,3
Ergebnis je Aktie <sup>2</sup> (in Euro)	0,18	0,04	0,01	-0,09	-0,04
Umsatzrendite (in Prozent)	5,7	1,3	0,2	-3,5	-2,0
EBITDA-Marge (in Prozent)	18,5	18,3	16,3	10,4	8,1
EBIT-Marge (in Prozent)	5,0	2,3	1,5	-3,4	-2,7
Eigenkapital <sup>3</sup>	184,0	159,7	153,7	152,2	160,6
Langfristige Schulden <sup>3</sup>	7,2	54,2	76,4	85,0	71,7
Kurzfristige Schulden <sup>3</sup>	140,9	97,3	122,4	126,3	67,6
Bilanzsumme <sup>3</sup>	332,2	311,3	352,5	363,5	299,9
Eigenkapitalquote (in Prozent)	55,4	51,3	43,6	41,9	53,6
Eigenkapitalrendite (in Prozent)	13,2	3,4	0,5	-7,7	-3,3
Free Cashflow	27,7	12,9	-32,3	-57,8	-7,8
Liquidität <sup>3</sup>	46,6	41,3	49,2	78,0	108,9
Investitionen	29,2	42,2	91,4	122,9	40,1
Investitionsquote <sup>4</sup> (in Prozent)	6,9	10,0	22,1	36,7	15,3
Schlusskurs Xetra <sup>3</sup> (in Euro)	3,30	1,70	1,24	2,90	5,00
Anzahl der Aktien <sup>3</sup> (in Stück)	137.127.532	136.998.137	136.998.137	136.358.315	133.897.686
Marktkapitalisierung <sup>3</sup>	452,5	232,9	169,9	395,4	669,5
Mitarbeiter <sup>3</sup>	608	664	678	820	675
Umsatz pro Mitarbeiter (in Tausend €)	694	633	610	409	389

Konzernabschluss 2006 bis 2010 nach IFRS

<sup>1</sup> inklusive nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung

<sup>2</sup> unverwässert

<sup>3</sup> per 31. Dezember

<sup>4</sup> Verhältnis von Investitionen zu Umsatz

# Ziele und Ergebnisse

## VERDOPPELUNG DES FREE CASHFLOWS

Anfangs plante QSC für 2010 eine Steigerung des Free Cashflows auf mehr als 22 Millionen Euro und erhöhte die Prognose im August auf mehr als 25 Millionen Euro. Am Ende erwirtschaftete QSC 2010 einen Free Cashflow von 27,7 Millionen Euro.

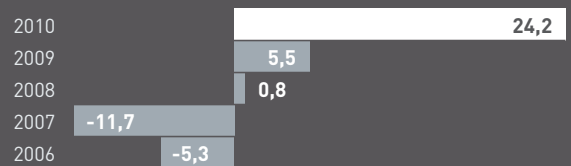
## FREE CASHFLOW (in Mio. €)



## VERVIERFACHUNG DES KONZERNGEWINNS

QSC erwartete für 2010 eine Verdreifachung des Konzerngewinns auf mehr als 16 Millionen Euro – und erwirtschaftete mehr als eine Vervierfachung auf 24,2 Millionen Euro. Dies entspricht 0,18 Euro je Aktie nach 0,04 Euro im Vorjahr.

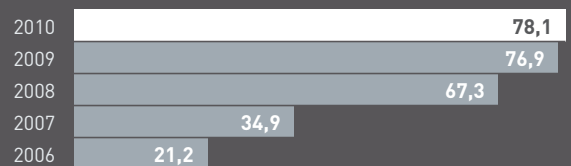
## KONZERNERGEBNIS (in Mio. €)



## WEITERER ANSTIEG DES EBITDA

Für 2010 prognostizierte QSC eine Steigerung des EBITDA-Ergebnisses – und schaffte dies auch. Im Transformationsprozess stieg das EBITDA auf 78,1 Millionen Euro; die EBITDA-Marge erhöhte sich auf 19 Prozent.

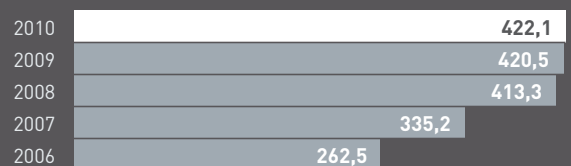
## EBITDA (in Mio. €)



## HOHES WACHSTUM IP-BASIERTER UMSÄTZE

QSC konzentrierte sich 2010 auf IP-basierte Umsätze und steigerte diese binnen Jahresfrist um 11 Prozent. Doch auch insgesamt erhöhte sich der Umsatz auf 422,1 Millionen Euro.

## UMSATZ (in Mio. €)



# Highlights 2010

## **Große Fortschritte im Transformationsprozess**

Auf dem Weg zum ITK-Serviceanbieter konzentriert sich QSC auf zumeist margenstärkere IP-basierte Umsätze. Ihr Anteil am Gesamtumsatz stieg 2010 auf 68 Prozent nach 62 Prozent im Vorjahr.

## **Hotelketten setzen auf ITK-Lösungen von QSC**

QSC gewann mit Mövenpick Hotels & Resorts und DERAG Hotel & Living im März und April zwei Kunden mit zahlreichen Filialen. In beiden Fällen vernetzt QSC sämtliche Standorte der Hotels und gewährleistet eine reibungslose Kommunikation.

## **Abschluss einer langfristigen Netzkooperation mit freenet**

Im Juni startete QSC das Managed-Outsourcing-Geschäft mit einem 10-Jahres-Vertrag mit der freenet Cityline. QSC integrierte das bestehende Schmalbandnetz des neuen Partners in ihr NGN und betreibt jetzt dessen festnetzbasierete Sprach- und Internetzugangsdienste. Einen weiteren Vertrag schloss QSC im Dezember mit TELE2.

## **Hyundai nutzt IPfonie centraflex**

Im Juni entschied sich die Hyundai Corporation Europe für den Einsatz der virtuellen Telefonanlage IPfonie centraflex. Im Oktober stellte QSC dann die dritte Generation dieser zukunftsweisenden und preisgekrönten ITK-Lösung vor.

## **Start der ersten bundesweiten Open-Access-Plattform**

Im August realisierte QSC die erste Netz-, Prozess- und Dienste-Drehscheibe für Anbieter und Nachfrager einer neuen, zumeist glasfaserbasierten Generation von Breitbandanschlüssen. Die ersten Partner sind der Infrastrukturanbieter HL komm sowie 1&1 Internet.

## **Stärkung der IT-Kompetenz durch Übernahme**

Im Dezember erwarb QSC mit IP Partner einen schnell wachsenden Anbieter von Housing- und Hosting-Services. Die neue Tochter verfügt über zwei Rechenzentren und mehr als 1.000 Unternehmenskunden.

# Inhalt

<b>An die Aktionäre</b>	<b>01</b>
Der Vorstand	02
Brief an die Aktionäre	02
Der Aufsichtsrat	06
Bericht des Aufsichtsrats	07
Die QSC-Aktie	11
<b>Konzernlagebericht</b>	<b>17</b>
Das Unternehmen	18
Mitarbeiter	31
Rahmenbedingungen	36
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	40
Risikobericht	55
Nachtragsbericht	63
Chancen- und Prognosebericht	64
<b>Finanzbericht</b>	<b>71</b>
Konzernabschluss	72
Bestätigungsvermerk	78
Konzernanhang	79
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	127
<b>Corporate Governance</b>	<b>129</b>
Erklärung zur Unternehmensführung/Corporate-Governance-Bericht	130
Vergütungsbericht	135
Entsprechenserklärung	139
Mandate des Aufsichtsrats	142
<b>Weitere Informationen</b>	<b>143</b>
Glossar	143
Stichwortverzeichnis	146
Kalender, Kontakt	





# ITK

## **Individuell**

wie der Einsatz der Telefonanlage  
IPfonie centraflex

## **Initiativ**

wie die erste bundesweite  
Open-Access-Plattform

## **Intelligent**

wie das Housing- und Hosting-Angebot  
von IP Partner

## **Ideal**

wie Partnerschaften mit Netzbetreibern  
im Managed Outsourcing

## **Inspirierend**

wie die neue Service-Plattform  
für Cloud Computing

## **Imposant**

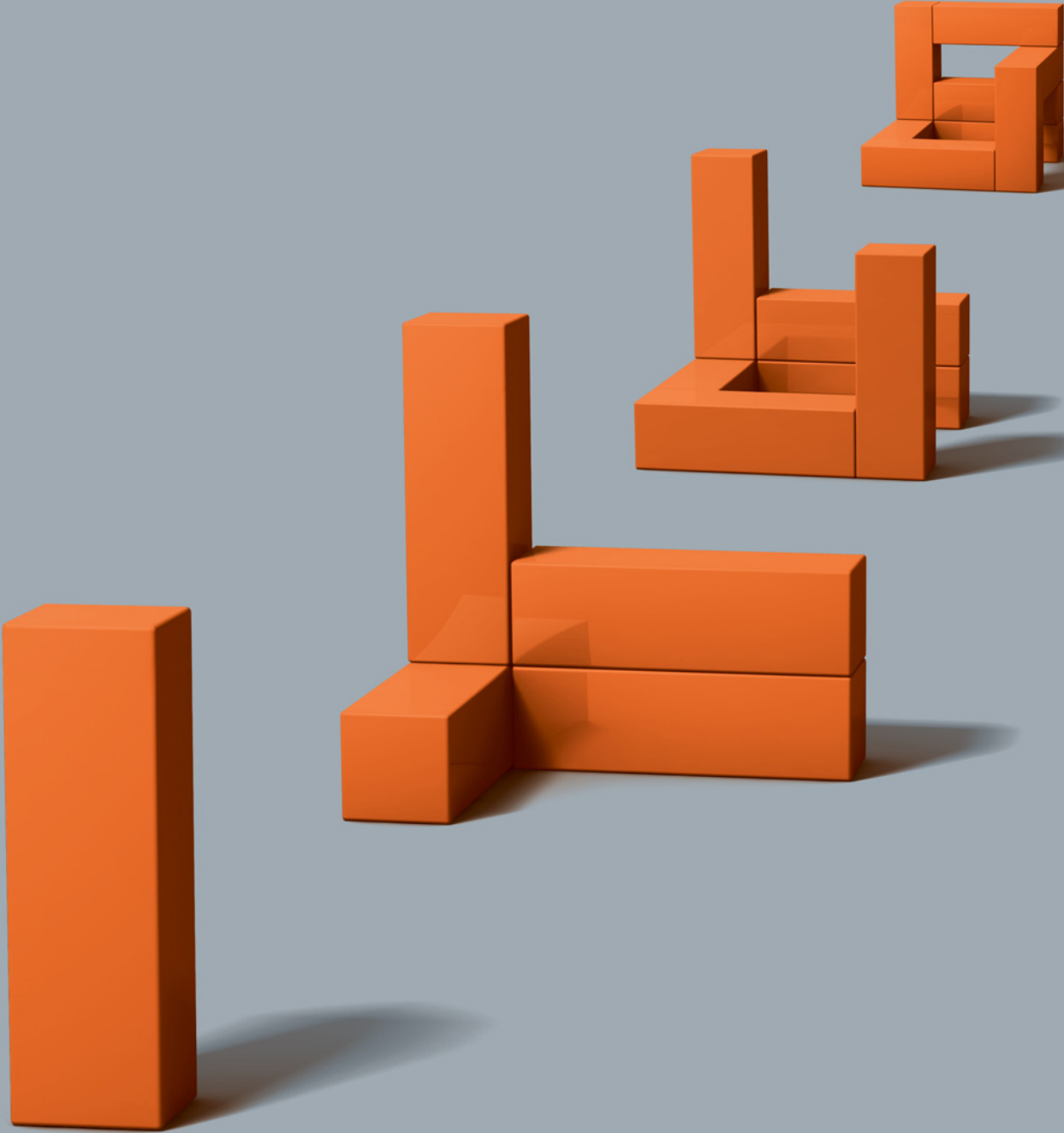
wie der erweiterte Markt mit  
seinem verdoppelten Volumen

## Individuell

# IPfonie centraflex: Baukasten für eine Telefonanlage nach Maß

Als IT und TK noch getrennte Branchen waren, zählte der Kauf einer TK-Anlage für Unternehmen zu den größeren Anschaffungen. Zudem erforderten der Anschluss jedes neuen Mitarbeiters sowie der Umzug jeder Abteilung den erneuten Eingriff externer und entsprechend teurer Spezialisten.

Im ITK-Zeitalter ist die Telefonanlage im Kern eine Softwarelösung und QSC setzt in diesem Zukunftsmarkt mit IPfonie centraflex Maßstäbe. Sämtliche Funktionalitäten dieser mit dem Innovationspreis-IT ausgezeichneten virtuellen Telefonanlage liegen auf einem Server bei QSC. Beim Kunden erfolgt in erster Linie nur noch der Anschluss der Endgeräte, sodass insbesondere Betriebe mit vielen Standorten von einer nicht gekannten Flexibilität und Effizienz profitieren. Zudem wächst IPfonie centraflex mit seinen Kunden: Zusätzliche Arbeitsplätze oder neue Büros lassen sich einfach und zentral konfigurieren. Dieses Baukastensystem spart Unternehmen noch einmal Zeit und Geld und ist ein weiteres Verkaufsargument.

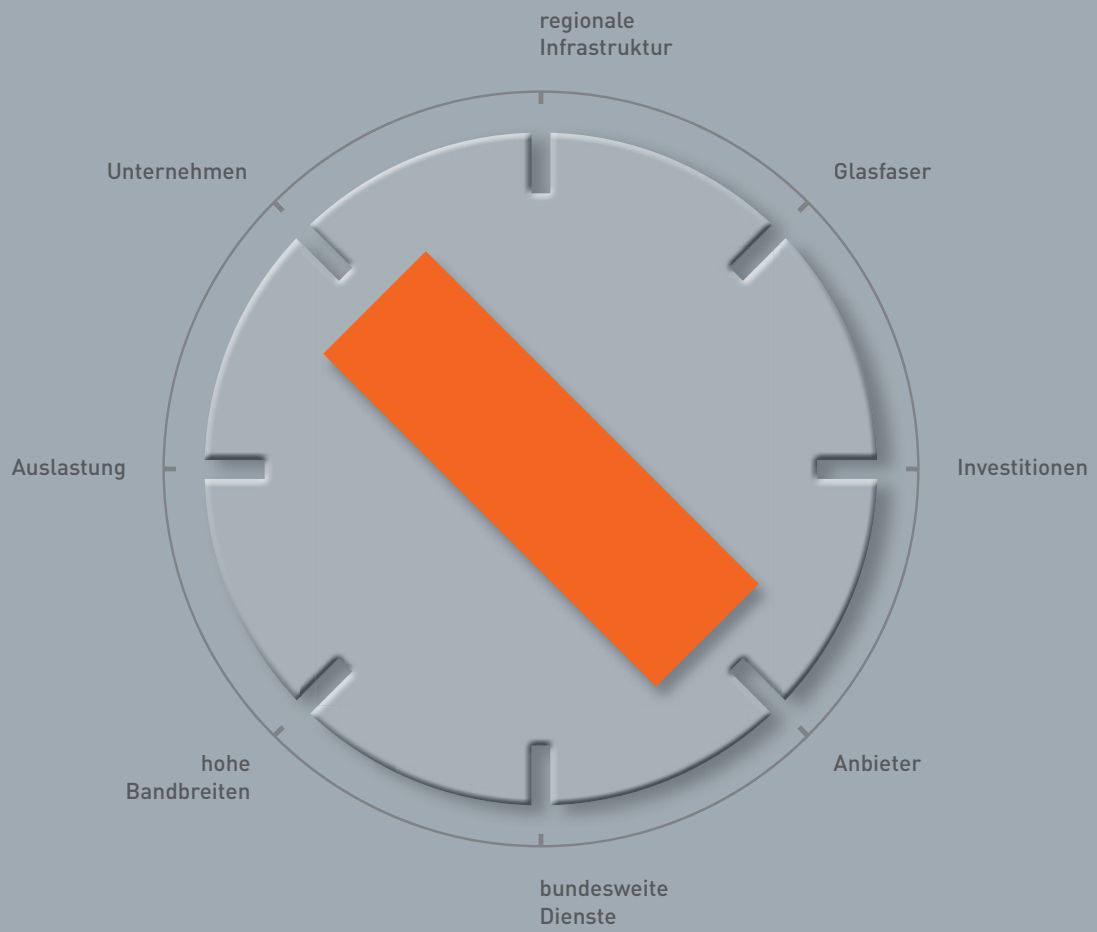


## Initiativ

# Open Access: Drehscheibe für das Arbeiten mit Hochgeschwindigkeit

QSC baute als einer der ersten alternativen Anbieter nach der Jahrtausendwende ein DSL-Netzwerk in Deutschland auf und veränderte damit wie nur wenige andere Netzbetreiber den TK-Markt von Grund auf. Millionen Bundesbürger konnten mit DSL zum ersten Mal sämtliche Vorteile des Internets nutzen. Ein Jahrzehnt später beginnen immer mehr kommunale Anbieter mit dem Ausbau von Glasfasernetzen, um den unverändert wachsenden Breitbandbedarf zu befriedigen. Ihre enormen Investitionen in den sogenannten Next Generation Access (NGA) können sie allerdings nur amortisieren, wenn sie ihr Netz auch auslasten.

Genau dies ermöglicht QSC. Das Unternehmen ergriff 2010 die Initiative und entwickelte die erste Open-Access-Plattform, eine bundesweite Netz-, Prozess- und Dienste-Drehscheibe für Anbieter und Nachfrager von NGA. QSC verknüpft hierbei ihre langjährige Erfahrung aus der Vermarktung von TK-Leitungen an Wiederverkäufer mit innovativen IT-Anwendungen. Dies macht die Open-Access-Plattform zu einem Musterbeispiel für eine ITK-Lösung.



## Intelligent

# IP Partner: Schlüsselfertige Lösungen für eine sichere IT

Die Verschmelzung von IT und TK hat die im Dezember 2010 erworbene neue Tochter bereits im Namen und in ihrer Geschäftstätigkeit vorweggenommen: Die im Jahr 2000 gegründete IP Partner bietet ein breites Spektrum von Housing- und Hosting-Diensten, die das Internet-Protokoll umfassend nutzen.

Im Kern übernimmt das Nürnberger Unternehmen für seine überwiegend mittelständischen Kunden den Betrieb ihrer zentralen IT-Infrastruktur; auf den mehr als 10.000 Servern in den Rechenzentren von IP Partner laufen Anwendungen von mehr als 1.000 Kunden. Damit diese jederzeit von überall aus auf ihre Daten zugreifen können, braucht es leistungsstarke Telekommunikationsverbindungen. Sprich: IP Partner betreibt die zentrale IT-Infrastruktur ihrer Kunden und nutzt hierfür TK-Dienste – IT und TK verschmelzen zu einem intelligenten ITK-Dienst mit großem Wachstumspotenzial.



## Ideal

# Managed Outsourcing: Moderne Partnerschaft mit Netzbetreibern

Noch betreiben in Deutschland zahlreiche Anbieter konventionelle TK-Netze, die allein der Übermittlung von Telefongesprächen dienen. Ein Anachronismus im ITK-Zeitalter! Mit dem Next Generation Network schuf QSC frühzeitig die Grundlage, um solche Telefonate wesentlich kostengünstiger in kleinen Datenpaketen unter Nutzung des Internet-Protokolls übertragen zu können.

Auf dieser Basis baute QSC im vergangenen Jahr ein neues ITK-Geschäftsfeld auf: Managed Outsourcing. QSC integriert bestehende Schmalbandnetze alternativer Anbieter in das NGN und betreibt danach deren festnetzbasieren Sprach- und zum Teil auch deren Internetverkehr. Der Endkunde merkt nichts und telefoniert bzw. mailt weiter bei seinem bevorzugten Anbieter. freenet und TELE2 waren 2010 die ersten Telekommunikationsanbieter, die sich von den Effizienzvorteilen dieser ITK-Lösung überzeugen ließen – weitere dürften folgen.



#### KONTAKT

---

**Junges NGN sucht alte Netze.** Sie sind es leid, allein ein Schmalbandnetz mit hohen Fixkosten zu betreiben? Dann ist das NGN von QSC der ideale Partner.  
**Mehr unter Tel. 0800 7722375.**

## Inspirierend

# Q-loud: Service-Plattform für neue Anwendungen in der Wolke

Keine andere Entwicklung steht so sehr für die Verschmelzung von IT und TK wie das Vordringen von Cloud Computing, der Rechnerwolke. Denn Anwender nutzen darin die IT in einer TK-Umgebung. Sie sitzen zu Hause oder im Büro vor ihrem Rechner und starten via Breitbandleitung Programme in der Wolke, um dort beispielsweise Dokumente zu erstellen, zu speichern, sie mit Kollegen zu teilen oder gemeinsam zu verändern. Der entsprechende Markt dürfte sich allein in Deutschland bis zum Jahr 2015 auf 8,2 Milliarden Euro mehr als versiebenfachen.

Von der explodierenden Nachfrage profitiert QSC mehrfach: QSC bietet in Rechenzentren Mittelständlern die Möglichkeit, ihre Hard- und Software auszulagern; über breitbandige Leitungen können sie danach von jedem Ort aus darauf gesichert zugreifen. 2011 ist zudem der Start einer eigenen Service-Plattform geplant: Q-loud. Deren einfache Funktionalität wird QSC-Mitarbeiter ebenso wie Partner inspirieren, individuelle Anwendungen für Unternehmen zu programmieren – und damit Cloud Computing optimal zu nutzen.



**OPEN**

## Imposant

# ITK: Doppeltes Marktvolumen durch Transformationsprozess

Als TK-Anbieter bewegte sich QSC in Deutschland auf einem schätzungsweise knapp 10 Milliarden Euro großen Markt. So hoch sind die jährlichen Ausgaben von mittelständischen Unternehmen insbesondere für festnetzbasierete Sprach- und Datendienste sowie standortübergreifende Vernetzungen.

Mit der Weiterentwicklung zu einem ITK-Serviceanbieter und dem Angebot solcher innovativer Lösungen wie IPfonie, centraflex, Open Access, Housing und Hosting sowie Cloud Computing kann QSC diesen adressierbaren Markt in den kommenden Jahren verdoppeln. Interne Berechnungen ergeben ein imposantes Marktvolumen in Höhe von knapp 20 Milliarden Euro; dies entspricht rund 20 Prozent der Gesamtausgaben von Mittelständlern für ITK-Produkte und Dienste. Die Verdoppelung des potenziellen Marktes zeigt, welche Chancen das Zusammenwachsen von IT und TK für QSC eröffnet.



20 Mrd. €

10 Mrd. €

» 2010 war ein erfolgreiches Jahr für QSC, denn wir haben große Fortschritte im Transformationsprozess gemacht. Im laufenden Jahr stehen ebenfalls die Weiterentwicklung zum ITK-Serviceanbieter und damit margenstärkere IP-basierte Umsätze im Fokus. Mittelfristig erschließen wir uns durch neue Angebote wie Housing und Hosting sowie eine Plattform für das Cloud Computing attraktive Wachstums- und Ertragspotenziale.«





« Dr. Bernd Schlobohm // CHIEF EXECUTIVE OFFICER

Der Vorstandsvorsitzende verantwortet die Strategie und treibt maßgeblich die Weiterentwicklung von QSC zu einem ITK-Serviceanbieter voran. Aus dem Zusammenwachsen von IT und TK ergeben sich nach Überzeugung des promovierten Ingenieurs große Chancen für sein Unternehmen, das er im Jahr 1997 mit Gerd Eickers gründete. Bis zum heutigen Tag verkauften beide Gründer keine Aktien.

## Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

die Weiterentwicklung von einem TK-Netzbetreiber zu einem ITK-Serviceanbieter prägte den Geschäftsverlauf von QSC im vergangenen Geschäftsjahr. Ende 2010 erwirtschaftete unser Unternehmen bereits 72 Prozent des Umsatzes mit IP-basierten Produkten und Diensten – von der einfachen Voice-over-IP-Übertragung bis hin zu komplexen Sprach-Daten-Lösungen für filialierte Geschäftskunden; Anfang letzten Jahres hatte dieser Anteil erst bei 65 Prozent gelegen. Dieser Anstieg ist entscheidend für den nachhaltigen Erfolg von QSC: Denn IP-basierte Umsätze sind die Zukunft unserer Branche. Derzeit wachsen Informationstechnologie (IT) und Telekommunikation (TK) aufgrund der zunehmenden Vernetzung unserer Gesellschaft zu einer einheitlichen ITK-Branche zusammen – und das Internet-Protokoll, abgekürzt IP, ist der Dreh- und Angelpunkt für die Übertragung von Informationen in der ITK-Welt. In diesem Zukunftsmarkt verfügt QSC über einen entscheidenden Vorsprung, da wir frühzeitig ein durchgängig IP-basiertes Next Generation Network aufgebaut haben und so schon heute innovative ITK-Dienste entwickeln und vermarkten können. Dieser Vorsprung und der wachsende Anteil IP-basierter Umsätze schaffen wiederum eine sehr gute Grundlage für eine nachhaltige Steigerung der Finanz- und Ertragskraft.

2010 haben wir große Fortschritte auf dem Weg zu einem ITK-Serviceanbieter gemacht. Die Ergebnisse sprechen für sich: QSC konnte den Free Cashflow auf 27,7 Millionen Euro mehr als verdoppeln und den Konzerngewinn auf 24,2 Millionen Euro mehr als vervierfachen. Dabei haben wir nicht nur die zumeist margenstärkeren IP-basierten Umsätze deutlich gesteigert, sondern mit Managed Outsourcing und Open Access auch zwei zukunftssträchtige IP-basierte Geschäftsfelder aufgebaut und mit der Übernahme von IP Partner den Transformationsprozess zum Jahresende noch einmal beschleunigt.





« Jürgen Hermann // CHIEF FINANCIAL OFFICER

Die steigende Finanz- und Ertragskraft infolge des Transformationsprozesses erweitert den Spielraum des Finanzvorstandes. Für das Jahr 2011 plant der Wirtschaftswissenschaftler erstmals eine Dividende.

Joachim Trickl // CHIEF OPERATING OFFICER »

Der Verantwortliche für die drei Business Units kennt aus Gesprächen die ITK-Bedürfnisse von Mittelständlern genau. Der Physiker richtet Leistungsspektrum und Vertrieb konsequent danach aus.



freenet und TELE2 sind die ersten Kunden im Managed-Outsourcing-Geschäft

Im Juni gewannen wir mit freenet den ersten Kunden im Managed-Outsourcing-Geschäft. In diesem neuen Geschäftsfeld integriert QSC konventionelle TK-Netze von Partnern in das eigene Next Generation Network und betreibt danach deren festnetz-basierte Sprach- und zum Teil auch Datendienste. Dadurch lasten wir das eigene Netz besser aus und erwirtschaften zusätzliche Umsätze mit hinreichenden Deckungsbeiträgen. Nach unserer Analyse betreiben derzeit noch sechs weitere Unternehmen in Deutschland konventionelle TK-Netze – und das sind nach freenet und TELE2 sechs weitere potenzielle Partner für QSC.

In dem zweiten neuen Geschäftsfeld, Open Access, ist die Zahl potenzieller Partner noch höher. Unserer Beobachtung nach treiben derzeit bereits weit mehr als 50 Unternehmen den Ausbau ihrer Infrastruktur mit Glasfaser voran und vervielfachen so die verfügbaren Bandbreiten für Unternehmen und Privatkunden. Alle diese vorrangig regional aktiven Anbieter des sogenannten Next Generation Access (NGA) stehen vor einer großen Herausforderung: Um ihre Investitionen zügig amortisieren zu können, benötigen sie eine schnell wachsende Zahl von Kunden, die am besten von überregional aktiven Vermarktern zu gewinnen sind. Mit der Open-Access-Plattform schuf QSC hierfür eine einzigartige Lösung, und zwar die erste bundesweite Netz-, Prozess- und Dienste-Drehscheibe für NGA-Anbieter und Vermarkter; die ersten Kunden sind die Leipziger HL komm, die Dortmunder DOKOM sowie 1&1 Internet.

Im Dezember übernahm QSC dann IP Partner, einen schnell wachsenden Anbieter von Housing- und Hosting-Services. Beim Hosting stellt IP Partner IT-Kapazitäten wie Server und Datenbanken bereit, beim Housing installieren Geschäftskunden ihre eigene Hardware in den aufwendig

gesicherten Rechenzentren von IP Partner. Die Nachfrage nach diesen ITK-Diensten wächst, da sie Unternehmen erhebliche Effizienzvorteile bieten und ihnen zugleich die Vorbereitung auf eine neue ITK-Ära erleichtern: Cloud Computing. Diese Nutzung von ITK-Diensten ausschließlich über das Internet gewinnt immer mehr an Bedeutung. Housing- und Hosting-Services ersetzen hierbei stationäre Lösungen in den Unternehmen.

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit den neuen Kollegen von IP Partner. Mit ihrer ausgewiesenen IT-Expertise bilden sie eine wertvolle Verstärkung unseres Teams. Wir möchten an dieser Stelle allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr hohes Engagement und ihre Bereitschaft danken, die Weiterentwicklung von QSC zu einem ITK-Serviceanbieter voranzutreiben.

Im laufenden Geschäftsjahr wird QSC diesen Transformationsprozess mit der gleichen Konsequenz wie 2010 fortsetzen. Im Fokus stehen eine weitere Stärkung der Finanz- und Ertragskraft und eine erneute Steigerung der IP-basierten Umsätze. Zugleich werden wir unser Leistungsspektrum weiter in Richtung ITK-Dienste ausbauen und zwei wichtige Innovationen vorantreiben: Fixed-Mobile-Integration und Cloud Computing. Durch eine Zusammenschaltung mit einem Mobilfunkanbieter plant QSC im laufenden Geschäftsjahr erstmals auch mobile Sprach- und Datendienste und damit, die Abdeckung sämtlicher Kommunikationsbedürfnisse von Geschäftskunden aus einer Hand anzubieten.

Mit einer eigenen Cloud-Computing-Plattform schafft QSC frühzeitig eine Grundlage für die Entwicklung von Applikationen für Unternehmen in der neuen ITK-Ära. Wir werden diese einzigartige und nutzerfreundliche Plattform im Jahresverlauf einer breiten Öffentlichkeit vorstellen. Unser Know-how auf diesem Gebiet unterstreicht die jüngste Auszeichnung und finanzielle Förderung unseres SensorCloud-Projektes durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie. Bei SensorCloud handelt es sich um eine zentrale und hochskalierbare Plattform für vernetzte Sensoren und Steuerungsanwendungen.

SensorCloud-Projekt  
erhält Auszeichnung  
vom BMWi

Anfang 2011 markiert erst den Beginn der Cloud-Computing-Ära. In den kommenden Jahren müssen Anbieter noch viel Entwicklungs- und Überzeugungsarbeit leisten, damit Geschäftskunden auf breiter Front ihre ITK an spezialisierte Unternehmen auslagern. Doch QSC ist auf den anstehenden Wandel schon heute gut vorbereitet: Mit Housing und Hosting sowie der Bereitstellung sicherer Breitbandkapazitäten bieten wir die notwendige Infrastruktur für die Nutzung der Datenwolke. Und mit unserer Cloud-Computing-Plattform legen wir das Fundament für die einfache und effiziente Entwicklung von Anwendungen.

Ausschüttung einer  
Dividende für das laufende  
Geschäftsjahr geplant

Alle diese neuen Geschäftsfelder zeigen, mit welcher Dynamik sich QSC in Richtung eines ITK-Serviceanbieters entwickelt. Für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, birgt dieser Transformationsprozess eine doppelte Chance. Bereits 2010 honorierten die Kapitalmärkte die stringente Umsetzung unserer Strategie mit einem 94-prozentigen Kursanstieg. Zugleich stärkt der wachsende Anteil IP-basierter Umsätze unsere Finanz- und Ertragskraft; diese wiederum bildet die Basis für die erstmals für das laufende Geschäftsjahr geplante Ausschüttung einer Dividende. Auch in den kommenden Jahren wollen wir Sie über eine Dividende am Unternehmenserfolg beteiligen, denn uns ist bewusst: Der Erfolg von QSC basiert auf Ihrem fortwährenden Engagement. Dafür unser herzlicher Dank.

Köln, 23. März 2011



Dr. Bernd Schlobohm  
Vorstandsvorsitzender



Jürgen Hermann



Joachim Trickl

## Der Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat begleitete 2010 die Weiterentwicklung von QSC zu einem ITK-Serviceanbieter. Dem Gremium 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 Rhein Stahl 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 2010 in Gesellschaft und Konzern

Die Weiterentwicklung zu einem ITK-Serviceanbieter prägte die Aktivitäten von QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr. Das Unternehmen konnte im laufenden Transformationsprozess den Free Cashflow im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppeln und den Konzerngewinn sogar im gleichen Zeitraum mehr als vervierfachen. Dieser Erfolg beruht auf den Leistungen aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, denen wir, wie auch dem Vorstand, an dieser Stelle für ihre gute Leistung im abgelaufenen Geschäftsjahr danken.

**Tätigkeit des Aufsichtsrats** • Bei der Leitung von QSC hat der Aufsichtsrat den Vorstand im abgelaufenen Geschäftsjahr regelmäßig beraten, die Arbeit des Vorstands überwacht und alle gesetzes- und satzungsmäßigen Aufgaben wahrgenommen. Der Aufsichtsrat war unmittelbar in alle Entscheidungen und Maßnahmen von grundlegender Bedeutung eingebunden, insbesondere wenn sie die Ertrags-, Finanz- oder Vermögenslage betrafen. Der Aufsichtsrat stimmte nach sorgfältiger Prüfung über sämtliche Maßnahmen ab, die nach dem Gesetz, der Satzung oder der Geschäftsordnung des Vorstands seiner Zustimmung bedürfen.

**Themen des Aufsichtsrats** • Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat fortlaufend, zeitnah und umfassend schriftlich und mündlich über die Geschäftsentwicklung und nutzte dazu insbesondere Monats- und Quartalsabschlüsse sowie rollierende Soll-Ist-Vergleiche. Rückfragen und Wünschen des Aufsichtsrats nach ergänzenden Informationen kam der Vorstand stets zügig und umfassend nach. Aufsichtsrat und Vorstand berieten in gemeinsamen Sitzungen über wesentliche Fragen der Geschäftspolitik und -strategie sowie der Unternehmensentwicklung und -planung. Aktuelle Themen, die zwischen den Aufsichtsratssitzungen anfielen, diskutierten die Vorsitzenden beider Gremien darüber hinaus in regelmäßigen Gesprächen.

Themenschwerpunkte der Aufsichtsratsstätigkeit 2010 waren:

1. Die Strategie des Unternehmens. Der Aufsichtsrat diskutierte mit dem Vorstand dessen Entscheidung zur konsequenten Weiterentwicklung von QSC zu einem ITK-Serviceanbieter und informierte sich fortlaufend über Fortschritte im Transformationsprozess.
2. Die Verlängerung der Bestellung von Dr. Bernd Schlobohm. Mit Beschluss vom 16. März 2010 verlängerte der Aufsichtsrat die Bestellung von Dr. Bernd Schlobohm zum Vorstandsvorsitzenden der QSC AG im Anschluss an das Auslaufen seiner bisherigen Bestellung zum 30. April 2010 um weitere drei Jahre bis zum 30. April 2013.
3. Die Anpassung der Vorstandsverträge an die Erfordernisse des VorstAG. Der Aufsichtsrat hat die Verlängerung der Bestellung des Vorstandsvorsitzenden Dr. Bernd Schlobohm zum Anlass genommen, das Vergütungssystem für die Vorstandsmitglieder vor dem Hintergrund des Gesetzes zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung vom 31. Juli 2009 (VorstAG) in seiner Sitzung am 16. März 2010 zu überprüfen und die Vorstandsverträge anzupassen, um so die langfristige Ausrichtung der Vergütung der Vorstände zu verstärken. Weitere Ausführungen zum Vergütungssystem für den Vorstand finden sich im Vergütungsbericht. Die Hauptversammlung hat das vom Aufsichtsrat festgelegte Vergütungssystem für den Vorstand am 20. Mai 2010 gebilligt.

Verstärkung der langfristigen Ausrichtung der Vorstandsvergütung

4. Die Übernahme der Anteile der Communication Services TELE2 GmbH (TELE2) an der Plusnet GmbH & Co. KG (Plusnet) durch QSC. Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat regelmäßig, insbesondere in den ordentlichen Aufsichtsratssitzungen am 17. August und am 18. November 2010 sowie in der außerordentlichen Telefonkonferenz am 20. Dezember 2010 über den Stand der mehrmonatigen Verhandlungen zur Übernahme des von TELE2 gehaltenen Anteils von 32,5 Prozent an der gemeinsam mit QSC gehaltenen Plusnet berichtet. Die rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmendaten des Projekts hat der Aufsichtsrat mehrfach mit dem Vorstand beraten. Eingehend diskutierten beide Gremien, welche Vor- und Nachteile QSC durch den Ausstieg von TELE2 aus der bis dahin gemeinsam finanzierten Plusnet entstehen. Besonderes Augenmerk galt der Angemessenheit des von QSC für den Anteil der TELE2 an Plusnet zu zahlenden Kaufpreises und der von TELE2 für die vorzeitige Entlassung aus ihren vertraglichen Verpflichtungen gegenüber Plusnet zu zahlenden Kompensation. Am 20. Dezember 2010 hat der Aufsichtsrat der Übernahme des Anteils von TELE2 durch QSC unter bestimmten – sodann erfüllten – Bedingungen zugestimmt.
5. Die Akquisition der IP Partner AG. Vorstand und Aufsichtsrat diskutierten in den ordentlichen Aufsichtsratssitzungen am 17. August und am 18. November 2010 sowie in der außerordentlichen Telefonkonferenz am 20. Dezember 2010 eingehend Gründe und Ziele dieser Akquisition. Dabei hat der Aufsichtsrat sich insbesondere mit den Finanzkennzahlen und technischen Basisdaten des Zielunternehmens auseinandergesetzt. Am 20. Dezember 2010 hat der Aufsichtsrat der Übernahme der IP Partner AG durch QSC unter bestimmten – sodann erfüllten – Bedingungen zugestimmt.

Zustimmung zu der  
Übernahme des Anteils  
von TELE2 durch QSC

Zudem befasste sich der Aufsichtsrat im Jahr 2010 mit den internen Kontrollmechanismen von QSC und hierbei insbesondere mit dem Risikomanagementsystem sowie der rechtskonformen Unternehmensführung und Compliance. Der Aufsichtsrat prüfte diese anhand der vorgelegten Unterlagen und im Dialog mit dem Vorstand. Nach Auffassung des Aufsichtsrats arbeiten die internen Kontroll- und Risikofrüherkennungssysteme zuverlässig.

**Zusammensetzung des Aufsichtsrats** • Der Aufsichtsrat setzte sich 2010 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, Klaus-Theo Ernst und Jörg Mügge, zusammen.

**Aufsichtsratssitzungen und Ausschüsse** • Die Mitglieder des Aufsichtsrats hielten im Berichtsjahr vier turnusmäßige Sitzungen und eine Telefonkonferenz ab. Mit Ausnahme eines Mitglieds, das bei einer Sitzung nicht anwesend war, nahmen alle Mitglieder im Jahr 2010 an allen Sitzungen und der Telefonkonferenz teil.

Der Aufsichtsrat hat zur Unterstützung seiner Arbeit drei Ausschüsse eingerichtet: den Vergütungsausschuss, den Prüfungsausschuss und den Nominierungsausschuss.

Der Vergütungsausschuss tagte im Berichtsjahr einmal. Diesem Ausschuss gehören als dessen Vorsitzender Herbert Brenke sowie John C. Baker und Jörg Mügge an. Der Vergütungsausschuss beriet über mögliche Modelle zur Anpassung des bei QSC bestehenden Vergütungsmodells für die Vorstandsmitglieder an die Vorgaben des VorstAG. Auf Basis der Ergebnisse dieser Beratung bereitete der Vergütungsausschuss die Aufsichtsratsbeschlüsse für den neuen Vorstandsvertrag von Dr. Bernd Schlobohm sowie die Änderungen in den bestehenden Verträgen von Jürgen Hermann und Joachim Trickl vor. Darüber hinaus schuf er auch die Grundlage für die Entscheidung des Aufsichtsrats über die auf dem neuen Modell beruhenden Zielvereinbarungen mit allen Vorstandsmitgliedern.

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 zweimal getagt. Er hat die Abschlussprüfung durch den Aufsichtsrat vorbereitet, die zu veröffentlichenden Zwischenfinanzberichte mit dem Vorstand erörtert, 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 2011 vorzuschlagen. Gestützt auf diese Empfehlung hat der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 23. März 2011 einen entsprechenden Wahlvorschlag an die Hauptversammlung verabschiedet.

Aufgabe des Nominierungsausschusses 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. Dem Kodex folgend, überprüfte der Aufsichtsrat im abgelaufenen Geschäftsjahr auch die Effizienz seiner eigenen Tätigkeit. In seiner Sitzung am 18. November 2010 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/Corporate-Governance-Bericht. 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 2010 als auch den nach den Rechnungslegungsnormen der International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellten Konzernabschluss zum 31. Dezember 2010, ferner den Lagebericht und den Konzernlagebericht. Den Prüfungsauftrag hatte der Aufsichtsrat entsprechend dem Beschluss der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 vergeben. Zu den Prüfungsschwerpunkten zählten für das Jahr 2010 der Ansatz der Firmenwerte, die Umsatzabgrenzung, die Rechnungslegung im Zusammenhang mit dem Managed-Outsourcing-Vertrag mit freenet, die Umsetzung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) mit Blick auf neue Rechnungslegungsvorschriften sowie die Überprüfung der Funktionsfähigkeit der IT-gestützten Systeme.

Der Abschlussprüfer erteilte dem HGB-Jahresabschluss der Gesellschaft sowie dem Konzernabschluss nach IFRS für das Geschäftsjahr 2010 jeweils einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.

Die vorgenannten Unterlagen einschließlich der Prüfungsberichte des Abschlussprüfers lagen allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig zur Prüfung vor. In der Sitzung am 23. März 2011 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 2010 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.

Billigung der  
Abschlüsse für das  
Geschäftsjahr 2010

Köln, 23. März 2011

Im Namen des Aufsichtsrats der QSC AG



Herbert Brenke  
Aufsichtsratsvorsitzender



## Die QSC-Aktie

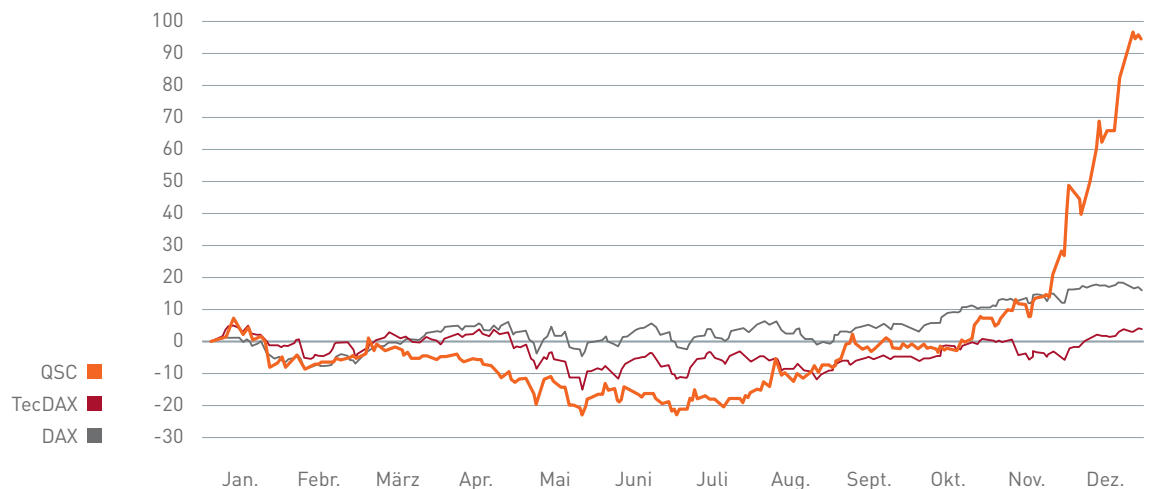
Breite Aufwärtsbewegung  
an den deutschen Börsen  
im vierten Quartal 2010

**Breite Aufwärtsbewegung erst im vierten Quartal 2010** • Nachdem sich die Aktienkurse in Deutschland 2009 infolge der allmählichen Überwindung der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise noch auf breiter Front erholt hatten, entwickelten sie sich im abgelaufenen Geschäftsjahr über weite Strecken eher verhalten. Insbesondere die Diskussionen um die Stabilität des Euro sowie um die Nachhaltigkeit des Aufschwungs verunsicherten bis in den Herbst hinein zahlreiche Anleger und führten zu volatilen oder sogar rückläufigen Kursen. Der spürbare Aufschwung gerade in exportorientierten Volkswirtschaften wie Deutschland sowie anhaltend gute Unternehmenszahlen stärkten dann aber im vierten Quartal die Zuversicht, sodass es zum Jahresende hin zu einer breiten Aufwärtsbewegung an den deutschen Börsen kam.

Dieser Kursanstieg im vierten Quartal trug maßgeblich dazu bei, dass der DAX im Gesamtjahr 2010 noch 16 Prozent an Wert gewinnen und sich damit wesentlich besser als der TecDAX entwickeln konnte. Der Leitindex für Technologiewerte konnte zwar bis zum 30. Dezember 2010 noch seine unterjährigen Verluste wieder wettmachen, legte aber im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt nur um 4 Prozent zu. Einigen Gewinnern wie der QSC-Aktie standen hier schwächere Werte insbesondere aus der Solarbranche gegenüber, deren Kursverlauf 2010 unter diversen externen Faktoren litt.

**QSC-Kurs steigt um 94 Prozent** • Die QSC-Aktie konnte sich bis zum Jahresende 2010 von den schwachen Vorgaben des TecDAX äußerst erfolgreich abkoppeln. Die Aktie schloss am 30. Dezember 2010 mit einem Kurs von 3,30 Euro; 12 Monate zuvor hatte er noch bei 1,70 Euro gelegen. Dieser nahezu verdoppelte Kurs binnen eines Jahres resultiert aus der sehr guten Entwicklung im vierten Quartal 2010.

KURSVERLAUF DER QSC-AKTIE IM JAHR 2010 (Basis indexiert)



In den ersten beiden Quartalen 2010 hatte die QSC-Aktie sogar noch an Wert verloren und am 25. Mai ihren Jahrestiefstkurs von 1,29 Euro erreicht. Insbesondere institutionelle Investoren hielten sich in der ersten Jahreshälfte noch mit Käufen zurück. Sie beobachteten zwar aufmerksam den Transformationsprozess von QSC zu einem ITK-Serviceanbieter, schoben aber eine Kaufentscheidung nach eigenem Bekunden so lange auf, bis sich QSCs Erfolge noch stärker in den Quartalsergebnissen niederschlagen würden.

Genau diese Erfolge dokumentierte der am 9. August 2010 vorgelegte Bericht zum zweiten Quartal 2010 mit einem 12-prozentigen Anstieg der IP-basierten Umsätze und einem nahezu verdreifachten Free Cashflow binnen Jahresfrist. Angesichts dieser positiven Entwicklung hob QSC zu diesem Zeitpunkt auch die Jahresprognose für den Free Cashflow an. Die damit dokumentierte Zuversicht des Unternehmens zog die Aufmerksamkeit vieler Investoren auf sich, sodass die Aktie bis Ende September 2010 zumindest ihre bis dahin aufgelaufenen Kursverluste größtenteils wieder ausgleichen konnte.

Nach Vorlage der Zahlen zum dritten Quartal 2010 am 8. November 2010 wich dann endgültig die Skepsis auf Investoreseite. Institutionelle wie private Anleger realisierten, wie konsequent QSC den Transformationsprozess vorantrieb und welche Potenziale sich daraus für die Aktie ergeben. In den Folgewochen explodierte der QSC-Kurs förmlich bis zu einem Höchststand von 3,48 Euro am 28. Dezember 2010. Der Jahresendkurs von 3,30 Euro am 30. Dezember 2010 entsprach einer Marktkapitalisierung von 452,5 Millionen Euro. Binnen zwölf Monaten stieg damit der Wert von QSC an den Kapitalmärkten um 220 Millionen Euro.

Wert von QSC an den  
Kapitalmärkten stieg 2010  
um 220 Millionen Euro

**Handel mit QSC-Aktien belebt sich zum Jahresende 2010 deutlich** • Eine Analyse der Handelsvolumina unterstreicht die enorme Dynamik der QSC-Aktie im vierten Quartal 2010. Binnen drei Monaten wurden 55,0 Millionen QSC-Aktien gehandelt, was durchschnittlich 860.000 Aktien pro Tag entsprach. Insgesamt wechselten 2010 123,1 Millionen QSC-Aktien und damit 16 Millionen mehr als im Vorjahr den Besitzer.

Die positive Kursentwicklung im vierten Quartal 2010 und die damit einhergehenden hohen Volumina führten dazu, dass der Börsenumsatz 2010 um 51 Prozent auf 244,3 Millionen Euro anstieg. QSC stärkte so ihre Position unter den 30 meistgehandelten Technologiewerten an den deutschen Börsen.

**Analysten sehen QSC 2010 als Kauf** • Am Jahresende 2010 begleiteten 12 Analysten den Transformationsprozess von QSC zu einem ITK-Serviceanbieter. Im Vergleich zum Vorjahr sank ihre Zahl leicht. Mit Merck Finck & Co, New Street Research und UniCredit veröffentlichten 2010 drei Finanzinstitute keine neuen Studien mehr. Hinzu kam der Wegfall der Coverage durch Sal. Oppenheim nach der Übernahme durch die Deutsche Bank. Im Gegenzug veröffentlichte mit Close Brothers Seydler Research ein weiteres Haus erstmals eine Studie, das sich in besonderem Maße im Small- und Midcap-Bereich engagiert.

Einige zum Teil seit Jahren mit QSC vertraute Analysten erkannten frühzeitig die Erfolge im Transformationsprozess und die sich hieraus ergebenden Kurspotenziale und rieten bereits in der ersten Jahreshälfte 2010 zum Kauf der Aktie. Weitere folgten nach Vorlage der Zahlen zum zweiten Quartal 2010, sodass zu diesem Zeitpunkt die Zahl der Kaufempfehlungen überwog. Der 94-prozentige Kursanstieg zum Jahresende hin führte dann allerdings dazu, dass einige Analysten Anfang 2011 eine faire Bewertung von QSC vorerst erreicht sahen und die Aktie auf Halteposition einstuften.

#### FINANZINSTITUTE MIT STUDIEN ÜBER QSC

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

**Intensiver Dialog zahlt sich aus** • Der intensive Dialog mit den Analysten zählte zu den Schwerpunkten der Investor-Relations-Arbeit im abgelaufenen Geschäftsjahr. Bei der Analystenkonferenz Anfang März 2010 in Köln sowie in zahlreichen persönlichen und telefonischen Gesprächen erläuterte der Vorstand die Hintergründe des Transformationsprozesses und die Chancen von QSC als mittelständischem ITK-Serviceanbieter.

Der Vorstand präsentierte im Jahresverlauf 2010 zudem seine Strategie und seine Erfolge auf Roadshows an allen wesentlichen Finanzplätzen Europas sowie auf Kapitalmarktkonferenzen führender Finanzinstitute wie Berenberg Bank, Commerzbank, Deutsche Bank, Société Générale und WestLB. Das wachsende Interesse auf Investoreenseite führte dazu, dass insbesondere in der zweiten Jahreshälfte die Zahl der Besuche von Fondsmanagern bei QSC ebenso anstieg wie die Nachfrage nach Telefonkonferenzen mit dem Management.

Eine Plattform zum Dialog boten darüber hinaus die Telefonkonferenzen nach Veröffentlichung von Quartalszahlen. QSC stellte 2010 die dabei verwandten Präsentationen sowie die Mitschnitte der Ausführungen des Vorstands auf die eigene IR-Website und konnte so einen breiten Kreis von Interessenten über diese Telefonkonferenzen aus erster Hand informieren.

Diese neue Möglichkeit nutzten zahlreiche Privatanleger. Der Dialog mit dieser wichtigen Gruppe von Aktionären bildete auch 2010 einen wesentlichen Bestandteil der täglichen Arbeit der IR-Abteilung. Ihr Ziel ist eine transparente Finanzkommunikation mit allen Marktteilnehmern und dass alle Interessierten umfassend informiert werden.

Wachsendes Interesse  
von Investoren an QSC  
im zweiten Halbjahr

## 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,
Ausstehende Aktien per 31. Dezember 2010	137.127.532
Aktientyp	Nennwertlose Namens-Stammaktien
Schlusskurs Xetra am 30. Dezember 2009	1,70 Euro
Xetra-Höchstkurs im Jahr 2010	3,48 Euro
Xetra-Tiefstkurs im Jahr 2010	1,29 Euro
Schlusskurs Xetra am 30. Dezember 2010	3,30 Euro

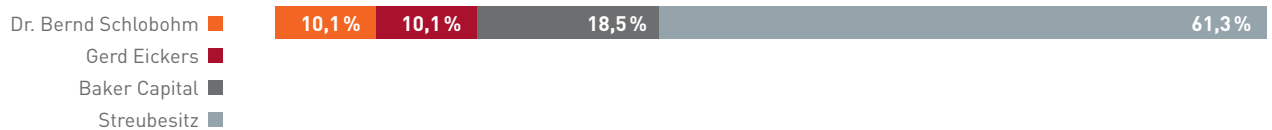
**Umfangreiches Informationsangebot** • Sämtliche relevanten Informationen zu QSC und der Aktie erhalten Interessierte auf der Website unter <http://www.qsc.de/de/qsc-ag/investor-relations.html>. Finanzberichte, IR-Mitteilungen und Unterlagen zur Hauptversammlung finden sich dort ebenso wie Einschätzungen von Analysten, anstehende Termine und Erläuterungen zur Strategie. Darüber hinaus bietet die Website zahlreiche Möglichkeiten, sich zeitnah über kapitalmarktrelevante Nachrichten zu informieren. Das Angebot umfasst einen IR-Newsletter, einen RSS-Feed und die Zusendung von Nachrichten über das soziale Netzwerk Twitter. Das IR-Team baute seine Kommunikation über diesen neuen Informationskanal im abgelaufenen Geschäftsjahr zielgerichtet aus und bietet Interessierten jetzt beispielsweise auch die Zusendung täglicher Schlusskurse an. Als zentrales Informationsmedium erachtet QSC den jährlichen Geschäftsbericht. Wie bereits in den Vorjahren erreichte auch der Geschäftsbericht 2009 „Mittelstand für Mittelstand“ im vergangenen Herbst im viel beachteten Wettbewerb des „Manager Magazins“ eine Top-Ten-Platzierung unter den TecDAX-Werten und wurde mit der Gesamtnote „gut“ bewertet. Da QSC hier zu den kleinsten Werten zählt, sieht das IR-Team diese Platzierung als Erfolg und zugleich als Ansporn, die Aktionärinnen und Aktionäre weiter so gut und so umfassend zu informieren.

Geschäftsbericht 2009  
von QSC mit Gesamtnote  
„gut“ bewertet

**Erhöhung des Streubesitzes im Februar 2011** • Die Website enthält auch aktuelle Informationen zur Aktionärsstruktur. Größte Anteilseigner waren am 31. Dezember 2010 unverändert die US-amerikanische Beteiligungsgesellschaft Baker Capital mit 24,5 Prozent sowie die QSC-Gründer Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers mit jeweils 10,1 Prozent.

Im Februar 2011 informierte Baker Capital dann QSC darüber, dass man im Zuge einer Verteilung der teilweise schon über zehn Jahre laufenden geschlossenen Fonds an deren Investoren den zuzurechnenden Anteil auf 18,5 Prozent reduziert habe. Bei diesen Investoren handelt es sich in erster Linie um langfristig orientierte US-amerikanische institutionelle Adressen sowie Family Offices. Mit dieser Transaktion erhöht sich der Streubesitzanteil von QSC auf 61,3 Prozent.

#### AKTIONÄRSSTRUKTUR ZUM 31.03.2011



**Anteil institutioneller Investoren steigt im Jahresverlauf** • Am 31. Dezember 2010 lag der Streubesitz noch bei 55,3 Prozent. 48,2 Prozent davon hielten Privatanleger und 51,8 Prozent institutionelle Investoren. Im Jahresverlauf 2010 kam es zu einer Veränderung im institutionellen Investorenkreis. Am 19. März 2010 meldete die Deutsche Bank das Unterschreiten der meldepflichtigen Schwellen von 5 und 3 Prozent; das Institut hatte sich nach der Übernahme von Sal. Oppenheim von sämtlichen QSC-Aktien getrennt. Im Rahmen einer Privatplatzierung übernahm eine Handvoll anderer institutioneller Investoren dieses Aktienpaket. Insgesamt reduzierte sich die Zahl der QSC-Aktionäre zum 31. Dezember 2010 laut Aktienbuch leicht auf 30.555 gegenüber 31.046 im Vorjahr.

» Der Umsatz mit Informationstechnik, Telekommunikation und Unterhaltungselektronik steigt 2011 um 2 Prozent auf 145,5 Milliarden Euro. Im darauffolgenden Jahr wird der ITK-Gesamtmarkt voraussichtlich erneut um 2 Prozent auf 148,4 Milliarden Euro zulegen. Die gute Wirtschaftslage und viele Innovationen beflügeln dabei die Nachfrage im High-tech-Sektor. Zu den Top-Themen zählt Cloud Computing.«

# Konzernlagebericht

<b>Das Unternehmen</b>	<b>18</b>
Geschäftstätigkeit	18
Absatzmärkte und Wettbewerbsposition	19
Rechtl. und wirtschaftl. Einflussfaktoren	20
Strategie	21
Organisation	23
Steuerung von QSC	24
Leitung und Kontrolle	26
Erläuternder Bericht nach § 315 Abs. 4 HGB	26
Forschung und Entwicklung	29
Gesellschaftliche Verantwortung	30
<b>Mitarbeiter</b>	<b>31</b>
Personalstand	31
Personalmanagement	32
Vergütung	32
Aus- und Weiterbildung	33
Unternehmenskultur	34
<b>Rahmenbedingungen</b>	<b>36</b>
Gesamtwirtschaftl. Rahmenbedingungen	36
Branchenwirtschaftl. Rahmenbedingungen	37
Auswirkungen der Rahmenbedingungen	39
<b>Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage</b>	<b>40</b>
Geschäftsverlauf	40
Wesentliche für den Geschäftsverlauf ursächliche Ereignisse	42
Ertragslage	43
Ertragslage nach Segmenten	47
Finanzlage	49
Vermögenslage Tatsächlicher versus prognostizierten Geschäftsverlauf	53
Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf 2010	54
<b>Risikobericht</b>	<b>55</b>
Risikostrategie	55
Chancenmanagement	55
Risikomanagement	55
Ergänzende Angaben nach § 289 Abs. 5 HGB	56
Einzelrisiken	57
Gesamtaussage	63
Nachtragsbericht	63
<b>Chancen- und Prognosebericht</b>	<b>64</b>
Gesamtaussage zur weiteren Entwicklung	64
Gesamtwirtschaftl. Rahmenbedingungen	64
Branchenwirtschaftl. Rahmenbedingungen	65
Erwartete Ertragslage	66
Erwartete Finanzlage	67
Erwartete Vermögenslage	67
Chancen von QSC	68

## Das Unternehmen

### GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

**QSC bietet ITK-Lösungen für den Mittelstand** • Die 1997 gegründete QSC AG (QSC oder das Unternehmen) ist ein Serviceanbieter für Sprach- und Datenkommunikation sowie darauf aufbauende ITK-Dienste; die zunehmende Verschmelzung von Informationstechnologie (IT) und Telekommunikation (TK) ermöglicht es QSC, das Leistungsspektrum in Richtung innovativer ITK-Dienste zu erweitern. Zusätzlich betreibt QSC eine Open-Access-Plattform, verbindet dabei unterschiedlichste Breitband-Technologien und bietet auf dieser Basis nationale und internationale Standortvernetzungen inklusive Managed Services an. Daneben stellt das Unternehmen Kunden und Vertriebspartnern ein umfassendes TK-Produktportfolio zur Verfügung, das sich modular jedem Bedarf und jeder Zugangsinfrastruktur anpassen lässt.

Das mittelständische Unternehmen QSC fokussiert sich traditionell auf mittelständische Geschäftskunden. Die einzelnen Geschäftsfelder sind in drei Business Units (BU) zusammengefasst:

**Managed Services** • Die Business Unit Managed Services adressiert rund 8.300 größere und mittlere Unternehmen in Deutschland. Für diese Zielgruppe entwickelt und betreibt QSC maßgeschneiderte ITK-Lösungen und vertreibt diese direkt über ein rund 30-köpfiges Key-Account-Management. Die Grundlage dieser Managed Services bilden in der Regel IP-basierte virtuelle private Netze (IP-VPN), über die Kunden ihre gesamte Sprach- und Datenkommunikation sicher betreiben können. Auf der Basis solcher IP-VPN bietet QSC zahlreiche Dienste wie den Betrieb softwarebasierter Telefonanlagen und die Wartung von lokalen Netzwerken und Endgeräten. Nach dem Erwerb des IT-Dienstleisters IP Partner im Dezember 2010 kann QSC künftig verstärkt auch netzunabhängige Services wie Housing und Hosting anbieten.

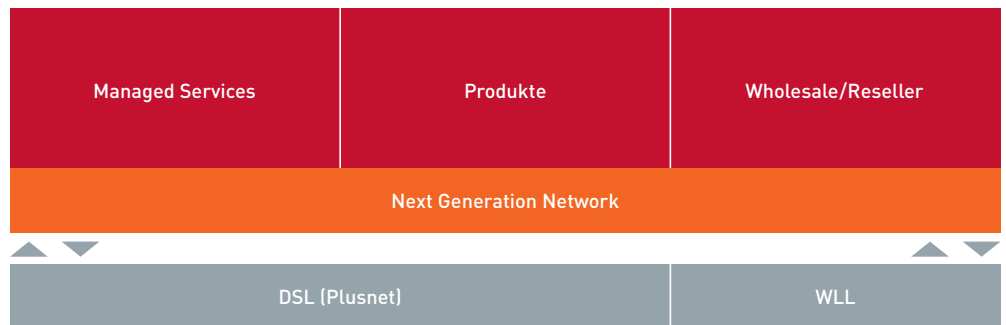
**Produkte** • Kleine und mittlere Betriebe können mit standardisierten Produkten von QSC ihre gesamte Sprach- und Datenkommunikation auf einer breitbandigen Leitung betreiben. Das Leistungsspektrum umfasst Internetverbindungen, Direktanschlüsse an das QSC-Sprachnetz, Voice-over-IP-Produkte sowie innovative Lösungen wie beispielsweise die virtuelle Telefonanlage IPfonie centraflex. Der Zielmarkt der BU Produkte sind knapp 900.000 kleinere und mittelständische Unternehmen in Deutschland, bei denen in der Regel kein Mitarbeiter für die Informations- und Kommunikationstechnologie zuständig ist und die stattdessen ITK-Dienstleistungen von regionalen Partnern beziehen. QSC konzentriert sich daher auf die Kooperation mit rund 100 regionalen Vertriebspartnern und Distributoren.

**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 IT-Schnittstellen mit den einzelnen, direkt betreuten Resellern. Darüber hinaus betreibt diese BU das Voice-Wholesale-Geschäft, in dem QSC Sprachdienste an Wiederverkäufer ohne entsprechende eigene bundesweite Infrastruktur bereitstellt. Eine Weiterentwicklung bildet das 2010 aufgebaute Managed-Outsourcing-Geschäft, bei dem QSC schmalbandige Sprachnetze alternativer Anbieter in ihr Next Generation Network (NGN) integriert und deren Festnetzgeschäft komplett betreibt.

Leistungsspektrum in Richtung innovativer ITK-Dienste erweitert



## GESCHÄFTSTÄTIGKEIT VON QSC



**QSC verfügt über ein bundesweites Next Generation Network** • Alle Business Units nutzen die flächendeckende Infrastruktur von QSC. Das Unternehmen betreibt ein hochmodernes IP-basiertes Sprach-Daten-Netz, ein Next Generation Network. Zudem verfügt es über eines der größten Richtfunk-Access-Netze (WLL) in Deutschland. Diese Technologie liefert Bandbreiten von bis zu 800 Mbit/s und wird als Internet Access und Backup-Lösung eingesetzt.

Auf der letzten Meile betreibt die 100-prozentige Tochtergesellschaft Plusnet ein DSL-Netzwerk. Dieses basiert durchgängig auf der SHDSL.bis-Technologie und kann eine symmetrische Geschwindigkeit beim Versand und Empfang von Daten von bis zu 20 Mbit/s gewährleisten. Standardisierte Technologien sowie genormte Endgeräte ermöglichen es Partnern und Systemintegratoren, Sprach-Daten-Lösungen vergleichsweise unkompliziert zu realisieren. Ein eigenes bundesweites Sprachnetz mit der Maximalzahl von 474 sogenannten Interconnection-Punkten allein zum Sprachnetz der Deutschen Telekom (DTAG) vervollständigt die Infrastruktur und garantiert die kosteneffiziente Bereitstellung von Sprachdienstleistungen.

## WESENTLICHE ABSATZMÄRKTE UND WETTBEWERBSPOSITION

QSC arbeitet mit Kunden im Mittelstand auf Augenhöhe zusammen

**Konzentration auf mittelständische Kunden** • QSC ist ein ITK-Serviceanbieter für Unternehmen jeder Größenordnung – vom Handwerksbetrieb bis zum Konzern. Der Schwerpunkt liegt auf der Betreuung mittelständischer Kunden, da QSC als Mittelständler hier ein besonders hohes 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 zunehmend auch europäische Standorte in nationale IP-VPN-Lösungen integriert.

Der TK-Kernmarkt von QSC ist nach eigenen Schätzungen knapp 10 Milliarden Euro groß. Durch die Weiterentwicklung zu einem ITK-Serviceanbieter verdoppelt das Unternehmen seinen potenziellen Markt auf rund 20 Milliarden Euro. Unter „Branchenwirtschaftliche Rahmenbedingungen“ ab Seite 37 finden sich weitere Angaben zur Größe und zur Entwicklung der relevanten Märkte.

**In allen drei Business Units hat sich QSC eine gute Marktposition erarbeitet** • Bei Managed Services zählt QSC als mittelständischer Anbieter neben den international agierenden Konzernen Deutsche Telekom, Telefónica und Vodafone zu den führenden Anbietern. Auch im Segment Produkte ist der Ex-Monopolist Deutsche Telekom der wesentliche Wettbewerber; hinzu kommen Versatel, Vodafone sowie City-Carrier wie M-net und NetCologne. In diesem Umfeld punktet QSC vor allem mit Produktvielfalt und 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 Sprachdienste zu äußerst wettbewerbsfähigen Konditionen anbieten und auch komplette Netze anderer Anbieter reibungslos integrieren kann.

NGN verschafft QSC vorzügliche Marktstellung im Sprachgeschäft

## RECHTLICHE UND WIRTSCHAFTLICHE EINFLUSSFAKTOREN

**Deutscher TK-Markt unterliegt in weiten Teilen Regulierung** • QSC konzentriert sich auf den deutschen Markt für TK- und IT-Dienste. Der deutsche TK-Markt unterliegt in weiten Teilen der Regulierung durch die Bundesnetzagentur. Damit soll ein fairer Wettbewerb in diesem ab 1998 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 21. April 2010 entschied die Bundesnetzagentur über die Zugangsentgelte zu den Kabelverzweigern und Leerrohren der DTAG und traf damit eine Folgeentscheidung zu der bereits am 7. Dezember 2009 erlassenen Zugangsverpflichtung zu diesen Einrichtungen. Damit verfügen die Wettbewerber grundsätzlich über die Möglichkeit, VDSL-basierte Breitbandleistungen auf der Basis eigener technischer Einrichtungen aufzusetzen. Die Entgelthöhe lässt gerade in der aktuellen Phase sinkender Erlöse für breitbandige Anschlussleistungen im Privatkundenmarkt aber nur geringe finanzielle Spielräume, sodass bislang kein namhafter Wettbewerber der DTAG den Aufbau einer eigenen VDSL-Infrastruktur auf der Basis dieser Entscheidung angekündigt hat.

Die Entscheidung über die Bereitstellungs- und Kündigungsentgelte für den entbündelten Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung wurde von der Bundesnetzagentur am 14. Juli 2010 getroffen. Die neu festgelegten Entgelte sind bis zum 30. Juni 2012 gültig. Im Vergleich zu den bis zum 30. Juni 2010 gültigen Entgelten kam es zu moderaten Absenkungen.

In Sachen Mobilfunkterminierungsentgelte hat die Bundesnetzagentur am 8. Dezember 2010 eine erste Teilentscheidung getroffen. Erstmals werden demnach die anzuwendenden Entgelte zuerst im Rahmen eines Konsultations- und Konsolidierungsverfahrens nach § 12 Telekommunikationsgesetz notifiziert; sie erlangen rückwirkend zum 1. Dezember 2010 Gültigkeit. Der Entwurf der Bundesnetzagentur vom 8. Dezember 2010 beinhaltet Absenkungen zwischen 49 Prozent

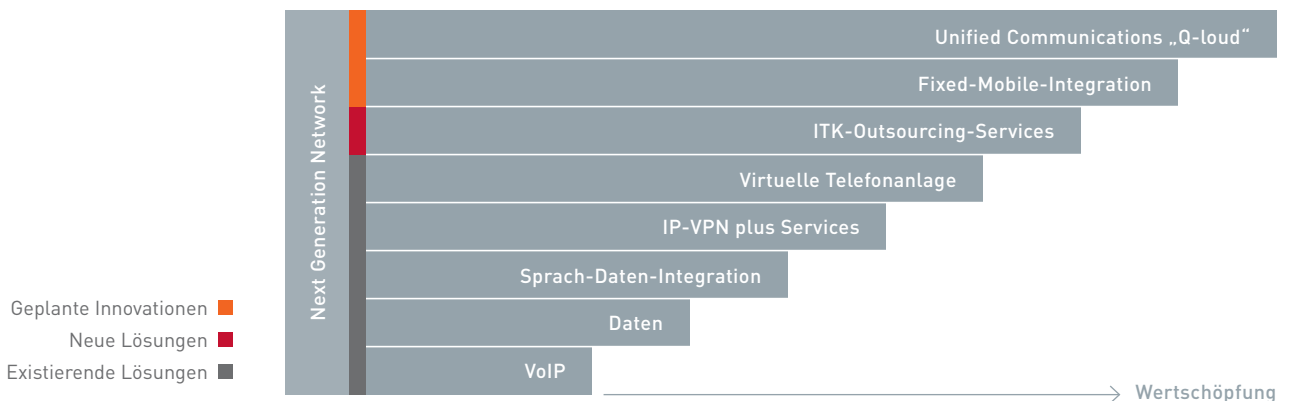
und 53 Prozent gegenüber den bisher gültigen Entgelten. Eine endgültige Entscheidung wird die Regulierungsbehörde aber erst nach Auswertung der Kommentierungen treffen. Es ist nicht zu erwarten, dass die Bundesnetzagentur diese Vorgehensweise künftig auch bei anderen Vorleistungsentgelten wie z. B. für den Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung oder die Zusammenschaltungsentgelte anwenden wird, obwohl von Seiten der Europäischen Kommission ein großes Interesse hieran besteht.

Am 25. Januar 2010 erließ die Bundesnetzagentur eine Regulierungsverfügung betreffend die Anschlussmärkte für Sprachkommunikation. Diese Verfügung stellt das Weiterbestehen der regulatorischen Verpflichtung hinsichtlich der Betreiber Auswahl (Call-by-Call und Preselect) für Anschlüsse der Deutschen Telekom sicher. Sie erstreckt sich nicht nur auf bestehende Sprachanschlüsse (PSTN), sondern umfasst auch die sogenannten All-IP-Anschlüsse der DTAG und ihrer Tochtergesellschaften (z. B. congstar). Damit beugt die Bundesnetzagentur strategischen Maßnahmen der Deutschen Telekom zur Umgehung dieser Verpflichtung vor. Da die Bundesnetzagentur aber keinen Umsetzungszeitraum angeordnet hatte, gelang es der Deutschen Telekom, eine verwaltungsgerichtliche Aussetzung dieser Verpflichtung für IP-basierte Anschlüsse bis zum 31. Dezember 2010 zu erreichen.

## STRATEGIE

**Transformation zu einem ITK-Serviceanbieter** • Im abgelaufenen Geschäftsjahr bestimmte die Weiterentwicklung von einem Netzbetreiber zu einem ITK-Serviceanbieter die Strategie. Angesichts des Zusammenwachsens der IT- und TK-Branche zu einem einheitlichen ITK-Markt nutzte QSC die Chance, sich mit einem frühzeitigen Ausbau netznaher Dienste als der mittelständische Lösungsanbieter für Mittelständler in diesem zukunftssträchtigen Markt zu etablieren.

### TRANSFORMATIONSPROZESS VON QSC



**Konzentration auf profitables Wachstum** • Traditionell ist die Strategie auf profitables Wachstum und damit auf eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes ausgerichtet. Konsequenterweise verzichtet QSC auf Umsätze ohne hinreichenden Deckungsbeitrag und konzentriert sich auf höhermargige IP-basierte Geschäftsfelder; 2010 stieg der Anteil IP-basierter Umsätze auf 68 Prozent gegenüber 62 Prozent im Vorjahr.

Die Weiterentwicklung zu einem ITK-Serviceanbieter bietet QSC eine gute Grundlage, die Profitabilität auch in den kommenden Jahren zu steigern. Zum einen eröffnen sich neue margen-trächtige Umsatzpotenziale in Märkten wie Housing, Hosting und Cloud Computing. Zum anderen verfügt ein Serviceanbieter über eine flexiblere Kostenstruktur, da insbesondere die fixen Netzwerkkosten und die Abschreibungen zunehmend eine weniger dominante Rolle einnehmen als bei einem reinen Netzbetreiber. Bei dieser Weiterentwicklung setzt QSC sowohl auf interne Ressourcen als auch auf gezielte Akquisitionen. Ein gutes Beispiel dafür bietet die Ende Dezember 2010 erfolgte Übernahme des Nürnberger Hosting- und IT-Outsourcing-Spezialisten IP Partner. Eine weitreichende Industrialisierung sämtlicher Prozesse sowie ein striktes Kostenmanagement flankieren die Strategie einer Konzentration auf profitables Wachstum. Eine starke Bilanz gewährleistet zugleich die finanzielle Unabhängigkeit.

**Fokus auf mittelständische Kunden** • QSC positioniert sich im Markt als Mittelständler für Mittelständler. Aufgrund der eigenen Größe verfügt QSC bei kleinen und mittleren Unternehmen über einen klaren Wettbewerbsvorteil und kann die Bedürfnisse der Kunden schnell, flexibel und kompetent erfüllen. Die hohe Servicequalität trägt entscheidend zur hohen Kundenzufriedenheit bei, die sich unter anderem in niedrigen Kündigungsraten und einer geringen Zahl von Kundenbeschwerden manifestiert.

Seinen Wettbewerbsvorteil wird das Unternehmen in den kommenden Jahren ausbauen und neue mittelständische Kunden gewinnen, und den Anteil am ITK-Budget bestehender Kunden durch Cross- und Up-Selling von Sprach- bzw. Datendiensten sowie durch das Angebot zusätzlicher netznaher ITK-Services erhöhen. Durch eine Optimierung des Services wird QSC zugleich die Kundenzufriedenheit weiter steigern und im Ergebnis profitables Wachstum generieren.

**Zentrale Bedeutung der QSC-Belegschaft** • Erstklassiger Service wird von erstklassigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erbracht. Allein deshalb 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 wesentlich zur Mitarbeiterzufriedenheit bei. Im Kapitel „Mitarbeiter“ ab Seite 31 finden sich ausführliche Informationen zur Personalentwicklung und -führung.

Der hohe Stellenwert der Mitarbeiterzufriedenheit erleichtert es QSC, Fach- und Führungskräfte zu binden und zugleich frei werdende Stellen zügig zu besetzen. Zudem sieht sich das Unternehmen gut für die prognostizierte Arbeitskräfteknappheit gerüstet, da es Schulabgängern attraktive Ausbildungsplätze in Verbindung mit Fortbildungsmöglichkeiten innerhalb und außerhalb des Unternehmens bietet.

Hohe Servicequalität  
führt zu hoher  
Kundenzufriedenheit

Die drei Business Units agieren mit einem hohen Maß an Selbstständigkeit

## 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 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 zwei Drittel 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, Bremen, Frankfurt, Hannover, Leipzig, München und Stuttgart. Seit dem Erwerb sämtlicher Anteile an der IP Partner AG ist QSC darüber hinaus in München und Nürnberg mit eigenen Rechenzentren und einem schlagkräftigen Team für die Vermarktung von ITK-Services vertreten.

Die 2000 gegründete IP Partner ist eine schnell wachsende Holding für Housing und Hosting für den Mittelstand mit drei operativen Tochterunternehmen, der IP Colocation GmbH, der IP Exchange GmbH und der IPX-Server GmbH. QSC beschleunigte mit dieser Akquisition Ende 2010 den Transformationsprozess von einem TK- zu einem integrierten ITK-Serviceanbieter.

Eine weitere wesentliche Beteiligung ist die Plusnet GmbH & Co. KG. An der im Juli 2006 gegründeten Netzgesellschaft hält QSC seit 31. Oktober 2010 wieder 100 Prozent der Anteile. Die in der Kölner QSC-Zentrale ansässige Plusnet betreibt ein bundesweites DSL-Netz. Zu dem Erwerb der ausstehenden Anteile an Plusnet finden sich weiterführende Informationen im Kapitel „Wesentliche für den Geschäftsverlauf ursächliche Ereignisse“ auf Seite 42 f.

Seit 2010 bestehen darüber hinaus die F&Q Netzbetriebs GmbH & Co. KG sowie die T&Q Netzbetriebs GmbH & Co. KG, in denen QSC das Managed-Outsourcing-Geschäft mit freenet bzw. TELE2 bündelt. Weiter zählen zum Konzern mehrere kleinere Gesellschaften, die insbesondere Call-by-Call-Angebote für Privatkunden vermarkten. Diese Gesellschaften mit Sitz in Köln sind die BroadNet Deutschland GmbH, Broadnet Services GmbH, tengo GmbH, 010090 GmbH, 010052 Telecom GmbH, 01012 Telecom GmbH und 01098 Telecom GmbH.

Zwei weitere Gesellschaften vervollständigen die Organisation. 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 %
<b>Wesentliche Beteiligungen von QSC</b>	
BroadNet Deutschland GmbH	100,0
Broadnet Services GmbH	100,0
EPAG Domainservices GmbH	100,0
F&Q Netzbetriebs GmbH & Co. KG	100,0
IP Partner AG	100,0
Plusnet GmbH & Co. KG	100,0
Q-DSL home GmbH	100,0
T&Q Netzbetriebs GmbH & Co. KG	100,0
tengo GmbH	100,0
Ventelo GmbH	100,0
010090 GmbH	100,0
010052 Telecom GmbH	100,0
01012 Telecom GmbH	100,0
01098 Telecom GmbH	100,0

## STEUERUNG VON QSC

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

Drei Steuerungsgrößen:  
Cashflow je Aktie, EBIT-Marge und Umsatzwachstum

### STEUERUNGSSYSTEM VON QSC



Steuerung über EBIT-Marge gewährleistet nachhaltige Profitabilität

Die drei Business Units Managed Services, Produkte und Wholesale/Reseller arbeiten als eigenständige Profitcenter 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 113 abbildet. Mit dieser Größe gewährleistet QSC eine nachhaltige Profitabilität des operativen Geschäfts. Das Umsatzwachstum als weitere zentrale Steuerungsgröße stellt eine Fokussierung auf profitables und nachhaltiges Wachstum sicher. Der Cashflow je Aktie ergibt sich aus dem Verhältnis vom Free Cashflow der abgelaufenen Periode zur Anzahl der Aktien zum Ende des Stichtags. Zum 31. Dezember 2010 erwirtschaftete QSC einen Free Cashflow von 27,7 Millionen Euro; dieser errechnet sich aus der Veränderung der liquiden Mittel und der zinstragenden Verbindlichkeiten. Mit ihrem Fokus auf den Free Cashflow gewährleistet QSC die Erhaltung der finanziellen Substanz und der Unabhängigkeit des Unternehmens. In den vergangenen beiden Geschäftsjahren stellte sich die Entwicklung der zentralen Steuerungsgrößen wie folgt dar:

	2010	2009
Cashflow je Aktie (in €)	+0,20	+0,09
EBIT-Marge Managed Services	+8,4%	-0,1%
EBIT-Marge Produkte	+9,0%	+5,0%
EBIT-Marge Wholesale/Reseller	+2,7%	+2,0%
Umsatzwachstum	+0,4%	+1,7%

Neben diesen finanziellen Größen nutzt QSC intern folgende nicht finanzielle Kennzahlen zur Steuerung: Der Messung des strategischen Ziels Kundenzufriedenheit dienen die Ermittlung der Kundenzufriedenheit durch Umfragen, die Anschaltungsdauer eines Neukunden, die Erreichbarkeit der Hotline sowie die Netzverfügbarkeit. Das strategische Ziel Mitarbeiterzufriedenheit wird über die Kenngröße Personalfuktuation sowie eine im abgelaufenen Geschäftsjahr eingeführte 360-Grad-Befragung operationalisiert.

**Monatsberichte dienen der Steuerung** • Organisatorisch erfolgt die Steuerung im Wesentlichen über die folgenden Instrumente:

- 14-tägige Vorstandssitzungen
- Monatliche Sitzungen der Geschäftsleitung
- 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 eine direkte Einbindung eventueller Änderungen exogener Faktoren in dieses Steuerungssystem sicher.

## LEITUNG UND KONTROLLE

**Unternehmerische Prägung** • Die Geschäfte 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 zehnköpfigen Geschäftsleitung, die das tägliche operative Geschäft führt. Diesem Gremium gehörten Ende 2010 die folgenden Mitglieder an:

Die Geschäftsleitung führt das tägliche operative Geschäft

	Funktion
<b>Mitglieder der Geschäftsleitung</b>	
Dr. Bernd Schlobohm	Vorstandsvorsitzender (CEO)
Jürgen Hermann	Vorstand (CFO)
Joachim Trickl	Vorstand (COO)
Thomas Surwald	Leiter Business Unit Managed Services
Arnold Stender	Leiter Business Unit Produkte und Business Unit Wholesale/Reseller
Ralph Vaupel	Leiter Informationstechnologie
Martin Rüter	Leiter Personal und Einkauf
Tobias Gramm	Leiter Recht
Dr. Jürgen Mattfeldt	Leiter Strategie
Frank Thelen	Leiter Telekommunikationstechnologie

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. Die Erklärung zur Unternehmensführung ab Seite 130 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 hinsichtlich der verpflichtenden Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB: Es handelt sich insgesamt um Regelungen, die bei börsennotierten Unternehmen üblich sind. Die nachfolgenden Angaben geben die Verhältnisse wieder, wie sie zum Bilanzstichtag bestanden.



Beide Gründer hielten  
Ende 2010 jeweils  
10,1 Prozent der Aktien

**Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals** • Das gezeichnete Kapital per 31. Dezember 2010 beträgt 137.127.532 Euro und ist eingeteilt in 137.127.532 auf den Namen lautende nennwertlose Stammaktien (Stückaktien). Es verteilte sich laut Aktienregister zum 31. Dezember 2010 auf 30.555 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 2010 jeweils 10,1 Prozent, die US-amerikanische Beteiligungsgesellschaft Baker Capital 24,5 Prozent der insgesamt 137.127.532 Aktien.

**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 1. Februar 2011. 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 1. Februar 2011 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 20. Mai 2010 ermächtigte den Vorstand, gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG bis zum 19. Mai 2015 QSC-Aktien im Umfang von bis zu 10 Prozent des Grundkapitals zu erwerben. Der Vorstand hat von dieser Ermächtigung keinen Gebrauch gemacht.

**Genehmigtes Kapital** • Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 19. Mai 2015 durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautender Stückaktien gegen Sach- und Bareinlage einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt 65.000.000 Euro zu erhöhen (genehmigtes Kapital). Das Bezugsrecht der Aktionäre kann vom Vorstand bei der Ausnutzung des genehmigten Kapitals mit Zustimmung des Aufsichtsrats in vier Fällen ausgeschlossen werden: Erstens, um Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre

auszunehmen; zweitens, wenn die neuen Aktien, insbesondere im Zusammenhang mit Unternehmensakquisitionen, gegen Sacheinlage ausgegeben werden; drittens nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG, wenn die neuen Aktien gegen Bareinlage ausgegeben werden und der Ausgabepreis den Börsenpreis der bereits notierten Aktie zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung nicht wesentlich unterschreitet; und viertens, soweit erforderlich, um Inhabern bzw. Gläubigern von Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen ein Bezugsrecht auf neue Aktien zu gewähren.

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.

QSC kann flexibel am  
Kapitalmarkt reagieren

**Bedingtes Kapital** • Das bedingte Kapital beträgt zum Stichtag insgesamt 28.343.602 Euro und teilt sich auf in das bedingte Kapital III in Höhe von 482.237 Euro, das bedingte Kapital IV in Höhe von 25.000.000 Euro, das bedingte Kapital VI in Höhe von 1.490.760 Euro sowie das bedingte Kapital VII in Höhe von 1.370.605 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 Wandelschuldverschreibungen 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 Wandelschuldverschreibungen 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 Satz 4 AktG, wenn der Ausgabepreis den Marktwert der Anleihen nicht wesentlich unterschreitet. Von der Ermächtigung zur Ausgabe handelbarer Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen hat der Vorstand bisher keinen Gebrauch gemacht.

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

**Wesentliche Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen** • QSC hat 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.

## FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

**Aufbau einer eigenen FuE-Abteilung** • Traditionell sieht QSC Forschung und Entwicklung als Querschnittsaufgabe. Der Innovationsgedanke prägt die tägliche Arbeit aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die im Dialog mit Kunden Qualitäts- und Prozessinnovationen erarbeiten. Diese Innovationen gewährleisten beispielsweise die reibungslose Migration der komplexen IT- und TK-Systeme von Kunden in das Dienstleistungsportfolio von QSC und bilden eine entscheidende Voraussetzung für eine langfristige Zusammenarbeit.

Mit der Weiterentwicklung zu einem ITK-Serviceanbieter eröffnen sich QSC zusätzliche Möglichkeiten; das Unternehmen kann jetzt verstärkt auch mit netzunabhängigen innovativen Diensten neue Kunden gewinnen und Bestandskunden enger an sich binden. QSC schuf daher im abgelaufenen Geschäftsjahr eine eigenständige Abteilung für die Geschäftsentwicklung mit zwei festen Mitarbeitern. Unterstützt wird das Team von Mitarbeitern aus verschiedenen Fachabteilungen, die an ein bis zwei Tagen in der Woche Projekte der Geschäftsentwicklung vorantreiben. Alle Entwickler nutzen internes Know-how und externe Studien, um frühzeitig Trends und Nischen im ITK-Markt zu erkennen und diese mit Innovationen zu besetzen.

**Service-Plattform Q-loud im Fokus** • QSC konzentriert sich auf die Konzeption und Entwicklung von ITK-Anwendungen, die die Produktivität von Unternehmen erhöhen. 2010 schuf das Unternehmen die Grundlage für eine einfache und schnelle Bereitstellung solcher Applikationen durch die Entwicklung einer netzunabhängigen, auf Open-Source-Elementen basierenden Plattform, Q-loud. Diese Cloud-Computing-Plattform wird nicht nur QSC selbst, sondern auch Partnern und Kunden die Entwicklung individueller Anwendungen ermöglichen. Denkbare Applikationen umfassen die Bereiche Unified Communications, Business Process Outsourcing und Sensorsteuerung. QSC plant im Jahresverlauf 2011 die Vorstellung erster eigener Anwendungen.

Der Plattformgedanke prägt auch eine zweite Innovation des Jahres 2010: Im August stellte QSC die erste bundesweite Open-Access-Plattform vor, eine Netz-, Prozess- und Dienste-Dreh-scheibe für Anbieter und Nachfrager sogenannter Next Generation Access (NGA)-Anschlüsse. Solche Anschlüsse mit Bandbreiten von 100 Mbit/s und mehr entstehen derzeit regional durch den Ausbau von Glasfaserinfrastrukturen bis in die Gebäude. Die intelligente NGA-Plattform ermöglicht es regionalen Anbietern, ihre breitbandigen Leitungen auch über überregionale Internet-Service-Provider zu vermarkten; die ersten Kunden sind auf der einen Seite der Leipziger Glasfasernetzbetreiber HL komm und auf der anderen Seite 1&1 Internet als Vermarkter.

**Enge Anbindung an das operative Geschäft als Erfolgsgarant** • Die Arbeit an solchen innovativen Diensten erfolgt im Dialog mit internen Experten sowie potenziellen Kunden; darüber hinaus forcierte QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr die Zusammenarbeit mit Hochschulen in der Region wie der RWTH Aachen und der Fachhochschule Köln. Da QSC die Entwicklungsarbeit eng an das operative Geschäft anbindet und sie als Querschnittsaufgabe sieht, erfasst das Unternehmen die dabei anfallenden Kosten konsequenterweise auch nicht getrennt in einer eigenen Position Forschung und Entwicklung. Vielmehr enthalten die großen Positionen Kosten der umgesetzten Leistungen, Marketing- und Vertriebskosten sowie Allgemeine Verwaltungskosten auch Kosten für die Arbeit an innovativen Produkten, Diensten und Prozessen.

2010 forcierte QSC die  
Zusammenarbeit mit  
Hochschulen in der Region

## GESELLSCHAFTLICHE VERANTWORTUNG

**Drei wichtige Themen im Fokus** • QSC stellt sich ihrer gesellschaftlichen Verantwortung und fasst unter Corporate Social Responsibility (CSR) drei wichtige Themen zusammen: Verantwortliche Unternehmensführung, nachhaltiges Wirtschaften und soziales Engagement. Zur Unternehmensführung finden sich weitere Informationen im entsprechenden Bericht ab Seite 130. Im Mittelpunkt der CSR-Aktivitäten steht darüber hinaus das soziale Engagement, über das das Kapitel „Mitarbeiter“ ab Seite 31 informiert. QSC ist überzeugt, dass sie beispielsweise durch die Ausbildung junger Erwachsener sowie die Unterstützung von Bildungsinitiativen einen größeren Beitrag zur Weiterentwicklung der Gesellschaft leisten kann als durch einen noch schonenderen Umgang mit Ressourcen.

### GESELLSCHAFTLICHE VERANTWORTUNG BEI QSC



Denn Telekommunikationsdienste tragen bereits heute in erheblichem Maße zur Einsparung von Energie und CO<sub>2</sub>-Emissionen bei. Gute Beispiele hierfür bilden die Übertragungen großer Datenmengen über das Internet anstatt per Kurier sowie das Ersetzen von Geschäftsreisen durch Videokonferenzen. Zudem bilden breitbandige Internetanschlüsse eine entscheidende Voraussetzung für Heimarbeitsplätze und damit einen geringeren CO<sub>2</sub>-Ausstoß – statt zur Arbeit zu fahren, holt man die Arbeit nach Hause. In enger Abstimmung mit Kunden entwickelt QSC hier effiziente Telekommunikationslösungen. Konsequenterweise setzt das Unternehmen auch im eigenen Haus auf die Nutzung von Heimarbeitsplätzen und Videokonferenzen.

Dessen ungeachtet bestimmt die Schonung von Ressourcen das Verhalten von QSC in allen Bereichen und insbesondere ihre Einkaufspolitik. So optimiert das Unternehmen ständig seinen Energieeinsatz, indem es beispielsweise nicht genutzte Ports in Hauptverteilern abschaltet und veraltete Server sowie Rechner mit höherem Stromverbrauch ersetzt. Ihren Strom bezieht QSC bereits seit 2009 größtenteils aus regenerativen Energiequellen.

Der Einkauf überwacht den gesamten Lebenszyklus sämtlicher bei QSC eingesetzten Ressourcen und gewährleistet eine weitestgehende Wiederverwertung der Materialien im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften und darüber hinaus. Die Abteilung achtet zudem darauf, dass dem Grundgedanken nachhaltigen Wirtschaftens und steigender Energieeffizienz beispielsweise auch bei der Anschaffung neuer Hardware oder Dienstwagen Rechnung getragen wird.

TK-Dienste tragen zur Einsparung von Energie und CO<sub>2</sub>-Emissionen bei

## Mitarbeiter

### PERSONALSTAND

Ende 2010 waren 608  
Mitarbeiterinnen und  
Mitarbeiter beschäftigt

**Konsequente Prozessorientierung führt zu Produktivitätsschub** • Bereits in den Vorjahren hatte QSC viele Prozesse industrialisiert und konnte so 2010 ihren Kunden ihre Produkte und Dienste mit einem hohen Automatisierungsgrad und damit zu sehr wettbewerbsfähigen Konditionen anbieten. Dieser gestiegene Automatisierungsgrad ging im abgelaufenen Geschäftsjahr mit einer rückläufigen Beschäftigtenzahl einher; das Unternehmen besetzte dabei in erster Linie frei werdende Stellen nicht neu. Gemessen in Vollzeitäquivalenten beschäftigte QSC zum 31. Dezember des abgelaufenen Geschäftsjahres 608 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gegenüber 664 Angestellten Ende 2009. Die mit der Automatisierung verbundenen Produktivitätsfortschritte dokumentiert der Anstieg des Umsatzes pro Mitarbeiter: Er erhöhte sich 2010 um 10 Prozent auf 694.000 Euro gegenüber 633.000 Euro im Vorjahr.

UMSATZ PRO MITARBEITER (in T €)

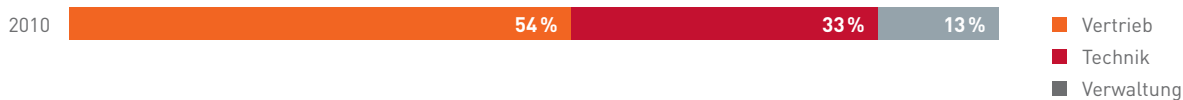


**Zunehmende Bedeutung von Home Offices** • Größter Standort von QSC ist Köln, wo außer der EPAG Domainservices alle Ende 2010 konsolidierten Konzerngesellschaften ihren rechtlichen Sitz haben. Insgesamt waren hier zum 31. Dezember 2010 398 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt. Mit 70 Arbeitsplätzen blieb Hamburg der zweitgrößte Standort; bis zur Verschmelzung im Oktober 2007 hatte dort die Breitbandgesellschaft Broadnet ihren Sitz. Weitere 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verteilen sich auf die 6 Vertriebsbüros und 2 Geschäftsstellen im Bundesgebiet sowie die EPAG-Zentrale. Darüber hinaus wächst die Bedeutung von Home Offices. Mittlerweile sind bereits 40 Angestellte überwiegend von ihrem Heimarbeitsplatz aus tätig; dies entspricht einer Quote von 7 Prozent.

Rechtlich ist das Gros der Beschäftigten bei der QSC AG angestellt: Sie zählte am 31. Dezember des abgelaufenen Geschäftsjahres 528 Angestellte. Die Netzgesellschaft Plusnet GmbH & Co. KG hatte 68 und die EPAG Domainservices GmbH 12 Angestellte.

**Klarer Fokus auf Vertrieb und Technik** • Traditionell konzentriert sich QSC auf ihre Kernkompetenzen in den Bereichen Vertrieb und Technik. Zum 31. Dezember beschäftigte das Unternehmen insgesamt 54 Prozent der Angestellten in vertriebsnahen Bereichen; hierzu zählen die drei Business Units, das Marketing sowie das Qualitäts- und Beschwerdemanagement. 33 Prozent gewährleisteten in den technischen Bereichen einen reibungslosen Betrieb der bundesweiten Infrastruktur und leisteten zugleich einen wesentlichen Beitrag zur Weiterentwicklung von QSC zu einem ITK-Serviceanbieter. Lediglich 13 Prozent der Beschäftigten arbeiteten in der Verwaltung.

## PERSONALSTRUKTUR



## PERSONALMANAGEMENT

**QSC schafft einheitliche Rahmenbedingungen für alle Angestellten** • Der Erfolg von QSC basiert auf den Leistungen aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter; deren Motivation und Engagement bilden das wesentliche Vermögen des Unternehmens. Die Erhöhung der Mitarbeiterzufriedenheit genießt daher besondere Aufmerksamkeit und zählt zu den drei strategischen Zielen von QSC. Im abgelaufenen Geschäftsjahr ergriff das Unternehmen umfangreiche Maßnahmen zur weiteren Steigerung dieser Kernzielgröße. Es wurde dabei unter anderem eine variable Gehaltskomponente für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingeführt und einheitliche Karrierewege als Fach- und als Führungskraft definiert. Dies erleichtert den Aufstieg von Fachkräften mit ausgeprägtem Spezialwissen, da die Themen Beförderung und Übernahme von Personalverantwortung jetzt entkoppelt sind.

Eine interne Roadshow brachte 2010 allen Beschäftigten die erweiterten Möglichkeiten einer Karriere sowie das verbesserte Vergütungssystem näher. Das Personalmanagement informierte darüber hinaus über die Möglichkeiten der betrieblichen Altersvorsorge sowie der Arbeitszeitgestaltung. Denn auch hier hat QSC die Rahmenbedingungen modernisiert und beispielsweise für alle Angestellten die Möglichkeit geschaffen, nach Absprache mit ihren Vorgesetzten flexibel, teilweise oder komplett von zu Hause aus zu arbeiten. Sämtliche Maßnahmen stießen bei der Belegschaft auf positive Resonanz.

QSC schafft variable Gehaltskomponente für alle Beschäftigten

## VERGÜTUNG

**Variable Vergütung für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** • Mit der Einführung einer variablen Vergütungskomponente für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verbesserte QSC das leistungsorientierte Entgeltsystem im abgelaufenen Geschäftsjahr noch einmal. QSC unterliegt traditionell keinem Tarifvertrag und stimmt stattdessen das Vergütungssystem auf die spezifischen Unternehmensbedürfnisse ab.

Für Fach- und Führungskräfte besteht darüber hinaus ein variables Gehaltssystem auf der Basis einer Gesamtbetriebsvereinbarung. Danach richtet sich die variable Vergütung mit zunehmender Führungsverantwortung immer stärker nach Unternehmenszielen; 2010 war der Free Cashflow hier die entscheidende Messgröße.

Die variable Vergütung der Geschäftsleitung bezog sich 2010 zu 100 Prozent auf den Free Cash-flow, wobei zusätzlich ein Mindestumsatz in Vorjahreshöhe zu erzielen war, und honorierte damit den Einsatz der Geschäftsleitung für das Gesamtunternehmen. In der zweiten Führungsebene lag der Anteil der Unternehmensziele bei 70 Prozent; zu 30 Prozent bemaß 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 stieg der Anteil dieser Leistungsziele auf 50 bzw. 70 Prozent und honorierte damit bewusst stärker den Einsatz im jeweiligen Arbeitsumfeld.

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

### AUS- UND WEITERBILDUNG

**Ausbildungsquote steigt auf 7 Prozent** • Zum 31. Dezember 2010 waren 43 junge Erwachsene und damit noch einmal 8 mehr als im Jahr zuvor als Auszubildende bei QSC tätig; die Ausbildungsquote stieg auf 7 Prozent. Das Unternehmen sieht sein Engagement in der betrieblichen Ausbildung nicht nur als essenziellen Bestandteil der Nachwuchssicherung an, sondern zugleich als wichtigen Beitrag dazu, seiner gesellschaftlichen Verantwortung Rechnung zu tragen. 2010 bildete QSC Fachinformatiker in den Fachrichtungen Systemintegration und Anwendungsentwicklung sowie Büro- und IT-Systemkaufleute aus.

#### AUSBILDUNGSQUOTE



Bürokaufleute können  
duales Studium an einer  
FH in Köln absolvieren

Bürokaufleute haben zusätzlich die Möglichkeit der Teilnahme an einem dualen Studium an der Fachhochschule für Oekonomie & Management in Köln; Ende 2010 nutzten 5 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter diese Möglichkeit einer verzahnten theoretischen und praktischen Ausbildung. Darüber hinaus engagiert sich QSC beim Berufseinstieg von Hochschulabgängern mit einem Traineeprogramm. Zum 31. Dezember 2010 waren 5 Trainees insbesondere in den kaufmännischen Bereichen im Unternehmen beschäftigt.

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. Für 2011 ist die Einstellung weiterer 15 Auszubildender geplant.

**Jeder Mitarbeiter kann sich weiterbilden** • 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 dabei in erster Linie auf interne Maßnahmen und fördert den Erfahrungsaustausch über Abteilungsgrenzen hinweg. Wichtige Themen sind in diesem Umfeld die Erweiterung des Fach- und Methodenwissens, Coaching und Begleitung von Nachwuchskräften sowie Führung und Leitung.

Bei proaktiv angebotenen Schulungen lag der Schwerpunkt 2010 unter anderem auf dem nachhaltigen Ausbau von Fach- und Führungskompetenzen in Experten- und Führungswerkstätten, Projektmanagement, Präsentationstraining sowie Zeit- und Stressmanagement. Für externe Maßnahmen wandte QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt 0,3 Millionen Euro auf.

## UNTERNEHMENSKULTUR

**Vier Leitsätze umreißen das Wertesystem** • 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 der Basis dieser Leitsätze hat QSC eine dialogorientierte Unternehmenskultur entwickelt, die zur Bindung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern beiträgt. Über die Hälfte der Belegschaft ist seit mehr als fünf Jahren bei QSC beschäftigt; 116 Kolleginnen und Kollegen sind sogar bereits mehr als zehn Jahre und damit seit dem Jahr des Börsengangs im Unternehmen tätig. Für das gute Arbeitsumfeld spricht auch die im Vergleich zum Branchendurchschnitt niedrige Krankenquote von 3,3 Prozent im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Die dialogorientierte Unternehmenskultur trägt zur Mitarbeiterbindung bei

**QSC achtet auf Vereinbarkeit von Familie und Beruf** • Wichtiger Bestandteil der wertorientierten Unternehmenskultur ist 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; im abgelaufenen Geschäftsjahr lag die Teilzeitquote bei rund 6 Prozent.



Flexible Arbeitszeiten  
erleichtern Vereinbarkeit  
von Familie und Beruf

Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf wird durch eine durchgängig flexible Arbeitszeit erleichtert; es gibt keine Kernarbeitszeiten und allen Angestellten steht es frei, einen Teil ihrer Arbeit in Absprache mit ihren Vorgesetzten von zu Hause aus zu erledigen. Regelmäßig befanden sich darüber hinaus im abgelaufenen Geschäftsjahr 12 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 vergangenen Geschäftsjahr stieg der Anteil weiblicher Führungskräfte auf 13 Prozent.

**Gesellschaftliches Engagement für Jugendliche** • In seinem 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](http://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

**Weltwirtschaft auf Wachstumskurs** • Im Jahresverlauf 2010 hellte sich die globale wirtschaftliche Lage nach der schwersten Rezession der Nachkriegszeit spürbar auf. Besonders die hohe Wachstumsdynamik in den asiatischen Volkswirtschaften führte nach Berechnungen des Weltwährungsfonds zu einem Anstieg des Weltbruttoinlandsprodukts um 4,8 Prozent im Vergleich zu -0,6 Prozent im Vorjahr. In den Industrieländern verlief die Entwicklung gespalten. Während insbesondere südeuropäische Volkswirtschaften noch mit der Überwindung der Rezession kämpften, partizipierten exportorientierte Länder wie Deutschland an der wachsenden globalen Nachfrage. Das deutsche Bruttoinlandsprodukt stieg in diesem Umfeld um 3,6 Prozent, nachdem es im Vorjahr noch um -4,7 Prozent zurückgegangen war; damit konnte die deutsche Wirtschaft aber noch nicht wieder das Niveau vor Ausbruch der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise erreichen.

### ENTWICKLUNG DES BRUTTOINLANDSPRODUKTS IN DEUTSCHLAND



Der wichtigste Wachstumstreiber in Deutschland war 2010 nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes erneut der Export: Die Ausfuhren stiegen nach dem Einbruch um -14,3 Prozent im Vorjahr um 14,2 Prozent. Im Jahresverlauf verbreiterte sich aber die Basis des Aufschwungs, da auch der private und staatliche Konsum sowie die Investitionen anzogen. Besonders deutlich fiel der Zuwachs bei den Ausrüstungsinvestitionen aus: Ihr Volumen stieg um 9,4 Prozent, nachdem sie im Rezessionsjahr 2009 noch um -22,6 Prozent eingebrochen waren. Von der wachsenden Bereitschaft der Unternehmen, in moderne Anlagen zu investieren, profitierten auch Telekommunikationsanbieter wie QSC, die sich auf Geschäftskunden konzentrieren.

Wie schon in den Vorjahren standen die Preise in der Telekommunikationsbranche weiter unter Druck. Während die Verbraucherpreise in Deutschland im Dezember 2010 um 1,7 Prozent über dem Niveau des Vorjahres lagen, gingen sie in der Telekommunikation um -2,6 Prozent zurück; in keiner anderen Gütergruppe verzeichnete das Statistische Bundesamt einen so starken Preisrückgang. Zwar standen unverändert besonders die Preise für Sprachtelefoniedienste für Privatkunden unter Druck, doch auch in anderen Marktsegmenten gab es einen zum Teil erheblichen Preiswettbewerb. Ein gutes Beispiel bietet der DSL-Markt für Privatkunden, auf dem QSC über Wholesale-Partner vertreten ist; 2010 reduzierten hier zahlreiche Anbieter noch einmal ihre Flatrate-Angebote auf Preise von unter 20 Euro pro Monat und weniger.

In Deutschland gingen die Preise für TK-Dienste um -2,6 Prozent zurück

Adressierbarer Markt  
besitzt Volumen von  
knapp 20 Milliarden Euro

## BRANCHENWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

**Deutscher ITK-Markt überwindet Rezession** • Dem Branchenverband BITKOM zufolge stiegen die Umsätze im deutschen ITK-Markt nach dem Rückgang 2009 im abgelaufenen Geschäftsjahr wieder leicht um 2,7 Milliarden Euro auf 142,7 Milliarden Euro. Innerhalb dieses Marktes konzentriert sich QSC auf netzbasierte und netznahe ITK-Dienste für mittelständische Geschäftskunden. Nach eigenen Berechnungen belaufen sich die Umsätze in diesem für QSC durch die Weiterentwicklung zu einem ITK-Serviceanbieter adressierbaren Markt auf knapp 20 Milliarden Euro. Der Transformationsprozess ermöglicht dem Unternehmen eine Verdoppelung des Marktes; der bisherige Kernmarkt, TK-Dienste für mittelständische Geschäftskunden, besaß ein Volumen von knapp 10 Milliarden Euro.

ITK-MARKT IN DEUTSCHLAND (in Mrd. €)

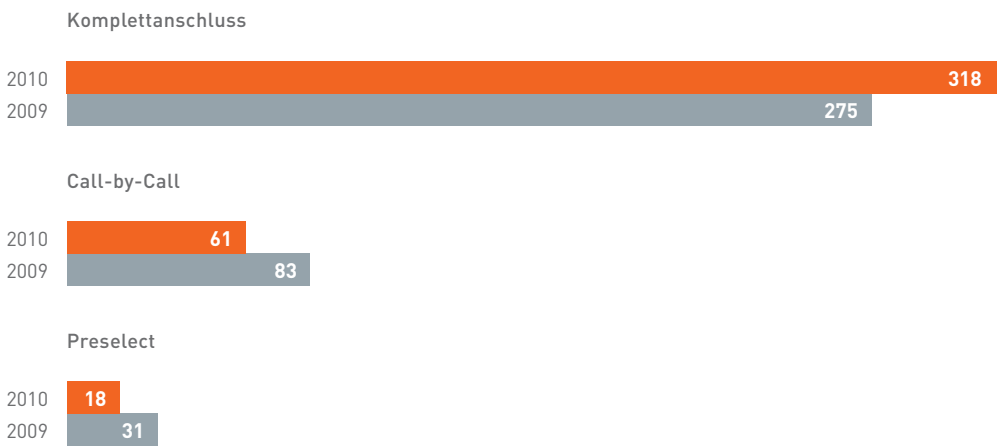
2010	142,7
2009	140,0

Der deutsche ITK-Markt war 2010 von einer zweigeteilten Entwicklung geprägt: Während das Geschäft mit TK-Diensten stagnierte, profitierten IT-Anbieter von der wachsenden Nachfrage privater und gewerblicher Kunden. Auch innerhalb der Telekommunikation gab es eine Zweiteilung: Während das Geschäft mit Datendiensten zum Teil deutlich anzog, gingen die Umsätze mit Sprachdiensten infolge des Preiswettbewerbs weiter zurück.

Eine Aufschlüsselung des Geschäfts mit Sprachdiensten durch den VATM, einen Zusammenschluss alternativer TK-Anbieter, zeigt, dass sich 2010 die Entwicklung hin zu Komplettanschlüssen fortsetzte. Andere Sprachangebote verloren im Gegenzug erheblich an Bedeutung: Die Summe der Call-by-Call-Sprachminuten pro Tag ging im abgelaufenen Geschäftsjahr um 27 Prozent und die der Preselect-Sprachminuten pro Tag sogar um 42 Prozent zurück. 80 Prozent der insgesamt 397 Millionen täglichen Sprachminuten entfielen nach VATM-Angaben danach bereits auf Komplettanschlüsse; im Vorjahr hatte diese Größe erst bei 71 Prozent gelegen. Dabei basiert ein wachsender Anteil dieser Anschlüsse auf der Voice-over-IP-Technologie – nach Berechnungen des VATM stieg ihre Zahl 2010 um 41 Prozent auf 5,2 Millionen.

Bei Datendiensten kam es zwar zu einem weiteren Anstieg der breitbandigen Anschlüsse um 1,8 Millionen auf 26,9 Millionen. Doch alternative Anschlussarten wie insbesondere das TV- und teilweise das Glasfaserkabel gewannen hier eine größere Anzahl von Kunden als die Deutsche Telekom und ihre DSL-Wettbewerber. Ende 2010 waren 650.000 Haushalte in Deutschland an ein Glasfasernetz bis zum Gebäude angeschlossen – vor drei Jahren lag diese Zahl erst bei 110.000. Als erstes Unternehmen hat QSC eine bundesweite Open-Access-Plattform geschaffen, um diese neue Infrastruktur über eine einzelne Region hinaus zugänglich zu machen.

SPRACHMINUTEN IN DEUTSCHLAND (in Millionen Minuten pro Tag)



**DSL-Technologie dominiert bei Unternehmen** • Die meisten Unternehmen in Deutschland setzen unverändert auf die DSL-Technologie. Ihr Marktanteil bei breitbandigen Anschlüssen lag 2010 bei 96 Prozent. Insgesamt stieg die Zahl der DSL-Anschlüsse in Unternehmen im abgelaufenen Geschäftsjahr nach Berechnungen von IDC noch einmal um 112.000 auf 2,9 Millionen. Die entsprechenden Ausgaben blieben mit 1,2 Milliarden Euro jedoch konstant.

Unternehmen nutzen DSL-Anschlüsse über den reinen Datentransport hinaus für standortübergreifende IP-VPN-Lösungen. Der deutsche IP-VPN-Markt wuchs nach Berechnungen von IDC im abgelaufenen Geschäftsjahr um 6 Prozent auf 1,5 Milliarden Euro.

2010 wuchs der deutsche IP-VPN-Markt um 6 Prozent auf 1,5 Milliarden Euro

DSL-ANSCHLÜSSE VON UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND (in Millionen)



**VoIP-Markt wächst um 29 Prozent** • Darüber hinaus verwenden Unternehmen ihre breitbandige Anbindung immer stärker für die Sprachtelefonie – der Voice-over-IP-Markt für Geschäftskunden wächst rasant. 2010 stiegen die Umsätze in diesem Markt nach Angaben von IDC um 29 Prozent auf 0,5 Milliarden Euro. Dabei steigt nicht nur das abrechenbare Gesprächsaufkommen, sondern auch der Markt für zusätzliche Dienste.

## VOIP-MARKT FÜR GESCHÄFTSKUNDEN (in Mrd. €)



Bis 2015 steigen Umsätze  
mit Cloud Computing  
auf 8,2 Milliarden Euro

Eine zentrale Rolle bei der Weiterentwicklung von QSC zu einem ITK-Serviceanbieter spielt Cloud Computing, die Verlagerung von Geschäftsprozessen ins Internet, die sich ohne leistungsstarke Telekommunikationsdienste nicht realisieren lässt. Anfang Oktober 2010 legte der Dachverband BITKOM hierzu eine Prognose vor. Danach dürften die Umsätze mit Cloud Computing in Deutschland von derzeit 1,1 Milliarden Euro bis 2015 auf 8,2 Milliarden Euro steigen.

## AUSWIRKUNGEN DER RAHMENBEDINGUNGEN AUF QSC

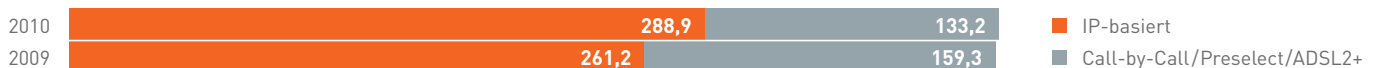
**Transformationsprozess eröffnet neue Marktchancen** • Bei QSC standen 2010 die Weiterentwicklung zu einem ITK-Serviceanbieter und die Konzentration auf IP-basierte Umsätze im Mittelpunkt der Aktivitäten. Das Unternehmen kann hiermit seinen adressierbaren Markt verdoppeln und zugleich seine Abhängigkeit vom klassischen deutschen TK-Markt mit seinem zum Teil intensiven Preiswettbewerb Schritt für Schritt mindern. In diesem Transformationsprozess profitierte QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr von der anziehenden Konjunktur und der damit einhergehenden steigenden Bereitschaft mittelständischer Unternehmen, in innovative ITK-Dienste zu investieren.

## Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

### GESCHÄFTSVERLAUF

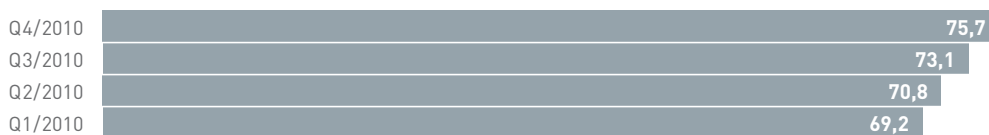
**Zweistelliges Wachstum IP-basierter Umsätze** • QSC steigerte im abgelaufenen Geschäftsjahr den Umsatz auf 422,1 Millionen Euro gegenüber 420,5 Millionen Euro im Jahr 2009 und setzte zugleich den Transformationsprozess von einem Netzbetreiber zu einem Serviceanbieter erfolgreich fort. Die Umsätze mit klassischen Produkten eines Netzbetreibers wie Call-by-Call und ADSL2+ sanken 2010 um 26,1 Millionen Euro auf 133,2 Millionen Euro; die Umsätze mit IP-basierten Produkten und Diensten stiegen demgegenüber um 27,7 Millionen Euro auf 288,9 Millionen Euro. Damit erzielte QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr bereits 68 Prozent der Umsätze in zukunftsträchtigen Geschäftsfeldern; im Vorjahr hatte diese Größe bei 62 Prozent gelegen.

UMSATZ-MIX (in Mio. €)



Die Fortschritte im Transformationsprozess verdeutlicht die unterjährige Entwicklung: Im ersten Quartal 2010 lagen die IP-basierten Umsätze noch bei 69,2 Millionen Euro und entsprachen damit 65 Prozent des Gesamtumsatzes. In den Folgequartalen stiegen sie auf 70,8 Millionen Euro und 73,1 Millionen Euro, bevor sie im vierten Quartal 2010 eine Höhe von 75,7 Millionen Euro erreichten; dies entsprach bereits einem Anteil von 72 Prozent des Gesamtumsatzes.

ENTWICKLUNG IP-BASIERTER UMSÄTZE (in Mio. €)



Diese signifikante Steigerung der Umsätze in zukunftsträchtigen und (Managed Outsourcing ausgenommen) auch margenstärkeren Geschäftsfeldern führte 2010 auch unterjährig zu einer steigenden Ertragskraft: Das operative Ergebnis, das EBIT, verbesserte sich von 3,9 Millionen Euro im ersten Quartal 2010 auf 5,3 Millionen Euro im vierten Quartal; der Konzerngewinn stieg von 3,2 Millionen Euro in den ersten drei Monaten 2010 auf 11,0 Millionen Euro im Schlussquartal.

QSC präsentierte  
im Oktober 2010  
IPfonie centraflex 3.0

**QSC gewinnt neue mittelständische Kunden** • Auf dem Weg zu einem ITK-Serviceanbieter baute QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr das Leistungsspektrum gezielt aus und stärkte zugleich ihre Stellung in angestammten Märkten. Mit dem Gewinn mittelständischer Kunden wie Mövenpick Hotels & Resorts, DERAG Hotel & Living und der Papier Union unterstrich QSC ihre führende Position als Mittelständler für Mittelständler im IP-VPN-Geschäft. Mit NTplus und den Systemhäusern von ElectronicPartner erweiterte das Unternehmen den Kreis der Fachdistributoren für innovative Sprach- und Datendienste wie die virtuelle Telefonanlage IPfonie centraflex.

Nach intensiver Vorarbeit präsentierte QSC Anfang Oktober 2010 die neueste Generation dieser Lösung: IPfonie centraflex 3.0. Diese verfügt über verbesserte Datenbank-Schnittstellen, sodass Kunden jetzt zahlreiche Business-Applikationen sowie Call- und Contact-Center-Lösungen problemlos anbinden können. Seit Anfang 2011 ermöglicht das centraflex-App zudem den Zugriff auf die wichtigsten Funktionen über ein iPhone.

**Langfristige Netzkooperation mit freenet und TELE2** • IP-basierte Produkte wie IPfonie centraflex beruhen auf dem unternehmenseigenen NGN. Dessen Effizienz und Leistungsstärke nutzte QSC 2010 für den Aufbau zweier zusätzlicher Geschäftsfelder: Managed Outsourcing und Open Access. Beim Managed Outsourcing integriert QSC bestehende Schmalbandnetze von Kunden in das NGN und realisiert danach deren gesamtes Verkehrsvolumen im Festnetz über die eigene Infrastruktur. Als ersten Kunden dafür gewann QSC im Juni 2010 die freenet Cityline GmbH, ein Unternehmen der freenet Group, das eine langfristige Netzkooperation über zunächst zehn Jahre abschloss. Einen ebenso langfristigen Managed-Outsourcing-Vertrag schloss im Dezember 2010 die Communication Services TELE2 GmbH, die deutsche Tochtergesellschaft des TELE2-Konzerns.

**Open Access als neues Geschäftsfeld** • Ende August 2010 präsentierte QSC ihre Open-Access-Plattform, die erste Netz-, Prozess- und Dienste-Drehscheibe für den sogenannten Next Generation Access, einer breiten Öffentlichkeit. Die Plattform verbindet insbesondere regionale Anbieter, die derzeit mit Hochdruck den Ausbau von lokalen Glasfasernetzen vorantreiben, und marktstarke Vertriebspartner, die ihren Kunden auch Breitbandanschlüsse mit Geschwindigkeiten von 100 Megabit pro Sekunde oder mehr anbieten wollen. Erste Partner von QSC sind auf der einen Seite 1&1 Internet und auf der anderen Seite die Leipziger HL komm.

**Rückläufige Umsätze im ADSL2+ Geschäft** • Der wachsenden Bedeutung von breitbandigen Anschlüssen auf Glasfaser-Basis gerade in städtischen Ballungsräumen steht eine zunehmende Marktsättigung und ein verschärfter Preiswettbewerb bei breitbandigen Anschlüssen auf DSL-Basis gegenüber. Da sich QSC in solchen Märkten bewusst zurückhält und sich stattdessen auf IP-basierte Umsätze konzentriert, ging die Zahl der angeschalteten Leitungen 2010 auf 512.400 gegenüber 588.800 am 31. Dezember 2009 zurück. Der Anteil des ADSL2+ Geschäfts reduzierte sich dadurch 2010 auf 23 Prozent gegenüber 28 Prozent im Vorjahr, wobei er unterjährig von 26 Prozent im ersten Quartal auf 19 Prozent im vierten Quartal 2010 zurückging.

**Stärkung der IT-Kompetenz durch Übernahme von IP Partner** • Rückläufige ADSL2+ Umsätze auf der einen Seite und steigende IP-basierte Umsätze auf der anderen Seite belegen die Fortschritte von QSC im Transformationsprozess. Im Dezember 2010 beschleunigte das Unternehmen diesen Prozess noch einmal mit dem vollständigen Erwerb der IP Partner AG, Nürnberg; der wirtschaftliche Übergang erfolgte aber erst zum 3. Januar 2011, sodass das Unternehmen 2010 noch nicht zum Konsolidierungskreis zählte. Der im Jahr 2000 gegründete IT-Dienstleister ist ein schnell wachsender Anbieter für Hosting und IT-Outsourcing-Services für den Mittelstand. Das Unternehmen betreibt bereits zwei Rechenzentren in München und Nürnberg mit mehr als 10.000 Servern für mehr als 1.000 Geschäftskunden, und baut die Kapazitäten weiter aus. Der Kaufpreis besteht aus zwei Komponenten. Zum 3. Januar 2011 zahlte QSC 15 Millionen Euro in bar an die bisherigen Gesellschafter. Weitere 10 Millionen Euro werden bis spätestens Ende April 2012 in Abhängigkeit von verschiedenen Voraussetzungen fällig, wozu insbesondere ein anhaltend hohes Unternehmenswachstum zählt.

IP Partner betreibt zwei Rechenzentren mit 10.000 Servern

## WESENTLICHE FÜR DEN GESCHÄFTSVERLAUF URSÄCHLICHE EREIGNISSE

**Vollständiger Erwerb von Plusnet** • Am 22. Dezember 2010 übernahm QSC rückwirkend zum 31. Oktober 2010 für 36,7 Millionen Euro den 32,5%-Anteil der DSL-Netzgesellschaft Plusnet GmbH & Co. KG, Köln, von der Communication Services TELE2 GmbH, Düsseldorf, der deutschen Tochtergesellschaft des TELE2-Konzerns. Für die vorzeitige Auflösung des ursprünglich mindestens bis zum 31. Dezember 2013 laufenden Vertrages zahlte TELE2 66,2 Millionen Euro. Im Gegenzug verpflichtete sich QSC, die Kosten von Plusnet in Zukunft vollständig zu tragen. Parallel schlossen QSC und TELE2 zwei Verträge mit einer Laufzeit von jeweils zehn Jahren für DSL-Wholesale und Managed Outsourcing. Mit diesen Vereinbarungen vereinfachte QSC die Gesellschafterstruktur und ist jetzt in der Lage, das Managed-Outsourcing-Geschäft noch flexibler zu gestalten. Diese Transaktion hat folgende wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens- und Finanzlage von QSC zum 31. Dezember 2010:

1. Da die Vereinbarung im Dezember 2010 noch unter dem Vorbehalt der zwischenzeitlich erteilten Zustimmung der Bundesnetzagentur stand, erfolgte die finanzielle Abwicklung erst im Januar 2011. Zum 31. Dezember 2010 weist QSC daher eine Forderung gegen den Altgesellschafter TELE2 aus.
2. Rückwirkend zum 31. Oktober 2010 erloschen die langfristigen Schulden anderer Minderheitsgesellschafter – das Kapitalkonto des Plusnet-Mitgesellschafters TELE2 – nachdem QSC dessen Anteil zum Buchwert erwarb.
3. Da TELE2 einen Ausgleich für die vorzeitige Beendigung eines Vertrages mit einer Mindestlaufzeit bis zum 31. Dezember 2013 leistete, grenzt QSC diese Zahlung über die Laufzeit passivisch ab – und löst sie dementsprechend Schritt für Schritt erfolgswirksam auf.

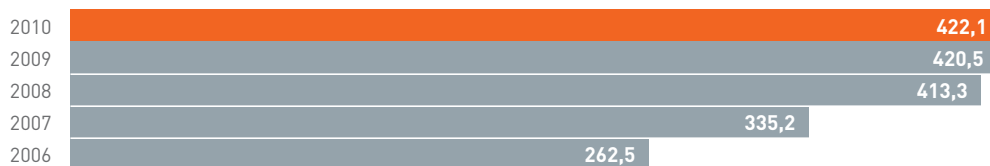


Weitere Erläuterungen zu den Auswirkungen der Transaktion auf die Vermögens- und Finanzlage finden sich im Konzernlagebericht zu einzelnen Positionen der Bilanz und Kapitalflussrechnung. Darüber hinaus gab es im abgelaufenen Geschäftsjahr keine singulären Ereignisse im Unternehmen oder am Markt, die den Geschäftsverlauf von QSC wesentlich beeinflusst hätten.

## ERTRAGSLAGE

**Umsatz steigt auf 422,1 Millionen Euro** • QSC steigerte im abgelaufenen Geschäftsjahr den Umsatz auf 422,1 Millionen Euro nach 420,5 Millionen Euro. Das operative Geschäft ist durch mehrjährige Verträge mit Unternehmenskunden und langfristige Lieferbeziehungen mit Wiederverkäufern von Sprach- und Datendiensten geprägt, sodass das Unternehmen auf den gesonderten Ausweis eines Auftragsbestands verzichtet.

UMSATZ (in Mio. €)



**Rückläufige Netzwerkkosten** • Der Transformationsprozess führt dazu, dass QSC zunehmend netzunabhängige ITK-Services verkauft und daher die unter Kosten der umgesetzten Leistungen aufgeführten Netzwerkkosten inklusive Abschreibungen und nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung reduzieren kann. Da das Unternehmen zudem sein striktes Kostenmanagement fortsetzte und das bundesweite Netz weiter optimierte, sank diese größte Kostenposition 2010 um 9,9 Millionen Euro auf 315,2 Millionen Euro.

NETZWERKKOSTEN (in Mio. €)



Die Kosten für Aufbau, Betrieb und Wartung des Netzes selbst gingen dabei auf 54,4 Millionen Euro gegenüber 58,2 Millionen Euro im Vorjahr zurück. Die Personalkosten innerhalb der Netzwerkkosten sanken auf 12,4 Millionen Euro gegenüber 14,8 Millionen Euro im Jahr 2009. Unter Berücksichtigung der Abschreibungen, die QSC anders als in den Quartalsabschlüssen IFRS folgend im Jahresabschluss mit in die einzelnen Kostenpositionen einbezieht, reduzierte QSC somit die strukturellen Bestandteile der Netzwerkkosten insgesamt auf 108,5 Millionen Euro gegenüber 120,2 Millionen Euro im Vorjahr; ihr prozentualer Anteil lag 2010 bei 34 Prozent gegenüber 37 Prozent im Jahr 2009.

66 Prozent der Netzwerkkosten entfielen dagegen auf bezogene Leistungen; diese stiegen im Vergleich zum Vorjahr leicht um 1,9 Millionen Euro auf 206,7 Millionen Euro, in erster Linie aufgrund der Erfolge von QSC im IP-basierten Sprachgeschäft.

**Bruttomarge steigt auf 25 Prozent** • Höhere Umsätze und niedrigere Netzwerkkosten führten 2010 zu einem deutlichen Anstieg des Bruttoergebnisses: Es verbesserte sich auf 106,9 Millionen Euro gegenüber 95,5 Millionen Euro im Vorjahr. Die Bruttomarge stieg um 2 Prozentpunkte auf 25 Prozent.

#### BRUTTOERGEBNIS (in Mio. €)



**Hohe Kostendisziplin** • Die Marketing- und Vertriebskosten stiegen 2010 leicht um 2,0 Millionen Euro auf 56,0 Millionen Euro. Diese Position setzt sich neben den Abschreibungen im Wesentlichen aus drei Kostenblöcken zusammen: Personalkosten, Provisionszahlungen und Werbeaufwendungen. Hierbei gingen die Erfolge der Vertriebspartner von QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr mit einem Anstieg der Provisionen einher; Personalkosten und Werbeaufwendungen gingen demgegenüber leicht zurück.

Die allgemeinen Verwaltungskosten reduzierten sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 29,6 Millionen Euro nach 32,3 Millionen Euro im Vorjahr, obwohl im vierten Quartal 2010 einmalige Aufwendungen im Zusammenhang mit der Neuordnung der Gesellschafterstruktur bei Plusnet sowie dem Erwerb von IP Partner anfielen. Die hohe Effizienz der Verwaltung zeigt sich daran, dass der Anteil ihrer Kosten am Gesamtumsatz 2010 noch einmal um 1 Prozentpunkt auf 7 Prozent sank.

Verwaltungskosten sanken 2010 um 8 Prozent auf 29,6 Millionen Euro

**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-Verlust-Rechnung; im vorliegenden Konzernabschluss sind diese Größen dagegen in den Kostenpositionen für umge-

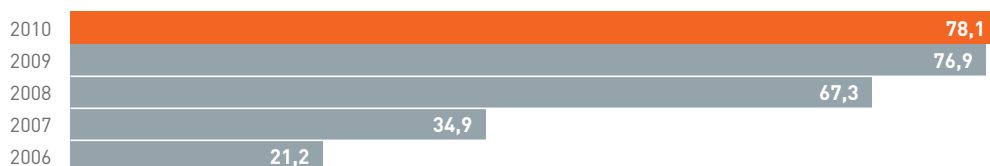
setzte Leistungen, Marketing und Vertrieb sowie allgemeine Verwaltung enthalten. Die nachfolgende, verkürzte Gewinn- und Verlust-Rechnung weist die Abschreibungen und die nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung getrennt aus und ermöglicht so einen schnellen Überblick über die Entwicklung des operativen Geschäfts:

in T €	2010	2009
<b>Umsatzerlöse</b>	422.106	420.546
Kosten der umgesetzten Leistungen *	-273.584	-277.817
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>148.522</b>	<b>142.729</b>
Marketing- und Vertriebskosten *	-43.505	-39.849
Allgemeine Verwaltungskosten *	-26.461	-26.459
Sonstige betriebliche Erträge	684	1.849
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.168	-1.380
<b>EBITDA</b>	<b>78.072</b>	<b>76.890</b>
Abschreibungen	-57.139	-66.728
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	-55	-490
<b>Operatives Ergebnis (EBIT)</b>	<b>20.878</b>	<b>9.672</b>

\* exklusive Abschreibungen und nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung

**EBITDA-Marge steigt auf 19 Prozent** • Der deutliche Anstieg IP-basierter Umsätze sowie die anhaltend strikte Kostendisziplin in allen Bereichen ermöglichte es QSC, trotz des laufenden Transformationsprozesses das EBITDA-Ergebnis weiter auf 78,1 Millionen Euro nach 76,9 Millionen Euro im Jahr 2009 zu steigern. 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. Die EBITDA-Marge stieg auf 19 Prozent gegenüber 18 Prozent im Jahr 2009.

EBITDA (in Mio. €)



Die Abschreibungen reduzierten sich 2010 auf 57,1 Millionen Euro gegenüber 66,7 Millionen Euro im Vorjahr, als sie ihren Scheitelpunkt erreicht hatten. Durch die Weiterentwicklung von einem Netzbetreiber zu einem Serviceanbieter plant QSC für die kommenden Jahre mit im Vergleich zu den Zeiten des Netzaufbaus und -ausbaus wesentlich niedrigeren Investitionen und damit auch weiter rückläufigen Abschreibungen.

ABSCHREIBUNGEN (in Mio. €)



**EBIT mehr als verdoppelt** • Rückläufige Abschreibungen und eine höhere Profitabilität des operativen Geschäfts führten 2010 dazu, dass QSC das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) auf 20,9 Millionen Euro mehr als verdoppeln konnte; im Vorjahr hatte es bei 9,7 Millionen Euro gelegen. Die EBIT-Marge stieg 2010 von 2 Prozent auf 5 Prozent.

Das Finanzergebnis verbesserte sich infolge der rückläufigen zinstragenden Verbindlichkeiten auf -2,0 Millionen Euro gegenüber -2,5 Millionen Euro im Jahr 2009. Das Ergebnis vor Ertragsteuern stieg danach auf 18,8 Millionen Euro nach 7,2 Millionen Euro im Vorjahr.

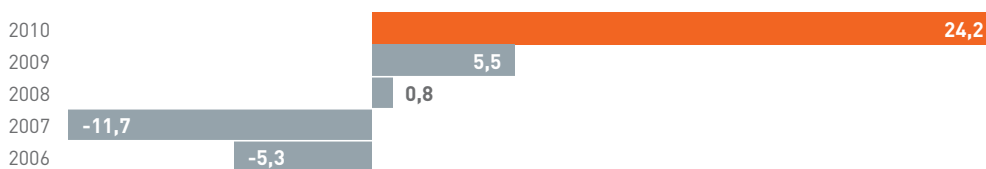
EBIT (in Mio. €)



**Konzerngewinn mehr als vervierfacht** • Angesichts der nachhaltigen und wachsenden Profitabilität bilanzierte das Unternehmen 2010, den Vorschriften von IFRS folgend, aktive latente Steuern auf Verlustvorträge und realisierte in der Folge einen positiven Effekt aus Steuern in Höhe von 5,3 Millionen Euro. Der Konzerngewinn nach Steuern stieg danach im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 24,2 Millionen Euro nach 5,5 Millionen Euro im Vorjahr; das Ergebnis je Aktie erhöhte sich auf 0,18 Euro gegenüber 0,04 Euro im Jahr 2009.

Das Ergebnis je Aktie verbesserte sich 2010 auf 0,18 Euro

KONZERNERGEBNIS (in Mio. €)



70 Prozent des  
Neugeschäfts stammen  
von Bestandskunden

## ERTRAGSLAGE NACH SEGMENTEN

**Stabile Entwicklung im Segment Managed Services** • Im abgelaufenen Geschäftsjahr erzielte QSC im Segment Managed Services einen Umsatz von 74,0 Millionen Euro gegenüber 74,3 Millionen Euro im Vorjahr. Zwei gegenläufige Entwicklungen charakterisieren das Geschäftsjahr: Mit dem klaren Fokus auf den Mittelstand konnte QSC 2010 neue Kunden gewinnen und zugleich ihren Anteil am ITK-Budget bestehender Kunden ausbauen; 70 Prozent des Neugeschäfts stammten von Bestandskunden. Demgegenüber spürte QSC insbesondere bei Vertragsverlängerungen von größeren Unternehmen eine höhere Preissensibilität bei Vernetzungslösungen, die sich bisher nur zum Teil durch das Angebot zusätzlicher ITK-Dienste ausgleichen ließ. Ende 2010 war indes der größte Teil der Preisnachverhandlungen abgeschlossen. Zudem wird der Umsatzanteil innovativer ITK-Dienste durch den Erwerb von IP Partner im Dezember 2010 im laufenden Geschäftsjahr deutlich ansteigen.

### UMSATZ MANAGED SERVICES (in Mio. €)

2010	74,0
2009	74,3

**Fokus auf mittelständische Kunden und ITK-Services stärkt Profitabilität** • Die Kosten der umgesetzten Leistungen, die insbesondere für die Nutzung der bundesweiten Infrastruktur anfallen, beliefen sich im Segment Managed Services 2010 auf 35,1 Millionen Euro nach 41,4 Millionen Euro im Vorjahr, da QSC zunehmend netzunabhängige ITK-Services in ihr Leistungsspektrum integriert. Da die anderen Kosten sich kaum veränderten, erhöhte sich das Segment-EBITDA auf 16,9 Millionen Euro gegenüber 12,1 Millionen Euro. Der Anstieg der entsprechenden EBITDA-Marge auf 23 Prozent nach 16 Prozent im Jahr 2009 ist auch eine Folge der erfolgreichen Konzentration auf das tendenziell margenstärkere Geschäft mit mittelständischen Kunden. Da die Abschreibungen mit 10,7 Millionen Euro unter dem Niveau des Vorjahres von 12,1 Millionen Euro blieben, fiel der Anstieg des operativen Ergebnisses im Segment Managed Services noch deutlicher aus: Das EBIT lag im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 6,2 Millionen Euro nach -0,1 Millionen Euro im Vorjahr. Die EBIT-Marge von 8 Prozent unterstreicht die Erfolge aufgrund der Weiterentwicklung zu einem ITK-Serviceanbieter.

### EBIT MANAGED SERVICES (in Mio. €)

2010	6,2
2009	-0,1

**Konzentration auf IP-basierte Umsätze im Segment Produkte** • Der Umsatz im Segment Produkte ging mit 85,7 Millionen Euro 2010 noch einmal im Vergleich zum Vorjahr zurück, als QSC in diesem Segment 92,1 Millionen Euro erwirtschaftet hatte. Er stabilisierte sich aber im Jahresverlauf zwischen 21 und 22 Millionen Euro pro Quartal. Der Rückgang im Vergleich zum Vorjahr lässt sich im Wesentlichen auf die konventionelle Sprachtelefonie zurückführen. Der Umsatzanteil der Preselect- und Call-by-Call-Angebote belief sich auf 43 Prozent.

UMSATZ PRODUKTE (in Mio. €)



**Höheres Segment-EBIT trotz niedrigerer Umsätze** • Die Konzentration auf margenstärkere IP-basierte Umsätze verbesserte die Ergebnissituation im Segment Produkte. Da die Netzwerkkosten infolgedessen im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich zurückgingen, blieb das Segment-EBITDA mit 19,0 Millionen Euro trotz Umsatzrückgangs auf dem Niveau des Vorjahres von 19,4 Millionen Euro. Die EBITDA-Marge verbesserte sich auf 22 Prozent nach 21 Prozent im Jahr 2009. Dank rückläufiger Abschreibungen konnte QSC das operative Ergebnis in diesem Segment sogar deutlich steigern: Mit 7,7 Millionen Euro lag es 67 Prozent über der Vorjahresgröße von 4,6 Millionen Euro. Die EBIT-Marge verbesserte sich auf 9 Prozent nach 5 Prozent im Jahr 2009.

EBIT PRODUKTE (in Mio. €)



**Sprachgeschäft treibt Umsatz im Segment Wholesale/Reseller** • Den Umsatz im größten Segment Wholesale/Reseller steigerte QSC 2010 auf 262,3 Millionen Euro nach 254,2 Millionen Euro im Vorjahr. Entscheidenden Anteil an diesem Wachstum hatten die anhaltenden Erfolge im Voice-Wholesale-Geschäft, wo QSC über das unternehmenseigene, hocheffiziente NGN Wiederverkäufern IP-basierte Sprachdienste anbietet. Im Gegenzug nahm die Bedeutung des ADSL2+ Wholesale-Geschäfts weiter ab: 2010 lag der Umsatzanteil in diesem Segment bei 37 Prozent gegenüber 46 Prozent im Vorjahr; im vierten Quartal 2010 betrug der Umsatzanteil dieses Geschäftsfeldes lediglich 31 Prozent. Der Rückgang im ADSL2+ Wholesale-Geschäft führte allerdings auch zu einer weiteren Reduzierung der besonders margenstarken Einmalumsätze für die Anschaltung von Neukunden.

Umsatzanteil von ADSL2+ sank im vierten Quartal auf nur noch 31 Prozent

## UMSATZ WHOLESALERESELLER (in Mio. €)



**Segment erwirtschaftet attraktives EBIT** • Das Wholesale-Geschäft lastet die Netzinfrastruktur maßgeblich aus; daher trägt das Segment Wholesale/Reseller mit 193,2 Millionen Euro nach 187,4 Millionen Euro im Vorjahr auch das Gros der Netzwerkkosten. Deren Anstieg resultiert auch aus der Umsatzverschiebung innerhalb des Segments, da das Sprachgeschäft tendenziell etwas höhere variable Netzwerkkosten beispielsweise für Interconnection-Gebühren erzeugt als das ADSL2+ Geschäft. Auch bei den Marketing- und Vertriebskosten macht sich die veränderte Umsatzzusammensetzung bemerkbar: Der Anstieg auf 19,0 Millionen Euro nach 13,2 Millionen Euro im Jahr 2009 ist eine Folge der Provisionszahlungen für Wiederverkäufer von Sprachleistungen. Die höheren Kosten führten dazu, dass QSC in diesem Segment 2010 ein EBITDA von 42,3 Millionen Euro nach 45,4 Millionen Euro erzielen konnte; die EBITDA-Marge sank auf 16 Prozent nach 18 Prozent im Vorjahr. Die rückläufigen Abschreibungen führten aber dazu, dass QSC unter dem Strich auch in diesem Segment 2010 die Profitabilität steigern konnte: Das Segment-EBIT verbesserte sich um 35 Prozent auf 7,0 Millionen Euro nach 5,2 Millionen Euro im Vorjahr.

QSC steigerte das EBIT in allen drei Segmenten

## EBIT WHOLESALERESELLER (in Mio. €)



## FINANZLAGE

**QSC verfolgt eine konservative Anlagepolitik** • QSC steuert die gesamte Finanzierung und Kapitalanlage zentral am Standort Köln und verfolgt dabei drei wesentliche Ziele:

- Ein effizientes Management der vorhandenen Liquidität
- Die Erhaltung und Optimierung der Finanzierungsfähigkeit
- Die Reduzierung finanzieller Risiken

Vor diesem Hintergrund setzt QSC auf ein Cash-Pooling der Mittelzuflüsse aller Tochtergesellschaften. Die überschüssige Liquidität legt das Unternehmen ausschließlich in Tagesgeld und risikoarmen Anleihen an und verfolgt damit weiterhin eine konservative Anlagepolitik; in der Folge musste das Unternehmen auch 2010 keine Abschreibungen auf Kapitalanlagen vornehmen.

Generell verzichtet QSC auf den Einsatz derivativer Finanzinstrumente. Dies trägt ebenso zu einer Minimierung der finanziellen Risiken bei wie die Tatsache, dass das Unternehmen nahezu ausschließlich im Euro-Raum tätig ist und damit keinen Fremdwährungsrisiken unterliegt.

**Steigende Finanzkraft** • Im abgelaufenen Geschäftsjahr stärkte QSC die Finanzkraft nachhaltig. Die entscheidende Messgröße hierfür ist der Free Cashflow. QSC definiert diesen als Veränderung der Differenz zwischen dem Bestand an liquiden Mitteln und der zinstragenden Verbindlichkeiten. Im Geschäftsjahr 2010 erwirtschaftete QSC einen Free Cashflow in Höhe von 27,7 Millionen Euro nach 12,9 Millionen Euro im Vorjahr; binnen Jahresfrist konnte das Unternehmen diese Größe damit mehr als verdoppeln.

Die liquiden Mittel, zu denen neben den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten auch die zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte zählen, erhöhten sich zum 31. Dezember 2010 um 5,3 Millionen Euro auf 46,6 Millionen Euro gegenüber 41,3 Millionen Euro zum Bilanzstichtag des Vorjahres. Die zinstragenden Verbindlichkeiten reduzierte QSC in diesem Zeitraum um 22,4 Millionen Euro auf 18,1 Millionen Euro. Daraus ergab sich der positive Free Cashflow in Höhe von 27,7 Millionen Euro. In gleichem Umfang erhöhte QSC 2010 ihre Nettoliquidität: Sie belief sich auf 28,4 Millionen Euro gegenüber 0,7 Millionen Euro im Vorjahr.

Free Cashflow im  
abgelaufenen Geschäftsjahr  
mehr als verdoppelt

in T €	31.12.2010	31.12.2009
<b>Kapitalsteuerung</b>		
Schulden aus Finanzierungsverträgen	-7.537	-22.775
Sonstige kurzfristige Schulden	-576	-2.774
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-10.000	-15.000
<b>Verzinsliches Fremdkapital</b>	<b>-18.113</b>	<b>-40.549</b>
Zuzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	46.233	40.952
Zuzüglich zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte	332	330
<b>Nettoliquidität</b>	<b>28.452</b>	<b>733</b>

**Drei wesentliche Effekte beeinflussen operativen Cashflow** • Die Verringerung des Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit auf 56,6 Millionen Euro im Jahr 2010 nach 65,5 Millionen Euro im Vorjahr resultiert im Wesentlichen aus drei Effekten: Der erfolgreiche Transformationsprozess und die Konzentration auf IP-basierte margenstärkere Umsätze führten 2010 zu einer mehr als Verdoppelung des Ergebnisses vor Steuern. Dem gegenüber standen die geringeren Abschreibungen eines ITK-Serviceanbieters. Darüber hinaus stieg zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2010 temporär der Wert der bilanzierten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.



## CASHFLOW AUS BETRIEBLICHER TÄTIGKEIT (in Mio. €)



Der Cashflow aus Investitionstätigkeit ging 2010 deutlich auf -25,1 Millionen Euro gegenüber -40,3 Millionen Euro im Vorjahr zurück. Auch in dieser Größe spiegelt sich die erfolgreiche Weiterentwicklung zu einem ITK-Serviceanbieter wider, da dessen Geschäftstätigkeit weniger Investitionen erfordert als die eines Netzbetreibers.

Der Rückgang des Cashflows aus Finanzierungstätigkeit auf -26,2 Millionen Euro im Jahr 2010 nach -33,0 Millionen Euro im Vorjahr ist eine Folge des bereits weit vorangeschrittenen Abbaus zinstragender Verbindlichkeiten. Im abgelaufenen Geschäftsjahr tilgte QSC weitere 17,6 Millionen Euro an Schulden aus Finanzierungsverträgen, baute ihre Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten um 5,0 Millionen Euro ab und reduzierte die sonstigen kurz- und langfristigen Schulden um 2,2 Millionen Euro.

**Investitionen beanspruchen nur noch 7 Prozent des Umsatzes** • Als ITK-Serviceanbieter konnte QSC die Investitionen 2010 weiter deutlich reduzieren: Mit 29,2 Millionen Euro lagen sie rund 30 Prozent unter dem Niveau des Vorjahres von 42,2 Millionen Euro. Der entsprechende Anteil am Umsatz reduzierte sich von 10 Prozent auf 7 Prozent.

70 Prozent der Investitionen von QSC sind kundenbezogen

70 Prozent dieser Investitionen waren kundenbezogen. Dabei handelte es sich überwiegend um aktivierte Bereitstellungskosten für Kundenanschlungen sowie um technische Endgeräte wie Router. Lediglich 6,5 Millionen Euro beziehungsweise 22 Prozent entfielen auf fortlaufende Erneuerungs- und Ersatzinvestitionen im bundesweiten QSC-Netz sowie auf die Weiterentwicklung des NGN. 8 Prozent der Investitionen waren für sonstige Zwecke bestimmt.

## INVESTITIONEN (in Mio. €)



**QSC reduziert 2010 weiter Schulden** • Dank operativer Mittelzuflüsse und rückläufiger Investitionen konnte QSC 2010 die Finanzkraft weiter stärken und die zinstragenden Verbindlichkeiten noch einmal deutlich reduzieren. Das Unternehmen tilgte insbesondere Schulden aus Finanzierungsverträgen. Die langfristigen Schulden daraus lagen zum 31. Dezember 2010 nur noch bei 2,0 Millionen Euro gegenüber 7,3 Millionen Euro am Bilanzstichtag 2009; die kurzfristigen Schulden reduzierten sich auf 5,5 Millionen Euro nach 15,5 Millionen Euro zum 31. Dezember 2009. Darüber hinaus reduzierte QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr die Inanspruchnahme ihrer Kreditlinienvereinbarung; unter „Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten“ wies QSC zum

31. Dezember 2010 noch 10,0 Millionen Euro aus gegenüber 15,0 Millionen Euro zum 31. Dezember 2009. Da die bisherige Vereinbarung Ende 2011 ausläuft, hat QSC bereits im ersten Quartal 2011 Gespräche mit zahlreichen Finanzinstituten aufgenommen, um auch in den kommenden Jahren auf eine Kreditlinie zurückgreifen zu können. Angesichts des großen Interesses verschiedener Institutionen erwartet QSC einen zügigen Abschluss der Verhandlungen.

**Auswirkungen der Plusnet-Neuordnung auf die Schulden** • Aufgrund der Neuordnung der Gesellschafterverhältnisse bei Plusnet erloschen die langfristigen Schulden gegenüber Minderheitsgesellschafter, in diesem Fall gegenüber TELE2, in Höhe von noch 42,6 Millionen Euro zum 31. Dezember 2009. Zugleich erhöhte sich der passivische Rechnungsabgrenzungsposten auf 69,8 Millionen Euro gegenüber 13,8 Millionen Euro am 31. Dezember 2009. QSC grenzt in dieser Position die Zahlung von TELE2 für die vorzeitige Auflösung des ursprünglich bis Ende 2013 laufenden Plusnet-Vertrags über diese Restlaufzeit ab.

## VERMÖGENSLAGE

**Neue Partnerschaft mit TELE2 verändert Bilanzstruktur** • Die Bilanzsumme stieg zum 31. Dezember 2010 leicht auf 332,2 Millionen Euro gegenüber 311,3 Millionen Euro Ende 2009. Dabei veränderte die neue Partnerschaft mit TELE2 die Bilanzrelationen: Der Anteil kurzfristiger Vermögenswerte stieg auf 43 Prozent im Vergleich zu 33 Prozent im Vorjahr, da QSC hier die noch ausstehende Forderung an TELE2 in Höhe von 28,4 Millionen Euro verbuchte. Der Anteil langfristiger Vermögenswerte sank hierdurch sowie durch planmäßige Abschreibungen auf 57 Prozent im Vergleich zu 67 Prozent im Vorjahr.

Auf der Passivseite sind diese Vermögenswerte zu 55 Prozent mit Eigen- und zu 45 Prozent mit Fremdkapital finanziert; im Vorjahr hatte die Relation noch bei 51:49 gelegen. Die äußerst solide Bilanzstruktur von QSC zeigt sich insbesondere in der Fristenkongruenz: Die langfristigen Vermögenswerte sind zu 97 Prozent mit Eigenkapital finanziert.

Langfristiges Vermögen  
zu 97 Prozent mit  
Eigenkapital finanziert

**Planmäßige Abschreibungen reduzieren langfristiges Vermögen** • Die planmäßigen Abschreibungen und der Fokus auf Ersatz- und Erneuerungsinvestitionen führten 2010 zu einem deutlichen Rückgang des Wertes der Sachanlagen auf 108,1 Millionen Euro gegenüber 126,2 Millionen Euro im Vorjahr. Der Wert der anderen immateriellen Vermögenswerte reduzierte sich auf 23,0 Millionen Euro gegenüber 33,7 Millionen Euro zum Jahresende 2009, da die Wholesale-Partner im abgelaufenen Geschäftsjahr wesentlich weniger neue ADSL2+ Kunden gewannen als im Vorjahr. Investitionen bei der Anschaltung solcher Kunden schreibt QSC binnen zwei Jahren ab.

**Systematisches Forderungsmanagement** • Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen zum 31. Dezember 2010 auf 61,3 Millionen Euro nach 53,6 Millionen Euro am Vorjahrestichtag. Unverändert verfolgt QSC ein straffes Forderungsmanagement, sodass die Wertberichtigungen und Kulanzleistungen auch 2010 mit 0,4 Millionen Euro auf einem niedrigen Niveau blieben; sie entsprachen lediglich 0,1 Prozent des Umsatzes. Zum Jahresende 2010 gab es keine Forderungen, die älter als 90 Tage waren und nicht vollständig wertberichtigt wurden.

Unter Forderungen erfasst QSC darüber hinaus die Forderungen gegenüber dem Altgesellschafter TELE2 in Höhe von 28,4 Millionen Euro. Diese werden im ersten Quartal 2011 beglichen und erhöhen signifikant die Liquidität des Unternehmens.

**Eigenkapitalquote steigt auf 55 Prozent** • Das Eigenkapital erhöhte sich in erster Linie infolge des Konzerngewinns auf 184,0 Millionen Euro gegenüber 159,7 Millionen Euro zum 31. Dezember 2009. Die Eigenkapitalquote stieg dadurch auf 55 Prozent gegenüber 51 Prozent zum Jahresende 2009.

#### EIGENKAPITALQUOTE



Innerhalb der Position Eigenkapital kam es zu einer Umbuchung. Zur Vorbereitung der Dividendenfähigkeit reduzierte QSC den handelsrechtlichen Verlustvortrag auf 91,4 Millionen Euro und im Gegenzug die Kapitalrücklage auf 139,6 Millionen Euro. Der steuerrechtliche Verlustvortrag bleibt von dieser Umbuchung unberührt, sodass QSC auch in den kommenden Jahren von den Anlaufverlusten in den Jahren des Aufbaus einer eigenen bundesweiten Infrastruktur profitieren kann. Mit dieser Umbuchung im Abschluss der für die Dividende maßgeblichen Einzelgesellschaft, der QSC AG, schuf das Unternehmen die entscheidende Voraussetzung für die geplante erstmalige Zahlung einer Dividende für das Geschäftsjahr 2011; nach § 71 Aktiengesetz ist diese nämlich nur aus dem laufenden Gewinn sowie den Rücklagen möglich, sofern diese den Verlustvortrag übersteigen.

#### TATSÄCHLICHER VERSUS PROGNOTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF

**Erfolge im Transformationsprozess stärken Finanz- und Ertragskraft** • Die Märkte von QSC befanden sich Anfang 2010 zum Teil nach der schweren Rezession noch in einer schwachen Verfassung. Dessen ungeachtet legte das Unternehmen Anfang März 2010 einen ersten Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr mit einem klaren Fokus auf einer weiteren Stärkung der Finanz- und Ertragskraft vor: QSC plante zum damaligen Zeitpunkt eine Verbesserung des Free Cashflows auf mehr als 22 Millionen Euro nach 12,9 Millionen Euro im Jahr 2009 sowie einen weiteren Anstieg des Umsatzes, des EBITDA und des Konzerngewinns.

In den folgenden Quartalen wurden die Erfolge des Transformationsprozesses immer sichtbarer: Die IP-basierten Umsätze stiegen mit zweistelligen Raten und konnten die planmäßigen Rückgänge in den klassischen Geschäftsfeldern eines Netzbetreibers kompensieren. Vor diesem Hintergrund erhöhte QSC am 9. August 2010 ihre Jahresprognose: Das Unternehmen erwartete zu diesem Zeitpunkt eine Verdoppelung des Free Cashflows auf mehr als 25 Millionen Euro, eine Verdreifachung des Konzerngewinns auf mehr als 16 Millionen Euro nach 5,5 Millionen Euro im Vorjahr sowie unverändert einen Anstieg von Umsatz und EBITDA.

Angesichts der Erfolge im Transformationsprozess erhöhte QSC die Prognose

Diese Prognose hat QSC vollständig erfüllt: Das Unternehmen konnte den Free Cashflow auf 27,7 Millionen Euro mehr als verdoppeln und den Konzerngewinn auf 24,2 Millionen Euro mehr als vervierfachen. Der Umsatz stieg um 1,6 Millionen Euro auf 422,1 Millionen Euro und das EBITDA um 1,2 Millionen Euro auf 78,1 Millionen Euro.

QSC erfüllte 2010 ihre Prognose vollständig

#### FREE CASHFLOW (in Mio. €)



#### KONZERNERGEBNIS (in Mio. €)



#### EBITDA (in Mio. €)



#### UMSATZ (in Mio. €)



\* Prognose

## GESAMTAUSSAGE ZUM GESCHÄFTSVERLAUF 2010

QSC setzte 2010 den Transformationsprozess von einem Netzbetreiber zu einem ITK-Serviceanbieter erfolgreich fort. Der Anteil IP-basierter Umsätze stieg im Jahresverlauf deutlich, da sich das Unternehmen auf diese margenstärkeren Umsätze konzentrierte und zugleich weitere ITK-Geschäftsfelder wie das Managed Outsourcing aufbaute. Im Ergebnis konnte QSC so die Finanz- und die Ertragskraft deutlich steigern.

# Risikobericht

## RISIKOSTRATEGIE

**Optimales Gleichgewicht zwischen Risikoabwehr und Chancenwahrnehmung** • Die Strategie von QSC ist auf profitables Wachstum sowie auf eine möglichst hohe Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit ausgerichtet. Da die Märkte des Unternehmens einer ständigen Veränderung unterliegen, bedarf es hierzu eines vorausschauenden Chancen- und Risikomanagements; es dient in allen Unternehmensbereichen als Grundlage für Entscheidungen.

Die Risikostrategie zielt darauf ab, mithilfe eines kontinuierlichen Risikomanagements ein optimales Gleichgewicht zwischen der Vermeidung bzw. Minimierung bestehender sowie potenzieller Risiken und der zügigen Wahrnehmung von Chancen zu erreichen. Die systematische Beschäftigung mit potenziellen Chancen und Risiken sowie die Förderung des risikoorientierten Denkens und Handelns bilden damit einen zentralen Bestandteil der Zukunftssicherung und -gestaltung.

## CHANCENMANAGEMENT

**Enge Verknüpfung von Chancen- und Risikomanagement** • Chancen- und Risikomanagement sind bei QSC eng miteinander verknüpft. Chancen ergeben sich durch interne und externe Entwicklungen mit einem möglicherweise positiven Einfluss auf die Geschäftstätigkeit. Die Verantwortung für die frühzeitige Identifikation und die zügige Wahrnehmung dieser Chancen liegt bei den Verantwortlichen in den Business Units bzw. Zentralbereichen. Diese nutzen hierzu vor allem Markt- und Wettbewerbsanalysen, interne Erhebungen sowie die Ergebnisse der Marktforschung. Der Prognosebericht ab Seite 64 enthält eine Übersicht über die Chancen, die in den kommenden beiden Geschäftsjahren für QSC besonders relevant sind.

Dezentrale Verantwortung  
für die Identifikation und  
Wahrnehmung von Chancen

## RISIKOMANAGEMENT

**Einheitliches Risikomanagementsystem in allen Bereichen** • Das Risikomanagement umfasst aufeinander abgestimmte Regelungen, Maßnahmen und Verfahren zum Umgang mit Risiken. Diese ergeben sich zum einen aus internen und externen Ereignissen, Handlungen oder Versäumnissen, die eine potenzielle Bedrohung für den Erfolg oder sogar die Existenz von QSC darstellen. Vor diesem Hintergrund soll das Risikomanagement zukünftige risikobehaftete Entwicklungen frühestmöglich identifizieren, analysieren, bewerten, steuern und überwachen, um den Erfolg des Unternehmens langfristig sicherzustellen. Im Mittelpunkt stehen

- 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. QSC 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 deren angemessene Berücksichtigung bei Entscheidungen sicher. Richtlinien, Verfahrensanleitungen und Arbeitsanweisungen flankieren das RMS und gewährleisten dessen Umsetzung im betrieblichen Alltag. Am RMS sind die Bereiche Risikomanagement und Finanzen maßgeblich beteiligt: Das zentrale, dem Vorstandsvorsitzenden zugeordnete Risikomanagement verantwortet die jährliche Risikoinventur sowie die quartalsweise erstellten Risikoberichte und steht in ständigem Kontakt mit allen Unternehmensbereichen. Die Beobachtung der Risiken anhand von operativen und finanziellen Kennzahlen übernimmt der Bereich Finanzen.

Bereich Finanzen beobachtet Risiken anhand operativer und finanzieller Kennzahlen

Die kontinuierliche Beobachtung und Bewertung der auftretenden Risiken übernehmen dezentral Risikoverantwortliche; zum 31. Dezember 2010 hatte das Unternehmen 12 Führungskräfte mit dieser Aufgabe betraut. Mit dieser dezentralen Organisation stellt QSC eine möglichst frühzeitige Erkennung potenzieller Risiken im operativen Geschäft über alle Unternehmensbereiche hinweg sicher. Die Risikoverantwortlichen prüfen regelmäßig, ob in ihrem Bereich bisher nicht erkannte Risiken entstanden sind und ob sich bestehende Risiken verändert haben. Sie berichten dem Vorstand regelmäßig über Risiken und Herausforderungen in ihrem Aufgabengebiet.

**Quartalsweise erstellter Risikobericht** • 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 für den Vorstand. 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.

Ab Seite 120 des Konzernanhangs finden sich weitere Angaben zu dem Risikomanagementsystem in Bezug auf die Angabepflichten hinsichtlich der Finanzinstrumente nach IFRS 7.

## ERGÄNZENDE ANGABEN NACH § 289 Absatz 5 HGB

**Rechnungslegungsprozess ist integraler Bestandteil des RMS** • Das rechnungslegungsbezogene Risikomanagement ist ein integraler Bestandteil des RMS. 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 beschäftigen sich der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats und der gesamte Aufsichtsrat mit dem rechnungslegungsbezogenen Risikomanagement.

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

- QSC verfügt über eine eindeutige Führungs- und Unternehmensstruktur. Die Rechnungslegung sämtlicher Tochtergesellschaften übernimmt auf der Grundlage von Geschäftsbesorgungsverträgen die QSC AG. Bei den Tochtergesellschaften 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 Vieraugenprinzips durch die organisatorische Trennung von Ausführungs-, Abrechnungs- und Genehmigungsfunktionen
  - 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. Diese Standardisierung gewährleistet eine einheitliche, ordnungsgemäße und zeitnahe Erfassung aller wesentlichen Geschäftsvorfälle in allen Gesellschaften.
- Eine Bilanzrichtlinie bildet die Grundlage für die Rechnungslegung und Konsolidierung in allen Gesellschaften. Die Einzelabschlüsse werden nach Erstellung in ein einheitliches Konsolidierungssystem überführt, das eine Eliminierung konzerninterner Transaktionen sicherstellt. Zugleich erfolgt eine umfangreiche Plausibilitätsprüfung der eingespeisten Daten. Sämtliche notwendigen Arbeiten zur Fertigstellung der Konsolidierung erfolgen danach innerhalb dieses Systems; es liefert damit auch die Grundlage für den Konzernabschluss und die wesentlichen Angaben im Konzernanhang.
- 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.

Konzernweites monatliches Reporting gewährleistet frühzeitige Risikoerkennung

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.

## EINZELRISIKEN

Nachfolgend sind 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 und treten damit gerade in städtischen Regionen in Konkurrenz zu den DSL-Angeboten der Wholesale-Partner von QSC. Angesichts des hieraus resultierenden Preiswettbewerbs und einer gleichzeitig zunehmenden Marktsättigung bei Breitbandanschlüssen in Deutschland forciert QSC dieses Geschäftsfeld nicht länger, sondern konzentriert sich auf die Steigerung IP-basierter Umsätze. Vor diesem Hintergrund und angesichts der Tatsache, dass Geschäftskunden unverändert zu mehr als 95 Prozent auf DSL-Anschlüsse setzen, bewertet das Unternehmen den Wettbewerb mit dem TV-Kabel als moderates Risiko.

Die wachsende Bedeutung von Kabelanschlüssen bietet QSC zugleich eine Chance, da die TV-Kabelnetzbetreiber in der Sprachtelefonie auf die Zusammenarbeit mit TK-Anbietern angewiesen sind; im Voice-Wholesale-Geschäft zählt QSC große Kabelnetzbetreiber zu ihren Kunden.

Große Kabelnetzbetreiber sind Kunden von QSC im Voice-Wholesale-Geschäft

**Alternative Technologien – FTTX** • Mit der ADSL2+ Technologie lassen sich alle wesentlichen Internetanwendungen problemlos realisieren. Dennoch beginnen insbesondere regionale Anbieter, aber auch die Deutsche Telekom, in Nachfolgetechnologien unter dem Schlagwort Fibre to the Home (FTTH), Fibre to the Basement (FTTB) und Fibre to the Curb (FTTC) zu investieren. Darunter versteht man das Verlegen von Glasfaserkabeln bis zum einzelnen Haushalt, zum Keller des jeweiligen Gebäudes oder zu einem in der Nähe gelegenen Straßenverteiler. Der flächendeckende 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 und erkennt zugleich eine Chance. Denn der flächendeckende Glasfaserausbau erfordert Investitionen zumindest im zweistelligen Milliardenbereich, wobei noch nicht erkennbar ist, wie eine solche Investition zu finanzieren ist. Unabhängig davon hat QSC bereits im August 2010 die erste bundesweite Open-Access-Plattform mit der 1&1 Internet AG und der Leipziger HL komm als Kunden vorgestellt. Diese dient als Netz-, Prozess- und Dienste-Drehscheibe für Anbieter und Nachfrager solcher FTTX-Anschlüsse und ermöglicht es diesen, ihre Investition schneller zu amortisieren.

**Substitution der klassischen Sprachtelefonie** • 2010 setzte sich der harte Preiswettbewerb in der klassischen Sprachtelefonie fort. Mit dem frühzeitigen Ausbau des IP-fähigen Next Generation Network hat sich QSC auf diesen Wandel vorbereitet, muss jedoch noch Einbußen im konventionellen Sprachgeschäft mit Call-by-Call- und Preselect-Tarifen hinnehmen. Zugleich erzielt das Unternehmen aber steigende Umsätze mit VoIP-Telefonie sowie anderen IP-basierten Diensten und erwartet daher keine wesentliche Beeinträchtigung der Geschäftstätigkeit durch dieses Risiko.



## REGULATORISCHE RISIKEN

**Auslaufen der Regulierung** • Es besteht eine Tendenz seitens der Politik und der Bundesnetzagentur, die Regulierung verschiedener Märkte zu beenden und sich fortan auf eine Beobachtung dieser Märkte zu beschränken, um gegebenenfalls nachträglich auf der Basis des allgemeinen Wettbewerbsrechts einschreiten zu können. Es besteht das Risiko, dass die Zahl der regulierten Märkte in den kommenden Jahren weiter sinkt und die Preisgestaltungsspielräume der Deutschen Telekom auf Märkten, die bereits der Regulierung entzogen sind, steigen könnten.

Die Erfahrungen mit dem Ende der Regulierung auf verschiedenen Märkten 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 und ansonsten die Bundesnetzagentur oder das Kartellamt von ihren Möglichkeiten Gebrauch machen werden. QSC beobachtet dieses Risiko sehr aufmerksam, da seine Auswirkungen im Falle eines eventuellen Regulierungsversagens erheblich sein könnten.

**Das Wettbewerbsverhalten der Deutschen Telekom** • Dank der eigenen Infrastruktur ist QSC in einem deutlich geringeren Maße als das Gros der Wettbewerber von den Wiederverkaufspreisen der 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 sowie durch die permanente Teilnahme an der Diskussion und die Kommentierung unterschiedlicher Verfahren. Vor diesem Hintergrund sieht QSC diese Risiken im Vertrauen auf eine funktionierende, wettbewerbskonforme Regulierung als moderat an.

QSC vertraut auf  
wettbewerbskonforme  
Regulierung

**Der VDSL-Netzausbau** • Ein Risiko bildet das verbesserte DSL-Netz der DTAG. Zwar hat die Bundesnetzagentur bereits 2009 klargestellt, dass andere Marktteilnehmer sowohl einen Zugang zu VDSL (Bitstrom) als auch zu passiven Netzelementen erhalten müssen. Letzteres soll es ihnen ermöglichen, unter Verwendung eigener VDSL-Technologie und des entbündelten Zugangs zur TAL eigene VDSL-Produkte anzubieten. Die im Jahr 2010 dazu getroffene Entgeltentscheidung hat aber bislang nicht zu verstärkten Investitionen von Wettbewerbern geführt.

Der Zugang zu VDSL auf Bitstrombasis wird zukünftig der nachträglichen Entgeltregulierung unterworfen. Das für QSC bestehende Risiko, dass die DTAG mit aggressiven Preismaßnahmen im Vorleistungs- und Endkundenbereich die Kundenzahl von QSC im Wholesale-Bereich vermindert, verändert sich durch die nachträgliche Entgeltregulierung nicht signifikant. Über die Entscheidung der Bundesnetzagentur 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.

**FTTX-Regulierung** • Ein weiteres Risiko bildet der regulierte Zugang zu dem von der DTAG ab 2012 geplanten regional begrenzten Glasfaseranschlussnetz (FTTH). Die Bundesnetzagentur hat jedoch bereits im aktuell bei der Europäischen Kommission notifizierten Entwurf einer Regulierungsverfügung für den Zugang zur entbündelten Teilnehmeranschlussleitung eine Einbeziehung der Glasfaser in die Zugangsverpflichtung vorgenommen. Der Zugang zur Glasfaser soll dabei nur der nachträglichen Entgeltregulierung unterliegen. QSC hält das sich daraus ergebende Risiko für beherrschbar, da zum einen der Ausbau der FTTH-Infrastruktur der Deutschen Telekom noch nicht nennenswert begonnen hat und zum anderen die Bundesnetzagentur bei entsprechenden Erkenntnissen Regulierungsverfügungen ändern kann.

## UNTERNEHMENSSTRATEGISCHE RISIKEN

**Integration von Akquisitionen** • Gerade vor dem Hintergrund der Weiterentwicklung zu einem ITK-Serviceanbieter schließt QSC nicht aus, auch nach dem Erwerb von IP Partner weiterhin das eigene Leistungsspektrum durch gezielte Zukäufe zu erweitern. Es besteht hierbei das Risiko, dass eine erworbene Gesellschaft die Erwartungen nicht erfüllt. Mit der zügigen und erfolgreichen Verschmelzung von Broadnet und celox auf QSC und der vollständigen Integration von Ventelo hat das Unternehmen aber bereits in der Vergangenheit seine Fähigkeit unter Beweis gestellt, solche Integrationsprozesse erfolgreich managen zu können. Für den Fall einer eventuellen weiteren Akquisition sieht QSC daher dieses Risiko als beherrschbar an.

Zügige Verschmelzung von Broadnet und celox belegen Integrationsfähigkeit

## LEISTUNGSWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

**Umsätze als Teilnehmernetzbetreiber** • QSC hat in den vergangenen Jahren eine bundesweite Infrastruktur aufgebaut und generiert darüber 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 daher als moderat an.

**Verlust von Lizenzen für Rufnummern** • QSC betreibt im Voice-Geschäft zahlreiche Rufnummern. Es besteht das Risiko, dass dem Unternehmen die Lizenzen hierfür infolge von Verstößen gegen gesetzliche oder regulatorische Bestimmungen bzw. der Nichtbeachtung von Auflagen entzogen werden und das Unternehmen für deren Abschaltung beträchtliche Beträge zahlen müsste. QSC stellt daher durch zahlreiche Maßnahmen die Einhaltung sämtlicher Vorschriften sicher. Angesichts dieses bislang sehr gut funktionierenden Sicherungskonzepts im Sprachgeschäft sieht das Unternehmen dieses Risiko als beherrscht 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 dem 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. QSC 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.

Vielzahl von Maßnahmen  
gewährleistet einen  
reibungslosen Netzbetrieb

**Kundenkommunikation im Fall von Wartungsarbeiten und Störungen** • In modernen Unternehmen sind Sprach- und Datendienste und darauf aufbauende ITK-Dienste 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.

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 beherrscht an.

## FINANZWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

**Die Finanzierung** • Eine längere Rezession, ein aggressiver Preiswettbewerb in wichtigen Märkten oder mögliche Akquisitionen könnten die Aufnahme zusätzlicher Finanzmittel erfordern; QSC beobachtet daher die Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken sehr genau. Zum 31. Dezember 2010 befand sich das Unternehmen aber in einer komfortablen Situation: Die Nettoliquidität belief sich auf 28,4 Millionen Euro, zudem bestand ein ungenutzter Kreditrahmen in Höhe von 16,0 Millionen Euro im Rahmen einer bis 31. Dezember 2011 laufenden Vereinbarung.

Die hohe Eigenkapitalquote und der steigende positive Free Cashflow bilden eine gute Ausgangslage, aus der das Unternehmen zusätzliche Fremdmittel zu attraktiven Konditionen aufnehmen könnte. Da QSC zudem auch 2011 einen steigenden Free Cashflow erwirtschaften will und ein sehr striktes Forderungsmanagement betreibt, erachtet das Unternehmen das Risiko eines Finanzengpasses als gering und sieht das Finanzierungsrisiko insgesamt als beherrschbar an.

**Keine Fremdwährungsrisiken** • QSC konzentriert sich auf mittelständische Geschäftskunden im deutschen Markt. Es kann daher alle wesentlichen Geschäftsvorfälle in Euro abrechnen und unterliegt keinem nennenswerten Wechselkursrisiko.

## INFORMATIONSTECHNOLOGISCHE RISIKEN

**Kriminelle Eingriffe in QSC-Systeme** • Unbefugte Eingriffe in das IT-Netz 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.

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 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zudem konkrete Verhaltensregeln zur Vermeidung von Sicherheitsrisiken. Alle diese Maßnahmen führen dazu, dass die IT-Sicherheitsrisiken unter Anlegung vernünftiger Maßstäbe als beherrschbar angesehen werden können.

QSC verfügt über ein ausgefeiltes Konzept zur IT-Sicherheit

**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 ihrer qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Es besteht das Risiko, dass auf der einen Seite Leistungsträger das Unternehmen kurzfristig verlassen könnten und auf der anderen Seite eine Rekrutierung neuer Angestellter am Markt zu den geplanten Konditionen nicht möglich ist. QSC begegnet diesem Risiko durch umfangreiche Maßnahmen der Personalbindung. 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.

Hochschulkooperationen  
und betriebliche Ausbildung  
sichern Nachwuchs

## 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 mit Ausnahme der auf Seite 42 des Konzernlageberichts bereits behandelten Übernahme von IP Partner mit wirtschaftlicher Wirkung zum 3. Januar 2011 bekannt, über die zu berichten wäre.

## Chancen- und Prognosebericht

### GESAMTAUSSAGE ZUR WEITEREN ENTWICKLUNG

**Free Cashflow von 35 bis 45 Millionen Euro geplant** • QSC wird im laufenden Geschäftsjahr ihren Transformationsprozess zu einem ITK-Serviceanbieter fortsetzen und erwartet dadurch eine weitere Stärkung der Ertrags- und Finanzkraft; konkret plant QSC eine Steigerung des Free Cashflows auf 35 bis 45 Millionen Euro. Die gestärkte Finanz- und Ertragskraft bilden die Grundlage für die geplante erstmalige Ausschüttung einer Dividende für das laufende Geschäftsjahr.

FREE CASHFLOW (in Mio. €)



\* geplant

Auch für die kommenden Jahre plant QSC eine Beteiligung der Aktionäre am Unternehmenserfolg. Der auch 2012 sich fortsetzende Transformationsprozess und der daraus folgende wachsende Anteil margenstärkerer IP-basierter Umsätze schaffen hierfür die notwendigen Grundlagen.

### ZUKÜNFTIGE GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

**Stabiler Aufschwung in Deutschland** • Nach der deutlichen Konjunkturerholung im abgelaufenen Geschäftsjahr wird sich der Aufschwung in Deutschland 2011 leicht abgeschwächt fortsetzen. Die Bundesregierung geht im Jahreswirtschaftsbericht 2011 von einem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um 2,3 Prozent aus. Entsprechend zuversichtlich geht die deutsche Wirtschaft in das neue Jahr: Der ifo Geschäftsklimaindex erreichte im Januar 2011 neue Rekordwerte, wobei insbesondere die sehr positiven Erwartungen der rund 7.000 beteiligten Unternehmen Anlass zum Optimismus geben. Der nachhaltige Aufschwung veranlasst nach und nach immer mehr Unternehmen zur Aufgabe ihrer Investitionszurückhaltung: Der Jahreswirtschaftsbericht prognostiziert einen Anstieg der Ausrüstungsinvestitionen im laufenden Geschäftsjahr um 8,0 Prozent.

Anstieg der Investitionen um 8 Prozent für das Jahr 2011 prognostiziert

## ZUKÜNFTIGE BRANCHENWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

**Wachstum im ITK-Markt** • Auch im ITK-Markt breitet sich Optimismus aus. Der BITKOM-Index, der wesentliche Stimmungsindikator der Branche, stieg im vierten Quartal 2010 auf den höchsten Wert seit seiner Einführung im Jahr 2001. Insgesamt erwartet der Branchenverband aber nur einen leichten Umsatzzanstieg im ITK-Markt im laufenden Geschäftsjahr auf 145,5 Milliarden Euro nach 142,7 Milliarden Euro im Jahr 2010; für 2012 erwartet BITKOM einen weiteren Anstieg auf 148,4 Milliarden Euro. Denn steigenden Umsätzen im IT-Markt stehen hierbei stagnierende und in Teilmärkten sogar rückläufige Umsätze im TK-Markt gegenüber.

ITK-MARKT IN DEUTSCHLAND (in Mrd. €)



Steigende Umsätze mit  
Datendiensten, aber  
rückläufige Sprachumsätze

Laut BITKOM bleibt der Gesamtumsatz im deutschen TK-Markt 2011 mit voraussichtlich 64,3 Milliarden Euro auf dem Niveau des Vorjahres. Wie schon in den Vorjahren stehen sich in diesem Markt zwei Entwicklungen gegenüber: Die Umsätze mit Datendiensten steigen, während die Umsätze insbesondere mit konventionellen Sprachdiensten zurückgehen. Denn zum einen herrscht bei letzteren ein intensiver Preiswettbewerb und zum anderen nutzen immer weniger Kunden klassische Angebote wie Call-by-Call und Preselect und setzen stattdessen auf Komplettanschlüsse sowie die Voice-over-IP-Technologie.

**Stark steigende Umsätze mit Voice over IP** • Die Potenziale der VoIP-Technologie verdeutlichen Zahlen des Marktforschungsunternehmens IDC. Danach steigen die Ausgaben von Unternehmen für VoIP-Anschlüsse auch in den kommenden Jahren mit Raten von 20 Prozent und mehr pro Jahr. Für 2011 prognostiziert IDC im deutschen Markt bereits Umsätze von 650 Millionen Euro und für 2012 einen weiteren Anstieg auf 830 Millionen Euro.

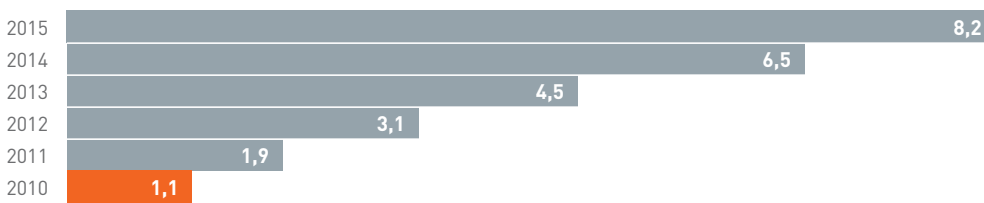
VOIP-MARKT FÜR GESCHÄFTSKUNDEN IN DEUTSCHLAND (in Mio. €)



Im Geschäft mit Datendiensten profitieren ITK-Anbieter von der unverändert zunehmenden Vernetzung der Wirtschaft. In der Folge erwartet IDC für 2011 und 2012 steigende Umsätze im IP-VPN-Markt. Nach 1,6 Milliarden Euro im laufenden Geschäftsjahr dürften diese in Deutschland im kommenden Jahr auf 1,7 Milliarden Euro wachsen.

**Markt für Cloud Computing versiebenfacht sich bis 2015** • Zunehmend nutzen Unternehmen bei ihrer Vernetzung neben IP-VPNs auch Cloud-Computing-Lösungen. BITKOM erwartet in diesem Markt in den kommenden Jahren im Durchschnitt jährliche Wachstumsraten von knapp 50 Prozent. Bereits 2011 dürfte sich das Marktvolumen in Deutschland im Vergleich zum Vorjahr auf 1,9 Milliarden Euro nahezu verdoppeln und 2012 weiter auf 3,1 Milliarden Euro ansteigen. Auf der Basis einer Studie der Experton Group prognostiziert BITKOM für das Jahr 2015 sogar Umsätze von 8,2 Milliarden Euro.

CLOUD-COMPUTING-MARKT IN DEUTSCHLAND (in Mrd. €)



## ERWARTETE ERTRAGSLAGE

**Transformationsprozess wird operative Entwicklung prägen** • QSC erwartet in den kommenden beiden Jahren analog der allgemeinen Marktentwicklung eine zweigeteilte Entwicklung des Umsatzes: Rückläufigen Umsätzen in den traditionellen Geschäftsfeldern eines Netzbetreibers wie Call-by-Call und ADSL2+ werden steigende IP-basierte Umsätze eines ITK-Serviceanbieters gegenüberstehen. Insbesondere im ADSL2+ Geschäft plant QSC angesichts des herrschenden Preisdrucks und der zunehmenden Marktsättigung mit einer weiteren Reduzierung der Zahl der angeschlossenen Leitungen und damit der Umsätze. Im Gegenzug eröffnet die Weiterentwicklung zu einem ITK-Serviceanbieter neue Chancen in attraktiven Wachstumsmärkten wie Housing und Hosting.

Da IP Partner insbesondere das Managed-Services-Geschäft stärkt, erwartet QSC in diesem Segment 2011 eine positive Geschäftsentwicklung. Das Segment Produkte dürfte sich nach den Rückgängen in den Vorjahren weiter stabilisieren – bereits im Vorjahr blieben die Quartalsumsätze weitgehend konstant. Die Geschäftsentwicklung im Segment Wholesale/Reseller dürfte dagegen durch den erwarteten Rückgang im ADSL2+ Markt beeinträchtigt werden. Auf der anderen Seite hat sich dieses Segment 2010 mit Managed Outsourcing ein neues interessantes Geschäftsfeld erschlossen. In allen drei Segmenten dürfte der Anteil IP-basierter Umsätze steigen, was die Erfolge im Transformationsprozess unterstreicht.

Als ITK-Serviceanbieter hat QSC neue Chancen in Wachstumsmärkten



**Erstmalige Ausschüttung einer Dividende geplant** • Die weitere Steigerung der margenstärkeren IP-basierten Umsätze, eine strikte Kostendisziplin und rückläufige Abschreibungen dürften im laufenden Geschäftsjahr die Ertragskraft von QSC stärken. Dabei erweitert die Neuordnung der Gesellschafterverhältnisse bei Plusnet die Möglichkeiten, die bundesweite Infrastruktur und die damit zusammenhängenden Kosten weiter zu optimieren.

Mit der steigenden Ertragskraft sieht sich QSC gut gerüstet, ihre Aktionärinnen und Aktionäre in den kommenden Jahren über eine Dividende am Erfolg des Unternehmens teilhaben zu lassen.

## ERWARTETE FINANZLAGE

**Erneute Steigerung des Free Cashflows erwartet** • 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 und dem Ausbau der Rechenzentren der neuen Tochtergesellschaft IP Partner keine großen Investitionen in die Infrastruktur plant. Die Mehrzahl der Investitionen wird weiterhin für kundenbezogene Anschaffungen anfallen.

QSC plant 2011  
Free Cashflow von 35  
bis 45 Millionen Euro

Hohe Mittelzuflüsse aus betrieblicher Tätigkeit und moderate Investitionen ermöglichen 2011 einen deutlichen Anstieg des Free Cashflows auf 35 bis 45 Millionen Euro. Diese Größe enthält wie in den Vorjahren sämtliche laufenden finanziellen Zu- und Abflüsse und berücksichtigt nicht die einmalige Zahlung der ersten Tranche des Kaufpreises für IP Partner in Höhe von 15,0 Millionen Euro. Für die Folgejahre ist zu berücksichtigen, dass der ehemalige Plusnet-Mitgesellschafter TELE2 bereits im laufenden Geschäftsjahr sämtliche Zahlungen leistet, die ansonsten bis Ende 2013 angefallen wären.

Den steigenden Free Cashflow im laufenden Geschäftsjahr wird QSC für eine Stärkung der Finanzkraft nutzen. Zudem schließt QSC im laufenden Geschäftsjahr weitere Akquisitionen nicht aus, um den laufenden Transformationsprozess noch einmal zu beschleunigen.

## ERWARTETE VERMÖGENSLAGE

**Stärkung der Finanzkraft** • Im Januar 2011 erfolgte die finanzielle Abwicklung der im Dezember 2010 vereinbarten Neuordnung der Gesellschafterverhältnisse bei Plusnet. In deren Folge erhöhten sich die liquiden Mittel; die noch bestehende Forderung gegenüber dem früheren Mitgesellschafter TELE2 wurde zugleich ausgebucht. Ebenfalls im Januar 2011 erfolgte die Zahlung der ersten Kaufpreistranche für IP Partner in Höhe von 15,0 Millionen Euro.

Davon unabhängig dürfte der erwartete Anstieg des Free Cashflows und des Konzerngewinns im laufenden Geschäftsjahr dazu führen, dass sich die Bilanzrelationen verbessern und die Finanzkraft steigt, was sich insbesondere in einer steigenden Eigenkapitalquote und rückläufigen zinstragenden Verbindlichkeiten niederschlagen wird.

## CHANCEN VON QSC

**Transformationsprozess eröffnet neue Chancen** • QSC wird 2011 ihren Transformationsprozess fortsetzen und gezielt ihre Geschäftstätigkeit in zukunftssträchtigen ITK-Märkten ausbauen. Aus der Weiterentwicklung zu einem ITK-Serviceanbieter ergeben sich insbesondere folgende Chancen:

- **Gewinnung weiterer mittelständischer Kunden** • Als Mittelständler für Mittelständler ist QSC im deutschen ITK-Markt einzigartig positioniert und kann im Mittelstand auf Augenhöhe mit ihren Kunden agieren. Diesen Wettbewerbsvorteil wird das Unternehmen nutzen, um mit einer fokussierten Vertriebsstrategie ihren Marktanteil im Mittelstand weiter zu erhöhen.
- **Ausweitung des Budgets bei Bestandskunden** • Bisher nutzen viele Kunden nur Teile des ITK-Angebots von QSC. Das Unternehmen wird daher gezielt mittelständischen Unternehmen sein erweitertes Leistungsspektrum vorstellen und sich so zusätzliche Umsatzpotenziale bei Bestandskunden erschließen.
- **Einbindung von IP Partner** • QSC erwartet im laufenden Geschäftsjahr eine deutlich steigende Nachfrage bei IP Partner und wird daher die Rechenzentren-Kapazitäten ihrer neuen Tochtergesellschaft verdoppeln; bis Mitte des Jahres gehen drei neue Rechenzentren in Betrieb.
- **Akquisition von ITK-Spezialisten** • Auch nach dem vollständigen Erwerb von IP Partner schließt QSC Akquisitionen im ITK-Markt nicht aus, um den Transformationsprozess noch einmal zu beschleunigen. Die vorhandene Nettoliquidität sowie der steigende Free Cashflow verschaffen dem Unternehmen den erforderlichen finanziellen Spielraum.
- **Wachsende Umsätze mit Managed Outsourcing** • Mit freenet und TELE2 hat QSC bereits 2010 zwei gewichtige Kunden für das Managed-Outsourcing-Geschäft gewonnen. Die hohe Effizienz des Next Generation Network dürfte dieses neue Geschäftsfeld 2011 und darüber hinaus auch für weitere Betreiber schmalbandiger Netze in Deutschland interessant machen.
- **Stärkere Kundenbindung durch Fixed-Mobile-Integration** • Im Jahresverlauf 2011 plant QSC durch eine Zusammenschaltung mit einem Mobilfunkanbieter die Integration mobiler Sprach- und Datendienste in das bestehende Leistungsspektrum für Geschäftskunden. Unternehmen jeder Größenordnung können danach ihre kompletten Telekommunikationsbedürfnisse mit Dienstleistungen von QSC abdecken.
- **Ausbau der Open-Access-Plattform** • QSC erwartet, dass im Jahresverlauf 2011 weitere regionale Netzbetreiber und bundesweite Vermarkter diese erste bundesweite Netz-, Prozess- und Dienste-Drehscheibe für NGA-Anschlüsse nutzen werden. Das Unternehmen kann damit in besonderem Maße an dem Aufbau einer Glasfaser-Infrastruktur in vielen Kommunen partizipieren.

- **Vorstellung der Software-Plattform Q-loud** • Im Jahresverlauf 2011 wird QSC ihre Cloud-Computing-Plattform Q-loud sowie erste Anwendungen dafür vorstellen. QSC schafft damit frühzeitig die Grundlage für die Entwicklung von Applikationen für Unternehmen und kann so noch stärker von dem erwarteten Wachstum des Marktes für Cloud Computing profitieren.

Köln, 23. März 2011

QSC AG  
Der Vorstand



Dr. Bernd Schlobohm  
Vorstandsvorsitzender



Jürgen Hermann



Joachim Trickl

» Für kleine und mittlere Unternehmen eignet sich die netz-basierte Bereitstellung von Anwendungen für Telefonie und Kommunikation – Communication-as-a-Service – besonders. ITK-Lösungen wie IPfonie centraflex bieten ein Höchstmaß an Effizienz und Flexibilität. Daher sollten insbesondere Unternehmen aus dem Mittelstand ihre herkömmlichen Vorurteile ablegen und entsprechende Angebote ernsthaft prüfen. «

# Finanzbericht

<b>Konzernabschluss</b>			<b>72</b>
Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung	72	Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals	76
Konzern-Kapitalflussrechnung	73	Aufstellung der erfassten Erträge	
Konzern-Bilanz	74	und Aufwendungen	77
<b>Bestätigungsvermerk</b>			<b>78</b>
<b>Konzernanhang</b>			<b>79</b>
Informationen zum Unternehmen	79	Erläuterungen zur Bilanz	97
Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	79	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung	108
Erläuterungen zur Gewinn-und- Verlust-Rechnung	92	Sonstige Erläuterungen	109
<b>Versicherung der gesetzlichen Vertreter</b>			<b>127</b>

## KONZERN-GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang-Nr.	2010	2009
<b>Umsatzerlöse</b>	6	422.106	420.546
Kosten der umgesetzten Leistungen	7	-315.206	-325.056
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>		<b>106.900</b>	<b>95.490</b>
Marketing- und Vertriebskosten	8	-55.982	-54.000
Allgemeine Verwaltungskosten	9	-29.556	-32.287
Sonstige betriebliche Erträge	10	684	1.849
Sonstige betriebliche Aufwendungen	10	-1.168	-1.380
<b>Operatives Ergebnis</b>		<b>20.878</b>	<b>9.672</b>
Finanzerträge	11	261	779
Finanzierungsaufwendungen	11	-2.294	-3.256
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>		<b>18.845</b>	<b>7.195</b>
Ertragsteuern	43	5.323	-1.681
<b>Konzernergebnis</b>		<b>24.168</b>	<b>5.514</b>
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in Euro	12	0,18	0,04
Ergebnis je Aktie (verwässert) in Euro	12	0,17	0,04

## KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang-Nr.	2010	2009
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>	<b>36</b>		
Ergebnis vor Steuern		18.845	7.195
Abschreibungen auf das Anlagevermögen	14, 17	49.825	58.468
Nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen		-188	213
Verlust aus Anlagenabgängen		844	1.679
Veränderung der Rückstellungen	30, 33	559	175
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18	-7.689	4.284
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	32	-3.857	-1.605
Veränderung der sonstigen Vermögenswerte und Schulden		-1.744	-4.915
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>	<b>36</b>	<b>56.595</b>	<b>65.494</b>
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>37</b>		
Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		-18.632	-28.303
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen		-6.502	-12.028
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>37</b>	<b>-25.134</b>	<b>-40.331</b>
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>38</b>		
Ausgabe (Rücknahme) von Wandelschuldverschreibungen		-4	2
Rückzahlung von Schulden anderer Gesellschafter	31	-1.690	-3.536
Einzahlungen aus der Ausgabe von Aktien	25	274	-
Rückzahlung sonstiger kurzfristiger und langfristiger Schulden		-2.198	-6.004
Rückzahlung von Darlehen	29	-5.000	-
Tilgung von Schulden aus Finanzierungsverträgen	29	-17.562	-23.496
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>38</b>	<b>-26.180</b>	<b>-33.034</b>
<b>Veränderung Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</b>		<b>5.281</b>	<b>-7.871</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar		40.952	48.823
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember</b>	<b>24</b>	<b>46.233</b>	<b>40.952</b>
Gezahlte Zinsen		1.356	2.863
Erhaltene Zinsen		237	828
Gezahlte Ertragsteuern		536	271

## KONZERN-BILANZ

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang-Nr.	31.12.2010	31.12.2009
<b>VERMÖGENSWERTE</b>			
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>			
Sachanlagen	14	108.087	126.187
Geschäfts- oder Firmenwert	15	49.279	49.279
Andere immaterielle Vermögenswerte	17	22.959	33.658
Sonstige langfristige Vermögenswerte		498	769
Aktive latente Steuern	43	8.484	-
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		<b>189.307</b>	<b>209.893</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18	61.284	53.595
Forderungen gegenüber Altgesellschafter	19	28.358	-
Vorauszahlungen	20	2.883	2.497
Vorratsvermögen	21	1.045	2.372
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	22	2.774	1.671
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	23	332	330
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	24	46.233	40.952
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		<b>142.909</b>	<b>101.417</b>
<b>BILANZSUMME</b>		<b>332.216</b>	<b>311.310</b>



	Anhang-Nr.	31.12.2010	31.12.2009
<b>EIGENKAPITAL UND SCHULDEN</b>			
<b>Eigenkapital</b>			
Gezeichnetes Kapital	25	137.128	136.998
Kapitalrücklage	26	139.593	563.687
Sonstige Rücklagen	28	-1.291	-1.129
Konzernbilanzverlust		-91.382	-539.844
<b>Eigenkapital</b>		<b>184.048</b>	<b>159.712</b>
<b>Schulden</b>			
<b>Langfristige Schulden</b>			
Langfristige Schulden gegenüber Minderheitsgesellschafter	31	-	42.580
Langfristige Schulden aus Finanzierungsverträgen	29	2.044	7.272
Wandelschuldverschreibungen	41	20	24
Pensionsrückstellungen	30	1.067	741
Sonstige langfristige Schulden		-	576
Passive latente Steuern	43	4.108	3.056
<b>Langfristige Schulden</b>		<b>7.239</b>	<b>54.249</b>
<b>Kurzfristige Schulden</b>			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	32	38.043	40.982
Kurzfristige Schulden aus Finanzierungsverträgen	29	5.493	15.503
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	29	10.000	15.000
Sonstige Rückstellungen	33	2.085	1.266
Steuerrückstellungen	33	2.215	771
Rechnungsabgrenzungsposten	34	69.842	13.785
Sonstige kurzfristige Schulden	35	13.251	10.042
<b>Kurzfristige Schulden</b>		<b>140.929</b>	<b>97.349</b>
<b>Schulden</b>		<b>148.168</b>	<b>151.598</b>
<b>BILANZSUMME</b>		<b>332.216</b>	<b>311.310</b>

## 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
<b>Saldo zum 1. Januar 2010</b>	<b>136.998</b>	<b>563.687</b>	<b>-1.129</b>	<b>-539.844</b>	<b>159.712</b>
Konzernergebnis				24.168	24.168
Erfolgsneutral erfasste Erträge und Aufwendungen 28			-162		-162
<b>Konzernergebnis und erfolgsneutral erfasste Wertänderungen</b>			<b>-162</b>	<b>24.168</b>	<b>24.006</b>
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen 41	130	145			275
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung 41		55			55
Umbuchung Kapitalrücklage		-424.294		424.294	-
<b>Saldo zum 31. Dezember 2010</b>	<b>137.128</b>	<b>139.593</b>	<b>-1.291</b>	<b>-91.382</b>	<b>184.048</b>
<b>Saldo zum 1. Januar 2009</b>	<b>136.998</b>	<b>563.197</b>	<b>-1.141</b>	<b>-545.358</b>	<b>153.696</b>
Konzernergebnis				5.514	5.514
Erfolgsneutral erfasste Erträge und Aufwendungen 28			12		12
<b>Konzernergebnis und erfolgsneutral erfasste Wertänderungen</b>			<b>12</b>	<b>5.514</b>	<b>5.526</b>
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung 41		490			490
<b>Saldo zum 31. Dezember 2009</b>	<b>136.998</b>	<b>563.687</b>	<b>-1.129</b>	<b>-539.844</b>	<b>159.712</b>

## AUFSTELLUNG DER ERFASSTEN ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN

Eurobeträge in Tausend (T €)

	2010	2009
<b>Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen</b>		
Veränderung der Pensionsrückstellungen	-237	18
Veränderung der unrealisierten Zeitwertänderungen von zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerten	2	-
Steuereffekt, gesamt	73	-6
<b>Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen</b>	<b>-162</b>	<b>12</b>
Konzernergebnis	24.168	5.514
<b>Summe aus Konzernergebnis und erfolgsneutral erfassten Wertänderungen des Geschäftsjahres</b>	<b>24.006</b>	<b>5.526</b>



## Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2010

### INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

Die QSC AG (nachfolgend auch QSC, QSC AG oder die Gesellschaft), ist einer der führenden Serviceanbieter für Sprach- und Datenkommunikation sowie darauf aufbauende ITK-Dienste. Das 1997 gegründete Unternehmen hat sich auf mittelständische Geschäftskunden fokussiert. QSC ist der erste Betreiber einer Open-Access-Plattform, verbindet hier unterschiedlichste Breitband-Technologien und bietet auf dieser Basis nationale und internationale Standortvernetzungen inklusive Managed Services an. Daneben stellt QSC ihren Kunden und Vertriebspartnern ein umfassendes Produktportfolio zur Verfügung, das sich modular jedem Bedarf anpassen lässt. QSC hat als erster Provider in Deutschland ein eigenes Next Generation Network (NGN) aufgebaut und verfügt daher insbesondere bei IP-basierten Telefonielösungen über langjährige Erfahrung. 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 2010 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 2010 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 23. März 2011 (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 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 entsprechend den berichtspflichtigen Segmenten. Als CGU 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 16 dargestellt.

**Aktive latente Steuern** • QSC erfasst aktive latente Steuern für alle temporären Differenzen und für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge in dem Maße, in dem 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 2010 beliefen sich die körperschaftsteuerlichen Verlustvorträge auf 443 Millionen Euro (2009: 457 Millionen Euro) sowie die gewerbsteuerlichen Verlustvorträge auf 439 Millionen Euro (2009: 453 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 2010 T € 1.067 (2009: T € 741). 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 2010 beliefen sich die wertberichtigten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf T € 3.913 (2009: T € 7.561).

**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 2010 sind Rückstellungen in Höhe von T € 4.300 (2009: T € 2.037) bilanziert.

#### 4 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
<b>Anlageobjekt</b>	
Technische Anlagen und Maschinen	3 bis 8
Einbauten auf fremden Grundstücken	5 bis 10
Netzkomponenten	2 bis 10
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 bis 13



**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. Nicht aktivierungspflichtige Kosten werden in der Periode als Aufwand erfasst, 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. 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.

- 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.

Beim Mietkauf- und Finanzierungsverträgen werden die Zahlungen nach der Effektivzinsmethode in ihre Bestandteile Finanzierungsaufwendungen und Tilgungen aufgeteilt, sodass der verbleibende Restbuchwert der Leasingsschuld mit einem konstanten Zinssatz verzinst wird. Finanzierungsaufwendungen 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-Verlust-Rechnung erfasst.

Bei den Finanzierungsverträgen von QSC handelt es sich überwiegend um Mietkaufverträge mit einer Laufzeit zwischen 2 und 3 Jahren.

**Langfristige Schulden gegenüber Minderheitsgesellschafter** • Die langfristigen Schulden anderer Minderheitsgesellschafter zum 31. Dezember 2009 entsprechen dem Minderheitsanteil von Communication Services 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. Am 22. Dezember 2010 hat QSC rückwirkend zum 31. Oktober 2010 den Minderheitsanteil der TELE2 für 36,7 Millionen Euro erworben.

**Rechnungsabgrenzungsposten** • Einmalige Erträge aus der Installation von Kundenleitungen grenzt QSC anteilig über eine durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten periodisch ab. Für die vorzeitige Auflösung des ursprünglich bis Ende 2013 laufenden Vertrages von QSC mit der TELE2 hat TELE2 im Januar 2011 insgesamt 66,2 Millionen Euro gezahlt. Dieser Betrag wurde unter Rechnungsabgrenzungsposten erfasst und wird anteilig vom 1. November 2010 bis 31. Dezember 2013 erfolgswirksam aufgelöst.

**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 -Verlust-Rechnung, 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“.

## 5 Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die folgenden, im Geschäftsjahr 2010 erstmals verpflichtend anzuwendenden Änderungen der Rechnungslegungsverlautbarungen wurden von der QSC AG beachtet.

**IFRS 2 – Anteilsbasierte Vergütungen** • Das IASB hat Änderungen an IFRS 2 herausgegeben, mit denen die Bilanzierung von anteilsbasierten Vergütungen mit Barausgleich im Konzern klargestellt wird. Ein Unternehmen, das Güter oder Dienstleistungen im Rahmen einer anteilsbasierten Vergütungsvereinbarung erhält, muss diese Güter oder Dienstleistungen bilanzieren, unabhängig davon, welches Unternehmen im Konzern die zugehörige Verpflichtung erfüllt oder ob die Verpflichtung in Anteilen oder bar erfüllt wird. Erhält das berichtende Unternehmen Güter und Dienstleistungen ohne eigene Leistungsverpflichtung, so ist diese Transaktion nach den Vorschriften für Transaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente zu behandeln, auch wenn das leistende Unternehmen in bar ausgleicht. Die Änderung hatte im Konzernabschluss keine Auswirkung.

**IFRS 3 – Unternehmenszusammenschlüsse (überarbeitet 2008)** • Hierbei wird die Anwendung der Akquisitionsmethode bei Unternehmenszusammenschlüssen neu geregelt. Wesentliche Neuerungen betreffen die Bewertung von nicht beherrschten Anteilen (Minderheitenanteilen), die Erfassung von sukzessiven Unternehmenserwerben und die Behandlung von bedingten Kaufpreisanteilen und Anschaffungsnebenkosten. Nach der Neuregelung wurde die Definition eines Geschäftsbetriebs (business) weiter gefasst: die bloße Möglichkeit, eine integrierte Gruppe von Tätigkeiten und Vermögenswerten als Geschäftsbetrieb zu betreiben, ist für das Vorliegen eines Geschäftsbetriebs ausreichend. Bedingte Kaufpreiszahlungen sind im Erwerbszeitpunkt mit ihrem beizulegenden Zeitwert als Kaufpreisbestandteil zu erfassen. Für die Bewertung der nicht beherrschten Anteile (Minderheitenanteile) wurde ein Wahlrecht eingeführt. Demnach kann die Bewertung der nicht beherrschten Anteile proportional zum Anteil am beizulegenden Zeitwert des identifizierbaren Nettovermögens des erworbenen Unternehmens oder zu ihrem beizulegenden Zeitwert (Full-Goodwill-Methode) erfolgen. Bei sukzessiven Unternehmenserwerben ist

eine erfolgswirksame Neubewertung zum Zeitwert von zum Zeitpunkt des Beherrschungsübergangs gehaltenen Anteilen vorgesehen. Anschaffungsnebenkosten werden zum Zeitpunkt ihres Entstehens als Aufwand erfaßt.

**IAS 27 – Konzern- und Einzelabschlüsse Änderungen in IAS 27 (2008)** • Betreffen die Bilanzierung von Transaktionen, bei denen ein Unternehmen weiterhin die Beherrschung behält sowie Transaktionen, bei denen die Beherrschung untergeht. Transaktionen, die zu Änderungen in der Beteiligungsquote ohne Kontrollverlust führen, werden als Eigenkapitaltransaktionen bilanziert. Verbleibende Anteile sind zum Zeitpunkt des Beherrschungsverlusts erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Bei Minderheitsanteilen ist der Ausweis von Negativsalden zulässig, das heißt, Verluste werden zukünftig unbegrenzt beteiligungsproportional zugerechnet. Die Änderung hatte im Konzernabschluss keine Auswirkung.

**Neuerungen zu IFRS 2008 und 2009** • Bei der Bekanntmachung eines Plans zur Veräußerung einer Beteiligung an einem Tochterunternehmen mit Verlust der Beherrschung werden alle Vermögenswerte und Schulden als „zur Veräußerung gehalten“ klassifiziert, sofern die Kriterien gemäß IFRS 5 erfüllt sind. Die Vermögenswerte und Schulden werden in voller Höhe als zur Veräußerung gehalten klassifiziert, unabhängig vom Verbleib einer Minderheitsbeteiligung nach der Veräußerung. Außerdem wurden im Rahmen der „annual improvement projects“ Änderungen mit dem Ziel der Anpassung von Formulierungen in einzelnen IFRS zur Klarstellung der bestehenden Regelungen sowie Änderungen, die Auswirkung auf die Bilanzierung, den Ansatz und die Bewertung haben, vorgenommen.

Das IASB hat eine Reihe weiterer Verlautbarungen veröffentlicht, die im Kalenderjahr 2010 zu berücksichtigen waren. Diese Änderungen hatten keinen Einfluss auf den Konzernabschluss der Gesellschaft.

**Kürzlich veröffentlichte Rechnungslegungsverlautbarungen – noch nicht umgesetzt** • Die folgenden neuen Rechnungslegungsverlautbarungen waren zum 31. Dezember 2010 veröffentlicht, aber noch nicht verpflichtend anzuwenden. QSC wird diese ab dem Zeitpunkt der verpflichtenden Anwendung berücksichtigen.

	Endorsement am 31. Dezember 2010
<b>Standard</b>	
IAS 24 – Related Party Disclosures (revised 2009)	Ja
Amendments to IFRS 7 – Disclosures – Transfers of Financial Assets	Nein
Amendments to IAS 32 – Classification of Rights Issues	Ja
IFRIC 19 – Extinguishing Financial Liabilities with Equity Instruments	Ja
Amendments to IFRIC 14 – Prepayments of a Minimum Funding Requirement	Ja
IFRS 9 – Financial Instruments	Nein

**IAS 24 – Angabe über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen (überarbeitet 2009)** • Bisher waren Unternehmen verpflichtet, Informationen zu allen Geschäftsvorfällen mit Unternehmen, die vom gleichen Staat kontrolliert oder bedeutend beeinflusst werden, offenzulegen. Durch die Änderung des IAS 24 sind detaillierte Angaben nur noch zu einzelnen wesentlichen Transaktionen zu machen. Darüber hinaus sind quantitative oder qualitative Indikationen zu Auswirkungen von Transaktionen, die nicht einzeln, aber zusammengenommen wesentlich sind, zu geben. Durch die Änderung des IAS 24 wurde die Definition eines nahe stehenden Unternehmens oder einer nahe stehenden Person sowie die Berichtspflichten von Unternehmen, die staatlich kontrolliert oder bedeutend beeinflusst sind, bezüglich detaillierter Angaben zu einzelnen wesentlichen Transaktionen mit diesen Unternehmen, verdeutlicht. Die Änderungen sind erstmals auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2011 beginnen.

**Änderungen zu IFRS 7 – Angaben zur Übertragung finanzieller Vermögenswerte** • Die Änderungen an IFRS 7 betreffen erweiterte Angabepflichten bei der Übertragung finanzieller Vermögenswerte. Damit sollen die Beziehungen zwischen den übertragenen finanziellen Vermögenswerten und den korrespondierenden finanziellen Verbindlichkeiten besser verständlich werden. Weiterhin sollen die Art sowie insbesondere die Risiken eines anhaltenden Engagements („continuing involvement“) bei ausgebuchten finanziellen Vermögenswerten besser beurteilt werden können. Mit den Änderungen werden auch zusätzliche Angaben gefordert, wenn eine unverhältnismäßig große Anzahl von Übertragungen mit „continuing involvement“ z. B. rund um das Ende einer Berichtsperiode auftritt.

Der geänderte IFRS 7 ist – vorbehaltlich abweichender Erstanwendungszeitpunkte infolge des EU-Endorsements – erstmals anzuwenden in Geschäftsjahren, die am oder nach dem 1. Juli 2011 beginnen. Im ersten Jahr der Anwendung sind Vergleichsangaben entbehrlich.

**Änderungen zu IAS 32 – Ausweis von Bezugsrechten** • Mit der Änderung des IAS 32 wird die bilanzielle Behandlung von Bezugsrechten, Optionen oder Optionsscheinen geregelt, die anteilsgemäß allen gegenwärtigen Eigentümern derselben Klasse von nicht derivativen Eigenkapitalinstrumenten angeboten werden und die zum Erwerb oder Erhalt einer festen Anzahl von Eigenkapitalinstrumenten im Austausch gegen flüssige Mittel in jeder Währung berechtigen. Hiernach wird gemäß IAS 32.11(b)(ii) bzw. IAS 32.16(b)(ii) unter den genannten Voraussetzungen keine Unterscheidung mehr notwendig, ob die Ausübung in einer anderen Währung als der funktionalen Währung erfolgt oder nicht. Bis zur Änderung sind Bezugsrechte in einer anderen Währung als finanzielle Verbindlichkeiten darzustellen und zu bewerten.

Die Änderungen sind erstmals auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Februar 2010 beginnen.



**IFRIC 19 – Tilgung von finanziellen Verbindlichkeiten durch Eigenkapitalinstrumente** • IFRIC 19 erläutert die Anforderungen, wenn ein Unternehmen teilweise oder vollständig eine finanzielle Verbindlichkeit durch Ausgabe von Aktien oder anderen Eigenkapitalinstrumenten tilgt.

Die Interpretation stellt klar, dass

- die zur Tilgung einer finanziellen Verbindlichkeit an einen Gläubiger ausgegebenen Eigenkapitalinstrumente Bestandteil des „gezahlten Entgelts“ im Sinne von IAS 39.41 sind;
- die entsprechenden Eigenkapitalinstrumente grundsätzlich zum beizulegenden Zeitwert (fair value) zu bewerten sind. Sofern dieser nicht verlässlich ermittelbar ist, sollten die Eigenkapitalinstrumente mit dem beizulegenden Zeitwert der getilgten Verbindlichkeit bewertet werden;
- die Differenz zwischen dem Buchwert der auszubuchenden finanziellen Verbindlichkeit und dem erstmaligen Wertansatz der ausgegebenen Eigenkapitalinstrumente in der Gewinn- und Verlust-Rechnung zu erfassen ist.

IFRIC 19 ist in Geschäftsjahren anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2010 beginnen. Nach derzeitigem Kenntnisstand ist nicht zu erwarten, dass die Änderungen der vorgenannten Vorschriften eine wesentliche Auswirkung auf die zukünftigen Konzernabschlüsse von QSC haben werden.

**IFRS 9 – Finanzinstrumente** • Dieser im November 2009 veröffentlichte Standard beinhaltet die erste Phase des dreiphasigen IASB-Projekts, den bestehenden IAS 39, Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung, zu ersetzen. IFRS 9 ändert die Ansatz- und Bewertungsvorschriften von finanziellen Vermögenswerten einschließlich verschiedener hybrider Verträge. Er verwendet einen einheitlichen Ansatz, einen finanziellen Vermögenswert zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zum beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren, der die verschiedenen Regelungen des IAS 39 ersetzt. Der Ansatz in IFRS 9 basiert darauf, wie ein Unternehmen seine Finanzinstrumente steuert (Geschäftsmodell), und auf der Art der vertraglich vereinbarten Zahlungsströme der finanziellen Vermögenswerte. Der Standard verlangt weiterhin eine einheitlich zu verwendende Wertminderungsmethode. Der Standard ist verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, eine frühere Anwendung ist gestattet. Das Unternehmen überprüft derzeit die Auswirkungen der Anwendung auf den Konzernabschluss von QSC.

## ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG

### 6 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 2010 betragen diese T € 10.836 (2009: T € 18.060). Die Verteilung der Umsatzerlöse auf die Wiederverkäufer und die 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.

### 7 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 Kundenanschlaltungen werden aktiviert und über die durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten abgeschrieben.

in T €	2010	2009
Bezogene Leistungen	206.720	204.825
Aufbau, Betrieb und Wartung des Netzes	54.420	58.190
Abschreibungen	41.657	47.209
Personalkosten	12.444	14.802
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	-35	30
<b>Kosten der umgesetzten Leistungen</b>	<b>315.206</b>	<b>325.056</b>

### 8 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 €	2010	2009
Personalkosten	16.453	17.459
Provisionszahlungen	20.079	14.668
Sonstige Marketing- und Vertriebskosten	4.713	4.481
Wertberichtigungen und Kulanzleistungen	430	1.343
Werbeaufwand	1.830	1.898
Abschreibungen	12.462	14.061
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	15	90
<b>Marketing- und Vertriebskosten</b>	<b>55.982</b>	<b>54.000</b>

## 9 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 €	2010	2009
Sonstige allgemeine Verwaltungskosten	11.234	10.996
Personalkosten	15.227	15.463
Abschreibungen	3.020	5.457
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	75	371
<b>Allgemeine Verwaltungskosten</b>	<b>29.556</b>	<b>32.287</b>

## 10 Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen

in T €	2010	2009
Sonstige betriebliche Erträge	655	1.548
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen und Ausbuchung von Verbindlichkeiten	29	1
Erträge aus dem Verkauf von Anlagevermögen	-	300
<b>Sonstige betriebliche Erträge</b>	<b>684</b>	<b>1.849</b>

in T €	2010	2009
Sonstige betriebliche Aufwendungen	1.168	1.339
Verlust aus dem Abgang von Anlagevermögen	-	41
<b>Sonstige betriebliche Aufwendungen</b>	<b>1.168</b>	<b>1.380</b>

## 11 Finanzergebnis

in T €	2010	2009
Zinserträge	261	779
<b>Finanzerträge</b>	<b>261</b>	<b>779</b>

in T €	2010	2009
Zinsaufwendungen	1.892	3.183
Minderheitsanteil TELE2 an der Plusnet GmbH & Co. KG	402	73
<b>Finanzierungsaufwendungen</b>	<b>2.294</b>	<b>3.256</b>

In den Zinsaufwendungen sind Aufwendungen aus Finanzierungsverträgen in Höhe von T € 1.068 enthalten (2009: T € 1.958). Die T € 402 resultieren aus dem Mehraufwand der Ablösung der fortgeführten Verbindlichkeiten gegenüber Minderheitsgesellschafter.

## 12 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, welche sich aus der Umwandlung aller potenziellen Stammaktien mit Verwässerungseffekt in Stammaktien ergeben würden. Zum 31. Dezember 2010 betrug die Anzahl der potenziellen Stammaktien mit Verwässerungseffekt 1.961.941. Dabei sind weitere 584.082 Wandelschuldverschreibungen aus dem bestehenden bedingten Kapital noch wandelbar. 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 2010 erheblich verändert hätten.

	2010	2009
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Konzernergebnis in T €	24.168	5.514
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien	137.024.016	136.998.137
<b>Ergebnis je Aktie (unverwässert) in €</b>	<b>0,18</b>	<b>0,04</b>

	2010	2009
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Konzernergebnis in T €	24.168	5.514
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien	138.985.957	139.404.400
<b>Ergebnis je Aktie (verwässert) in €</b>	<b>0,17</b>	<b>0,04</b>

### 13 Personalkosten und Mitarbeiter

in T €	2010	2009
Löhne und Gehälter	38.236	41.583
Soziale Abgaben Arbeitgeber (Rentenversicherung)	3.013	3.138
Soziale Abgaben Arbeitgeber (Sonstige)	2.600	2.697
Aufwendungen für Altersversorgung	275	305
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	55	490
<b>Personalkosten</b>	<b>44.179</b>	<b>48.213</b>

Die Löhne und Gehälter beinhalten Aufwendungen für die Beendigung von Arbeitsverhältnissen in Höhe von T € 660.

Im Geschäftsjahr 2010 beschäftigte der Konzern durchschnittlich 658 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (2009: 722). Die folgende Tabelle zeigt deren Aufteilung in die wesentlichen Funktionsbereiche.

	2010	2009
Marketing und Vertrieb	100	106
Technik	355	369
Verwaltung	181	219
Vorstand und Stabsstellen	22	28
<b>Anzahl der Mitarbeiter nach Bereichen (Durchschnittswerte)</b>	<b>658</b>	<b>722</b>

## ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

## 14 Sachanlagen

in T €	Netzwerk und technische Anlagen	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Summe
<b>Bruttowert 1.1.2009</b>	<b>289.238</b>	<b>34.887</b>	<b>324.125</b>
Zugänge	17.554	451	18.005
Abgänge	-3.019	-577	-3.596
<b>Bruttowert 31.12.2009</b>	<b>303.773</b>	<b>34.761</b>	<b>338.534</b>
Zugänge	11.345	514	11.859
Abgänge	-3.040	-	-3.040
Umbuchungen	-6.289	6.289	-
<b>Bruttowert 31.12.2010</b>	<b>305.789</b>	<b>41.564</b>	<b>347.353</b>
<b>Abschreibungen und Wertberichtigungen 1.1.2009</b>	<b>152.132</b>	<b>30.965</b>	<b>183.097</b>
Zugänge	27.794	2.757	30.551
Abgänge	-1.171	-130	-1.301
<b>Abschreibungen und Wertberichtigungen 31.12.2009</b>	<b>178.755</b>	<b>33.592</b>	<b>212.347</b>
Zugänge	27.308	1.690	28.998
Abgänge	-2.079	-	-2.079
Umbuchungen	-3.996	3.996	-
<b>Abschreibungen und Wertberichtigungen 31.12.2010</b>	<b>199.988</b>	<b>39.278</b>	<b>239.266</b>
<b>Buchwerte zum 31.12.2009</b>	<b>125.018</b>	<b>1.169</b>	<b>126.187</b>
<b>Buchwerte zum 31.12.2010</b>	<b>105.801</b>	<b>2.286</b>	<b>108.087</b>

Der Buchwert der im Rahmen von Finanzierungsverhältnissen und Mietkaufverträgen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung betrug zum 31. Dezember 2010 T € 15.657 (2009: T € 23.826).

Während des Geschäftsjahres 2010 erfolgten insgesamt Zugänge in Höhe von T € 11.859 (2009: T € 18.005). Zum 31. Dezember 2010 enthielt die Position „Netzwerk und technische Anlagen“ Anlagen im Bau in Höhe von T € 94 (2009: T € 77).

Die Abschreibungen weist QSC in der Gewinn- und Verlust-Rechnung jeweils in den Kosten der umgesetzten Leistungen, den Marketing- und Vertriebskosten sowie den allgemeinen Verwaltungskosten aus. Aufgrund von besseren Erkenntnissen wurde die Klassifizierung der Vermögenswerte innerhalb der Sachanlagen geändert.

## 15 Geschäfts- oder Firmenwert

Der Geschäfts- oder Firmenwert beträgt unverändert zum Vorjahr T € 49.279.

## 16 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 €	2010
Managed Services	5.720
Produkte	15.543
Wholesale/Reseller	28.016
<b>Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts</b>	<b>49.279</b>

Den erzielbaren Betrag der CGUs ermittelt QSC zunächst auf Basis der Berechnung eines Nutzungswerts 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 8,25 Prozent, im Vorjahr wurde ein Kapitalisierungszinssatz von 9,25 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 2010 eine risikofreie und fristadäquate Alternativenanlage repräsentiert, auch einen Risikozuschlag, der sich sowohl an der Risikostruktur des Unternehmens als auch 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 vernünftiger 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.



## 17 Andere immaterielle Vermögenswerte

in T €	Lizenzen	Software	Kundenan-schaltungen	Sonstige	Summe
<b>Bruttowert 1.1.2009</b>	<b>1.164</b>	<b>14.219</b>	<b>68.678</b>	<b>13.751</b>	<b>97.812</b>
Zugänge	-	2.911	21.067	233	24.211
Abgänge	-	-311	-	-	-311
<b>Bruttowert 31.12.2009</b>	<b>1.164</b>	<b>16.819</b>	<b>89.745</b>	<b>13.984</b>	<b>121.712</b>
Zugänge	113	1.533	15.552	125	17.323
Abgänge	-	-	-	-	-
<b>Bruttowert 31.12.2010</b>	<b>1.277</b>	<b>18.352</b>	<b>105.297</b>	<b>14.109</b>	<b>139.035</b>
<b>Abschreibungen und</b>					
<b>Wertberichtigungen 1.1.2009</b>	<b>412</b>	<b>10.103</b>	<b>33.621</b>	<b>8.668</b>	<b>52.804</b>
Zugänge	294	2.704	31.472	1.091	35.561
Abgänge	-	-311	-	-	-311
<b>Abschreibungen und</b>					
<b>Wertberichtigungen 31.12.2009</b>	<b>706</b>	<b>12.496</b>	<b>65.093</b>	<b>9.759</b>	<b>88.054</b>
Zugänge	175	2.324	24.225	1.298	28.022
Abgänge	-	-	-	-	-
<b>Abschreibungen und</b>					
<b>Wertberichtigungen 31.12.2010</b>	<b>881</b>	<b>14.820</b>	<b>89.318</b>	<b>11.057</b>	<b>116.076</b>
<b>Buchwerte zum 31.12.2009</b>	<b>458</b>	<b>4.323</b>	<b>24.652</b>	<b>4.225</b>	<b>33.658</b>
<b>Buchwerte zum 31.12.2010</b>	<b>396</b>	<b>3.532</b>	<b>15.979</b>	<b>3.052</b>	<b>22.959</b>

In den Zugängen der sonstigen immateriellen Vermögenswerte sind selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte von T € 69 enthalten.

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

## 18 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in T €	2010	2009
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	61.284	53.595

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 30 bis 90 Tagen. Zum 31. Dezember 2010 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von T € 3.913 (2009: T € 7.561) wertgemindert. Das Einzelwertberichtigungskonto entwickelte sich wie folgt:

in T €	2010	2009
<b>Wertberichtigung 1. Januar</b>	<b>7.561</b>	<b>7.135</b>
Aufwandswirksame Zuführungen	742	1.503
Verbrauch	-4.078	-790
Auflösung	-312	-287
<b>Wertberichtigung 31. Dezember</b>	<b>3.913</b>	<b>7.561</b>

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

in T €	2010	2009
davon wertgemindert	4.656	8.147
davon weder überfällig noch wertgemindert	57.510	50.581
davon überfällig, jedoch nicht wertgemindert		
< 90 Tage	3.031	2.428
91 – 120 Tage	-	-
> 120 Tage	-	-
<b>Nicht wertgeminderte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>	<b>65.197</b>	<b>61.156</b>

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

## 19 Forderungen gegenüber Altgesellschafter

Die Forderung gegenüber Altgesellschafter in Höhe von T € 28.358 ergeben sich im Wesentlichen aus der Verpflichtung von TELE2 für den vorzeitigen Ausstieg aus den Verträgen bezüglich der gemeinsamen Netzgesellschaft Plusnet in Höhe von T € 66.226 einerseits sowie dem Erwerb des Minderheitenanteils an Plusnet durch QSC für T € 36.725 andererseits. Die Forderung in Höhe von T € 28.358 wurde im Januar 2011 von TELE2 gezahlt.

## 20 Vorauszahlungen

Die Vorauszahlungen betragen T € 2.883 (2009: T € 2.497) und enthalten im Wesentlichen Vorauszahlungen für Mietleitungen und Technikräume sowie Versicherungen.

## 21 Vorratsvermögen

Das Vorratsvermögen beträgt T € 1.045 (2009: T € 2.372) und enthält die im Vorrat befindlichen Endkundengeräte. Zum Jahresende wurde eine außerplanmäßige Wertberichtigung in Höhe von T € 118 (2009: T € 615) 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 € 2.774 (2009: T € 1.671) und bestehen im Wesentlichen aus Steuerforderungen.

## 23 Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

in T €	2010	2009
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	332	330

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

## 24 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

in T €	2010	2009
Guthaben bei Kreditinstituten	46.233	37.945
Kurzfristige Einlage (2 Monate)	-	3.007
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	46.233	40.952

In den Zahlungsmitteln zum 31. Dezember 2010 waren Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkung in Höhe von T € 699 enthalten. Hierbei handelt es sich um Zahlungsmittel, die bei Kreditinstituten zur Besicherung von Bürgschaften hinterlegt sind.

## 25 Gezeichnetes Kapital

	2010	2009
<b>Gezeichnetes Kapital</b>		
Grundkapital in T €	137.128	136.998
Nennwertlose Stammaktien	137.127.532	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 erhöhte sich im Jahr 2010 um T € 130 ausschließlich durch die Ausgabe von Stammaktien im Rahmen der Aktienoptionsprogramme. Der Nennwert der Anteile beträgt jeweils € 0,01. Alle ausgegebenen Anteile sind voll eingezahlt.

## 26 Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beträgt zum 31. Dezember 2010 T € 139.593 (2009: T € 563.687). In diesem Betrag ist die abgegrenzte aktienbasierte Vergütung aus dem Aktienoptionsprogramm enthalten. Zum 31. Dezember 2010 wurden der Kapitalrücklage T € 424.294 entnommen und zur Abdeckung des Verlustvortrages genutzt.

Eine Verwendung der Kapitalrücklage kann nur nach den Regeln des Aktiengesetzes erfolgen.

## 27 Genehmigtes und bedingtes Kapital

Das genehmigte Kapital beträgt zum Ende des Geschäftsjahres 2010 T € 65.000. Das bedingte Kapital beträgt zum 31. Dezember 2010 T € 28.344.

## 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 2010 und 2009 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 2010	Fälligkeit	2010	2009
<b>Kurzfristige Schulden</b>				
aus Finanzierungsverträgen	7,19	2011	5.493	15.503
gegenüber Kreditinstituten	EURIBOR + 1,00	2011	10.000	15.000
Sonstige kurzfristige Schulden	7,24	2011	576	2.198
<b>Kurzfristige Schulden</b>			<b>16.069</b>	<b>32.701</b>
<b>Langfristige Schulden</b>				
aus Wandelschuldverschreibungen	3,50	2011 – 2019	20	24
aus Finanzierungsverträgen	7,19	2011 – 2013	2.044	7.271
Sonstige langfristige Schulden	7,24	2011 – 2012	-	576
<b>Langfristige Schulden</b>			<b>2.064</b>	<b>7.871</b>
<b>Verzinsliche Schulden</b>			<b>18.133</b>	<b>40.572</b>

Bei den kurzfristigen Schulden gegenüber Kreditinstituten im Jahr 2010 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 aller Forderungen von QSC und Ventelo. Die in Anspruch genommenen Darlehensbeträge dienen der allgemeinen Betriebsmittelfinanzierung und die Inanspruchnahme unterliegt Voraussetzungen, insbesondere der Erfüllung bestimmter Finanzkennzahlen. Der Zinssatz reduzierte sich 2010 aufgrund des Jahresabschlusses 2008 auf den jeweiligen EURIBOR zuzüglich 1,00 Prozent.

Zum 31. Dezember 2010 standen 1.961.941 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 2010 T € 62 (2009: T € -193).

in T €	2010	2009
<b>Anwartschaftsbarwert zum 1. Januar</b>	<b>849</b>	<b>773</b>
Dienstzeitaufwand	58	57
Zinsaufwand	45	46
Versicherungsmathematische Verluste (Gewinne)	246	-18
Pensionszahlungen	-9	-9
<b>Anwartschaftsbarwert zum 31. Dezember</b>	<b>1.189</b>	<b>849</b>
<b>Fondsvermögen zum 1. Januar</b>	<b>-108</b>	<b>-95</b>
Erwartete Erträge des Fondsvermögens	-4	-4
Versicherungsmathematische Verluste	6	6
Beiträge durch die Gesellschaft	-16	-15
<b>Fondsvermögen zum 31. Dezember</b>	<b>-122</b>	<b>-108</b>
<b>Pensionsrückstellung zum 31. Dezember</b>	<b>1.067</b>	<b>741</b>
Abzinsungsfaktor	4,56%	5,41%
Erwartete Verzinsung des Fondsvermögens	3,50%	3,50%
Gehaltssteigerungsrate	3,00%	3,00%
Rententrend	3,00%	3,00%

Die Summe der versicherungsmathematischen Verluste beträgt nach Steuern T € -162. Im Vorjahr betrug der Gewinn T € 12.

Die Pensionsaufwendungen aus den leistungsorientierten Plänen setzen sich wie folgt zusammen:

in T €	2010	2009
Dienstzeitaufwand	58	57
Zinsaufwand	45	46
Erwartete Erträge des Fondsvermögens	-4	-4
<b>Pensionsaufwand</b>	<b>99</b>	<b>99</b>

Die tatsächlichen Verluste des Fondsvermögens betragen hierbei T € 73.

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

in T €	2010	2009	2008	2007	2006
Anwartschaftsbarwert	-1.189	-849	-773	-843	-791
Fondsvermögen	122	108	95	83	70
<b>Unterdeckung</b>	<b>-1.067</b>	<b>-741</b>	<b>-678</b>	<b>-760</b>	<b>-721</b>

QSC hat 2010 keine erfahrungsbedingten Anpassungen der Anwartschaftsbarwerte und des Fondsvermögens vorgenommen.

### 31 Langfristige Schulden gegenüber Minderheitsgesellschafter

Die langfristigen Schulden gegenüber Minderheitsgesellschafter zum 31. Dezember 2009 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. Erläuterungen unter „Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze“).

Am 22. Dezember 2010 hat QSC rückwirkend zum 31. Oktober 2010 den Minderheitsanteil der TELE2 für 36,7 Millionen Euro erworben, somit entfällt diese Position zum 31. Dezember 2010.

### 32 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

in T €	2010	2009
gegenüber unabhängigen Dritten	38.039	40.956
gegenüber nahe stehenden Unternehmen	4	26
<b>Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen</b>	<b>38.043</b>	<b>40.982</b>

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

### 33 Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen beinhalten im Wesentlichen der Höhe nach ungewisse Verpflichtungen gegenüber Dritten aufgrund von Lieferungen und Leistungen, Prozessrisiken sowie Rückstellungen für noch ausstehende Gutschriften. Die Bewertung wurde aufgrund von Erfahrungswerten vergangener Perioden vorgenommen. Die Steuerrückstellungen setzen sich aus T € 1.197 Gewerbesteuer 2010, T € 851 Körperschaftsteuer 2010 sowie T € 167 Lohnsteuer für Vorjahre zusammen.

in T €	2010
<b>Sonstige Rückstellungen per 1. Januar</b>	<b>907</b>
Zugänge	457
Inanspruchnahme	-254
Auflösung	-403
<b>Sonstige Rückstellungen per 31. Dezember</b>	<b>707</b>
<b>Rückstellungen aufgrund von Lieferungen und Leistungen per 1. Januar</b>	<b>116</b>
Zugänge	161
Inanspruchnahme	-51
Auflösung	-51
<b>Rückstellungen aufgrund von Lieferungen und Leistungen per 31. Dezember</b>	<b>175</b>
<b>Prozessrisiken per 1. Januar</b>	<b>243</b>
Zugänge	960
Inanspruchnahme	-
Auflösung	-
<b>Prozessrisiken per 31. Dezember</b>	<b>1.203</b>
<b>Sonstige Rückstellungen per 31. Dezember</b>	<b>2.085</b>

in T €	2010
<b>Steuerrückstellungen per 1. Januar</b>	<b>771</b>
Zugänge	1.844
Inanspruchnahme	-400
Auflösung	-
<b>Steuerrückstellungen per 31. Dezember</b>	<b>2.215</b>



### 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.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr bildete das Unternehmen zudem einen passivischen Rechnungsabgrenzungsposten für die Zahlung von TELE2 in Höhe von T € 66.226 für die vorzeitige Beendigung des ursprünglich mindestens bis 31. Dezember 2013 laufenden Vertrages über die Zusammenarbeit bei der DSL-Netzgesellschaft Plusnet; dieser Betrag wird über die Restlaufzeit des Vertrages erfolgswirksam aufgelöst.

### 35 Sonstige kurzfristige Schulden

Alle sonstigen kurzfristigen Schulden haben eine Laufzeit von unter einem Jahr und betreffen im Wesentlichen die Umsatzsteuerverbindlichkeit.

## ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

### 36 Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2010 T € 56.595 (2009: T € 65.494). Das Ergebnis vor Steuern, korrigiert um die Abschreibung führte im Vergleich zum Vorjahr zu einer Verbesserung des Cashflows um T € 3.007. Dem gegenüber stand eine Reduktion in Höhe von T € 11.906 aus den übrigen Veränderungen, insbesondere aus den Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Die gezahlten Ertragsteuern in Höhe von T € 536 (2009: T € 271) sind dem Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit zuzuordnen.

### 37 Cashflow aus Investitionstätigkeit

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug in 2010 T € -25.134 (2009: T € -40.331). Von den Investitionen in 2010 in Höhe von T € -29.182 wurden T € 2.324 über Leasing finanziert und somit an dieser Stelle nicht ausgewiesen. Ebenso sind Investitionen von T € 1.481, die TELE2 gezahlt hat, nicht enthalten. Darüber hinaus wurden per Saldo Investitionen in Höhe von weiteren T € 242 nicht gezeigt, da sie entweder erst 2011 zu einem Mittelabfluss führen oder schon aus 2009 stammten und erst in 2010 abgeflossen sind.

### 38 Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2010 T € -26.180 (2009: T € -33.034). Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus der Tilgung von zinstragenden Schulden in Höhe von T € 24.760. Darüber hinaus wurden T € 1.690 an TELE2 ausgeschüttet. Die gezahlten Zinsen in Höhe von T € 1.356 und die erhaltenen Zinsen in Höhe von T € 237 sind dem Cashflow aus Finanzierungstätigkeit zuzuordnen.

## SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

## 39 Tochterunternehmen

Der Konzernabschluss von QSC beinhaltet folgende Beteiligungen:

in T €	Anteil 31.12.2010 in %	Eigenkapital 31.12.2010	Jahresergebnis 2010
<b>Tochterunternehmen</b>			
<b>(Angaben gemäß HGB-Einzelabschluss)</b>			
Plusnet GmbH & Co. KG („Plusnet“), Köln	100	49.938	750
Ventelo GmbH („Ventelo“), Köln	100	8.134	670
Q-DSL home GmbH („DSL home“), Köln	100	1.293	21*
010090 GmbH („010090“), Köln	100	156	21*
EPAG Domainservices GmbH („EPAG“), Bonn	100	25	195*
Broadnet Services GmbH („Broadnet Services“), Köln	100	19	-8*
BroadNet Deutschland GmbH („BroadNet Deutschland“), Köln	100	2.898	28*
01098 Telecom GmbH („01098“), Köln	100	25	21*
01012 Telecom GmbH („01012“), Köln	100	27	21*
010052 Telecom GmbH („010052“), Köln (vormals Q-DSL privat GmbH)	100	25	7*
tengo GmbH („tengo“), Köln	100	23	-2*
F&Q Netzbetriebs GmbH & Co. KG („F&Q Netzbetriebs“), Köln	100	26	-
F&Q Netzbetriebs Verwaltungs GmbH („F&Q Netzbetriebs Verwaltung“), Köln	100	25	-
Intellinet Call by Call Communication Services GmbH & Co. KG („Intellinet“) (vormals T&Q Netzbetriebs GmbH & Co. KG), Köln	100	25	-
T&Q Verwaltungs GmbH („T&Q“), Köln	100	25	-

\* Jahresergebnis vor Ergebnisübernahme

Folgende Tochtergesellschaften machen von den Befreiungsmöglichkeiten des § 264 Abs. 3 HGB Gebrauch: DSL home, 010090, EPAG, BroadNet Deutschland, Broadnet Services, 01098, 01012, 010052 und tengo GmbH.

**Plusnet** • Am 10. Juli 2006 gründete QSC mit TELE2 die Plusnet. Nach dem Erwerb des Minderheitenanteils von 32,5 Prozent von der TELE2 am 22. Dezember 2010 besitzt QSC 100 Prozent der Anteile. Die Aufgabe von Plusnet ist der fortlaufende Betrieb des bundesweiten DSL-Netzes.

**Ventelo** • Am 13. Dezember 2002 beteiligte sich QSC mit 100 Prozent an Ventelo, einem deutschlandweit tätigen Telekommunikationsunternehmen, das Sprachtelefondienste 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.

**tengo** • Am 15. Januar 2010 gründete QSC die tengo GmbH mit einem Stammkapital von T € 25. tengo vermarktet Sprachprodukte für Privatkunden, insbesondere Call-by-Call-Angebote.

**F&Q Netzbetriebs GmbH & Co. KG** • Mit Kaufvertrag vom 6. September 2010 erwarb QSC 100 Prozent der F&Q Netzbetriebs GmbH & Co. KG mit einem Kommanditanteil von T € 1 sowie die Komplementärin, die F&Q Netzbetriebs Verwaltungs GmbH. Das Stammkapital der Komplementärin beträgt T € 25 und besteht aus einem Geschäftsanteil im Nennbetrag von T € 25, der durch die F&Q Netzbetriebs GmbH & Co. KG selbst gehalten wird. Die F&Q stellt Sprach- und Internetdienstleistungen für Kunden der freenet Cityline GmbH zur Verfügung. Hier hat eine Netzkooperation zwischen QSC und freenet stattgefunden. Der Kaufpreis betrug insgesamt T € 26. Es wurden im Wesentlichen liquide Mittel übernommen.

**T&Q Netzbetriebs GmbH & Co. KG** • Mit Kaufvertrag vom 29. Dezember 2010 erwarb QSC 100 Prozent der T&Q Netzbetriebs GmbH & Co. KG mit einem Kommanditanteil von T € 25 sowie die Komplementärin, die T&Q Verwaltungs GmbH. Das Stammkapital der Komplementärin beträgt T € 25 und besteht aus einem Geschäftsanteil im Nennbetrag von T € 25, der durch die T&Q Netzbetriebs GmbH & Co. KG selbst gehalten wird. Die T&Q dient dem Angebot von Sprachdienstleistungen für TELE2. Hier hat eine Netzkooperation zwischen QSC und TELE2 stattgefunden. Der Kaufpreis betrug insgesamt T € 50. Es wurden im Wesentlichen liquide Mittel übernommen.

## 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.

Der Geschäftsbereich Managed Services adressiert rund 8.300 größere und mittlere Unternehmen in Deutschland. Für diese Zielgruppe entwickelt und betreibt QSC maßgeschneiderte ITK-Lösungen und vertreibt diese direkt über ein rund 30-köpfiges Key-Account-Management. Die Grundlage dieser Managed Services bilden in der Regel IP-basierte virtuelle private Netze (IP-VPN). Auf der Basis solcher IP-VPN bietet QSC zahlreiche Dienste wie den Betrieb software-basierter Telefonanlagen und die Wartung von lokalen Netzwerken und Endgeräten.

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

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

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

in T €	Managed Services	Produkte	Wholesale/ Reseller	Überleitung	Konzern
<b>Geschäftsjahr 2010</b>					
Umsatzerlöse	74.044	85.718	262.344	-	422.106
Kosten der umgesetzten Leistungen	-35.121	-45.282	-193.181		-273.584
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>38.923</b>	<b>40.436</b>	<b>69.163</b>	<b>-</b>	<b>148.522</b>
Marketing- und Vertriebskosten	-12.456	-12.026	-19.023		-43.505
Allgemeine Verwaltungskosten	-9.314	-9.162	-7.985		-26.461
Abschreibungen	-10.663	-11.218	-35.258		-57.139
Nicht zahlungswirksame					
aktienbasierte Vergütung	-18	-19	-18		-55
Sonstiges betriebliches Ergebnis	-293	-297	106		-484
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>6.179</b>	<b>7.714</b>	<b>6.985</b>	<b>-</b>	<b>20.878</b>
Vermögenswerte	69.714	81.472	172.546	8.484	332.216
Schulden	14.788	18.111	111.161	4.108	148.168
Investitionen	6.528	7.609	15.045	-	29.182
<b>Geschäftsjahr 2009</b>					
Umsatzerlöse	74.261	92.066	254.219	-	420.546
Kosten der umgesetzten Leistungen	-41.429	-49.025	-187.363		-277.817
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>32.832</b>	<b>43.041</b>	<b>66.856</b>	<b>-</b>	<b>142.729</b>
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
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>-145</b>	<b>4.609</b>	<b>5.208</b>	<b>-</b>	<b>9.672</b>
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

In den Geschäftsjahren 2009 und 2010 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 2010 zwei Kunden, deren Anteil am Gesamtumsatz größer 10 Prozent betrug, und zwar 20 Prozent bzw. 12 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. 2009 und 2010 sind keine Zeichnungen von Wandelschuldverschreibungen unter dem AOP2004 erfolgt.

	2010	2009
<b>AOP2006</b>		
Durchschnittliche erwartete Laufzeit AOP2006	8 Jahre	8 Jahre
Dividendenrendite	0,00%	0,00%
Durchschnittlicher risikofreier Anlagenszins	2,73%	3,17%
Volatilität (3 Jahre)	57,52%	57,68%
Durchschnittlicher Optionswert in €	0,97	0,75
Optionswert für die in der Periode gewährten Wandelschuldverschreibungen in €	82.694	189.457



Die zum 31. Dezember 2009 und 2010 ausstehenden Wandelschuldverschreibungen aller Programme verteilen sich wie folgt:

	Anzahl der Wandelschuld- verschreibungen	Gewichteter Ausübungspreis in €
<b>Ausstehend zum 31. Dezember 2008</b>	<b>2.240.040</b>	<b>3,62</b>
in 2009 neu ausgegeben	253.000	1,18
in 2009 verfallen	-86.777	4,46
in 2009 ausgeübt	-	-
<b>Ausstehend zum 31. Dezember 2009</b>	<b>2.406.263</b>	<b>3,33</b>
in 2010 neu ausgegeben	85.000	1,55
in 2010 verfallen	-399.927	3,63
in 2010 ausgeübt	-129.395	2,11
<b>Ausstehend zum 31. Dezember 2010</b>	<b>1.961.941</b>	<b>3,27</b>

Die Bandbreite für die Ausübungspreise der ausstehenden 1.961.941 Wandelschuldverschreibungen liegt zwischen 1,00 Euro und 5,68 Euro und die Restzeit zur Ausübung reicht von unmittelbar ausübbar bis zum 23. August 2018. 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 2018.

Zum Bilanzstichtag waren von den ausstehenden Wandelschuldverschreibungen 1.614.504 ausübbar, die verbleibenden Wandelschuldverschreibungen unterlagen den festgelegten Sperrfristen.

## 42 Geschäftsbeziehungen mit nahe stehenden Unternehmen und Personen

Im Jahr 2010 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
<b>Geschäftsjahr 2010</b>				
IN-telegence GmbH & Co. KG	711	50	929	57
Teleport Köln GmbH	15	5	16	8
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	178	-	233
Dr. Bernd Schlobohm	-	98	-	-
<b>Geschäftsjahr 2009</b>				
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	-	-

in T €	Forderungen	Schulden
<b>Zum 31.12.2010</b>		
IN-telegence GmbH & Co. KG	70	-4
Teleport Köln GmbH	3	-
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	-
<b>Zum 31.12.2009</b>		
IN-telegence GmbH & Co. KG	153	-2
Teleport Köln GmbH	1	-3
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	-21

Die IN-telegence GmbH & Co. KG ist ein Anbieter von Mehrwertdiensten im Telekommunikationsbereich. Die Teleport Köln GmbH unterstützt QSC bei der Installation von Endkundenanschlüssen. Die QS Communication Verwaltungs Service GmbH berät QSC im Produktmanagement von Sprachprodukten. Die Aufwendungen für den Vorstandsvorsitzenden Dr. Bernd Schlobohm betreffen die Zuführung zur Pensionsrückstellung. Die im Konzernabschluss ausgewiesene Verpflichtung beträgt T € 954 (Vorjahr: T € 741) nach Verrechnung mit Fondsvermögen in Höhe von T € 122 (Vorjahr: T € 108).

### 43 Latente Steuern

Für die Berechnung der latenten Steuern verwandte QSC aufgrund der Unternehmensteuerreform 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	Aktiv	Passiv	Konzern-Gewinn- und Verlust-Rechnung	
	2010		2009		2010	2009
<b>Aktive und passive latente Steuern</b>						
Immaterielle Vermögenswerte	-	6.007	-	9.064	-3.057	-3.610
Sachanlagen	-	8.405	-	6.326	2.079	2.594
Wertpapiere des Umlaufvermögens und sonstige Vermögenswerte	-	10	-	9	1	-
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-	-	-	-	-	51
Forderungen Verbundbereich	-	39	-	39	-	-
Rechnungsabgrenzung	36	301	-	85	180	-90
Sonstige Forderungen	13	36	13	72	-36	-61
Umsatzabgrenzung	1.849	-	4.080	-	2.231	2.633
Pensionsrückstellung und sonstige Rückstellungen	22	1.109	-	234	931	183
Sonstige Schulden	-	-	-	-	-	-51
<b>Summe der latenten Steuern auf temporäre Differenzen</b>	<b>1.920</b>	<b>15.907</b>	<b>4.093</b>	<b>15.829</b>	<b>2.329</b>	<b>1.649</b>
<b>Summe der latenten Steuern auf Verlustvorträge</b>	<b>18.363</b>	<b>-</b>	<b>8.680</b>	<b>-</b>	<b>9.683</b>	<b>-</b>
<b>Summe der latenten Steuern vor Saldierung</b>	<b>20.283</b>	<b>15.907</b>	<b>12.773</b>	<b>15.829</b>		
Saldierung	-11.799	-11.799	-12.773	-12.773		
<b>Summe der latenten Steuern</b>	<b>8.484</b>	<b>4.108</b>	<b>-</b>	<b>3.056</b>		

Die temporären Unterschiede im Zusammenhang mit Anteilen an Tochterunternehmen, für die keine latenten Steuerschulden bilanziert sind, betrug 2010 T € 22.917 (2009: T € 17.364).

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

in T €	2010	2009
<b>Überleitungsrechnung</b>		
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>18.845</b>	<b>7.195</b>
Steuersatz	31,58%	31,58%
Erwarteter Steueraufwand	5.951	2.272
Steuerliche Auswirkungen von		
Veränderung der Wertberichtigung latenter Steuern auf Verlustvorträge	-9.683	-339
nicht abziehbaren Betriebsausgaben	1.170	400
unterlassener Aktivierung latenter Steuern auf Verlustvorträge	-2.687	-693
permanenten Differenzen	-94	155
periodenfremdem Ertrag	-100	-26
Sonstige	120	-88
<b>Übergeleiteter Steueraufwand</b>	<b>-5.323</b>	<b>1.681</b>

Der übergeleitete Steueraufwand setzt sich zusammen aus T € 1.179 Gewerbesteueraufwand, T € 851 Körperschaftsteueraufwand sowie T € 7.353 latenter Steuerertrag. Im Geschäftsjahr 2010 wurde ein Steueraufwand in Höhe von T € 73 im Zusammenhang mit der Erfassung von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten direkt dem Eigenkapital gutgeschrieben. Zum 31. Dezember 2010 beliefen sich die körperschaftsteuerlichen Verlustvorträge auf 443 Millionen Euro (2009: 457 Millionen Euro) und die gewerbesteuerlichen Verlustvorträge auf 439 Millionen Euro (2009: 453 Millionen Euro). Diese steuerlichen Verluste können unbegrenzt mit den künftigen zu versteuernden Ergebnissen der Unternehmen, in denen diese Verluste entstanden sind, verrechnet werden. Im Geschäftsjahr 2010 wurden aktive latente Steuern auf Verlustvorträge in Höhe von 18,4 Millionen Euro angesetzt, da nach dem positiven Ergebnis des Geschäftsjahres 2010 auch in den Jahren 2011 bis 2013 ein steuerpflichtiges Ergebnis der QSC AG geplant ist. Für noch nicht genutzte körperschaftsteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 385 Millionen Euro bzw. noch nicht genutzte gewerbesteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 380 Millionen Euro wurde in der Bilanz kein latenter Steueranspruch angesetzt.

#### 44 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.

Für den Sachverhalt wurde eine Rückstellung gebildet.

Im Rechtsstreit zwischen der Deutschen Telekom AG und der Ventelo GmbH über zu viel gezahlte Beträge konnte im Mai 2010 ein Vergleich zwischen beiden Parteien geschlossen werden. Es ergaben sich hieraus keine wesentlichen Einflüsse auf die Vermögens- und Ertragslage im Konzern für das Geschäftsjahr 2010.

#### 45 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 €	2010	2009
bis 1 Jahr	637	633
1 bis 5 Jahre	601	541
<b>Operating-Leasing-Verträge</b>	<b>1.238</b>	<b>1.174</b>

Im Geschäftsjahr 2010 erfasste QSC Aufwendungen aus Operating-Leasing-Verhältnissen in Höhe von T € 886 (2009: T € 1.009).

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

in T €	2010	2009
Finanzierungs- und Mietkaufverträge		
bis 1 Jahr	6.335	18.645
1 bis 5 Jahre	2.096	8.035
<b>Summe Zahlungsverpflichtungen</b>	<b>8.431</b>	<b>26.680</b>
abzüglich Zinsanteil	-318	-1.131
<b>Barwert der Zahlungsverpflichtungen</b>	<b>8.113</b>	<b>25.549</b>

**Sonstige finanzielle Verpflichtungen** • Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen in den kommenden Geschäftsjahren für langfristig abgeschlossene Verträge, insbesondere für Glasfaserleitungen, Technikräume und Büroräume betragen 2010 T € 52.803 (2009: T € 53.046). Das Bestellobligo für zukünftige Investitionen belief sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf T € 5.932 (2009: T € 5.514).

**Bürgschaften** • Zum 31. Dezember 2010 bestanden keine Bürgschaftsverpflichtungen.

#### 46 Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements

Die finanziellen Verbindlichkeiten umfassen im Wesentlichen Finanzierungs- und Mietkaufverträge, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und 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 2010 und 2009 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 Finanzierungsverträgen festverzinsliches Fremdkapital. Der Anteil des variabel verzinslichen Fremdkapitals am gesamten verzinslichen Fremdkapital beträgt zum 31. Dezember 2010 55 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 €
2010	+ 100	362
2010	- 100	-362
2009	+ 100	260
2009	- 100	-260

**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 18 ausgewiesenen Buchwert der Forderungen begrenzt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr bestanden keine wesentlichen Konzentrationen von Ausfallrisiken. Hinsichtlich der nicht wertberichtigten Forderungen gehen wir 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 Finanzierungsverträgen 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 2011	Fällig bis Ende 2012	Fällig bis Ende 2013	Summe
Schulden aus Finanzierungsverträgen	7.537	-	5.752	1.891	205	7.848
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	38.043	-	38.043	-	-	38.043
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	10.000	-	10.050	-	-	10.050
Sonstige Schulden aus Finanzierungsverträgen	576	-	583	-	-	583
Sonstige kurz- und langfristige Schulden	12.675	-	12.675	-	-	12.675
<b>Zum 31. Dezember 2010</b>	<b>68.831</b>	<b>-</b>	<b>67.103</b>	<b>1.891</b>	<b>205</b>	<b>69.199</b>

in T €	Buchwert	Täglich fällig	Fällig bis Ende 2010	Fällig bis Ende 2011	Fällig bis Ende 2012	Summe
Schulden aus Finanzierungsverträgen	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 Finanzierungsverträgen	2.774	-	2.331	583	-	2.914
Sonstige kurz- und langfristige Schulden	7.844	-	7.844	-	-	7.844
<b>Zum 31. Dezember 2009</b>	<b>89.375</b>	<b>-</b>	<b>82.536</b>	<b>5.344</b>	<b>2.690</b>	<b>90.570</b>



**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 €	2010	2009
<b>Kapitalsteuerung</b>		
Schulden aus Finanzierungsverträgen	-7.537	-22.775
Kurz- und langfristige Schulden	-576	-2.774
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-10.000	-15.000
<b>Verzinsliches Fremdkapital</b>	<b>-18.113</b>	<b>-40.549</b>
Zuzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	46.233	40.952
Zuzüglich zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte	332	330
<b>Nettoliquidität</b>	<b>28.452</b>	<b>733</b>
Eigenkapital	184.048	159.712
Bilanzsumme	332.216	311.310
<b>Eigenkapitalquote</b>	<b>55%</b>	<b>51%</b>

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 Schulden aus Finanzierungsverträgen.

#### 47 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	
		2010	2009	2010	2009
<b>Klassen von Finanzinstrumenten</b>					
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	ACAC	46.233	40.952	46.233	40.952
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AFS	332	330	332	330
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	ACAC	61.284	53.595	61.284	53.595
Forderungen gegenüber Altgesellschafter	ACAC	28.358	-	28.358	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	38.043	40.982	38.043	40.982
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	10.000	15.000	10.000	15.000
Schulden aus Finanzierungsverträgen	FLAC	7.537	22.775	7.848	23.766
Sonstige kurz- und langfristige Schulden	FLAC	13.251	10.618	13.258	10.758
Aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:					
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten	ACAC	135.875	94.547	135.875	94.547
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AFS	332	330	332	330
Finanzielle Schulden zu fortgeführten Anschaffungskosten	FLAC	68.831	89.375	69.142	90.506

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. Dieses gilt auch für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten. Die beizulegenden Zeitwerte der Schulden aus Finanzierungsverträgen sowie der sonstigen kurz- und langfristigen Schulden wurden unter Verwendung von marktüblichen Zinssätzen berechnet. Der beizulegende Zeitwert der zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerten wurde anhand von Marktpreisen ermittelt.

in T €	aus Zinsen, Dividenden	aus der Folgebewertung		Nettoergebnis	
		Wertberichtigung	zu Fair Value	2010	2009
Assets carried at Amortised Cost (ACAC)	259	-742	-	-483	-727
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)	-	-	2	-	3
Financial Liabilities measured at Amortised Cost (FLAC)	-1.892	-	-	-1.892	-3.183
<b>Nettoergebnisse nach Bewertungskategorien</b>	<b>-1.633</b>	<b>-742</b>	<b>2</b>	<b>-2.375</b>	<b>-3.907</b>

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

#### **48 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 18. Juni 2009 bzw. ab deren Geltung in der Fassung vom 26. Mai 2010 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.

#### **49 Honorare Wirtschaftsprüfer**

Für die Dienstleistungen des Abschlussprüfers des Konzernabschlusses erfasste QSC im Geschäftsjahr 2010 als Aufwand für die Abschlussprüfung T € 203 und für sonstige Dienstleistungen T € 67.

#### **50 Vergütung Vorstand**

Die Gesamtvergütung der Mitglieder des QSC-Vorstands belief sich im Geschäftsjahr 2010 auf 1,70 Millionen Euro gegenüber 2,34 Millionen Euro im Vorjahr, als temporär mit Bernd Puschen-dorf (bis 31. Januar 2009) und Markus Metyas (bis 15. April 2009) noch zwei zusätzliche Vorstandsmitglieder amtiert hatten. Von dieser Gesamtvergütung entfielen 50,8 Prozent auf fixe, 46,5 Prozent auf variable Gehaltsbestandteile und 2,7 Prozent auf Nebenleistungen. Kredite an Vorstandsmitglieder wurden nicht gewährt. Der Rückgang im Vergleich zu 2009 ist neben der temporär höheren Zahl der Vorstandsmitglieder auch eine Folge der einmaligen Gewährung von 250.000 Aktienoptionen an das neue Vorstandsmitglied Joachim Trickl im Jahr 2009. Zudem hatte der Vorstand angesichts der noch schwierigen gesamtwirtschaftlichen Lage Anfang 2010 freiwillig auf einen Teil seiner variablen Vergütung für das Jahr 2009 verzichtet. Die hierfür bereits gebildeten Rückstellungen wurden in Höhe von 0,12 Millionen Euro erfolgswirksam im Jahr 2010 aufgelöst und minderten die Höhe der Gesamtvergütung. Ohne diese Sondereffekte lag die Vorstandsvergütung der drei amtierenden Vorstände auf dem Niveau des Vorjahres.

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.

## 51 Risiken

Die Risiken werden ausführlich im Risikobericht im Lagebericht erläutert.

## 52 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

QSC hat am 21. Dezember 2010 den Erwerb sämtlicher Anteile der IP Partner AG, Nürnberg, mitgeteilt. Der wirtschaftliche Übergang der Aktien erfolgte zum 3. Januar 2011 (Erwerbsstichtag). Der im Jahr 2000 gegründete IT-Dienstleister ist ein schnell wachsender Anbieter für Hosting und IT-Outsourcing-Services für den Mittelstand. Nach vorläufigen Erkenntnissen hat IP Partner mit knapp 60 Mitarbeitern im Geschäftsjahr 2010 einen Umsatz von voraussichtlich 14 Millionen Euro und ein positives Ergebnis erzielt. IP Partner betreibt zwei Rechenzentren in München und Nürnberg mit mehr als 10.000 Servern für mehr als 1.000 Geschäftskunden. Der Bau weiterer Rechenzentren mit einer Fläche von insgesamt 3.000 Quadratmetern befindet sich in der Umsetzung. QSC beschleunigt mit der Akquisition den Transformationsprozess von einem TK- zu einem integrierten ITK-Serviceanbieter und kann damit ihren überwiegend mittelständischen Kunden künftig ein weitaus breiteres Leistungsspektrum anbieten.

Der Kaufpreis beinhaltet zwei Komponenten: Zum 3. Januar 2011 zahlte QSC 15 Millionen Euro in bar an die bisherigen Gesellschafter; weitere 10 Millionen Euro werden bis spätestens Ende April 2012 in Abhängigkeit von verschiedenen Voraussetzungen fällig, wozu insbesondere ein anhaltend hohes Unternehmenswachstum zählt.

Die erstmalige Bilanzierung des Unternehmenszusammenschlusses ist zum Zeitpunkt der Freigabe des Konzernabschlusses durch den Vorstand zur Weitergabe an den Aufsichtsrat noch nicht vollständig. Insbesondere liegen verwertbare Erkenntnisse über die erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden und deren beizulegende Zeitwerte noch nicht vor. Die erstmalige Konsolidierung wird im Zwischenabschluss für das erste Quartal 2011 berücksichtigt werden.

Köln, 23. März 2011

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, 23. März 2011

QSC AG  
Der Vorstand



Dr. Bernd Schlobohm  
Vorstandsvorsitzender



Jürgen Hermann



Joachim Trickl

» In einem Konsortium entwickelt QSC eine SensorCloud für vernetzte Sensoren, Steuerungsdaten und -anwendungen. Diese Innovation bietet eine neue Möglichkeit der Erfassung, Speicherung und Weiterverarbeitung von Messdaten aus unterschiedlichsten Anwendungsbereichen und Branchen – von Umwelt über Mobilität bis hin zu Produktionsmaschinen. Das BMWi fördert dieses ITK-Projekt und zeichnete es im März 2011 mit einem Innovationspreis aus.«

## Corporate Governance

<u>Erklärung zur Unternehmensführung/Corporate-Governance-Bericht</u>	<u>130</u>		
<u>Aktionäre und Hauptversammlung</u>	<u>130</u>	<u>Aufsichtsrat</u>	<u>132</u>
<u>Zusammenwirken von Vorstand</u>		<u>Transparenz und Rechnungslegung</u>	<u>134</u>
<u>und Aufsichtsrat</u>	<u>131</u>	<u>Compliance</u>	<u>134</u>
<u>Vorstand</u>	<u>131</u>		
<u>Vergütungsbericht</u>			<u>135</u>
<u>Entsprechenserklärung</u>			<u>139</u>
<u>Mandate des Aufsichtsrats</u>			<u>142</u>

## Erklärung zur Unternehmensführung/ Corporate-Governance-Bericht

**QSC ist guter Corporate Governance verpflichtet** • Corporate Governance steht für eine verantwortungsvolle und auf nachhaltige Wertschöpfung ausgerichtete Führung und Kontrolle von Unternehmen. Vorstand und Aufsichtsrat von QSC sehen sich ihr verpflichtet und gewährleisten mit einer verantwortungsvollen, langfristig angelegten Unternehmensführung den Bestand des Unternehmens und eine nachhaltige Steigerung dessen Wertes. QSC entspricht daher auch weitestgehend den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex („Kodex“). An wenigen Stellen weicht das Unternehmen aber bewusst ab. Es handelt sich in erster Linie um Empfehlungen, die zu wenig die Situation unternehmergeführter, 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, zuletzt in der Aufsichtsratssitzung am 18. November 2010. Im Folgenden berichtet der Vorstand auch im Namen des Aufsichtsrats über die Corporate Governance gemäß Ziffer 3.10 des zuletzt im Mai 2010 aktualisierten Kodex. Der nachfolgende Bericht integriert den nach Ziffer 4.2.5 des Kodex geforderten Vergütungsbericht und enthält zudem Ausführungen gemäß § 289a HGB über die Unternehmensführung.

Verantwortungsvolle und langfristig angelegte Führung des Unternehmens

### AKTIONÄRE UND HAUPTVERSAMMLUNG

**Hauptversammlung trifft zentrale Entscheidungen** • Die jährliche ordentliche Hauptversammlung findet in der Regel in den ersten fünf Monaten des nachfolgenden Geschäftsjahres statt, jede Aktie besitzt hier eine Stimme. Die Hauptversammlung entscheidet über die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat, Satzungsänderungen sowie wesentliche unternehmerische Maßnahmen und wählt die Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat und den Abschlussprüfer. Der Vorstand legt ihr zudem den Jahres- und den Konzernabschluss vor.

Zur Hauptversammlung werden die Aktionäre auf dem Postweg eingeladen, da QSC 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 informieren. Alle relevanten Unterlagen sind auf der Website des Unternehmens verfügbar.

In der Hauptversammlung erleichtert QSC den Aktionären die Wahrnehmung ihrer Rechte: Abwesende Aktionäre können in der Hauptversammlung ihr Stimmrecht durch einen Bevollmächtigten ihrer Wahl oder einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter des Unternehmens ausüben lassen.



## ZUSAMMENWIRKEN VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

**Vertrauensvolle und enge Zusammenarbeit** • 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 zusammen. Vorstand und Aufsichtsrat sehen sich der Steigerung des nachhaltigen Unternehmenswertes verpflichtet und erachten eine gute Corporate Governance als unerlässlich, um dies zu erreichen.

Der Vorstand berichtet dem Aufsichtsrat zeitnah und umfassend über alle 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 dabei offen und vertrauensvoll. Die notwendigen Unterlagen, insbesondere den Jahresabschluss, den Konzernabschluss und den Prüfungsbericht, erhält er rechtzeitig vor den jeweiligen Sitzungen.

## VORSTAND

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

Der Vorstand tagt mindestens zweimal monatlich als Organ und darüber hinaus regelmäßig im Rahmen einer Sitzung der Geschäftsleitung, deren Funktionsweise im Konzernlagebericht im Kapitel „Leitung und Kontrolle“ beschrieben wird. Er entscheidet über die vom Gesetz oder der Satzung vorgegebenen Themen hinaus, insbesondere über Maßnahmen und Geschäfte, die für QSC von großer Bedeutung sind oder mit denen ein größeres wirtschaftliches Risiko verbunden ist.

Vorstand entscheidet  
über alle Geschäfte  
von großer Bedeutung

Laut Geschäftsordnung des Vorstands bedürfen Entscheidungen der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Darüber hinaus regelt ein Geschäftsverteilungsplan die Verantwortlichkeiten für bestimmte Aufgabenbereiche. Das einzelne Vorstandsmitglied führt diese Bereiche im Rahmen der Vorstandsbeschlüsse in eigener Verantwortung. Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Aufgabenverteilung zum Jahresende 2010:

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

**Vorstand trifft Entscheidungen im Plenum** • 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.

Der Aufsichtsrat bestellt alle Vorstände von QSC jeweils für einen Zeitraum von drei bis maximal fünf Jahren. Er lässt sich bei der Besetzung des Vorstands ausschließlich von der Qualifikation der zur Verfügung stehenden Personen leiten und weist in diesem Zusammenhang dem Geschlecht keine vorrangige Entscheidungsrelevanz zu.

Aufsichtsrat bestellt  
Vorstände für drei bis  
maximal fünf Jahre

## AUFSICHTSRAT

**Qualifikation entscheidet über Besetzung des Aufsichtsrats** • Dem Aufsichtsrat von QSC gehören laut Satzung sechs Mitglieder an. Da das Unternehmen in der Regel mehr als 500 Arbeitnehmer beschäftigt, greift das Drittelbeteiligungsgesetz, sodass zwei Drittel der Aufsichtsräte von den Anteilseignern und ein Drittel von den Arbeitnehmern gewählt werden. Die Amtszeiten der Vertreter der Anteilseigner und der Arbeitnehmervertreter enden mit Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2012.

Dem Aufsichtsrat gehört eine ausreichende Zahl unabhängiger Mitglieder an

Bei den Vorschlägen zur Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern wird darauf geachtet, dass seine Mitglieder insgesamt über die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung der Aufgaben erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen und dem Gremium eine ausreichende Zahl unabhängiger Mitglieder angehört. Nur ein Aufsichtsratsmitglied, QSC-Mitgründer Gerd Eickers, war bis 31. Dezember 2003 Mitglied des Vorstands. Mit Ausnahme einer Altersgrenze hat der Aufsichtsrat bislang keine darüber hinausgehenden Ziele für seine Zusammensetzung benannt.

**Aufsichtsrat in alle grundlegenden Entscheidungen eingebunden** • Der Aufsichtsrat 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 Bericht des Aufsichtsrats informiert auf den Seiten 7ff. ausführlich über die Tätigkeit des Gremiums und seiner Ausschüsse.

**Aufsichtsrat unterhält drei Ausschüsse** • 2010 bestanden mit dem Nominierungs-, dem Prüfungs- und dem Vergütungsausschuss drei Ausschüsse. Gemäß der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats hat der Nominierungsausschuss als lediglich vorbereitender Ausschuss zwei Mitglieder, die anderen Ausschüsse haben jeweils 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 regelmäßige Überprüfung des Vergütungssystems des Vorstands erfolgt dessen ungeachtet im Vergütungsausschuss, da dessen Mitglieder mit ihren Kompetenzen am besten in der Lage sind, das Thema Vorstandsvergütung zu behandeln. 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 UND RECHNUNGSLEGUNG

**Umfassende und zeitnahe Information** • 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](http://www.qsc.de/de/qsc-ag/investor-relations.html) finden Interessierte Ad-hoc- und Pressemitteilungen, Finanztermine, umfangreiche Unterlagen zu wichtigen Ereignissen sowie Quartals- und Geschäftsberichte. Den 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 und Aufsichtsrat geprüft. Die Quartalsberichte legt das Unternehmen binnen 45 Tagen nach Ende des Berichtszeitraums vor. Der Internetauftritt enthält darüber hinaus Angaben über den Erwerb und die Veräußerung von QSC-Aktien und sich darauf beziehender Derivate durch Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sowie ihm nahe stehender Personen, sofern der Wert der getätigten Geschäfte die Summe von 5.000 Euro innerhalb eines Kalenderjahres erreicht bzw. übersteigt. Im Geschäftsjahr 2010 gab es keine meldepflichtigen Transaktionen nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz.

2010 gab es bei QSC keine meldepflichtigen Transaktionen

## COMPLIANCE

**Minimierung des Risikos von Fehlverhalten** • Das Wertesystem von QSC basiert auf partnerschaftlicher Zusammenarbeit und gegenseitigem Respekt und überträgt jedem Mitarbeiter ein hohes Maß an Verantwortung. Doch 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 und von der Allgemeinheit abzuwenden. Der faire, offene und vertrauensvolle Umgang mit internen und externen Ansprechpartnern zählt zu den im Konzernlagebericht auf Seite 34 näher erläuterten Leitsätzen von QSC und wird im betrieblichen Alltag konsequent 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 auf die Einhaltung des Vieraugenprinzips bzw. die Trennung von Verantwortlichkeiten; jeder liquiditätswirksame Vorgang wird von mehreren Personen gesehen. Richtlinien zu kritischen Punkten wie Reisekosten und Einkauf schaffen die notwendige Klarheit für ein korrektes Verhalten im Alltag.

Compliance ist bei QSC auch 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 bestehenden Prozesse kritisch.

## Vergütungsbericht

**Weiterentwicklung der Vorstandsvergütung** • Ein wichtiger Bestandteil guter Corporate Governance ist eine transparente Darstellung der Gesamtvergütung der Organe. Das Vergütungssystem der Vorstände wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr mit Blick auf das Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG) weiterentwickelt und von der ordentlichen Hauptversammlung am 20. Mai 2010 gebilligt. Im Folgenden berichtet QSC gemäß § 315 Abs. 2 Nr. 4 HGB über die Grundzüge dieses Vergütungssystems; dieser Bericht ist Bestandteil des Konzernlageberichts. Gemäß dem Beschluss der Hauptversammlung vom 23. Mai 2006 unterbleibt in diesem Zusammenhang ein individualisierter Ausweis der Bezüge; diese Befreiung gilt letztmalig für den Jahres- und Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2010.

**Traditionell stark erfolgsorientiertes, langfristig ausgerichtetes Vergütungssystem** • Das System der Vorstandsvergütung war bereits vor Inkrafttreten des VorstAG insofern auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet, als die mit den Vorstandsmitgliedern für das Geschäftsjahr 2009 abgeschlossenen Zielvereinbarungen unternehmensbezogene Ziele enthielten, die in eine Dreijahresplanung 2009–2011 eingebettet waren. Es war zugleich in hohem Maße leistungs- und erfolgsorientiert und entsprach daher in weiten Teilen bereits vor Inkrafttreten des VorstAG den Zielen dieses neuen Gesetzes. Der Aufsichtsrat überprüfte dessen ungeachtet im abgelaufenen Geschäftsjahr das gesamte Vergütungssystem und verstärkte noch einmal die langfristige Ausrichtung der Vergütung.

Der Aufsichtsrat verstärkte  
2010 die langfristige  
Ausrichtung der Vergütung

Die Gesamtbezüge der Vorstandsmitglieder werden durch den Aufsichtsrat festgesetzt. Der Aufsichtsrat berücksichtigt dabei die Aufgaben und persönlichen Leistungen des jeweiligen Vorstandsmitglieds, die Leistung des Gesamtvorstands, die wirtschaftliche und finanzielle Lage und die nachhaltige Entwicklung des Unternehmens sowie die Üblichkeit der Vergütung unter Berücksichtigung des Umfelds bei vergleichbaren Unternehmen sowie der Vergütungsstruktur, die ansonsten bei QSC gilt. Bei der Ausgestaltung der variablen Vergütung wird sowohl positiven als auch negativen Entwicklungen Rechnung getragen.

Die Vergütung der Vorstände setzt sich aus fixen und variablen Komponenten zusammen. Maximal 50 Prozent der Zielvergütung jedes Vorstands entfallen auf fixe Gehaltsbestandteile. Das Fixum wird als Grundvergütung monatlich ausgezahlt. Zudem erhalten die Vorstände Nebenleistungen insbesondere in Form von Versorgungszusagen (zum Teil Leistungszusagen auf Alters-, Hinterbliebenen- und Berufsunfähigkeitsversorgung, die durch eine Rückdeckungsversicherung abgesichert sind, und zum Teil Beitragszusagen für Versorgungsleistungen durch Versicherungen und Unterstützungskassen) sowie der Nutzung eines Firmenwagens bzw. der Inanspruchnahme einer Car Allowance. Zudem unterhält das Unternehmen eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung, in die die Mitglieder des Vorstandes einbezogen sind. In der Police ist ab dem 1. Juli 2010 für die Mitglieder des Vorstandes ein den Vorgaben des Aktiengesetzes entsprechender Selbstbehalt vorgesehen.

Die variable Vergütung ist als Festbetrag für jedes Jahr der Amtszeit für den Fall einer 100-prozentigen Zielerreichung zugesagt und richtet sich nach dem Erreichen vereinbarter Jahres- und Mehrjahresziele. Diese Ziele können unternehmensbezogene Kennzahlen wie Free Cashflow oder Konzerngewinn, aber auch individuelle Größen, die sich aus nicht quantifizierbaren strategischen Zielen ergeben, oder Mischformen beinhalten. Beim Abschluss der jährlich abgeschlossenen Zielvereinbarungen achtet der Aufsichtsrat darauf, dass die variable Zielvergütung aufgrund des Erreichens mehrjähriger Ziele die Vergütung für das Erreichen einjähriger Ziele übersteigt. Für jedes einzelne Ziel legt der Aufsichtsrat Unter- und Obergrenzen fest. Dabei dient die Obergrenze der Kappung der variablen Vergütung bei außerordentlichen Entwicklungen; die Untergrenze legt ein Mindestziel fest. Wird diese Größe unterschritten, erhält der Vorstand keine variable Vergütung für das entsprechende Ziel.

Für die Erreichung von Mehrjahreszielen und zur Förderung einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung kann der Aufsichtsrat eine angemessene weitere Tantieme in Form von Aktien oder Aktienoptionen zusagen und insoweit Warte-, Halte- bzw. Ausübungsfristen vereinbaren. Darüber hinaus kann er Vorstandsmitgliedern in Anerkennung außergewöhnlicher Leistungen eine zusätzliche Tantieme gewähren.

**Knapp 50 Prozent der Gesamtvergütung 2010 waren variabel** • Die Gesamtvergütung der Mitglieder des QSC-Vorstands belief sich im Geschäftsjahr 2010 auf 1,70 Millionen Euro gegenüber 2,34 Millionen Euro im Vorjahr, als temporär mit Bernd Puschendorf (bis 31. Januar 2009) und Markus Metyas (bis 15. April 2009) noch zwei zusätzliche Vorstandsmitglieder amtiert hatten. Von dieser Gesamtvergütung entfielen 50,8 Prozent auf fixe, 46,5 Prozent auf variable Gehaltsbestandteile und 2,7 Prozent auf Nebenleistungen. Kredite an Vorstandsmitglieder wurden nicht gewährt. Der Rückgang im Vergleich zu 2009 ist neben der temporär höheren Zahl der Vorstandsmitglieder auch eine Folge der einmaligen Gewährung von 250.000 Aktienoptionen an das neue Vorstandsmitglied Joachim Trickl im Jahr 2009. Zudem hatte der Vorstand angesichts der noch schwierigen gesamtwirtschaftlichen Lage Anfang 2010 freiwillig auf einen Teil seiner variablen Vergütung für das Jahr 2009 verzichtet. Die hierfür bereits gebildeten Rückstellungen wurden in Höhe von 0,12 Millionen Euro erfolgswirksam im Jahr 2010 aufgelöst und minderten die Höhe der Gesamtvergütung. Ohne diese Sondereffekte lag die Vorstandsvergütung der drei amtierenden Vorstände auf dem Niveau des Vorjahres.

Die variable Vergütung basiert auf den im Geschäftsjahr 2010 geschlossenen Zielvereinbarungen; für alle Vorstandsmitglieder wurden hierbei deckungsgleiche Jahres- und Mehrjahresziele vereinbart. Das Jahresziel 2010, von dem die variable Vergütung der Vorstände 2010 abhing, knüpfte dabei kumulativ an Free Cashflow und Umsatzziele an. Das Mehrjahresziel knüpft an die Dreijahresplanung 2009–2011 an, in die bereits die Zielvereinbarungen für das Geschäftsjahr 2009 eingebettet waren, und ist auf die Erreichung einer nachhaltigen Dividendenfähigkeit aus Erträgen aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit mit dem Abschluss des Geschäftsjahrs 2011 gerichtet.

Vorstand verzichtete  
2010 freiwillig auf Teil  
der Tantieme für 2009

Auf einem Nachhaltigkeitspfad zu diesem Mehrjahresziel sind bestimmte, nicht gesondert vergütete, jährliche Zwischenziele zu erreichen, insbesondere positive Erträge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in 2010 und 2011. In den im Geschäftsjahr 2010 geschlossenen Zielvereinbarungen hat der Aufsichtsrat zudem von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, für die Erreichung des Mehrjahresziels eine zusätzliche Vergütung in Aktien des Unternehmens zuzusagen, wobei die Übertragung dieser Aktien jedoch erst mit Ablauf eines Zeitraums von zwei Jahren nach Feststellung der Zielerreichung verlangt werden kann. QSC trägt damit in besonderem Maße den Anforderungen des VorstAG und des Deutschen Corporate Governance Kodex Rechnung, wonach die Vorstandsvergütung auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung auszurichten ist. Die Obergrenze für die Zielerreichung lag im Jahr 2010 bei 180 Prozent. Sie soll mittelfristig auf 150 Prozent zurückgeführt werden. Bei dem in den Zielvereinbarungen für 2010 vereinbarten Mehrjahresziel führt die Verfehlung eines oder mehrerer Zwischenziele oder des Mehrjahresziels zum vollständigen Ausfall der auf das Mehrjahresziel bezogenen variablen Vergütung. In der Vergangenheit partizipierte der Vorstand zudem an Aktienoptionsprogrammen. QSC hat hierbei Wandelschuldverschreibungen ausgegeben, 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. Nähere Angaben zu diesen Programmen finden sich im Anhang unter Ziffer 41. Im abgelaufenen Geschäftsjahr verfielen 50.000 Wandlungsrechte von Dr. Bernd Schlobohm. Die folgende Tabelle informiert danach individualisiert über die Anzahl der Aktien und Wandlungsrechte der Vorstandsmitglieder.

	Aktien		Wandlungsrechte	
	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2009
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	13.818.372	300.000	350.000
Jürgen Hermann	145.000	145.000	47.000	47.000
Joachim Trickl	5.000	5.000	250.000	250.000

**Angemessene Vergütung des Aufsichtsrats** • Für seine Tätigkeit erhielt der Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2010 eine Vergütung in unveränderter Höhe von insgesamt 160.000 Euro. Satzungs-gemäß 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. Mit Ausnahme der den Mitgliedern erstatteten Reisekosten und sonstigen Auslagen erhielt kein Mitglied über die hier genannten Bezüge hinaus eine wei-tere Vergütung oder andere Vorteile für persönlich erbrachte Leistungen. Es wurden auch keine Kredite an Aufsichtsratsmitglieder gewährt. QSC unterhält eine Vermögensschadenhaftpflicht-versicherung, in die die Mitglieder des Aufsichtsrats einbezogen sind.

Die Vergütung der Aufsichtsräte ist weder an den Erfolg des Unternehmens gekoppelt noch ho-noriert 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 sowie die Anzahl der Aktien und Wandlungsrechte der Mitglieder des Aufsichtsrats. Dieser hatte in der Vergangenheit wie der Vorstand an Aktienoptionsprogrammen partizipiert. QSC hat hierbei Wandelschuldverschrei-bungen ausgegeben, die nach Ablauf von zum Teil mehrjährigen Fristen zum Erwerb je einer Aktie gegen Zahlung des Ausübungspreises berechtigen. Der Ausübungspreis entspricht dem Kurs der Aktie am Tag der Zeichnung der Wandelschuldverschreibung. Nähere Angaben zu diesen Programmen finden sich im Anhang unter Ziffer 41.

	Vergütung gemäß § 10 Abs. 5 der Satzung (in €)	Aktien		Wandlungsrechte	
		31.12.2010	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2009
Herbert Brenke	30.000,00	187.820	187.820	-	-
John C. Baker	30.000,00	10.000	10.000	-	-
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
Jörg Mügge	25.000,00	4.000	-	6.000	6.000



## Entsprechenserklärung

Erklärung von Vorstand und Aufsichtsrat der QSC AG nach § 161 AktG zur Beachtung des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 18. Juni 2009 bzw. ab deren Geltung vom 26. Mai 2010

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 18. Juni 2009 bzw. ab deren Geltung in der Fassung vom 26. Mai 2010 seit Abgabe ihrer letzten Entsprechenserklärung mit folgenden Ausnahmen entsprochen und wird ihnen mit folgenden Ausnahmen entsprechen:

- **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)** • QSC folgt der Empfehlung des Deutschen Corporate Governance Kodex insofern, als die D&O-Versicherung seit dem 1. Juli 2010 für Mitglieder des Aufsichtsrats einen Selbstbehalt von 10 Prozent der Schadenssumme vorsieht. Abweichend von der Empfehlung ist 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.
- **Keine regelmäßige Überprüfung des Vergütungssystems für den Vorstand durch das Aufsichtsratsplenum (Kodex Ziffer 4.2.2, Absatz 1)** • 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 Festlegung von anspruchsvollen relevanten Vergleichsparametern bei aktienbasierten Vergütungselementen für Vorstandsmitglieder (Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 3, Satz 2)** • Die Kopplung 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 in den bestehenden Aktienoptionsprogrammen 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 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 Situation des Einzelfalls zum Zeitpunkt der Beendigung nicht hinreichend Rechnung tragen.
- **Keine angemessene Berücksichtigung von Frauen bei der Zusammensetzung des Vorstands angestrebt (Kodex Ziffer 5.1.2, Absatz 1, Satz 2 in der Fassung vom 26. Mai 2010)** • Der Aufsichtsrat entspricht insoweit nicht dieser Empfehlung, als er sich bei der Besetzung des Vorstands – wie auch in der Vergangenheit – ausschließlich von der Qualifikation der zur Verfügung stehenden Personen leiten lässt und dem Geschlecht in diesem Zusammenhang keine vorrangige Entscheidungsrelevanz zuweist.
- **Keine Benennung von konkreten Zielen für die Zusammensetzung des Aufsichtsrats, die unter Beachtung der unternehmensspezifischen Situation die internationale Tätigkeit des Unternehmens, potentielle Interessenkonflikte und Vielfalt (Diversity) berücksichtigen sowie insbesondere eine angemessene Beteiligung von Frauen vorsehen. Keine Berücksichtigung solcher Ziele bei Wahlvorschlägen und keine hierauf bezogene Veröffentlichung im Corporate Governance Bericht (Kodex Ziffer 5.4.1, Absatz 2 und Absatz 3 in der Fassung vom 26. Mai 2010)** • Der Aufsichtsrat hat bereits in der Vergangenheit eine Altersgrenze für seine Mitglieder festgelegt. Welche der in Kodex Ziffer 5.4.1, Absatz 2 genannten konkreten Ziele darüber hinaus für die Zusammensetzung des Aufsichtsrats unter Beachtung der spezifischen Situation des Unternehmens sinnvoll sind, erarbeitet und prüft der Aufsichtsrat zum Zeitpunkt der Abgabe dieser Entsprechenserklärung noch. Nach Abschluss dieser Prüfung wird der Aufsichtsrat ggf. weitere konkrete Ziele für seine Zusammensetzung festlegen. Dementsprechend lassen sich über die festgelegte Altersgrenze hinaus derzeit noch keine weiteren Ziele in etwaigen Wahlvorschlägen berücksichtigen und es kann folglich auch bis zur Festlegung weiterer Ziele keine entsprechende Berichterstattung im Corporate Governance Bericht erfolgen.

- **Keine Berücksichtigung des Vorsitzes 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 Vorsitzes und der Mitgliedschaft in Ausschüssen sowie des Erfolgs des Unternehmens für die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder verbessert werden könnten.

Köln, 18. November 2010



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
	Aufsichtsratsmitglied	Verified Identity Pass Inc., New York, USA, bis April 2010
	Aufsichtsratsmitglied	Voltaire Ltd., Ra'anana, Israel, bis Februar 2011
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	Stellv. Aufsichtsratsvorsitzender	InterXion Inc., Schiphol-Rijk, Niederlande, seit Januar 2011
	Mitglied im Board of Directors	Adaptix Inc., Dallas, USA, bis Oktober 2010
	Mitglied im Board of Directors	Broadview Networks Inc., New York, USA, bis Januar 2011

## 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, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München 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.

**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.

**Cloud Computing** • Die Bereitstellung von IT-Infrastrukturen (z. B. Datenspeicher, Rechenkapazität) und Programmen über Netzwerke, in der Regel

leistungsstarke Internet-Anbindungen. Der Kunde zahlt für tatsächlich genutzte Dienste, anstatt in eigene Hard- und Software zu investieren.

**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.

**Hosting** • Bezeichnung für die Bereitstellung von IT-Kapazitäten wie Server, Speicher, Datenbanken und weiterer Produkte in einem Rechenzentrum eines Dienstleisters.

**Housing** • Im Gegensatz zum Hosting nutzen Unternehmen beim Housing nur die Gebäudeinfrastruktur des Rechenzentrums eines Dienstleisters und installieren ihre eigene Hardware in bereitgestellten Racks oder Käfigen.

**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.

**NGA** • Next Generation Access. Unter NGA werden Internet-Anschlüsse der nächsten Generation zusammengefasst, die dem wachsenden Breitbandbedarf Rechnung tragen. Hierzu zählen insbesondere direkte Anschlüsse an Glasfasernetze, wie sie eine wachsende Zahl von Kommunen realisieren.

**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.

**Open Access** • In der Telekommunikation steht der offene Zugang, der Open Access, für die Trennung von Betrieb und Nutzung einer Netzwerkinfrastruktur; Netzbetreiber öffnen hierbei ihre Infrastruktur für die Nutzung Dritter. Mit der ersten bundesweiten Open-Access-Plattform schuf QSC 2010 eine Netz-, Prozess- und Dienstleistungsplattform für Anbieter und Nachfrager im Zukunftsmarkt Next Generation Access.

**Outsourcing** • Outsourcing bzw. Auslagerung bezeichnet die Vergabe von Unternehmensaufgaben und -strukturen an Dritte. Verträge fixieren hierbei Dauer und Gegenstand der Leistung. Der Begriff wurde zunächst auf IT-Infrastruktur und IT-intensive Prozesse angewendet, mittlerweile nutzen ihn aber Unternehmen in allen Branchen.

**Pol** • Der (Point of Interconnection) ist der Übergabepunkt von dem Sprachnetz eines in das Netz eines anderen Anbieters. QSC verfügt in Deutschland über die maximal mögliche Anzahl von 474 Pols.

**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, 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 (WAN) anzukoppeln.

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

**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 Sende-Richtung.

**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.

**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	46, 82
Aktie	11 ff.
Aktionäre	15, 130
Aufsichtsrat	6 ff., 132 f.
Ausbildung	33

### B

Bilanz	52 f., 74 f., 97 ff.
--------	----------------------

### C

Cloud Computing	3 f., 66
Corporate Governance	132 ff.

### D

Dividende	3, 67
-----------	-------

### E

EBIT	24 f., 46
EBITDA	45
Eigenkapital	26 ff., 53, 76, 102

### F

Free Cashflow	24 f., 50, 64, 67
---------------	-------------------

### G

Geschäftsleitung	26
Gewinn-und-Verlust-Rechnung	43 ff., 72, 92 ff.

### H

Housing und Hosting	3 f., 42, 66
---------------------	--------------

### I

IPfonie centraflex	41
IP Partner	3 f., 42, 68
Investitionen	51, 67
ITK-Markt	37, 65

### K

Kapitalflussrechnung	50 f., 73, 108
Konzernergebnis	46

### L

Liquidität	24 f., 49 ff.
------------	---------------

### M

Managed Outsourcing	3, 41, 68
Managed Services	18 f., 47
Mitarbeiter	31 ff.

### N

Nettoliiquidität	50, 123
Next Generation Network	2, 19

### O

Open Access	3, 29, 41
-------------	-----------

### P

Prognosebericht	64 ff.
-----------------	--------

### R

Regulierung	20 f., 59 f.
-------------	--------------

### S

Schulden	50 ff., 75
Segmentberichterstattung	47 ff., 112 ff.
Strategie	2 ff., 21 f.

### T

Transformationsprozess	2 ff., 21 f., 40, 53 f., 64 ff.
------------------------	---------------------------------

### V

Vergütung	32 f., 135 ff.
Vorstand	2 ff., 26, 131 f.



## Kalender

**Hauptversammlung**  
19. Mai 2011

**Quartalsberichte**  
9. Mai 2011  
8. August 2011  
7. November 2011

## 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](mailto:invest@qsc.de)  
Internet [www.qsc.de](http://www.qsc.de)

## Zertifizierung



**ClimatePartner**  
**klimaneutral**  
**gedruckt**

Die CO<sub>2</sub>-Emissionen dieses Produkts wurden durch CO<sub>2</sub>-Emissionszertifikate ausgeglichen.

Zertifikatsnummer:  
818-53124-0211-1049  
[www.climatepartner.com](http://www.climatepartner.com)

## Impressum

**Verantwortlich**  
QSC AG, Köln

**Gestaltung**  
sitzgruppe, Düsseldorf

**Fotografie**  
Nils Hendrik Müller, Peine

**Druck**  
das druckhaus, Korschenbroich

Weitere Informationen unter [www.qsc.de](http://www.qsc.de)