

QSC WIRKT.

Kennzahlen

in Mio. €	2013	2012	2011	2010	2009
Umsatz	455,7	481,5	478,1	422,1	420,5
EBITDA	77,8	77,9	79,9	78,1	76,9
Abschreibungen ¹	51,3	53,4	53,7	57,2	67,2
EBIT	26,5	24,6	26,2	20,9	9,7
Konzernergebnis	23,6	19,0	28,0	24,2	5,5
Ergebnis je Aktie ² (in €)	0,19	0,14	0,20	0,18	0,04
Umsatzrendite (in %)	5,2	3,9	5,9	5,7	1,3
EBITDA-Marge (in %)	17,1	16,2	16,7	18,5	18,3
EBIT-Marge (in %)	5,8	5,1	5,5	5,0	2,3
Eigenkapital ³	193,9	180,2	207,3	184,0	159,7
Langfristige Schulden ³	103,3	96,0	79,6	7,2	54,2
Kurzfristige Schulden ³	94,9	110,9	104,4	140,9	97,3
Bilanzsumme ³	392,0	387,1	391,3	332,2	311,3
Eigenkapitalquote (in %)	49,5	46,6	53,0	55,4	51,3
Eigenkapitalrendite (in %)	12,2	10,5	13,5	13,2	3,4
Free Cashflow	25,6	23,6	41,0	27,7	12,9
Liquidität ³	59,1	35,2	24,1	46,6	41,3
Investitionen	39,6	37,9	35,6	29,2	42,2
Investitionsquote ⁴ (in %)	8,7	7,9	7,4	6,9	10,0
Dividende je Aktie (in €)	0,10 ⁵	0,09	0,08	-	-
Xetra-Schlusskurs ³ (in €)	4,30	2,11	2,09	3,30	1,70
Anzahl der Aktien ³ (in Stück)	124.057.487	137.307.152	137.256.877	137.127.532	136.998.137
Marktkapitalisierung ³	533,4	289,7	286,7	452,5	232,9
Mitarbeiter ³	1.689	1.485	1.334	608	664

Konzernabschluss 2009 bis 2013 nach IFRS

¹ Inklusive nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung

² Unverwässert

³ Per 31. Dezember

⁴ Verhältnis von Investitionen zu Umsatz

⁵ Vorschlag an die Hauptversammlung

Die Strategie wirkt: Wachstum im ITK-Geschäft

Seit 2010 treibt QSC mit Hochdruck die Weiterentwicklung von einem Telekommunikations(TK)-Unternehmen zu einem integrierten Anbieter von Informationstechnologie und Telekommunikation (ITK) voran. Die Fortschritte verdeutlicht insbesondere die Umsatzentwicklung in den einzelnen Geschäftsbereichen: Während die ITK-Umsätze vor allem im Direkten Vertrieb signifikant wachsen, gehen die überwiegend konventionellen TK-Umsätze mit Wiederverkäufern markt- und regulierungsbedingt erheblich zurück.

DIREKTER VERTRIEB

Im größten Geschäftsbereich stieg der Umsatz im Jahr 2013 um 11 Prozent auf 209,2 Millionen Euro. Dieser Erfolg basiert auf dem Gewinn zahlreicher Ausschreibungen für Outsourcing-, Vernetzungs- und Consulting-Projekte von neuen und bestehenden Kunden. Ungeachtet erheblicher Investitionen in künftiges Wachstum erhöhte der Direkte Vertrieb 2013 die EBITDA-Marge auf 20 Prozent.

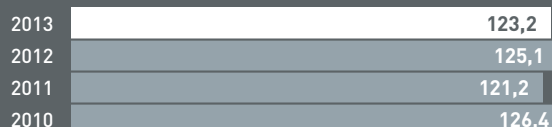
UMSATZ DIREKTER VERTRIEB (in Mio. €)



INDIREKTER VERTRIEB

Ihren Vertriebspartnern bietet QSC neben innovativen ITK-Produkten traditionell auch konventionelle TK-Produkte an; rückläufige TK-Umsätze verdecken daher hier noch die Erfolge im ITK-Geschäft. Insgesamt belief sich der Umsatz im vergangenen Jahr auf 123,2 Millionen Euro. Mit 25 Prozent erzielte QSC im Indirekten Vertrieb unverändert die höchste EBITDA-Marge.

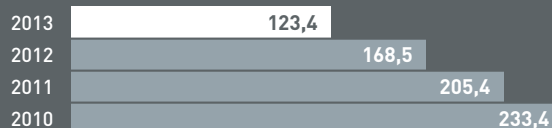
UMSATZ INDIREKTER VERTRIEB (in Mio. €)



WIEDERVERKÄUFER

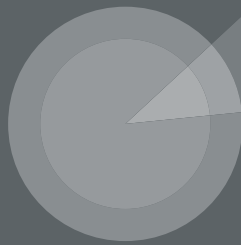
Die verschärfte Regulierung und der anhaltende harte Preiskampf im konventionellen TK-Markt beeinträchtigten auch im Jahr 2013 das Geschäft mit Wiederverkäufern, die vor allem Privatkunden adressieren: Der Umsatz sank um 27 Prozent auf 123,4 Millionen Euro. Auch die EBITDA-Marge blieb mit 4 Prozent wie erwartet deutlich unter dem Niveau des Vorjahres.

UMSATZ WIEDERVERKÄUFER (in Mio. €)



// DER KUNDEN-REPORT //

WIE QSC TÄGLICH WIRKT.



www.qsc.de/Kunden-Report-Der-Film

»

QSC MACHT
DINGE MÖGLICH,
DIE WOANDERS
UNMÖGLICH
WÄREN –
DAS NENNE ICH
FLEXIBEL!

«



QSC WIRKT.



Erreichbarkeit an jedem Drehort ist Trumpf.



< **Marc Gerschewski** | Manager Postproduction, Eyeworks Germany

Seit Jahren kommt [IPfonie centraflex](#), die Telefonanlage aus der Cloud, bei der Eyeworks Germany GmbH zum Einsatz. Nutzer können online und ortsunabhängig alle Funktionen steuern und sind so im Büro, beim Dreh oder beim Kunden erreichbar. Der IT-Verantwortliche Marc Gerschewski ist zufrieden: „Wir können telefonieren und der Rest läuft.“

Eyeworks Germany GmbH

Eyeworks Germany gehört zur global agierenden Eyeworks Group. In Deutschland werden Shows, Serien und Filme für alle großen TV-Stationen produziert, darunter „Der Restauranttester“, „Bares für Rares“, „Nate light mit Philip Simon“ sowie „Wilsberg“, „Marie Brand“ und „Die Lottokönige“.

MITARBEITER: 150 – 200

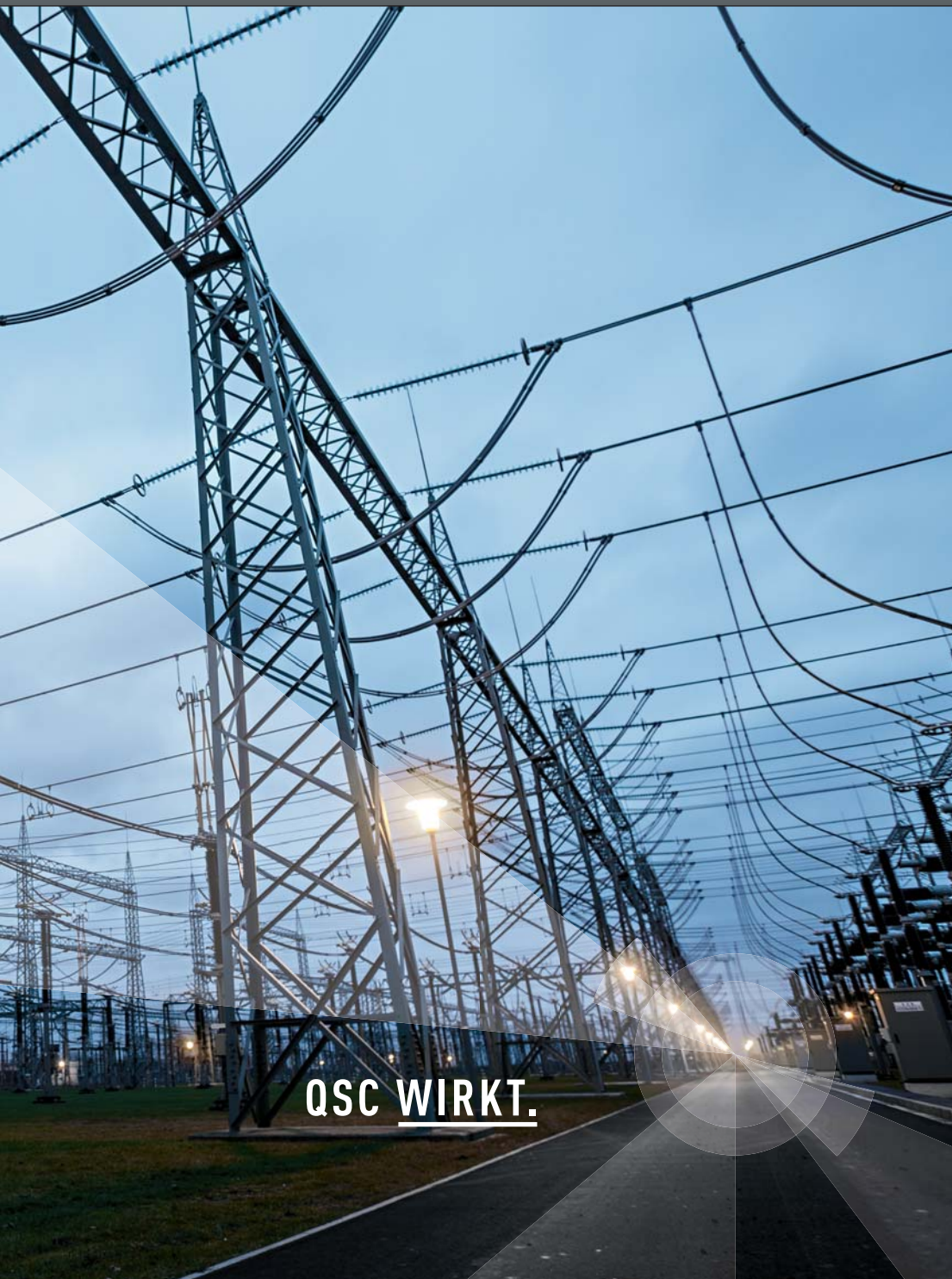


Mehr zu QSCs
IPfonie centraflex

»

WIR KÖNNEN
HEUTE NEUE
IT-DIENSTE
DEUTLICH
SCHNELLER
ETABLIEREN.

«



QSC WIRKT.

Amprion GmbH

Amprion betreibt mit rund 11.000 Kilometern Länge sowie ca. 160 Schalt- und Umspannanlagen das längste Höchstspannungsnetz in Deutschland.

MITARBEITER: rund 950

EINWOHNER IM NETZGEBIET:
27 Millionen



Hochspannung: Stromübertragung und IT müssen rund um die Uhr reibungslos laufen.



^ **FRANK BEULE** | Leiter IT-Management, Amprion

„Sicherheit ist für Amprion extrem wichtig“, betont Frank Beule. Seit Mai 2012 verantwortet QSC den sicheren und reibungslosen IT-Betrieb. Im Rahmen eines großen **IT-Outsourcing**-Projekts lagerte Amprion sämtliche IT-Dienstleistungen aus – von Datennetzdiensten über Serverdienste bis hin zum Applikationsmanagement für SAP-Anwendungen.



Mehr Informationen zum
IT-Outsourcing von QSC

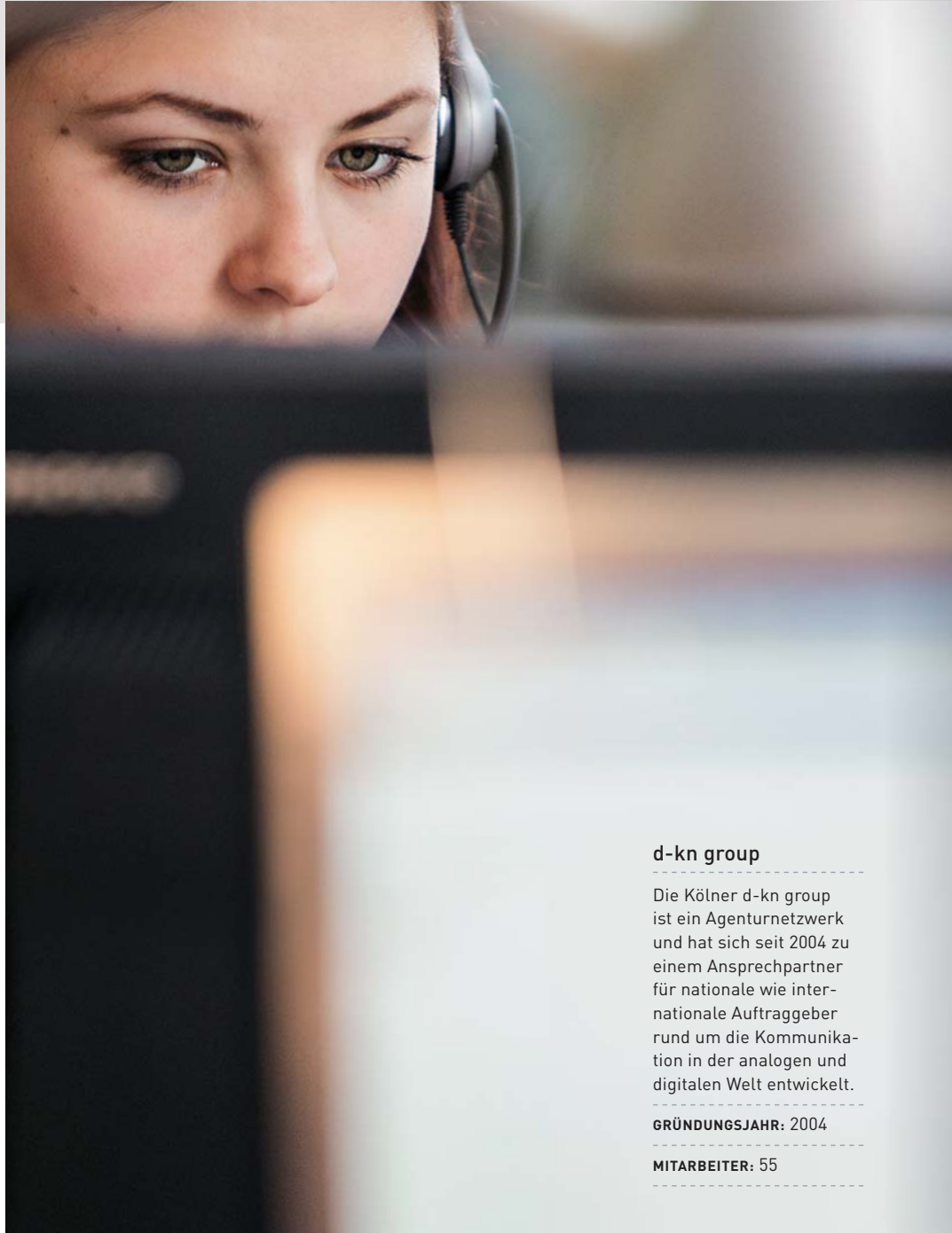
»

WIR SIND
JEDERZEIT
ERREICHBAR
UND MÜSSEN
UNS NICHT
UM DIE TECHNIK
KÜMMERN.

«



QSC WIRKT.



d-kn group

Die Kölner d-kn group ist ein Agenturnetzwerk und hat sich seit 2004 zu einem Ansprechpartner für nationale wie internationale Auftraggeber rund um die Kommunikation in der analogen und digitalen Welt entwickelt.

GRÜNDUNGSJAHR: 2004

MITARBEITER: 55

< Immer online: Kommunikationsexperten
der d-kn group nutzen QSC-Richtfunktechnik.



< **Christian Felber** | Leiter IT-Services, d-kn group

Gerade im Dialog-Marketing müsse man schnell und unkompliziert agieren, sagt Christian Felber. Die Technik darf schon daher bei der d-kn group kein Selbstzweck sein, sondern muss das tägliche Geschäft bestmöglich unterstützen. Und genau das macht die [Richtfunktechnik](#) von QSC.



Mehr Informationen
zu QSC-WLL business

»

ES MACHT
UNSERE ARBEIT
EINFACHER,
DASS DIE PROFIS
VON QSC DEN
SAP-BETRIEB
ÜBERNOMMEN
HABEN.

«



QSC WIRKT.

Fressnapf GmbH

Fressnapf | MAXI ZOO ist der Marktführer für Heimtierbedarf in Europa. Das 1990 gegründete Unternehmen bietet heute in zwölf europäischen Ländern ein umfassendes Angebot für Tierfreunde und Tierhalter.

FILIALEN: mehr als 1.200

MITARBEITER: mehr als 10.000





^ **STEPHAN TENDAM** | Geschäftsführer, Fressnapf

QSC unterstützte Fressnapf bei der Einführung eines neuen Warenwirtschaftssystems. Im Rahmen des [SAP-Consulting](#)-Projekts kam auch die In-Memory-Datenbank SAP HANA zum Einsatz, die den Zugriff auf Daten in Echtzeit ermöglicht. Zugleich lagerte Geschäftsführer Tendam den SAP-Servicedesk aus. Er schätzt QSC vor allem als pragmatischen und bodenständigen Dienstleister.

< Hundefreunde: Bei Fressnapf dürfen Haustiere mit ins Büro.



Mehr Informationen
zu SAP HANA von QSC

»

DER BETRIEB
LÄUFT
REIBUNGSLOS
UND DIE
QUALITÄT
STIMMT.

«



QSC WIRKT.



DATEV eG

Die DATEV eG ist das Softwarehaus und der IT-Dienstleister für Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte sowie deren Mandanten und zählt heute zu den größten Informationsdienstleistern und Softwarehäusern in Europa.

UMSATZ 2013: 803 Mio. €

MITARBEITER: 6.600

MITGLIEDER: rund 40.300

< DATEV-Mitarbeiter sorgen für den reibungslosen Server-Betrieb.



< **EDGAR ECK** | Leiter DV-Zentrum, DATEV

Vor fünf Jahren begann Edgar Eck mit der Suche nach einem Partner für den Bau und Betrieb eines Rechenzentrums mit allerhöchsten Sicherheitsanforderungen. Seit 2011 stellt QSC Kapazitäten auf über 1.000 Quadratmetern bereit. Die Partnerschaft sei auf einem sehr hohen Niveau, betont Eck. Dafür sprechen schon die Zahlen für die Verfügbarkeit der IT.



Mehr Informationen zu den
Rechenzentren von QSC

Inhalt

An die Aktionäre	04
Brief an die Aktionäre	05
Der Vorstand	08
Der Aufsichtsrat	10
Bericht des Aufsichtsrats	11
Die QSC-Aktie	18
Konzernlagebericht	25
Grundlagen des Konzerns	26
Corporate-Governance-Bericht und Erklärung zur Unternehmensführung	37
Mitarbeiter	49
Wirtschaftsbericht	53
Nachtragsbericht	70
Prognosebericht	71
Chancenbericht	75
Risikobericht	78
Übernahmerechtliche Angaben	85
Finanzbericht	89
Konzernabschluss	90
Konzernanhang	97
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	159
Bestätigungsvermerk	160
Weitere Informationen	162
Glossar	162
Stichwortverzeichnis	164
Kalender, Kontakt	



Henning Reinecke, Jürgen Hermann, Barbara Stolz und Stefan Freyer (v. l. n. r.)

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

QSC wirkt. Das ist nicht nur der Titel des diesjährigen Geschäftsberichts, sondern Realität in bereits mehr als 30.000 Unternehmen in Deutschland. Unsere Produkte und Dienste erleichtern dort das Tagesgeschäft, beschleunigen Prozesse und vereinfachen die Kommunikation. Viele Unternehmen nutzen zudem unsere Beratungskompetenz und unser Entwicklungs-Know-how für den Eintritt in das Cloud-Zeitalter. Im Namen des gesamten QSC-Teams möchten wir uns bei allen Kunden für das damit einhergehende Vertrauen und die gute Zusammenarbeit im abgelaufenen Geschäftsjahr bedanken. Unser persönlicher Dank gilt zugleich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre Kundenorientierung und Leistungsbereitschaft.

Das Jahr 2013 stand ganz im Zeichen der Weiterentwicklung von QSC als ITK- und Cloud-Anbieter. Das Unternehmen baute seine starke Stellung im deutschen Mittelstand weiter aus und forcierte die Entwicklung eigener Innovationen. Damit verbunden waren verstärkte Investitionen in künftiges Wachstum. Das Entwicklungsbudget stieg im Vergleich zu 2012 um nahezu 200 Prozent. Zudem gewann QSC rund 200 zusätzliche ITK-Experten, vor allem für die Entwicklung, die Beratung und den IT-Betrieb.

Wie wichtig ein zügiger Ausbau des ITK-Geschäfts ist, zeigte sich 2013 erneut im konventionellen TK-Markt. Insbesondere das Festnetzgeschäft schrumpfte deutlich – aus mehreren Gründen: Immer mehr Bundesbürger nutzen Datendienste und Mobiltelefone anstelle des klassischen Festnetzes; dort setzen sie verstärkt auf Flatrate-Tarife anstelle von Call-by-Call- und Preselect-Angeboten. Hinzu kommt eine immer striktere Regulierung. Mehrere Entscheidungen der Bundesnetzagentur kosteten QSC allein im vergangenen Jahr rund 30 Millionen Euro Umsatz und 4 Millionen Euro EBITDA-Ergebnis. In diesem Jahr rechnen wir aufgrund neuer Entscheidungen mit einem zusätzlichen Umsatzrückgang von 8 Millionen Euro und einer EBITDA-Belastung von 3 Millionen Euro.

Im ITK-Geschäft legt QSC Jahr für Jahr deutlich zu

Als eines der ersten TK-Unternehmen hatte QSC vor diesem Hintergrund frühzeitig einen Transformationsprozess zum ITK-Anbieter eingeleitet. Dessen Fortschritt verdeutlicht insbesondere eine Zahl: 2013 entfielen nur noch 27 Prozent der QSC-Umsätze auf den Geschäftsbereich Wiederverkäufer und damit auf das angestammte konventionelle TK-Geschäft. Zu Beginn des Transformationsprozesses im Jahr 2010 hatte diese Zahl noch bei 56 Prozent gelegen. Im Umkehrschluss bedeutet dies: Im ITK-Geschäft legt QSC Jahr für Jahr deutlich zu. Das gilt insbesondere für das Outsourcing- und Consulting-Geschäft sowie den Vertrieb innovativer ITK-Produkte.

Intern hat QSC den Transformationsprozess 2013 abgeschlossen; es gibt nun standortübergreifend eine einheitliche Organisation, Führungsstruktur und Steuerung. Auch an der Spitze des Unternehmens kam es zu Veränderungen: QSC-Mitgründer Dr. Bernd Schlobohm übergab nach 14 Jahren als Vorstandsvorsitzender sein Amt an Jürgen Hermann. Bernd Schlobohm hat QSC wie kein zweiter geprägt. Wir möchten ihm sehr herzlich für seine enorme Leistung und seine unternehmerische Gestaltungskraft danken. Wir sind froh, dass er seinem Unternehmen als Aufsichtsratsvorsitzender eng verbunden bleibt. Danken möchten wir auch den Mitgliedern des Aufsichtsrats, die sich 2013 nicht mehr zur Wahl stellten. Insbesondere der frühere Aufsichtsratsvorsitzende Herbert Brenke hat über viele Jahre hinweg QSC mit außergewöhnlichem Engagement begleitet.

Unter neuer Führung wird QSC in den kommenden Jahren ihre bestehende Strategie weiter konsequent verfolgen. Im Mittelpunkt steht 2014 die Entwicklung und Vermarktung selbst entwickelter ITK- und Cloud-Produkte; einige Innovationen werden bereits erste Umsatzbeiträge liefern. Dazu zählt neben QSC-tengo, dem Arbeitsplatz aus der Cloud, auch QSC-WiFi. Dieser Service macht auf der Basis der WiFi-Technologie ein Smartphone zur intelligenten Werbeplattform, die Unternehmen für personalisierte, sichere und interaktive Marketing-Maßnahmen nutzen können. Erste Installationen, unter anderem mit dem Fußballbundesligisten Hamburger Sport-Ver- ein, laufen erfolgreich.

Bei QSC-WiFi nutzt QSC eine bewährte Technologie, um sich neue Märkte zu erschließen; bei QSC-tengo dagegen handelt es sich um eine neue Technologie für bekannte Märkte. Darüber hinaus arbeitet eine steigende Zahl von QSC-Entwicklern an neuen Technologien für neue Märkte. Eine gute Basis für solche Innovationen bildet solucon – the Enabling Technology. Auf der Basis dieser selbst entwickelten Cloud-Plattform lassen sich Cloud-Anwendungen einfach, schnell und sicher bereitstellen. Genau dies geschah beispielsweise bereits bei QSC-Cospace business, einem sogenannten Collaboration-Service für standortübergreifende Kommunikation. Weitere eigene Produkte sowie Innovationen von und mit Partnern werden folgen.

Neue Märkte will sich QSC auch mit Akquisitionen kleinerer Technologieunternehmen erschließen. Den Anfang machte Ende Februar der Verschlüsselungsspezialist FTAPI. Dieses 2010 ge- gründete Münchener Start-up vermarktet bereits eine Reihe skalierbarer Produkte rund um die hoch sichere Übertragung und Speicherung unternehmenskritischer Daten und zählt Unterneh- men wie MAN Roland zu seinen Kunden. Mit der Übernahme durch QSC erhält FTAPI Zugang zu mehr als 30.000 Geschäftskunden und einen eingespielten, bundesweiten Vertrieb. QSC wieder- um erwirbt mit dem Kauf von 51 Prozent der Anteile ein einzigartiges technisches Know-how in einem schnell wachsenden Markt.

49 Prozent der Anteile an FTAPI bleiben im Besitz der Gründer; sie treiben das weitere Wachs- tum ihres Unternehmens nun im QSC-Verbund voran. Eine solche Konstellation entspricht un- serer Strategie: Wir verstehen uns als Anlaufstelle für Unternehmer, die ihrer Geschäftsidee mit einem starken ITK-Partner zum Durchbruch verhelfen wollen. Im laufenden Jahr planen wir in vergleichbarer Form und Größe noch ein bis zwei weitere Akquisitionen.

Solche Unternehmenskäufe kann QSC genauso aus eigener Kraft finanzieren wie verstärkte In- vestitionen in künftiges Wachstum. Der vorliegende Konzernabschluss belegt, wie solide QSC finanziert ist und welche Finanzkraft aus dem operativen Geschäft erwächst. Der steigende Free Cashflow schafft zudem eine gute Basis, um Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, am Erfolg Ihres Unternehmens zu beteiligen. Für das Geschäftsjahr 2013 empfehlen Vorstand und Aufsichts- rat der ordentlichen Hauptversammlung, die Dividende erneut zu erhöhen – und zwar um 1 Cent auf 10 Cent je Aktie. Die höhere Dividende honoriert auch das fortwährende Engagement und Ver- trauen unserer Anteilseigner, für das wir uns an dieser Stelle ausdrücklich bedanken möchten.

Erneute Erhöhung
der Dividende – auf
10 Cent je Aktie

QSC investiert im
Jahr 2014 in künftige
Wachstumsfelder

Die Steigerung des Unternehmenswerts und die Beteiligung der Eigentümer daran ist eines unserer drei strategischen Ziele. Hinzu kommt die Positionierung des Unternehmens als attraktiver, sicherer Arbeitgeber und als Innovationstreiber im deutschen ITK-Markt. Die Weiterentwicklung zum ITK-Anbieter hat den Wert von QSC bereits nachhaltig erhöht. Neue Potenziale für Wertsteigerungen erschließen wir QSC derzeit mit unserer Innovations- und Wachstumsstrategie. 2013 haben wir die internen Vorarbeiten hierzu weitestgehend abgeschlossen. 2014 investieren wir verstärkt in künftige Wachstumsfelder und allen voran in eigene Innovationen. Ab 2015 werden wir beginnen, die Früchte dieser Anstrengungen zu ernten. Denn die Strategie der Weiterentwicklung als ITK-Anbieter wirkt – davon sind wir überzeugt.

Köln, 20. März 2014



Jürgen Hermann
Vorstandsvorsitzender



Barbara Stolz



Stefan Freyer



Henning Reinecke

Der Vorstand



Jürgen Hermann (*1964), Vorstandsvorsitzender

Der QSC-Mann der ersten Stunde übernahm zum 30. Mai 2013 das Amt des Vorstandsvorsitzenden. In dieser Funktion zeichnet er insbesondere für Strategie, Innovation und Kommunikation verantwortlich. Zuvor war er mehr als vier Jahre lang Finanzvorstand des Unternehmens und zwischenzeitlich auch Vorstandsvorsitzender der ehemals größten Tochtergesellschaft INFO AG. Jürgen Hermann studierte Wirtschaftswissenschaften an der Universität der Bundeswehr Hamburg und war anschließend als Offizier der Fernmeldetruppen des Heeres tätig. Danach wechselte er in leitender Position in die Strategieabteilung der Thyssen Telecom AG. Im Jahre 1997 trat er in die Beratungsgesellschaft QS Communication Service GmbH ein. Als Leiter Finanzen gestaltete er den Börsengang im April 2000 und den Aufbau der QSC AG maßgeblich mit.

Barbara Stolz (*1968), Finanzvorstand

Seit dem 1. Juni 2013 ist Barbara Stolz Finanzvorstand und auch für Personal, IT, Zentraleinkauf und Investor Relations zuständig. Ihr Einstieg bei QSC erfolgte 2005 als Leiterin Rechnungswesen. Zuvor hatte sie umfangreiche Berufserfahrung in Konzernen wie der IVG Immobilien AG und METRO AG gesammelt. Bei QSC begleitete sie unter anderem die Akquisition der börsennotierten Broadnet AG und die Gründung der Netzgesellschaft Plusnet GmbH & Co. KG. Im September 2009 übernahm sie die Leitung des gesamten Finanzbereichs. Nach der Akquisition der IP Partner AG Ende 2010 wurde sie zusätzlich Finanzvorstand dieser Tochtergesellschaft und trieb die Integration des Unternehmens in die QSC AG entscheidend voran.



Stefan Freyer (*1967)

Stefan Freyer war vom 1. September 2013 bis zum 31. März 2014 Vorstand von QSC und hier für den Betrieb, das ITK-Lösungsgeschäft und die IT-Beratung zuständig. Er verließ das Unternehmen auf eigenen Wunsch, um sich neuen beruflichen Herausforderungen zu widmen. Der Diplom-Informatiker trat 1997 in die damalige INFO AG als Gruppenleiter Vertriebslogistik ein, übernahm später die Verantwortung für Kundenprojekte und Anwendungsmanagement und war ab 2007 verantwortlicher Vorstand für das operative Geschäft der damaligen INFO AG. Mit der Verschmelzung der INFO AG auf die QSC AG wurde Freyer 2013 in den QSC-Vorstand berufen.

Henning Reinecke (*1966)

Henning Reinecke wurde ebenfalls zum 1. September 2013 in den QSC-Vorstand berufen. Er ist für den Vertrieb und die marktorientierte Weiterentwicklung des gesamten ITK-Angebots verantwortlich. Bis zur Verschmelzung der INFO AG leitete er deren Bereiche Vertrieb und Marketing. Sein dortiger Einstieg erfolgte am 1. Oktober 2010 als Vertriebsleiter Consulting. Zuvor hatte er von 1994 an über 16 Jahre nationale und internationale Projekt-, Vertriebs- und Führungserfahrung beim IT-Dienstleister CSC gesammelt. Reinecke studierte Betriebswirtschaftslehre an der Wirtschaftsakademie in Hamburg und war anschließend vier Jahre im Konzerneinkauf der Beiersdorf AG in Hamburg tätig.

Der Aufsichtsrat

Seit der Hauptversammlung am 29. Mai 2013 amtiert ein neuer Aufsichtsrat. Die ordentliche Hauptversammlung wählte an diesem Tag turnusgemäß vier Vertreter für eine Amtszeit von jeweils fünf Jahren. Im Vorfeld hatten der bisherige Aufsichtsratsvorsitzende Herbert Brenke und David Ruberg auf eine Wiederwahl verzichtet. Bereits im April 2013 bestimmten die Arbeitnehmer ihre beiden Vertreter für den Aufsichtsrat in den kommenden Jahren. Hier hatten sich die beiden bisherigen Aufsichtsratsmitglieder Klaus-Theo Ernst und Jörg Mügge nicht mehr zur Wahl gestellt.

Dr. Bernd Schlobohm, Vorsitzender

Der promovierte Ingenieur gründete QSC im Jahr 1997, brachte das Unternehmen im April 2000 an die Börse und leitete es danach bis Mai 2013 als Vorstandsvorsitzender. Gemeinsam mit seinem Mitgründer Gerd Eickers ist er größter Anteilseigner; Ende 2013 hielten beide zusammen 25 Prozent der QSC-Aktien.

Dr. Frank Zurlino, stellvertretender Vorsitzender

Der promovierte Wirtschaftsingenieur wurde im Mai 2013 in den Aufsichtsrat gewählt. Der frühere Leiter Strategieberatung und -entwicklung von IBM Deutschland ist heute geschäftsführender Partner der internationalen Management-Beratung Horn & Company.

Gerd Eickers

Der zweite Gründer von QSC wechselte nach dreijähriger Vorstandstätigkeit im Juni 2004 wieder in den Aufsichtsrat. In den Folgejahren gestaltete er die politischen Rahmenbedingungen des TK-Marktes insbesondere als Präsident des VATM maßgeblich mit.

Ina Schlie

Die Leiterin der Konzernsteuerabteilung der SAP AG wurde im September 2012 in den Aufsichtsrat berufen und von der Hauptversammlung im Mai 2013 mit großer Mehrheit bestätigt. Die Finanz- und Steuerexpertin leitet auch den Prüfungsausschuss.

Anne-Dore Ahlers

Die QSC-Belegschaft wählte im April 2013 die Gruppenleiterin im SAP-Competence-Center der QSC AG zu einer ihrer beiden Vertreterinnen im Aufsichtsrat. Die in Hamburg tätige Anne-Dore Ahlers ist zugleich Betriebsratsvorsitzende des Unternehmens.

Cora Hödl

Als zweite Vertreterin im Aufsichtsrat wählte die QSC-Belegschaft im April 2013 die Leiterin Sprachdienste der QSC AG. Die gelernte Kommunikationselektronikerin arbeitet seit 2002 bei QSC und ist heute in der Kölner Zentrale tätig.

Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2013 in Gesellschaft und Konzern



Dr. Bernd Schlobohm

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

QSC setzte 2013 die Weiterentwicklung als ITK-Anbieter fort und begann, verstärkt in künftige Wachstumsfelder wie Cloud-Computing und Internet der Dinge zu investieren. Zugleich schloss das Unternehmen intern den laufenden Transformationsprozess mit der Verschmelzung der INFO AG auf die QSC AG ab. Es entstand eine einheitliche standortübergreifende Organisation und Führungsstruktur. Wir möchten an dieser Stelle allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr Engagement und ihre Bereitschaft danken, die Weiterentwicklung des Unternehmens tatkräftig voranzutreiben. Unser Dank gilt auch dem Vorstand, der den weitreichenden Umbau mit großer Entschlossenheit vorantreibt und so eine gute Basis für das mittelfristig angestrebte profitable Wachstum legt.

Tätigkeit des Aufsichtsrats • Der Aufsichtsrat erfüllte auch 2013 alle gesetz- und satzungsmäßigen Aufgaben. Er beriet und überwachte den Vorstand bei der Leitung von QSC. Einen besonderen Schwerpunkt der Beratungen bildeten die Neubesetzung des Vorstands und die Wahlen zum Aufsichtsrat. Der Aufsichtsrat war unmittelbar in diese sowie alle weiteren Entscheidungen und Maßnahmen von grundlegender Bedeutung eingebunden, insbesondere wenn sie die Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage 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.

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. Die Vorstandsberichte beinhalteten auch alle relevanten Informationen zur strategischen Entwicklung und Unternehmensplanung, zur Risikolage, zum Risikomanagement und zur Compliance. Rückfragen und Wünschen des Aufsichtsrats nach ergänzenden Informationen kam der Vorstand stets zügig und umfassend nach.

Themen des Aufsichtsrats • 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 in regelmäßigen Gesprächen.

Themenschwerpunkte der Sitzungen und Beschlussfassungen des Aufsichtsrats waren 2013:

1. **Vorstand** • Da der langjährige Vorstandsvorsitzende Dr. Bernd Schlobohm dem Aufsichtsrat im Januar 2013 mitgeteilt hatte, dass er sein zum 30. April 2013 auslaufendes Vorstandsmandat nur noch bis zum Ende der ordentlichen Hauptversammlung am 29. Mai 2013 verlängern wolle, beschloss der Aufsichtsrat am 22. Januar 2013, diesem Wunsch zu entsprechen, und ernannte zugleich den bisherigen Finanzvorstand Jürgen Hermann mit Wirkung zum 30. Mai 2013 zum neuen Vorstandsvorsitzenden. Als Nachfolgerin von Jürgen Hermann bestellte der Aufsichtsrat am 19. März 2013 Barbara Stolz, langjährige Leiterin des Bereichs Finanzen der QSC AG, mit Wirkung zum 1. Juni 2013 für den Zeitraum von drei Jahren zum Finanzvorstand. Schließlich bestellte der Aufsichtsrat am 29. August 2013 die ehemaligen Vorstandsmitglieder der INFO AG, Henning Reinecke und Stefan Freyer, jeweils mit Wirkung zum 1. September 2013 für den Zeitraum von drei Jahren zu Mitgliedern des Vorstands. Gleichzeitig mit den vorgenannten Maßnahmen ermächtigte der Aufsichtsrat den Aufsichtsratsvorsitzenden, die jeweils im Personalausschuss erarbeiteten und vom Aufsichtsrat genehmigten Vorstandsanstellungsverträge abzuschließen. Die mit den neuen Vorstandsmitgliedern vereinbarten Vergütungsregelungen basieren auf dem von der Hauptversammlung am 16. Mai 2012 gebilligten Vergütungssystem. Das bisherige Vorstandsmitglied Arnold Stender legte sein Amt zum 31. August 2013 im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat nieder und konzentriert sich seitdem auf die Geschäftsführung der Tochtergesellschaft tengo GmbH. Der Vorstandsdiensvertrag mit Arnold Stender wurde einvernehmlich zum gleichen Datum aufgehoben. Eine Abfindung wurde nicht gezahlt.
2. **Wahlen zum Aufsichtsrat** • Anlässlich der in der Hauptversammlung am 29. Mai 2013 anstehenden regulären Neuwahlen der Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat beschäftigte sich der Aufsichtsrat nach Vorberatung im Nominierungsausschuss intensiv mit der Auswahl geeigneter Kandidaten für die Nachfolge des bisherigen Aufsichtsratsvorsitzenden Herbert Brenke, der aus Altersgründen für eine erneute Wahl nicht zur Verfügung stand, und für David Rumberg, der sich nicht wieder zur Wahl stellte. In diesem Zusammenhang befasste sich der Aufsichtsrat mit dem Vorschlag der gemeinsam mit mehr als 25 Prozent der Stimmrechte an QSC beteiligten Aktionäre Gerd Eickers und Dr. Bernd Schlobohm gemäß § 100 Absatz 2 Satz

1 Nr. 4 AktG, den ausscheidenden Vorstandsvorsitzenden Dr. Bernd Schlobohm als Anteilseignervertreter in den Aufsichtsrat zu wählen. Nach umfassender Prüfung dieses Vorschlags und auf Empfehlung seines Nominierungsausschusses schloss sich der Aufsichtsrat diesem Vorschlag an. Als weiteren neuen Kandidaten für einen Sitz im Aufsichtsrat konnte der Aufsichtsrat Dr.-Ing. Frank Zurlino gewinnen. Zudem schlug der Aufsichtsrat der Hauptversammlung die bisherigen Aufsichtsratsmitglieder Ina Schlie und Gerd Eickers zur Wahl vor. Alle Kandidaten wurden von der Hauptversammlung mit großer Mehrheit gewählt. Der Aufsichtsrat bedankt sich sehr herzlich für das außergewöhnliche und langjährige Engagement von Herbert Brenke und David Ruberg. Sie haben das Unternehmen seit dem Börsengang im Jahr 2000 mitgeprägt. Ein sehr herzlicher Dank gilt auch den beiden von 2008 bis 2013 amtierenden Arbeitnehmervertretern Klaus-Theo Ernst und Jörg Mügge für die konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

3. **Verschmelzung der INFO AG** • Am 19. März 2013 stimmte der Aufsichtsrat dem Vorschlag des Vorstands zu, zunächst vier 100%ige Tochtergesellschaften der INFO AG auf diese und anschließend die INFO AG, an der die QSC AG alle Aktien hielt, auf die QSC AG zu verschmelzen. Dieser Vorgang wurde mit entsprechender Eintragung in das Handelsregister der QSC AG am 6. August 2013 abgeschlossen.
4. **Grenzüberschreitende konzerninterne Verschmelzung** • Mit Beschluss vom 21. November 2013 stimmte der Aufsichtsrat der vom Vorstand vorgeschlagenen grenzüberschreitenden Verschmelzung der Collutio Holding GmbH, Wien, an der die QSC AG alle Geschäftsanteile hält, auf die QSC AG zu. Die Verschmelzung erfolgt auf der Grundlage des Umwandlungsgesetzes, des Gesetzes über die Mitbestimmung der Arbeitnehmer bei einer grenzüberschreitenden Verschmelzung („MgVG“) und – soweit österreichisches Recht anwendbar ist – des österreichischen EU-Verschmelzungsgesetzes. Ziel der Maßnahme ist es, die Vergrößerung des Aufsichtsrats auf 12 Mitglieder, die bei einem eventuellen Überschreiten der Schwelle von 2.000 bei QSC beschäftigten Mitarbeitern nach dem Mitbestimmungsgesetz erfolgen müsste, zu vermeiden und einen schlanken, effektiv arbeitenden Aufsichtsrat beizubehalten. Auch an der Besetzung des Aufsichtsrats mit einem Drittel Arbeitnehmervertretern ändert sich nichts. Die Besetzung des Aufsichtsrats mit sechs Mitgliedern hat sich nach Auffassung des Aufsichtsrats bewährt und ermöglicht eine effiziente Aufsichtsratsarbeit. Eine effektive Arbeitsweise des Aufsichtsrats ist für QSC von großer Bedeutung, nicht nur mit Blick auf das Geschäft (z. B. die Erteilung der Zustimmung des Aufsichtsrats zu zustimmungspflichtigen Geschäften), sondern auch für die Gewährleistung einer effektiven Corporate Governance. Durch eine Vergrößerung des Aufsichtsrats würden der Gesellschaft zudem zusätzliche Kosten infolge der auf die zusätzlichen Mitglieder entfallenden Aufsichtsratsvergütung entstehen. Zudem befasste sich der Aufsichtsrat im Jahr 2013 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 Vorstandsberichte und erörterte die Thematik mit dem Vorstand. Nach Auffassung des Aufsichtsrats arbeiten die internen Kontroll- und Risikofrüherkennungssysteme zuverlässig.

Zusammensetzung des Aufsichtsrats • Mit Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung am 29. Mai 2013 endete die Amtszeit sowohl der Vertreter der Anteilseigner im Aufsichtsrat, Herbert Brenke (Aufsichtsratsvorsitzender), Gerd Eickers (stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender), David Ruberg und Ina Schlie, als auch der Arbeitnehmervertreter Klaus-Theo Ernst und Jörg Mügge. Die Hauptversammlung am 29. Mai 2013 wählte Dr. Bernd Schlobohm, Gerd Eickers, Ina Schlie und Dr.-Ing. Frank Zurlino als neue Vertreter der Anteilseigner für eine Amtsperiode bis zum Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2012 beschließt. Die Arbeitnehmer der QSC-Gruppe wählten als ihre Vertreterinnen die beiden Mitarbeiterinnen Anne-Dore Ahlers und Cora Hödl. In seiner konstituierenden Sitzung am 29. Mai 2013 wählte der Aufsichtsrat Dr. Bernd Schlobohm zum Aufsichtsratsvorsitzenden und Dr.-Ing. Frank Zurlino zum stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden. Die besonderen Gründe, die aus Sicht des Aufsichtsrats einen Wechsel von Dr. Bernd Schlobohm in den Aufsichtsratsvorsitz rechtfertigten, wurden der Hauptversammlung ausführlich erläutert.

Aufsichtsratssitzungen und Ausschüsse • Der bis zum 29. Mai 2013 amtierende Aufsichtsrat hielt im Geschäftsjahr 2012 neben zwei turnusmäßigen Sitzungen zwei Sitzungen als Telefonkonferenzen ab. Bis auf David Ruberg, der bei zwei dieser Sitzungen nicht anwesend war, nahmen alle Mitglieder dieses Aufsichtsrats an allen Sitzungen teil. Der ab dem 29. Mai 2013 amtierende Aufsichtsrat hielt neben der konstituierenden Sitzung zwei turnusmäßige Sitzungen ab, an denen jeweils alle Mitglieder teilnahmen. Soweit erforderlich, wurden von dem bis zum 29. Mai 2013 amtierenden Aufsichtsrat darüber hinaus zu einzelnen Themen Beschlüsse im schriftlichen Umlaufverfahren gefasst. Die Mitglieder der Ausschüsse nahmen im Jahr 2012 an allen Sitzungen der Ausschüsse teil, denen sie angehörten.

Der Aufsichtsrat hat zur Unterstützung seiner Arbeit vier Ausschüsse eingerichtet: den Personalausschuss, den Prüfungsausschuss, den Nominierungsausschuss und – seit dem 29. Mai 2013 – den Strategieausschuss. Die jeweiligen Vorsitzenden berichten dem Aufsichtsrat regelmäßig über die Arbeit der Ausschüsse.

Der Personalausschuss tagte im Berichtsjahr vier Mal. Diesem Ausschuss gehörten bis zum 29. Mai 2013 als Vorsitzender Herbert Brenke, Jörg Mügge und Gerd Eickers an. Seit dem 29. Mai 2013 besteht der Ausschuss aus Dr. Bernd Schlobohm (Vorsitzender), Gerd Eickers und Cora Hödl. Neben der Vorbereitung der Entscheidung des Aufsichtsrats über die Zielerreichung der Vorstandsmitglieder im Geschäftsjahr 2012 und den Vorschlägen für die Zielvereinbarungen des Vorstands für das Geschäftsjahr 2013 befasste sich der Personalausschuss insbesondere mit der Auswahl geeigneter Kandidaten für den Vorstand und der Verhandlung der entsprechenden Vorstandsverträge.

Den Prüfungsausschuss bildeten bis zum 29. Mai 2013 Ina Schlie als Vorsitzende und unabhängige Finanzexpertin im Sinne von §§ 100 Abs. 5, 107 Abs. 4 AktG sowie Herbert Brenke und Gerd Eickers. Der neu gewählte Aufsichtsrat bestätigte Ina Schlie als Vorsitzende des Prüfungsausschusses und bestimmte als neue Mitglieder Dr. Bernd Schlobohm und Dr.-Ing. Frank Zurlino. Der Prüfungsausschuss befasst sich mit der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses, der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Risikomanagementsystems und des internen Revisionsystems, der Abschlussprüfung sowie der Compliance und bereitet erforderliche

Entscheidungen des Aufsichtsratsplenums vor. Der Prüfungsausschuss überwacht die erforderliche Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und befasst sich mit vom Abschlussprüfer ggf. zusätzlich erbrachten Leistungen. Der Ausschuss erteilt den Prüfungsauftrag an den Abschlussprüfer, bestimmt die Prüfungsschwerpunkte und verhandelt die Honorarvereinbarung mit dem Abschlussprüfer und schließt sie ab.

Der Prüfungsausschuss tagte im vergangenen Geschäftsjahr fünf Mal. Er unterzog die Jahresabschlussunterlagen des Geschäftsjahres 2012 einer Vorprüfung, beriet eingehend über diese Unterlagen sowie die dazugehörigen Prüfungsberichte in Gegenwart des Abschlussprüfers und verabschiedete Empfehlungen für die Beschlussfassung des Aufsichtsrats über die Jahresabschlussunterlagen und deren Prüfung. Die zu veröffentlichenden Zwischenfinanzberichte erörterte der Prüfungsausschuss mit dem Vorstand. Er bestimmte die Prüfungsschwerpunkte für das Geschäftsjahr 2013, verhandelte die Honorarvereinbarung mit dem Abschlussprüfer und schloss sie ab. Der Prüfungsausschuss empfahl dem Aufsichtsrat, 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 2014 vorzuschlagen. Gestützt auf diese Empfehlung, verabschiedete der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 20. März 2014 einen entsprechenden Wahlvorschlag an die Hauptversammlung.

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 seit dem 29. Mai 2013 Gerd Eickers als dessen Vorsitzender und Dr.-Ing. Frank Zurlino. Letzterer ersetzte den zum 29. Mai 2013 aus dem Aufsichtsrat ausgeschiedenen Herbert Brenke. Der Nominierungsausschuss tagte 2013 zwei Mal, um über Kandidaten anlässlich der Neuwahl der Vertreter der Anteilseigner durch die Hauptversammlung am 29. Mai 2013 zu beraten. Unter Berücksichtigung der vom Aufsichtsrat für seine Zusammensetzung festgelegten Ziele empfahl er dem Aufsichtsrat, der Hauptversammlung Dr. Bernd Schlobohm, Gerd Eickers, Ina Schlie und Dr.-Ing. Frank Zurlino zur Wahl vorzuschlagen.

Mitglieder des seit dem 29. Mai 2013 eingerichteten Strategieausschusses sind Dr. Bernd Schlobohm als dessen Vorsitzender und Dr.-Ing. Frank Zurlino. Der Strategieausschuss hat rein beratende Funktion und beschäftigt sich mit der strategischen und damit langfristigen Weiterentwicklung von QSC, insbesondere mit der Entwicklung von Ideen für zukunftssträchtige Produkte und Services. Der Ausschuss tagte 2013 vier Mal.

Corporate Governance • Der Aufsichtsrat beobachtet laufend die Weiterentwicklung des Deutschen Corporate Governance Kodex und dessen Umsetzung bei der QSC AG. Dem Kodex folgend, überprüfte der Aufsichtsrat im abgelaufenen Geschäftsjahr die Effizienz seiner eigenen Tätigkeit. Defizite wurden nicht festgestellt. In seiner Sitzung am 21. November 2013 hat der Aufsichtsrat kontrolliert und bestätigt, dass die QSC AG im vergangenen Jahr die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß der im Vorjahr verabschiedeten Entsprechenserklärung erfüllte. 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 – im Corporate-Governance-Bericht im Rahmen des Konzernlageberichts. Interessenkonflikte, die dem Aufsichtsrat unverzüglich offenzulegen sind und über die die Hauptversammlung zu informieren ist, sind im Berichtsjahr nicht aufgetreten.

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 2013 als auch den nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) und den gemäß § 315a HGB ergänzend anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellten Konzernabschluss zum 31. Dezember 2013, ferner den Lagebericht und den Konzernlagebericht. Den Prüfungsauftrag hatte der Prüfungsausschuss entsprechend dem Beschluss der Hauptversammlung vom 29. Mai 2013 vergeben. Zu den Prüfungsschwerpunkten zählten für das Jahr 2013: die Prüfung des Goodwill, die Bewertung der Ventelo GmbH inklusive ihrer Tochtergesellschaft Plusnet GmbH & Co. KG, das Bestehen und die Bewertung der übernommenen Vermögensgegenstände und Schulden aus den Verschmelzungen der ehemaligen Tochtergesellschaften der INFO AG auf diese sowie der Verschmelzung der INFO AG auf die QSC AG, die Bewertung unfertiger Leistungen, Umsatzerlöse, die Umsetzung des neuen Standards DRS 20 in Lagebericht und Konzernlagebericht sowie die Vorstandsvergütung und -reisekosten.

Der Abschlussprüfer erteilte dem HGB-Jahresabschluss der Gesellschaft und dem Konzernabschluss nach IFRS für das Geschäftsjahr 2013 jeweils einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk. Die vorgenannten Unterlagen einschließlich der Prüfungsberichte des Abschlussprüfers lagen allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig zur Prüfung vor. In der Sitzung am 20. März 2014 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 und prüfte und diskutierte zudem den Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns. 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 2013 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. Dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns schließt sich der Aufsichtsrat unter Abwägung der Interessen der Aktionäre und der QSC AG an. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der ordentlichen Hauptversammlung am 28. Mai 2014 vor, eine Dividende in Höhe von 0,10 Euro je dividendenberechtigter Aktie auszuschütten.

Der Vorstand erstellte erstmalig einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen für den Berichtszeitraum vom 4. März 2013 bis zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2013. Der Abschlussprüfer hat diesen Bericht geprüft, über das Ergebnis seiner Prüfung schriftlich berichtet und folgenden uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt:

„Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind,
2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften nach den Umständen, die im Zeitpunkt ihrer Vornahme bekannt waren, die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.“

Die jeweiligen Berichte von Vorstand und Abschlussprüfer lagen den einzelnen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig zur Prüfung vor. In den Sitzungen des Prüfungsausschusses und des Aufsichtsrats wurden auch diese Berichte eingehend erörtert. Die an den Sitzungen teilnehmenden Vertreter des Abschlussprüfers berichteten über die wesentlichen Ergebnisse ihrer Prüfung. Der Aufsichtsrat stimmte dem Bericht des Vorstands über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen nach eigener Prüfung zu und trat ferner dem Ergebnis der Prüfung des Berichts durch den Abschlussprüfer bei. Als Ergebnis seiner eigenen Prüfung stellte der Aufsichtsrat fest, dass keine Einwendungen gegen die Erklärung des Vorstands am Schluss des Berichts über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen zu erheben sind.

Köln, 20. März 2014

Im Namen des Aufsichtsrats der QSC AG



Dr. Bernd Schlobohm
Aufsichtsratsvorsitzender

Die QSC-Aktie

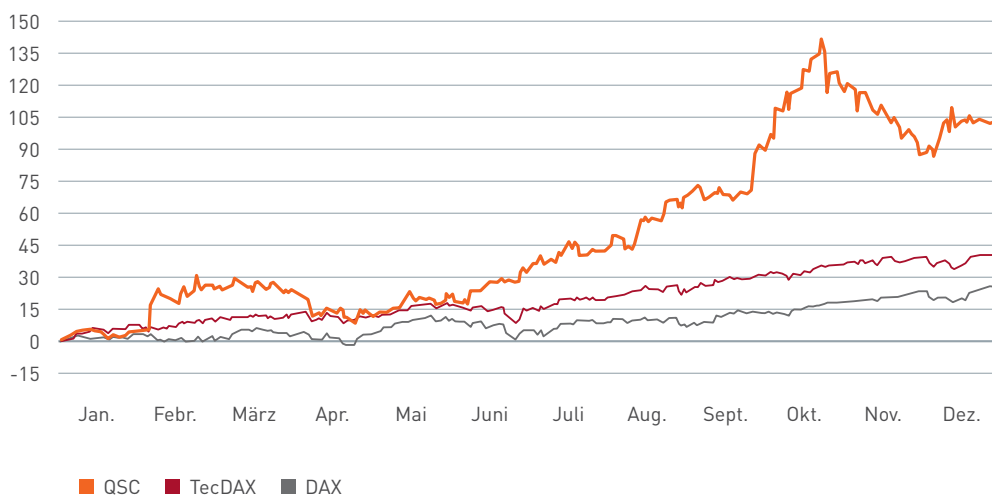
Deutsche Börsen auf Rekordkurs • 2013 war ein gutes Börsenjahr, der deutsche Leitindex DAX durchbrach erstmals in seiner Geschichte die Marke von 9.000 Punkten und schloss am 30. Dezember 2013 bei 9.552 Punkten – ein Anstieg von 26 Prozent gegenüber dem Schlusskurs des Jahres 2012. Noch stärker legte der TecDAX zu: Der Leitindex für Technologiewerte in Deutschland, der auch die QSC-Aktie erfasst, gewann im Jahresverlauf 41 Prozent hinzu und schloss am 30. Dezember 2013 bei 1.167 Punkten.

Insbesondere im zweiten Halbjahr 2013 nahmen die Börsen den für 2014 erwarteten Aufschwung in vielen Industriestaaten vorweg und honorierten zugleich das Versprechen großer Notenbanken, auch mittelfristig an ihrer äußerst lockeren Geldpolitik festzuhalten. Zu Jahresbeginn 2013 hatten dagegen noch die anhaltende Rezession in großen Eurostaaten, schwache Konjunkturdaten anderer Volkswirtschaften und die Sorge um ein Ende der Niedrigzinspolitik die Stimmung getrübt. Es kam zu erheblichen Schwankungen, wobei enttäuschenden volkswirtschaftlichen Daten an vielen Handelstagen gute Unternehmenszahlen gegenüberstanden.

QSC-Kurs verdoppelt sich • In diesem freundlichen Umfeld zählte die QSC-Aktie zu den Gewinnern des Börsenjahres 2013 und überwand damit eindrucksvoll die Schwächephase des Vorjahres. Der Kurs stieg im Jahresverlauf um 104 Prozent auf 4,30 Euro zum 30. Dezember 2013; der während des ersten Handelstages 2013 erreichte Kurs von 2,11 Euro markierte zugleich den Jah-

Der TecDAX steigt im Jahresverlauf 2013 um 41 Prozent

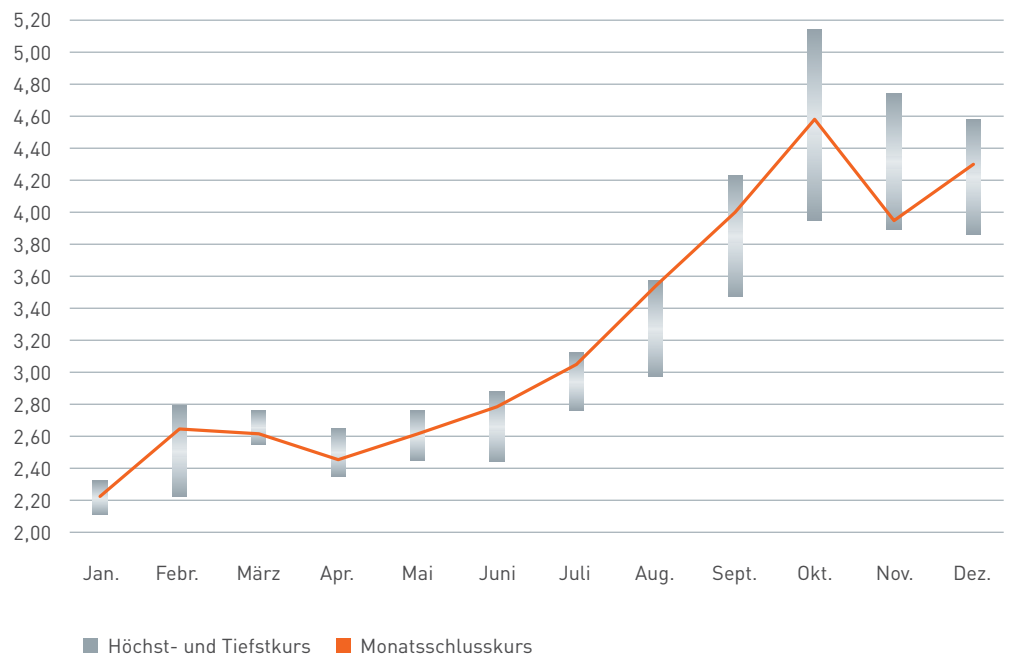
KURSVERLAUF DER QSC-AKTIE IM JAHR 2013 (Basis indexiert)



QSC-Kurs erreicht
Niveau wie zuletzt
im Sommer 2007

restiefstkurs. Einen ersten Schub erhielt die Aktie durch die am 1. Februar 2013 veröffentlichte Meldung über den Kauf von jeweils 1.575.000 Aktien durch die beiden QSC-Gründer Gerd Eickers und Dr. Bernd Schlobohm. Investoren werteten sie als Beweis des Vertrauens in die Strategie des Unternehmens. Die Fortschritte bei der Weiterentwicklung zu einem ITK-Anbieter manifestierten sich danach auch in den Quartalszahlen. Die Auszahlung der erhöhten Dividende Ende Mai 2013 wie auch positive Analystenkommentare stärkten die Aktie zusätzlich. In den Sommermonaten überwand immer mehr Investoren ihre Skepsis gegenüber den Erfolgchancen des Transformationsprozesses – allein im dritten Quartal 2013 stieg der Kurs um 44 Prozent. Angesichts der hohen Nachfrage überschritt die QSC-Aktie in der zweiten Oktoberhälfte sogar kurzzeitig die Marke von 5 Euro und erreichte einen Jahreshöchstkurs von 5,14 Euro. In den Folgewochen beruhigte sich die Situation wieder und die Aktie pendelte sich zwischen 4,00 Euro und 4,50 Euro ein – auf einer solchen Höhe hatte der Kurs zuletzt im Sommer 2007 gelegen.

MONATLICHE KURSENTWICKLUNG DER QSC-AKTIE IM JAHR 2013 (in €)



Dividende steigt von Jahr zu Jahr • Die QSC-Aktionäre profitierten 2013 nicht nur von einer Verdoppelung des Kurses, sondern auch von einer erhöhten Dividende. Nach der erstmaligen Ausschüttung für das Geschäftsjahr 2011 in Höhe von 0,08 Euro je Aktie beschloss Vorstand und Aufsichtsrat im März 2013, die Dividende für 2012 auf 0,09 Euro je Aktie zu erhöhen. Die Auszahlung erfolgte im Anschluss an die ordentliche Hauptversammlung am 29. Mai 2013 und entsprach zum damaligen Zeitpunkt einer Rendite von 3,5 Prozent.

Am 26. Februar 2014 legte der Vorstand einen Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2013 vor: Er plant eine erneute Anhebung der Dividende auf 0,10 Euro. Der Aufsichtsrat billigte diesen Vorschlag in seiner Sitzung am 20. März 2014. Beide Organe schlugen damit der ordentlichen Hauptversammlung am 28. Mai 2014 vor, eine Dividende von 0,10 Euro je Aktie auszuschütten. Die erneute Erhöhung entspricht der Dividendenstrategie. QSC verfolgt das Ziel, die Eigentümer am Erfolg des Unternehmens zu beteiligen, und nutzt hierzu in erster Linie die Dividende. Die für das abgelaufene Geschäftsjahr gezahlte Dividende legt hierbei jeweils die Mindesthöhe für die Folgejahre fest, wobei der Vorstand eine stetige Erhöhung anstrebt.

Regel Handel mit QSC-Aktien • Die Verdoppelung des Kurses ging 2013 mit steigenden Handelsvolumina einher. Laut Statistiken der Deutschen Börse wurden durchschnittlich pro Tag auf Xetra und auf dem Parkett 638.000 QSC-Aktien gehandelt; im Vorjahr hatte diese Größe bei 527.000 gelegen. Bei steigenden Kursen summierten sich diese Handelsvolumina im vergangenen Jahr auf 574,3 Millionen Euro im Vergleich zu 284,3 Millionen Euro im Vorjahr.

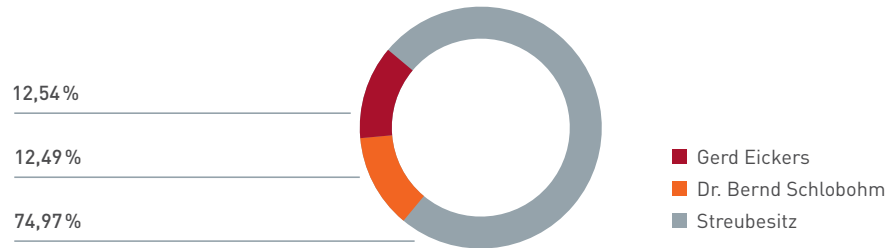
Die hier genannten Größen bilden aber nur einen Teil des Handels mit QSC-Aktien ab. Insbesondere institutionelle Anleger nutzen für den Kauf und Verkauf von Wertpapieren auch außerbörsliche Plattformen. Diese dürften schätzungsweise rund 30 Prozent des Handels mit QSC-Aktien ausmachen, sodass deren Gesamtumsatz erheblich höher ist.

Gründer erwerben erneut Aktien • Die Möglichkeit eines außerbörslichen Aktienerwerbs nutzten Ende Januar 2013 auch die beiden QSC-Gründer Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers. Sie erwarben jeweils 1.575.000 QSC-Aktien zu einem Preis von 2,25 Euro je Aktie und stockten damit ihren Anteilsbesitz noch einmal auf. Beide Gründer haben seit dem Börsengang im Jahr 2000 noch keine einzige Aktie verkauft.

Nach dem Aktienkauf halten sie jeweils 12,5 Prozent der Aktien. Am 4. März 2013 informierten sie QSC darüber, dass sie einen Stimmbindungs- und Poolvertrag abgeschlossen haben und ihnen somit jetzt gemeinsam 25 Prozent der QSC-Aktien zuzurechnen seien. Dieser Vertrag diene nicht der Umsetzung strategischer Ziele oder der Erzielung von Handelsgewinnen, sondern erfolge ausschließlich, um bestimmte erbschafts- und schenkungssteuerliche Vergünstigungen in Anspruch nehmen zu können.

Gründer verkauften
noch nie QSC-Aktien

AKTIONÄRSSTRUKTUR ZUM 31.12.2013



Kempen Capital
Management hält
mehr als 5 Prozent

Wachsendes Gewicht institutioneller Anleger • 75 Prozent der QSC-Aktien befanden sich Ende 2013 im Streubesitz. Im Vergleich zum 31. Dezember 2012 stieg dieser Anteil um 5 Prozentpunkte. Dies ist auf einen Beschluss des Vorstands vom 9. Januar 2013 zurückzuführen. Danach wurden die im Rahmen des ersten Aktienrückkaufprogramms von QSC erworbenen 13,6 Millionen Aktien eingezogen und das Grundkapital entsprechend herabgesetzt.

63 Prozent des Streubesitzes befanden sich Ende 2013 in den Händen institutioneller Anleger, 37 Prozent hielten Privatanleger. Damit vergrößerte sich 2013 erneut der Anteil institutioneller Investoren um 3 Prozentpunkte. Laut Information vom August 2013 hielt der niederländische Fondsanbieter Kempen Capital Management mehr als 5 Prozent. Die britische J O Hambro Capital Management hatte das Unternehmen im Dezember 2013 informiert, dass sie diese meldepflichtige Schwelle unterschritten habe und nun mehr als 3 Prozent der Aktien halte. Weitere Stimmrechtsmitteilungen lagen Ende 2013 nicht vor. Trotz des wachsenden Anteils institutioneller Investoren stieg 2013 auch die Zahl der QSC-Aktionäre um 1.583 auf 29.345. Zahlreiche Privatanleger hatten im Zuge der rasanten Kursentwicklung und einer entsprechenden Berichterstattung die QSC-Aktie wieder für sich entdeckt.

Analysten heben Kursziele erheblich an • Das Interesse vieler Anleger resultiert aus Studien und Empfehlungen von Analysten. Ende 2013 veröffentlichten 12 Finanzinstitute regelmäßig entsprechende Berichte. Im Jahresverlauf beendeten die DZ Bank und HSBC Trinkaus & Burkhardt die Coverage, da sich ihr Fokus geändert hatte. Im Gegenzug veröffentlichte mit dem Bankhaus Lampe ein weiteres Finanzinstitut, das sich auf deutsche Small- und Midcap-Werte konzentriert, erstmals eine Studie.

FINANZINSTITUTE MIT STUDIEN ZU QSC

Bankhaus Lampe	Deutsche Bank	Kepler Cheuvreux
Berenberg Bank	Hauck & Aufhäuser	Landesbank Baden-Württemberg
Close Brothers Seydler Research	Independent Research	Metzler Equities
Commerzbank	JPMorgan Cazenove	Warburg Research

Die sichtbaren Fortschritte im operativen Geschäft veranlassten zahlreiche Analysten im ersten Halbjahr 2013 zu einer Anpassung ihrer Prognosen und zu erheblichen Erhöhungen ihrer Kursziele. Im weiteren Jahresverlauf erreichte die QSC-Aktie bereits teilweise diese ehrgeizigen Vorgaben, sodass Analysten ihre Einstufungen entsprechend anpassen mussten. Trotz der Kursverdoppelung im Jahresverlauf empfahlen Ende Dezember 2013 drei Häuser, die Aktie zu kaufen, acht empfahlen, sie zu halten, während nur ein Institut zum Verkauf riet.

Analysten honorieren Fortschritte im operativen Geschäft


Intensive Investor-Relations-Arbeit • Die Kursrallye weckte 2013 das Interesse zahlreicher Investoren. Der Vorstand präsentierte das Unternehmen, die aktuelle Lage und die Strategie auf Kapitalmarktkonferenzen führender Finanzinstitute wie der Berenberg Bank, der Commerzbank, der Deutschen Bank und Kepler Cheuvreux; Roadshows führten ihn zu allen wesentlichen Finanzplätzen in Europa. Darüber hinaus stand der Vorstand in zahlreichen Einzelgesprächen in Köln und Hamburg, bei Telefonkonferenzen und im Rahmen größerer Veranstaltungen wie dem Deutschen Eigenkapitalforum Rede und Antwort.

Bei einer Analystenkonferenz am 4. März 2013 und einem Analysten-Roundtable am 12. Dezember 2013 informierte der Vorstand Analysten aus erster Hand. Während im Frühjahr die vorläufigen Zahlen für das Geschäftsjahr 2012 und der Ausblick für 2013 im Mittelpunkt standen, ging es im Dezember vor allem um die Innovationsstrategie. QSC stellte zahlreiche marktreife und in der Entwicklung befindliche Innovationen vor und erläuterte deren Beitrag bei der Realisierung der ehrgeizigen Wachstumsstrategie.

Ein wichtiges Instrument der Kapitalmarktkommunikation sind auch die Telefonkonferenzen am Tag der Veröffentlichung von Quartalszahlen. QSC stellt die Präsentationen und die Mitschnitte der Ausführungen des Vorstands auf die IR-Website und ermöglicht so allen Interessierten eine Information aus erster Hand. Die Präsentationen finden sich zudem auf SlideShare, der weltweit größten Plattform für solche Dokumente.

SlideShare ist nur ein soziales Medium, dessen sich QSC in der Investor-Relations-Arbeit bedient. Das Unternehmen bietet zudem die Möglichkeit, aktuelle Nachrichten via Twitter zu verfolgen. Als zentrale Informationsplattform dient der Investor-Relations-Auftritt innerhalb der QSC-Website. Hier finden sich alle relevanten Informationen für Kapitalmarktteilnehmer wie Finanzberichte, IR-Mitteilungen, ein Finanzkalender, Analysteneinschätzungen und ausführliche Unterlagen zur Hauptversammlung.

WEITERE INFORMATIONEN: 
WWW.SLIDESHARE.NET/QSCAG

WEITERE INFORMATIONEN: 
[WWW.QSC.DE/DE/DAS-UNTERNEHMEN/
 INVESTOR-RELATIONS](http://WWW.QSC.DE/DE/DAS-UNTERNEHMEN/INVESTOR-RELATIONS)

DIE WICHTIGSTEN FAKTEN ZUR QSC-AKTIE

Wertpapierkennnummer	513 700
ISIN	DE0005137004
Börsenkürzel	QSC
Bloomberg-Symbol	QSC GR
Reuters-Symbol	QSCG.DE
Börsensegment	Prime Standard
Börsenplätze	Xetra und regionale deutsche Börsen
Indexzugehörigkeit	TecDAX, CDAX, HDAX
	Midcap Market, Prime All Share
	Technology All Share
	DAX International Mid 100
	DAXsector All Technology
	DAXsector Technology
	DAXsubsector All Communications Technology
	DAXsubsector Communications Technology
	DAXsupersector Information Technology
	DAXplus Family
	Tradegate Indikator TecDAX
Designated Sponsorship	Close Brothers Seydler Bank AG
Ausstehende Aktien per 31. Dezember 2013	124.057.487
Aktientyp	Nennwertlose Namens-Stammaktien
Xetra-Schlusskurs am 28. Dezember 2012	2,11 Euro
Xetra-Höchstkurs im Jahr 2013	5,14 Euro
Xetra-Tiefstkurs im Jahr 2013	2,11 Euro
Xetra-Schlusskurs am 30. Dezember 2013	4,30 Euro

Konzernlagebericht

Grundlagen des Konzerns			26
Geschäftstätigkeit	26	Steuerung	32
Markt und Wettbewerbsposition	29	Forschung und Entwicklung	33
Strategie	30	Gesellschaftliche Verantwortung	35
Organisation	32		
Corporate Governance			37
Corporate-Governance-Bericht und Erklärung zur Unternehmensführung	37	Entsprechenserklärung	41
		Vergütungsbericht	43
Mitarbeiter			49
Personalmanagement	49	Vergütung	51
Aus- und Weiterbildung	49	Unternehmenskultur	52
Wirtschaftsbericht			53
Rahmenbedingungen	53	Ertragslage	61
Regulatorische Rahmenbedingungen	55	Ertragslage nach Segmenten	64
Geschäftsverlauf	56	Finanzlage	67
Tatsächl. vs. prognost. Geschäftsverlauf	58	Vermögenslage	68
Leistungsindikatoren	59	Gesamtaussage	70
Nachtragsbericht			70
Prognosebericht			71
Gesamtaussage zur weiteren Entwicklung	71	Erwartete Ertragslage nach Segmenten	73
Künftige Rahmenbedingungen	71	Erwartete Finanz- und Vermögenslage	74
Erwartete Ertragslage	72		
Chancenbericht			75
Chancenmanagement	75	Einzelchancen	75
Risikobericht			78
Risikomanagement	78	Ergänzende Angaben nach § 315 HGB	81
Organisation und Verfahren	78	Einzelrisiken	82
Bewertungsmethodik	79	Gesamtaussage	84
Übernahmerechtliche Angaben			85

Grundlagen des Konzerns

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

ITK-Services aus einer Hand • Die QSC AG (QSC oder das Unternehmen) bietet Geschäftskunden umfassende ITK-Services aus einer Hand. ITK steht hierbei für die Konvergenz von Informationstechnologie (IT) und Telekommunikation (TK) zu einem einheitlichen Wirtschaftszweig im Internetzeitalter. Das QSC-Leistungsspektrum umfasst sowohl maßgeschneiderte Lösungen für die individuellen Anforderungen von Geschäftskunden als auch ein modulares Produkt-Portfolio für kleinere Firmen und Vertriebspartner. Es kann in vier Kategorien eingeteilt werden: TK-Dienste, Outsourcing, Consulting und Cloud-Services.

LEISTUNGSSPEKTRUM VON QSC



TK-Dienste ermöglichen effektive Vernetzung • Kunden finden bei QSC sämtliche Produkte für die netzbasierte Sprach- und Datenkommunikation. Bei ihrer Internet-Anbindung können sie zwischen asymmetrischen ADSL2+ Leitungen, symmetrischen SDSL-Leitungen sowie Premium-Internetzugängen über Richtfunknetze wählen. Ein Open-Access-Modell für Anbieter und Nachfrager von Internetanschlüssen der nächsten Generation – hauptsächlich Glasfaseranschlüsse – rundet das Internet-Portfolio ab.

Viele Kunden nutzen ihre Internetanbindungen auch für die Sprachtelefonie. QSC bietet IP-Telefonie-Anschlüsse (Voice over IP) und entsprechende TK-Anlagen. Darüber hinaus umfasst das Leistungsspektrum weitere Formen der Sprachtelefonie: von Open-Call-by-Call- und Preselect-Angeboten über Mehrwertdienste bis hin zum Mobilfunk.

Einen wichtigen Baustein des TK-Angebots bilden auch virtuelle private Netzwerke (VPN). Sie erlauben einen gesicherten Daten- und Sprachaustausch zwischen Firmenniederlassungen und Filialen, mit Telearbeitern, Außendienstlern, Partnern und Lieferanten. Ein solches VPN kann in- und ausländische Standorte umfassen.

Outsourcing gewährleistet hohe Sicherheit • Das Spektrum reicht in diesem Bereich vom Outsourcing von Dienstleistungen für den IT-Arbeitsplatz bis hin zur Auslagerung der kompletten IT-Infrastruktur. Unabhängig vom Umfang des Projekts achtet QSC auf die Einhaltung höchster Sicherheitsstandards.

Der Service-Desk konzentriert sich auf die Betreuung von Anwendern auf Kundenseite; hierzu gehört auch die Optimierung von IT-Betriebs- und Serviceprozessen, um eine effiziente Arbeitsumgebung für die Nutzer zu gewährleisten. Zum Angebot gehört ebenfalls der SAP- und Microsoft-Application-Service, wobei QSC-Mitarbeiter solche Systeme betreuen, pflegen und fortwährend weiterentwickeln.

Auf Wunsch übernimmt QSC auch das IT-Operations-Management und damit die Verantwortung für den sicheren Betrieb der IT-Systeme. Das kann den Betrieb der jeweiligen SAP- oder Microsoft-Umgebung, von Datenbankmanagementsystemen, Collaboration-Services und/oder Plattformen für mobile Endgeräte umfassen. Bei einem Outsourcing der Infrastruktur übernimmt QSC den gesamten IT-Betrieb und gewährleistet einen reibungslosen und störungsfreien Dienst. Zum Leistungsspektrum zählen der Betrieb der Server, entsprechende Firewall- und Security-Services sowie deren Einbettung in sichere und schnelle Netzwerklösungen. Zudem bietet QSC ein breites Portfolio von Rechenzentrumsdienstleistungen: von der Bereitstellung einer Infrastruktur in Form von Housing und Hosting bis hin zum Bau und Betrieb eigener Rechenzentren für Kunden.

QSC ist Gold
Partner von SAP
und Microsoft

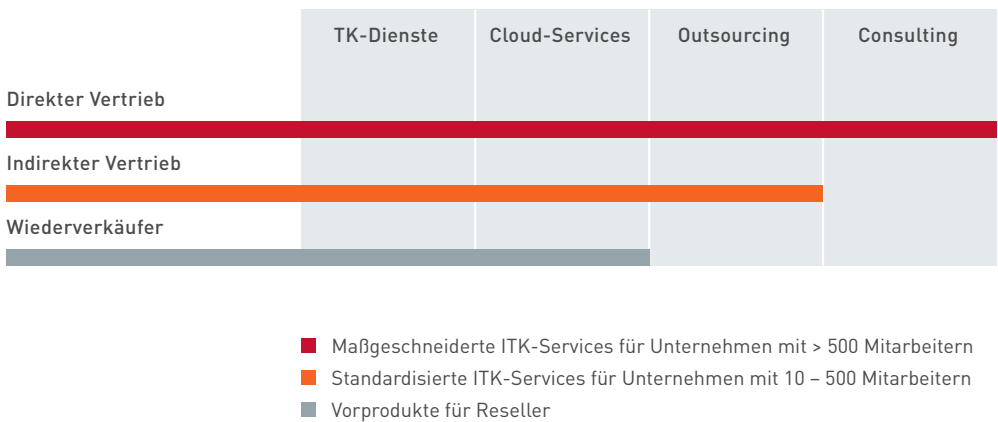
Langjährige Kompetenz im Consulting • QSC verfügt über umfangreiche und langjährige Erfahrung bei der Beratung von Unternehmen zur Optimierung ihrer Geschäftsprozesse mit den beiden Schwerpunkten SAP und Microsoft. QSC ist sowohl SAP Gold Partner als auch Microsoft Gold Certified Partner.

Ende 2013 konzentrierten sich über 160 Experten auf die Konzeption, Implementierung, Optimierung und Weiterentwicklung von SAP-Anwendungen. Neben der Anwendungsentwicklung und der Anpassung von SAP-Systemen erstreckt sich ihre Projektarbeit auch auf die Optimierung zentraler Geschäftsprozesse und des Berichtswesens. Mit mehr als 120 Experten unterstützt QSC Kunden bei der Planung, Implementierung und Integration von Microsoft-Anwendungen und -Technologien. Der Fokus liegt auf der Implementierung von Cloud-Diensten mithilfe von Microsoft-Private-Cloud-Lösungen und des Einsatzes von Communication- und Collaboration-Lösungen des weltgrößten Softwareunternehmens. Sie verbinden bislang getrennte Kommunikationsmittel wie Telefon, Fax, E-Mail, Audio- und Videokonferenzen und Instant Messaging.

Cloud-Services ermöglichen große Flexibilität • In jüngster Zeit erweitert eine wachsende Zahl von Cloud-Diensten das Leistungsspektrum; Kunden schätzen vor allem die große Flexibilität der QSC-eigenen Entwicklungen. Der Fokus liegt auf Software-as-a-Service(SaaS)- und Infrastructure-as-a-Service(IaaS)-Lösungen. Als SaaS-Dienste offeriert QSC in erster Linie mobile und skalierbare Arbeitsplatzbestandteile; dazu zählen Unified-Communication- und Collaboration-Lösungen ebenso wie ein virtueller Arbeitsplatz aus der Cloud und das intelligente Management mobiler Endgeräte. Storage-as-a-Service bildet einen der ersten IaaS-Dienste. Die internetbasierte und hochverfügbare Infrastruktur zur Speicherung von Daten stellt sicher, dass Start-ups wie Konzerne schnell und unbegrenzt Daten speichern, bearbeiten und abrufen können.

Drei Geschäftsbereiche vermarkten ITK-Services • Um die Bedürfnisse verschiedener Kundengruppen zielgenau adressieren zu können, betreibt QSC das operative Geschäft in drei Geschäftsbereichen: Direkter Vertrieb, Indirekter Vertrieb und Wiederverkäufer.

GESCHÄFTSBEREICHE VON QSC



- Der Direkte Vertrieb konzentriert sich auf das Lösungsgeschäft und adressiert damit mehr als 8.000 größere und mittlere Unternehmen in Deutschland. Im direkten Kontakt mit den Kunden erarbeitet er maßgeschneiderte ITK-Lösungen und nutzt dazu das gesamte Leistungsspektrum – von der einfachen Internetanbindung bis hin zur Auslagerung der IT-Infrastruktur und Beratung bei komplexen SAP- und Microsoft-Projekten.
- Der Indirekte Vertrieb konzentriert sich auf knapp 900.000 kleinere und mittelständische Firmen in Deutschland, die in der Regel keine eigenen Mitarbeiter für die Informations- und Kommunikationstechnologie beschäftigen und stattdessen ITK-Dienste von regionalen Partnern beziehen. QSC arbeitet daher mit mittlerweile fast 480 regionalen Vertriebspartnern und Distributoren zusammen, die auf standardisierte TK-, Outsourcing- und Cloud-Dienste zurückgreifen.
- Im Geschäftsbereich Wiederverkäufer ist das Geschäft mit Dienstleistern gebündelt, die sich in erster Linie an Privatkunden wenden; dazu zählen derzeit vor allem Telekommunikationsunternehmen, Kabelnetzbetreiber und Internet-Provider. Der Schwerpunkt liegt dabei noch auf konventionellen TK-Diensten.

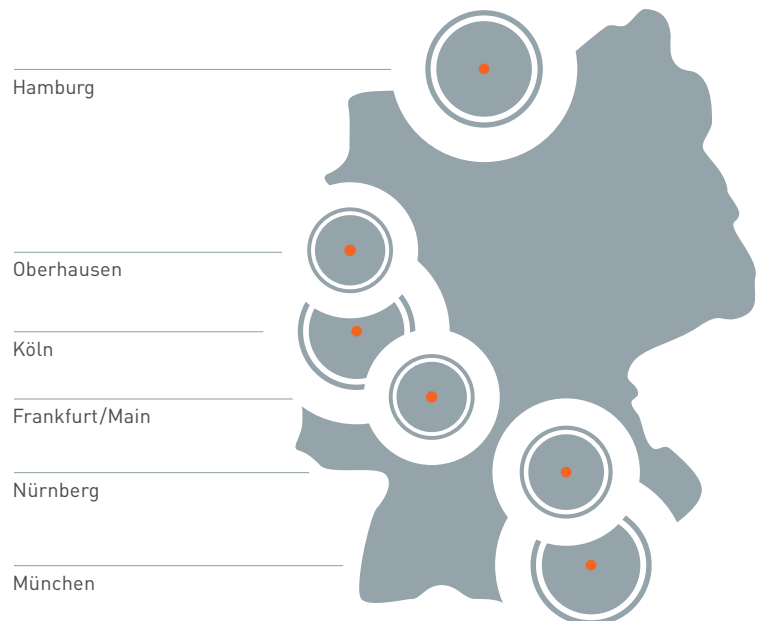
Fast 480 regionale Vertriebspartner und Distributoren

TÜV- und ISO-zertifizierte Rechenzentren in Deutschland • QSC bietet ITK-Services auf der Basis einer eigenen Infrastruktur an. Diese versetzt das Unternehmen in die Lage, seinen Kunden eine gleichbleibend hohe Qualität entlang der gesamten Wertschöpfungskette gewährleisten zu können („Ende-zu-Ende-Qualität“). Das Unternehmen zählt zu den wenigen Anbietern, die vom Rechenzentrum bis zum Arbeitsplatz das gesamte ITK-Leistungsspektrum abdecken.

Rechenzentren
betreibt QSC nur
in Deutschland

Ein Herzstück der ITK-Infrastruktur bilden TÜV- und ISO-zertifizierte Rechenzentren; QSC verfügt über Rechenzentren an sechs deutschen Standorten (Frankfurt, Hamburg, Köln, München, Nürnberg, Oberhausen) mit einer Gesamtfläche von 15.000 Quadratmetern. Das Unternehmen betreibt Rechenzentren ausschließlich in Deutschland und unterliegt den hiesigen, im internationalen Vergleich sehr strengen Datenschutzbestimmungen. Die nachgewiesene hohe Qualität und Sicherheit sowie die Nähe zu den mittelständischen Kunden sind ein wichtiger Wettbewerbsvorteil. Die Anbindung der Rechenzentren erfolgt über eine hochmoderne, QSC-eigene Infrastruktur. Die Basis bildet das Next Generation Network (NGN), das die Konvergenz verschiedener Technologien zur Sprach- und Datenübermittlung auf das IP-Protokoll sicherstellt. Traditionell betreibt das Unternehmen zudem ein bundesweites DSL-Netzwerk, ein flächendeckendes IP-basiertes Sprachnetz und eines der größten Richtfunk-Access-Netze in Deutschland.

DIE RECHENZENTREN VON QSC



MARKT UND WETTBEWERBSPOSITION

Fokus auf dem deutschen Markt • QSC ist ein ITK-Anbieter für Unternehmen jeder Größenordnung – vom Handwerksbetrieb bis zum Konzern. Der Schwerpunkt liegt auf Mittelständlern, da das Unternehmen als Mittelständler hier ein besonders hohes Maß an Glaubwürdigkeit genießt und eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe möglich ist. Alle drei Geschäftsbereiche konzentrieren sich auf die Bearbeitung des deutschen Marktes. Der Direkte Vertrieb realisiert aber auch länderübergreifende Standortnetzungen sowie internationale Outsourcing- und Consulting-Projekte.

ITK-Lösungen aus einer Hand sind Wettbewerbsvorteil • In allen drei Geschäftsbereichen besitzt QSC eine gute Marktposition. Bei Ausschreibungen konkurriert der Direkte Vertrieb sowohl mit den Tochterunternehmen global agierender IT- und TK-Unternehmen als auch mit großen deutschen Systemhäusern. In dieser Konkurrenzsituation profitiert QSC von der Möglichkeit, ITK-Lösungen aus einer Hand anbieten zu können.

Im Indirekten Vertrieb sieht sich QSC auf der einen Seite traditionellen TK-Anbietern gegenüber. Auf der anderen Seite konkurriert das Unternehmen mit IT-Systemhäusern und Softwareherstellern. In diesem Umfeld punktet QSC insbesondere mit dem breiten ITK-Leistungsspektrum und der Servicequalität eines Mittelständlers. Im Segment Wiederverkäufer steht das Unternehmen im Wettbewerb mit anderen alternativen Netzbetreibern.

STRATEGIE

Wachstumschancen im ITK-Markt • QSC hat sich in den vergangenen Jahren von einem TK-Anbieter zu einem integrierten ITK-Anbieter entwickelt und verfolgt eine ehrgeizige Innovations- und Wachstumsstrategie. Das Unternehmen sieht ein erhebliches Potenzial infolge des Zusammenwachsens von IT und TK zu einem einheitlichen ITK-Markt. Hierfür gibt es zwei entscheidende Treiber: Zum einen lagern immer mehr Unternehmen Infrastrukturen, Daten und Anwendungen in zentrale Rechenzentren aus und erwarten hohe Bandbreiten, Qualität und Sicherheit vom Rechenzentrum über Verbindungsnetze bis hin zu den einzelnen Arbeitsplätzen. QSC ist hier hervorragend aufgestellt und bietet schon heute als einer von wenigen eine durchgängige Ende-zu-Ende-Qualität. Zum anderen verdrängen mobile Endgeräte stationäre Arbeitsplätze. Dadurch steigt die Bedeutung einer integrierten IT-Infrastruktur und von Anwendungen, die zentral in der Cloud laufen. QSC setzt daher in der Entwicklung vor allem auf cloudbasierte Dienste und Produkte.

Zusätzliche Wachstumspotenziale entstehen im ITK-Markt durch die Ausbreitung der ITK in immer neue Arbeits- und Lebenswelten, häufig unter dem Schlagwort „Internet der Dinge“ zusammengefasst. Eine Kommunikation erfolgt hierbei nicht mehr allein zwischen Nutzern und Servern, sondern zunehmend auch direkt zwischen Maschinen oder Sensoren. QSC arbeitet beispielsweise an Pilotprojekten im Bereich der Machine-to-Machine(M2M)-Kommunikation und damit an einer vernetzten Fertigung, bei der Werkstücke, Maschinen und Transportsysteme durch ITK ineinandergreifen.

Auch die ITK selbst steht vor einem technologischen Sprung; die Industrialisierung der IT wird zu einem Aufbrechen alter Strukturen führen und damit innovativen Unternehmen wie QSC neue Wachstumschancen bieten. Bisläng laufen viele IT-Prozesse noch manuell und dezentral ab, sodass eine Automatisierung ähnlich wie in der Industrie hohe Effizienzvorteile verspricht. Dreh- und Angelpunkt einer solchen Industrialisierung ist das Cloud-Computing mit seinen extremen Größen- und Skalenvorteilen im Vergleich zu der heute noch vorherrschenden Client-Server-Technologie. Aber auch die Automatisierung laufender Prozesse, beispielsweise im Outsourcing, verspricht Chancen.

Industrialisierung
der IT bietet QSC
neue Chancen

Cloud-Computing
und Internet der
Dinge im Fokus

Konzentration auf das ITK-Geschäft • Die Strategie von QSC leitet sich im Wesentlichen aus diesen Marktentwicklungen ab. Das Unternehmen forciert das ITK-Geschäft und baut sein Leistungsspektrum vorrangig rund um die Themen Cloud-Computing und Internet der Dinge aus. Insbesondere im Geschäftsbereich Wiederverkäufer erwirtschaftet QSC aber nach wie vor erhebliche konventionelle TK-Umsätze. Diese dürften aufgrund des harten Preiswettbewerbs, des Vordringens alternativer Angebote und einer zunehmend schärferen Regulierung weiter zurückgehen und zum Teil die Erfolge im ITK-Geschäft weiterhin verdecken.

Der Ausbau des ITK-Geschäfts besitzt zwei Schwerpunkte: Zum einen treibt QSC im bestehenden Portfolio die Integration noch getrennter IT- und TK-Dienste in integrierte Lösungen und Produkte voran und automatisiert weitere Prozesse. Auf dieser Basis wird das Unternehmen seinen Anteil am ITK-Budget der mehr als 30.000 bestehenden Geschäftskunden ausbauen und gezielt weitere Kunden akquirieren.

Zum anderen setzt QSC auf Innovationen; dies können ebenso neue Technologien für neue Märkte sein wie neue Technologien für bestehende Märkte und bestehende Technologien für neue Märkte. So verwendet das Ende 2013 vorgestellte Produkt QSC-WiFi die langjährige Richtfunkkompetenz, um eine intelligente Werbeplattform für Unternehmen auf Smartphones in einer WiFi-Umgebung zu schaffen. Mit QSC-tengo, dem hochflexiblen Arbeitsplatz aus der Cloud, vermarktet QSC 2014 eine neue Technologie an bestehende Kunden. Neue Märkte adressiert QSC beispielsweise mit der eigenentwickelten Cloud-Plattform, die seit Januar 2014 unter dem Markennamen solucon firmiert. Mit dieser hoch performanten und sicheren Plattform lassen sich Cloud-Anwendungen beispielsweise für das Internet der Dinge einfach und schnell bereitstellen. Eine offene Schnittstelle erlaubt eine leichte Einbindung externer Partner in dieses System. Mehr Informationen zur Innovationstätigkeit finden sich im Kapitel „Forschung und Entwicklung“ ab Seite 33.

 SIEHE SEITE 33 ff.
FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Innovationen entscheidend für Realisierung der Vision • Innovationen leisten einen entscheidenden Beitrag, um die Vision von QSC zu realisieren. Im Herbst 2011 hatte das Unternehmen dazu auch drei strategische Zielgrößen genannt: einen Umsatz von 800 Millionen Euro bis 1 Milliarde Euro, eine EBITDA-Marge von 25 Prozent und einen Free Cashflow von 120 bis 150 Millionen Euro. Je eher Innovationen zur Marktreife kommen, desto eher ist QSC in der Lage, diese sehr ehrgeizigen Ziele für profitables Wachstum zu realisieren.

Bei Innovationen setzt QSC nicht allein auf das Know-how der eigenen Entwickler. Die Akquisition kleinerer Firmen mit hoher Technologie- oder Marktkompetenz ist Bestandteil der Strategie. 2013 schuf QSC mit einer neuen Organisationsstruktur die Voraussetzungen, um reibungslos mit Gründern, Unternehmern und Unternehmen unter einem Dach zusammenarbeiten zu können.

Für das angestrebte Wachstum sowie die Entwicklung und Vermarktung von Innovationen sieht sich QSC Anfang 2014 gut aufgestellt. Das Unternehmen verfügt über das notwendige technische Know-how, eine skalierbare und sichere Infrastruktur und mehr als 30.000 bestehende Kundenbeziehungen. Der entscheidende Erfolgsfaktor sind die knapp 1.700 qualifizierten und engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Auch in einem schwierigen Marktumfeld gelingt es QSC, zusätzliche Experten zu gewinnen und langfristig an das Unternehmen zu binden. Weitere Informationen hierzu finden sich im Kapitel „Mitarbeiter“ ab Seite 49.

 SIEHE SEITE 49 ff.
MITARBEITER

ORGANISATION

Abschluss der organisatorischen Integration der INFO AG • Die QSC AG mit Sitz in Köln ist Muttergesellschaft dieses Unternehmens. Am 6. August 2013 wurde die Verschmelzung der INFO AG, Hamburg, auf die QSC AG durch Eintragung in das Handelsregister Köln wirksam. Das 2011 übernommene Unternehmen INFO AG erlosch damit ebenso wie der Firmenname. Die Zentrale und Standorte der ehemaligen INFO AG blieben jedoch erhalten. Neben Hamburg und der Zentrale in Köln unterhält QSC zehn Vertriebsniederlassungen im Bundesgebiet, und zwar in Berlin, Bremen, Dresden, Frankfurt, Hannover, Leipzig, München, Nürnberg, Oberhausen und Stuttgart. Nach der Verschmelzung gibt es noch zwei wesentliche unmittelbare bzw. mittelbare Beteiligungen:

- Die 2002 vollständig übernommene Ventelo GmbH bietet mittleren und größeren Unternehmen unter anderem direkte Festnetzanschlüsse, Preselect und Call-by-Call sowie Mehrwertdienste.
- Ventelo hält 100 Prozent der Anteile der im Jahr 2006 gegründeten Netzgesellschaft Plusnet GmbH & Co. KG. Diese betreibt ein bundesweites DSL-Netz.

Ein vollständiger Überblick über den Konsolidierungskreis zum 31. Dezember 2013 findet sich unter Ziffer 37 des Konzernanhangs auf den Seiten 136 bis 137.

Weiterentwicklung der internen Organisation • Mit der Verschmelzung der INFO AG beendete QSC intern den Wandel zu einem integrierten ITK-Anbieter. Sie ermöglicht eine erheblich effektivere, da einheitliche Gestaltung der internen Organisationsstrukturen. In der zweiten Jahreshälfte 2013 wurde ein System von Profit-, Cost- und Service-Centern implementiert, das die Umsatz- und Ergebnisverantwortung der einzelnen Bereiche stärkt und die standortübergreifende Zusammenarbeit fördert. Im Zentrum stehen unverändert die drei Geschäftsbereiche. Der Profit-Center-Gedanke erlaubt die Bündelung von Kompetenzen eines bestimmten Geschäftsfelds in eigenständigen Gesellschaften. Ein gutes Beispiel hierfür ist die tengo GmbH, die die Vermarktung des zukunftssträchtigen Arbeitsplatzes aus der Cloud seit Februar 2013 vorantreibt.

Kundennähe dank
12 Standorten im
Bundesgebiet

SIEHE SEITE 136 f. 
KONZERNANHANG

STEUERUNG

Steuerung über finanzielle Leistungsindikatoren • QSC nutzt die folgenden finanziellen Leistungsindikatoren zur Steuerung des Unternehmens: Umsatz, EBITDA, Free Cashflow und Investitionen. Nicht finanzielle Leistungsindikatoren werden zur Steuerung nicht herangezogen. Das EBITDA ist definiert als Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Amortisierung von abgegrenzter nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung sowie Abschreibung und Amortisierung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten; die EBITDA-Marge ergibt sich aus dem Verhältnis vom Umsatz zum EBITDA. Der Free Cashflow bildet die Veränderung der Nettoliquidität/-verschuldung aus dem operativen Geschäft ab. Bei den Investitionen stellt QSC auf den Zeitpunkt und nicht den Zahlungsfluss ab und erfasst unter dieser Größe kundenbezogene, forschungsgetriebene und sonstige Investitionen wie auch Investitionen in die Infrastruktur.

Die Parameter stellen sicher, dass unternehmensweit ausgewogene Entscheidungen im Spannungsfeld von Liquidität, Profitabilität und Wachstum getroffen werden. Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über die Entwicklung der Steuerungsgrößen in den Geschäftsjahren 2012 und 2013.

	Ist-Wert 2012	Prognose 2013	Ist-Wert 2013
Umsatz (in Mio. €)	481,5	≥ 450	455,7
EBITDA-Marge	16,2%	≥ 17%	17,1%
Free Cashflow (in Mio. €)	23,6	≥ 24	25,6
Investitionsquote	7,9%	6–10%	8,7%

Berichtswesen dient der Steuerung • Das zentrale Instrument zur Steuerung bilden Monatsberichte, die alle relevanten Kennzahlen und Soll-Ist-Vergleiche enthalten. Diese Monatsberichte stellen eine wichtige Diskussionsgrundlage für die 14-tägigen Vorstandssitzungen und die Monatsberichte an den Aufsichtsrat dar. Darüber hinaus erfolgt auf der Basis aktueller Soll-Ist-Vergleiche eine regelmäßige Aktualisierung der rollierenden Planung für sämtliche Unternehmensbereiche; diese dient als Frühwarnsystem für eventuelle Abweichungen und ermöglicht eine frühzeitige Korrektur. Ein integraler Bestandteil des Berichtswesens ist das Risikomanagementsystem, wie ab Seite 78 dieses Konzernlageberichts beschrieben. Es stellt die direkte Einbindung eventueller Veränderungen bei den Chancen und Risiken in das Steuerungssystem sicher.

 SIEHE SEITE 78 f.
RISIKOMANAGEMENTSYSTEM

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Forschungs- und Entwicklungsbudget von 5,9 Millionen Euro im Jahr 2013 • QSC stärkte im abgelaufenen Geschäftsjahr die Forschung und Entwicklung. Am Jahresende 2013 beschäftigten sich 44 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vorrangig mit Entwicklungsprojekten, ein Jahr zuvor hatte diese Zahl noch bei 12 gelegen. Der Ausbau der Belegschaft ging mit einer Erhöhung des entsprechenden Budgets einher. 2013 erhöhte QSC das Forschungs- und Entwicklungsbudget deutlich auf 5,9 Millionen Euro nach 2,0 Millionen Euro im Vorjahr. Hiervon aktivierte das Unternehmen 4,0 Millionen Euro (2012: 1,5 Millionen Euro) und buchte 1,9 Millionen Euro (2012: 0,5 Millionen Euro) im laufenden Aufwand zum größten Teil unter Kosten der umgesetzten Leistungen.

Entwicklungsbudget steigt 2013 um fast 200 Prozent

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG (in Mio. €)



Schwerpunkte der Entwicklungsarbeit bildeten 2013 die Fertigstellung von QSC-tengo und QSC-WiFi, die Entwicklung erster Anwendungen auf der Basis der selbst entwickelten Cloud-Plattform solucon und die Mitarbeit an mehreren großen Forschungsprojekten. Nach der Vorstellung eines ersten Prototyps auf der CeBIT 2013 vollendete QSC in den Folgemonaten die Arbeit an QSC-tengo. Es handelt sich hierbei um einen Arbeitsplatz aus der Cloud, der alle hierfür erforderlichen Funktionalitäten enthält – von der breitbandigen Internetverbindung und einem Telefonanschluss bis hin zu einer zentralen Datenspeicherung. Bereits 2013 wurden erste Vermarktungspartner für diese Innovation gewonnen, im laufenden Jahr beginnt die breitflächige Ansprache von Endkunden insbesondere durch den indirekten Vertrieb. Vermarktungsreif ist auch QSC-WiFi. QSC nutzt hier seine jahrelange Kompetenz bei drahtlosen Netzen; auf der Basis der WiFi-Technologie wird ein Smartphone zu einer intelligenten Werbepattform, die Unternehmen für personalisierte, sichere und interaktive Marketing-Maßnahmen nutzen können. Erste Pilotprojekte laufen in Fußballstadien und im Einzelhandel.

solucon – The Enabling Technology – ermöglicht zahlreiche Innovationen • Ein zentraler Baustein der Innovationsstrategie ist solucon, eine selbst entwickelte Cloud-Plattform, auf deren Basis sich Cloud-Anwendungen einfach, schnell und sicher bereitstellen lassen. solucon ist seit zwei Jahren ununterbrochen im Livebetrieb und bietet höchste Zuverlässigkeit durch eine sogenannte „Zero Downtime Architektur“. Sie ermöglicht eine hohe Datensicherheit und Verfügbarkeit durch Splitten und geografisches Verteilen sowie mehrfaches Ablegen der gespeicherten Daten in verschiedenen QSC-Rechenzentren. So lassen sich zum Beispiel auch Machine-to-Machine-Dienste mit Echtzeitanforderungen ausfallsicher und nahezu ohne Wartungsfenster betreiben.

Branchenunabhängig einsetzbar bietet solucon durch eine offene API-Schnittstelle Kooperationsmöglichkeiten, Raum für zahlreiche Innovationen und damit erhebliches Wachstumspotenzial. Die Lösungsbausteine aus den Bereichen Communication, Machine-to-Machine oder Industrial Automation lassen sich modular aufsetzen und hoch performant betreiben. Doch solucon bietet als echte Cloud-Plattform weit mehr als nur Connectivity. Eine Integration in bestehende Customer-Relationship-, Supply-Chain- oder Produkt-Lifecycle-Management-Systeme, zum Beispiel auf der Basis von SAP, ist leicht möglich, sodass bereits getätigte Investitionen in Geschäftsprozesse oder Infrastruktur nicht verloren gehen.

Mit dem QSC-Analyser und QSC-Cospace business brachte QSC selbst bereits zwei Anwendungen auf der Basis von solucon auf den Markt. Der QSC-Analyser ermittelt zwischen zwei oder mehreren Messpunkten die Qualität der Datenübertragungen von IP-Verbindungen, außerdem lassen sich Strecken bei hohen Anforderungen einmessen. An den Messpunkten erfassen spezielle QSC-Boxen alle relevanten Werte. Bei gestörten Verbindungen erleichtert dieses Verfahren die Identifikation von Fehlern. Die Ergebnisse werden in einer Browser-Oberfläche transparent und nachvollziehbar dargestellt. QSC-Cospace business ist ein Collaboration-Service für Geschäftskunden mit verschiedenen Funktionen wie einem E-Fax, Mailbox und Speicherplatz aus der Cloud.

Einfach, sicher und
schnell zu neuen
Cloud-Anwendungen

Auf der Internationalen Funkausstellung (IFA) in Berlin präsentierte QSC im September 2013 erstmals, welche Rolle solucon und die QSC-Box in der Heimautomatisierung spielen können. In der Beispielinstallation der EEBUS-Initiative – eines Zusammenschlusses aus Unternehmen und Verbänden der Elektro-, Energie- und TK-Wirtschaft – waren Herd und Türschloss über solucon intelligent miteinander vernetzt. Wurde bei eingeschaltetem Herd nun die Haustür verschlossen, sendete die Cloud einen Hinweis an ein zuvor festgelegtes Smartphone, mit dem der Herd einfach abgeschaltet werden konnte. Damit Herd, Schloss und Cloud miteinander „sprechen“ konnten, wirkte die QSC-Box als Schnittstelle. Es handelt sich dabei um ein Beispiel, wie Geräte im Internet der Dinge miteinander kommunizieren können. Die Lösung unterstrich zugleich die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten von solucon, die auch weit über die Kommunikationsdienste im Büroalltag hinausgehen. solucon eignet sich auch für die Datenspeicherung, die Erfassung und Auswertung von Sensordaten oder zur Steuerung des Verbrauchs von Elektrogeräten.

Ehrgeizige Forschungsprojekte • Neue Potenziale eröffnet darüber hinaus die Mitarbeit an großen Forschungsvorhaben. Seit Januar 2012 ist QSC an O(SC)²ar beteiligt, der „Open Service Cloud for the Smart Car“. Als Teil eines Konsortiums unter der Führung der StreetScooter GmbH aus Aachen und unter maßgeblicher Beteiligung der RWTH Aachen arbeitet QSC an der Kombination von Applikationen nach dem Smartphone-Prinzip mit offenen Internetservices für eine neue Generation von Elektrofahrzeugen. So lässt sich beispielsweise die Wegeführung mit Blick auf die notwendigen Ladezeiten einer Batterie optimieren. Ein erstes Pilotprojekt hierzu läuft seit 2013 mit einem Logistik-Anbieter.

Virtuelle Kraftwerke:
QSC entwickelt
cloudbasierte Lösung

Ebenfalls in der Pilotphase befindet sich eine QSC-eigene Lösung für ein virtuelles Kraftwerk. Diese cloudbasierte Anwendung ermöglicht Energieversorgern eine Steuerung des Bezugs und der Abgabe von Strom. Anders als vor der Energiewende müssen die Unternehmen die Produktion Hunderter oder sogar Tausender unabhängiger regenerativer Energiequellen mit der jeweils herrschenden Nachfrage in Einklang bringen und benötigen hierfür neue Steuerungsinstrumente.

GESELLSCHAFTLICHE VERANTWORTUNG

Konzentration auf das nähere Umfeld • QSC fasst unter Corporate Social Responsibility (CSR) drei Themen zusammen: verantwortliche Unternehmensführung, gesellschaftliches Engagement und nachhaltiges Wirtschaften. Zur Unternehmensführung finden sich weitere Informationen ab Seite 37 dieses Geschäftsberichts. Als Mittelständler konzentriert sich QSC bei seinem gesellschaftlichen Engagement traditionell auf Initiativen im Unternehmen und in seiner näheren Umgebung. Im Zentrum standen die betriebliche Ausbildung auch über den eigenen Bedarf hinaus und die Gewährleistung der Vereinbarkeit von Familie und Beruf für die knapp 1.700 QSC-Mitarbeiter; das Kapitel „Mitarbeiter“ ab Seite 49 liefert weitere Informationen.

 SIEHE SEITE 37 ff.
UNTERNEHMENSFÜHRUNG

 SIEHE SEITE 49 ff.
MITARBEITER

Partner des „Hamburger Weges“ • In Hamburg ist QSC seit Jahren Partner des „Hamburger Weges“; die Initiative übernimmt gesellschaftliche Verantwortung für die Menschen in der Hansestadt. QSC hat hier unter anderem die Patenschaft für das Projekt „SportXperten“ übernommen. Hier lernen Kinder und Jugendliche den Umgang und die Nutzung verschiedenster Medien auf sehr praxisnahe Weise. Sie werden zu Kinderreportern ausgebildet und lernen in Kursen, eigene Fragen zu entwickeln, Dreharbeiten vor Ort durchzuführen und anschließend am Schnitt mitzuwirken. Zuvor hatte QSC beispielsweise im Rahmen einer Patenschaft 20 ausgewählte Kindertagesstätten mit PC-Arbeitsplätzen ausgestattet.

QSC ist überzeugt, mit diesem Engagement einen größeren Beitrag zur Weiterentwicklung der Gesellschaft zu leisten als durch eine Fokussierung auf Umweltthemen. Denn ITK-Dienste selbst leisten einen wesentlichen Beitrag für nachhaltiges Wirtschaften in allen Branchen. So ermöglichen sie dank moderner Collaboration-Tools die Einrichtung von Heimarbeitsplätzen und damit die Reduzierung des Berufsverkehrs, das Ersetzen von Geschäftsreisen durch Videokonferenzen und die gemeinsame Arbeit an Projekten an unterschiedlichen Standorten.

Hohe Energieeffizienz in Rechenzentren • Selbstverständlich achtet QSC aber auf einen schonenden Einsatz von Ressourcen und eine fortlaufende Optimierung des Energieeinsatzes. Dies gilt insbesondere für die Rechenzentren im Bundesgebiet. Zuletzt erfolgte im Dezember 2013 in München und Nürnberg eine Zertifizierung der Energieeffizienz durch den TÜV; beide Standorte erhielten die Effizienzklasse A. Dies bescheinigt den nachhaltigen Betrieb der Rechenzentren wie auch eine stetige Optimierung des Verbrauchs und der Klimatisierung abhängig vom Kältebedarf und den Soll-Temperaturen. Darüber hinaus werden sinnvolle Energiesparoptionen weitgehend umgesetzt und hauptsächlich energiesparende, umweltverträgliche Systeme eingesetzt. Den gleichen Prinzipien folgen auch die anderen Rechenzentren. In Hamburg werden unter anderem regelmäßig ältere gegen energieeffizientere Geräte ausgetauscht und die Kühlung fortwährend optimiert. Ein zentrales Thema ist auch die Servervirtualisierung bzw. der Betrieb sogenannter „shared hardware“, sprich die Nutzung von Hardware durch mehrere Anwender. Der Standort Hamburg arbeitet darüber hinaus mit der dortigen Umweltbehörde im Bereich energiesparender Maßnahmen zusammen.

Auch beim Betrieb der bundesweiten Infrastruktur achtet QSC auf eine hohe Energieeffizienz. Der Einsparung dienen unter anderem das Deaktivieren nicht benutzter Netzkomponenten und die Konsolidierung von Leitungen. 2013 baute das Unternehmen zudem zusätzlich Messgeräte zur Überwachung der Energiequalität und -effizienz sowie zum Teil gegeneffizientere Stromversorgungen ein.

Der Einkauf überwacht den Lebenszyklus sämtlicher Ressourcen und gewährleistet eine weitestgehende Wiederverwertung der Materialien. Die Abteilung achtet zudem darauf, dass dem Grundgedanken nachhaltigen Wirtschaftens und steigender Energieeffizienz Rechnung getragen wird.

Zertifizierung der
Energieeffizienz
durch den TÜV

Corporate-Governance-Bericht und Erklärung zur Unternehmensführung

Verantwortungsvolle und transparente Unternehmensführung • Seit Gründung legt QSC großen Wert auf eine verantwortungsvolle, transparente Führung und Kontrolle des Unternehmens mit dem Ziel der nachhaltigen Wertschöpfung. QSC ist ein in Deutschland ansässiger und börsennotierter Mittelständler und richtet sich daher im Wesentlichen nach dem deutschen Aktienrecht und dem Deutschen Corporate Governance Kodex (Kodex). Die zuständige Regierungskommission legte zuletzt am 13. Mai 2013 eine Neufassung dieses Kodex vor. QSC folgt dessen Empfehlungen weitestgehend, weicht aber an wenigen Stellen bewusst ab und erläutert dies nachfolgend. Die aktuelle Entsprechenserklärung vom 21. November 2013 ist Bestandteil dieses Berichts und wie alle vorhergehenden Erklärungen dauerhaft auf der QSC-Website verfügbar. Nachfolgend berichtet der Vorstand auch im Namen des Aufsichtsrats über die Corporate Governance gemäß Ziffer 3.10 des Kodex. Der Bericht integriert den nach Ziffer 4.2.5 des Kodex geforderten Vergütungsbericht und enthält zudem Ausführungen gemäß § 289a HGB zur Unternehmensführung.

LEITUNG UND KONTROLLE

Duale Führungsstruktur • Die QSC AG ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft nach deutschem Recht mit einer dualen Führungsstruktur. Der Vorstand leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung; der Aufsichtsrat bestellt den Vorstand, überwacht und berät ihn. Die Mitglieder beider Gremien sind allein dem Unternehmensinteresse verpflichtet; im abgelaufenen Geschäftsjahr gab es keine offenzulegenden Interessenkonflikte.

Jürgen Hermann übernimmt Vorstandsvorsitz • Seit 1. September 2013 besteht der QSC-Vorstand aus vier Mitgliedern: Jürgen Hermann (Vorsitz), Barbara Stolz, Stefan Freyer und Henning Reinecke. Angesichts des planmäßigen Auslaufens seines Mandats als Vorstandsvorsitzender zum 30. April 2013 hatte der langjährige Vorstandsvorsitzende Dr. Bernd Schlobohm den Aufsichtsrat im Januar 2013 gebeten, sein Mandat nicht über den Zeitpunkt der Beendigung der ordentlichen Hauptversammlung am 29. Mai 2013 hinaus zu verlängern. Der Aufsichtsrat entsprach diesem Wunsch am 22. Januar 2013 und ernannte den bisherigen Finanzvorstand Jürgen Hermann zum neuen Vorstandsvorsitzenden ab 30. Mai 2013.

In der Sitzung vom 19. März 2013 berief der Aufsichtsrat die bisherige Leiterin des Finanzbereichs, Barbara Stolz, zum neuen Finanzvorstand ab 1. Juni 2013. Am 29. August 2013 erfolgte dann die Berufung von Stefan Freyer und Henning Reinecke mit Wirkung zum 1. September 2013; beide waren zuvor Vorstände der INFO AG. Zu diesem Stichtag schied Arnold Stender aus dem Vorstand aus. Er konzentriert seine Kräfte seit 1. September 2013 als Geschäftsführer der QSC-Tochter tengo GmbH auf die Weiterentwicklung dieser innovativen Produktfamilie.

QSC-Aufsichtsrat beruft 2013 drei neue Vorstände


Kollegiale Zusammenarbeit im Vorstand • Gemäß der Geschäftsordnung, die der Aufsichtsrat für den Vorstand erlassen hat, bedürfen Entscheidungen im Vorstand der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen, bei Stimmgleichheit entscheidet das Votum des Vorsitzenden. Alle Entscheidungen zu Maßnahmen und Geschäften, die für das Unternehmen von großer Bedeutung sind oder mit denen ein größeres wirtschaftliches Risiko verbunden ist, werden im Plenum getroffen; angesichts der mittelständischen Struktur von QSC verzichtet der Vorstand auf die Bildung von Ausschüssen. Ein Geschäftsverteilungsplan regelt die Zuständigkeiten der Vorstandsmitglieder. Jeder Vorstand führt diese Bereiche im Rahmen der Vorstandsbeschlüsse in eigener Verantwortung.

Der Aufsichtsrat bestellt die Vorstände in der Regel für einen Zeitraum von drei Jahren. Er lässt sich bei der Besetzung des Vorstands ausschließlich von der Qualifikation der Kandidaten leiten und weist dem Geschlecht keine vorrangige Entscheidungsrelevanz zu. Bei der Besetzung von Führungsfunktionen im Unternehmen ist sich der Vorstand seiner Verantwortung bewusst, auf Vielfalt (Diversity) zu achten. Er strebt eine angemessene Berücksichtigung von Frauen in Führungspositionen an; QSC steht aber wie viele andere Unternehmen vor der Herausforderung, dass in Deutschland zu wenige Frauen eine Karriere in technischen Berufen und damit auch im ITK-Sektor einschlagen.

Sechsköpfiger Aufsichtsrat • Laut Satzung besteht der QSC-Aufsichtsrat aus sechs Mitgliedern. Da das Unternehmen mehr als 500 Arbeitnehmer beschäftigt, greift das deutsche Drittelbeteiligungsgesetz: Die Anteilseigner wählen zwei Drittel, die Arbeitnehmer ein Drittel seiner Mitglieder. Der Aufsichtsrat und seine Ausschüsse entscheiden mit einfacher Mehrheit, sofern Gesetz oder Satzung nichts anderes vorschreiben. Im abgelaufenen Geschäftsjahr bestanden mit dem Nominierungs-, dem Prüfungs- und dem Personalausschuss durchgängig drei Ausschüsse, seit der Neuwahl des Aufsichtsrats am 29. Mai 2013 gibt es darüber hinaus einen Strategieausschuss. Alle Ausschüsse berichten regelmäßig dem Plenum und bereiten dessen Beschlussfassungen vor. Ausführliche Informationen zur Arbeit des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse finden sich im Bericht des Aufsichtsrats auf den Seiten 11 bis 17.

Geschlechterparität im Aufsichtsrat • Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden alle Mitglieder des Aufsichtsrats neu gewählt. Im Vorfeld konnten sich die Anteilseigner über die einzelnen Kandidaten informieren, wobei QSC auf eine Offenlegung gemäß Ziffer 5.4.1 des Kodex verzichtet. Das Unternehmen erachtet diese Empfehlungen als nicht konkret genug und sieht bereits durch die Vorschriften des Aktiengesetzes das Informationsbedürfnis der Aktionäre erfüllt.

Die Hauptversammlung am 29. Mai 2013 wählte mit großer Mehrheit die folgenden vier Vertreter der Anteilseigner für eine Amtszeit von jeweils fünf Jahren: QSC-Mitgründer Gerd Eickers, die Leiterin der Konzernsteuerabteilung der SAP AG, Ina Schlie, QSC-Mitgründer Dr. Bernd Schlobohm und Dr. Frank Zurlino, geschäftsführender Partner der internationalen Management-Beratung Horn & Company. Die Arbeitnehmer hatten sich bereits im April für Anne-Dore Ahlers, Gruppenleiterin im SAP Competence Center, und Cora Hödl, Leiterin Sprachdienste, entschieden. Im Anschluss an die Hauptversammlung wählte der neue Aufsichtsrat Dr. Bernd Schlobohm zu seinem Vorsitzenden und Dr. Frank Zurlino zu seinem Stellvertreter.

SIEHE SEITE 11 ff. 
BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsrat wählt
Dr. Bernd Schlobohm
zum neuen Vorsitzenden

Ziele für Zusammensetzung des Aufsichtsrats vollständig erreicht • Der neue Aufsichtsrat entspricht sämtlichen Zielen für seine Zusammensetzung, die sich das Gremium im August 2012 auf der Basis des deutschen Aktiengesetzes und des Kodex gegeben hatte. Danach sollen seine Mitglieder insgesamt über die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung ihrer Aufgaben erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen. Dem Aufsichtsrat soll mindestens ein Mitglied angehören, das im Sinne von § 100 Abs. 5 AktG unabhängig ist und über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung oder Abschlussprüfung verfügt – als Leiterin der Konzernsteuerabteilung eines global agierenden Unternehmens erfüllt Ina Schlie diese Anforderung in vollem Umfang.

Unter der Annahme, dass auch die Arbeitnehmervertreter grundsätzlich die Kriterien der Unabhängigkeit im Sinne von Ziffer 5.4.2 Satz 2 des Kodex erfüllen, sollen dem Aufsichtsrat insgesamt neben den beiden Arbeitnehmervertretern mindestens zwei im Sinne von Ziffer 5.4.2 Satz 2 des Kodex unabhängige Mitglieder auf Seiten der Anteilseigner angehören. Aktuell sind dies Ina Schlie und Dr. Frank Zurlino. Die Zahl ehemaliger Vorstände im Gremium ist auf maximal zwei beschränkt. Derzeit trifft dies auf die beiden QSC-Gründer Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers zu, Eickers amtierte von 2001 bis 2003 als Vorstand. Dem Aufsichtsrat soll weiterhin kein Mitglied angehören, das eine Organfunktion oder Beratungsfunktion bei wesentlichen Wettbewerbern der Gesellschaft oder des Konzerns ausübt. Zur Wahl sollen in der Regel nur Kandidaten vorgeschlagen werden, die jünger als 75 Jahre sind. Zudem soll dem Aufsichtsrat in der Regel mindestens ein weibliches Mitglied angehören; aktuell besteht das Gremium zur Hälfte aus Frauen.

Vorstand informiert
den Aufsichtsrat
zeitnah und umfassend

Regelmäßiger Dialog der Gremien • Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat zeitnah und umfassend über unternehmensrelevante Fragen der Strategie, der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements und der Compliance. Laut Geschäftsordnung des Vorstands ist vor Abschluss bedeutender Geschäftsvorgänge wie der Festlegung der Jahresplanung, großen Investitionen, Akquisitionen und Finanzierungsmaßnahmen die Zustimmung des Aufsichtsrats erforderlich. Solche Entscheidungen des Aufsichtsrats werden in den Ausschüssen und im Plenum intensiv vorbereitet und beraten.

RELEVANTE UNTERNEHMENSFÜHRUNGSPRAKTIKEN

Integrität bildet Basis geschäftlichen Handelns • QSC erachtet Corporate Governance als Rahmen für die Führung und Überwachung des gesamten Unternehmens; die internen Richtlinien stehen daher im Einklang mit dem Kodex. Darüber hinaus basiert die Führung des Unternehmens auf einem gemeinsamen Wertesystem. Hierbei spielt Integrität eine zentrale Rolle. Das Unternehmen versteht sie als Leitbild und Maßstab einer ordentlichen Geschäftsführung und achtet strikt auf die Einhaltung von Gesetzen und konzerninternen Regelwerken. QSC setzt dabei in hohem Maße auf die Eigenverantwortung und persönliche Integrität aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. QSC erwartet von ihnen rechtlich und ethisch einwandfreies Handeln im geschäftlichen Alltag, um Schaden vom Unternehmen und von der Allgemeinheit abzuwenden.

Der Schwerpunkt liegt hierbei auf der Prävention, Fehlverhalten soll von vornherein verhindert werden. Praxisgerecht gestaltete interne Schulungen dienen dazu, alle Beschäftigten für Themen wie Gesetzestreue und Professionalität im Umgang mit Dritten zu sensibilisieren. Strikt achtet QSC auf die Einhaltung des Vier-Augen-Prinzips bzw. die Trennung von Verantwortlichkeiten. Richtlinien zu kritischen Punkten wie z.B. Insiderrecht, Informationssicherheit, Datenschutz, Freigabe- und Unterschriftsberechtigungen, Risikomanagement und Einkauf schaffen die notwendige Klarheit für ein korrektes Verhalten im Alltag. Doch auch in einem solchen Umfeld lässt sich das Risiko eines Fehlverhaltens Einzelner nicht vollständig ausschließen. Sollte es in Einzelfällen trotz aller präventiven Maßnahmen zu Verstößen kommen, werden die Fakten ohne Ansehen von Person und Stellung aufgeklärt und geahndet.


QSC versteht Compliance als wichtige Führungsaufgabe, die die ständige Aufmerksamkeit der Führungsgremien erfordert. Regelmäßig befassen sich daher Vorstand und Aufsichtsrat sowie dessen Prüfungsausschuss mit diesem Thema; sie stützen sich dabei unter anderem auf die quartalsweise erstellten Risikoberichte, das interne Controlling und die Berichterstattung der Internen Revision. Aus diesen Diskussionen ergeben sich wichtige Anstöße für eine kontinuierliche Weiterentwicklung des Compliance-Management-Systems.

Compliance ist eine wichtige Führungsaufgabe

DIALOG MIT ANTEILSEIGNERN

QSC informiert zeitnah und umfassend • Transparenz und Offenheit kennzeichnen die Kapitalmarktkommunikation von QSC. Das Unternehmen nutzt die eigene Website, um über alle relevanten Entwicklungen zeitnah zu berichten. Interessierte finden dort Ad-hoc- und Pressemitteilungen, Quartals- und Geschäftsberichte, aktuelle Präsentationen und einen Finanzkalender. Auf der Website stellt QSC auch alle relevanten Unterlagen für die Hauptversammlung bereit. Die Einladung versendet das Unternehmen aber nur auf dem Postweg. Dank der Namensaktien verfügt das Unternehmen über eine vollständige Übersicht der Postanschriften und verzichtet daher auch aus Effizienzgründen auf die aufwendige Erfassung der E-Mail-Adressen.

Hauptversammlung ist zentrale Dialogplattform • Die jährliche ordentliche Hauptversammlung bildet die zentrale Veranstaltung für den Dialog mit den Anteilseignern. Bei der Hauptversammlung 2013, die am 29. Mai des vergangenen Jahres in Köln stattfand, waren rund 43 Prozent des Grundkapitals präsent. Abwesende Aktionäre konnten ihr Stimmrecht durch einen Bevollmächtigten ihrer Wahl oder einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter ausüben lassen. Die Aktionäre billigten sämtliche Tagesordnungspunkte mit großer Mehrheit. Wie in den Vorjahren sorgte der Versammlungsleiter für eine zügige Abwicklung, sodass der vom Kodex genannte Zeitrahmen von 4 bis 6 Stunden erneut eingehalten wurde. Nach wie vor verzichteten Vorstand und Aufsichtsrat auf eine Internetübertragung dieser Veranstaltung, da die damit verbundenen Kosten sowie rechtliche Unsicherheiten gegenüber dem eventuellen Nutzen für die Aktionäre überwiegen.

 SIEHE SEITE 18 ff.
DIE QSC-AKTIE

Dem Dialog mit Anteilseignern dienen im Jahresverlauf vor allem Treffen mit Investoren und Analysten im Rahmen von Roadshows und Einzelgesprächen; Telefonkonferenzen am Tage der Veröffentlichung von Quartalsergebnissen sichern die aktuelle Information dieser Zielgruppen. Die jeweiligen Präsentationen samt einem Mitschnitt der Ausführungen des Vorstands macht QSC allen Anteilseignern zugänglich. Weitere Informationen zu den Investor-Relations-Aktivitäten finden sich in den Ausführungen zur QSC-Aktie auf den Seiten 18 bis 23 dieses Geschäftsberichts.

 SIEHE SEITE 85 ff.
ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

QSC-Gründer erhöhen Anteilsbesitz • Ein selbstverständlicher Bestandteil der transparenten Kommunikation ist die zeitnahe Information über Erwerb und Veräußerung von QSC-Aktien durch Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sowie ihnen nahe stehende Personen gemäß § 15a Wertpapierhandelsgesetz. Am 30. Januar 2013 kauften die beiden Gründer Gerd Eickers und Dr. Bernd Schlobohm außerbörslich jeweils 1.575.000 QSC-Aktien zu einem Preis von 2,25 Euro je Aktie und bezahlten hierfür jeweils 3,5 Millionen Euro. Die beiden Gründer halten danach je 12,5 Prozent der QSC-Aktien; 75 Prozent der Anteile befinden sich im Streubesitz. Im März 2013 informierten die beiden Gründer QSC darüber, dass sie einen Pool-Vertrag abgeschlossen haben und ihr gemeinsamer Stimmrechtsanteil 25 Prozent übersteige. Weitere Informationen finden sich ab Seite 85 unter „Übernahmerechtliche Angaben“.

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG

Erklärung von Vorstand und Aufsichtsrat der QSC AG nach § 161 AktG zur Beachtung des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 15. Mai 2012 bzw. ab deren Geltung vom 13. Mai 2013

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 15. Mai 2012 bzw. ab deren Geltung in der Fassung vom 13. Mai 2013 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 in der Fassung vom 15. Mai 2012)** • 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 aufwendige Erfassung von E-Mail-Adressen. Seit der Geltung des aktuellen Kodex liegt hierin keine Kodexabweichung mehr.

- **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 und Absatz 3)** • 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 eine über die Jahresvergütung hinausgehende Selbstbeteiligung für nicht angemessen hält.

- **Keine betragsmäßige Höchstgrenze für alle variablen Vergütungsteile der Vorstandsmitglieder und die Vergütung insgesamt (Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 2, Satz 6 in der Fassung vom 13. Mai 2013)** • Lediglich ein Vorstandsmitglied hält als variablen Vergütungsbestandteil u.a. noch Wandelschuldverschreibungen aus dem AOP 2006, welche vor Inkrafttreten der neuen Kodexfassung zugeteilt wurden. Der bestehende Vorstandsvertrag sieht zwar eine Begrenzungsmöglichkeit für den Fall außerordentlicher Entwicklungen vor; eine feste betragsmäßige Höchstgrenze ist für etwaige Kursgewinne aus der Ausübung von Wandlungsrechten aus dem AOP 2006 und damit die Vergütung insgesamt jedoch nicht festgelegt. Hiervon abgesehen entspricht QSC der neuen Empfehlung im Hinblick auf die bestehende Vorstandsvergütung vollumfänglich und wird der Empfehlung auch künftig bei einer etwaigen Neufestlegung der Vorstandsvergütung entsprechen.

- **Keine Festlegung eines Abfindungs-Caps beim Abschluss von Vorstandsverträgen für den Fall vorzeitiger Beendigung der Vorstandstätigkeit in allen Vorstandsverträgen (Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 4)** • Der Aufsichtsrat der QSC AG in seiner früheren Besetzung, in dessen Amtszeit die Dienstverträge zweier sich im Amt befindlicher Vorstandsmitglieder geschlossen wurden, vertrat die Auffassung, dass eine im Voraus getroffene Vereinbarung über ein Abfindungs-Cap der Natur des regelmäßig auf die Dauer der Bestellungsperiode abgeschlossenen und im Grundsatz nicht ordentlich kündbaren Vorstandsvertrags widerspreche. Zudem ließe sich die im Vorstandsvertrag enthaltene Begrenzung der Abfindungshöhe in den entscheidenden Fällen – jedenfalls faktisch – nicht ohne Weiteres von QSC durchsetzen. Darüber hinaus könne 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. Entsprechend wurde mit den betreffenden Vorstandsmitgliedern kein Abfindungs-Cap vereinbart. Der Aufsichtsrat in seiner seit der Hauptversammlung am 29. Mai 2013 aktuellen Besetzung, hat diese Auffassung aufgegeben und mit den seit diesem Zeitpunkt neu hinzugekommenen Vorstandsmitgliedern ein der Kodexempfehlung entsprechendes Abfindungs-Cap vereinbart und beabsichtigt auch in der Zukunft so zu verfahren.

- **Keine angemessene Berücksichtigung von Frauen bei der Zusammensetzung des Vorstands angestrebt (Kodex Ziffer 5.1.2, Absatz 1, Satz 2)** • 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 Offenlegung der persönlichen und geschäftlichen Beziehungen eines jeden Kandidaten zum Unternehmen, den Organen der Gesellschaft und einem wesentlich an der Gesellschaft beteiligten Aktionär bei Wahlvorschlägen an die Hauptversammlung (Kodex Ziffer 5.4.1, Absätze 4 bis 6)** • Die Empfehlung des Deutschen Corporate Governance Kodex regelt nach Auffassung von QSC nicht konkret genug, welche Beziehungen eines jeden Kandidaten im Einzelnen und in welcher Tiefe bei Wahlvorschlägen an die Hauptversammlung offenzulegen sind, um der Empfehlung zu genügen. Im Interesse der Rechtssicherheit künftiger Wahlen zum Aufsichtsrat haben Vorstand und Aufsichtsrat sich entschieden, eine Abweichung von dieser Empfehlung zu erklären. QSC ist der Auffassung, dass bereits die gesetzlichen Angabepflichten in § 124 Abs. 3 Satz 4 und § 125 Abs. 1 Satz 5 AktG dem Informationsbedürfnis der Aktionäre Rechnung tragen und wird zu gegebener Zeit prüfen und entscheiden, ob anlässlich von Wahlvorschlägen an die Hauptversammlung freiwillig und ohne Bindung an die Empfehlung des Kodex zusätzliche Informationen über die Kandidaten zugänglich gemacht werden.

Köln, 21. November 2013



Für den Vorstand
Jürgen Hermann



Für den Aufsichtsrat
Dr. Bernd Schlobohm

VERGÜTUNGSBERICHT

Vergütungssystem von
der Hauptversammlung
im Jahr 2012 gebilligt

Transparente Darstellung der Vorstandsvergütung • Einen wichtigen Bestandteil guter Corporate Governance bildet die transparente Darstellung der Gesamtvergütung der Organe. Das grundlegende Vergütungssystem der Vorstände wurde in den vergangenen Jahren mit Blick auf modifizierte gesetzliche Anforderungen (z.B. Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung [VorstAG]) weiterentwickelt und zuletzt von der ordentlichen Hauptversammlung am 16. Mai 2012 gebilligt. Im Folgenden berichtet QSC gemäß § 315 Abs. 2 Nr. 4 HGB über die Grundzüge dieses Vergütungssystems. Hierbei erfolgt ein individualisierter Ausweis der Vorstandsbezüge.

Leistungsorientiertes Vergütungssystem • Der Aufsichtsrat legt die Gesamtbezüge der Vorstandsmitglieder fest und berücksichtigt dabei die Aufgaben und persönlichen Leistungen des jeweiligen Vorstandsmitglieds, die wirtschaftliche und finanzielle Lage sowie die nachhaltige Entwicklung des Unternehmens, die Üblichkeit der Vergütung unter Berücksichtigung vergleichbarer Unternehmen wie auch die ansonsten bei QSC gültige Vergütungsstruktur. Die Ausgestaltung der variablen Vergütung trägt sowohl positiven als auch negativen Entwicklungen Rechnung. Außerdem achtet der Aufsichtsrat bei der Bestimmung der Vergütung darauf, dass diese insgesamt so bemessen ist, dass sie am Markt wettbewerbsfähig ist und hoch qualifizierten Führungskräften einen Anreiz für die nachhaltige Entwicklung des Unternehmens und des Unternehmenswerts in einem sich dynamisch verändernden Umfeld bietet.

Maximal 50 Prozent der Jahreszielvergütung sind fix • Grundsätzlich entfallen maximal 50 Prozent der Jahreszielvergütung jedes Vorstands auf fixe Gehaltsbestandteile. Das Fixum wird als Grundvergütung monatlich bar ausgezahlt. Zudem erhalten die Vorstände Nebenleistungen insbesondere in Form der Nutzung eines Firmenwagens bzw. der Inanspruchnahme einer Car Allowance sowie Versorgungszusagen; dabei handelt es sich zum Teil um Leistungszusagen auf eine Alters-, Hinterbliebenen- und Berufsunfähigkeitsversorgung, die durch eine Rückdeckungsversicherung abgesichert sind, und zum Teil um Beitragszusagen für Versorgungsleistungen durch Versicherungen und Unterstützungskassen. Zudem unterhält QSC eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung, in die die Mitglieder des Vorstands einbezogen sind. In der Police ist seit dem 1. Juli 2010 für die Mitglieder des Vorstands ein den Vorgaben des Aktiengesetzes entsprechender Selbstbehalt vorgesehen. Für die Übernahme weiterer konzerninterner Mandate erhalten die Vorstandsmitglieder keine gesonderte Vergütung.

Die variable Vergütung ist als Festbetrag für jedes Jahr der Amtszeit für den Fall einer 100-prozentigen Zielerreichung zugesagt und richtet sich nach den jährlich in einer Zielvereinbarung festgelegten Einjahres- und Mehrjahreszielen. Diese Ziele können unternehmensbezogene Kennzahlen wie Free Cashflow oder Konzerngewinn beinhalten, aber auch individuelle Größen, die sich aus nicht quantifizierbaren strategischen Zielen ergeben. Die Zielvereinbarungen erfolgen auf der Basis der kommenden Geschäftsjahre; für unternehmensbezogene Kennzahlen können sie ehrgeizigere Mindestziele beinhalten, als der extern kommunizierte Ausblick vorgibt.

Vorstände müssen Mindestziele erreichen • Beim jährlichen Abschluss der Zielvereinbarungen achtet der Aufsichtsrat darauf, dass der auf die Erreichung des Mehrjahresziels entfallende Anteil der Jahresvergütung mindestens dem Anteil entspricht, der auf die Erreichung des Jahresziels entfällt. Für jedes einzelne Ziel legt der Aufsichtsrat Unter- und Obergrenzen fest. Dabei dient die Obergrenze der Kappung der variablen Vergütung bei außerordentlichen Entwicklungen auf maximal das 1,5-Fache der bei 100-prozentigen Zielerreichung auf die variable Vergütung entfallenden Zielvergütung; die Untergrenze legt ein Mindestziel fest. Wird das Mindestziel unterschritten, erhält der Vorstand keine variable Vergütung für das entsprechende Ziel. Die in einem Geschäftsjahr festgestellte Unterschreitung der Untergrenze für das Mehrjahresziel führt außerdem zu einer Reduzierung oder zum Ausfall der auf das Mehrjahresziel entfallenden variablen Vergütung für die folgenden Geschäftsjahre im Mehrjahreszielzeitraum.

Für die Erreichung von Mehrjahreszielen und zur Förderung einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung sowie in Anerkennung außergewöhnlicher Leistungen kann der Aufsichtsrat dem Vorstand bzw. einzelnen Vorstandsmitgliedern jeweils eine angemessene weitere Tantieme in bar oder in Form von Aktien oder Aktienoptionen zusagen und insoweit Warte-, Halte- bzw. Ausübungsfristen vereinbaren. Hinsichtlich dieser Bedingungen verweisen wir auf Ziffer 39 des Konzernanhangs. Diese Bedingungen gelten auch für die nachfolgend dargestellten Wandlungsrechte der Vorstandsmitglieder.

Die variable Vergütung kommt nach der Feststellung des für die jeweilige Zielvereinbarung relevanten Jahresabschlusses zur Auszahlung.

Aufsichtsrat legt für jedes Ziel Ober- und Untergrenzen fest

Vorstand erhält für
2013 wieder eine
variable Vergütung

Leistungsorientierte Vergütung des Vorstands im Jahr 2013 • Die Gesamtvergütung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2013 belief sich auf T € 1.726 im Vergleich zu T € 1.061 im Vorjahr. Für das Geschäftsjahr 2013 wurden – wie im Vorjahr – keine nicht unmittelbar auszahlungswirksamen Vergütungsbestandteile gewährt.

Der Anstieg der Gesamtvergütung ist darauf zurückzuführen, dass den Vorstandsmitgliedern wegen des Erreichens der durch den Aufsichtsrat vorgegebenen Leistungsziele wieder eine variable Vergütung von insgesamt T € 790 gewährt werden konnte; für das Vorjahr 2012 hatte kein Anspruch auf eine variable Vergütung bestanden, da das Jahresziel 2012 nicht erreicht wurde. Die Vergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder zeigt die folgende Tabelle:

in T €	Zahlungswirksame Vergütung			Gesamtbezüge
	Fixe Gehaltsbestandteile	Variable Gehaltsbestandteile	Nebenleistungen	
Geschäftsjahr 2013				
Dr. Bernd Schlobohm (Vorsitzender bis 29. Mai 2013)	144	151	8	303
Jürgen Hermann (Vorsitzender ab 30. Mai 2013)	304	269	16	589
Arnold Stender (bis 31. Aug. 2013)	161	141	8	310
Barbara Stolz (ab 1. Juni 2013)	124	107	9	240
Stefan Freyer (ab 1. Sept. 2013)	77	61	1	139
Henning Reinecke (ab 1. Sept. 2013)	77	61	7	145
Insgesamt	887	790	49	1.726

in T €	Zahlungswirksame Vergütung			Gesamtbezüge
	Fixe Gehaltsbestandteile	Variable Gehaltsbestandteile	Nebenleistungen	
Geschäftsjahr 2012				
Dr. Bernd Schlobohm, Vorsitzender	350	-29	19	340
Jürgen Hermann	292	-18	16	290
Arnold Stender	254	-6	11	259
Thomas Stoek (bis 31. Aug. 2012)	167	-6	11	172
Insgesamt	1.063	-59	57	1.061

Die variablen Gehaltsbestandteile 2012 in Höhe von T € -59 betreffen die Erträge aus der Auflösung der Tantiemerückstellung für das Geschäftsjahr 2011.

Die variable Vergütung basiert auf den zu Beginn des Geschäftsjahres 2013 bzw. bei den neu bestellten Vorstandsmitgliedern zu Beginn ihrer Tätigkeit geschlossenen Zielvereinbarungen; für alle Vorstandsmitglieder wurden hierbei deckungsgleich ein Jahres- und ein Mehrjahresziel vereinbart. Für die unterjährig ausgeschiedenen oder im Geschäftsjahr neu bestellten Vorstandsmitglieder erfolgt jeweils eine zeitanteilige Berechnung der variablen Vergütung.

Das Jahresziel 2013 knüpfte an den Free Cashflow und das EBITDA an. Dabei sind für beide Teilziele Wertuntergrenzen vereinbart, die bei Unterschreiten zum Ausfall der gesamten variablen Vergütung für das Geschäftsjahr 2013 geführt hätte. Die Obergrenze für die variable Zielerreichung lag im Jahr 2013 bei 150 Prozent.

Das Mehrjahresziel ist auf die Erhaltung, Stabilisierung und Steigerung der erstmals im Geschäftsjahr 2011 erreichten nachhaltigen Dividendenfähigkeit aus Erträgen aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit gerichtet. Nach der Feststellung des Aufsichtsrats wurde das Mehrjahresziel im Geschäftsjahr 2013 erreicht.

Das Jahresziel 2013
knüpft an EBITDA
und Free Cashflow an

Leistungen im Fall der Beendigung der Tätigkeit • Den Vorstandsmitgliedern Stefan Freyer und Henning Reinecke wurde für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Vorstandsmandats aufgrund eines wirksamen Widerrufs der Bestellung durch die Gesellschaft innerhalb der ersten beiden Dienstvertragsjahre eine Abfindung von jeweils T € 400 zugesagt; die Abfindung reduziert sich im dritten Dienstvertragsjahr um jeweils 1/12 pro Monat, in dem das Dienstverhältnis im dritten Vertragsjahr noch bestanden hat. Im Fall der außerordentlichen Kündigung des Dienstverhältnisses wegen Vorliegens eines wichtigen Grundes (§ 626 BGB) besteht kein Anspruch auf Abfindungszahlung. Bei einer einvernehmlichen Beendigung der Vorstandstätigkeit ohne wichtigen Grund darf der Gesamtwert der von der Gesellschaft im Rahmen einer solchen Vereinbarung zugesagten Leistungen den Betrag von T € 400 nicht überschreiten.

Weiterhin verfügt das Vorstandsmitglied Stefan Freyer über eine unmittelbare Pensionszusage, die ihm bereits im Geschäftsjahr 1997 durch eine Vorgängergesellschaft der INFO Gesellschaft für Informationssysteme Aktiengesellschaft erteilt wurde; diese Pensionszusage behält auch nach der im Geschäftsjahr 2013 erfolgten Verschmelzung der INFO AG auf die QSC AG weiterhin ihre Gültigkeit. Gemäß dieser Pensionszusage hat Herr Freyer Anspruch auf Alters-, Invaliden- und Hinterbliebenenversorgung ab dem 60. Lebensjahr. Der versicherungsmathematische Barwert der Pensionsverpflichtung beträgt zum 31. Dezember 2013 T € 64 vor Verrechnung eines Aktivwerts für eine Rückdeckungsversicherung in Höhe von T € 16. Im Geschäftsjahr 2013 wurde in diesem Zusammenhang ein Personalaufwand von T € 2 erfasst.

Aktien und Wandlungsrechte der Vorstandsmitglieder • Die folgende Tabelle informiert individualisiert über die Anzahl der Aktien und Wandlungsrechte der Vorstandsmitglieder:

	Aktien		Wandlungsrechte	
	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2012
Dr. Bernd Schlobohm (bis 29. Mai 2013)	15.493.372 ¹	13.918.372	200.000 ¹	200.000
Jürgen Hermann	225.000	225.000	200.000	200.000
Arnold Stender (bis 31. Aug. 2013)	-	-	25.000 ¹	25.000
Thomas Stoek (bis 31. Aug. 2012)	-	30.385 ¹	-	-
Barbara Stolz (ab 1. Juni 2013)	-	-	30.000 ²	-
Stefan Freyer (ab 1. Sept. 2013)	-	-	-	-
Henning Reinecke (ab 1. Sept. 2013)	1.000 ²	-	-	-

¹ Bestand zum Zeitpunkt des Ausscheidens aus dem Vorstand

² Bestand zum Zeitpunkt des Eintritts in den Vorstand

Dr. Bernd Schlobohm hat im Kalenderjahr 2013 während des Zeitraums seiner Vorstandstätigkeit seinen Aktienbestand durch außerbörsliche Zukäufe erhöht (siehe auch die Mitteilungen über Geschäfte von Führungspersonen nach § 15a WpHG unter www.qsc.de).

Kredite an Vorstandsmitglieder wurden nicht gewährt.

Angaben zu ausgeschiedenen Vorstandsmitgliedern • Die Vergütung für die im Geschäftsjahr 2013 ausgeschiedenen Vorstandsmitglieder sind in der Tabelle mit den individualisierten Angaben enthalten. Für das Ausscheiden erhielten diese keine gesonderte Vergütung.

Herrn Dr. Bernd Schlobohm wurde im Jahr 1997 eine unmittelbare Versorgungszusage auf Alters-, Berufsunfähigkeits- und Witwenrente erteilt. Die Verpflichtung zum Bilanzstichtag beträgt T € 1.172 vor Verrechnung mit dem Anspruch aus einer Rückdeckungsversicherung in Höhe von T € 722. Der Pensionsrückstellung wurden im Geschäftsjahr 2013 ein Altersversorgungsaufwand von T € 130 zugeführt.

Feste Vergütung für
Aufsichtsräte von
35.000 Euro pro Jahr

Aufsichtsratsvergütung • Entsprechend der Bestimmung in der Satzung von QSC erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats eine feste, nach Ablauf des Geschäftsjahres zahlbare jährliche Vergütung in Höhe von T € 35; der Vorsitzende und sein Stellvertreter erhalten T € 70 bzw. T € 50. Neben der Vergütung für die Tätigkeit im Aufsichtsrat erhält ein Aufsichtsratsmitglied eine gesonderte Vergütung für die Arbeit in einem Aufsichtsratsausschuss (außer im Nominierungsausschuss) von T € 5, der Ausschussvorsitzende erhält T € 10. Mitglieder, die in mehreren Ausschüssen tätig sind, erhalten für ihre Ausschusstätigkeit allerdings insgesamt höchstens T € 25. Aufsichtsratsmitglieder, die nur während eines Teils des Geschäftsjahres dem Aufsichtsrat oder einem Ausschuss angehört haben, erhalten die Vergütung zeitanteilig.

Für seine Tätigkeit erhielt der Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2013 eine Vergütung in Höhe von insgesamt T € 302 (im Vorjahr: T € 272). Die folgende Tabelle informiert individualisiert über die Vergütung sowie die Anzahl der Aktien und Wandlungsrechte der Mitglieder des Aufsichtsrats.

	Vergütung gemäß § 15a der Satzung (in T €) ¹		Aktien		Wandlungsrechte	
	2013	2012	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2012
Herbert Brenke, Vorsitzender (bis 29. Mai 2013)	35 (6)	85 (15)	187.820 ³	187.820	-	-
Dr. Bernd Schlobohm, Vorsitzender (ab 29. Mai 2013)	56 (15)	- -	15.493.372 ⁴	-	200.000 ⁴	-
John C. Baker, stellv. Vorsitzender (bis 31. Mai 2012)	- -	17 (6)	-	203.072 ³	-	-
Gerd Eickers, (stellv. Vorsitzender bis 29. Mai 2013)	48 (7)	45 (5)	15.552.484	13.977.484	-	-
David Ruberg (bis 29. Mai 2013)	7 -	35 -	14.563 ³	14.563	-	-
Ina Schlie (ab 3. Sept. 2012)	45 (10)	15 (3)	-	-	-	-
Dr. Frank Zurlino, stellv. Vorsitzender (ab 29. Mai 2013)	36 (6)	- -	10.000 ⁴	-	-	-
Klaus-Theo Ernst ² (bis 29. Mai 2013)	14 -	35 -	500 ³	500	-	-
Jörg Mügge ² (bis 29. Mai 2013)	16 (2)	40 (5)	4.000 ³	4.000	-	-
Anne-Dore Ahlers ² (ab 29. Mai 2013)	21 -	- -	-	-	2.700 ⁴	-
Cora Hödl ² (ab 29. Mai 2013)	24 (3)	- -	-	-	4.100 ⁴	-
Insgesamt	302 (49)	272 (34)				

¹ Angaben in Klammern betreffen die Höhe der Vergütung aus Ausschusstätigkeit

² Arbeitnehmervertreter

³ Bestand zum Zeitpunkt des Ausscheidens

⁴ Bestand zum Zeitpunkt des Eintritts

Das Aufsichtsratsmitglied Gerd Eickers hat im Kalenderjahr 2013 seinen Aktienbestand durch außerbörsliche Zukäufe erhöht (siehe auch unsere Mitteilungen über Geschäfte von Führungspersonen nach § 15a WpHG).

Mit Ausnahme der erstatteten Reisekosten und sonstigen Auslagen erhielt kein Mitglied über die hier genannten Bezüge hinaus eine weitere Vergütung oder andere Vorteile für persönlich erbrachte Leistungen als Aufsichtsratsmitglied. Es wurden auch keine Kredite an Aufsichtsratsmitglieder gewährt. Die QSC AG unterhält eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung, in die die Mitglieder des Aufsichtsrats einbezogen sind.

Mitarbeiter

PERSONALMANAGEMENT

QSC-Belegschaft wächst um 14 Prozent – trotz ITK-Fachkräftemangels

Strategischer Ausbau der Belegschaft • Der Erfolg von QSC basiert auf dem Leistungswillen und dem Engagement aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ihre Rekrutierung, Bindung und Weiterentwicklung sind entscheidende Voraussetzungen, um die ehrgeizige Innovations- und Wachstumsstrategie umzusetzen. 2013 baute das Unternehmen die Belegschaft aus, setzte seine intensive Aus- und Weiterbildung fort und vereinheitlichte die Arbeitsbedingungen an allen Standorten. Im Jahresverlauf stieg die Zahl der Beschäftigten um 204 auf 1.689 zum 31. Dezember 2013. Dieses strategische Wachstum um 14 Prozent ist ein Erfolg angesichts des Fachkräftemangels im ITK-Sektor. QSC profitierte von ihrem guten Ruf als Arbeitgeber, von dem bisherigen Engagement in der Ausbildung und von der Tatsache, dass bei großen Outsourcing-Projekten auch Mitarbeiter von Kunden zu QSC wechselten. Die Einstellungen erfolgten vornehmlich im wachstumsstarken SAP-Bereich, im IT-Betrieb und in der Entwicklung.

BESCHÄFTIGTE (zum 31.12.)



Das Gros der Beschäftigten arbeitete zum 31. Dezember an den beiden zentralen Standorten Köln und Hamburg; in der Kölner Zentrale waren 441 und in Hamburg 887 Angestellte tätig. 75 ITK-Experten arbeiteten in Nürnberg, von wo aus QSC in erster Linie das Housing-Geschäft vorantreibt. Die übrigen 286 Mitarbeiter verteilten sich auf die Vertriebsbüros und Niederlassungen im Bundesgebiet. 4 Prozent der Belegschaft arbeiten von zu Hause aus. Nach der Verschmelzung der INFO AG und der QSC AG im August 2013 vereinheitlichte QSC die Arbeitsbedingungen. Ab 2014 gelten an allen Standorten die gleichen Regeln zu Themen wie Altersvorsorge, Arbeitszeit und variable Vergütung.

AUS- UND WEITERBILDUNG

QSC steigert 2013 die Zahl der Auszubildenden erneut • Traditionell engagiert sich QSC stark in der Ausbildung, sieht das Unternehmen hierin doch sowohl einen entscheidenden Stellhebel zur Nachwuchssicherung als auch einen Beitrag zur Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung. Zum 31. Dezember 2013 befanden sich 107 junge Erwachsene in einer Ausbildung bei QSC; ein Jahr zuvor waren es 102 gewesen. Die Ausbildungsquote lag bei 6 Prozent.

Junge Erwachsene konnten bei QSC zwischen zwei Einstiegsmöglichkeiten in die Berufswelt wählen: eine betriebliche Ausbildung zum Fachinformatiker in den Fachrichtungen Systemintegration und Anwendungsentwicklung sowie zum Büro-, Informatik- und IT-System-Kaufmann oder ein duales Studium.

Um diese attraktiven Ausbildungsmöglichkeiten vor allem an den großen beiden Standorten Hamburg und Köln einer möglichst großen Zahl von Jugendlichen näherzubringen, beteiligte sich QSC an zahlreichen regionalen Veranstaltungen und Initiativen. In Köln gab es zudem einen Speed Day, an dem sich interessierte Jugendliche über Ausbildungsmöglichkeiten vor Ort informieren konnten. Der frühzeitigen Ansprache dienten darüber hinaus Schülerpraktika, Schulkooperationen und die Beteiligung am bundesweiten Girls' & Boys' Day.

Berufseinstieg durch
duales Studium oder
betriebliche Ausbildung

AUSZUBILDENDE (zum 31.12.)

2013	107
2012	102

Gezielte Rekrutierung von Hochschulabgängern • Neben Auszubildenden rekrutierte QSC auch Hochschulabsolventen. Zum 31. Dezember 2013 arbeiteten 3 Trainees in den kaufmännischen Bereichen und im Vertrieb, ebenfalls 3 Trainees arbeiteten im Microsoft-, Projektmanagement- und Cloud-Umfeld. Hinzu kamen 12 Teilnehmer eines SAP-Juniorenprogramms. 5 Trainees haben 2013 ihr Traineeprogramm erfolgreich absolviert. Um das Interesse an dieser Form des Berufseinstiegs frühzeitig zu wecken, kooperiert QSC mit Universitäten. Das Unternehmen ist Hauptförderer des Masterstudiengangs IT-Management und -Consulting an der Uni Hamburg; in Köln besteht eine enge Zusammenarbeit mit der dortigen Fachhochschule.

QSC zählt auch zu den mittlerweile rund 1.500 Unternehmen im Bundesgebiet, die sich der Fair-Company-Initiative angeschlossen haben und deren Regeln einhalten. Dazu zählt unter anderem die Verpflichtung, keine Vollzeitstellen durch Praktika zu ersetzen und keine Hochschulabsolventen, die sich auf feste Stellen bewerben, mit Praktika zu vertrösten. Praktika dienen vielmehr der beruflichen Orientierung und werden adäquat vergütet.

Großes Angebot zur Weiterbildung • Der rasante technologische Fortschritt in der ITK-Welt erfordert eine ständige Weiterbildung und Weiterentwicklung aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich insbesondere an der strategischen Entwicklung des Unternehmens orientiert. QSC setzt hierbei in erster Linie auf interne Angebote und den Erfahrungsaustausch über Abteilungsgrenzen hinweg. Die QSC-Academy bietet ein breit gefächertes Seminarangebot, das kompetenz- bzw. laufbahnorientiert fach- und verhaltensspezifische Module umfasst. Neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden zudem in der Regel im Bereich IT-Service-Management geschult, um die internen Prozesse und Schnittstellen besser zu verstehen.

Ausgewählte Mitarbeiterinnen wurden zudem durch die Initiative PepperMINT gefördert, wobei MINT für die Bereiche Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik steht. PepperMINT verfolgt das Ziel, Frauen mit MINT-Qualifikation und Aufstiegs Potenzial durch spezielle Führungskräfteworkshops und ein Mentoring-Programm zu fördern und für Leitungspositionen zu qualifizieren.


VERGÜTUNG

Alle Beschäftigten erhalten eine variable Vergütung

Marktorientiertes Vergütungssystem • QSC zahlt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine marktfähige Vergütung. Das Unternehmen unterliegt keinem Tarifvertrag, sondern orientiert sich bei der Vergütung und den Sozialleistungen an individuellen und unternehmensspezifischen Bedürfnissen und an Marktstandards. Neben einem festen Gehalt erhalten alle Beschäftigten eine variable Vergütung. 2013 kam es hier zu einer Vereinheitlichung. Künftig erhalten alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eine variable Vergütungskompetente, die sich nach dem Erreichen unternehmensbezogener Ziele richtet. Der Anteil der variablen Vergütung am Gesamtgehalt steigt mit zunehmender Verantwortung.

Der langfristigen Bindung dienen darüber hinaus die Ausgabe von Aktienoptionen und ein attraktives Modell zur betrieblichen Altersvorsorge. Je nach Tätigkeit steht Fach- und Führungskräften auch ein Firmenwagen zur Verfügung. Hinzu kommen Regelungen zur Lohnfortzahlung im Krankheitsfall und zum Kündigungsschutz, die eine langjährige Betriebszugehörigkeit honorieren.

Höhere Personalkosten im Jahr 2013 • Der Anstieg der Mitarbeiterzahl ging 2013 mit einem entsprechenden Anstieg der Personalkosten einher. Diese beliefen sich zum 31. Dezember 2013 auf 108,4 Millionen Euro im Vergleich zu 94,8 Millionen Euro im Vorjahr. Dies entspricht durchschnittlichen Kosten pro Mitarbeiter in Höhe von 67.100 Euro pro Jahr. Detaillierte Ausführungen zur Vergütung des Vorstands finden sich auf den Seiten 43 ff.

 SIEHE SEITE 43 ff.
VERGÜTUNGSBERICHT

PERSONALKOSTEN (in Mio. €)



UNTERNEHMENSKULTUR

Verschmelzung fördert gemeinsame Unternehmenskultur • Nach der Verschmelzung von INFO AG und QSC AG etablierte das Unternehmen in der zweiten Jahreshälfte eine neue, standortübergreifende Organisation mit einer einheitlichen Führungsstruktur. Sie fördert die gemeinsame Unternehmenskultur an allen Standorten. Das zugrunde liegende Wertesystem ist in den folgenden fünf Leitsätzen verdichtet:

1. Wir wollen gewinnen
2. Wir gestalten Wandel
3. Wir achten aufeinander
4. Wir arbeiten ergebnisorientiert
5. Wir begegnen uns mit Respekt und Wertschätzung

Diese Leitsätze stehen für eine von Respekt und Wertschätzung geprägte Unternehmenskultur sowie für Leistungs- und Ergebnisorientierung in der täglichen Arbeit.

Flexible Arbeitszeiten, Zeitwertkonten, Beruf und Familie • Zu einer werteorientierten Unternehmenskultur gehört das Verständnis für die persönliche Situation jedes Angestellten und die Berücksichtigung seiner Wünsche im Rahmen der Möglichkeiten eines Mittelständlers. Die durchgängig flexible Arbeitszeit erleichtert die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Es gibt keine Kernarbeitszeiten, es steht den Mitarbeitern frei, einen Teil der Arbeit in Absprache mit den Vorgesetzten von zu Hause aus zu erledigen. Zeitwertkonten ermöglichen das Ansparen von Gehaltsbestandteilen für bis zu dreimonatige Auszeiten.

Bei der Organisation von Beruf und Familie bietet die QSC-Gruppe professionelle Hilfestellung; seit 2011 ist das Fürstenberg-Institut im Unternehmen aktiv und bietet umfangreiche Beratungsdienste. Eltern wird der Wiedereinstieg in das Berufsleben, soweit möglich, auch durch das Angebot von Teilzeitarbeit und Heimarbeitsplätzen erleichtert.

Hilfestellung bei
der Organisation von
Beruf und Familie

Wirtschaftsbericht

RAHMENBEDINGUNGEN

Wachstumsschwäche in Deutschland • QSC konzentriert sich auf den deutschen Markt. Die hiesige Konjunktur entwickelte sich im zweiten Jahr in Folge nur verhalten; das Bruttoinlandsprodukt stieg nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes 2013 lediglich um 0,4 Prozent nach 0,7 Prozent im Vorjahr. Die gebremste weltwirtschaftliche Entwicklung und die anhaltende Rezession in einigen europäischen Ländern belasteten die Wirtschaft. In der Folge löste der inländische Konsum die Exporte als Wachstumstreiber ab; die Unternehmen blieben weiterhin vorsichtig und reduzierten auch 2013 ihre Investitionen.

ENTWICKLUNG DES DEUTSCHEN BRUTTOINLANDSPRODUKTS



Diese Investitionszurückhaltung tangierte auch Teile des deutschen ITK-Marktes. Insgesamt blieben die Umsätze nach Angaben des Branchenverbands BITKOM im abgelaufenen Geschäftsjahr mit 151,9 Milliarden Euro jedoch stabil. Die IT-Umsätze stiegen für sich genommen um 2,0 Prozent auf 74,7 Milliarden Euro; der für QSC interessante Markt für IT-Services wie Outsourcing verzeichnete ein Wachstum von 2,6 Prozent auf 35,7 Milliarden Euro. Die TK-Umsätze verharrten dagegen mit 66,0 Milliarden Euro auf dem Niveau des Vorjahres. Während das Geschäft mit mobilen Datendiensten deutlich wuchs, mussten Mobilfunk- und Festnetzbetreiber weitere Einbußen hinnehmen. Ursachen sind BITKOM zufolge nicht nur der scharfe Preiswettbewerb, sondern auch Eingriffe staatlicher Regulierungsbehörden. Weitere Informationen hierzu finden sich nachfolgend unter „Regulatorische Rahmenbedingungen“.

Die IT-Umsätze in Deutschland steigen 2013 um 2 Prozent

DER DEUTSCHE ITK-MARKT (in Mrd. €)



Rückläufige Nutzung von Sprachdiensten • Der TK-Markt unterliegt zugleich einem tief greifenden Wandel; dies belegt eine Studie aus dem Oktober 2013 des VATM, des Zusammenschlusses alternativer TK-Anbieter. Danach geht die Nutzung von Sprachdiensten im Festnetz immer weiter zurück. 2013 erreichte die Zahl der Sprachminuten pro Tag noch 233 Millionen gegenüber 266 Millionen im Jahr 2008. Immer häufiger nutzen Kunden hierfür Komplettanschlüsse, bei denen sie lediglich eine Flatrate bezahlen. Deren Anteil am täglichen Sprachvolumen im Festnetz stieg 2013 auf 89 Prozent; 2008 hatte er noch bei 66 Prozent gelegen. Die Bedeutung von Call-by-Call- und Preselect-Angeboten nahm im Gegenzug drastisch ab.

Das rückläufige Sprachvolumen lässt sich zum Teil durch einen verstärkten Gebrauch von Mobiltelefonen und zum Teil durch ein verändertes Kommunikationsverhalten begründen. Die Bundesbürger nutzen immer häufiger Datendienste und soziale Netzwerke für den Austausch. In der Folge wächst die Bedeutung des Datenverkehrs. 2013 stieg die Zahl der breitbandigen Anschlüsse nach VATM-Angaben noch einmal um 0,6 Millionen auf 28,6 Millionen. Hiervon profitierten in erster Linie Kabelnetzbetreiber, die mit sehr hohen Bandbreiten und Komplettanschlüssen zu günstigen Preisen werben. Die Zahl der Leitungen alternativer Wettbewerber wie QSC sank 2013 deutlich.

Cloud-Computing-Umsätze steigen um fast 50 Prozent • Auch der gesamte ITK-Markt unterliegt einem weitreichenden Wandel, bei dem Cloud-Computing zunehmend an die Stelle der lange vorherrschenden Client-Server-Technologie tritt. Die Umsätze mit Cloud-Computing in Deutschland wuchsen nach BITKOM-Schätzungen 2013 um fast 50 Prozent auf 7,8 Milliarden Euro. Knapp 60 Prozent hiervon entfielen auf Geschäftskunden.

DER DEUTSCHE CLOUD-COMPUTING-MARKT (in Mrd. €)



Laut einer Umfrage von BITKOM und der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG aus dem Januar 2014 nutzen mittlerweile 40 Prozent der Unternehmen zumindest einzelne Aspekte der Cloud; weitere 29 Prozent planen oder diskutieren dies. Große Unternehmen setzen hierbei bereits häufiger auf Cloud-Computing als der Mittelstand. Unabhängig von der Größe bevorzugen Geschäftskunden Private-Cloud-Lösungen, wie sie auch QSC realisiert; die Zahl der Private-Cloud-Anwender liegt mehr als doppelt so hoch wie die Zahl der Public-Cloud-Nutzer.

40 Prozent der Unternehmen nutzen Aspekte der Cloud

Die größte Hürde beim Einsatz von Cloud-Computing bilden Sorgen vor einem unberechtigten Zugriff auf sensible Daten: In der Umfrage nannten 77 Prozent dies als Hinderungsgrund für den Einsatz oder eine intensivere Nutzung dieser Technologie. Darüber hinaus hatten 45 Prozent Angst vor einem Verlust von Daten. In der Folge achten Geschäftskunden sehr stark auf die regionale Nähe ihrer IT-Dienstleister. Für 75 Prozent ist es unabdingbar, dass diese Rechenzentren ausschließlich im Rechtsgebiet der EU betreiben, und für 73 Prozent ist deren Sitz in der EU äußerst wichtig. Da QSC Rechenzentren ausschließlich in Deutschland mit seinen besonders strengen Datenschutzbestimmungen betreibt, kann das Unternehmen an dieser Stelle im Wettbewerb besonders punkten.

QSC spürt Veränderungen der Rahmenbedingungen im operativen Geschäft • QSC profitierte 2013 von der spürbar steigenden Nachfrage nach ITK-Lösungen unter Nutzung der Cloud. Die negativen Folgen des Wandels im ITK-Markt erlebte QSC vor allem im Geschäft mit Wiederverkäufern. Der Umsatz mit DSL-Vorprodukten sowie Call-by-Call- und Preselect-Diensten ging markt- und regulierungsbedingt deutlich zurück.

REGULATORISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

TK-Markt unterliegt in weiten Teilen der Regulierung • Auch als ITK-Anbieter bleibt QSC im deutschen TK-Markt aktiv. Dieser unterliegt in weiten Teilen der Regulierung durch die Bundesnetzagentur, um weiterhin einen fairen Wettbewerb in diesem erst in den vergangenen 15 Jahren liberalisierten Markt sicherzustellen. Bis 1998 hatte die Deutsche Telekom als Monopolist auf dem deutschen Markt agiert; sie verfügt aus dieser Zeit unter anderem 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. Daran können auch die in jüngster Zeit entstehenden Glasfasernetze in einigen Städten noch nichts Grundlegendes ändern. Im abgelaufenen Geschäftsjahr gab es folgende, für die Geschäftstätigkeit von QSC relevante Entscheidungen der Bundesnetzagentur.

Terminierungsentgelte
sanken 2013 um
20 bis 40 Prozent

Endgültige Genehmigung für Terminierungsentgelte im Festnetz • Am 30. August 2013 bestätigte die Bundesnetzagentur ihre vorläufige Entscheidung vom 30. November 2012; sie beinhaltet vor allem eine Absenkung der Terminierungsentgelte für die Telekom Deutschland GmbH um 20 bis 40 Prozent. Diese Entscheidung fiel nach einem verlängerten europäischen Konsolidierungsverfahren und erheblicher Kritik der Europäischen Kommission an der teilweisen Nichtanwendung der sogenannten Terminierungsempfehlung. Auch für erste alternative Teilnehmernetzbetreiber wurden die entsprechenden Entgelte festgelegt. Die Genehmigung ist befristet bis zum 30. November 2014.

Endgültige Absenkung der Terminierungsentgelte im Mobilfunk • Am 22. Juli 2013 entschied die Bundesnetzagentur endgültig über die Mobilfunkterminierungsentgelte. Die am 19. November 2012 bereits vorläufig getroffene Entscheidung der Bundesnetzagentur beinhaltet Absenkungen um 45 bis 47 Prozent gegenüber den bisher gültigen Entgelten und blieb auch nach einem verlängerten europäischen Konsolidierungsverfahren und erheblicher Kritik der Europäischen Kommission unverändert. Die Genehmigung ist ebenfalls befristet bis zum 30. November 2014.

Überlassungsentgelte für den entbündelten Zugang zur TAL • Mit Wirkung vom 1. Juli 2013 genehmigte die Bundesnetzagentur nach Abschluss des europäischen Konsolidierungsverfahrens neue Entgelte für den Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung (TAL). Erstmals stiegen dabei die Entgelte für die Teilnehmeranschlussleitung ab dem Hauptverteiler (HVT-TAL) dank verringerter kalkulatorischer Abschreibungsfristen um 0,11 Euro auf 10,19 Euro pro Monat. Dagegen sanken die für QSC nicht relevanten Entgelte für die entbündelte TAL ab dem sogenannten Kabelverzweiger um 0,38 Euro auf 6,79 Euro pro Monat. Diese Entscheidung bleibt bis zum 30. Juni 2016 gültig.

Regulierungsverfügungen für alternative Teilnehmernetzbetreiber • Mehrere Unternehmen von QSC erhielten zum 20. November 2013 endgültige Regulierungsverfügungen betreffend der Genehmigungspflichtigkeit ihrer Terminierungsleistungen. Da diese Verfügungen auf die tatsächlich bestehende Netzstruktur abzielen und keine Symmetrie zu den Einzugsbereichen der Deutschen Telekom mehr besteht, verringern sich die den Unternehmen zur Verfügung stehenden

Einnahmen aus der Terminierung in den eigenen Netzen weiter. Für QSC ergibt sich daraus für 2014 voraussichtlich ein negativer Effekt beim Umsatz von 8 Millionen Euro und beim EBITDA von 3 Millionen Euro.

Auch 2014 schmälert Regulierung Umsatz und Ergebnis von QSC

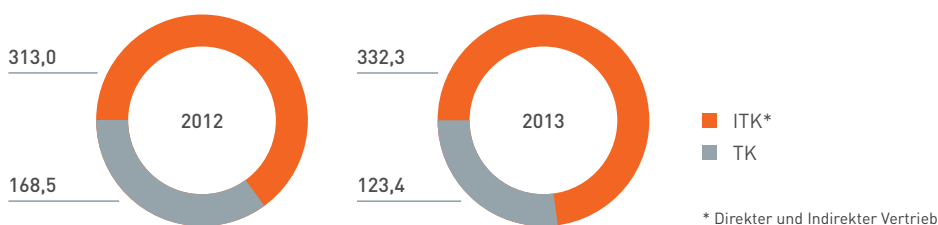
Endgültige Genehmigung der Entgelte für Mietleitungen und neue vorläufige Entgelte • In der Frage der regulierungsbedürftigen Mietleitungsprodukte passte die Bundesnetzagentur am 18. April 2013 die Entgelte für Ethernet-Mietleitungen endgültig an die Preissystematik der SDH- (Synchrone-Digital-Hierarchie)-Mietleitungen an und erhöhte damit die Preise auf ein Niveau oberhalb der geltenden SDH-Entgelte. Aufgrund der kurzen Genehmigungsfrist bis zum 31. Oktober 2013 hat die Bundesnetzagentur zum 1. November 2013 bereits neue vorläufige Entgelte genehmigt, die allerdings noch das nationale und europäische Konsultationsverfahren durchlaufen müssen. Gegenüber der ersten Entscheidung aus dem Jahr 2013 sind viele für QSC relevante Entgelte gerade im Bestandsgeschäft abgesenkt worden, während es für Neuanschaltungen zu weiteren Preissteigerungen kam.

EU-Empfehlung zur Kostenrechnung und Nichtdiskriminierung • Am 11. September 2013 erließ die Europäische Kommission nach intensiven internen und externen Diskussionen ihre Empfehlung zur Kostenrechnung und Nichtdiskriminierung. Neben Regelungen zu einer verstärkt diskriminierungsfreien Bereitstellung von TAL- und bitstrombasierten Vorprodukten sind vor allem die dort getroffenen Aussagen zur Stabilität der TAL-Preise von Bedeutung. Hier vergrößert die EU-Kommission die bereits bestehende Unsicherheit über die zukünftige Preisentwicklung, indem sie einerseits eine indizierte Fortschreibung der bisherigen Entgelte, andererseits aber auch die Berücksichtigung bereits abgeschriebener Netzbestandteile vorschreibt. Letzteres würde in Deutschland, aber auch in anderen Ländern, zu erheblichen Preisreduktionen führen.

GESCHÄFTSVERLAUF

Zweigeteilte Geschäftsentwicklung • Im abgelaufenen Geschäftsjahr erzielte QSC einen Umsatz von 455,7 Millionen Euro nach 481,5 Millionen Euro im Vorjahr. Regulierungs- und marktbedingten Rückgängen der konventionellen TK-Umsätze standen steigende ITK-Umsätze gegenüber.

UMSATZ (in Mio. €)



Verschärfte Regulierung mindert Umsatz um knapp 30 Millionen Euro • Allein die deutliche Senkung der Durchleitungs- und Terminierungsentgelte im Festnetz und Mobilfunk ab Dezember 2012 führte 2013 in den Geschäftsbereichen Wiederverkäufer und Indirekter Vertrieb zu einem Umsatzrückgang von insgesamt knapp 30 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr. Da QSC solche Entgelte in der Regel ihren Kunden weiterberechnet, ergaben sich hieraus zwar keine nennenswerten Ergebniseinbußen. Doch die Bundesnetzagentur veränderte zum 1. Dezember 2012 auch die Struktur der Entgelte im Festnetzbereich. Da QSC selbst ein Festnetz betreibt, schmälerte diese Neuregelung das EBITDA-Ergebnis 2013 um knapp 4 Millionen Euro.

Neben einer verschärften Regulierung litt das konventionelle Sprachgeschäft 2013 auch unter dem rückläufigen Sprachvolumen und einem harten Preiswettbewerb. Nachdem sich QSC im ersten Halbjahr 2013 diesem Markttrend zum Teil noch entziehen konnte, musste das Unternehmen im zweiten Halbjahr Einbußen hinnehmen. In der Konsequenz sank der Umsatz mit Wiederverkäufern, der größtenteils dem konventionellen TK-Geschäft entstammt, 2013 um 27 Prozent auf 123,4 Millionen Euro.

Sprachgeschäft belastet Indirekten Vertrieb • Auch der Indirekte Vertrieb konnte 2013 die regulierungs- und marktbedingten Umsatzrückgänge im konventionellen TK-Geschäft durch Zuwächse mit innovativen ITK-Produkten gerade im zweiten Halbjahr 2013 nicht vollständig ausgleichen. Der Umsatz erreichte 2013 insgesamt eine Höhe von 123,2 Millionen Euro nach 125,1 Millionen Euro im Jahr 2012. Erfolge erzielte der Indirekte Vertrieb insbesondere bei der Vermarktung IP-basierter Sprach- und Datendienste. Hinzu kam ein wachsendes Interesse an Produkten für das Cloud-Zeitalter.


Solche Produkte fragen kleine und mittlere Unternehmen vor allem bei IT-Systemhäusern, IT-Fachhändlern und regionalen IT-Dienstleistern nach; die 2012 begonnene, gezielte Erweiterung des Partnernetzwerks um Unternehmen mit einer entsprechenden Spezialisierung bewährte sich. Es bedarf aber erheblicher Vorlaufzeiten, bis diese neuen Partner Umsatz- und Ergebnisbeiträge liefern. 2013 stand daher im Zeichen der Schulung der neuen Partner und der beginnenden Zertifizierung insbesondere für das Produkt QSC-tengo.

Größter Geschäftsbereich auf Wachstumskurs • Der Umsatz im Direkten Vertrieb stieg 2013 um 11 Prozent auf 209,2 Millionen Euro nach 187,9 Millionen Euro im Vorjahr. Dieser Anstieg im größten Geschäftsbereich basiert auf dem Gewinn zahlreicher Ausschreibungen von Neu- und Bestandskunden zum Teil noch aus dem Vorjahr. 2012 hatte QSC drei Großprojekte mit einem Gesamtwert von 120,4 Millionen Euro gewonnen und insgesamt einen Auftragseingang von 193,1 Millionen Euro erzielt. Der Auftragseingang aus dem laufenden Geschäft mit mittelständischen Kunden hatte sich auf 72,7 Millionen Euro summiert. Diese Kennzahl für den Erfolg im Kerngeschäft konnte QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 153,9 Millionen Euro mehr als verdoppeln, wobei das Unternehmen erheblich stärker als in den Vorjahren von der Verlängerung von Verträgen mit Bestandskunden profitierte. Bei Großprojekten verschärfte sich dagegen der Wettbewerb mit global agierenden IT- und TK-Unternehmen. QSC verfolgte weiterhin bei jeder Ausschreibung den Grundsatz, dass jedes Projekt eine auskömmliche Marge und einen ebensolchen positiven Free Cashflow erwirtschaften muss, und zog sich ansonsten auch aus laufenden Ausschreibungen zurück.



Auftragseingang
liegt 2013 bei
153,9 Millionen Euro

Anders sieht die Situation im Mittelstand aus, wo neben dem Preis auch Faktoren wie Service, Sicherheit und Nähe über den Erfolg entscheiden. Neben zahlreichen Outsourcing-Projekten konnte das Unternehmen hier 2013 auch anspruchsvolle Consulting-Projekte wie die Implementierung des SAP Business Warehouse on HANA bei der MDM Deutsche Münze, dem größten Münzhandelshaus der Welt, für sich entscheiden.

Verschmelzung der INFO AG abgeschlossen • Im abgelaufenen Geschäftsjahr gab es keine für den Geschäftsverlauf für sich genommen wesentlichen Ereignisse. Die am 6. August 2013 ins Handelsregister eingetragene Verschmelzung der INFO AG auf die QSC AG markierte aber den Abschluss des Transformationsprozesses zu einem ITK-Anbieter. Nach der Verschmelzung schuf QSC eine standortübergreifende Organisation und vereinheitlichte die Führungsstrukturen. Mehr dazu im Kapitel „Organisation“ auf Seite 32. Auch auf der Ebene des Vorstands kam es zu Veränderungen, wie das Kapitel „Corporate Governance“ ab Seite 37 erläutert.

SIEHE SEITE 32 
ORGANISATION
SIEHE SEITE 37 ff. 
CORPORATE GOVERNANCE

Investitionen in künftiges Wachstum • Die Ertragslage beeinflussten darüber hinaus 2013 Investitionen in künftiges Wachstum in vornehmlich zwei Bereichen: Mitarbeiter und Entwicklung. Die Zahl der Beschäftigten erhöhte sich im Jahresverlauf um 204 auf 1.689, wobei es vor allem zu Einstellungen im Direkten Vertrieb und in der Entwicklung kam. (Weitere Informationen bietet das Kapitel „Mitarbeiter“ ab Seite 49.) Höhere Personalkosten trugen im Jahr 2013 maßgeblich zum Anstieg des Entwicklungsbudgets um 3,9 Millionen Euro auf 5,9 Millionen Euro bei; der Abschnitt „Forschung und Entwicklung“ enthält ab Seite 33 Angaben zu den wichtigsten Aktivitäten auf diesem Gebiet.

SIEHE SEITE 49 ff. 
MITARBEITER
SIEHE SEITE 33 ff. 
FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Letztmalig beeinflusste darüber hinaus die periodengerechte Auflösung eines Rechnungsabgrenzungspostens im abgelaufenen Geschäftsjahr die Ertragslage. Die damalige Mitgesellschafterin von Plusnet, die Communication Services TELE2 GmbH in Düsseldorf (TELE2), war Ende 2010 als Gesellschafterin vorzeitig ausgeschieden und hatte QSC einen Betrag von insgesamt 66,2 Millionen Euro gezahlt. Dieser Betrag entsprach den anteiligen laufenden Kosten von Plusnet bis Ende 2013. QSC grenzte diese Zahlung wegen fortgesetzter Leistungsverpflichtungen gegenüber TELE2 ab und löste den Rechnungsabgrenzungsposten bis Ende 2013 erfolgswirksam auf.

TATSÄCHLICHER VS. PROGNOTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF

QSC erreicht sämtliche Zielgrößen • Insgesamt entwickelte sich das operative Geschäft 2013 im Rahmen der Planungen. Das Unternehmen hatte am 4. März 2013 eine Prognose für das laufende Geschäftsjahr vorgelegt und dabei eine zweigeteilte Entwicklung mit deutlich steigenden ITK-Umsätzen und markt- sowie regulierungsbedingt rückläufigen TK-Umsätzen vorausgesagt. QSC erwartete danach einen Umsatz von mindestens 450 Millionen Euro, eine EBITDA-Marge von mindestens 17 Prozent und einen Free Cashflow von mindestens 24 Millionen Euro. Letztendlich erwirtschaftete QSC 2013 einen Umsatz von 455,7 Millionen Euro, eine EBITDA-Marge von 17 Prozent und einen Free Cashflow von 25,6 Millionen Euro, und erreichte damit sämtliche Zielgrößen.

Auf der Ertragsseite machten sich im Jahresverlauf die Investitionen in künftiges Wachstum bemerkbar. QSC erhöhte 2013 die Mitarbeiterzahl und das Entwicklungsbudget. Mittelfristig bilden diese Investitionen die Grundlage für steigende Umsätze und Margen; kurzfristig kommt es aber zu einer Belastung der Marge.

LEISTUNGSINDIKATOREN

Regulierung mindert Umsatz um knapp 30 Millionen Euro

Regulierungsbedingte Umsatzeinbußen • QSC erzielte 2013 einen Umsatz von 455,7 Millionen Euro im Vergleich zu 481,5 Millionen Euro im Vorjahr. Der Rückgang lässt sich auf die verschärfte Regulierung des konventionellen TK-Geschäfts zurückführen: QSC büßte dadurch im Jahresvergleich knapp 30 Millionen Euro ein. Ohne diesen Regulierungseffekt hätte das Unternehmen den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr leicht steigern können; rückläufigen konventionellen TK-Umsätzen standen hierbei deutlich steigende ITK-Umsätze gegenüber.

UMSATZ (in Mio. €)



EBITDA-Marge steigt auf 17 Prozent • Die zweite Steuerungsgröße ist die EBITDA-Marge. Sie stieg 2013 um 1 Prozentpunkt auf 17 Prozent, obwohl die verschärfte Regulierung das Ergebnis mit knapp 4 Millionen Euro belastete und die Investitionen in Wachstum forciert wurden. Der Anstieg lässt sich auf Erfolge im ITK-Geschäft zurückführen. So erzielte der Direkte Vertrieb 2013 eine EBITDA-Marge von 20 Prozent im Vergleich zu 14 Prozent im Vorjahr; der Indirekte Vertrieb erwirtschaftete eine EBITDA-Marge von 25 Prozent nach 27 Prozent im Jahr 2012. Im Geschäftsbereich Wiederverkäufer lag diese Steuerungsgröße dagegen 2013 nur bei 4 Prozent im Vergleich zu 11 Prozent im Vorjahr. Dessen ungeachtet leistet dieser Geschäftsbereich weiterhin einen wichtigen Beitrag zur Deckung der Infrastrukturkosten.

EBITDA-MARGE



Free Cashflow verbessert sich auf 25,6 Millionen Euro • Mit 25,6 Millionen Euro lag auch der Free Cashflow 2013 über dem Niveau des Vorjahres von 23,6 Millionen Euro. QSC profitierte von den hohen Mittelzuflüssen aus dem operativen Geschäft und der fortwährenden Optimierung der Zahlungsströme. Die nachfolgende Tabelle zeigt die Höhe sämtlicher Einflussgrößen an den beiden Stichtagen 31. Dezember 2012 und 2013.

in Mio. €	31.12.2013	31.12.2012
Nettoverschuldung		
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	58,7	34,8
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	0,3	0,3
Liquidität	59,1	35,2
Schulden aus Finanzierungs- und Finanzierungsleasingverträgen	-14,4	-11,3
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-85,6	-79,2
Zinstragende Schulden	-100,0	-90,5
Nettoverschuldung	-40,9	-55,3

Danach erhöhte sich die Liquidität im Jahr 2013 um 23,9 Millionen Euro auf 59,1 Millionen Euro. Die zinstragenden Schulden stiegen ebenfalls, und zwar um 9,5 Millionen Euro auf -100,0 Millionen Euro. Daraus ergibt sich eine Reduzierung der Nettoverschuldung um 14,4 Millionen Euro auf -40,9 Millionen Euro.

Der Free Cashflow stellt auf die Finanzkraft des operativen Geschäfts ab und wird daher um darüber hinausgehende Mittelabflüsse korrigiert. Dies gilt beispielsweise für Verpflichtungen aus der Akquisition von Unternehmen und Maßnahmen zur Beteiligung der Aktionäre am Unternehmenserfolg. Im abgelaufenen Geschäftsjahr zahlte QSC eine Dividende in Höhe von 0,09 Euro je Aktie und wandte hierfür insgesamt 11,1 Millionen Euro auf. Diese Dividendenzahlung bleibt bei der Berechnung des Free Cashflows unberücksichtigt, sodass sich für 2013 ein Free Cashflow in Höhe von gerundet 25,6 Millionen Euro ergibt.

FREE CASHFLOW (in Mio. €)

2013	25,6
2012	23,6

Investitionen von 9 Prozent des Umsatzes • Die Investitionsquote erhöhte sich 2013 auf 9 Prozent des Umsatzes im Vergleich zu 8 Prozent im Vorjahr; in absoluten Zahlen stiegen die Investitionen auf 39,6 Millionen Euro gegenüber 37,9 Millionen Euro. Damit blieb diese Steuerungsgröße auch 2013 im Rahmen der Zielspanne von 6 bis 10 Prozent des Umsatzes.

INVESTITIONEN (in Mio. €)

2013	39,6
2012	37,9

QSC investiert
in erster Linie
in neue Kunden

Die höheren Investitionen resultieren in erster Linie aus Vorleistungen für neue Kunden und insbesondere dem Übergang großer, im Jahr 2012 gewonnener Outsourcing-Projekte in den Regelbetrieb. Dies erforderte im Vorfeld Investitionen in Anlagevermögen und Schnittstellen, um einen reibungslosen Betrieb der IT des Kunden zu gewährleisten. Insgesamt machten kundenbezogene Investitionen 42 Prozent der Investitionen aus.

22 Prozent der Investitionen entfielen auf die Anschaffung neuer Technik insbesondere für Rechenzentren. So modernisierte QSC angesichts zunehmender Nachfrage im dritten Quartal 2013 vorzeitig die Speicherkapazitäten. Weitere 18 Prozent entfielen auf Software und Lizenzen. Eine wachsende Rolle spielen Entwicklungsinvestitionen; die Aktivierung von Entwicklungsleistungen beanspruchte im abgelaufenen Geschäftsjahr 10 Prozent der Investitionen. Die übrigen 8 Prozent der Investitionen flossen vor allem in Betriebs- und Geschäftsausstattung.

ERTRAGSLAGE

Kosten der umgesetzten Leistungen sinken unterproportional • Bei einem Umsatz von 455,7 Millionen Euro beliefen sich die Kosten der umgesetzten Leistungen im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 345,4 Millionen Euro. Bei einem Umsatzrückgang um 25,8 Millionen Euro reduzierte sich diese größte Kostenposition im Vergleich zu 2012 um 13,8 Millionen Euro. Einen stärkeren Rückgang verhinderte der deutliche Anstieg der in dieser Position enthaltenden Personalkosten: Sie stiegen um 13,7 Millionen Euro auf 65,4 Millionen Euro. Dieser Anstieg ist auf die Investitionen in künftiges Wachstum und hier insbesondere die Einstellung zahlreicher Experten insbesondere im Direkten Vertrieb zurückzuführen. Dagegen sank der Materialaufwand um 24,7 Millionen Euro auf 200,3 Millionen Euro; bei diesen umsatzabhängigen Kosten schlugen sich die regulierungsbedingt niedrigeren Terminierungsentgelte nieder, die QSC als durchlaufenden Posten behandelt. Auch die Kosten für Aufbau, Betrieb und Wartung der QSC-eigenen Infrastruktur sanken auf 37,8 Millionen Euro nach 43,5 Millionen Euro im Jahr 2012. Hier machten sich schon erste Effekte des 2012 annoncierten langfristigen Vertrags mit einem anderen Netzwerkbetreiber zur Optimierung der Infrastruktur bemerkbar. Die Abschreibungen, die QSC anders als in den Quartalsabschlüssen IFRS folgend im Jahresabschluss in die einzelnen Kostenpositionen einbezieht, stiegen dagegen auf 42,0 Millionen Euro nach 38,9 Millionen Euro im Vorjahr.

Darüber hinaus ist bei der Entwicklung der Kosten der umgesetzten Leistungen zu berücksichtigen, dass sie 2013 letztmalig einen positiven Effekt aus der teilweisen Auflösung des passiven Rechnungsabgrenzungspostens in Höhe von 20,9 Millionen Euro enthielten. In diesem Posten grenzte QSC die 2011 vom früheren Plusnet-Mitgesellschafter TELE2 erhaltene Zahlung ab und löste sie über die Laufzeit der fortbestehenden Leistungsverpflichtung bis Ende 2013 auf.

Der unterproportionale Rückgang der Kosten der umgesetzten Leistungen führte 2013 dazu, dass die Bruttomarge um 1 Prozentpunkt auf 24 Prozent sank. Das Bruttoergebnis erreichte 110,3 Millionen Euro im Vergleich zu 122,3 Millionen Euro im Vorjahr.

Rückläufige Vertriebskosten dank Veränderungen im Umsatzmix • Die Marketing- und Vertriebskosten lagen 2013 mit 47,7 Millionen Euro deutlich unter dem Vorjahresniveau von 56,2 Millionen Euro. Sie umfassen im Wesentlichen Personalkosten, Provisionszahlungen, Werbeaufwendungen und Abschreibungen. Dabei blieben sowohl die Abschreibungen als auch die Provisionen unter dem Niveau des Vorjahres. Bei den Provisionen ist dies auf den steigenden Umsatzanteil des Direkten Vertriebs und von ITK-Produkten zurückzuführen, die anderen Provisionierungsmodellen als beispielsweise herkömmliche Sprachprodukte unterliegen.

Die allgemeinen Verwaltungskosten beliefen sich 2013 wie auch im Vorjahr auf 39,0 Millionen Euro. Diese Größe enthält einmalige Aufwendungen für die Verschmelzung der INFO AG auf die QSC AG und die nachfolgende fortschreitende Integration der Verwaltungen an den Standorten Köln und Hamburg. Ende 2013 war diese Integration weit vorangeschritten; in allen Unternehmensbereichen besteht eine einheitliche Organisation und Führungsstruktur.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen reduzierten sich 2013 auf -0,5 Millionen Euro im Vergleich zu -3,5 Millionen Euro. Auf der anderen Seite erhöhten sich die sonstigen betrieblichen Erträge auf 3,4 Millionen Euro nach 1,0 Millionen Euro. Im Wesentlichen resultiert diese Veränderung aus der Bildung von Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten im Jahr 2012 und deren teilweiser Auflösung im Jahr 2013. Weitere Informationen hierzu finden sich unter Ziffer 42 des Konzernanhangs.

Verwaltungskosten
bleiben 2013 auf
stabilem Niveau

Stabile operative Ertragskraft • Wie gut sich die Ertragskraft 2013 entwickelt hat, lässt sich besser erfassen, wenn man – wie in den Quartalsberichten – die Abschreibungen und nicht zahlungswirksamen Vergütungen in der Gewinn- und Verlust-Rechnung getrennt ausweist. Im vorliegenden Konzernabschluss sind sie IAS 1 folgend Bestandteil der Kostenpositionen für umgesetzte Leistungen, Marketing und Vertrieb sowie allgemeine Verwaltung. Die nachfolgende verkürzte Gewinn- und Verlust-Rechnung weist die Abschreibungen getrennt aus:

in Mio. €	2013	2012
Umsatzerlöse	455,7	481,5
Kosten der umgesetzten Leistungen*	-303,5	-320,2
Bruttoergebnis vom Umsatz	152,3	161,3
Marketing- und Vertriebskosten*	-41,8	-46,7
Allgemeine Verwaltungskosten*	-35,6	-34,1
Sonstige betriebliche Erträge	3,4	1,0
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-0,5	-3,5
EBITDA	77,8	77,9
Abschreibungen (inklusive nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung)	-51,3	-53,4
Operatives Ergebnis (EBIT)	26,5	24,6

* Exklusive Abschreibungen und nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung

EBITDA-Marge steigt auf 17 Prozent • Das EBITDA-Ergebnis blieb 2013 mit 77,8 Millionen Euro im Vergleich zur Vorjahresgröße von 77,9 Millionen Euro nahezu unverändert. Die EBITDA-Marge stieg angesichts des regulierungsbedingt niedrigeren Umsatzes um 1 Prozentpunkt auf 17 Prozent. Damit konnte QSC die regulierungsbedingten Ergebniseinbußen in Höhe von knapp 4 Millionen Euro sowie die aufwandswirksamen Investitionen in Wachstum durch eine höhere Profitabilität des operativen Geschäfts ausgleichen.

EBITDA (in Mio. €)

2013	77,8
2012	77,9

Die Abschreibungen reduzierten sich 2013 auf 51,3 Millionen Euro nach 53,4 Millionen Euro im Vorjahr. Diese Größe enthält auch einmalige Abschreibungen auf die Marken INFO AG und IP Partner in Höhe von 1,6 Millionen Euro, da QSC nach der Verschmelzung mit der INFO AG die Entscheidung traf, künftig einheitlich unter dem Markennamen QSC zu agieren.

QSC steigert das
EBIT 2013 auf
26,5 Millionen Euro

Die niedrigeren Abschreibungen ermöglichten 2013 einen Anstieg des operativen Ergebnisses auf 26,5 Millionen Euro im Vergleich zu 24,6 Millionen Euro im Vorjahr. Die EBIT-Marge stieg um 1 Prozentpunkt auf 6 Prozent. Das Finanzergebnis lag wie 2012 bei -3,8 Millionen Euro. Dabei führten die Niedrigzinsen am Markt sowohl zu einem Rückgang der Finanzerträge als auch der -aufwendungen. Das Ergebnis vor Ertragsteuern erreichte danach 22,7 Millionen Euro im Vergleich zu 20,7 Millionen Euro im Jahr 2012.

Konzerngewinn von 23,6 Millionen Euro • Das Steuerergebnis belief sich 2013 auf 0,9 Millionen Euro gegenüber -1,7 Millionen Euro im Vorjahr. Der Konzerngewinn beläuft sich danach 2013 auf 23,6 Millionen Euro im Vergleich zu 19,0 Millionen Euro im Vorjahr. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie belief sich 2013 auf 0,19 Euro nach 0,14 Euro im Vorjahr.

KONZERNGEWINN (in Mio. €)

2013	23,6
2012	19,0

ERTRAGSLAGE NACH SEGMENTEN

Direkter Vertrieb steigert Umsatz und investiert in Wachstum • Der größte Geschäftsbereich, der Direkte Vertrieb, erhöhte den Umsatz 2013 um 11 Prozent auf 209,2 Millionen Euro. Er profitierte vom Gewinn zahlreicher Ausschreibungen und insbesondere vom Gewinn dreier Großprojekte im Jahresverlauf 2012. Im Rahmen dieser Aufträge übernahm QSC zum Teil auch Mitarbeiter der Kunden. Zugleich rekrutierte das Unternehmen zusätzliche ITK-Experten, um diese Aufträge und weitere Projekte zu realisieren. Die damit verbundenen Personalkosten trugen entscheidend dazu bei, dass sich die Kosten der umgesetzten Leistungen im abgelaufenen Geschäftsjahr um 16 Prozent auf 139,7 Millionen Euro erhöhten.

UMSATZ DIREKTER VERTRIEB (in Mio. €)



Die Marketing- und Vertriebskosten blieben dagegen mit 16,9 Millionen Euro unter dem Vorjahresniveau von 20,0 Millionen Euro. Die gezielte und direkte Ansprache potenzieller Kunden und die enge Verzahnung von Vertrieb und Projektarbeit zahlten sich aus. Angesichts der fortschreitenden Integration der INFO AG und ihrer Verschmelzung auf QSC im August 2013 trug der Direkte Vertrieb 2013 auch nicht mehr allein die Verwaltungskosten dieser ehemals größten QSC-Tochter. Die allgemeinen Verwaltungskosten reduzierten sich infolgedessen 2013 auf 12,0 Millionen Euro im Vergleich zu 20,2 Millionen Euro im Vorjahr.

Profitabilität im Direkten Vertrieb steigt deutlich • Ein deutlich höherer Umsatz und geringere Kosten ermöglichten 2013 einen Gewinnsprung im Direkten Vertrieb. Das EBITDA verbesserte sich auf 41,6 Millionen Euro nach 26,2 Millionen Euro im Jahr 2012; die EBITDA-Marge erreichte 20 Prozent nach 14 Prozent im Jahr 2012. Da der direkte Vertrieb das Gros der kundengetriebenen Investitionen verantwortet und zudem einmalige Abschreibungen auf die Firmennamen INFO AG und IP Partner anfielen, erhöhten sich 2013 die Abschreibungen auf 24,4 Millionen Euro nach 23,3 Millionen Euro im Vorjahr. Ähnlich wie beim EBITDA gelang dem größten Geschäftsbereich dessen ungeachtet eine massive Steigerung des operativen Ergebnisses. Es erreichte 17,0 Millionen Euro nach 2,7 Millionen Euro im Jahr 2012. Die EBIT-Marge erhöhte sich in diesem Zeitraum auf 8 Prozent nach 1 Prozent im Vorjahr.

EBITDA-Marge
von 20 Prozent im
Direkten Vertrieb

SEGMENT-EBITDA DIREKTER VERTRIEB (in Mio. €)



Höhere Nachfrage
nach ITK-Produkten
stärkt Umsatz

Direkter Vertrieb verantwortet 66 Prozent der Investitionen • Die Investitionen des Direkten Vertriebs stiegen 2013 auf 26,2 Millionen Euro nach 25,4 Millionen Euro im Vorjahr. Der überwiegende Teil dieser Investitionen entfiel auf Vorleistungen für neue Kunden, insbesondere beim Übergang von Outsourcing-Projekten in den Regelbetrieb. Hinzu kamen Investitionen zur laufenden Modernisierung und Optimierung der Rechenzentren.

Indirekter Vertrieb gleicht regulierungsbedingte Umsatzeinbußen nahezu komplett aus • Der Umsatz im Indirekten Vertrieb ging 2013 gegenüber dem Vorjahr nur leicht von 125,1 Millionen Euro auf 123,2 Millionen Euro zurück, obwohl er wie der Geschäftsbereich Wiederverkäufer von der verschärften Regulierung des konventionellen TK-Marktes ab dem 1. Dezember 2012 betroffen war. Die regulierungs- und marktbedingt rückläufigen konventionellen TK-Umsätze konnte der Indirekte Vertrieb durch eine verstärkte Nachfrage nach ITK-Produkten und durch temporär höhere Umsätze mit IP-basierten Sprachdiensten ausgleichen.

UMSATZ INDIREKTER VERTRIEB (in Mio. €)



Analog zu den Umsätzen sanken die Kosten der umgesetzten Leistungen 2013 um 2,2 Millionen Euro auf 65,3 Millionen Euro. Da der Indirekte Vertrieb sein Partnernetzwerk weiter ausbaute und stärkte, stiegen dagegen die Marketing- und Vertriebskosten auf 15,2 Millionen Euro nach 14,6 Millionen im Vorjahreszeitraum. Deutlicher fiel der Anstieg bei den allgemeinen Verwaltungskosten aus: Sie erhöhten sich auf 12,6 Millionen Euro gegenüber 8,3 Millionen Euro, da QSC seit 2013 die entsprechenden Kosten der INFO AG auf alle drei Geschäftsbereiche verteilt.

EBITDA-Marge von 25 Prozent im Indirekten Vertrieb • Die umlagebedingt höheren Verwaltungskosten schmälerten 2013 das EBITDA-Ergebnis: Es erreichte 31,1 Millionen Euro nach 34,0 Millionen Euro im Vorjahr. Die EBITDA-Marge belief sich auf 25 Prozent im Vergleich zu 27 Prozent im Jahr zuvor. Damit erzielt der Indirekte Vertrieb aber unverändert die höchste Marge aller Geschäftsbereiche.

SEGMENT-EBITDA INDIREKTER VERTRIEB (in Mio. €)



Bei nahezu unveränderten Abschreibungen blieb in der Folge auch das operative Ergebnis mit 20,1 Millionen Euro unter der Vorjahresgröße von 22,9 Millionen Euro. Die EBIT-Marge von 16 Prozent nach 18 Prozent im Vorjahr stellt aber die nach wie vor hohe Ertragsstärke des Partnergeschäfts unter Beweis.

Indirekter Vertrieb erzielt EBIT-Marge von 16 Prozent

Leicht rückläufige Investitionen • Die Investitionen im Indirekten Vertrieb blieben 2013 mit 7,5 Millionen Euro leicht unter der Vorjahresgröße von 7,9 Millionen Euro. Sie waren im Wesentlichen entwicklungs- und kunden- bzw. partnergetrieben.

Preiskampf und Regulierung belasten Geschäftsbereich Wiederverkäufer • Bei einem Umsatzrückgang von 45,1 Millionen Euro auf 123,4 Millionen Euro sanken die Kosten der umgesetzten Leistungen im Geschäftsbereich Wiederverkäufer im abgelaufenen Geschäftsjahr lediglich um 33,6 Millionen Euro auf 98,5 Millionen Euro. Dieser unterproportionale Rückgang ist vor allem eine Folge des anhaltenden Preiskampfs im konventionellen TK-Markt. Während die Vertriebskosten auf 9,7 Millionen Euro nach 12,1 Millionen Euro zurückgingen, erhöhten sich die Verwaltungskosten aufgrund der Neuordnung der Kosten der ehemaligen INFO AG 2013 auf 11,0 Millionen Euro nach 5,6 Millionen Euro im Jahr 2012.

UMSATZ WIEDERVERKÄUFER (in Mio. €)



Das EBITDA-Ergebnis ging vor diesem Hintergrund deutlich auf 5,0 Millionen Euro nach 17,8 Millionen Euro im Jahr 2012 zurück; die entsprechende Marge erreichte nur noch 4 Prozent nach 11 Prozent im Vorjahr. Unter Berücksichtigung von Abschreibungen in Höhe von 15,5 Millionen Euro erzielte der Geschäftsbereich Wiederverkäufer 2013 ein operatives Ergebnis von -10,7 Millionen Euro nach -1,0 Millionen Euro im Vorjahr. Bei dieser Ergebnisbetrachtung darf man aber nicht außer Acht lassen, dass der Geschäftsbereich Wiederverkäufer unverändert einen erheblichen Anteil der für das QSC-Geschäftsmodell wichtigen Infrastrukturkosten trägt.

SEGMENT-EBITDA WIEDERVERKÄUFER (in Mio. €)



Moderate Investitionen in Erhalt der Infrastruktur • Die Investitionen im Geschäftsbereich Wiederverkäufer stiegen 2013 auf 5,8 Millionen Euro nach 4,7 Millionen Euro im Vorjahr. Der Anstieg ist auf verstärkte Entwicklungsinvestitionen und die fortlaufende Modernisierung der Infrastruktur zurückzuführen.

FINANZLAGE

Drei zentrale Ziele des Finanzmanagements • Das Finanzmanagement dient einer reibungslosen Finanzierung des operativen Geschäfts und anstehender Investitionen. Bei der Finanzierung und Kapitalanlage gibt es drei zentrale Ziele:


- ein effizientes Management der liquiden Mittel
- die Erhaltung und Optimierung der Finanzierungsfähigkeit
- die Reduzierung finanzieller Risiken

Überschüssige Liquidität legt QSC ausschließlich in Tagesgeld und risikoarmen Anlagen an; daher waren auch 2013 keine Abschreibungen auf Kapitalanlagen notwendig. Der Minimierung finanzieller Risiken dient zudem der Verzicht auf den Einsatz derivativer Finanzinstrumente. Währungsrisiken unterliegt QSC nicht, da sie nahezu ausschließlich im Euroraum tätig ist. Außerbilanziell bestanden keine Verpflichtungen aus Avalen und Bürgschaften. Weitere Informationen zum Finanzrisikomanagement bietet der Konzernanhang unter Ziffer 44 ab Seite 150.

Bei der Finanzierung setzt das Unternehmen vor allem auf drei Quellen: Erstens generiert das Unternehmen einen hohen Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit und in der Folge auch einen attraktiven Free Cashflow. Zweitens erfolgt eine ständige Optimierung des Working Capitals beispielsweise mit Blick auf das Kreditoren- und Debitorenmanagement. Und drittens nutzt das Unternehmen eine Kreditlinie, die sich zum 31. Dezember 2013 auf 140 Millionen Euro belief. Diese im September 2011 mit einem Bankenkonsortium vereinbarte Linie läuft über fünf Jahre und war zum 31. Dezember 2013 zu 63 Prozent ausgeschöpft. Von der in Anspruch genommenen Kreditlinie in Höhe von 88,7 Millionen Euro entfielen 15,7 Millionen Euro auf Garantien.

Steigende Mittelzuflüsse aus dem operativen Geschäft • Die operative Finanzkraft unterstreicht der Anstieg des Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit auf 64,2 Millionen Euro gegenüber 61,0 Millionen Euro im Jahr 2012. Positiv wirkte sich hier auch die fortwährende Optimierung des Working Capitals aus.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit sank 2013 auf -31,7 Millionen Euro nach -33,2 Millionen Euro im Vorjahr. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit lag mit -8,6 Millionen Euro deutlich unter dem Vorjahreswert von -16,7 Millionen Euro, da QSC 2013 weniger neue Darlehen als im Vorjahr aufnahm. 2012 hatte allein das Aktienrückkaufprogramm zu Mittelabflüssen in Höhe von 29,1 Millionen Euro geführt.

 SIEHE SEITE 150 ff.
KONZERNANHANG

QSC verfügt über
Kreditlinie von
140 Millionen Euro

CASHFLOW AUS BETRIEBLICHER TÄTIGKEIT (in Mio. €)

2013	64,2
2012	61,0

VERMÖGENSLAGE

Sehr solide Bilanzstruktur • Moderate Investitionen und laufende Abschreibungen mindern den Wert der langfristigen Vermögenswerte in der Konzernbilanz von Jahr zu Jahr. Zum 31. Dezember 2013 beliefen sie sich auf 272,0 Millionen Euro nach 279,4 Millionen Euro im Vorjahr. Sie stehen für 69 Prozent der Bilanzsumme von 392,0 Millionen Euro zum 31. Dezember 2013; 31 Prozent entfielen auf kurzfristige Vermögenswerte. Diese stiegen zum 31. Dezember 2013 vor allem aufgrund der stark gestiegenen Liquidität auf 120,0 Millionen Euro nach 107,7 Millionen Euro am Vorjahresstichtag.

Auf der Passivseite sind diese Vermögenswerte zu 49 Prozent mit Eigenkapital und zu 51 Prozent mit Fremdkapital finanziert. Der Anstieg der Eigenkapitalquote ist auf den laufenden Konzerngewinn und die Einziehung eigener Aktien zurückzuführen. Eigenkapital und langfristige Schulden deckten Ende 2013 den Wert des langfristigen Vermögens zu 109 Prozent ab; zum 31. Dezember 2012 hatte diese Größe noch bei 99 Prozent gelegen. Der Anstieg unterstreicht die Solidität der Bilanz.

Eigenkapitalquote
von 49 Prozent

Laufende Abschreibungen mindern Wert der Sachanlagen • Die langfristigen Vermögenswerte beinhalten im Wesentlichen vier Positionen: Sachanlagen, Grundstücke und Bauten, Geschäfts- oder Firmenwert sowie andere immaterielle Vermögenswerte. Der Wert der Sachanlagen sank zum 31. Dezember 2013 aufgrund planmäßiger Abschreibungen auf 93,9 Millionen Euro im Vergleich zu 107,6 Millionen Euro ein Jahr zuvor. Der Wertansatz für Grundstücke und Bauten reduzierte sich aus dem gleichen Grund leicht auf 26,8 Millionen Euro gegenüber 27,3 Millionen Euro. Der Geschäfts- oder Firmenwert blieb mit 76,3 Millionen Euro unverändert; nähere Angaben zu dessen Werthaltigkeit bietet Ziffer 16 des Konzernanhangs. Der Wert der anderen immateriellen Vermögenswerte erhöhte sich infolge der Aktivierung eigener Entwicklungen auf 52,8 Millionen Euro nach 50,5 Millionen Euro zum 31. Dezember 2012.

Deutlich höhere Liquidität zum 31. Dezember 2013 • Innerhalb der kurzfristigen Vermögenswerte reduzierten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum 31. Dezember 2013 auf 52,5 Millionen Euro im Vergleich zu 63,8 Millionen Euro zum Vorjahresstichtag. Weiterführende Informationen zur Werthaltigkeit dieser Forderungen finden sich unter Ziffer 18 des Konzernanhangs. Die zweite große Position innerhalb der kurzfristigen Vermögenswerte, die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, stiegen zum 31. Dezember 2013 deutlich auf 58,7 Millionen Euro gegenüber 34,8 Millionen Euro Ende 2012.


Höheres Eigenkapital nach Einziehung eigener Aktien • Auf der Passivseite der Konzernbilanz stieg das Eigenkapital zum 31. Dezember 2013 auf 193,9 Millionen Euro im Vergleich zu 180,2 Millionen Euro zum Bilanzstichtag des Vorjahres. Das gezeichnete Kapital reduzierte sich um 13,2 Millionen Euro auf 124,1 Millionen Euro; einem Rückgang in Höhe von 13,6 Millionen Euro infolge der Einziehung eigener Aktien zu Jahresbeginn steht ein Anstieg in Höhe von 0,4 Millionen Euro aufgrund der Wandlung von Wandelschuldverschreibungen durch Mitarbeiter im Jahresverlauf

QSC bucht Dividende
direkt gegen das
Konzernbilanzergebnis

gegenüber. Zum 31. Dezember 2012 hatte QSC die im Rahmen eines Aktienrückkaufprogramms im Jahresverlauf 2012 erworbenen Aktien noch zum Nennbetrag gesondert ausgewiesen. Der Konzernbilanzverlust reduzierte sich zum 31. Dezember 2013 auf -70,3 Millionen Euro im Vergleich zu -82,8 Millionen Euro am Vorjahresstichtag. QSC buchte die Dividendenzahlung in Höhe von 11,1 Millionen Euro direkt gegen diese Größe. Demgegenüber verminderte der Konzerngewinn von 23,6 Millionen Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr den Konzernbilanzverlust.

Rückläufige Schulden • Die Schulden sanken zum 31. Dezember 2013 auf 198,2 Millionen Euro im Vergleich zu 206,9 Millionen Euro zum Vorjahresstichtag. Dabei erhöhten sich die langfristigen Schulden auf 103,3 Millionen Euro nach 96,0 Millionen Euro zum 31. Dezember 2012. Auslöser war im Wesentlichen ein Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten um 7,9 Millionen Euro auf 82,7 Millionen Euro.

Die kurzfristigen Schulden reduzierten sich demgegenüber auf 94,9 Millionen Euro nach 110,9 Millionen Euro zum 31. Dezember 2012. Während die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen hierbei um 5,5 Millionen Euro auf 58,0 Millionen Euro zum 31. Dezember 2013 anstiegen, ging der Rechnungsabgrenzungsposten um 19,3 Millionen Euro auf 4,2 Millionen Euro zurück. QSC grenzte in dieser Position vor allem die vom früheren Plusnet-Mitgesellschafter TELE2 erhaltenen Zahlungen bis Ende 2013 ab.

 SIEHE SEITE 60
LEISTUNGSINDIKATOREN

Moderate Verschuldung • Die solide Finanzierungssituation unterstreicht ein Blick auf die Nettoverschuldung. Diese verringerte sich, wie auf Seite 60 dieses Geschäftsberichts dargestellt, zum 31. Dezember 2013 um 14,4 Millionen Euro auf -40,9 Millionen Euro. Mit einem Verhältnis der Nettoverschuldung zum EBITDA-Ergebnis von 0,5 liegt QSC aber weiter deutlich unter den Werten anderer Technologieunternehmen. Angesichts hoher Mittelzuflüsse aus dem operativen Geschäft und moderaten Investitionen sieht sich das Unternehmen daher weiterhin sehr gut und solide finanziert.

GESAMTAUSSAGE

Weiterentwicklung zum ITK-Anbieter zahlt sich aus • QSC erreichte 2013 sämtliche zu Jahresbeginn genannten Ziele. Das Unternehmen profitierte dabei von steigenden Umsätzen im größten Geschäftsbereich, dem Direkten Vertrieb. Der Indirekte Vertrieb konnte zwar sein ITK-Geschäft weiter ausbauen, musste aber regulierungs- und marktbedingt rückläufige TK-Umsätze verkraften. Die schwierigen Rahmenbedingungen im TK-Geschäft führten 2013 bei Wiederverkäufern zu einem deutlichen Umsatzrückgang.

Durch die zweigeteilte Entwicklung des ITK- und TK-Geschäfts sieht sich QSC in seiner Strategie einer konsequenten Weiterentwicklung zum ITK-Anbieter bestärkt. Das Unternehmen investierte 2013 in erheblichem Maße in künftiges Wachstum und stockte insbesondere das Personal- und Entwicklungsbudget auf. Dabei zeigte sich, dass es länger als ursprünglich erwartet dauern kann, bis ein Produkt aus der eigenen Entwicklung wirklich zur Marktreife gelangt und erste Umsätze generiert.

Letztmalig kam es 2013 zu einem positiven Ergebniseffekt infolge der Auflösung des Rechnungsabgrenzungspostens, der im Zusammenhang mit der Zahlung des früheren Mitgesellschafters der Plusnet, TELE2, an die QSC gebildet worden war. Auf die Finanzkraft des abgelaufenen Geschäftsjahres hatte diese Auflösung keine Auswirkung. QSC konnte 2013 den Free Cashflow erneut steigern, obwohl das Unternehmen in künftiges Wachstum investierte und die Investitionen selbst erheblich steigerte. Diese steigende Finanzkraft bildet die Basis für den Vorschlag des Vorstands, die Dividende für das abgelaufene Geschäftsjahr erneut zu erhöhen.

QSC investiert
in künftiges Wachstum


Nachtragsbericht

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

Prognosebericht

GESAMTAUSSAGE ZUR WEITEREN ENTWICKLUNG

QSC plant 2014 einen
Free Cashflow von
26 – 32 Millionen Euro

 SIEHE SEITE 75 ff.
CHANCENBERICHT

QSC investiert 2014 in künftiges Wachstum • Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat QSC verstärkt in künftiges Wachstum investiert und gezielt das Vertriebs- und Entwicklungs-Know-how ausgebaut. Diese Strategie wird das Unternehmen 2014 fortsetzen und dabei vor allem die Entwicklung innovativer ITK- und Cloud-Produkte vorantreiben; dies kann auch durch die Übernahme kleinerer Technologieunternehmen erfolgen. Abhängig von den Fortschritten bei der Markteinführung solcher Innovationen erwartet QSC für 2014 einen Umsatz von 450 bis 470 Millionen Euro, ein EBITDA-Ergebnis von 60 bis 70 Millionen Euro und einen Free Cashflow von 26 bis 32 Millionen Euro. Der Umsatz dürfte sich wie 2013 zweigeteilt entwickeln: Steigenden ITK-Umsätzen werden markt- und regulierungsbedingt deutlich rückläufige TK-Umsätze gegenüberstehen. Dieser Rückgang sowie ein verschärfter Preiswettbewerb vor allem im ADSL2+ Geschäft werden das EBITDA-Ergebnis 2014 voraussichtlich in einer Größenordnung von knapp 10 Millionen Euro belasten. Zudem profitiert QSC 2014 nicht mehr länger von der erfolgswirksamen Auflösung eines Rechnungsabgrenzungspostens in Höhe von rund 20 Millionen Euro pro Jahr, der im Zuge einer Zahlung des früheren Mitgesellschafters von Plusnet, TELE2, gebildet worden war und bis 2013 periodengerecht aufgelöst wurde. Da diese Auflösung nicht liquiditätswirksam war, plant das Unternehmen trotz verstärkter Investitionen in künftiges Wachstum 2014 einen erneuten Anstieg des Free Cashflows.

Der Chancen- und der Risikobericht ab den Seiten 75 bzw. 78 informieren über mögliche Entwicklungen, die zu Abweichungen von der hier genannten Prognose führen könnten.

KÜNFTIGE RAHMENBEDINGUNGEN

Konjunktur erholt sich • Nach zwei Jahren Stagnation steht die deutsche Wirtschaft nach Ansicht der meisten Konjunkturexperten 2014 vor einem Aufschwung. Sie profitiert sowohl von der Erholung der Weltwirtschaft und der Überwindung der Rezession in wichtigen europäischen Ländern als auch von der positiven Stimmung bei Konsumenten und Produzenten im Inland. Auf dieser Grundlage erwartet die Bundesregierung in ihrem Jahreswirtschaftsbericht für das laufende Jahr einen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts von 1,8 Prozent.

ENTWICKLUNG DES DEUTSCHEN BRUTTOINLANDSPRODUKTS



Dieser Aufschwung erfasst auch den ITK-Markt. Der Branchenverband BITKOM prognostiziert nach der Stagnation im Vorjahr für 2014 einen Anstieg der Umsätze um 1,6 Prozent auf 154,4 Milliarden Euro. Einen höheren Zuwachs erwartet der Verband für die IT-Branche: Die Umsätze

könnten hier um 2,8 Prozent auf 76,8 Milliarden Euro steigen. Neben dem Softwaregeschäft wachsen auch die Umsätze mit IT- Services wie Outsourcing – und zwar voraussichtlich um 3,1 Prozent auf 36,8 Milliarden Euro.

Schwächer entwickelt sich der TK-Markt. BITKOM geht hier zwar insgesamt von einem leichten Wachstum von 0,5 Prozent aus. Doch lässt sich dieses allein auf den boomenden Smartphone-Absatz und in der Folge höhere Umsätze mit mobilen Datendiensten zurückführen. Der Umsatz mit Sprachdiensten im Festnetz dürfte dagegen erneut schrumpfen und im Jahresverlauf um 7 Prozent auf 10,5 Milliarden Euro nachgeben. Noch größer sind die Rückgänge im Mobilfunk. BITKOM betont, dass diese Rückgänge nicht nur auf den scharfen Preiswettbewerb, sondern auch auf Eingriffe staatlicher Regulierungsbehörden zurückzuführen sind.

DER DEUTSCHE ITK-MARKT (in Mrd. €)



Im laufenden Geschäftsjahr muss QSC aufgrund der neuen Regulierungsverfügungen der Bundesnetzagentur aus dem November 2013 voraussichtlich Umsatzeinbußen in einer Größenordnung von 8 Millionen Euro und einen EBITDA-Rückgang von 3 Millionen Euro verkraften. Auch in Zukunft dürften EU und Bundesnetzagentur weitere Absenkungen von regulierungspflichtigen Entgelten anstreben. Bereits am 30. November 2014 läuft die Genehmigung der Terminierungsentgelte im Festnetz und Mobilfunk aus. Es ist zu erwarten, dass die Regulierer für weitere Reduzierungen plädieren.

Cloud-Computing setzt sich durch • Während der konventionelle TK-Markt unter der verschärften Regulierung leidet, eröffnen sich im ITK-Markt neue Chancen. Zum entscheidenden Wachstumstreiber entwickelt sich das Cloud-Computing. Nach BITKOM-Prognosen werden die Umsätze in Deutschland im laufenden Geschäftsjahr um 39 Prozent auf 10,8 Milliarden Euro zulegen; knapp zwei Drittel dieser Umsätze entfallen auf Geschäftskunden.

Anstieg der
Cloud-Umsätze
um 39 Prozent

ERWARTETE ERTRAGSLAGE

TK-Geschäft verdeckt Erfolge im ITK-Geschäft • Für das laufende Geschäftsjahr erwartet QSC einen Umsatz von 450 bis 470 Millionen Euro nach 455,7 Millionen Euro im Jahr 2013. Steigenden ITK-Umsätzen stehen markt- und regulierungsbedingt rückläufige TK-Umsätze gegenüber. QSC geht von einem verhaltenen Start in das laufende Geschäftsjahr aus. Traditionell nimmt gerade das Outsourcing- und Consulting-Geschäft erst im Jahresverlauf Fahrt auf.

UMSATZ (in Mio. €)

2014	450 – 470
2013	455,7

Investitionen in künftiges Wachstum belasten kurzfristig das EBITDA • QSC plant für 2014 mit einem EBITDA-Ergebnis von 60 bis 70 Millionen Euro. Der Rückgang im Vergleich zum Vorjahr ist im Wesentlichen eine Folge der 2013 letztmalig erfolgten Auflösung des Rechnungsabgrenzungspostens; QSC hatte im zeitlichen Zusammenhang mit dem Ausstieg des früheren Mitgesellschafters von Plusnet, TELE2, eine Zahlung erhalten und diese wegen fortgesetzter Leistungsverpflichtungen über den Zeitraum bis Ende 2013 ergebniswirksam vereinnahmt. 2013 belief sich der daraus entstehende Ergebnisbeitrag auf 20,9 Millionen Euro. Zwar bringt ein langfristiger Vertrag mit einem anderen Netzbetreiber Einsparungen bei Kosten für Betrieb und Wartung der eigenen Infrastruktur in ähnlicher Größenordnung. Doch diese Einsparungen wurden teilweise schon im Jahr 2013 realisiert.

EBITDA (in Mio. €)

2014	60 – 70
2013	77,8

QSC mit höheren
Budgets für Personal
und Entwicklung

Darüber hinaus belasten der harte Preiswettbewerb im TK-Markt und Investitionen in künftiges Wachstum im laufenden Geschäftsjahr die Ertragskraft. Im Vergleich zu 2013 plant QSC mit einem um rund 15 Millionen Euro höheren Personalbudget und einem um rund 5 Millionen Euro höheren Entwicklungsbudget. Ertragssteigernd wirkt sich demgegenüber die anhaltende Umsatzverlagerung vom margenschwachen TK- zum margenstärkeren ITK-Geschäft aus.

ERWARTETE ERTRAGSLAGE NACH SEGMENTEN

Anhaltendes Wachstum im Direkten Vertrieb • Der Direkte Vertrieb dürfte auch 2014 schneller als der Markt für IT-Services in Deutschland wachsen. Da der Auftragseingang 2013 insgesamt unter dem Niveau des Vorjahres blieb, dürfte die Wachstumsrate aber nicht die 2013 erzielte Höhe von 11 Prozent erreichen. Dessen ungeachtet wird der Direkte Vertrieb seine Stellung als größter Geschäftsbereich weiter ausbauen, seine Beziehung zu bestehenden Kunden vertiefen und das Neugeschäft im Mittelstand forcieren. Der deutliche Ausbau der Belegschaft im Jahresverlauf 2013 belastet zwar im laufenden Jahr vorübergehend die Marge. Mit dem größeren Team wurde aber die Basis für den Gewinn neuer Ausschreibungen und für das über 2014 hinaus geplante Wachstum geschaffen.

Im Indirekten Vertrieb erwartet QSC im laufenden Geschäftsjahr wie im Vorjahr eine stabile Entwicklung. Steigenden ITK-Umsätzen werden rückläufige TK-Umsätze gegenüberstehen. In zunehmendem Maße offeriert QSC Vertriebspartnern auch standardisierte Cloud-Dienste. Je schneller sich Cloud-Computing im Mittelstand durchsetzt und je eher QSC selbst entwickelte Produkte zur Marktreife bringt, desto größer sind die hieraus zu erwartenden Umsatz- und Ergebnisbeiträge. Im Geschäft mit Wiederverkäufern erwartet QSC für 2014 rückläufige Umsätze angesichts der unverändert schwierigen Rahmenbedingungen im konventionellen TK-Geschäft. Darüber hinaus dürfte der scharfe Preiswettbewerb in diesen Geschäftsfeldern die Margen noch stärker als in den Vorjahren belasten. Noch können selbst entwickelte cloudbasierte Dienste diese Rückgänge bei Umsatz und Ergebnis nicht ausgleichen. Das Interesse an Pilotprojekten auf der Basis der QSC-eigenen Cloud-Plattform solucon zeigt aber, welches Ertragspotenzial die intensive Entwicklungsarbeit in den kommenden Jahren auch diesem Geschäftsbereich eröffnet.

ERWARTETE FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

Hohe Mittelzuflüsse aus dem operativen Geschäft • Wie in den Vorjahren erwartet QSC 2014 hohe Mittelzuflüsse aus dem operativen Geschäft. Die Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit dürften demgegenüber moderat ausfallen. Der Fokus liegt auf kundenbezogenen Investitionen gerade im Vorfeld des Starts neuer Outsourcing-Projekte, auf einer ständigen Optimierung der Kapazitäten in den Rechenzentren und auf entwicklungsbezogenen Investitionen. Die Investitionsquote dürfte sich weiterhin in einem Korridor von 6 und 10 Prozent des Umsatzes bewegen. Moderate Investitionen auf der einen Seite und hohe operative Mittelzuflüsse auf der anderen Seite erlauben auch 2014 eine Erhöhung des Free Cashflows auf 26 bis 32 Millionen Euro. Dieser stellt allein auf das operative Geschäft ab und berücksichtigt nicht Verpflichtungen aus Akquisitionen und Maßnahmen zur Beteiligung der Aktionäre am Unternehmenserfolg wie die Dividende.

FREE CASHFLOW (in Mio. €)



Der positive Free Cashflow erhöht den finanziellen Handlungsspielraum und stärkt die Innenfinanzierung. Die notwendige Finanzkraft für die geplanten Investitionen in organisches und anorganisches Wachstum wird darüber hinaus durch eine derzeit nur teilweise genutzte Kreditlinie gesichert. Angesichts der anhaltenden Niedrigzinsphase plant QSC dessen ungeachtet im laufenden Jahr eine Neuausrichtung der Finanzierung.

QSC strebt weitere Erhöhung der Dividende an • Auf der Basis der soliden Finanzierung kann QSC die Aktionäre weiterhin am Unternehmenserfolg beteiligen. Die für das Geschäftsjahr 2013 geplante Dividende in Höhe von 0,10 Euro je Aktie würde die Mindestgröße für die Folgejahre bilden, wobei der Vorstand eine stetige Erhöhung anstrebt.

Vorstand strebt stetige Erhöhung der Dividende an

Chancenbericht

CHANCENMANAGEMENT

Dezentrale Verantwortung im Chancenmanagement • Für die Umsetzung der ehrgeizigen Wachstums- und Innovationsstrategie ist ein vorausschauendes und intelligentes Chancenmanagement unabdingbar. Zudem sind auch der ITK- und der Cloud-Markt selbst von einer hohen Dynamik geprägt; daraus ergeben sich immer wieder neue Chancen für QSC. Die Verantwortung für deren Identifikation und Wahrnehmung liegt bei den Geschäftsbereichen. Sie kennen ihr spezifisches Marktumfeld und wissen um die sich dort ergebenden Potenziale. Zusätzlich nutzen die Verantwortlichen Markt- und Wettbewerbsanalysen, interne Erhebungen und Marktforschungsergebnisse sowie das Feedback des Vertriebs aus Kundengesprächen. Die Verantwortlichen berichten dem Vorstand regelmäßig über bestehende Chancen und Maßnahmen zu deren Wahrnehmung; auch der Strategieausschuss des Aufsichtsrats beschäftigt sich hiermit regelmäßig. Konkrete Chancen fließen in die rollierende Planung ein, wobei frühzeitig geprüft wird, mit welchen Risiken eine Verfolgung und Realisierung dieser Chancen verbunden ist. Die Verzahnung von Risiko- und Chancenmanagement zahlt sich an dieser Stelle besonders aus. Nachfolgend berichtet QSC über die künftigen Entwicklungen und Ereignisse, die zu einer positiven Abweichung von der Prognose führen könnten, wie sie im Rahmen dieses Konzernlageberichts beschrieben wird. Das Unternehmen klassifiziert diese analog zu den Risiken als „große“ Chancen mit einer vergleichsweise hohen Eintrittswahrscheinlichkeit und einem erheblichen positiven Beitrag zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage.

EINZELCHANCEN

Akquisitionen • Bei der Generierung von Innovationen in allen drei Geschäftsbereichen setzt QSC nicht nur auf interne Kapazitäten, sondern bezieht auch Akquisitionen in die strategischen Überlegungen mit ein. Der Fokus liegt auf kleineren Unternehmen mit einem besonderen Technologie- oder Markt-Know-how. QSC könnte im laufenden Geschäftsjahr ein oder sogar mehrere solcher Unternehmen erwerben. Diese Akquisitionen könnten auf der einen Seite einen positiven Umsatz- und Ergebnisbeitrag leisten. Auf der anderen Seite muss man berücksichtigen, dass solche Übernahmen in einem ersten Schritt in der Regel auch mit zusätzlichen Aufwendungen beispielsweise für die Integration und die Vertriebsunterstützung verbunden sind. Start-ups erwirtschaften darüber hinaus oftmals in den ersten Jahren Anlaufverluste.

QSC hat in jüngster Zeit seine Fähigkeit erweitert, solche jungen Technologieunternehmen frühzeitig zu identifizieren sowie entsprechende Kontakte aufzubauen und zu vertiefen. Zugleich hat das Unternehmen eine Organisation geschaffen, die es erlaubt, kleineren Einheiten auf der einen Seite die nötige Freiheit für ihre weitere Entwicklung zu lassen und ihnen auf der anderen Seite einen Rahmen für Vertrieb und Verwaltung zu bieten. Darüber hinaus hat QSC in der Vergangenheit mehrfach ihre Fähigkeit zu einer zügigen und reibungslosen Integration und der Beherrschung der damit verbundenen Risiken unter Beweis gestellt. Mit Blick auf den erheblichen Finanzspielraum sieht sich das Unternehmen daher für mögliche Akquisitionen gut gewappnet.

QSC plant 2014
eine oder mehrere
Akquisitionen

Gewinn von Großprojekten • Der Direkte Vertrieb beteiligt sich immer wieder an Ausschreibungen für große Outsourcing-Projekte mit mehrjähriger Laufzeit und einem Vertragsvolumen von in der Regel mehr als 15 Millionen Euro. QSC bewegt sich bei solchen Großprojekten in einem wettbewerbsintensiven Umfeld, wo global agierende IT- und TK-Player zum Teil mit einer Niedrigpreisstrategie Marktanteile auf Kosten der Marge zu gewinnen versuchen. QSC entzieht sich solchen Bieterwettkämpfen und steigt aus laufenden Ausschreibungen aus, falls sich keine auskömmliche Marge und kein positiver Free Cashflow erwirtschaften lassen.

Vor allem aus drei Gründen bestehen 2014 und darüber hinaus aber durchaus Chancen, dass der Direkte Vertrieb wie zuletzt 2012 bei Großprojekten zum Zuge kommt: Erstens befinden sich Infrastruktur und sämtliche Rechenzentren in Deutschland und unterliegen damit den strengen deutschen Datenschutzbestimmungen – ein wichtiges Argument in einer Zeit intensiver Debatten über die Sicherheit länderübergreifender Datenkommunikation. Zweitens treibt QSC mit Hochdruck die Industrialisierung der IT voran und kann so ihre Wettbewerbsfähigkeit weiter steigern. Und drittens kann sich QSC als Mittelständler gut von globalen Anbietern abheben und mit Themen wie Nähe, persönlichem Service und schnellen Entscheidungen punkten.

Verstärkte Nachfrage nach Cloud-Produkten • Mit QSC-tengo stellte das Unternehmen zur CeBIT 2013 ein erstes selbst entwickeltes Cloud-Produkt der Öffentlichkeit vor; weitere Produkte folgten im Jahresverlauf. Die Erfahrung mit QSC-tengo zeigt, dass die Vermarktung einer solchen Innovation einige Zeit benötigen kann. Dabei geht es sowohl um die Vorbereitung des laufenden Betriebs als auch um das Gewinnen und Schulen von Vertriebspartnern sowie gemeinsame Marketing-Aktionen mit diesen Partnern.

Es besteht vor allem im Indirekten Vertrieb die Chance, dass sich Cloud-Produkte wie QSC-tengo 2014 am Markt schneller durchsetzen als erwartet. Ungeachtet der laufenden Debatte um Abhörmöglichkeiten ausländischer Geheimdienste könnten vermehrt kleine und mittlere Unternehmen ihre Skepsis gegenüber Cloud-Lösungen angesichts der Effizienz- und Kostenvorteile überwinden und das Gespräch mit ihren Vertriebspartnern suchen. Je stärker der Wunsch aufseiten der Endkunden, desto größer der Bedarf bei den QSC-Ansprechpartnern im Indirekten Vertrieb, aber auch bei Wiederverkäufern, neue Cloud-Produkte schnell in ihr Portfolio aufzunehmen und aktiv zu vermarkten. QSC setzt vor diesem Hintergrund die intensive Innovationstätigkeit fort und schafft zugleich im direkten Kundenkontakt und im Marketing die nötige Transparenz, um die Hemmschwelle gegenüber der Nutzung von Cloud-Produkten weiter abzusenken.

Cloud-Produkte bieten Effizienz- und Kostenvorteile

Erweiterung des Leistungsspektrums • QSC verfolgt eine dezidierte Innovationsstrategie und hat 2013 ihre internen Entwicklungskapazitäten deutlich ausgebaut. Mit solucon verfügt das Unternehmen über eine hoch performante und sichere Service-Plattform, auf deren Basis sich Cloud-Anwendungen einfach und schnell bereitstellen lassen. Sie verfügt über offene Schnittstellen und eignet sich damit auch als Plattform für externe Partner. Darüber hinaus ist das Unternehmen an mehreren vielversprechenden Forschungsprojekten beteiligt.


Innovationen könnten
bereits 2014 zur
Marktreife gelangen

Es ergibt sich die Chance für die Geschäftsbereiche Indirekter Vertrieb und Wiederverkäufer, dass hierauf fußende Innovationen bereits 2014 zur Marktreife gelangen. Dies hängt zum einen von weiteren Fortschritten in der eigenen Entwicklung und zum anderen von der Bereitschaft von Partnern ab, gemeinsam mit QSC oder auch alleine Innovationen mit der nötigen Entschlossenheit voranzutreiben. Mit Pilotprojekten wie der Präsentation der Einsatzmöglichkeiten von solucon bei der Heimautomatisierung auf der Internationalen Funkausstellung 2013 bringt QSC diese Plattform einer Vielzahl von Entscheidern näher und baut zugleich systematisch das eigene Netzwerk aus. Aus solchen Kontakten ergeben sich auch neue Ansätze für Anwendungen, die die interne Entwicklungsarbeit fördern. QSC schließt vor diesem Hintergrund nicht aus, dass bereits im weiteren Jahresverlauf 2014 Innovationen mit erheblichem Umsatz- und Ergebnispotenzial zur Marktreife gelangen.

Risikobericht

RISIKOMANAGEMENT

Risikomanagement ist Grundlage für Entscheidungen • QSC verfolgt eine ehrgeizige Wachstums- und Innovationsstrategie. Angesichts sich stetig verändernder Märkte bedarf es hierfür eines umfassenden Risiko- und Chancenmanagements. Während sich der Chancenbericht ab Seite 75 auf ebendiese konzentriert, geht es nachfolgend um interne und externen Ereignisse, Handlungen oder Versäumnisse, die eine potenzielle Bedrohung für den Erfolg oder sogar die Existenz von QSC darstellen können. Das Risikomanagement umfasst deshalb aufeinander abgestimmte Regelungen, Maßnahmen und Verfahren zum Umgang mit Risiken. Das Risikomanagement soll solche risikobehafteten Entwicklungen frühestmöglich identifizieren, analysieren, bewerten, steuern und überwachen, um den Erfolg des Unternehmens langfristig sicherzustellen. Das einheitliche Risikomanagement dient bei QSC und allen Tochtergesellschaften als Grundlage für Entscheidungen.

SIEHE SEITE 75 ff. 
CHANCENBERICHT

Risikomanagement
dient als Basis für
Entscheidungen

ORGANISATION UND VERFAHREN

Optimierung des Risikomanagementsystems im Jahr 2013 • Um die Effektivität des Risikomanagements sicherzustellen sowie die Aggregation von Risiken und eine transparente Berichterstattung zu ermöglichen, hat QSC ein unternehmensweit einheitliches, integriertes Risikomanagementsystem (RMS) implementiert und dieses im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter optimiert. Der Einsatz einer Risikomanagement-Software erlaubte eine noch genauere Klassifizierung von Risiken und in der Folge eine noch stärkere Fokussierung auf wesentliche Risiken.

Dieses RMS ist ein integraler Bestandteil der Entscheidungsprozesse. Es gewährleistet, dass Risikoabschätzungen bei allen Entscheidungen Berücksichtigung finden und Maßnahmen zur Verringerung frühzeitig ergriffen werden. Regelmäßige Berichte schärfen das Bewusstsein aller Verantwortlichen für das Risikomanagement. 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 Risikomanagement verantwortet die quartalsweise erstellten Risikoberichte, führt quartalsweise persönlich Audits vor Ort durch und dient allen Unternehmensbereichen als ständiger Ansprechpartner. Die Beobachtung der Risiken anhand von operativen und finanziellen Kennzahlen übernimmt der Bereich Finanzen.


Die kontinuierliche Beobachtung und Bewertung der auftretenden Risiken liegt bei den Risikoverantwortlichen, die diese ad hoc oder im Rahmen der quartalsmäßig stattfindenden Audits an das zentrale Risikomanagement melden. Es stellt QSC eine frühzeitige Erkennung potenzieller Risiken im operativen Geschäft sicher. Die Risikoverantwortlichen prüfen auf dieser Grundlage regelmäßig, ob in ihrem Bereich bisher nicht erkannte Risiken entstanden sind und ob sich bestehende Risiken verändert haben.

Kontinuierliche Berichterstattung an den Vorstand • Das zentrale Risikomanagement überwacht kontinuierlich die Einleitung und Einhaltung der Maßnahmen zur Risikovermeidung und -verringerung. Es übernimmt zudem die Konsolidierung und Dokumentation der von den Risikoverantwortlichen bewerteten Risiken. Das zentrale Risikomanagement erstellt auf der Basis des Risk Reports aus der unter dem Stichpunkt Bewertungsmethodik näher beschriebenen Software „R2C“ einen Kompakt-Bericht. Die Berichterstellung erfolgt quartalsweise und gegebenenfalls auch ad hoc.

Mindestens einmal jährlich unterrichtet der Vorstand den Aufsichtsrat mit einem ausführlichen Risikobericht; darüber hinaus informiert er ihn auf der Basis des RMS über alle wesentlichen sich ergebenden neuen Risiken.

Eine vom Vorstand erlassene Risikomanagement-Richtlinie regelt den hier beschriebenen Umgang mit Risiken und definiert den Risikomanagementprozess und die Risikomanagementorganisation. Die Richtlinie wird regelmäßig überprüft und bei Bedarf, zumindest aber jährlich, angepasst. Das RMS wird regelmäßig von der Internen Revision kontrolliert. Außerdem prüft die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft im Rahmen der Abschlussprüfung jährlich, ob das RMS geeignet ist, bestandsgefährdende Risiken frühzeitig zu erkennen.

Ab Seite 150 des Konzernanhangs finden sich weitere Angaben zum RMS in Bezug auf die Angabepflichten hinsichtlich der Finanzinstrumente nach IFRS 7.

 SIEHE SEITE 150 ff.
KONZERNANHANG

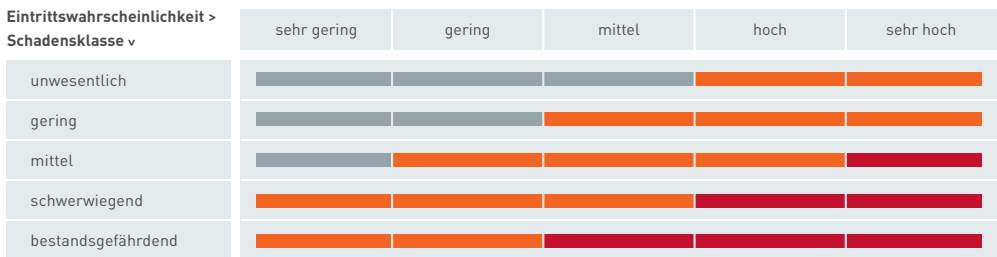
BEWERTUNGSMETHODIK

Klassifizierung von Risiken anhand zweier Parameter • Das Tool „Risk to Chance (R2C)“ – eine Risikomanagement-Software – unterstützt unternehmensweit den gesamten Risikomanagement-Prozess. Dort wird ein Risiko zunächst entsprechend der geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit und der möglichen Auswirkungen in einer Bruttobetrachtung als „hoch“, „mittel“ oder „gering“ klassifiziert. Die Klassifizierung ergibt sich kumuliert aus der Einordnung in die jeweiligen Kategorien; bei Eintrittswahrscheinlichkeit sind dies „sehr gering“, „gering“, „mittel“, „hoch“ und „sehr hoch“ und bei den Auswirkungen „unwesentlich“, „gering“, „mittel“, „schwerwiegend“ und „bestandsgefährdend“. Bei der höchsten Stufe der Auswirkung „bestandsgefährdend“ muss zu einem schwerwiegenden finanziellen Schaden ein tatsächlicher oder rechtlicher Umstand hinzutreten, der den Bestand von QSC gefährdet. Die Bewertung und die dazugehörigen Erläuterungen und Vorgaben erfolgen grundsätzlich qualitativ und nur in Ausnahmefällen quantitativ. Auf diese Risikoanalyse und -einordnung folgen Maßnahmen zur Risikobehandlung und -überwachung. Diese dienen

Die Risiken werden
grundsätzlich
qualitativ bewertet

- der Verringerung bestehender Risiken durch entsprechende Maßnahmen,
- der Absicherung der Risiken durch Rückstellungen und Versicherungen, soweit wirtschaftlich sinnvoll, und
- der Schärfung des Bewusstseins für bestehende Restrisiken bzw. Akzeptanz der Risiken.

KLASSIFIZIERUNG VON RISIKEN



■ geringes Risiko ■ mittleres Risiko ■ hohes Risiko

Einschätzung der Eintrittswahrscheinlichkeit

sehr gering: Das Risiko tritt nie bis sehr selten ein
 gering: Das Risiko tritt in geringer Häufigkeit auf (nicht öfter als einmal in 5 Jahren)
 mittel: Das Risiko tritt in mittlerer Häufigkeit auf (ca. einmal jährlich)
 hoch: Das Risiko tritt häufig auf (öfter als einmal im Jahr)
 sehr hoch: Das Risiko tritt sehr häufig auf (ca. einmal im Monat oder mehr)

Schadensklasse (geschätzter Schaden im Falle des Risikoeintritts)

unwesentlich: unter 50.000 €
 gering: 50.000 € bis 250.000 €
 mittel: 250.000 € bis 1.000.000 €
 schwerwiegend: über 1.000.000 €
 bestandsgefährdend: Aufgrund dann eintretender rechtlicher oder tatsächlicher Gegebenheiten

Alle Risiken werden zunächst ohne Berücksichtigung von Auswirkungen und der Einleitung geeigneter Maßnahmen in einer Bruttobetrachtung erfasst. Die Einstufung der Kategorie „bestandsgefährdend“ führt in diesem Status nur dann zu der Gesamteinschätzung „hoch“, wenn mindestens die Eintrittswahrscheinlichkeit „mittel“ hinzutritt. Bestandsgefährdende Risiken, die – ohne eine weiterführende Nettobetrachtung – nur mit sehr geringer oder geringer Eintrittswahrscheinlichkeit bewertet sind, werden somit nicht für die ständige Beobachtung als „hoch“ geführt und somit nicht als insgesamt unmittelbar bestandsgefährdend angesehen. Dies sind unter anderem allgemeine Risiken wie globale Katastrophen, Zusammenbruch des Finanzsystems, Krieg etc. Eine intensive Verfolgung dieser nicht wahrscheinlichen Szenarien ist für das operative Geschäft nicht relevant und deshalb nicht Gegenstand des Risikomanagements.

Nettobetrachtung ist entscheidend • Entscheidend bei der Bewertung ist vor diesem Hintergrund die Nettobetrachtung von Risiken. Es erfolgt eine Bewertung der oben genannten Bruttobetrachtung durch die Risikoverantwortlichen; nachfolgend wird der weitere Umgang mit diesen Risiken festgelegt. Dies kann, wie oben erläutert, die Verringerung durch entsprechende Maßnahmen, die Absicherung durch Rückstellungen und Versicherungen oder auch die Schärfung des Bewusstseins für bestehende Restrisiken bzw. Akzeptanz bedeuten. Die dann in der Regel qualitativ ermittelte Nettobewertung gilt als Grundlage für die Erstellung eines Rankings und daraus resultierend des Risikoberichts.

ERGÄNZENDE ANGABEN NACH § 315 ABSATZ 2 NR. 5 HGB

Risiken der Rechnungslegung unterliegen ständiger Beobachtung • Das rechnungslegungsbezogene Risikomanagement ist ein integraler Bestandteil des RMS. Die Risiken der Rechnungsstellung 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 internen Kontrollsystem.

Im Folgenden führt QSC die wesentlichen Merkmale dieses RMS auf:

- QSC verfügt über eine eindeutige Führungs- und Unternehmensstruktur. Die Rechnungslegung für Tochtergesellschaften übernimmt entweder die QSC AG selbst auf der Grundlage von Geschäftsbesorgungsverträgen oder sie findet in enger Abstimmung mit den Tochtergesellschaften statt. Bei allen 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, die gezielte und ständige Fort- und Weiterbildung dieser Fachkräfte, die strikte Beachtung des Vier-Augen-Prinzips durch die organisatorische Trennung von Ausführungs-, Abrechnungs- und Genehmigungsfunktionen sowie die klare Funktionstrennung bei der Erstellung und Buchung von Belegen und im Controlling.
- QSC setzt unternehmensweit eine Standardsoftware von SAP ein; eine Vereinheitlichung der eingesetzten Versionen startete im Verlauf des Jahres 2013.
- Die Rechnungslegungssoftware ist umfassend vor dem Zugriff Unbefugter geschützt. Sie 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. Dieses System liefert dann die Grundlage für den Konzernabschluss und die wesentlichen Angaben im Konzernanhang.
- Das konzernweite monatliche Reporting gewährleistet unterjährig eine frühzeitige Erkennung möglicher Risiken. Es beinhaltet sämtliche für den Konzern relevante Rechnungslegungsprozesse wie die Kapital-, Schulden-, Aufwands- und Ertragskonsolidierung.

Monatliches Reporting ermöglicht frühzeitige Erkennung von Risiken

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

Fokus auf hohen Risiken • Der Fokus des Risiko-Monitorings liegt nicht auf den Risiken nach der Bruttobewertung, sondern auf der tatsächlichen Risikolage nach Berücksichtigung von Maßnahmen. Im Rahmen der Nettobetrachtung ergeben sich die folgenden relevanten Risiken mit der Bewertung „hoch“.

Rückgang der konventionellen Sprachtelefonie • Das Sprachvolumen im deutschen Festnetz ist seit Jahren rückläufig. Zudem sinkt der Anteil des Open-Call-by-Call- und Preselect-Geschäfts an diesem rückläufigen Markt. Stattdessen nutzen die Bundesbürger verstärkt Flatrate-Tarife im Festnetz sowie den Mobilfunk anstelle des Festnetzes. In dem rückläufigen Markt herrscht zudem ein scharfer Preiswettbewerb. Für Umsatzrückgänge sorgen darüber hinaus verschärfte regulatorische Rahmenbedingungen. Über die damit zusammenhängenden Risiken informiert gesondert der Abschnitt „Regulatorische Risiken“.

Durch die Weiterentwicklung zu einem ITK-Anbieter vermindert QSC seit Jahren die Abhängigkeit vom TK-Geschäft. Dem Risiko von Umsatzverlusten in diesem angestammten Geschäftsfeld begegnete das Unternehmen darüber hinaus mit dem frühzeitigen Aufbau eines durchgängig IP-basierten NGN. QSC prüft zugleich, ob und wie weit es nach einem möglichen Auslaufen weiterer Regulierungen ihr Sprachangebot zu wettbewerbsfähigen Konditionen aufrechterhalten kann. Unabhängig hiervon geht das Unternehmen davon aus, dass sich die Umsatzrückgänge im konventionellen TK-Markt auch in den kommenden Jahren fortsetzen und sich der Margendruck weiter verschärft; dies betrifft insbesondere den Geschäftsbereich Wiederverkäufer, aber auch den Indirekten Vertrieb. Im Gegenzug wird das Unternehmen seine Umsätze im ITK-Markt weiter steigern.

QSC vermindert seit Jahren Abhängigkeit vom TK-Geschäft

Grenzüberschreitende Projekte • QSC konzentriert sich auf den deutschen Markt. Zunehmend fragen aber auch Mittelständler im Direkten Vertrieb grenzüberschreitende Dienstleistungen nach. Auch bei vielen großen Ausschreibungen spielen internationale Themen eine Rolle; dabei kann es sich um Rechenzentrumsstandorte im Ausland, internationale Anbindungen oder internationale 24/7-Services handeln.

QSC begegnet diesem Risiko im Direkten Vertrieb durch eine Verstärkung und einen Ausbau der internationalen Aktivitäten. Seit Jahren schon bietet das Unternehmen bei großen Netzwerk-lösungen grenzüberschreitende Lösungen an und verfügt aufgrund dessen über umfangreiche Erfahrungen auf diesem Gebiet. Darüber hinaus erstellt das Unternehmen ein internationales Vernetzungskonzept. Eine wichtige Rolle spielen zudem Partner in anderen wichtigen Märkten; QSC erweitert das Partnernetzwerk und vertieft bestehende Partnerschaften, um ihren Kunden insbesondere im Direkten Vertrieb die gewünschte internationale Lösung anbieten zu können. Diese Partner arbeiten im Gegenzug auch mit QSC bei der Realisierung von ITK-Lösungen im Bundesgebiet zusammen. Auch wenn der Fokus der Geschäftstätigkeit unverändert auf dem deutschen Markt liegt, erweitert QSC so Schritt für Schritt die internationale Kompetenz bei grenzüberschreitenden Projekten.

QSC überwacht
konsequent alle
genutzten Lizenzen

Lizenzmanagement • QSC nutzt im Direkten Vertrieb im Rahmen von Outsourcing- und Consulting-Projekten Lizenzen anderer Anbieter und baut zugleich das Portfolio eigener Lizenzen durch eine verstärkte Entwicklungstätigkeit ständig aus. Dadurch steigen die Anforderungen an das interne und das kundenbezogene Lizenzmanagement, zumal sich Lizenzmodelle ständig fortentwickeln. Es besteht das Risiko, dass durch eine Über- bzw. Unterlizenzierung im Direkten Vertrieb erhebliches Schadens- und Regresspotenzial entsteht. QSC begegnet diesem Risiko durch einen Ausbau des Lizenzmanagements, eine konsequente Überwachung aller genutzten Lizenzen und den systematischen Ausbau bei der Verwaltung und Vermarktung eigener Lizenzen.

Regulatorische Risiken • Auch als ITK-Anbieter bleibt QSC in allen Geschäftsbereichen auf dem regulierten deutschen TK-Markt aktiv; vor allem der Geschäftsbereich Wiederverkäufer, aber auch der Indirekte Vertrieb generieren hier noch erhebliche Umsätze und Erträge. Dort gibt es insbesondere nach der Regierungsbildung auf nationaler Ebene Ende 2013 und der hierbei erfolgten Kompetenzverschiebung für Telekommunikationsthemen in das Verkehrsministerium eine Tendenz seitens der Politik und damit indirekt 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. Im Herbst 2014 wird eine geänderte Empfehlung über die einer Vorab-Regulierung zu unterwerfenden Märkte erwartet. Dabei besteht das Risiko, dass die Zahl der regulierten Märkte in den kommenden Jahren weiter sinkt. Dies könnte die Preisgestaltungsspielräume der Deutschen Telekom AG (DTAG) auf Märkten, die bereits der Regulierung entzogen sind, vergrößern. Weiterhin besteht das Risiko, dass in bestimmten regulierten Vorleistungsmärkten, insbesondere Bitstrom und TAL, eine Regionalisierung dergestalt vorgenommen wird, dass bestimmte Vorleistungen in stärker wettbewerblich ausgeprägten geografischen Teilmärkten (z. B. Ballungsräumen) nicht mehr zur Verfügung stehen.

Die bisherigen 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 neu gewonnener 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 Bundeskartellamt von ihren rechtlichen Möglichkeiten Gebrauch machen werden.

Zudem ist QSC mit ihrer eigenen Infrastruktur in einem deutlich geringeren Maße als die meisten anderen ITK-Anbieter von den Wiederverkaufspreisen der DTAG für Sprach- und Datendienste 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 TK-Markt negativ beeinflussen. Dies hat sich 2013 auch an einigen Stellen gezeigt.

QSC setzt in diesem Zusammenhang auf eine funktionierende Aufsicht durch die Bundesnetzagentur und 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.

GESAMTAUSSAGE

Keine wesentlichen Risiken erkennbar • Unter Berücksichtigung möglicher Schadensausmaße und Eintrittswahrscheinlichkeiten dieser und weiterer potenzieller Risiken sind derzeit keine Risiken erkennbar, die im laufenden Geschäftsjahr zu einer dauerhaften, wesentlichen Beeinträchtigung der Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage führen könnten. Organisatorisch wurden alle sinnvollen und vertretbaren Voraussetzungen geschaffen, um mögliche Risikosituationen frühzeitig erkennen 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.

Übernahmerechtliche Angaben

Übliche Regelungen für ein börsennotiertes Unternehmen. Die folgende Übersicht erläutert die 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.

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals • Das gezeichnete Kapital per 31. Dezember 2013 beträgt 124.057.487 Euro und ist eingeteilt in 124.057.487 auf den Namen lautende nennwertlose Stammaktien (Stückaktien). Es verteilte sich laut Aktienregister zum 31. Dezember 2013 auf 29.345 Aktionäre. Am 16. Januar 2013 erfolgte eine Kapitalherabsetzung um 13.629.913 Euro durch Einziehung der bis dahin von der QSC AG gehaltenen 13.629.913 auf den Namen lautenden eigenen Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1,00 Euro je Aktie.

Beschränkungen der Stimmrechte oder Übertragung von Aktien • Jede Aktie besitzt eine Stimme. Die beiden Aktionäre Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers informierten QSC am 4. März 2013 darüber, dass sie einen Stimmbindungs- und Poolvertrag abgeschlossen haben, der eine einheitliche Ausübung der Stimmrechte und Beschränkungen über die Verfügungen der poolgebundenen Aktien vorsieht und dem die Gerd Eickers Vermögensverwaltungs GmbH & Co. KG am 10. Juni 2013 beigetreten ist. Darüber hinaus sind dem Vorstand keine weiteren Beschränkungen der Stimmrechte oder Beschränkungen bei der Übertragung von Aktien bekannt.

Direkte oder indirekte Beteiligungen von mehr als 10 Prozent am Kapital • Gerd Eickers und Dr. Bernd Schlobohm haben uns jeweils mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der QSC AG direkt und indirekt kraft Zurechnung gemäß § 22 Abs. 2 Satz 1 WpHG am 4. März 2013 25,09 Prozent (31.045.856 Stimmrechte) betrage. Hiervon waren Herrn Eickers 12,52 Prozent (15.493.372 Stimmrechte) von Herrn Dr. Schlobohm und Herrn Dr. Schlobohm 12,57 Prozent (15.552.484 Stimmrechte) von Herrn Eickers zuzurechnen. Die Gerd Eickers Vermögensverwaltungs GmbH & Co. KG, Köln, hat uns mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der QSC AG indirekt kraft Zurechnung gemäß § 22 Abs. 2 Satz 1 WpHG am 10. Juni 2013 25,09 Prozent (31.045.856 Stimmrechte) betrage. Die Stimmrechte waren der Gerd Eickers Vermögensverwaltungs GmbH & Co. KG von Herrn Eickers und von Herrn Dr. Schlobohm zuzurechnen.

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 30. Januar 2014. 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 30. Januar 2014 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 29. Mai 2013 ermächtigte den Vorstand, gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG bis zum 28. Mai 2018 QSC-Aktien im Umfang von bis zu 10 Prozent des Grundkapitals zu erwerben. Der Vorstand hat bisher 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.

Bedingtes Kapital • Das bedingte Kapital beträgt zum Stichtag insgesamt 31.292.974 Euro und teilt sich auf in das bedingte Kapital III in Höhe von 437.609 Euro, das bedingte Kapital IV in Höhe von 25.000.000 Euro, das bedingte Kapital VII in Höhe von 855.365 Euro und das bedingte Kapital VIII in Höhe von 5.000.000 Euro.

Das bedingte Kapital dient – mit Ausnahme des bedingten Kapitals IV – der Absicherung von Wandlungsrechten der Inhaber von Wandelschuldverschreibungen, die QSC im Rahmen der bestehenden Aktienoptionspläne an Vorstandsmitglieder, Geschäftsführer verbundener Unternehmen, Mitarbeiter und sonstige Träger des Unternehmenserfolgs ausgegeben hat bzw. ausgeben kann. Das bedingte Kapital IV kann der Vorstand zur Schaffung von handelbaren Options- und/oder 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 sowie Options- und Wandelschuldverschreibungen während der Laufzeit der jeweiligen Ermächtigung zusammengekommen maximal 10 Prozent des Grundkapitals betreffen.

Wesentliche Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen • QSC hat im Geschäftsjahr 2011 mit 7 Finanzinstituten einen Vertrag über einen Kreditrahmen in Höhe von 140 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.

Finanzbericht

Konzernabschluss		89
Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung	90	Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals
Konzern-Kapitalflussrechnung	91	Gesamtergebnisrechnung
Konzern-Bilanz	92	
 Konzernanhang		 97
Informationen zum Unternehmen	97	Erläuterungen zur Bilanz
Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	97	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
Erläuterungen zur Gewinn-und- Verlust-Rechnung	115	Sonstige Erläuterungen
 Versicherung der gesetzlichen Vertreter		 159
 Bestätigungsvermerk		 160

KONZERN-GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang-Nr.	2013	2012
Umsatzerlöse	6	455.724	481.496
Kosten der umgesetzten Leistungen	7	-345.449	-359.150
Bruttoergebnis vom Umsatz		110.275	122.346
Marketing- und Vertriebskosten	8	-47.735	-56.226
Allgemeine Verwaltungskosten	9	-38.987	-38.998
Sonstige betriebliche Erträge	10	3.422	965
Sonstige betriebliche Aufwendungen	10	-474	-3.503
Operatives Ergebnis		26.501	24.584
Finanzerträge	11	363	756
Finanzierungsaufwendungen	11	-4.192	-4.621
Ergebnis vor Ertragsteuern		22.672	20.719
Ertragsteuern	41	940	-1.698
Konzernergebnis		23.612	19.021
davon auf die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter entfallender Verlust		-	145
davon auf die Anteilseigner der QSC AG entfallender Gewinn		23.612	18.876
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in Euro	12	0,19	0,14
Ergebnis je Aktie (verwässert) in Euro	12	0,19	0,14

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang-Nr.	2013	2012
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	34		
Ergebnis vor Steuern		22.672	20.719
Abschreibungen auf das Anlagevermögen	14, 17	50.830	52.926
Nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen		465	-676
Verlust aus Anlagenabgängen		13	1
Veränderung der Rückstellungen	29, 31	-9.336	-934
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18	10.576	989
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	30	5.230	5.334
Veränderung der sonstigen Vermögenswerte und Schulden		-16.288	-17.387
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	34	64.162	60.972
Cashflow aus Investitionstätigkeit	35		
Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		-14.665	-11.993
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen		-17.014	-21.165
Cashflow aus Investitionstätigkeit	35	-31.679	-33.158
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	36		
Auszahlungen der Dividende		-11.138	-10.985
Auszahlungen für Aktienrückkauf		-	-29.072
Ausgabe (Rücknahme) von Wandelschuldverschreibungen		6	-2
Auszahlungen für den Erwerb weiterer Anteile an einem Tochterunternehmen nach Übernahme der Beherrschung		-	-5.812
Einzahlungen aus der Ausgabe von Aktien		690	59
Aufnahme von Darlehen	28	6.398	35.583
Tilgung von Schulden aus Finanzierungsverträgen		-4.543	-6.520
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	36	-8.587	-16.749
Veränderung Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		23.896	11.065
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar		34.820	23.755
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember	23	58.716	34.820
Gezahlte Zinsen		3.080	3.047
Erhaltene Zinsen		336	738
Gezahlte Ertragsteuern		4.242	5.625

KONZERN-BILANZ

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang-Nr.	31.12.2013	31.12.2012
VERMÖGENSWERTE			
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen	14	93.869	107.614
Grundstücke und Bauten	14	26.766	27.259
Geschäfts- oder Firmenwert	15	76.265	76.265
Andere immaterielle Vermögenswerte	17	52.809	50.525
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18	5.223	4.525
Vorauszahlungen	19	2.226	1.976
Sonstige langfristige Vermögenswerte		349	707
Aktive latente Steuern	41	14.541	10.539
Langfristige Vermögenswerte		272.048	279.410
Kurzfristige Vermögenswerte			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18	52.539	63.814
Vorauszahlungen	19	5.070	4.413
Vorratsvermögen	20	1.746	1.365
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	21	1.565	2.963
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	22	343	343
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	23	58.716	34.820
Kurzfristige Vermögenswerte		119.979	107.718
BILANZSUMME		392.027	387.128

	Anhang-Nr.	31.12.2013	31.12.2012
EIGENKAPITAL UND SCHULDEN			
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		124.057	137.307
Nennbetrag eigener Anteile aus Aktienrückkauf	24	-	-13.630
Gezeichnetes Kapital	24/26	124.057	123.677
Kapitalrücklage	25	141.286	140.542
Sonstige Rücklagen	27	-1.176	-1.207
Konzerngewinnrücklage und Konzernbilanzverlust		-70.302	-82.776
Eigenkapital		193.865	180.236
Schulden			
Langfristige Schulden			
Langfristige Schulden aus Finanzierungs- und Finanzierungsleasingverträgen	28	8.835	7.200
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	28	82.697	74.817
Wandelschuldverschreibungen	39	19	13
Pensionsrückstellungen	29	6.765	6.905
Sonstige Rückstellungen	31	370	856
Rechnungsabgrenzungsposten	32	712	932
Passive latente Steuern	41	3.912	5.306
Langfristige Schulden		103.310	96.029
Kurzfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	30	58.002	52.452
Kurzfristige Schulden aus Finanzierungs- und Finanzierungsleasingverträgen	28	5.530	4.147
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	28	2.868	4.351
Sonstige Rückstellungen	31	2.655	6.452
Steuerrückstellungen	31	3.068	3.505
Rechnungsabgrenzungsposten	32	4.238	23.500
Sonstige kurzfristige Schulden	33	18.491	16.456
Kurzfristige Schulden		94.852	110.863
Schulden		198.162	206.892
BILANZSUMME		392.027	387.128

ENTWICKLUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS

Eurobeträge in Tausend (T €)

Anhang-Nr.	Auf die Anteilseigner der QSC AG entfallendes Eigenkapital				Summe
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklagen	Konzerngewinnrücklage und Konzernbilanzverlust	
Saldo zum 1. Januar 2013	123.677	140.542	-1.207	-82.776	180.236
Konzernergebnis	-	-	-	23.612	23.612
Erfolgsneutral erfasstes sonstiges Ergebnis					
nach Ertragsteuern	27	-	31	-	31
Gesamtergebnis	-	-	31	23.612	23.643
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen	39	380	-	-	690
Dividendenausschüttung		-	-	-11.138	-11.138
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	39	-	434	-	434
Saldo zum 31. Dezember 2013	124.057	141.286	-1.176	-70.302	193.865
Saldo zum 1. Januar 2012	137.257	140.095	-362	-72.069	204.921
Konzernergebnis	-	-	-	18.876	18.876
Erfolgsneutral erfasstes sonstiges Ergebnis					
nach Ertragsteuern	27	-	-845	-	-845
Gesamtergebnis	-	-	-845	18.876	18.031
Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen					
[Squeeze-out]		-	-	-3.290	-3.290
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen	39	50	9	-	59
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	39	-	438	-	438
Erwerb eigener Anteile		-13.700	-	-15.372	-29.072
Ausgabe von Anteilen an Mitarbeiter		70	-	64	134
Dividendenausschüttung		-	-	-10.985	-10.985
Saldo zum 31. Dezember 2012	123.677	140.542	-1.207	-82.776	180.236

Auf die nicht beherrschenden Anteile entfallendes Eigenkapital	Konzern-Eigenkapital	
-	180.236	Saldo zum 1. Januar 2013
-	23.612	Konzernergebnis
		Erfolgsneutral erfasstes sonstiges Ergebnis
-	31	nach Ertragsteuern
-	23.643	Gesamtergebnis
-	690	Ausübung von Wandelschuldverschreibungen
-	-11.138	Dividendenausschüttung
-	434	Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung
-	193.865	Saldo zum 31. Dezember 2013
2.378	207.299	Saldo zum 1. Januar 2012
145	19.021	Konzernergebnis
		Erfolgsneutral erfasstes sonstiges Ergebnis
-	-845	nach Ertragsteuern
145	18.176	Gesamtergebnis
		Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen
-2.523	-5.813	[Squeeze-out]
-	59	Ausübung von Wandelschuldverschreibungen
-	438	Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung
-	-29.072	Erwerb eigener Anteile
-	134	Ausgabe von Anteilen an Mitarbeiter
-	-10.985	Dividendenausschüttung
-	180.236	Saldo zum 31. Dezember 2012

GESAMTERGEBNISRECHNUNG

Eurobeträge in Tausend (T €)

	2013	2012
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen		
Posten, die nicht in die Gewinn- und Verlust-Rechnung umgegliedert werden		
Versicherungsmathematische Verluste aus leistungsorientierten Pensionsplänen	51	-1.247
Steuereffekt	-20	400
Posten, die anschließend möglicherweise in die Gewinn- oder Verlust-Rechnung umgegliedert werden		
Veränderung der unrealisierten Zeitwertänderungen von zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerten	-	2
Steuereffekt	-	-
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen	31	-845
Konzernergebnis	23.612	19.021
Summe aus Konzernergebnis und erfolgsneutral erfassten Wertänderungen des Geschäftsjahres	23.643	18.176
davon auf die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter entfallendes Gesamtergebnis	-	145
davon auf die Anteilseigner der QSC AG entfallendes Gesamtergebnis	23.643	18.031

Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2013

INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

Die QSC AG (nachfolgend auch „QSC“ oder „die Gesellschaft“) bietet mittelständischen Unternehmen umfassende ITK-Services – von der Telefonie, Datenübertragung, Housing und Hosting bis hin zum IT-Outsourcing und IT-Consulting. Als SAP Gold Partner und Microsoft Gold Certified Partner verfügt die QSC AG zudem über Spezialwissen im Bereich der SAP- und Microsoft-Implementierung. Eigenentwickelte Cloud-Services für unterschiedlichste Anwendungen runden das Portfolio ab. Mit eigener hochmoderner Netzinfrastruktur sowie TÜV- und ISO-zertifizierten Rechenzentren in Deutschland zählt QSC zu den führenden mittelständischen Anbietern von ITK-Dienstleistungen in Deutschland. Das Unternehmen bietet sowohl maßgeschneiderte Lösungen für individuelle ITK-Anforderungen als auch ein modulares Produkt-Portfolio für kleinere Geschäftskunden und Vertriebspartner.

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 2013 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 2013 verpflichtend anzuwendenden IFRS sowie die Auslegungen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) und des Standing Interpretations Committee (SIC).

Das Geschäftsjahr von QSC und der 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 19. März 2014 (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 im Wege der Vollkonsolidierung endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht. Die in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften sind im Anhang unter Nr. 37 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 Posten 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 Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit („CGU“) bestimmt, der sich als Barwert der voraussichtlichen künftigen Zahlungsmittelflüsse dieser Einheit ergibt. Die CGUs entsprechen den berichtspflichtigen Segmenten. Sofern der erzielbare Betrag der CGU den Buchwert dieser Einheit unterschreitet, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst. Zum 31. Dezember 2013 wurde ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von T € 76.265 (2012: T € 76.265) bilanziert. Weitere Einzelheiten hierzu sind im Anhang unter Nr. 15 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 Schätzung der Unternehmensleitung bezüglich des erwarteten Eintrittszeitpunktes und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zugrunde liegenden Steuerplanungsstrategien. Zum 31. Dezember 2013 beliefen sich die körperschaftsteuerlichen Verlustvorträge auf 374 Millionen Euro (2012: 395 Millionen Euro unter Berücksichtigung einer im Jahr 2013 abgeschlossenen steuerlichen Außenprüfung für die Jahre 2004 bis 2009) sowie die gewerbesteuerlichen Verlustvorträge auf 368 Millionen Euro (2012: 389 Millionen Euro unter Berücksichtigung einer im Jahr 2013 abgeschlossenen steuerlichen Außenprüfung für die Jahre 2004 bis 2009). Zum 31. Dezember 2013 sind aktive latente Steuern in Höhe von T € 14.541 (2012: T € 10.539) und passive latente Steuern in Höhe von T € 3.912 (2012: T € 5.306) bilanziert. Weitere Einzelheiten sind im Anhang unter Nr. 41 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, künftigen Lohn- und Gehaltssteigerungen, Sterblichkeit und künftigen Rentensteigerungen. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung dieser Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste werden direkt im sonstigen Ergebnis unter den sonstigen Rücklagen erfasst. Die Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen betrug zum 31. Dezember 2013 T € 6.765 (2012: T € 6.905). Weitere Einzelheiten hierzu sind im Anhang unter Nr. 29 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. Weitere Einzelheiten hierzu sind im Anhang unter Nr. 39 dargestellt.

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 2013 beliefen sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf T € 57.762 (2012: T € 68.339). Weitere Einzelheiten hierzu sind im Anhang unter Nr. 18 dargestellt.

Rückstellungen • Eine Rückstellung wird dann angesetzt, wenn der Konzern aufgrund eines vergangenen Ereignisses eine gesetzliche oder faktische Verpflichtung hat, 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 2013 sind Rückstellungen in Höhe von T € 6.093 (2012: T € 10.813) bilanziert. Weitere Einzelheiten hierzu sind im Anhang unter Nr. 31 dargestellt.

Leasingverhältnisse • QSC trifft die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis ist oder enthält, auf der Basis des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung zum Zeitpunkt des Abschlusses. Ob die Vereinbarung ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswerts einräumt und inwieweit die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswerts oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist, basiert auf einer Ermessensentscheidung. Zum 31. Dezember 2013 beliefen sich die Leasingverbindlichkeiten auf T € 14.365 (2012: T € 11.347).

Fertigungsaufträge • Die Bilanzierung von Forderungen aus Fertigungsaufträgen wurde nach der Percentage-of-Completion-Methode (PoC) gemäß IAS 11 vorgenommen, soweit ein kundenspezifischer Fertigungsauftrag vorlag. Die anteilige Gewinnrealisierung folgt dabei dem Fertigstellungsgrad, der auf Schätzungen der erwarteten Gesamtkosten beruht. Zum 31. Dezember 2013 betragen die Forderungen aus Fertigungsaufträgen T € 509 (2012: T € 1.571).

4 Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Aufwands- und 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.
- Zuwendungen der öffentlichen Hand werden als sonstiger betrieblicher Ertrag im Verlauf der Perioden erfasst, in denen QSC die entsprechenden Aufwendungen, die die Zuwendungen kompensieren sollen, als Aufwendungen ansetzt.
- Fertigungsaufträge werden nach der Percentage-of-Completion-Methode (PoC) bilanziert. Wir verweisen auf die Ausführungen unter „Fertigungsaufträge“.
- QSC erfasst Zinserträge, wenn die Zinsen entstanden sind (unter Verwendung der Effektivzinsmethode auf der Basis eines Kalkulationszinssatzes, mit dem geschätzte künftige Zahlungsmittelzuflüsse über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments auf dessen Nettobuchwert abgezinst werden). Unter den Zinserträgen wird auch die Aufzinsung der Finanzierungsleasingforderungen aus Mehrkomponentenverträgen ausgewiesen.

- Mehrkomponentenverträge teilen sich in einen Dienstleistungsanteil und eine Hardwareüberlassung auf. Beide Komponenten haben einen eigenständigen Wert und einen verlässlich feststellbaren Zeitwert. Für die Hardwareüberlassung führt die Anwendung der Vorschrift des IFRIC 4 dazu, dass der Konzern in der Konzerneinheit IT-Outsourcing bei bestimmten Mehrkomponentenverträgen als Leasinggeber auftritt. Die Leasingvereinbarungen beziehen sich auf identifizierbare Vermögenswerte, die ausschließlich vom Kunden genutzt werden können. Beim Dienstleistungsvertrag werden die Umsatzerlöse für die zu erbringenden Serviceleistungen pro rata temporis auf die Vertragslaufzeit verteilt. Bei Klassifikation des Vertrags als Finanzierungsleasingverhältnis werden die Umsatzerlöse zu Beginn des Vertrags und der Zinsanteil monatlich realisiert. In diesen Fällen werden die von den Kunden (Leasingnehmern) geschuldeten Beträge aus Finanzierungsleasing als abgezinste Forderungen erfasst. Bei Bewertung des Vertrags als Operating-Leasing-Verhältnis werden die Umsatzerlöse monatlich gemäß der Vertragslaufzeit erfasst. Die Aufteilung der Gesamtleistung der Verträge auf die jeweiligen Komponenten erfolgt nach der relativen Fair-Value-Methode.
- Betriebliche Aufwendungen werden bei Inanspruchnahme der Leistung beziehungsweise zum Zeitpunkt ihrer Verursachung als Aufwand erfasst.

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 des Tages, an dem das Geschäft erfüllt oder zur Einbeziehung in den Konzernabschluss umgerechnet wurde, erfasst QSC erfolgswirksam. Die funktionale Währung aller Konzernunternehmen ist der Euro.

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. Nach Inbetriebnahme angefallene Kosten 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
Sachanlagen	
Gebäude	20 bis 50
Netzwerke und technische Anlagen	2 bis 25
Einbauten auf fremden Grundstücken	4 bis 20
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 Buchwerts 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 anderen immateriellen Vermögenswerten handelt es sich vorwiegend um Software, Lizenzen und ähnliche Rechte sowie einmalige Bereitstellungskosten für Kundenanschlungen. Darüber hinaus wurden im Rahmen von Erstkonsolidierungen Marken und Kundenstämme aktiviert. Die Gesellschaft schreibt Lizenzen über einen Zeitraum von 5 bis 10 Jahren und Software über einen Zeitraum von 3 bis 5 Jahren ab. Einmalige Bereitstellungskosten für Kundenanschlungen schreibt sie über die durchschnittliche Kundenvertragslaufzeit von 24 Monaten ab. Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte (Entwicklungskosten) werden nach Abschluss der Entwicklungsphase über einen Zeitraum von drei bis fünf Jahren abgeschrieben.

Die Nutzungsdauern der immateriellen Vermögenswerte, die im Rahmen der 2011 vorgenommenen Erstkonsolidierungen von IP Partner und INFO AG identifiziert wurden, betragen für Kundenstämme 10 bis 20 Jahre, für Stromverträge 1,5 bis 3 Jahre und für Software 3 bis 4 Jahre. Die aktivierten Marken wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr vollständig abgeschrieben, da diese infolge der Verschmelzung der Gesellschaften auf die QSC AG untergegangen sind.

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 Vermögenswerts 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 bestimmbaren 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.

Offene Forderungen werden sofort bei Überschreiten ihrer Fälligkeit angemahnt. Ist eine offene Forderung älter als sechs Monate, erfolgt eine fachliche Bewertung bzgl. des Ausfallrisikos. Eine Überfälligkeit von 60–90 Tagen wird als objektiver Hinweis nach IAS 39.58 angesehen, der einen Wertminderungstest der Forderung auslöst. Indes wird eine Wertminderung nur dann vorgenommen, wenn sich weitere objektive Hinweise nach IAS 39.59 identifizieren lassen, die Rückschlüsse auf die Uneinbringlichkeit der Forderung oder einen eingetretenen Wertminderungsbedarf ergeben.

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 sonstigen Ergebnis, 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.

Sonstige Vermögenswerte in Form von Rückdeckungsansprüchen aus Lebensversicherungen, die nicht als Plan Assets im Sinne des IAS 19 zu klassifizieren sind, werden mit dem geschäftsplanmäßigen Deckungskapital der Versicherungsgesellschaft aktiviert. Im Übrigen werden die sonstigen Vermögenswerte mit ihrem Nominalwert ausgewiesen. Entsprechend ihren Laufzeiten werden sie unter den Positionen „Langfristige Forderungen“ und „Kurzfristige Forderungen“ ausgewiesen.

Fertigungsaufträge • Die Bilanzierung von Forderungen aus Fertigungsaufträgen wurde nach der Percentage-of-Completion-Methode (PoC) gemäß IAS 11 vorgenommen, soweit ein kundenspezifischer Fertigungsauftrag vorlag. Dabei wird eine anteilige Gewinnrealisierung entsprechend dem Fertigstellungsgrad vorgenommen, wenn eine Ermittlung des Fertigstellungsgrads, der

Gesamtkosten und der Gesamterlöse der jeweiligen Aufträge im Sinne von IAS 11 zuverlässig möglich ist. Der Fertigstellungsgrad der einzelnen Aufträge wird nach dem Cost-to-Cost-Verfahren (IAS 11.30a) ermittelt. Unter den genannten Voraussetzungen werden entsprechend dem Fertigstellungsgrad anteilig die Gesamtauftragserlöse realisiert. Die Auftragskosten umfassen dem Auftrag direkt zurechenbare Kosten sowie Fertigungsgemeinkosten. Ist es wahrscheinlich, dass die gesamten Auftragskosten die gesamten Auftragserlöse übersteigen, so werden die erwarteten Verluste sofort als Aufwand erfasst. Erhaltene Anzahlungen werden von den Forderungen aus Fertigungsaufträgen gekürzt.

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 Bewertung der Pensionsrückstellungen beruht auf dem in IAS 19 vorgeschriebenen Anwartschaftsbarwertverfahren für leistungsorientierte Altersversorgungspläne und wird auf der Basis eines versicherungsmathematischen Gutachtens bestimmt. Die Höhe der aus den leistungsorientierten Plänen resultierenden Verpflichtung wird gesondert für jeden Plan unter Anwendung des Ansammlungsverfahrens (Projected Unit Credit Method) ermittelt. Versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste erfasst QSC direkt im sonstigen Ergebnis unter den sonstigen Rücklagen. Die von der Gesellschaft getroffenen Annahmen bei der Ermittlung der versicherungsmathematischen Verpflichtungen sind im Anhang unter der Nr. 29 erläutert.

Aktienoptionsprogramme • Als Entlohnung für die geleistete Arbeit können Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von QSC 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 Aktienoptionsprogrammen 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 unter Nr. 39 detailliert erläutert. Die Bilanzierung der aus der Gewährung der Eigenkapitalinstrumente resultierenden Aufwendungen und die korrespondierende Erhöhung des Eigenkapitals erfolgen verteilt über den Erdienungszeitraum.

Für nicht ausübbares Vergütungsrecht 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 wären. 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 der 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.

- **Finance-Leasing als Leasingnehmer** • Unter Anwendung von IAS 17 werden Gegenstände, die dem Konzern als wirtschaftlichem Eigentümer zuzuordnen sind, aktiviert und über ihre betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer bzw. über die kürzere Dauer des Leasingvertrags abgeschrieben. Entsprechend wird die Verbindlichkeit, die aus dem Leasingverhältnis entsteht, passiviert und über die Vertragslaufzeit jeweils um den Tilgungsanteil der geleisteten Leasingraten gemindert. Verträge, die als Finanzierungsleasing einzustufen sind, betreffen im Wesentlichen Vereinbarungen über EDV-Hardware und Rechenzentrumstechnologie. Die Leasinggegenstände werden mit dem Marktwert oder dem niedrigeren Barwert der Leasingzahlungen über die unkündbare Grundmietzeit bilanziert. Beim Mietkauf und bei 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. Bei den Finanzierungsverträgen von QSC handelt es sich überwiegend um Mietkaufverträge mit einer Laufzeit zwischen 2 und 3 Jahren.
- **Operating-Leasing als Leasingnehmer** • 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 Leasingvertrags als Aufwand in der Gewinn- und Verlust-Rechnung erfasst.
- **Konzern als Leasinggeber** • Unter Anwendung der Vorschriften des IFRIC 4 tritt der Konzern bei bestimmten Mehrkomponentenverträgen als Leasinggeber auf. In diesen Fällen werden die von den Leasingnehmern geschuldeten Beträge aus Finanzierungsleasing als abgezinste Forderungen in der Höhe des Nettoinvestitionswerts aus den Leasingverhältnissen des Konzerns erfasst und unter der Position „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ ausgewiesen. Bei einem Mehrkomponentenvertrag wird der einheitliche Kundenvertrag in einen Dienstleistungsvertrag für die zu erbringenden Serviceleistungen und in ein Handelsgeschäft

für die überlassene Hardware zerlegt. Die Umsatzerlöse für die Serviceleistungen werden pro rata temporis über die Vertragslaufzeit erfasst. Im Fall des Finance-Leasings werden die Umsatzerlöse für das Handelsgeschäft im Jahr des Vertragsabschlusses in voller Höhe vereinnahmt. Mieteinnahmen aus Operating-Leasing-Verhältnissen werden linear über die Laufzeit des entsprechenden Leasingverhältnisses erfolgswirksam als Ertrag erfasst.

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.

Rechnungsabgrenzungsposten • Einmalige Erträge aus der Installation von Kundenleitungen grenzt QSC anteilig über eine durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten periodisch ab. Im zeitlichen Zusammenhang mit dem Ausscheiden der Communication Services TELE2 GmbH („TELE2“) als Mitgesellschafterin von Plusnet hat TELE2 im Januar 2011 insgesamt 66,2 Millionen Euro gezahlt. Dieser Betrag wurde aufgrund einer fortgesetzten Leistungsverpflichtung von QSC gegenüber TELE2 als Rechnungsabgrenzungsposten erfasst und anteilig vom 1. November 2010 bis 31. Dezember 2013 erfolgswirksam aufgelöst. Der Ausweis erfolgt auf der Passivseite in den kurz- und langfristigen Rechnungsabgrenzungsposten.

Steuern • QSC erfasst die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende Periode 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 Verlustvorträgen 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 bilanzielle 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 bisher 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 sonstigen Ergebnis erfolgsneutral erfasste Posten beziehen, werden nicht in der Gewinn- und Verlust-Rechnung, sondern ebenfalls im sonstigen Ergebnis erfolgsneutral 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 mit Ausnahme von Rückstellungen 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 den sonstigen kurzfristigen Vermögenswerten bzw. sonstigen kurzfristigen Schulden.

5 Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die folgenden im Geschäftsjahr 2013 erstmals verpflichtend anzuwendenden Änderungen der Rechnungslegungsverlautbarungen wurden von der QSC AG beachtet. Nachfolgend werden die für den Konzernabschluss der QSC AG grundsätzlich relevanten Änderungen dargestellt. Alle beschriebenen Änderungen haben keine wesentliche Auswirkung auf den Konzernabschluss der QSC AG.

Amendments to IAS 1 – Darstellung von Sachverhalten im sonstigen Ergebnis • Dieses Amendment ändert die Darstellung des sonstigen Ergebnisses in der Gesamtergebnisrechnung. Die Posten des sonstigen Ergebnisses, die später unter bestimmten Bedingungen in die Gewinn- und Verlust-Rechnung reklassifiziert werden („recycling“), werden nunmehr separat von den Posten des sonstigen Ergebnisses dargestellt, die niemals reklassifiziert werden. Sofern die Posten brutto, d. h. ohne Saldierung mit Effekten aus latenten Steuern, ausgewiesen werden, werden die latenten Steuern nunmehr nicht mehr in einer Summe ausgewiesen, sondern den beiden Gruppen von Posten zugeordnet.

QSC übernahm die veränderten Ausweispflichten und passte die Vorjahresinformationen entsprechend an.

IAS 19 – Leistungen an Arbeitnehmer (revised 2011) • Die wesentlichste Änderung aus der Überarbeitung des IAS 19 (revised 2011) betrifft die Bilanzierung von Pensionsverpflichtungen aus leistungsorientierten Versorgungsplänen:

Bislang gab es ein Wahlrecht für die Erfassung der sogenannten versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste im Abschluss. Diese konnten entweder (a) ergebniswirksam in der Gewinn- und Verlust-Rechnung, (b) im sonstigen Ergebnis (OCI) oder (c) zeitverzögert nach der sogenannten Korridormethode erfasst werden. Mit der Neufassung des IAS 19 ist dieses Wahlrecht für eine transparentere und vergleichbarere Abbildung abgeschafft worden, sodass nunmehr nur noch eine unmittelbare und vollumfängliche Erfassung im Jahr der Entstehung zulässig ist. Außerdem ist nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand jetzt im Jahr der Entstehung direkt im Gewinn oder Verlust zu erfassen.

Zudem wurden bislang zu Beginn der Rechnungsperiode die erwarteten Erträge des Planvermögens anhand der Erwartungen des Managements über die Wertentwicklung des Anlageportfolios ermittelt. Mit Anwendung des IAS 19 (revised 2011) ist nur noch eine typisierende Verzinsung des Planvermögens in Höhe des Diskontierungszinssatzes der Pensionsverpflichtungen zu Periodenbeginn zulässig.

Neben der Änderung der Bilanzierung ergeben sich auch geänderte Anhangangaben, zum Beispiel in Form von Sensitivitätsanalysen.

Da QSC die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste bisher schon vollständig im Jahr des Entstehens im sonstigen Ergebnis gezeigt wurden, hat sich aus den Änderungen des IAS 19 kein wesentlicher Effekt ergeben.

Die geänderte Definition der Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses (termination benefits) wirkt sich auf die Bilanzierung der im Rahmen von Altersteilzeitvereinbarungen zugesagten Aufstockungsbeträge aus. Bislang wurden die Aufstockungsbeträge als Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses klassifiziert und demzufolge im Zeitpunkt der Vereinbarung eines Altersteilzeitvertrags mit ihrem Gesamtbetrag zurückgestellt. Aufgrund der definitorischen Änderung der Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses erfüllt der Aufstockungsbetrag bei Anwendung des IAS 19 (revised 2011) nicht mehr die Voraussetzungen für das Vorliegen von Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Es handelt sich vielmehr grundsätzlich um andere langfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer, die über die betreffende Dienstzeit der Arbeitnehmer rätierlich anzusammeln sind. Infolge der geänderten Definition für Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses stellen die im Rahmen von Altersteilzeitvereinbarungen zugesagten Aufstockungsbeträge nunmehr andere langfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer dar. Aufgrund der rückwirkenden Umstellung ergibt sich kein Effekt, da die Mitarbeiter, die von der Altersteilzeitregelung Gebrauch gemacht haben, bereits zum 31. Dezember 2012 in der Passivphase der Altersteilzeit waren.

IFRS 13 – Fair-Value-Bewertung • Mit diesem Standard wird die Fair-Value-Bewertung in IFRS-Abschlüssen einheitlich geregelt. Alle nach anderen Standards geforderten Fair-Value-Bewertungen haben nunmehr den einheitlichen Vorgaben des IFRS 13 zu folgen; lediglich für IAS 17 und IFRS 2 gibt es weiter eigene Regelungen. Der Standard ersetzt und erweitert zudem die Angabepflichten hinsichtlich der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert in anderen IFRS.

Der Fair Value nach IFRS 13 ist als exit price definiert, d. h. als Preis, der durch den Verkauf eines Vermögenswerts erzielt werden würde, bzw. als Preis, der gezahlt werden müsste, um eine Schuld zu übertragen. Wie bereits bislang aus der Fair-Value-Bewertung finanzieller Vermögenswerte bekannt, wird ein dreistufiges Hierarchiesystem eingeführt mit einer Abstufung bezüglich der Abhängigkeit von beobachtbaren Marktpreisen.

In Übereinstimmung mit den Übergangsvorschriften des IFRS 13 wendete der Konzern die neuen Vorschriften zur Bewertung zum beizulegenden Zeitwert prospektiv an und stellte keine Vorjahres-Vergleichsinformationen für neue Angaben zur Verfügung. Dessen ungeachtet hatte die Änderung keine wesentlichen Auswirkungen auf die Bewertung der Vermögenswerte und Schulden des Konzerns.

Improvements to IFRS 2009 – 2011 • Im Rahmen des annual improvement project wurden Änderungen an fünf Standards vorgenommen. Die Anpassung von Formulierungen in einzelnen IFRS diente einer Klarstellung bestehender Regelungen. Daneben gibt es Änderungen mit Auswirkungen auf die Bilanzierung, den Ansatz, die Bewertung sowie auf Anhangangaben. Betroffen sind die Standards IAS 1, IAS 16, IAS 32, IAS 34 und IFRS 1.

Die Änderungen haben keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

Amendments to IFRS 7 – Saldierung finanzieller Vermögenswerte und Schulden • Mit dieser Änderung zu IFRS 7 werden die Anhangangaben zu verrechneten und verrechenbaren Finanzinstrumenten erweitert. Die Änderungen haben keine Auswirkungen auf den vorliegenden Konzernabschluss.

Kürzlich veröffentlichte Rechnungslegungsverlautbarungen – noch nicht umgesetzt • Die folgenden neuen oder geänderten Standards und Interpretationen, die nachfolgend in ihren wesentlichen Inhalten beschrieben sind, sind erst in späteren Geschäftsjahren verpflichtend anzuwenden. Die QSC AG plant keine frühzeitige Anwendung. Soweit nicht anders angegeben, werden die Auswirkungen auf den Konzernabschluss der QSC AG derzeit geprüft.

	Endorsement am 31. Dez. 2013
Standard	
IFRS 10 – Konzernabschlüsse	Ja
IFRS 11 – Gemeinschaftliche Tätigkeiten	Ja
IFRS 12 – Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen	Ja
Amendments to IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12 – Übergangsvorschriften	Ja
Amendments to IFRS 10, IFRS 11, IFRS 12 und IAS 27 – Investmentgesellschaften	Ja
Amendments to IAS 27 – Einzelabschlüsse	Ja
Amendments to IAS 28 – Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	Ja
Amendments to IAS 32 – Saldierung finanzieller Vermögenswerte und Schulden	Ja
Amendments to IAS 36 – Angaben zum erzielbaren Betrag nicht finanzieller Vermögenswerte	Ja
Amendments to IAS 39 – Novation von Derivaten und Fortführung der Bilanzierung von Sicherungsgeschäften	Ja
IFRS 9 (2009/2010) – Finanzinstrumente	Nein
IFRS 9 (2013) – Hedge Accounting und Änderungen zu IFRS 9, IFRS 7 und IAS 39	Nein
Amendments to IFRS 9 and IFRS 7 – Verpflichtender Anwendungszeitpunkt und Angaben zum Übergang	Nein
Amendments to IAS 19 – Leistungsorientierte Pläne: Arbeitnehmerbeiträge	Nein
IFRIC 21 – Abgaben	Nein
Improvements to IFRS 2010–2012 – Änderungen zu IFRS 2, IFRS 3, IFRS 8, IFRS 13, IAS 16, IAS 24 und IAS 38	Nein
Improvements to IFRS 2011–2013 – Änderungen zu IFRS 1, IFRS 3, IFRS 13 und IAS 40	Nein

Außer den im Folgenden aufgeführten neuen Standards und Interpretationen, die einen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss haben können, wurden eine Reihe weiterer Standards und Interpretationen verabschiedet, die jedoch erwartungsgemäß keinen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss haben werden.

IFRS 10 – Konzernabschlüsse • Mit diesem Standard wird der Begriff der Beherrschung („control“) neu und umfassend definiert. Beherrscht ein Unternehmen ein anderes Unternehmen, hat das Mutterunternehmen das Tochterunternehmen zu konsolidieren. Nach dem neuen Konzept ist Beherrschung gegeben, wenn das potenzielle Mutterunternehmen die Entscheidungsgewalt aufgrund von Stimmrechten oder anderer Rechte über das potenzielle Tochterunternehmen innehat, es an positiven oder negativen variablen Rückflüssen aus dem Tochterunternehmen partizipiert und diese Rückflüsse durch seine Entscheidungsgewalt beeinflussen kann.

Der neue Standard ist erstmals in Geschäftsjahren anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. IFRS 10 ist – mit bestimmten Ausnahmen – retrospektiv anzuwenden.

Die Änderungen des IFRS 10 haben keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss der QSC AG.

IFRS 11 – Gemeinschaftliche Tätigkeiten • Mit IFRS 11 wird die Bilanzierung von gemeinschaftlich geführten Aktivitäten (Joint Arrangements) neu geregelt. Nach dem neuen Konzept ist zu entscheiden, ob eine gemeinschaftliche Tätigkeit (Joint Operation) oder ein Gemeinschaftsunternehmen (Joint Venture) vorliegt. Eine gemeinschaftliche Tätigkeit liegt vor, wenn die gemeinschaftlich beherrschenden Parteien unmittelbare Rechte an den Vermögenswerten und Verpflichtungen für die Verbindlichkeiten haben. Die einzelnen Rechte und Verpflichtungen werden anteilig im Konzernabschluss bilanziert. In einem Gemeinschaftsunternehmen haben die gemeinschaftlich beherrschenden Parteien dagegen Rechte am Nettovermögen. Dieses Recht wird durch Anwendung der Equity-Methode im Konzernabschluss abgebildet, das Wahlrecht zur quotalen Einbeziehung in den Konzernabschluss entfällt somit.

Der neue Standard ist erstmals in Geschäftsjahren anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. Für den Übergang z. B. von der Quotenkonsolidierung auf die Equity-Methode bestehen spezifische Übergangsvorschriften.

Die Änderungen des IFRS 11 haben keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss der QSC AG.

IFRS 12 – Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen • Dieser Standard regelt die Angabepflichten in Bezug auf Anteile an anderen Unternehmen. Die erforderlichen Angaben sind erheblich umfangreicher gegenüber den bisher in IAS 27, IAS 28 und IAS 31 vorzunehmenden Angaben. Der neue Standard ist erstmals in Geschäftsjahren anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen.

Amendments to IFRS 10, IFRS 11 and IFRS 12 – Übergangsvorschriften • Die Änderungen beinhalten eine Klarstellung und zusätzliche Erleichterungen beim Übergang auf IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12. So werden angepasste Vergleichsinformationen lediglich für die vorhergehende Vergleichsperiode verlangt. Darüber hinaus entfällt im Zusammenhang mit Anhangangaben zu nicht konsolidierten strukturierten Unternehmen (structured entities) die Pflicht zur Angabe von Vergleichsinformationen für Perioden, die vor der Erstanwendung von IFRS 12 liegen.

Die Änderungen der IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12 sind erstmals in Geschäftsjahren anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen.

Amendments to IAS 27 – Einzelabschlüsse • Im Rahmen der Verabschiedung des IFRS 10 Consolidated Financial Statements werden die Regelungen für das Kontrollprinzip und die Anforderungen an die Erstellung von Konzernabschlüssen aus dem IAS 27 ausgelagert und abschließend im IFRS 10 behandelt (siehe Ausführungen zu IFRS 10). Im Ergebnis enthält IAS 27 künftig nur die Regelungen zur Bilanzierung von Tochtergesellschaften, Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen in IFRS-Einzelabschlüssen.

Die Änderung ist erstmals in Geschäftsjahren anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen.

Amendments to IAS 32 – Saldierung finanzieller Vermögenswerte und Schulden • Diese Ergänzung zum IAS 32 stellt klar, welche Voraussetzungen für die Saldierung von Finanzinstrumenten bestehen. In der Ergänzung wird die Bedeutung des gegenwärtigen Rechtsanspruchs zur Aufrechnung erläutert und klargestellt, welche Verfahren mit Bruttoausgleich als Nettoausgleich im Sinne des Standards angesehen werden können.

Die Änderung ist erstmals in Geschäftsjahren anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen.

Amendments to IAS 36 – Angaben zum erzielbaren Betrag nicht finanzieller Vermögenswerte •

Im Zuge einer Folgeänderung aus IFRS 13 Bemessung des beizulegenden Zeitwerts wurde eine neue Pflichtangabe zum Goodwill-Impairment-Test nach IAS 36 eingeführt: Es ist der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten anzugeben, unabhängig davon, ob tatsächlich eine Wertminderung vorgenommen wurde. Da diese Anhangangabe unbeabsichtigt eingeführt wurde, wird sie mit diesem Amendment aus dem Mai 2013 wieder gestrichen. Andererseits ergeben sich aus diesem Amendment zusätzliche Angaben, wenn eine Wertminderung tatsächlich vorgenommen und der erzielbare Betrag auf der Basis eines beizulegenden Zeitwerts ermittelt wurde.

Die Änderungen sind erstmals anzuwenden in Geschäftsjahren, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen.

IFRS 9 – Finanzinstrumente • Die Bilanzierung und Bewertung von Finanzinstrumenten nach IFRS 9 wird IAS 39 ersetzen. Finanzielle Vermögenswerte werden zukünftig nur noch in zwei Gruppen klassifiziert und bewertet: zu fortgeführten Anschaffungskosten und zum Fair Value. Die Gruppe der finanziellen Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten besteht aus solchen finanziellen Vermögenswerten, die nur den Anspruch auf Zins- und Tilgungszahlungen zu

vorgegebenen Zeitpunkten vorsehen und die zudem im Rahmen eines Geschäftsmodells gehalten werden, dessen Zielsetzung das Halten von Vermögenswerten ist. Alle anderen finanziellen Vermögenswerte bilden die Gruppe zum Fair Value. Unter bestimmten Voraussetzungen kann für finanzielle Vermögenswerte der ersten Kategorie – wie bisher – eine Designation zur Kategorie zum Fair Value („Fair-Value-Option“) vorgenommen werden.

Wertänderungen der finanziellen Vermögenswerte der Kategorie zum Fair Value sind grundsätzlich im Gewinn oder Verlust zu erfassen. Für bestimmte Eigenkapitalinstrumente jedoch kann vom Wahlrecht Gebrauch gemacht werden, Wertänderungen im sonstigen Ergebnis zu erfassen; Dividendenansprüche aus diesen Vermögenswerten sind jedoch im Gewinn oder Verlust zu erfassen. Die Vorschriften für finanzielle Verbindlichkeiten werden grundsätzlich aus IAS 39 übernommen. Der wesentlichste Unterschied betrifft die Erfassung von Wertänderungen von zum Fair Value bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten. Zukünftig sind diese aufzuteilen: Der auf das eigene Kreditrisiko entfallende Teil ist im sonstigen Ergebnis zu erfassen, der verbleibende Teil der Wertänderung ist im Gewinn oder Verlust zu erfassen.

Der Erstanwendungszeitpunkt von IFRS 9 ist derzeit noch offen, aber nicht vor dem 1. Januar 2017 zu erwarten.

IFRS 9 – Hedge Accounting und Änderungen zu IFRS 9, IFRS 7 und IAS 39 • Zielsetzung des neuen Hedge-Accounting-Modells unter IFRS 9 ist es, eine engere Verknüpfung zwischen dem Risikomanagementsystem und der bilanziellen Abbildung zu erreichen. Die weiterhin zulässigen Arten von Sicherungsbeziehungen sind das Cash Flow Hedge Accounting, Fair Value Hedge Accounting und der Hedge of an Investment in a Foreign Operation.

Der Kreis der qualifizierenden Grund- und Sicherungsgeschäfte wurde jeweils erweitert. So sind nun insbesondere Gruppen von Grundgeschäften, soweit sich die Grundgeschäfte einzeln für eine Designation qualifizieren, sowie Nettopositionen und Nettonullpositionen designierbar. Als Sicherungsinstrument ist grundsätzlich jedes Finanzinstrument geeignet, das zum Fair Value bilanziert wird. Ausnahmen hierzu sind Verbindlichkeiten, für die die Fair-Value-Option ausgeübt wurde sowie Eigenkapitalinstrumente unter der FVOCI-Option (fair value through other comprehensive income) nach den Regelungen der Phase I.

Unter IFRS 9 wird auf die nach IAS 39 geforderten Bandbreiten von 80 Prozent bis 125 Prozent im Rahmen der Effektivitätsmessung verzichtet, sodass kein retrospektiver Effektivitätstest mehr durchzuführen ist. Der prospektive Effektivitätstest ist, wie auch die Erfassung jeglicher Ineffektivität, weiterhin erforderlich.

Eine Beendigung einer Sicherungsbeziehung ist nur möglich, wenn die hierfür definierten Voraussetzungen erfüllt sind; dies bedeutet, dass bei unveränderter Risikomanagementzielsetzung die Sicherungsbeziehungen zwingend fortzuführen sind.

Hinsichtlich der Risikomanagementstrategie, der Auswirkungen des Risikomanagements auf künftige Zahlungsströme sowie der Auswirkungen des Hedge Accountings auf den Abschluss sind erweiterte Angaben zu machen.

Daneben ist die erfolgsneutrale Bilanzierung im sonstigen Ergebnis eigener Ausfallrisiken für finanzielle Verbindlichkeiten der FVO (Fair-Value-Option) nun isoliert, d. h. ohne Anwendung der restlichen Anforderungen von IFRS 9, möglich.

Die Erstanwendung der neuen Regelungen zum Hedge Accounting folgt den Regelungen zur erstmaligen Anwendung von IFRS 9. Sicherungsbeziehungen sind aufgrund des Übergangs von IAS 39 auf IFRS nicht zu beenden, sofern die Voraussetzungen und qualitativen Merkmale weiterhin erfüllt sind. Die bestehenden Regelungen nach IAS 39 sind wahlweise auch unter IFRS 9 weiterhin anwendbar.

Amendments to IFRS 9 and IFRS 7 – Verpflichtender Anwendungszeitpunkt und Angaben zum Übergang • Die Änderungen ermöglichen einen Verzicht auf angepasste Vorjahreszahlen bei der Erstanwendung von IFRS 9. Ursprünglich war diese Erleichterung nur bei vorzeitiger Anwendung von IFRS 9 vor dem 1. Januar 2012 möglich.

Die Erleichterung erfordert zusätzliche Anhangangaben nach IFRS 7 im Übergangszeitpunkt. Der Erstanwendungszeitpunkt dieser Änderungen ist analog zu den Regelungen des IFRS 9 derzeit noch offen, aber nicht vor dem 1. Januar 2017 zu erwarten.

IFRIC 21 – Abgaben • IFRIC 21 ist eine Interpretation zu IAS 37 Rückstellungen, Eventualforderungen und Eventualverbindlichkeiten. Geklärt wird vor allem die Frage, wann eine gegenwärtige Verpflichtung bei durch die öffentliche Hand erhobenen Abgaben entsteht und eine Rückstellung oder Verbindlichkeit anzusetzen ist. Nicht in den Anwendungsbereich der Interpretation fallen insbesondere Strafzahlungen und Abgaben, die aus öffentlich-rechtlichen Verträgen resultieren oder in den Regelungsbereich eines anderen IFRS fallen, zum Beispiel IAS 12 Ertragsteuern. Nach IFRIC 21 ist ein Schuldposten für Abgaben anzusetzen, wenn das bei Abgabepflicht auslösende Ereignis eintritt. Dieses auslösende Ereignis, das die Verpflichtung begründet, ergibt sich wiederum aus dem Wortlaut der zugrunde liegenden Norm. Deren Formulierung ist insofern ausschlaggebend für die Bilanzierung.

Die Änderungen sind – vorbehaltlich einer noch ausstehenden Übernahme in EU-Recht – erstmals anzuwenden in Geschäftsjahren, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen.

Improvements to IFRS 2010–2012 • Im Rahmen des annual improvement project wurden Änderungen an sieben Standards vorgenommen. Mit der Anpassung von Formulierungen in einzelnen IFRS soll eine Klarstellung der bestehenden Regelungen erreicht werden. Daneben gibt es Änderungen mit Auswirkungen auf Anhangangaben. Betroffen sind die Standards IFRS 2, IFRS 3, IFRS 8, IFRS 13, IAS 16, IAS 24 und IAS 38.

Die Änderungen sind – vorbehaltlich einer noch ausstehenden Übernahme in EU-Recht – erstmals anzuwenden in Geschäftsjahren, die am oder nach dem 1. Juli 2014 beginnen, bzw. die Änderung zu IFRS 2 auf anteilsbasierte Vergütungen, die am oder nach dem 1. Juli 2014 gewährt werden.

Improvements to IFRS 2011–2013 • Im Rahmen des annual improvement project wurden Änderungen an vier Standards vorgenommen. Mit der Anpassung von Formulierungen in einzelnen IFRS soll eine Klarstellung der bestehenden Regelungen erreicht werden. Betroffen sind die Standards IFRS 1, IFRS 3, IFRS 13 und IAS 40.

Die Änderungen sind – vorbehaltlich einer noch ausstehenden Übernahme in EU-Recht – erstmals anzuwenden in Geschäftsjahren, die am oder nach dem 1. Juli 2014 beginnen.

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG

6 Umsatzerlöse

QSC erzielt Umsätze mit Wiederverkäufern 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. Einmalige Erträge aus der Installation von Kundenleitungen grenzt QSC anteilig über eine durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten periodisch ab. Die Umsätze aus Fertigungsaufträgen betragen im Geschäftsjahr T € 5.599 (2012: T € 4.246), die Verluste daraus T € 116 (2012: T € 0). Die Umsätze aus Hardwareüberlassungen im Rahmen neuer Mehrkomponentenverträge betragen im Jahr 2013 T € 2.929 (2012: T € 6.570).

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 und der Rechenzentren, Personalkosten und die nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung aufgrund der Aktienoptionsprogramme für in der Technik eingesetzte Mitarbeiter sowie Abschreibungen für in der Technik eingesetzte Hard- und Software. Darüber hinaus enthält dieser Posten die Personalkosten der Geschäftsfelder Outsourcing und Consulting. Einmalige Installationskosten für Kundenanschlungen werden aktiviert und über die durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten abgeschrieben. Im Geschäftsjahr 2013 sind Forschungskosten in Höhe von T € 1.879 (2012: T € 500) angefallen, Entwicklungskosten wurden in Höhe von T € 4.635 (2012: T € 1.533) als immaterielle Vermögenswerte aktiviert.

in T €	2013	2012
Bezogene Leistungen	200.324	225.025
Aufbau, Betrieb und Wartung der Infrastruktur	37.774	43.538
Abschreibungen	41.954	38.913
Personalkosten	65.366	51.674
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	31	-
Kosten der umgesetzten Leistungen	345.449	359.150

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 €	2013	2012
Personalkosten	22.723	22.898
Provisionszahlungen	13.322	15.462
Sonstige Marketing- und Vertriebskosten	3.891	4.318
Wertberichtigungen und Kulanzleistungen	-174	1.573
Werbeaufwand	2.056	2.413
Abschreibungen	5.867	9.474
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	50	88
Marketing- und Vertriebskosten	47.735	56.226

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 €	2013	2012
Sonstige allgemeine Verwaltungskosten	15.710	14.307
Personalkosten	19.914	19.802
Abschreibungen	3.010	4.539
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	353	350
Allgemeine Verwaltungskosten	38.987	38.998

10 Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen

in T €	2013	2012
Sonstige betriebliche Erträge	1.424	937
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten	1.981	-
Erträge aus dem Abgang von Anlagevermögen	17	28
Sonstige betriebliche Erträge	3.422	965

in T €	2013	2012
Sonstige betriebliche Aufwendungen	471	3.474
Verlust aus dem Abgang von Anlagevermögen	3	29
Sonstige betriebliche Aufwendungen	474	3.503

In den sonstigen betrieblichen Erträgen sind Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen für Rechtsrisiken in Höhe von T € 1.981 enthalten. Im Vorjahr enthielt die Position der sonstigen betrieblichen Aufwendungen Aufwand für die Bildung von Rückstellungen für Prozessrisiken in Höhe von T € 2.641. Nähere Erläuterungen finden sich in Note 42. In den sonstigen betrieblichen Erträgen sind ferner Zuwendungen der öffentlichen Hand in Höhe von T € 593 enthalten. Dabei handelt es sich um Zuwendungen des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie und der EU.

11 Finanzergebnis

In den Zinsaufwendungen sind Aufwendungen aus Finanzierungsverträgen in Höhe von T € 263 enthalten (2012: T € 305). Fremdkapitalkosten, die qualifizierten Vermögenswerten direkt zurechenbar gewesen wären, sind nicht angefallen.

Der Netto-Zinsaufwand aus Pensionsrückstellungen beträgt T € 209.

in T €	2013	2012
Zinserträge	363	756
Finanzerträge	363	756

in T €	2013	2012
Zinsaufwendungen	4.192	4.621
Finanzierungsaufwendungen	4.192	4.621

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 2013 betrug die Anzahl der potenziellen Stammaktien mit Verwässerungseffekt 1.821.577.

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 2013 erheblich verändert hätten.

	2013	2012
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Konzernergebnis in T €	23.612	18.876
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien	123.833.301	131.756.543
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in €	0,19	0,14

	2013	2012
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Konzernergebnis in T €	23.612	18.876
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausgegebener und wandelbarer Aktien	125.783.772	133.031.762
Ergebnis je Aktie (verwässert) in €	0,19	0,14

13 Personalkosten und Mitarbeiter

in T €	2013	2012
Löhne und Gehälter	92.527	81.195
Soziale Abgaben Arbeitgeber (Rentenversicherung)	7.615	6.756
Soziale Abgaben Arbeitgeber (Sonstige)	7.058	5.795
Aufwendungen für Altersversorgung	803	628
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	434	438
Personalkosten	108.437	94.812

Die Löhne und Gehälter beinhalten Aufwendungen für die Beendigung von Arbeitsverhältnissen in Höhe von T € 1.492 (2012: T € 905).

Im Geschäftsjahr 2013 beschäftigte der Konzern durchschnittlich 1.620 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (2012: 1.409). Die folgende Tabelle zeigt deren Aufteilung in die wesentlichen Funktionsbereiche.

	2013	2012
Marketing und Vertrieb	135	142
Technik, Outsourcing, Consulting	1.188	991
Verwaltung	269	247
Vorstand und Stabsstellen	28	29
Anzahl der Mitarbeiter nach Bereichen (Durchschnittswerte)	1.620	1.409

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

14 Sachanlagen

in T €	Gebäude und Grundstücke	Netzwerk und technische Anlagen	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Summe
Bruttowert 1.1.2012	28.877	332.089	50.615	411.581
Zugänge	1.568	21.492	2.906	25.966
Abgänge	-	-9.581	-564	-10.145
Umbuchungen	-838	-	838	-
Bruttowert 31.12.2012	29.607	344.000	53.795	427.402
Zugänge	945	18.951	2.361	22.257
Abgänge	-	948	-87	861
Umbuchungen	-594	1.719	-1.213	-88
Bruttowert 31.12.2013	29.958	365.618	54.856	450.432
Abschreibungen und Wertberichtigungen 1.1.2012				
Wertberichtigungen 1.1.2012	564	225.287	40.677	266.528
Zugänge	1.784	31.395	1.999	35.178
Abgänge	-	-8.613	-564	-9.177
Abschreibungen und Wertberichtigungen 31.12.2012				
Wertberichtigungen 31.12.2012	2.348	248.069	42.112	292.529
Zugänge	843	32.828	2.248	35.918
Abgänge	-	1.632	-87	1.545
Umbuchungen	-	963	-1.159	-195
Abschreibungen und Wertberichtigungen 31.12.2013				
Wertberichtigungen 31.12.2013	3.192	283.492	43.113	329.797
Buchwerte zum 31.12.2012	27.259	95.931	11.683	134.873
Buchwerte zum 31.12.2013	26.766	82.126	11.743	120.635

Der Buchwert der im Rahmen von Finanzierungsverhältnissen und Mietkaufverträgen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung betrug zum 31. Dezember 2013 T € 8.606 (2012: T € 8.504). Der Buchwert teilt sich auf technische Anlagen (T € 8.205) und Betriebs- und Geschäftsausstattung (T € 401) auf.

Während des Geschäftsjahres 2013 erfolgten insgesamt Zugänge in Höhe von T € 26.734 (2012: T € 25.966). Zum 31. Dezember 2013 enthielt der Posten „Netzwerk und technische Anlagen“ Anlagen im Bau von T € 449 (2012: T € 594), die im Wesentlichen aus dem Ausbau der Rechenzentren resultieren.

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. Im Geschäftsjahr 2013 wurden keine außerplanmäßigen Wertminderungen erfasst. Zur Sicherung von Darlehensverbindlichkeiten sind Grundstücke mit Grundschulden belastet (vgl. Anhang unter Nr. 28). Des Weiteren besteht eine Raumsicherungsübereignung zugunsten der kreditgebenden Bank für Sachanlagen – Einrichtungen und Geräte – auf dem Betriebsgrundstück in Hamburg, Grasweg 62 – 66.

15 Geschäfts- oder Firmenwert

Der Geschäfts- oder Firmenwert beträgt zum 31. Dezember 2013 unverändert T € 76.265. Weitere Einzelheiten hierzu sind im Anhang unter Nr. 16 detailliert erläutert.

16 Wertminderung der Geschäfts- oder Firmenwerte

Bei der Prüfung auf Wertminderung wurden die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerte den folgenden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, die den berichtspflichtigen Segmenten entsprechen, zugeordnet. Die Allokation erfolgte im Rahmen der Erstkonsolidierung zu den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen die erworbenen Unternehmen zugeordnet wurden.

in T €	2013	2012
Direkter Vertrieb	32.706	32.706
Indirekter Vertrieb	22.415	22.415
Wiederverkäufer	21.144	21.144
Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts	76.265	76.265

Den erzielbaren Betrag der Cash Generating Unit (CGU) ermittelt QSC auf der Basis der Berechnung eines Nutzungswerts unter Verwendung von Prognosen für Zahlungsmittelflüsse, die auf der Finanzplanung für einen Zeitraum von drei Jahren basieren. Dabei handelt es sich um die vom Vorstand erstellte Planung des Unternehmens. Die Planung basiert auf Erwartungen des Managements hinsichtlich der künftigen Entwicklung in den einzelnen Geschäftsbereichen und berücksichtigt sowohl externe Marktanalysen als auch unternehmensinterne Annahmen hinsichtlich der Vermarktungschancen innovativer Anwendungen im ITK-Markt.

Für die CGU Direkter Vertrieb geht QSC von einem weiteren soliden Wachstum aus. Die CGUs Indirekter Vertrieb und Wiederverkäufer sollen durch weiterhin markt- und regulierungsbedingte rückläufige Entwicklung im konventionellen TK-Geschäft einerseits und positive Entwicklung im ITK-Bereich mit innovativen Anwendungen andererseits geprägt sein. Die Entwicklung in diesen CGUs ist insbesondere von der Vermarktung eigener margenstarker innovativer Produkte und Dienstleistungen abhängig, für die nach Erwartungen des Managements ein starkes Wachstumspotenzial ab 2015 besteht. Für alle drei CGUs wurde wie im Vorjahr eine nachhaltige Wachstumsrate von 1,0 Prozent angenommen.

Für die Diskontierung der erwarteten Cashflows der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheit wurden die segmentspezifischen gewichteten Gesamtkapitalkostensätze (WACC) ermittelt. Für die CGU Direkter Vertrieb beträgt der Kapitalisierungszinssatz nach Steuern 11,61 Prozent (Vorjahr: 11,03 Prozent), für den Indirekten Vertrieb 12,53 Prozent (Vorjahr: 11,84 Prozent) und für das Segment Wiederverkäufer 14,36 Prozent (Vorjahr: 13,47 Prozent). Diese Abzinsungssätze spiegeln die Schätzungen des Managements hinsichtlich der unternehmensspezifischen Risiken wider. Sie berücksichtigen neben einem Basiszinssatz und einer Marktrisikoprämie weitere Risikozuschläge, die sich sowohl an der Risikostruktur des jeweiligen Segments als auch der IT- und Telekommunikationsbranche orientieren. Der Basiszinssatz, der eine risikofreie und fristadäquate Alternativenanlage repräsentiert, wurde anhand der Zinsstrukturkurve für öffentliche Anleihen zum 31. Dezember 2013 ermittelt. Die höheren Kapitalisierungszinssätze für die CGUs Indirekter Vertrieb und Wiederverkäufer reflektieren die Tatsache, dass die angenommenen deutlichen Umsatz- und Ergebnissteigerungen in Verbindung mit der Vermarktung neuer Produkte und Dienstleistungen mit einer deutlich höheren Ungewissheit behaftet sind.

Im Rahmen der Ermittlung des Nutzungswerts der CGUs bestehen Prognoseunsicherheiten insbesondere im Hinblick auf Preisentwicklung sowie Marktanteilsentwicklung, die bei der Planung der Umsatzerlöse sowie des Bruttoergebnisses vom Umsatz zu berücksichtigen sind, sowie Investitionsquote und Abzinsungszinssatz. QSC ist der Auffassung, dass die zur Bestimmung der Nutzungswerte der CGUs getroffenen Grundannahmen, insbesondere die Kapitalisierungszinssätze, die Risikosituation angemessen widerspiegeln. Ebenso wurde bei der Planung unterstellt, dass keine grundlegenden Investitionen erforderlich sind, die eine Verbesserung oder Erhöhung der Ertragskraft der CGUs erst ermöglichen würden.

Ein Wertminderungsbedarf wurde nicht ermittelt.

Im Rahmen der Werthaltigkeitsprüfung wurden diverse Szenarioanalysen durchgeführt. Der geschätzte erzielbare Betrag der CGUs Indirekter Vertrieb und Wiederverkäufer überschreitet deren Buchwert um T € 80.132 bzw. T € 93.079. QSC hat festgestellt, dass eine mögliche, aber unwahrscheinliche Änderung einer wesentlichen Annahme dazu führen könnte, dass der Buchwert den

erzielbaren Betrag übersteigt. Die Szenariorechnungen bezüglich der Free Cashflows betreffen die Erwartungen hinsichtlich der Umsatzerlöse und Erfolgsbeiträge aus den innovativen Produkten und Dienstleistungen. Ein Wertminderungsbedarf ergäbe sich, wenn QSC im Detailplanungszeitraum und im nachhaltigen Zustand in der CGU Indirekter Vertrieb weniger als rund 20,0 Prozent und in der CGU Wiederverkäufer weniger als rund 65,0 Prozent der geplanten Umsatzerlöse mit innovativen Produkten und Dienstleistungen erwirtschaften würde.

17 Andere immaterielle Vermögenswerte

in T €	Lizenzen	Software	Kundenan-schaltungen	Kunden-stämme	Marken	Sonstige	Summe
Bruttowert 1.1.2012	1.387	24.127	114.601	36.223	2.426	15.264	194.028
Zugänge	276	4.232	7.374	-	-	100	11.982
Abgänge	-	-297	-	-	-	-	-297
Umbuchungen	-	-	-	-	-	-	-
Bruttowert 31.12.2012	1.663	28.062	121.975	36.223	2.426	15.364	205.713
Zugänge	207	10.860	6.137	-	-	100	17.304
Abgänge	-	-	-	-	-	-	-
Umbuchungen	-	88	-	-	-	-	88
Bruttowert 31.12.2013	1.870	39.010	128.112	36.223	2.426	15.464	223.105
Abschreibungen und Wertberichtigungen							
1.1.2012	983	17.744	104.207	1.772	349	12.684	137.739
Zugänge	99	3.389	10.179	2.444	485	1.150	17.746
Abgänge	-	-297	-	-	-	-	-297
Abschreibungen und Wertberichtigungen							
31.12.2012	1.082	20.836	114.386	4.216	834	13.834	155.188
Zugänge	94	3.578	6.859	2.366	1.592	424	14.913
Abgänge	-	-	-	-	-	-	-
Umbuchungen	-	195	-	-	-	-	195
Abschreibungen und Wertberichtigungen							
31.12.2013	1.176	24.609	121.246	6.581	2.426	14.258	170.295
Buchwerte							
zum 31.12.2012	581	7.226	7.589	32.007	1.592	1.530	50.525
Buchwerte							
zum 31.12.2013	694	14.401	6.866	29.642	-	1.206	52.809

In den Zugängen der immateriellen Vermögenswerte sind selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte (aktivierte Entwicklungskosten) in Höhe von T € 4.635 (2012: T € 1.533) für Software enthalten. Davon beziehen sich T € 624 auf selbsterstellte Software, die für interne Zwecke genutzt wird. Der Bruttowert der aktivierten Entwicklungskosten beträgt insgesamt T € 7.132 (2012: T € 2.643). Dieser Betrag teilt sich in bereits fertig gestellte Entwicklungen in Höhe von T € 217 und noch nicht fertig gestellte Entwicklungen in Höhe von T € 6.915. Darin enthalten sind Aufwendungen für die Implementierung der neuen Controlling-Steuerungslogik in SAP in Höhe von T € 625. Der Restbetrag entfällt auf Entwicklungsleistungen für QSC-tengo und Q-loud-Anwendungen. Die Nutzungsdauer der aktivierten Entwicklungskosten (selbst erstellte Software) beläuft sich auf vier Jahre; über diesen Zeitraum werden sie linear abgeschrieben. Die kumulierten Abschreibungen betragen im abgelaufenen Geschäftsjahr T € 54 (2012: T € 14).

Bei den Kundenstäm men handelt es sich um stille Reserven, die im Rahmen der 2011 vorgenommenen Erstkonsolidierungen der IP Partner AG und INFO AG aufgedeckt wurden. Die im Rahmen der Erstkonsolidierung 2011 aktivierten Marken wurden im Jahr 2013 vollständig außerplanmäßig abgeschrieben, da diese aufgrund der Verschmelzung der Gesellschaften auf die QSC AG nicht weiter genutzt werden.

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. Im Geschäftsjahr 2013 gab es keine außerplanmäßigen Wertminderungen.

18 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in T €	2013	2012
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.223	4.525
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	52.539	63.814
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	57.762	68.339

Die langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beruhen im Wesentlichen auf der Bilanzierung von Leasingforderungen im Rahmen von Mehrkomponentenverträgen. Für die ausgewiesenen Forderungen bestehen keine wesentlichen Eigentums- oder Verfügungsbeschränkungen. Die Buchwerte entsprechen den Zeitwerten.

Es werden in der Regel Vollamortisationsverträge ohne Kaufoption mit einer durchschnittlichen Laufzeit der Mietverträge von 36 bis 48 Monaten abgeschlossen. Nach Ablauf der Grundmietzeit besteht für den Konzern im Rahmen der Restverwertung die Möglichkeit der Vertragsverlängerung oder Veräußerung der Leasinggegenstände, für die keine Kaufoption eingeräumt wurde. Es werden keine Restwerte garantiert.

Im Rahmen eines ursprünglich bei der INFO AG bestehenden Factoring-Abkommens mit der Norddeutschen Landesbank Luxembourg S.A. verkauft QSC fortlaufend bestimmte kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bis zu einem Gesamtvolumen von 18,5 Millionen Euro an die Bank. Der Rahmenvertrag ist im Zuge der Verschmelzung der INFO AG auf die QSC übergegangen. Das Gesamtvolumen wurde 2013 von 11,0 Millionen Euro auf 18,5 Millionen Euro erhöht. Zum Stichtag wurden Forderungen mit einem Nominalbetrag von 18,4 Millionen Euro (2012: 8,0 Millionen Euro) übertragen. Der Nominalbetrag entspricht dem beizulegenden Zeitwert der übertragenen Forderungen. Die übertragenen Forderungen sind ausgebucht worden. QSC trägt hinsichtlich der übertragenen Forderungen ein maximales Ausfallrisiko von T € 370. Dieser zur Sicherheit hinterlegte Betrag wurde im Berichtsjahr wie im Vorjahr nicht in Anspruch genommen. Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 30 bis 90 Tagen. Zum 31. Dezember 2013 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von T € 5.342 (2012: T € 5.622) wertgemindert. Das Einzelwertberichtigungskonto entwickelte sich wie folgt:

in T €	2013	2012
Wertberichtigung 1. Januar	5.622	4.075
Aufwandswirksame Zuführungen	1.071	2.866
Verbrauch	-343	-1.099
Auflösung	-1.008	-220
Wertberichtigung 31. Dezember	5.342	5.622

Unter den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind unfertige Aufträge ausgewiesen, die nach der Percentage-of-Completion-Methode gemäß IAS 11 bilanziert werden. Der Posten setzt sich aus den bis zum Bilanzstichtag aufgelaufenen Auftragskosten und den anteilig, entsprechend der Cost-to-Cost-Methode, realisierten Auftragsgewinnen für die jeweiligen Aufträge zusammen. Erhaltene Anzahlungen für die bilanzierten Aufträge wurden abgesetzt. Die für das Jahr 2013 erfassten Auftrags Erlöse betragen T € 5.599 (2012: T € 4.246). Im Rahmen der Bewertung von langfristigen Fertigungsaufträgen wurden im Geschäftsjahr wie im Vorjahr keine Abwertungen vorgenommen.

Die Forderungen aus Fertigungsaufträgen in Höhe von T € 509 (2012: T € 1.571) werden unter den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen. Die daraus resultierenden Ergebnisse sind im Anhang unter Nr. 6 erläutert.

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

in T €	2013	2012
Bruttoforderungen		
davon wertgemindert	4.950	6.690
davon weder überfällig noch wertgemindert	42.934	57.347
davon überfällig, jedoch nicht wertgemindert		
< 90 Tage	13.134	9.869
91 – 120 Tage	176	55
> 120 Tage	1.910	-
Bruttoforderungen	63.104	73.961

19 Vorauszahlungen

Die langfristigen Vorauszahlungen betragen T € 2.226 (2012: T € 1.976) und enthalten im Wesentlichen Vorauszahlungen für Service- und Wartungsverträge. Die kurzfristigen Vorauszahlungen T € 5.070 (2012: T € 4.413) enthalten im Wesentlichen Vorauszahlungen für Mietleitungen und Technikräume sowie Versicherungen.

20 Vorratsvermögen

Das Vorratsvermögen zum 31. Dezember 2013 beträgt T € 1.746 (2012: T € 1.365) und enthält die im Vorrat befindlichen Warenbestände. Die Endkundengeräte werden zum Anschaffungszeitpunkt im Umlaufvermögen ausgewiesen und mit Versand an den Endkunden in das Anlagevermögen gebucht.

21 Sonstige kurzfristige Vermögenswerte

Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte betragen T € 1.565 (2012: T € 2.963) und bestehen im Wesentlichen aus Steuerforderungen. In diesem Posten sind Sicherheiten in Höhe von T € 370 enthalten, die aufgrund der verkauften Forderungen in ihrer Verfügung beschränkt sind.

22 Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Bei den zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerten in Höhe von T € 343 (2012: T € 343) handelt es sich um Anteile an Geldmarktfonds. Diese Anteile sind bei einem Kreditinstitut zur Besicherung von Bürgschaften hinterlegt.

23 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente betragen T € 58.716 (2012: T € 34.820) und sind Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestände. Die in den Zahlungsmitteln zum 31. Dezember 2012 enthaltenen Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkung werden künftig in den Sonstigen Vermögensgegenständen ausgewiesen. Hierbei handelt es sich um Zahlungsmittel, die bei Kreditinstituten zur Besicherung von Bürgschaften hinterlegt sind.

24 Gezeichnetes Kapital

	2013	2012
Gezeichnetes Kapital		
Grundkapital in T €	124.057	123.677
Nennwertlose Stammaktien	124.057.487	123.677.239

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 2013 um T € 380 ausschließlich durch die Ausgabe von Stammaktien im Rahmen der Aktienoptionsprogramme. Der rechnerische Wert der Anteile beträgt jeweils € 1,00. Alle ausgegebenen Anteile sind voll eingezahlt.

Auf der Grundlage des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 hat der Vorstand der QSC AG mit Zustimmung des Aufsichtsrates am 9. Januar 2013 beschlossen, bereits erworbene eigene Aktien im Wege des vereinfachten Verfahrens nach § 71 Abs. 1 Nr. 8 Satz 6 AktG unter Herabsetzung des Kapitals einzuziehen.

Durch diesen Beschluss wurden alle zu diesem Zeitpunkt von der QSC AG gehaltenen 13.629.913 auf den Namen lautenden Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von € 1,00 je Aktie eingezogen. Das Grundkapital reduzierte sich durch die Einziehung der eigenen Aktien von € 137.256.877 auf € 123.626.964. Die Kapitalherabsetzung wurde am 11. Januar 2013 wirksam. Der rechnerische Anteil am Grundkapital der ausgegebenen Aktien bleibt unverändert bei € 1,00 je Aktie.

25 Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beträgt zum 31. Dezember 2013 T € 141.286 (2012: T € 140.542). In diesem Betrag ist die abgegrenzte aktienbasierte Vergütung aus dem Aktienoptionsprogramm enthalten. Eine Verwendung der Kapitalrücklage kann nur nach den Regeln des Aktiengesetzes erfolgen.

26 Genehmigtes und bedingtes Kapital

Genehmigtes Kapital • Der Vorstand ist ermächtigt, bis zum 19. Mai 2015 mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital durch Ausgabe neuer auf den Namen lautender Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlage einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt 65.000.000 Euro zu erhöhen. Dabei ist den Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen.

Bedingtes Kapital • Das bedingte Kapital beträgt zum 31. Dezember 2013 T € 31.293. Dieser Betrag betrifft mit T € 6.293 bedingte Kapitalerhöhungen, die nur insoweit durchgeführt sind, als die Inhaber von Wandelschuldverschreibungen aus den QSC Aktienoptionsplänen von dem Wandlungsrecht aus Schuldverschreibung Gebrauch machen.

Das bedingte Kapital in Höhe von T € 25.000 betrifft eine bedingte Kapitalerhöhung, die nur insoweit durchgeführt ist, als die Inhaber von Options- und/oder Wandelanleihen, die von der QSC oder einer Konzerngesellschaft im Sinne des § 18 AktG, an der die QSC unmittelbar oder mittelbar mehrheitlich beteiligt ist, gemäß der bis zum 19. Mai 2015 geltenden Ermächtigung durch Beschluss der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 ausgegeben bzw. garantiert werden, von ihrem Options- bzw. Wandlungsrecht aus dieser Schuldverschreibung Gebrauch machen oder ihre Pflicht zur Optionsausübung bzw. Wandlung erfüllen und soweit nicht ein Barausgleich gewährt oder eigene Aktien der Gesellschaft oder Aktien einer börsennotierten anderen Gesellschaft zur Bedienung eingesetzt werden. Die Ausgabe der neuen Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe des vorgenannten Ermächtigungsbeschlusses zu bestimmenden Options- bzw. Wandlungspreis.

27 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 2013 und 2012 ist in der Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals sowie in der Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen dargestellt.

Die sonstigen Rücklagen betreffen zum 31. Dezember 2013 in Höhe von T € 1 (2012: T € 1) unrealisierte Zeitwertänderungen von zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerten und in Höhe von T € 1.175 (2012: T € 1.206) versicherungsmathematische Verluste aus leistungsorientierten Pensionsplänen, die jeweils im sonstigen Ergebnis erfasst wurden. Es handelt sich jeweils um Werte nach Berücksichtigung von latenten Steuern.

28 Verzinliche Schulden

in T €	Durchschnittlicher Zinssatz in % in 2013	Fälligkeit	2013	2012
Kurzfristige Schulden				
aus Finanzierungs- und				
Finanzierungsleasingverträgen	5,20	2014	5.530	4.147
gegenüber Kreditinstituten	5,20	2014	2.868	4.351
Kurzfristige Schulden			8.398	8.498
Langfristige Schulden				
aus Wandelschuldverschreibungen	3,50	2014 – 2019	19	13
gegenüber Kreditinstituten	3,10	2014 – 2019	82.697	74.817
aus Finanzierungs- und				
Finanzierungsleasingverträgen	5,19	2014 – 2019	8.835	7.200
Langfristige Schulden			91.551	82.030
Verzinliche Schulden			99.949	90.528

Bei den kurzfristigen Schulden aus Finanzierungs- und Finanzierungsleasingverträgen handelt es sich um feste Zahlungsverpflichtungen bis Ende 2014.

Bei den langfristigen Schulden gegenüber Kreditinstituten im Jahr 2013 handelt es sich im Wesentlichen um Schulden aus dem im September 2011 abgeschlossenen Konsortialdarlehensvertrag. Die Darlehensnehmer sind QSC, Ventelo und Plusnet. Die Höhe dieses Darlehensrahmens auf revolving-Basis beträgt T € 140.000 und hat eine Laufzeit bis zum 16. September 2016. Die in Anspruch genommenen Darlehensbeträge in Höhe von T € 73.000 (2012: T € 62.000) dienen der allgemeinen Betriebsmittelfinanzierung und die Inanspruchnahme unterliegt Voraussetzungen, insbesondere der Erfüllung bestimmter Finanzkennzahlen. Die Kennzahlen wurden im Jahr 2013 eingehalten. Der Zinssatz beträgt aktuell EURIBOR zuzüglich durchschnittlicher 1,7 Prozentpunkte, wobei der Margenzuschlag sich in Abhängigkeit von der Finanz- und Ertragslage ändern kann. Zur Sicherung von Darlehensverbindlichkeiten der QSC ist deren Grundstück Grasweg 62 – 66 mit Grundschulden von T € 23.000 belastet. Daneben besteht eine Raumsicherungsübereignung zugunsten der kreditgebenden Bank. Die Inanspruchnahme der Darlehensbeträge unterliegt Voraussetzungen, insbesondere der Erfüllung bestimmter Finanzkennzahlen. Als Grundlage für die Einräumung der Kreditlinien hat sich QSC verpflichtet, bestimmte Finanzrelationen einzuhalten, die die Entwicklung des Eigenkapitals sowie die Fähigkeit zur Bedienung der Verbindlichkeiten abbilden. Die Grenzwerte wurden im Jahr 2013 eingehalten.

Zur Sicherung von weiteren Darlehensverbindlichkeiten von QSC ist das Betriebsgelände einer Tochtergesellschaft mit einer Grundschuld von T € 2.300 belastet. Daneben besteht eine Sicherungsabtretung für sämtliche Ansprüche auf Miet- und Pachtzins aus einem Generalunternehmervertrag zwischen der Tochtergesellschaft und einem Kunden.

Zum 31. Dezember 2013 standen 1.896.803 Wandelschuldverschreibungen aus den Aktienoptionsprogrammen aus. Siehe dazu auch Anhang unter Nr. 39. Die Wandelschuldverschreibungen haben jeweils einen Nennwert in Höhe von € 0,01.

Bei den langfristigen Schulden aus Finanzierungsverträgen handelt es sich insbesondere um ein Annuitätendarlehen, das zur Finanzierung von Gebäuden und Rechenzentren in Anspruch genommen wurde. Bei den langfristigen Schulden aus Finanzierungsverträgen handelt es sich um feste Zahlungsverpflichtungen für den Zeitraum 2014 bis 2019.

29 Pensionsrückstellungen

QSC hat leistungsorientierte Pensionspläne aufgelegt, die teilweise über Rückdeckungsversicherungen abgesichert sind, die als Planvermögen im Sinne von IAS 19 klassifiziert werden.

Die Pensionsrückstellungen decken die Verpflichtungen aus Versorgungszusagen gegenüber einem ehemaligen Vorstandsmitglied von QSC und zwei ehemaligen Vorstandsmitgliedern der INFO AG sowie Verpflichtungen aus Pensionszusagen, die einem Teil der Mitarbeiter von QSC und Ventelo in Vorjahren gegeben wurden.

Die betriebliche Altersversorgung beruht auf leistungsorientierten Versorgungszusagen, bei denen im Wesentlichen die jeweilige Dauer der Unternehmenszugehörigkeit und die versorgungsrelevanten Bezüge maßgeblich sind. Diese leistungsorientierten Pläne belasten den Konzern mit versicherungsmathematischen Risiken, zum Beispiel dem Langlebighkeitsrisiko und dem Zinsrisiko. Die Pensionsrückstellungen sind für leistungsorientierte Versorgungspläne nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren entsprechend den Vorgaben in IAS 19 unter Berücksichtigung der künftigen Entwicklung bewertet. Biometrische Rechnungsgrundlagen sind die Richttafeln 2005G von Prof. Dr. Klaus Heubeck.

Planvermögen gemäß IAS 19 besteht in Form von Rückdeckungsversicherungen.

QSC erfasst die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste, wie im Vorjahr, erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis. Der kumulierte, in der Aufstellung der erfassten Aufwendungen und Erträge erfasste Betrag der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste beträgt 2013 T € 1.730 (2012: T € 1.782).

in T €	2013	2012
Anwartschaftsbarwert zum 1. Januar	7.449	5.715
Dienstzeitaufwand	132	90
Zinsaufwand	232	253
Versicherungsmathematische Verluste (Gewinne)		1.206
aufgrund der Veränderungen der demografischen Annahmen	39	
aufgrund der Veränderungen von finanziellen Annahmen	-152	
Pensionszahlungen	-132	-101
Übertragungen von Verpflichtungen	306	286
Anwartschaftsbarwert zum 31. Dezember	7.874	7.449
Beizulegender Zeitwert des Fondsvermögens zum 1. Januar	-545	-376
Zinserträge	-23	-8
Erträge aus Planvermögen ohne Beträge, die in den Nettozinsaufwendungen und -erträgen enthalten sind	25	41
Transfer	-359	-
Beiträge durch die Gesellschaft	-207	-201
Beizulegender Zeitwert des Fondsvermögens zum 31. Dezember	-1.110	-544
Pensionsrückstellungen zum 31. Dezember	6.765	6.905
Abzinsungsfaktor	2,70% – 3,30%	2,70% – 3,30%
Gehaltssteigerungsrate	3,00%	3,00%
Rententrend	2,00% – 3,00%	1,00% – 3,00%

Die Summe der versicherungsmathematischen Verluste nach Steuern beträgt T € 31 (2012: T € 846). Die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste setzen sich zusammen aus Effekten aus der Veränderung der demografischen Annahmen in Höhe von T € 39 und Effekten aus der Veränderung von finanziellen Annahmen in Höhe von T € -152. Diese sowie die Erträge aus Planvermögen ohne Beträge, die in den Nettozinsaufwendungen und -erträgen enthalten sind, werden im sonstigen Ergebnis erfasst.

Die in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfassten Aufwendungen und Erträge aus den leistungsorientierten Plänen setzen sich wie folgt zusammen:

in T €	2013	2012
Dienstzeitaufwand	132	90
Zinsaufwand	232	253
Erwartete Erträge des Fondsvermögens	-23	-8
Pensionsaufwand	341	335

Für 2014 werden Pensionszahlungen in Höhe von T € 244 sowie Finanzierungsbeiträge zum Planvermögen in Höhe von T € 218 erwartet.

Eine Veränderung der oben genannten für die Ermittlung der Pensionsverpflichtungen zum Stichtag verwendeten Annahmen von jeweils einem halben Prozentpunkt würde die Pensionsverpflichtungen folgendermaßen erhöhen bzw. vermindern:

	Veränderung der Pensionsverpflichtung in T €	Pensionsverpflichtung in T €
Veränderung Rechnungszinssatz + 0,5 %	-589	7.285
Veränderung Rechnungszinssatz - 0,5 %	664	8.538

QSC hat 2013 keine erfahrungsbedingten Anpassungen der Anwartschaftsbarwerte und der Fondsvermögen vorgenommen.

30 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

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

31 Rückstellungen

in T €	2013	2012
Langfristige Rückstellungen per 1. Januar	856	1.036
Umbuchung	-226	-
Zuführung	17	69
Inanspruchnahme	-	-249
Auflösung	-277	-
Langfristige Rückstellungen per 31. Dezember	370	856

Die langfristigen Rückstellungen betreffen Rückstellungen für Altersteilzeit T € 86 (2012: T € 589), Rückbauverpflichtungen T € 234 (2012: T € 219) und sonstige Personalrückstellungen T € 51 (2012: T € 48). Die Rückstellungen für Altersteilzeit werden bis zum 31. Oktober 2015 fällig. Die Rückbauverpflichtungen ergeben sich typischerweise am Ende der Mietzeit. Die Mietverträge haben unterschiedliche Endzeiten von 2019 bis 2028. Entsprechend verteilen sich die Fälligkeiten der Rückbauverpflichtungen.

Die sonstigen kurzfristigen Rückstellungen beinhalten im Wesentlichen Prozessrisiken und Personalrückstellungen. Die Bewertung wurde aufgrund von Erfahrungswerten vergangener Perioden vorgenommen. In den Steuerrückstellungen sind Rückstellungen für Gewerbesteuer in Höhe von T € 1.744 und Rückstellungen für Körperschaftsteuer in Höhe von T € 1.324 enthalten.

in T €	2013	2012
Übrige Rückstellungen per 1. Januar	2.265	1.338
Umbuchung aus langfristigen Rückstellungen	226	-
Zuführung	1.062	2.076
Inanspruchnahme	-2.199	-1.149
Auflösung	-185	-
Übrige Rückstellungen per 31. Dezember	1.169	2.265
Rückstellungen für ausstehende Rechnungen per 1. Januar	11	82
Zuführung	-	11
Inanspruchnahme	-11	-82
Auflösung	-	-
Rückstellungen für ausstehende Rechnungen per 31. Dezember	-	11
Rückstellungen Prozessrisiken per 1. Januar	4.176	1.459
Zuführung	156	2.788
Inanspruchnahme	-865	-71
Auflösung	-1.981	-
Rückstellungen Prozessrisiken per 31. Dezember	1.486	4.176
Sonstige kurzfristige Rückstellungen per 31. Dezember	2.655	6.452

in T €	2013	2012
Steuerrückstellungen per 1. Januar	3.505	5.764
Zuführung	2.123	1.808
Inanspruchnahme	-2.478	-4.067
Auflösung	-81	-
Steuerrückstellungen per 31. Dezember	3.068	3.505

32 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 Geschäftsjahr 2010 wurde zudem ein passiver Rechnungsabgrenzungsposten für eine Zahlung von TELE2 in Höhe von T € 66.226 gebildet. Dieser Betrag wurde wegen der Fortsetzung der Leistungsverpflichtung von QSC gegenüber TELE2 über die Restlaufzeit des ursprünglichen Vertrags bis 31. Dezember 2013 linear erfolgswirksam aufgelöst.

33 Sonstige kurzfristige Schulden

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

ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

34 Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2013 T € 64.162 und lag damit T € 3.190 über dem Wert des Vorjahres (T € 60.972). Wesentlich trug hierzu die Veränderung der Forderungen mit T € 9.587 bei. Gegenläufig entwickelte sich die Veränderung der Rückstellungen mit T € -8.402, die sich im Wesentlichen durch die Beendigung von Rechtsstreitigkeiten mit der Deutschen Telekom ergab, für die bereits im Jahr 2012 Rückstellungen gebildet wurden.

35 Cashflow aus Investitionstätigkeit

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug im Jahr 2013 T € -31.679 (2012: T € -33.158). Von den Investitionen des Jahres 2013 in Höhe von T € 39.561 wurden T € 7.562 über Leasing finanziert und somit an dieser Stelle nicht ausgewiesen.

36 Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug 2013 T € -8.587 (2012: T € -16.749). Die Entwicklung resultiert im Wesentlichen aus der Zahlung der Dividende in Höhe von T € -11.138 (2012: T € -10.985), der Tilgung von Schulden aus Finanzierungsverträgen in Höhe von T € -4.543 (2012: T € -6.520) und dem gegenläufigen Effekt aus der Aufnahmen von Darlehen in Höhe von T € 6.398 (2012: T € 35.583). Im Vorjahr war der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit zudem in Höhe von T € -29.072 belastet durch das Aktienrückkaufprogramm. Die gezahlten Zinsen in Höhe von T € 3.080 (2012: T € 3.047) und die erhaltenen Zinsen in Höhe von T € 336 (2012: T € 738) sind dem Cashflow aus Finanzierungstätigkeit zuzuordnen.

SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

37 Tochterunternehmen

Der Konzernabschluss von QSC beinhaltet folgende Beteiligungen:

in T €	Anteil 31.12.2013 in %	Eigenkapital 31.12.2013	Jahresergebnis 2013
Tochterunternehmen			
(Angaben gemäß HGB-Einzelabschluss)			
Ventelo GmbH („Ventelo“), Köln	100	169.738	-376*
Plusnet GmbH & Co. KG („Plusnet“), Köln	100	10.404	247**
BroadNet Deutschland GmbH („BroadNet Deutschland“), Köln	100	2.940	462*
IP Colocation GmbH („IP Colocation“), Nürnberg	100	1.443	183
Q-DSL home GmbH („DSL home“), Köln	100	1.293	-22*
010090 GmbH („010090“), Köln	100	156	61*
T&Q Netzbetriebs GmbH & Co. KG („T&Q“), Köln	100	50	9
T&Q Verwaltungs GmbH („T&Q Verwaltung“), Köln	100	30	5
01012 Telecom GmbH („01012“), Köln	100	27	30*
F&Q Netzbetriebs GmbH & Co. KG („F&Q“), Köln	100	26	354
Broadnet Services GmbH („Broadnet Services“), Köln	100	25	441*
01098 Telecom GmbH („01098“), Köln	100	25	30*
010052 Telecom GmbH („010052“), Köln	100	25	30*
010088 Telecom GmbH („010088“), Köln – vormals tengo GmbH, Köln	100	25	29*
01052 Communication GmbH („01052“), Köln	100	25	29*
Q-loud GmbH („Q-loud“), Köln	100	25	-28*
tengo GmbH („tengo“), Köln	100	25	-239*
Broadnet NGN GmbH („Broadnet NGN“), Köln	100	25	-27*
F&Q Netzbetriebs Verwaltungs GmbH („F&Q Verwaltung“), Köln	100	25	2
Plusnet Verwaltungs GmbH („Plusnet Verwaltung“), Köln	100	18	1***
Collutio Holding GmbH („Collutio“), Wien	100	9	-1

* Jahresergebnis vor Ergebnisabführung

** Die Anteile werden von der Ventelo GmbH gehalten

*** Die Anteile werden von der Plusnet GmbH & Co. KG gehalten

Im Februar 2013 wurden drei Tochterunternehmen neu gegründet: Broadnet NGN GmbH, Q-loud GmbH und tengo complete GmbH. Alle Gesellschaften sind Bargründungen mit einem Stammkapital von T € 25 und haben ihren Sitz in Köln. Die tengo complete GmbH firmiert seit dem 8. August 2013 als tengo GmbH. Am 11. Dezember 2013 wurde die Collutio Holding GmbH mit Sitz in Wien und einem Stammkapital von T € 10 durch Eintragung in das Handelsregister gegründet. Mit Verträgen jeweils vom 3. April 2013 wurden die folgenden vier bisher voll konsolidierten Tochtergesellschaften der INFO AG auf diese verschmolzen: INFO Business Systems GmbH, INFO Customer Service GmbH, beide mit Sitz in Hamburg, sowie die IP Exchange GmbH und die IPX-Server GmbH, beide mit Sitz in Nürnberg. Die Eintragung in das Handelsregister erfolgte am 27. Mai 2013. Die Verschmelzungen erfolgten rückwirkend auf den 1. Januar 2013.

Mit Vertrag vom 4. Juni 2013 wurde die INFO AG, Hamburg, auf die QSC AG, Köln, verschmolzen. Die Verschmelzung erlangte Wirksamkeit mit der Eintragung in das Handelsregister am 6. August 2013 und erfolgte ebenfalls rückwirkend zum 1. Januar 2013.

Folgende Tochtergesellschaften machen von den Befreiungsmöglichkeiten des § 264 Abs. 3 HGB bzw. des § 264b Nr. 3a HGB Gebrauch: Q-DSL home GmbH, 010090 GmbH, BroadNet Deutschland GmbH, Broadnet Services GmbH, 01098 Telecom GmbH, 01012 Telecom GmbH, 010052 Telecom GmbH, 010088 Telecom GmbH, 01052 Communication GmbH, F&Q Netzbetriebs GmbH & Co. KG, T&Q Netzbetriebs GmbH & Co. KG, Plusnet GmbH & Co. KG, Ventelo GmbH, Broadnet NGN GmbH, Q-loud GmbH und tengo GmbH.

38 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. Die Segmentierung der QSC folgt der Kundenstruktur, wie nachfolgend erläutert.

Der Geschäftsbereich Direkter Vertrieb konzentriert sich auf mehr als 8.000 größere und mittlere Unternehmen in Deutschland. Das Portfolio umfasst nationale und internationale Standortvernetzungen, Outsourcing-Lösungen und Rechenzentrumsdienstleistungen wie Housing und Hosting. Einen wichtigen Bestandteil des Leistungsspektrums bildet darüber hinaus das IT-Consulting; QSC ist Beratungspartner für SAP- und Microsoft-Lösungen.

Der Geschäftsbereich Indirekter Vertrieb adressiert knapp 900.000 kleinere und mittelständische Unternehmen in Deutschland, die in der Regel keine eigenen Mitarbeiter für die Informations- und Kommunikationstechnologie beschäftigen und stattdessen ITK-Dienste von regionalen Partnern beziehen. QSC konzentriert sich daher auf die Zusammenarbeit mit regionalen Dienstleistern, Vertriebspartnern und Distributoren. Ihnen bietet QSC Internetverbindungen, Direktanschlüsse an das QSC-Sprachnetz, Voice-over-IP-Produkte und darüber hinaus standardisierte Cloud-Dienste wie eine virtuelle Telefonanlage und einen flexiblen Baukasten zur Nutzung der QSC-Rechenzentren. Im Geschäftsbereich Wiederverkäufer bündelt QSC das Geschäft mit ITK-Dienstleistern, die sich vornehmlich an Privatkunden wenden; dazu zählen Telekommunikationsunternehmen, Kabelnetzbetreiber und Internet-Provider. QSC stellt für deren Kunden verschiedene Vorprodukte bereit, darunter konventionelle Sprachdienste wie Call-by-Call-Angebote sowie entbündelte DSL-Leitungen. Darüber hinaus beinhaltet dieser Geschäftsbereich das Managed Outsourcing, bei dem QSC schmalbandige Sprachnetze alternativer Anbieter in ihr Next Generation Network (NGN) integriert und deren Festnetzgeschäft komplett betreibt.

Als zentrale Steuerungsgröße der Segmente dient dem Management das operative Ergebnis, also das Ergebnis vor Steuern und Zinsen nach IFRS. Die Kosten werden den jeweiligen Geschäftsbereichen vollständig zugeordnet und es erfolgt eine komplette Ergebnisrechnung mit Ausnahme der Steuern und Zinsen. 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 €	Direkter Vertrieb	Indirekter Vertrieb	Wiederverkäufer	Überleitung	Konzern
Geschäftsjahr 2013					
Umsatzerlöse	209.176	123.159	123.389	-	455.724
Kosten der umgesetzten Leistungen	-139.677	-65.279	-98.508		-303.464
Bruttoergebnis vom Umsatz	69.499	57.880	24.881	-	152.260
Marketing- und Vertriebskosten	-16.912	-15.190	-9.716		-41.818
Allgemeine Verwaltungskosten	-12.015	-12.639	-10.971		-35.625
Abschreibungen	-24.431	-10.869	-15.530		-50.830
Nicht zahlungswirksame					
aktienbasierte Vergütung	-149	-144	-141		-434
Sonstiges betriebliches Ergebnis	1.033	1.097	818		2.948
Operatives Ergebnis	17.025	20.135	-10.659	-	26.501
Vermögenswerte	205.516	107.822	64.148	14.541	392.027
Schulden	78.057	46.372	69.821	3.912	198.162
Investitionen	26.177	7.542	5.842	-	39.561
Geschäftsjahr 2012					
Umsatzerlöse	187.871	125.085	168.540	-	481.496
Kosten der umgesetzten Leistungen	-120.630	-67.477	-132.130		-320.237
Bruttoergebnis vom Umsatz	67.241	57.608	36.410	-	161.259
Marketing- und Vertriebskosten	-19.997	-14.615	-12.053		-46.665
Allgemeine Verwaltungskosten	-20.190	-8.332	-5.586		-34.108
Abschreibungen	-23.268	-10.971	-18.687		-52.926
Nicht zahlungswirksame					
aktienbasierte Vergütung	-173	-145	-120		-438
Sonstiges betriebliches Ergebnis	-887	-646	-1.005		-2.538
Operatives Ergebnis	2.726	22.899	-1.041	-	24.584
Vermögenswerte	183.824	105.157	87.608	10.539	387.128
Schulden	72.754	40.318	88.514	5.306	206.892
Investitionen	25.347	7.897	4.704	-	37.948

Aktive und passive latente Steuern werden als Überleitungsposten gezeigt.

In den Geschäftsjahren 2012 und 2013 gab es keine wesentlichen Umsätze mit ausländischen Unternehmen und keine intersegmentären Umsatzerlöse. Die langfristigen Vermögenswerte befinden sich ausschließlich im Inland. Im Segment Wiederverkäufer gab es im Jahr 2013 einen Kunden, dessen Anteil am Gesamtumsatz größer 10 Prozent betrug, und zwar 10,1 Prozent.

Informationen über Produkte und Dienstleistungen • Im laufenden Geschäftsjahr wurden die Reportingstrukturen überarbeitet, daher werden die Angaben nach IFRS 8.32 erst ab dem Geschäftsjahr 2013 erstellt. Die Umsatzerlöse mit externen Kunden für die Gruppen vergleichbarer Produkte und Dienstleistungen entwickelten sich wie folgt:

in T €	2013
ITK-Produkte	319.389
Outsourcing und Consulting	136.336
Umsatzerlöse	455.724

39 Aktienoptionsprogramme

Seit 1999 hat QSC insgesamt sieben Aktienoptionspläne aufgelegt, die die Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen im Nennbetrag von jeweils € 0,01 an Mitarbeiter und (mit Zustimmung des Aufsichtsrats) an Vorstandsmitglieder, Berater und Lieferanten vorsehen. Die Teilnehmer der Programme erhalten das Recht, Wandelschuldverschreibungen gegen Zahlung des Nennbetrags von € 0,01 zu zeichnen und 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 vier bis acht Jahren und unterliegen einer gestaffelten Sperrfrist von bis zu vier Jahren. Das Wandlungsrecht im Rahmen des AOP2006 darf nur ausgeübt werden, wenn mindestens eine der nachfolgenden Bedingungen erfüllt ist: entweder hat sich der Börsenpreis der Aktie zwischen der Zeichnung der Wandelschuldverschreibung und der Ausübung des Wandlungsrechts relativ gesehen besser entwickelt als der Vergleichsindex TecDAX, oder der Börsenpreis der Aktie ist zwischen der Zeichnung der Wandelschuldverschreibung und der Ausübung des Wandlungsrechts um mindestens 10 Prozent gestiegen.

Die Hauptversammlung von QSC hat am 16. Mai 2013 dem Aktienoptionsprogramm 2012 (AOP2012) zugestimmt, das die Ausgabe von bis zu 5.000.000 Wandelschuldverschreibungen im Nennbetrag von jeweils € 0,01 an Mitarbeiter und (mit Zustimmung des Aufsichtsrats) an Vorstandsmitglieder vorsieht. Bezugsberechtigte sind alle Arbeitnehmer von QSC, die sich zum 1. Dezember 2012 in einem ungekündigten Beschäftigungsverhältnis befunden haben. Die Zeichnungsfrist begann im März 2013 und endet spätestens am 15. Mai 2017. Die Wandelschuldverschreibungen

haben eine Laufzeit von vier bis acht Jahren. Das Wandlungsrecht darf – frühestens nach Ablauf einer Wartefrist von 4 Jahren – nur ausgeübt werden, wenn mindestens eine der folgenden zwei Bedingungen erfüllt ist: entweder der Aktienkurs ist mindestens 20 Prozent höher als der Wandlungspreis oder die Aktie hat sich relativ besser entwickelt als der TecDAX.

Für die Wandelschuldverschreibungen der AOP2000, 2000A, 2001 und 2002 wurden auf der Basis von IFRS 2 keine Personalkosten erfasst. Die Optionswerte für die Wandelschuldverschreibungen des AOP2006 und AOP2012 wurden zum Gewährungszeitpunkt mithilfe des Black-Scholes-Optionspreis-Modells unter Verwendung der folgenden Annahmen berechnet:

	2013	2012
AOP2006		
Durchschnittliche erwartete Laufzeit AOP2006	8 Jahre	8 Jahre
Dividendenrendite	2,09 %	4,21 %
Durchschnittlicher risikofreier Anlagenszins	1,60 %	0,98 %
Volatilität (3 Jahre)	40,22 %	50,54 %
Durchschnittlicher Optionswert in €	-	-
Optionswert für die in der Periode gewährten Wandelschuldverschreibungen in €	-	-

	2013
AOP2012	
Durchschnittliche erwartete Laufzeit AOP2012	8 Jahre
Dividendenrendite	2,09 %
Durchschnittlicher risikofreier Anlagenszins	1,60 %
Volatilität (3 Jahre)	40,22 %
Durchschnittlicher Optionswert in €	1,52
Optionswert für die in der Periode gewährten Wandelschuldverschreibungen in €	1.549.283

Im Jahr 2013 sind nur Zeichnungen von Wandelschuldverschreibungen unter dem AOP2012 erfolgt. Die Ermittlung der Volatilität erfolgte auf der Basis der täglichen Schlusskurse über einen historischen Zeitraum von drei Jahren.

Die zum 31. Dezember 2012 und 2013 ausstehenden Wandelschuldverschreibungen aller Programme verteilen sich wie folgt:

	Anzahl der Wandelschuld- verschreibungen	Gewichteter Ausübungspreis in €
Ausstehend zum 31. Dezember 2011	1.495.004	2,79
2012 neu ausgegeben	-	-
2012 verfallen	-169.510	4,85
2012 ausgeübt	-50.275	1,17
Ausstehend zum 31. Dezember 2012	1.275.219	2,58
in 2013 neu ausgegeben	1.019.000	2,85
2013 verfallen	-17.168	2,70
2013 ausgeübt	-380.248	1,82
Ausstehend zum 31. Dezember 2013	1.896.803	2,88

Die Bandbreite für die Ausübungspreise der ausstehenden 1.896.803 Wandelschuldverschreibungen liegt zwischen € 1,17 und € 5,58, und die Restzeit zur Ausübung reicht von unmittelbar ausübbar bis zum 30. Dezember 2021. 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 2021.

Zum Bilanzstichtag waren von den ausstehenden Wandelschuldverschreibungen 885.803 ausübbar, die verbleibenden Wandelschuldverschreibungen unterlagen den festgelegten Sperrfristen. Im Geschäftsjahr betrug der Aufwand aus der nicht zahlungswirksamen aktienbasierten Vergütung T € 434 (2012: T € 438).

40 Geschäftsbeziehungen mit nahe stehenden Unternehmen und Personen

Im Jahr 2013 unterhielt QSC Geschäftsbeziehungen mit Gesellschaften, bei denen Mitglieder des Managements und Aufsichtsrats Gesellschafter sind. Als nahe stehende Personen im Sinne von IAS 24 gelten Personen und Unternehmen, wenn eine der Parteien über die Möglichkeit verfügt, die andere Partei zu beherrschen oder einen maßgeblichen Einfluss auszuüben. Alle Verträge mit diesen Gesellschaften unterliegen der Zustimmungspflicht des Aufsichtsrats und erfolgen zu marktüblichen Konditionen.

in T €	Umsatzerlöse	Aufwendungen	Erhaltene Zahlungen	Geleistete Zahlungen
Geschäftsjahr 2013				
IN-telegence GmbH	947	39	1.137	35
Teleport Köln GmbH	31	4	34	5
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	208	-	231
Geschäftsjahr 2012				
IN-telegence GmbH	916	38	1.132	45
Teleport Köln GmbH	33	5	42	6
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	219	-	260

in T €	Forderungen	Schulden
Zum 31.12.2013		
IN-telegence GmbH	83	4
Teleport Köln GmbH	6	-
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	17
Zum 31.12.2012		
IN-telegence GmbH	96	-
Teleport Köln GmbH	3	-
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	-

Die IN-telegence GmbH ist ein Anbieter von Mehrwertdiensten im Telekommunikationsbereich und nimmt im Wesentlichen Netzwerkdienstleistungen von QSC in Anspruch. In geringem Umfang nehmen Tochtergesellschaften der QSC AG auch diese Mehrwertdienste der IN-telegence in Anspruch. Die Teleport Köln GmbH unterstützt QSC bei der Installation von Endkundenanschlüssen und nimmt Telekommunikationsdienstleistungen von QSC in Anspruch. Die QS Communication Verwaltungs Service GmbH berät QSC im Produktmanagement von Sprachprodukten. Nähere Informationen zu den Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats sind im Anhang unter Nr. 48 und 51 sowie im Vergütungsbericht enthalten.

41 Latente Steuern

Für die Berechnung der latenten Steuern verwendete QSC unverändert zum Vorjahr einen Gesamtsteuersatz von 32,21 Prozent. Der latente Steueraufwand und -ertrag für die Periode und die Zuordnung der temporären Differenzen stellt sich wie folgt dar:

in T €	Aktiv	Passiv	Aktiv	Passiv	Konzern-Gewinn- und Verlust-Rechnung	
	2013		2012		2013	2012
Aktive und passive latente Steuern						
Immaterielle Vermögenswerte	130	14.733	-	14.693	153	1.768
Sachanlagen	2.633	9.510	2.118	12.228	3.167	506
Sonstige Vermögenswerte	100	12	282	13	14	280
Forderungen Verbundbereich	-	-	2	2	-	-
Sonstige Forderungen	-	3.135	-	3.575	442	-865
Vorräte	1.506	-	925	-	582	-1.255
Rechnungsabgrenzung	850	699	948	863	67	-698
Pensionsrückstellungen und sonstige Rückstellungen	1.334	92	1.317	235	17	473
Sonstige Schulden	1.833	107	2.861	177	-1.013	1.724
Summe der latenten Steuern auf temporäre Differenzen	8.386	28.288	8.453	31.786	3.429	1.933
Summe der latenten Steuern auf Verlustvorträge	30.532	-	28.566	-	1.966	-
Summe der latenten Steuern vor Saldierung	38.918	28.288	37.019	31.786		
Saldierung	-24.376	-24.376	-26.480	-26.480		
Summe der latenten Steuern	14.542	3.912	10.539	5.306		

Die temporären Unterschiede im Zusammenhang mit Anteilen an Tochterunternehmen, für die keine latenten Steuerschulden bilanziert sind, betragen 2013 T € 19.473 (2012: T € 23.340).

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

in T €	2013	2012
Überleitungsrechnung		
Ergebnis vor Steuern	22.672	20.719
Steuersatz	32,21 %	32,21 %
Erwarteter Steueraufwand	7.302	6.673
Steuerliche Auswirkungen von		
Veränderung der Wertberichtigung latenter Steuern auf Verlustvorträge	-8.766	-5.036
nicht abziehbaren Betriebsausgaben	557	444
steuerfreien Erträgen	-	-530
periodenfremdem Aufwand (Ertrag)	-132	220
Steuersatzänderung	-	22
Sonstigem	99	-95
Übergeleiteter Steueraufwand	-940	1.698

Der übergeleitete Steuerertrag setzt sich zusammen aus T € 4.475 laufendem Aufwand für Steuern vom Einkommen und Ertrag (davon T € -132 für Vorjahre) sowie T € 5.415 latentem Steuerertrag. Im Geschäftsjahr 2013 wurde ein Steueraufwand in Höhe von T € 20 im Zusammenhang mit der Erfassung von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten direkt im Eigenkapital erfasst.

Zum 31. Dezember 2013 beliefen sich die körperschaftsteuerlichen Verlustvorträge auf 374 Millionen Euro (2012: 395 Millionen Euro unter Berücksichtigung einer im Jahr 2013 abgeschlossen steuerlichen Außenprüfung für die Jahre 2004 bis 2009) und die gewerbsteuerlichen Verlustvorträge auf 368 Millionen Euro (2012: 389 Millionen Euro unter Berücksichtigung einer im Jahr 2013 abgeschlossen steuerlichen Außenprüfung für die Jahre 2004 bis 2009). Diese steuerlichen Verluste können grundsätzlich unbegrenzt mit den künftigen zu versteuernden Ergebnissen der Unternehmen, in denen aktive latente Steuern auf Verlustvorträge in Höhe von 30,5 Millionen Euro (2012: 28,6 Millionen Euro) angesetzt sind, genutzt werden. Bei Ansatz und Bewertung der aktiven latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge wird davon ausgegangen, dass mittelfristig steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 95 Millionen Euro genutzt werden können. Die langfristige Unternehmensplanung sieht vor, dass nachhaltig steuerliche Gewinne erzielt werden; jedoch wurden aufgrund der Verlusthistorie und der aus der Transformationsphase der Unternehmensgruppe herrührenden Planungsunsicherheiten nur diejenigen steuerlichen Gewinne berücksichtigt, die für einen absehbaren Zeitraum von 3 Jahren erwartet werden. Für noch nicht genutzte körperschaftsteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 279 Millionen Euro bzw. noch nicht genutzte gewerbsteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 273 Millionen Euro wurde in der Bilanz kein latenter Steueranspruch angesetzt.

42 Rechtsstreitigkeiten

Im durch 30 ehemalige Minderheitsaktionäre der Broadnet AG geführten Spruchverfahren hat das Landgericht Hamburg am 20. September 2013 beschlossen, dass QSC für jede Aktie abfindungsberechtigter Aktionäre der ehemaligen Broadnet AG (insgesamt 999.359 Stück) eine bare Zuzahlung in Höhe von € 0,96 leisten muss. Die bare Zuzahlung ist ab dem 31. Dezember 2007 mit 2 Prozentpunkten über Basiszins bzw. ab dem 1. September 2009 mit 5 Prozentpunkten über Basiszins zu verzinsen. Die Kosten des Verfahrens trägt QSC. Die Summe der baren Zuzahlung beträgt T € 959 zzgl. Zinsen und entspricht damit den von QSC gebildeten Rückstellungen. Gegen diesen Beschluss haben drei Antragsteller das Rechtsmittel der sofortigen Beschwerde beim Oberlandesgericht Hamburg erhoben. Der Beschluss des Landgerichts Hamburg ist daher nicht rechtskräftig.

Alle Minderheitsaktionäre der Broadnet AG hatten im Zuge der Verschmelzung der Broadnet AG auf QSC für 11 Broadnet-Aktien 12 QSC-Aktien erhalten. Dies entspricht einem Umtauschverhältnis von 1 Broadnet-Aktie zu 1,0908 QSC-Aktien. Die Antragsteller verlangen in Ergänzung zu den erhaltenen Aktien eine bare Zuzahlung und waren damit nun in erster Instanz erfolgreich. Sollte rechtskräftig eine bare Zuzahlung angeordnet werden, so wäre diese allen ehemaligen Minderheitsaktionären der Broadnet AG zu gewähren, die zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Verschmelzung Broadnet-Aktien hielten. Für das Verfahren ist eine Rückstellung gebildet worden.

Vor dem Landgericht Köln wurde Klage gegen QSC erhoben. Das klagende Unternehmen begehrte Zahlung von T € 2.271 zzgl. Zinsen.

Auf der Grundlage eines Zusammenschaltungsvertrags wurden Verkehre zu sogenannten Mehrwertdiensternummern (z. B. 0900, 01805) aus dem Netz der QSC in das Netz des klagenden Unternehmens übergeben. Nach Auffassung des Klägers erfolgte durch QSC eine vertragswidrige Verkehrsführung mit falscher Übergabe der Verbindungen, da Verkehre zu Mehrwertdiensternummern ursprungsnah zu übergeben seien. QSC habe diese Voraussetzung nicht erfüllt. Wegen des falschen Routings sei im Ergebnis zugunsten von QSC eine falsche Tarifzone abgerechnet worden. Je nach Produkt habe entweder QSC mit einer zu teuren Tarifzone abgerechnet oder aber der Kläger habe bei der eigenen Abrechnung zu hohe Abschläge von seiner Forderung erteilt. Diese Beträge machten insgesamt die Klageforderung aus.

Die Parteien haben am 30. September 2013 einen gerichtlichen Vergleich geschlossen. Hiernach verpflichtet sich QSC, an das klagende Unternehmen T € 909, also 40 Prozent der Klagesumme, zu zahlen. Von den Kosten des Rechtsstreits und des Vergleichs tragen die Parteien jeweils 50 Prozent. Das Verfahren ist damit beendet. Die für die Hauptforderung gebildete Rückstellung wurde aufgelöst. Daraus resultiert ein Ertrag in Höhe von T € 1.357.

Vor dem Landgericht Köln, Kammer für Handelssachen, wurde Klage gegen die Broadnet Services erhoben. Der Kläger begehrte eine Zahlung von T € 1.812 zzgl. Zinsen.

Broadnet Services und der Kläger hatten eine Zusatzvereinbarung zum zwischen den Parteien bestehenden Zusammenschaltungsvertrag geschlossen, nach der sich Broadnet Services verpflichtete, Telefonminuten, die vom Kläger in das Netz der Broadnet Services terminiert wurden, in bestimmten Gebieten so abzurechnen, als ob in diesen Gebieten zwischen den Parteien

eine physikalische Zusammenschaltung bestünde, wodurch dem Kläger Kostenvorteile entstanden. Im engen zeitlichen Zusammenhang mit dem Inkrafttreten der Vereinbarung sank das mit dem Kläger abzurechnende Verkehrsaufkommen rapide, da Broadnet Services mit QSC einen Großkunden verlor. QSC und ihr neuer Netzbetreiber verlangten von Broadnet Services die Portierung der bis dato im Auftrag von QSC im Netz der Broadnet Services geschalteten Rufnummern in das Netz des neuen Netzbetreibers. Broadnet Services sah sich verpflichtet, dieser Portierung zuzustimmen. Nach Angaben des Klägers wurde ein Großteil des Verkehrs, der nach der Zusatzvereinbarung mit Broadnet Services zu einer günstigen Tarifierung abzurechnen gewesen wäre, wenn er noch in das Netz von Broadnet Services vom Kläger terminiert worden wäre, in das Netz des anderen Netzbetreibers zu teureren Bedingungen terminiert. Der Kläger war der Auffassung, dass Broadnet Services die Portierung aufgrund der Zusatzvereinbarung hätte verhindern müssen, und verlangte die Erstattung der Differenz zwischen den beiden Preisen. Nachdem das Landgericht Köln die Klage mit Urteil vom 6. Juni 2013 abgewiesen hatte, hatte der Kläger fristgerecht am 5. Juli 2013 Berufung beim Oberlandesgericht Köln eingelegt. Die Parteien haben daraufhin am 19. Dezember 2013 einen gerichtlichen Vergleich geschlossen. Hiernach verpflichtet sich Broadnet Services, an den Kläger T € 550, also ca. 30 Prozent der Klagesumme, zu zahlen. Von den Kosten des Rechtsstreits und des Vergleichs trägt Broadnet Services 30 Prozent. Das Verfahren ist damit beendet. Die für die Hauptforderung gebildete Rückstellung wurde aufgelöst. Daraus resultiert ein Ertrag in Höhe von T € 617.

Vor dem Landgericht Köln wurde Klage gegen Broadnet Services und 010090 erhoben. Der Kläger begehrte Zahlung von insgesamt T € 2.563 (hiervon entfiel ein Betrag in Höhe von T € 1.624 auf Broadnet Services und ein Betrag in Höhe von T € 939 auf 010090) zzgl. Zinsen. Der Kläger behauptete, dass sowohl Broadnet Services als auch 010090 mit dem Kläger geführte Verhandlungen über den physikalischen Ausbau von Zusammenschaltungspunkten zwischen den Telekommunikationsnetzen der Broadnet Services bzw. der 010090 einerseits und dem Kläger andererseits treuwidrig abgebrochen hätten. Mit der Klage verlangte der Kläger, so gestellt zu werden, als seien die Verhandlungen erfolgreich abgeschlossen worden. Das Landgericht Köln hat die Klage mit Urteil vom 26. September 2013 abgewiesen. Da der Kläger keine Berufung eingelegt hat, ist das Urteil rechtskräftig. Es waren keine Rückstellungen gebildet worden.

Im Spruchverfahren vor dem Landgericht Hamburg im Anschluss an den Squeeze-out der Minderheitsaktionäre der ursprünglichen INFO Gesellschaft für Informationssysteme Aktiengesellschaft (Amtsgericht Hamburg, HRB 36067, nachfolgend „Alte INFO AG“) im Rahmen der Verschmelzung der Alten INFO AG auf die INFO Gesellschaft für Informationssysteme Holding Aktiengesellschaft (vormals IP Partner AG, nach der Verschmelzung umfirmiert in INFO Gesellschaft für Informationssysteme Aktiengesellschaft, inzwischen verschmolzen auf QSC AG) („INFO AG“), in dem die (insgesamt 45) Antragsteller eine Erhöhung der von der INFO AG an sie gezahlten Barabfindung (€ 18,86 je Stückaktie der Alten INFO AG) in größtenteils nicht spezifizierter Höhe forderten, hat das Landgericht Hamburg die Anträge der Antragsteller mit Beschluss vom 3. Februar 2014 zurückgewiesen. Der Beschluss ist noch nicht rechtskräftig. Die Antragsteller haben

die Möglichkeit, hiergegen binnen eines Monats nach Zustellung des Beschlusses Beschwerde beim OLG Hamburg einzulegen. Sollte in einem eventuellen Beschwerdeverfahren rechtskräftig festgestellt werden, dass die Barabfindung erhöht werden muss, beträfe dies alle ehemaligen Minderheitsaktionäre der Alten INFO AG (307.943 Aktien).

Die Barabfindung wurde von der INFO AG auf der Grundlage einer durch IVA VALUATION & ADVISORY AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, erstellten gutachtlichen Stellungnahme zum Unternehmenswert festgelegt. Der vom Landgericht Hamburg ausgewählte und bestellte sachverständige Prüfer PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, hat die Angemessenheit der Barabfindung bestätigt.

Im Zusammenhang mit dem anhängigen Spruchverfahren wurde nur eine Rückstellung für die Gerichtskosten und bisher absehbare Nebenkosten des Rechtsstreits gebildet.

43 Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Verpflichtungen aus Operating-Leasing-Verträgen • Der Konzern hat verschiedene langfristige Operating-Leasing-Vereinbarungen im Wesentlichen für Technik- und Büroräume, Glasfaserleitungen, PCs und Fuhrpark als Leasingnehmer abgeschlossen. Es werden grundsätzlich Teilamortisationsverträge ohne Kaufoption mit einer durchschnittlichen Laufzeit der Mietverträge von zwei bis fünf Jahren abgeschlossen. Eine Weitervermietung an Kunden erfolgt nicht. Zum 31. Dezember bestanden folgende künftige Mindestleasingzahlungsverpflichtungen aufgrund von unkündbaren Operating-Leasing-Verträgen.

in T €	2013	2012
bis 1 Jahr	22.420	33.735
1 bis 5 Jahre	49.095	33.330
über 5 Jahre	13.645	17.640
Operating-Leasing-Verträge	85.160	84.705

Im Geschäftsjahr 2013 erfasste QSC Aufwendungen aus Operating-Leasing-Verhältnissen in Höhe von T € 3.644 (2012: T € 3.697), die unter den Kosten der umgesetzten Leistungen ausgewiesen werden. Die Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing-Verträgen betragen zum Bilanzstichtag T € 0 (2012: T € 0).

Rechte aus Operating-Leasing-Verhältnissen – Konzern als Leasinggeber • Dem Operating-Leasing ähnliche Komponenten werden mit Kunden im Wesentlichen für Mieten für Rechenzentrumsfläche, Plattenspeicher und gemeinsam genutzte Hardwareressourcen vereinbart. Es werden grundsätzlich Teilamortisationsverträge ohne Kaufoption mit einer durchschnittlichen Laufzeit der Mietverträge von drei bis fünf Jahren abgeschlossen. Der Konzern erhält folgende künftige Mindestleasingzahlungen aufgrund von unkündbaren Komponenten aus Operating-Leasing-Vereinbarungen:

in T €	2013	2012
bis 1 Jahr	15.746	17.286
1 bis 5 Jahre	22.928	17.836
über 5 Jahre	234	-
Operating-Leasing-Verträge	38.908	35.122

Bei der Bewertung der künftigen Mindestleasingzahlungen sind die 20 größten Kunden berücksichtigt, für die zum Zeitpunkt der Berichterstattung bereits Leistungen erbracht wurden und deren Zahlungen zum Bilanzstichtag bereits vertraglich zugesichert waren. Im Jahr 2013 wurden T € 21.552 (2012: T € 21.851) als Mietzahlungen in den Umsatzerlösen erfasst.

Rechte aus Finanzierungsleasingverhältnissen – Konzern als Leasinggeber • Unter Anwendung der Vorschriften des IFRIC 4 tritt der Konzern bei speziellen Mehrkomponentenverträgen als Leasinggeber auf. Die künftigen Mindestleasingzahlungen der Kunden aus Finanzierungsleasingverhältnissen können auf deren Barwert wie folgt übergeleitet werden:

in T €	2014	2015–2018	ab 2019	Gesamt
zukünftig zu erhaltende				
Mindestleasingzahlungen				
Leasingzahlungen	3.145	5.156	-	8.301
Abzinsungsbeträge	-215	-2,18	-	-433
Barwerte	2.930	4.938	-	7.868

Im Jahr 2013 wurden T € 3.044 (2012: T € 4.071) als Mietzahlungen erfasst.

Verpflichtungen aus Finanzierungs- und Mietkaufverträgen • QSC hat Finanzierungsverträge und Mietkaufverträge sowie Finanzierungsleasingverhältnisse als Leasingnehmer 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 €	2013	2012
Finanzierungs- und Mietkaufverträge		
bis 1 Jahr	5.836	4.629
1 bis 5 Jahre	9.127	7.134
> 5 Jahre	76	381
Summe Zahlungsverpflichtungen	15.039	12.144
abzüglich Zinsanteil	-674	-797
Barwert der Zahlungsverpflichtungen	14.365	11.347

Die Verpflichtungen werden entsprechend ihrer Fälligkeit unter den kurz- und langfristigen Schulden ausgewiesen.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen • Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen betragen T € 12.051 (2012: T € 2.000). Dabei handelt es sich um Verpflichtungen, die im Jahr 2014 fällig sind in Höhe von T € 7.784 und Verpflichtungen, die in den Jahren 2015 bis 2018 fällig sind in Höhe von T € 5.939. Ein Betrag von T € 975 ist nach dem Jahr 2018 fällig. Das Bestellobligo für zukünftige Investitionen belief sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf T € 2.647 (2012: T € 1.547) und betrifft im Wesentlichen Bestellungen für das Sachanlagevermögen.

Bürgschaften • Zum 31. Dezember 2013 bestanden keine Bürgschaftsverpflichtungen.

44 Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements

Im Zuge der geschäftlichen Aktivitäten ist QSC einer Reihe von Finanzrisiken ausgesetzt, die untrennbar mit dem unternehmerischen Handeln verbunden sind. QSC begegnet diesen Risiken mit einem umfassenden Risikomanagementsystem, das integraler Bestandteil der Geschäftsprozesse und Unternehmensentscheidungen ist. Wesentliche Bestandteile dieses Systems sind ein konzernweiter Planungs- und Controllingprozess, konzernweite Richtlinien und Berichtssysteme sowie eine konzernweite Risikoberichterstattung. Die Grundsätze der Finanzpolitik werden jährlich vom Vorstand festgelegt und vom Risikomanagement überwacht. Weitere Informationen zum Risikomanagement befinden sich im Konzernlagebericht.

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 2013 und 2012 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 2013 73 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 €
2013	+ 100	-143
2013	- 100	143
2012	+ 100	-288
2012	- 100	288

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 unter Nr. 18 ausgewiesenen Buchwert der Forderungen begrenzt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr bestanden keine wesentlichen Konzentrationen von Ausfallrisiken. Hinsichtlich der nicht wertberichtigten Forderungen geht QSC davon aus, dass diese realisierbar sind.

Bei der Anlage der finanziellen Vermögenswerte unterliegt QSC ebenfalls einem Kreditrisiko bei Ausfall des Kontrahenten. Dieses entspricht maximal dem Buchwert dieser Instrumente. QSC verfolgt daher eine sehr konservative Anlagepolitik und beschränkte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf die Geldanlage in Wertpapiere erstklassiger Bonität.

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

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 €	2013	2012
Kapitalsteuerung		
Schulden aus Finanzierungs- und Finanzierungsleasingverträgen	-14.365	-11.347
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-85.565	-79.168
Verzinsliches Fremdkapital	-99.930	-90.515
Zuzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	58.716	34.820
Zuzüglich zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte	343	343
Nettoverschuldung	-40.871	-55.352
Eigenkapital	193.865	180.236
Bilanzsumme	392.027	387.128
Eigenkapitalquote	49 %	47 %

Die in den Darlehensverträgen festgelegten Kennzahlen wurden zum Bilanzstichtag alle eingehalten. Es handelt sich hierbei um finanzielle Kennzahlen zum Eigenkapital und zum Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibung.

45 Finanzinstrumente

Die nachfolgende Tabelle zeigt Buchwerte und beizulegende Zeitwerte sämtlicher im Konzernabschluss erfassten Finanzinstrumente mit Ausnahme der Wandelschuldverschreibungen aus den Aktienoptionsprogrammen.

in T €	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwerte		Beizulegender Zeitwert	
		2013	2012	2013	2012
Klassen von Finanzinstrumenten					
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	ACAC	58.716	34.820	58.716	34.820
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AFS	343	343	343	343
Langfristige Forderungen aus Mehrkomponentenverträgen	ACAC	5.066	3.981	5.282	4.356
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	ACAC	157	544	157	544
Kurzfristige Forderungen aus Fertigungsaufträgen	ACAC	509	1.571	509	1.571
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	ACAC	52.030	62.243	52.030	62.243
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	58.002	52.452	58.002	52.452
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	85.565	79.168	85.565	79.168
Schulden aus Finanzierungs- und Finanzierungsleasingverträgen	FLAC	14.365	11.347	14.556	10.951
Sonstige kurz- und langfristige Schulden	FLAC	18.491	16.456	18.491	16.456
Aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:					
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten	ACAC	116.478	103.159	116.694	103.534
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AFS	343	343	343	343
Finanzielle Schulden zu fortgeführten Anschaffungskosten	FLAC	176.423	159.423	176.614	159.027

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 zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte wurde anhand von Marktpreisen (Stufe 1 gemäß IFRS 13.76) ermittelt. Für die Ermittlung des Zeitwerts der Forderungen aus Mehrkomponentenverträgen wurden die erwarteten langfristigen Zahlungen mit dem Zinssatz für dreijährige Industrieanleihen (Stufe 3 gem. IFRS 13.81) abgezinst.

in T €	aus Zinsen, Dividenden	aus der Folgebewertung		Nettoergebnis	
		Wertberichtigung	zu Fair Value	2013	2012
Assets carried at Amortised Cost (ACAC)	762	-64	-	698	-2.348
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)	-	-	-	-	2
Financial Liabilities measured at Amortised Cost (FLAC)	-3.978	-	-	-3.978	-4.662
Nettoergebnisse nach Bewertungskategorien	-3.216	-64	-	-3.280	-7.008

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

46 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 12. Mai 2012 bzw. ab deren Geltung in der Fassung vom 13. Mai 2013 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.

47 Honorare Wirtschaftsprüfer

Für die Dienstleistungen des Abschlussprüfers des Konzernabschlusses wurden im Geschäftsjahr 2013 als Aufwand für die Abschlussprüfung T € 341 (2012: T € 322), für sonstige Dienstleistungen T € 95 (2012: T € 0) und für sonstige Bestätigungsleistungen T € 34 (2012: T € 25) berechnet.

48 Vergütung Vorstand

Die Gesamtvergütung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2013 belief sich auf T € 1.726 im Vergleich zu T € 1.061 im Vorjahr. Diese teilt sich auf in fixe Vergütung in Höhe von T € 887 (2012: T € 1.063), variable Vergütung von T € 790 (2012: T € -59) und Nebeneleistungen T € 49 (2012: T € 57). Für das Geschäftsjahr 2013 wurden – wie im Vorjahr – keine nicht unmittelbar auszahlungswirksamen Vergütungsbestandteile gewährt. Für das Vorjahr 2012 hatte kein Anspruch

auf eine variable Vergütung bestanden, da das Jahresziel 2012 nicht erreicht wurde. Die variablen Gehaltsbestandteile 2012 in Höhe von T € -59 betreffen die Erträge aus der Auflösung der Tantieme-Rückstellung für das Geschäftsjahr 2011.

Den Vorstandsmitgliedern Stefan Freyer und Henning Reinecke wurde für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Vorstandsmandats aufgrund eines wirksamen Widerrufs der Bestellung durch die Gesellschaft innerhalb der ersten beiden Dienstvertragsjahre eine Abfindung von jeweils T € 400 zugesagt; die Abfindung reduziert sich im dritten Dienstvertragsjahr um jeweils 1/12 pro Monat, in dem das Dienstverhältnis im dritten Vertragsjahr noch bestanden hat. Im Fall der außerordentlichen Kündigung des Dienstverhältnisses wegen Vorliegens eines wichtigen Grundes (§ 626 BGB) besteht kein Anspruch auf Abfindungszahlung. Bei einer einvernehmlichen Beendigung der Vorstandstätigkeit ohne wichtigen Grund darf der Gesamtwert der von der Gesellschaft im Rahmen einer solchen Vereinbarung zugesagten Leistungen den Betrag von T € 400 nicht überschreiten.

Weiterhin verfügt das Vorstandsmitglied Stefan Freyer über eine unmittelbare Pensionszusage, die ihm bereits im Geschäftsjahr 1997 durch eine Vorgängergesellschaft der INFO Gesellschaft für Informationssysteme Aktiengesellschaft erteilt wurde; diese Pensionszusage behält auch nach der im Geschäftsjahr 2013 erfolgten Verschmelzung der INFO AG auf die QSC AG weiterhin seine Gültigkeit. Gemäß dieser Pensionszusage hat Herr Freyer Anspruch auf Alters-, Invaliden- und Hinterbliebenenversorgung ab dem 60. Lebensjahr. Der versicherungsmathematische Barwert der Pensionsverpflichtung beträgt zum 31. Dezember 2013 T € 64 vor Verrechnung eines Aktivwerts für eine Rückdeckungsversicherung in Höhe von T € 16. Im Geschäftsjahr 2013 wurde in diesem Zusammenhang ein Personalaufwand von T € 2 erfasst.

Herrn Dr. Bernd Schlobohm wurde im Jahr 1997 eine unmittelbare Versorgungszusage auf Alters-, Berufsunfähigkeits- und Witwenrente erteilt. Die Verpflichtung betrifft während seiner Vorstandstätigkeit erworbene Ansprüche zum Bilanzstichtag und beträgt T € 1.172 vor Verrechnung mit dem Anspruch aus einer Rückdeckungsversicherung in Höhe von T € 722. Der im Konzernabschluss erfasste Aufwand beträgt T € 161 (2012: T € 193).

49 Risiken

Die Risiken werden ausführlich im Risikobericht im Konzernlagebericht erläutert.

50 Gewinnverwendungsvorschlag

Der Vorstand hat beschlossen, der Hauptversammlung die Zahlung einer Dividende in Höhe von € 0,10 je Aktie vorzuschlagen.

51 Organe

Vorstand • Mitglieder des Vorstands im Geschäftsjahr 2013 waren:

Vorstandsmitglied	
Jürgen Hermann	Vorstandsvorsitzender seit 30. Mai 2013
Barbara Stolz	Finanzvorstand seit 1. Juni 2013
Stefan Freyer	Vorstand für den Betrieb, das ITK-Lösungsgeschäft sowie die IT-Beratung seit 1. September 2013
Henning Reineke	Vorstand für den Vertrieb sowie die marktorientierte Weiterentwicklung des gesamten ITK-Angebots seit 1. September 2013
Dr. Bernd Schlobohm	Vorstandsvorsitzender bis 29. Mai 2013
Arnold Stender	Vorstandsmitglied bis 31. August 2013

Aufsichtsrat • Mitglieder des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2013 waren:

Aufsichtsratsmitglied	
Dr. Bernd Schlobohm	Unternehmer, Vorsitzender, seit 29. Mai 2013
Dr. Frank Zurlino	Geschäftsführender Partner bei Horn & Company, stellvertretender Vorsitzender, seit 29. Mai 2013
Ina Schlie	Leiterin Konzernsteuerabteilung der SAP AG
Gerd Eickers	Kaufmann
Anne-Dore Ahlers	Teamleiterin SAP HCM im Bereich SAP Applications, Arbeitnehmervertretung, seit 29. Mai 2013
Cora Hödl	Abteilungsleiterin TK Sprachdienste im Bereich TK Technology, Arbeitnehmervertretung, seit 29. Mai 2013
Herbert Brenke	Telekommunikationsberater, Vorsitzender bis 29. Mai 2013
David Ruberg	Chief Executive Officer Interxion N.V., bis 29. Mai 2013
Klaus-Theo Ernst	Projektmanager, Arbeitnehmervertretung, bis 29. Mai 2013
Jörg Mügge	Leiter Prozesse und Projekte, Arbeitnehmervertretung, bis 29. Mai 2013

Die Amtszeit des Aufsichtsrats endet mit der Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlastung des Geschäftsjahres 2017 entscheidet.

Köln, 19. März 2014

QSC AG
Der Vorstand



Jürgen Hermann
Vorstandsvorsitzender



Barbara Stolz



Stefan Freyer



Henning Reinecke

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, 19. März 2014

QSC AG
Der Vorstand



Jürgen Hermann
Vorstandsvorsitzender



Barbara Stolz



Stefan Freyer



Henning Reinecke

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der QSC AG, Köln, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung, Konzern-Bilanz, Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals, Konzern-Gesamtergebnisrechnung und Konzernanhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

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

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

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

Köln, den 20. März 2014

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Pütz	Gall
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

Glossar

24/7 • Betrieb bzw. Verfügbarkeit an 24 Stunden pro Tag, 7 Tage die Woche.

ADSL • Asymmetric Digital Subscriber Line. Übertragung digitaler Daten über die Kupferdraht-Telefonleitung mit einer „asymmetrischen“ Übertragungskapazität.

ADSL2+ • Weiterentwicklung der ADSL-Technik, die Datenraten und Reichweite einer ADSL-Verbindung verbessert.

BITKOM • Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e. V.; Branchenverband der deutschen ITK-Branche.

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.

Carrier • Telefongesellschaft bzw. Netzbetreiber.

Cloud-Computing • Die Bereitstellung von IT-Infrastrukturen (z. B. Datenspeicher, Rechenkapazität) und fertiger Software über Netzwerke. Angebot und Nutzung dieses „Rechnen in der Wolke“ erfolgt ausschließlich über definierte technische Schnittstellen und Protokolle.

Collaboration • Zusammenarbeit mehrerer Personen oder Gruppen.

Compliance • Einhaltung von Gesetzen, Richtlinien und selbst auferlegten Kodizes.

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

Hosting • Bereitstellung von IT-Ressourcen in unterschiedlichem Umfang, wobei ein Dienstleister die Hardware bereitstellt (Web-Speicher, Web-Datenbanken oder E-Mailsysteme).

Housing • Unterbringung und Netzanbindung eines Kundenservers im Rechenzentrum ohne Hardwarebereitstellung durch den Dienstleister.

IaaS • Infrastructure-as-a-Service. Bedarfsabhängige Bereitstellung von IT-Infrastruktur wie Rechenleistung oder Speicher mit nutzungsbasierter Abrechnung.

Infrastruktur • Mit Infrastruktur bezeichnet QSC das eigene deutschlandweite Verbundnetz von Datenleitungen verschiedenster Bandbreiten.

IP • Adresse in Computernetzen, basierend auf dem Internet-Protokoll (IP). Sie dient dem Transport von Daten vom Absender zum Empfänger, ähnlich einer Postanschrift.

IP-Telefonie • Telefonieren über Computernetzwerke, die nach Internet-Standards aufgebaut sind, wobei Sprache und Steuerinformationen über das Netzwerk übermittelt werden.

IP-VPN • Internet Protocol Virtual Private Network. Teilnehmer eines privaten (in sich geschlossenen) Netzes können sich an ein anderes Netz anbinden, ohne dass die Netzwerke kompatibel sein müssen.

ITK • Informations- und Telekommunikationstechnologie. Die ITK-Branche umfasst sowohl Informationstechnologie (Hardware, Software und IT-Services) als auch Telekommunikation (Sprach- und Datendienste, Endgeräte und Infrastruktur). Die umfassende Nutzung des Internet-Protokolls führt zu einer wachsenden Konvergenz von IT und TK.

LAN • Local Area Network. Lokales Rechnernetz.

M2M • Machine-to-Machine. Automatisierter Informationsaustausch zwischen Maschinen.

Managed Services • Als Managed Services bezeichnet QSC eine ITK-Gesamtdienstleistung 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 Netzwerks bis hin zur Installation von Telefonanlagen inklusive der Endgeräte.

Microsoft Lync • Instant-Messaging-Anwendung von Microsoft, mit der mehrere Anwender zeitgleich in einem Verlauf Inhalte austauschen können.

NGN • Next Generation Network. Ein NGN bezeichnet ein IP-basiertes Kommunikationsnetz, das alle Dienste aus herkömmlichen Netzen wie Telefon, Mobilfunk und Daten miteinander vereint. Diese Fähigkeit wird als „Konvergenz“ bezeichnet. QSC hat bereits 2005 seine Infrastruktur mit NGN-Komponenten aufgerüstet.

Outsourcing • Übertragung von IT-Aufgaben und -Funktionen an Dritte.

Preselect • Preselect ist die automatisch erfolgende Vorauswahl eines Verbindungsnetzbetreibers zur Abwicklung von Gesprächen. Jeder Netzbetreiber hat einen eigenen Carrier-Selection-Code.

SaaS • Software-as-a-Service. SaaS ist ein Teilbereich des Cloud-Computings. Software und IT-Infrastrukturen werden hierbei bei einem externen Dienstleister betrieben und vom Kunden als Service genutzt. Der Zugriff auf die Software erfolgt zumeist über einen Webbrowser.

TAL • Teilnehmeranschlussleitung. Die TAL ist die Leitung zwischen Ortsvermittlungsstelle (Hauptverteiler) und Netzabschluss beim Teilnehmer. In den meisten Fällen besteht die TAL aus Kupfer und ist somit DSL-fähig. QSC bezieht die TAL zu einem von der Bundesnetzagentur regulierten Preis von der Deutschen Telekom AG.

VPN • Virtual Private Network. In VPN werden räumlich getrennte Standorte eines Unternehmens über ein öffentliches Netz mit einem gesicherten Netzwerk verbunden. Ausschließlich autorisierte Personen können dann so miteinander kommunizieren, als wären sie in einem lokalen Netz.

WiFi • WiFi ist ein Kunstbegriff und bezeichnet sowohl eine Organisation, die Geräte mit Funkschnittstellen zertifiziert, als auch den zugehörigen Markenbegriff. Oft wird der Begriff als Synonym für WLAN benutzt.

WLAN • Wireless LAN. Bezeichnung für ein lokales Funknetz.

Stichwortverzeichnis

A

Aktie	18 ff.
Aktionäre	20 f.
Aufsichtsrat	10 ff., 37 ff., 157 f.
Auftragseingang	57
Ausbildung	49 f.

B

Bilanz	68 f., 92 f., 120 ff.
--------	-----------------------

C

Chancen	75 ff.
Cloud-Computing	30 f., 54, 72
Corporate Governance	37 ff.

D

Direkter Vertrieb	28, 57 f., 64 f., 73
Dividende	20, 74

E

EBIT	63
EBITDA	62 f.
Eigenkapital	68 f., 127 f.
Ergebnis je Aktie	118

F

Forschung und Entwicklung	33 ff.
Free Cashflow	59 f., 74

G

Gewinn-und-Verlust-Rechnung	59 ff., 90, 115 ff.
-----------------------------	---------------------

I

Indirekter Vertrieb	28, 57, 65 f., 74
Innovation	6, 33 ff.
Investitionen	60 f., 74
ITK-Markt	53 f., 71 f.

K

Kapitalflussrechnung	67, 91, 135
Konzernergebnis	63

L

Leistungsindikatoren	32 f., 59 ff.
Liquidität	60, 68

M

Mitarbeiter	49 ff.
-------------	--------

P

Prognosebericht	71 ff.
-----------------	--------

R

Regulierung	55 f., 72, 83
-------------	---------------

S

Schulden	69, 129 f.
Segmentberichterstattung	64 ff., 138 ff.
Strategie	30 f.

T

Transformationsprozess	30 f., 56 ff.
------------------------	---------------

V

Vergütungsbericht	43 ff.
Vorstand	8 f., 37 f., 157

W

Wiederverkäufer	28, 57, 66, 74
-----------------	----------------

Kalender

Hauptversammlung
28. Mai 2014

Quartalsberichte
12. Mai 2014
11. August 2014
10. November 2014

Kontakt

QSC AG
Investor Relations
Mathias-Brüggen-Straße 55
50829 Köln
Telefon +49 221 669 – 8724
Telefax +49 221 669 – 8009
E-Mail invest@qsc.de
Internet www.qsc.de

Zertifizierung



ClimatePartner^o
klimateutral

Druck | ID: 53124-1403-1002

Impressum

Verantwortlich
QSC AG, Köln

Gestaltung
sitzgruppe, Düsseldorf

Fotografie
Kunden-Report:
Kevin Kasper, Steinhagen

Vorstand:
Nils Hendrik Müller, Braunschweig

Druck
das druckhaus, Korschenbroich

