

→ GESCHÄFTSBERICHT 2012

Gesagt.  
Getan.

# Kennzahlen

in Mio. €	2012	2011	2010	2009	2008
Umsatz	481,5	478,1	422,1	420,5	413,3
EBITDA	77,9	79,9	78,1	76,9	67,3
Abschreibungen <sup>1</sup>	53,4	53,7	57,2	67,2	61,2
EBIT	24,6	26,2	20,9	9,7	6,1
Konzernergebnis	19,0	28,0	24,2	5,5	0,8
Ergebnis je Aktie <sup>2</sup> (in Euro)	0,14	0,20	0,18	0,04	0,01
Umsatzrendite (in Prozent)	3,9	5,9	5,7	1,3	0,2
EBITDA-Marge (in Prozent)	16,2	16,7	18,5	18,3	16,3
EBIT-Marge (in Prozent)	5,1	5,5	5,0	2,3	1,5
Eigenkapital <sup>3</sup>	180,2	207,3	184,0	159,7	153,7
Langfristige Schulden <sup>3</sup>	96,0	79,6	7,2	54,2	76,4
Kurzfristige Schulden <sup>3</sup>	110,9	104,4	140,9	97,3	122,4
Bilanzsumme <sup>3</sup>	387,1	391,3	332,2	311,3	352,5
Eigenkapitalquote (in Prozent)	46,6	53,0	55,4	51,3	43,6
Eigenkapitalrendite (in Prozent)	10,5	13,5	13,2	3,4	0,5
Free Cashflow	23,6	41,0	27,7	12,9	-32,3
Liquidität <sup>3</sup>	35,2	24,1	46,6	41,3	49,2
Investitionen	37,9	35,6	29,2	42,2	91,4
Investitionsquote <sup>4</sup> (in Prozent)	7,9	7,4	6,9	10,0	22,1
Schlusskurs Xetra <sup>3</sup> (in Euro)	2,11	2,09	3,30	1,70	1,24
Anzahl der Aktien <sup>3</sup> (in Stück)	137.307.152	137.256.877	137.127.532	136.998.137	136.998.137
Marktkapitalisierung <sup>3</sup>	289,7	286,7	452,5	232,9	169,9
Mitarbeiter <sup>3</sup>	1.485	1.334	608	664	678

Konzernabschluss 2008 bis 2012 nach IFRS

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

<sup>2</sup> unverwässert

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

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

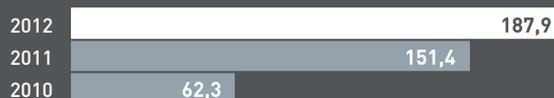
# Auf dem Weg zum ITK-Anbieter

QSC befindet sich in einem Transformationsprozess von einem Telekommunikations(TK)-Netzbetreiber zu einem integrierten Anbieter von Informationstechnologie und Telekommunikation (ITK). Die erzielten Fortschritte lassen sich am besten bei einem Vergleich der drei Geschäftsbereiche erkennen: Während sich der Direkte und der Indirekte Vertrieb auf das ITK-Geschäft konzentrieren, fallen im Geschäftsbereich Wiederverkäufer vor allem konventionelle TK-Umsätze an.

## DIREKTER VERTRIEB

Nach den Übernahmen von IP Partner und der INFO AG entwickelte sich das direkte Geschäft mit größeren Unternehmen zum Wachstumsmotor: Im Jahr 2012 stieg der Umsatz um 24 Prozent auf 187,9 Millionen Euro. Trotz erheblicher Investitionen in künftiges Wachstum erzielte der Direkte Vertrieb 2012 eine EBITDA-Marge von 14 Prozent.

## UMSATZ DIREKTER VERTRIEB (in Mio. €)



## INDIREKTER VERTRIEB

Der Umsatz mit Vertriebspartnern erhöhte sich 2012 um 3 Prozent auf 125,1 Millionen Euro. Einen stärkeren Anstieg verhinderte die Tatsache, dass QSC ihren Partnern traditionell auch konventionelle TK-Produkte anbietet. Dessen ungeachtet lag die EBITDA-Marge 2012 bei 27 Prozent.

## UMSATZ INDIREKTER VERTRIEB (in Mio. €)



## WIEDERVERKÄUFER

Der harte Preiswettbewerb im konventionellen TK-Markt sowie eine verschärfte Regulierung führten 2012 zu einem erneuten Umsatzrückgang im Geschäft mit Wiederverkäufern um 18 Prozent auf 168,5 Millionen Euro. Die EBITDA-Marge lag bei 11 Prozent – mit rückläufiger Tendenz.

## UMSATZ WIEDERVERKÄUFER (in Mio. €)



Gesagt. Getan. » Das laufende Jahr ist für QSC ein Vorbereitungsjahr, um die Vision 2016 in die Tat umzusetzen«, erklärte der Vorstand Anfang 2012 – und handelte entsprechend. Ein Jahr später sind sämtliche Vorarbeiten weit fortgeschritten; die QSC-Gruppe hat viel getan, um als ITK-Anbieter die volle Schlagkraft erreichen zu können.

---

## → GESCHÄFTSJAHR 2012

### 1. AUSGANGSLAGE

Die ehrgeizigen Ziele der **Vision 2016:**

- ein Umsatz von € 800 Mio. bis € 1 Mrd.
- eine EBITDA-Marge von 25%
- ein Free Cashflow von € 120 bis € 150 Mio.

### 2. WEG . METHODE . LÖSUNG

2012 = Vorbereitungsjahr  
zur Umsetzung der Vision

6 zentrale Herausforderungen zu meistern!!!

### 3. ERGEBNIS

Das Fundament  
für die Vision 2016 steht!

Gesagt.  
Gefan.



ITK-UMSÄTZE  
STEIGERN

1

EIGENE PRODUKTE  
ENTWICKELN

2

ITK-PROJEKTE  
GEWINNEN

3

STRUKTUREN  
VEREINFACHEN

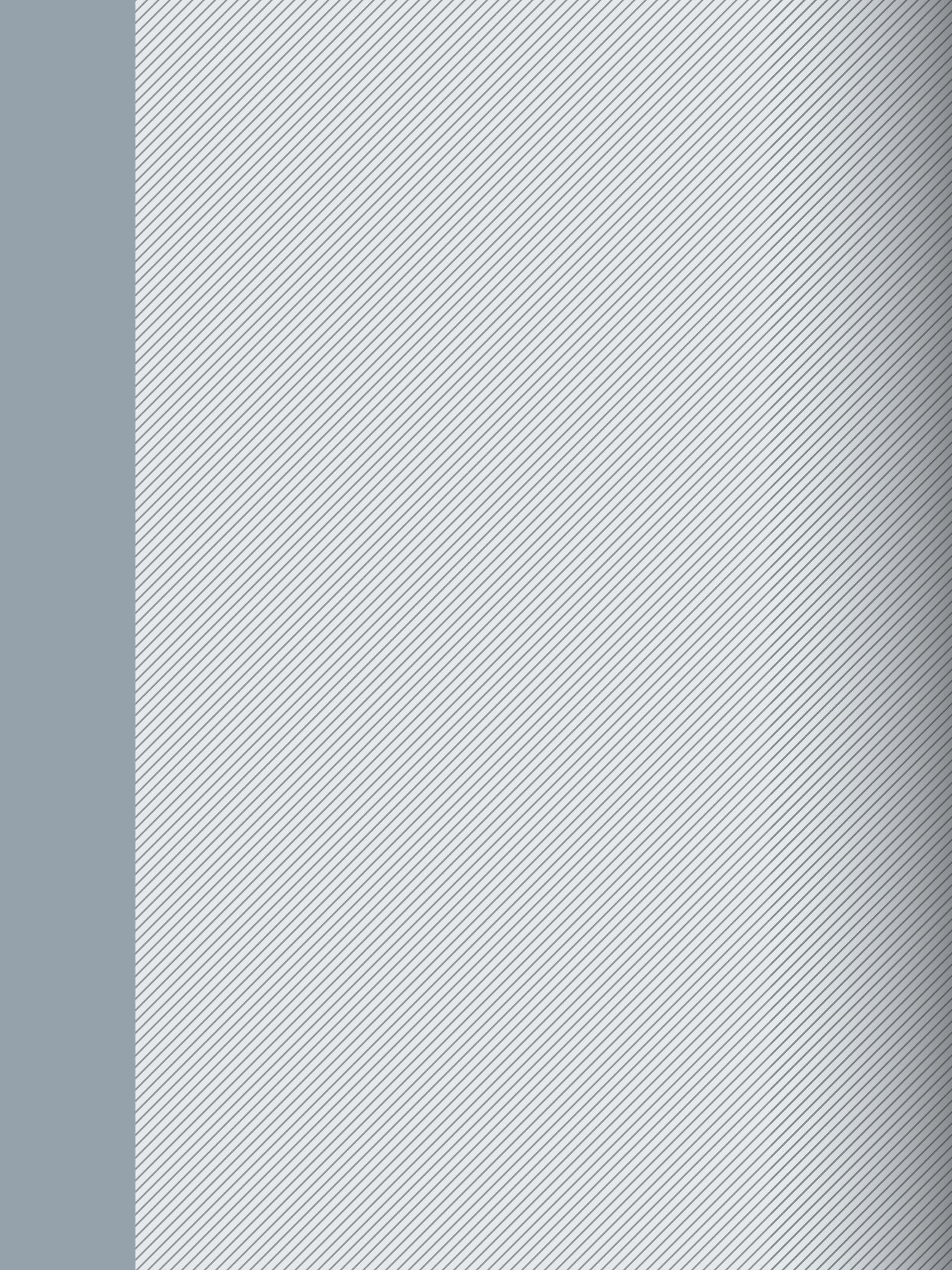
4

VERTRIEBSNETZ  
AUSBAUEN

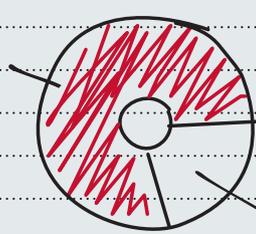
5

IT-KNOW-HOW  
STÄRKEN

6



→ ITK-UMSÄTZE STEIGERN

1.	<p><b>AUSGANGSLAGE</b></p> <p>43% des Umsatzes stammten 2011 von Wiederverkäufern = überwiegend konventionelles TK-Geschäft (DSL/Call-by-Call)</p> <p>↓ Preiskampf + verschärfte Regulierung</p>
2.	<p><b>WEG . METHODE . LÖSUNG</b></p> <p>⇒ Transformation zum ITK-Anbieter</p> <p>⇒ Konzentration auf Ausbau des ITK-Geschäfts: - neue Produkte - neue Kunden</p> <p>⇒ Zurückhaltung im TK-Geschäft</p>
3.	<p><b>ERGEBNIS</b></p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  <p>ITK 65%</p> <p>TK 35%</p> </div> <div style="margin-left: 20px;"> <p>ITK 2012: + € 40,4 Mio.</p> <p>(Umsatz Direkter / Indirekter Vertrieb)</p> </div> </div>

Tolle Fortschritte im ITK-Geschäft!  
Glückwunsch an alle Beteiligten!!!



ITK-UMSÄTZE STEIGERN

1

EIGENE PRODUKTE ENTWICKELN

2

ITK-PROJEKTE GEWINNEN

3

STRUKTUREN VEREINFACHEN

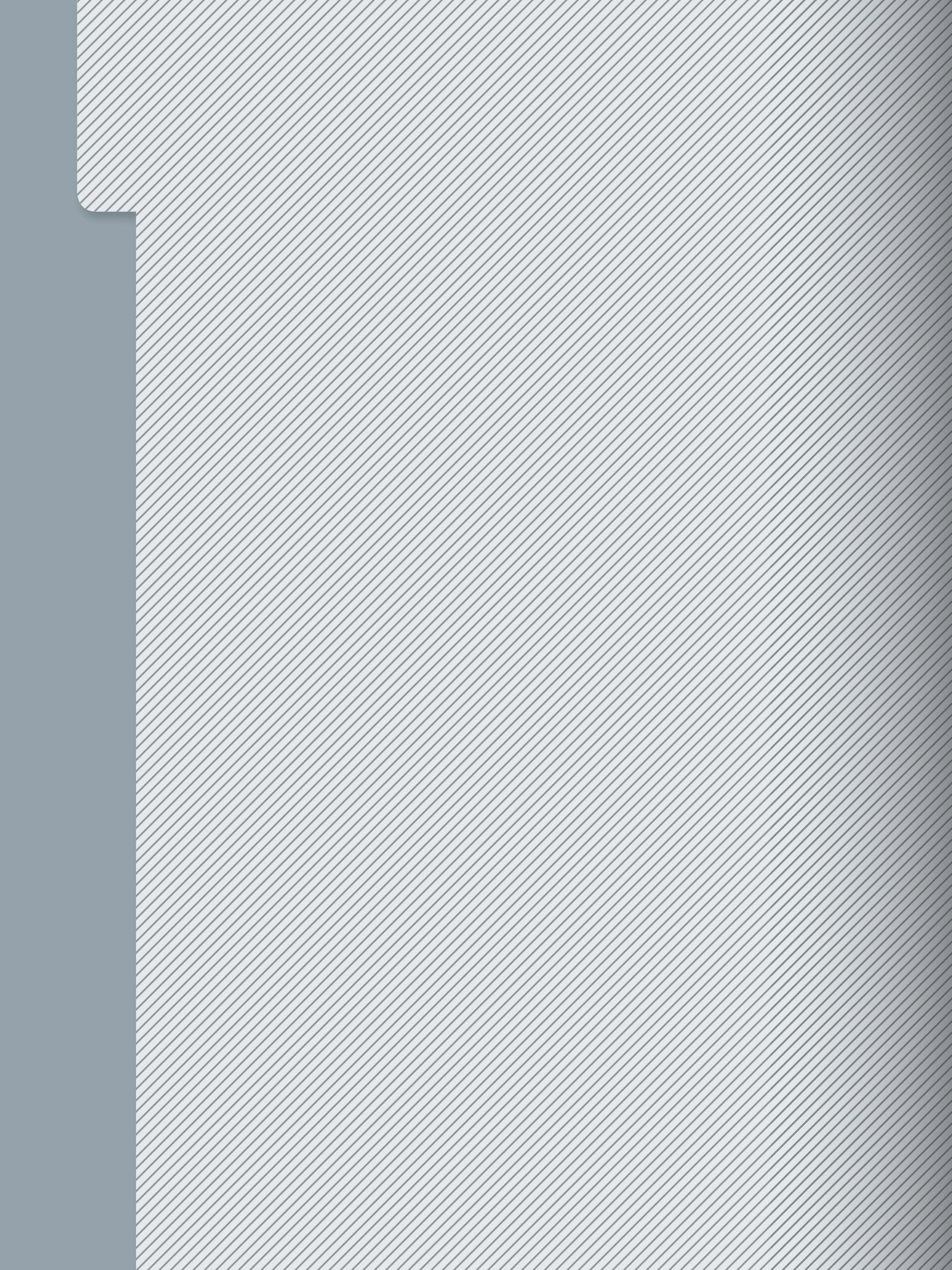
4

VERTRIEBSNETZ AUSBAUEN

5

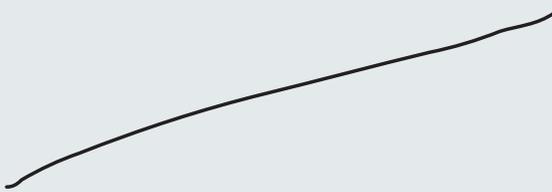
IT-KNOW-HOW STÄRKEN

6



➔ EIGENE PRODUKTE ENTWICKELN

<p>1.</p>	<p><b>AUSGANGSLAGE</b></p> <p>Margenstärke im ITK-Markt beruht auf eigenem geistigem Eigentum (IP)!</p> <p>↳ QSC-Gruppe muss Entwicklungskompetenz aufbauen!!!</p>
<p>2.</p>	<p><b>WEG . METHODE . LÖSUNG</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Verankerung des Innovationsgedankens in der gesamten Gruppe</li> <li>- Kleine Teams denken vor =&gt; alle Mitarbeiter leisten ihren Beitrag</li> <li>- Enge Kooperation mit Industriepartnern und Hochschulen</li> </ul>
<p>3.</p>	<p><b>ERGEBNIS</b></p> <p>④ selbst entwickelte Innovationen in einem Jahr:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>=&gt; QSC-Cospace business</li> <li>=&gt; QSC-Analyser</li> <li>=&gt; QSC-Housing</li> <li>=&gt; App für IPfonie</li> <li>centratlex</li> </ul>



EIGENE PRODUKTE ENTWICKELN

ITK-PROJEKTE GEWINNEN

STRUKTUREN VEREINFACHEN

VERTRIEBSNETZ AUSBAUEN

IT-KNOW-HOW STÄRKEN



## → GROSSE ITK-PROJEKTE GEWINNEN

### 1. AUSGANGSLAGE

Unternehmen der QSC-Gruppe allein  
zu klein für Multi-Millionen-Projekte!!!

### 2. WEG . METHODE . LÖSUNG

Zusammenarbeit über Unternehmensgrenzen  
hinweg:

- **INFO AG:** IT- und Outsourcing-Kompetenz
- **QSC:** Industrialisierungs-, Netz- und Service-Know-how
- **IP Exchange:** Rechenzentrums-Kompetenz

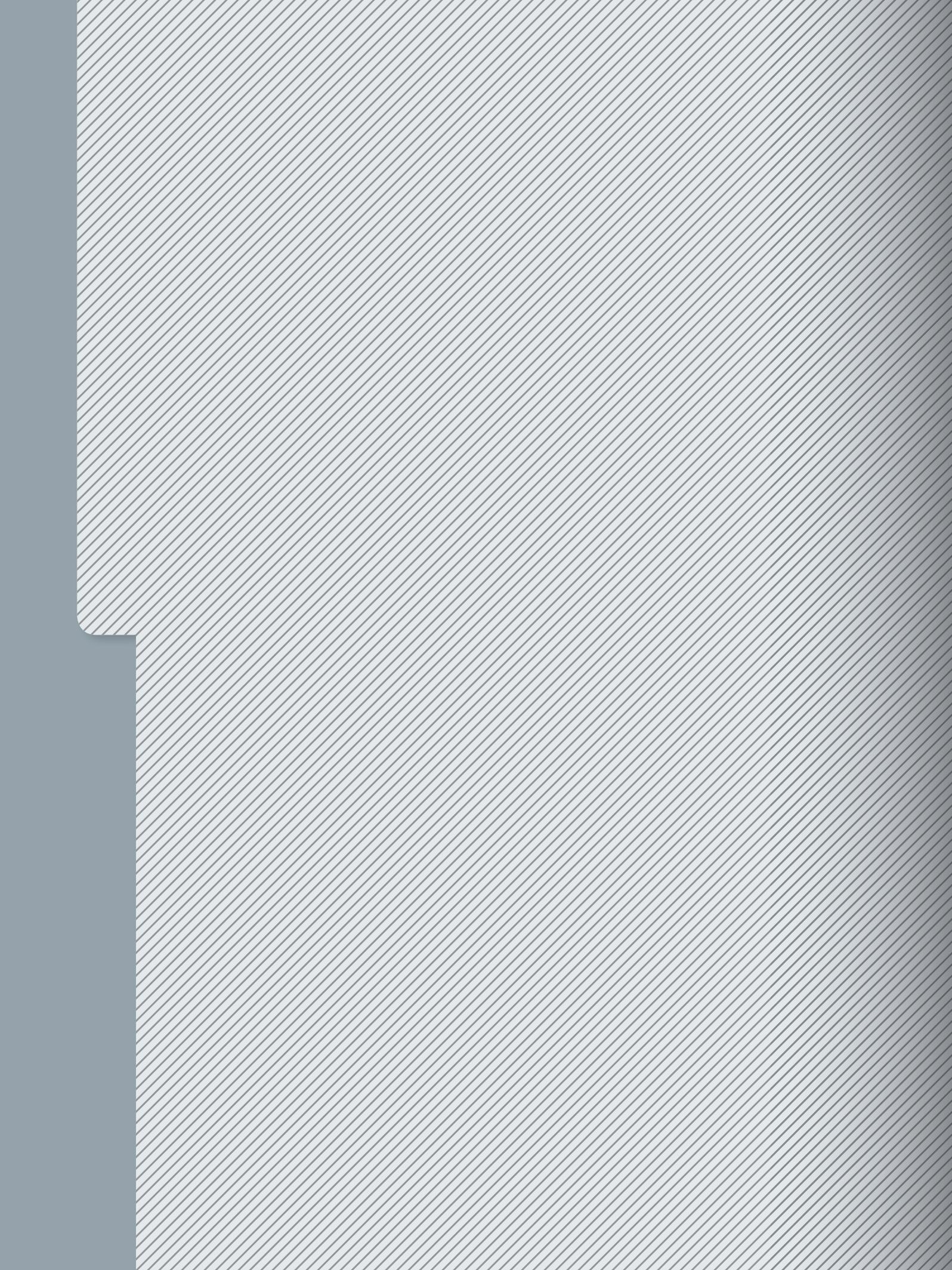
### 3. ERGEBNIS



Neue Verträge  
laufen 3-5 Jahre!

=> Nachhaltige Umsätze  
+ Chance auf Folgeprojekte



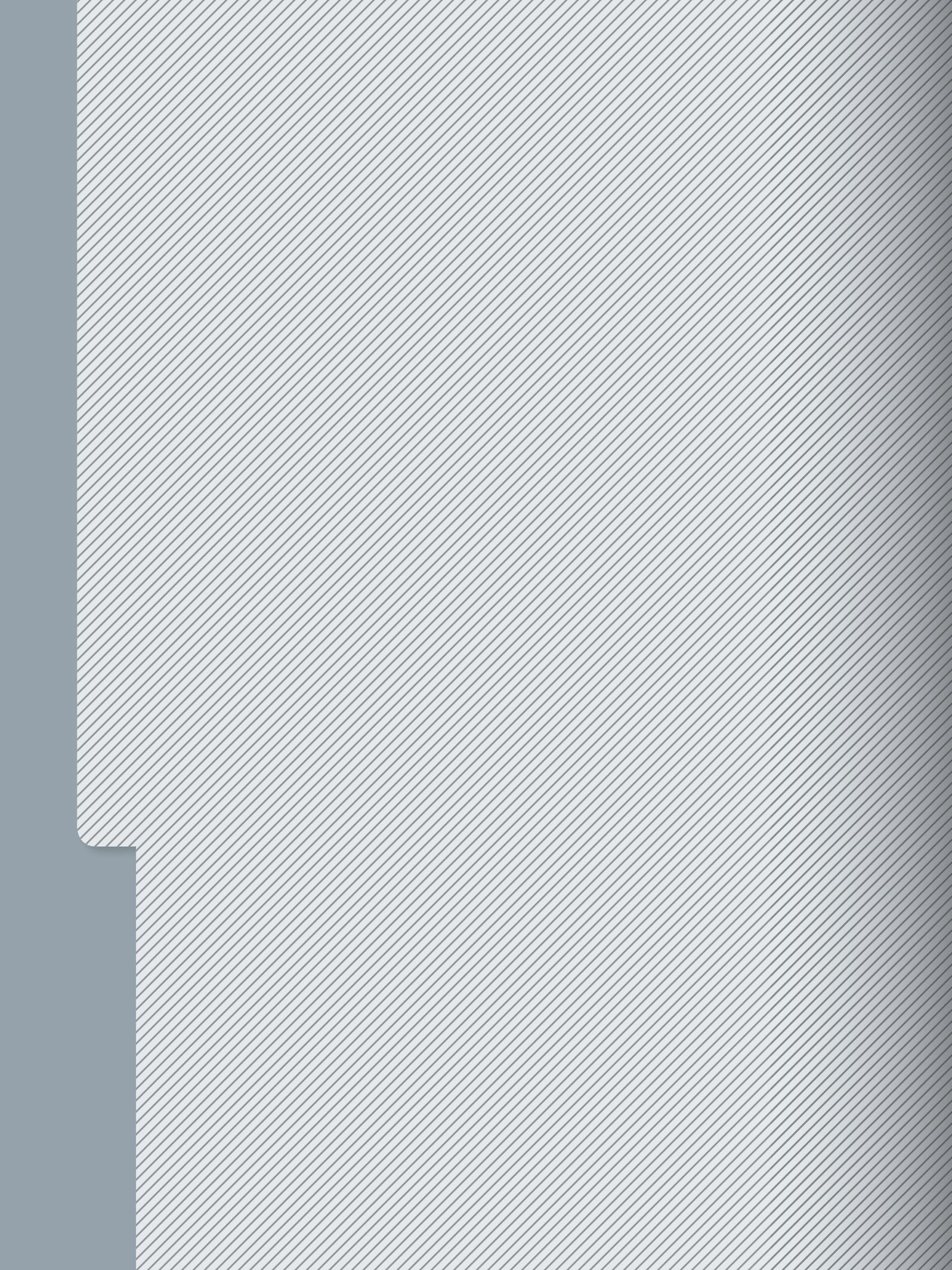


## → STRUKTUREN VEREINFACHEN

1.	<p>AUSGANGSLAGE</p> <p>QSC erwirbt 2011 INFO AG + IP Partner</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>↳ zwei IT-Töchter mit Outsourcing-Kompetenz</li> <li>↳ zwei Verwaltungen börsennotierter AGs (QSC + INFO AG)</li> </ul>
2.	<p>WEG . METHODE . LÖSUNG</p> <p>1. Verschmelzung der INFO AG auf IP Partner 2. Einstellung der INFO-Börsennotierung</p> <p> <span style="margin-right: 100px;">13. März</span> <span style="margin-right: 100px;">24. Mai</span> <span>17. Juli</span> </p> <p> <span style="margin-right: 100px;">Einigung über Verschmelzung</span> <span style="margin-right: 100px;">Zustimmung der INFO-TIV</span> <span>erledigt!</span> </p>
3.	<p>ERGEBNIS</p> <p>Verschmelzung erhöht <del>die</del> Handlungsfreiheit</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>=&gt; einheitliche Führungsstrukturen</li> <li>=&gt; schnellere Entscheidungen</li> <li>=&gt; niedrigere Kosten</li> </ul>

Pionierleistung!!!!  
2. umwandlungsrechtlicher Squeeze-out in Deutschland überhaupt!



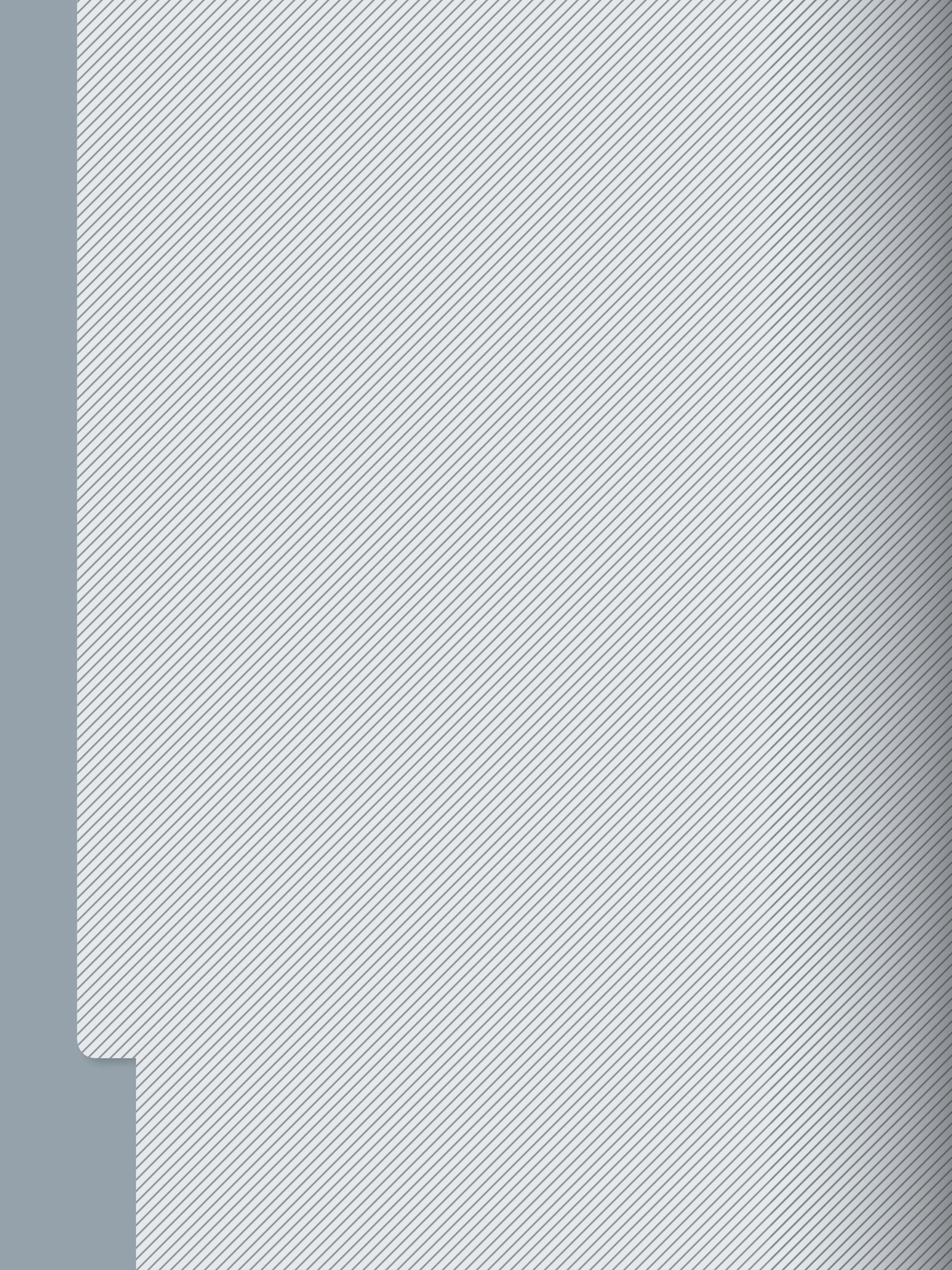


→ VERTRIEBSNETZ AUSBAUEN

1.	AUSGANGSLAGE															
	<p>- Engmaschiges Vertriebsnetz im TK-Markt                  - Vertriebspartner mit IT-Know-how fehlen</p>															
2.	WEG . METHODE . LÖSUNG															
	<p>1. Systematische Gewinnung von IT-Dienstleistern und Systemhäusern                  2. Erweiterung des Netzwerks durch                  - 12 Hausmessen                  - 10 Roadshows                  - 24 Workshops</p>															
3.	ERGEBNIS															
	<p>Anzahl der Vertriebspartner deutlich erhöht!</p> <table style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>300</td> <td>350</td> <td>380</td> <td>389</td> <td>450</td> </tr> <tr> <td colspan="5"> </td> </tr> <tr> <td>2011</td> <td>ursprüngl. Ziel 2012</td> <td>erhöhtes Ziel 2012</td> <td>Dez. 2012</td> <td>2016</td> </tr> </table>	300	350	380	389	450						2011	ursprüngl. Ziel 2012	erhöhtes Ziel 2012	Dez. 2012	2016
300	350	380	389	450												
2011	ursprüngl. Ziel 2012	erhöhtes Ziel 2012	Dez. 2012	2016												

Gute Basis für nachhaltiges Wachstum im Indirekten Vertrieb!





## → IT-KNOW-HOW STÄRKEN

### 1. AUSGANGSLAGE

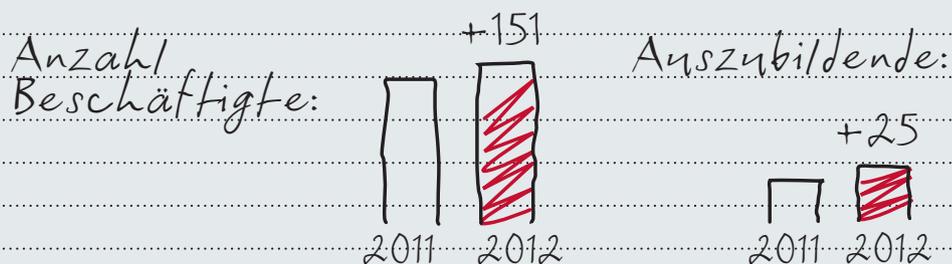
„War for talent“ ist im IT-Markt voll entbrannt  
 => Nur wer genügend qualifizierte Mitarbeiter gewinnt, kann am Wachstum partizipieren!

### 2. WEG . METHODE . LÖSUNG

1. Ausbilden!!! Ausbilden!!! Ausbilden!!!  
 QSC beschäftigt **102** Azubis

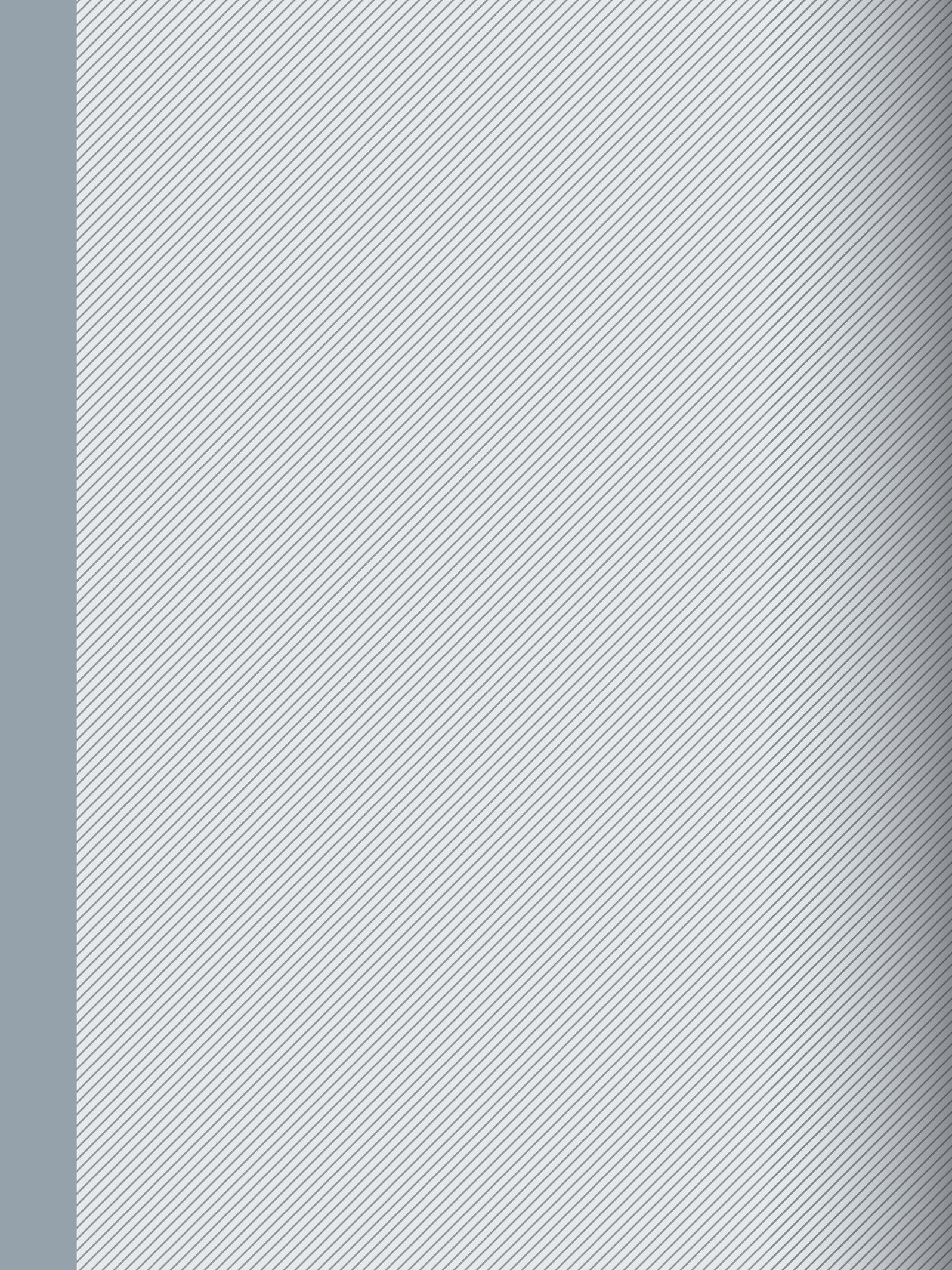
2. Personalmarketing: Werben mit  
 - hoher Eigenverantwortung  
 - unternehmerischem Umfeld  
 - Karrierechancen

### 3. ERGEBNIS



Rund 100 Stellen  
 sind noch frei!  
 Wir stellen ein!





# Inhalt

An die Aktionäre	02
Brief an die Aktionäre	03
Der Vorstand	09
Der Aufsichtsrat	10
Bericht des Aufsichtsrats	11
Die QSC-Aktie	17
Konzernlagebericht	25
Das Unternehmen	26
Corporate-Governance-Bericht und Erklärung zur Unternehmensführung	38
Entsprechenserklärung	44
Vergütungsbericht	47
Mitarbeiter	52
Wirtschaftsbericht	56
Risikobericht	75
Nachtragsbericht	84
Chancen- und Prognosebericht	85
Finanzbericht	93
Konzernabschluss	94
Bestätigungsvermerk	101
Konzernanhang	102
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	164
Weitere Informationen	165
Glossar	165
Stichwortverzeichnis	166
Kalender, Kontakt	

**GESAGT.**

»Nur mit skalierbaren, selbst entwickelten Produkten und Diensten können wir unsere Wachstumsziele erreichen.«

**GETAN.**

QSC vergrößerte 2012 ihre Entwicklungskompetenz, vermarktete erste Innovationen und bereitete die Einführung weiterer Cloud-Dienste vor.



## Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

2012 war ein Vorbereitungsjahr zur Umsetzung der Vision 2016. Dies haben wir Anfang 2012 gesagt und seitdem alles getan, um die Weiterentwicklung der QSC-Gruppe zu einem wachstumsstarken ITK-Anbieter zügig voranzutreiben. Zwölf Monate später sind die Vorbereitungen weit gediehen: QSC verfügt heute über mehr ITK-Produkte, mehr ITK-Entwicklungskompetenz, mehr Vertriebspartner und mehr Mitarbeiter. Alles zusammen bildet ein solides Fundament für die Realisierung der sehr ehrgeizigen Wachstumsziele für das Jahr 2016; sie beinhalten einen Umsatzanstieg auf 800 Millionen Euro bis 1 Milliarde Euro, eine EBITDA-Marge von 25 Prozent und einen Free Cashflow von 120 bis 150 Millionen Euro.

Rekord beim  
Auftragseingang  
im Jahr 2012

Die Fortschritte im Vorbereitungsjahr 2012 verdeutlicht insbesondere eine Zahl: Mit 193,1 Millionen Euro konnte unser Unternehmen Aufträge in einer Größenordnung gewinnen wie noch nie zuvor in seiner Geschichte. Es handelt sich überwiegend um Aufträge mit einer Laufzeit von 3 bis 5 Jahren, bei denen QSC wesentliche Teile der ITK-Infrastruktur ihrer Kunden übernimmt und betreibt. Der Gewinn von Ausschreibungen wie der des Netzbetreibers Amprion oder des Medizintechnik- und Unterhaltungselektronikanbieters Olympus Europa war nur dank der Zusammenarbeit von Experten der verschiedenen Unternehmen der QSC-Gruppe möglich: Die INFO AG brachte ihr umfassendes IT-Outsourcing- und IT-Consulting-Know-how ein, von der QSC AG stammte das Wissen um Prozessoptimierung und Netzanbindung, und von IP Exchange die Erfahrung mit dem Betrieb von Rechenzentren.

Die Zusammenarbeit über Unternehmensgrenzen hinweg deutlich zu erleichtern, bildete einen Schwerpunkt unserer Tätigkeit im abgelaufenen Geschäftsjahr. Die vorzeitige Verschmelzung der INFO AG im Sommer 2012 vereinfachte dies erheblich. Früher als geplant ließen sich danach Führungsstrukturen vereinheitlichen, Prozesse straffen und die standort- und abteilungsübergreifende Kooperation forcieren. Es entstand ein gemeinsames Wertesystem als Basis für eine gruppenweite Unternehmenskultur. Wir möchten an dieser Stelle allen Beschäftigten der QSC-Gruppe für ihr großes Engagement und ihre Bereitschaft danken, die laufenden Veränderungen aktiv mitzugestalten.

Im vergangenen Jahr konnten wir unser Team erheblich erweitern: Der QSC-Gruppe gelang es, rund 150 weitere Beschäftigte zu gewinnen. Es handelt sich in der Mehrzahl um IT-Experten für das wachstumsstarke Outsourcing- und Consulting-Geschäft. Bei ihrer Rekrutierung befindet sich QSC in einem harten Wettbewerb, denn es gibt in Deutschland wesentlich mehr offene Stellen als arbeitssuchende IT-Fachkräfte. QSC engagiert sich daher auf vielfältige Weise in der Nachwuchssicherung und sieht die Ausbildung junger Erwachsener als einen zentralen Baustein. Ende 2012 beschäftigte die QSC-Gruppe daher 102 Auszubildende – rund 30 Prozent mehr als ein Jahr zuvor.

Einen weiteren Schwerpunkt der Vorbereitungen bildete im abgelaufenen Geschäftsjahr der Ausbau der eigenen Entwicklungskompetenz. Nur mit selbst entwickelten, skalierbaren Innovationen lassen sich die angestrebten Wachstumsraten in den kommenden Jahren erreichen. Bereits 2012 kamen mehrere eigene Entwicklungen auf den Markt, darunter QSC-Housing und QSC-Cospace business. Zur CeBIT Anfang März 2013 folgte dann QSC-tengo, der Arbeitsplatz aus der Cloud.

Er bietet vom Online-Zugang über die Office-Anwendung bis hin zum passenden Endgerät alles, was einen flexiblen und auch mobilen Arbeitsplatz heute ausmacht – vom Desktop über Office-Programme bis hin zu Telefonie sowie Video- und Telefonkonferenz-Funktionen.

Diese jüngste Innovation läuft auf Desktop-Rechnern genauso wie auf Smartphones, auf Tablets ebenso wie auf Notebooks. Und ohne Probleme lassen sich auch private Endgeräte von Arbeitnehmern einbinden; QSC-tengo trägt damit dem sogenannten BYOD-Trend frühzeitig Rechnung: BYOD steht für Bring-Your-Own-Device und damit den verbreiteten Wunsch gerade jüngerer Beschäftigter, ihr eigenes Endgerät auch bei der Arbeit nutzen zu können. Dieser moderne Arbeitsplatz aus der Cloud entstand in enger Kooperation mit Microsoft und stellt eine gelungene Kombination aus internationalen Softwarestandards und deutschem ITK-Know-how dar. Die Anbindung der einzelnen Arbeitsplätze erfolgt über die QSC-Infrastruktur, alle Services und Daten liegen in unseren Rechenzentren in Hamburg, Nürnberg und München und unterliegen somit den strengen deutschen Datenschutzvorschriften.

Cloud-Dienste „Made and hosted in Germany“ werden sich in den kommenden Jahren zu einem entscheidenden Umsatztreiber der QSC-Gruppe entwickeln. QSC-tengo bildet nur den Anfang einer ganzen Reihe innovativer Dienste. Im laufenden Jahr dürfte unter anderem ein erster Pilotversuch für ein „virtuelles Kraftwerk“ starten. Gemeinsam mit Partnern aus Wissenschaft und Industrie arbeitet QSC an einer Plattform, um die Einspeisung regenerativ erzeugter Energie in das Stromnetz zu steuern und zu optimieren. Parallel dazu beenden wir die Vorarbeiten für eine „Smart Energy Box“ – eine cloudbasierte Plattform, mit der Privathaushalte den eigenen Stromverbrauch messen und optimieren können.

Cloud-Dienste  
werden wichtiger  
Umsatztreiber

Es ist kein Zufall, dass wir an dieser Stelle gleich mehrere vielversprechende Entwicklungsprojekte für den Energiesektor vorstellen. Die QSC-Gruppe verfügt wie kaum ein zweiter ITK-Anbieter über ein umfassendes Wissen über diese Branche, die zu den größten Industriezweigen in Deutschland zählt. Dieses Know-how trug im Übrigen 2012 maßgeblich dazu bei, dass wir mehrere große Outsourcing-Aufträge von Energie- und Gasversorgern gewinnen konnten. Mit jedem neuen Kunden wächst das Wissen um die spezifischen Gegebenheiten dieser Branche und dieses Wissen fließt wiederum in Entwicklungsprojekte ein – unser Wettbewerbsvorteil vergrößert sich Schritt für Schritt.

Die Innovationstätigkeit der QSC-Gruppe ist keineswegs auf die Energiebranche beschränkt. So arbeiten QSC-Experten auch an einem öffentlich geförderten Projekt zur Anbindung von Elektromobilen an die Cloud sowie an der Nutzung der Rechnerwolke für die Erfassung und Verarbeitung von Messdaten von Maschinen. Andere wiederum beschäftigen sich mit effizienten Kommunikationslösungen für das ortsunabhängige Arbeiten und der Standardisierung von Rechenzentrumsdienstleistungen. Es sind insbesondere die Fortschritte in diesen und weiteren Projekten, die uns mit Blick auf die Vision 2016 optimistisch stimmen.

**GESAGT.**

»Die Finanz- und Ertragskraft von QSC bleibt im laufenden Transformationsprozess hoch. Hieran wollen wir auf jeden Fall unsere Aktionäre beteiligen.«

**GETAN.**

QSC zahlte 2012 erstmals eine Dividende – und zwar in Höhe von 0,08 Euro – und beendete das erste Aktienrückkaufprogramm ihrer Geschichte mit Erfolg.





**GESAGT.**

»Um unsere Innovationen im Mittelstand erfolgreich zu vermarkten, brauchen wir starke Vertriebspartner mit IT-Know-how.«

**GETAN.**

QSC vergrößerte 2012 ihr Vertriebsnetz um 89 neue Partner mit IT-Background auf knapp 400 Unternehmen, und schulte diese intensiv.

2012 war ein Vorbereitungsjahr zur Umsetzung dieser Vision. Noch schlagen sich die großen Fortschritte nicht in entsprechenden Umsatzzuwächsen nieder. Den deutlich höheren ITK-Umsätzen standen 2012 rückläufige konventionelle TK-Umsätze, vor allem im Geschäftsbereich Wiederverkäufer, gegenüber. Das konventionelle TK-Geschäft ist seit Jahren von einem harten Preiswettbewerb geprägt und leidet zudem unter einer zunehmend unvorteilhaften Regulierung. Mehrere Entscheidungen der Bundesnetzagentur vom Herbst 2012 werden bei QSC in diesem Jahr zu einem Umsatzausfall von rund 30 Millionen Euro und einem EBITDA-Verlust in Höhe von 3 bis 4 Millionen Euro führen.

Vorschlag einer  
Dividende von  
9 Cent je Aktie

Aufgrund der verschärften Regulierung und des harten Preiswettbewerbs im konventionellen TK-Markt erwarten wir für 2013 einen Gesamtumsatz unter Vorjahresniveau. Da der Umsatzanteil des zukunftssträchtigen und margenstärkeren ITK-Geschäfts aber deutlich wächst, ist eine Steigerung der EBITDA-Marge und des Free Cashflows gegenüber 2012 geplant. Mit Blick auf die anhaltend hohe Finanz- und Ertragskraft und die Fortschritte im Vorbereitungsjahr 2012 werden wir daher gemeinsam mit dem Aufsichtsrat der Hauptversammlung vorschlagen, die Dividende auf 9 Cent je Aktie zu erhöhen.

Dies ist die zweite Maßnahme binnen weniger Monate, um Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, stärker am Erfolg Ihres Unternehmens zu beteiligen. Im Herbst 2012 hatte QSC das erste Aktienrückkaufprogramm der Unternehmensgeschichte erfolgreich abgeschlossen und dabei knapp 10 Prozent der QSC-Aktien am Markt erworben. Im Januar 2013 haben wir diese knapp 13,7 Millionen Stücke dann eingezogen, rein rechnerisch repräsentiert danach jede Ihrer Aktien einen um knapp 10 Prozent höheren Anteil am Vermögen von QSC.

Der Erfolg von QSC basiert auf dem Kapitaleinsatz ihrer Eigentümer. Wir möchten allen Aktionärinnen und Aktionären an dieser Stelle für ihr Vertrauen und ihre Bereitschaft danken, den Weg von QSC zu einem ITK-Anbieter zu begleiten. Derzeit stößt diese Strategie auch am Kapitalmarkt auf wachsende Resonanz: Seit Jahresbeginn hat die QSC-Aktie 24 Prozent hinzugewonnen. Je sichtbarer die Fortschritte auf dem Weg zur Vision 2016 werden, desto größer wird das Potenzial für unsere Aktie. Im Vorbereitungsjahr 2012 haben wir erst das Fundament gelegt.

Köln, 19. März 2013



Dr. Bernd Schlobohm  
Vorstandsvorsitzender



Jürgen Hermann



Arnold Stender



Arnold Stender, Dr. Bernd Schlobohm, Jürgen Hermann (v. l. n. r.)

## Der Vorstand

### **Dr. Bernd Schlobohm (\*1960), Vorstandsvorsitzender**

Der promovierte Ingenieur gründete QSC im Jahr 1997 gemeinsam mit Gerd Eickers und hat seit dem Börsengang im Jahr 2000 noch keine einzige Aktie verkauft. Im Gegenteil: Ebenso wie Eickers erwarb er im Mai 2012 und im Januar 2013 weitere Aktien und ist jetzt mit seinem Mitgründer größter Anteilseigner des Unternehmens. Als Vorstandsvorsitzender trieb er 2012 die Weiterentwicklung seines Unternehmens zu einem ITK-Anbieter voran und erledigte dabei, wie er selbst sagt, „eine Menge Hausaufgaben“. Der Ausbau der ITK-Kompetenz zählte ebenso dazu wie die Entwicklung eigener Produkte und die Schaffung einer einheitlichen QSC-Kultur. Seine Verantwortung im Vorstand erstreckt sich auf Strategie, Unternehmenskommunikation, Marketing, Qualitäts- und Beschwerdemanagement, Informationstechnologie, Sprach- und Datendienste sowie seit 1. September 2012 auch den Geschäftsbereich Direkter Vertrieb.

### **Jürgen Hermann (\*1964)**

Der QSC-Mann der ersten Stunde schulterte 2012 zwei Ämter: Er war QSC-Finanzvorstand und zugleich seit 1. April 2012 Vorstandsvorsitzender der INFO AG, der größten Tochtergesellschaft der QSC-Gruppe. Bei der INFO AG verantwortete er den weiteren Ausbau des operativen Geschäfts sowie parallel dazu die Verschmelzung des Unternehmens auf eine 100-prozentige QSC-Tochter im Rahmen eines umwandlungsrechtlichen Squeeze-out. Nur 14 Monate nach der Übernahme der Mehrheit an der INFO AG gelang diese Verschmelzung, sodass Hermann bereits 2012 zahlreiche Maßnahmen zu einer weitergehenden Integration der Tochter in die QSC-Gruppe einleiten konnte. Dabei galt sein Augenmerk auch zentralen Bereichen wie Personal, Recht und Einkauf, für die er im QSC-Vorstand ebenso zuständig ist wie für Finanzen und Investor Relations.

### **Arnold Stender (\*1964)**

Der Diplom-Physiker verstärkt seit 1. September 2011 den Vorstand. Er ist hier für die beiden Geschäftsbereiche Indirekter Vertrieb und Wiederverkäufer sowie für TK-Operations zuständig. Zu seinen zentralen Aufgaben zählten 2012 der Ausbau des Partnervertriebs und des Leistungsspektrums sowie die weitere Industrialisierung von Prozessen in seinen Geschäftsbereichen. Darüber hinaus erfolgte unter seiner Verantwortung eine Vielzahl von vorbereitenden Arbeiten für neue Produkte und Dienste, die in den kommenden Jahren das Geschäft mit Wiederverkäufern und Vertriebspartnern beleben dürften. Schon bei freenet, Bertelsmann und Mediaways war Stender für den Aufbau neuer Geschäftszweige sowie den Vertrieb innovativer Produkte zuständig. 2004 wurde er zum Vorstand der Broadnet AG berufen; diese Gesellschaft übernahm QSC 2006.

## Der Aufsichtsrat

Mit Ina Schlie konnte QSC im September 2012 wieder eine Frau als Mitglied des Aufsichtsrats gewinnen. Ihre Amtszeit endet, ebenso wie die der übrigen Mitglieder, mit Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2012 am 29. Mai 2013.

### **Herbert Brenke, Vorsitzender**

Bereits seit dem Börsengang gehört der unabhängige Telekommunikationsberater dem Aufsichtsrat von QSC an. In den 90er-Jahren baute er den Mobilfunkanbieter E-Plus auf und führte von 1993 bis 1998 dessen Geschäfte. Zuvor leitete er Thyssen Rhestahl Technik und war von 1983 an Vorstand der Thyssen Handelsunion. // **Weitere Mandate:** Aufsichtsratsvorsitzender der ASKK Holding AG, Hamburg; Aufsichtsratsmitglied der SHS VIVEON AG, München (bis 31. Mai 2012).

### **John C. Baker, stellvertretender Vorsitzender (bis 31. Mai 2012)**

Der Gründer und persönlich haftende Gesellschafter des US-Beteiligungsfonds Baker Capital repräsentierte bis Frühjahr 2012 den größten QSC-Anteilseigner im Aufsichtsrat. Baker Capital hatte sich bereits im Jahr 1999 vorbörslich an QSC beteiligt. // **Weitere Mandate:** Aufsichtsratsvorsitzender der Interxion NV, Schiphol-Rijk, Niederlande.

### **Gerd Eickers, stellvertretender Vorsitzender (ab 22. August 2012)**

Der zweite Gründer von QSC wechselte nach dreijähriger Vorstandstätigkeit im Juni 2004 wieder in den Aufsichtsrat. Von Februar 2005 bis Februar 2013 amtierte der studierte Volkswirt zudem als Präsident des VATM, des wichtigsten Zusammenschlusses der Telekommunikationsbranche in Deutschland. // **Weitere Mandate:** Aufsichtsratsvorsitzender der Contentteam AG, Köln; Aufsichtsratsmitglied der Amisco NV, Brüssel, Belgien.

### **David Ruberg**

Der Informatiker ist seit November 2007 Vorstandsvorsitzender der niederländischen Interxion, eines führenden europäischen Anbieters von Rechenzentren und Managed Services. Der gebürtige US-Amerikaner ist seit dem Jahr 2000 Mitglied des QSC-Aufsichtsrats. // **Keine weiteren Mandate.**

### **Ina Schlie (ab 3. September 2012)**

Die Leiterin der Konzernsteuerabteilung von SAP wurde im September 2012 als Nachfolgerin von John C. Baker in den Aufsichtsrat berufen. Die Finanz- und Steuerexpertin leitet seitdem auch den Prüfungsausschuss. // **Keine weiteren Mandate.**

### **Klaus-Theo Ernst**

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

### **Jörg Mügge**

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



Herbert Brenke

## Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2012 in Gesellschaft und Konzern

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

eine Beschleunigung des Transformationsprozesses zu einem ITK-Anbieter sowie die zügige Integration der beiden im Jahr 2011 übernommenen IT-Anbieter INFO AG und IP Partner AG prägten das Geschäftsjahr 2012 der QSC-Gruppe. Eine Zusammenarbeit über bisher gewohnte Unternehmensgrenzen hinweg und die weitreichenden Veränderungen innerhalb der QSC-Gruppe bildeten eine besondere Herausforderung für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wir möchten an dieser Stelle allen Beschäftigten für ihren Einsatz und ihre Veränderungsbereitschaft danken. Danken möchten wir auch dem Vorstand für die konsequente Umsetzung seiner Strategie und die geleistete Arbeit.

Aktienrückkauf und  
Dividende waren 2012  
wichtige Themen

**Tätigkeit des Aufsichtsrats** • Der Aufsichtsrat erfüllte auch 2012 alle gesetz- und satzungsmäßigen Aufgaben. Er beriet und überwachte den Vorstand bei der Leitung der QSC-Gruppe. Einen besonderen Schwerpunkt der Beratungen bildeten die erstmalige Zahlung einer Dividende sowie das erste Aktienrückkaufprogramm in der Geschichte des Unternehmens. 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.

Aufsichtsrat wurde fortlaufend, zeitnah und umfassend informiert

**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. In begründeten Fällen erfolgten Entscheidungen des Aufsichtsrats auch durch schriftliches Votum.

Themenschwerpunkte der Sitzungen und Beschlussfassungen des Aufsichtsrats waren 2012:

1. **Die Zahlung einer Dividende** • Vorstand und Aufsichtsrat diskutierten in der ordentlichen Aufsichtsratssitzung am 22. März 2012 eingehend die Frage, ob und in welcher Höhe der Hauptversammlung vorgeschlagen werden sollte, für das Geschäftsjahr 2011 eine Dividende zu zahlen. In diesem Zusammenhang setzte sich der Aufsichtsrat insbesondere mit der Finanzlage der Gesellschaft auseinander und billigte am 22. März 2012 den Vorschlag des Vorstands, eine Dividende in Höhe von 0,08 Euro je Aktie zu zahlen. Wegen der zeitlich nach diesem Beschluss neu entstandenen Aktien aufgrund von Wandlungen aus Wandelschuldverschreibungen wurde der Gewinnverwendungsvorschlag hinsichtlich der auszuschüttenden Gesamtsumme am 15. Mai 2012 nochmals modifiziert. Die Hauptversammlung nahm den Vorschlag am 16. Mai 2012 mit großer Mehrheit an.
2. **Der Erwerb eigener Aktien** • Am 11. Mai 2012 stimmte der Aufsichtsrat dem Beschluss des Vorstands zu, im Zeitraum vom 21. Mai bis 31. Dezember 2012 auf der Grundlage der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 eigene Aktien im Umfang von bis zu 10 Prozent des Grundkapitals, d. h. bis zu 13.699.913 QSC-Aktien, über die Börse zu erwerben. Der Aufsichtsrat ließ sich in seinen ordentlichen Sitzungen am 15. Mai 2012, 22. August 2012 und 20. November 2012 vom Vorstand ausführlich über den Stand und den Verlauf des Rückkaufprogramms berichten. Bis zum 5. November 2012 wurden von QSC 13.699.913 eigene Aktien der Gesellschaft zu einem Durchschnittspreis von 2,117 Euro je Aktie über die Börse erworben und die entsprechende Hauptversammlungsermächtigung damit voll ausgeschöpft.
3. **Konkrete Ziele für die Zusammensetzung des Aufsichtsrats** • Der entsprechenden Empfehlung des Deutschen Corporate Governance Kodex folgend, beschloss der Aufsichtsrat in seiner ordentlichen Sitzung am 22. August 2012, sich konkrete Ziele für seine Zusammensetzung zu geben. Diese Ziele sehen unter anderem vor, dass dem Aufsichtsrat zusätzlich zu den beiden

unabhängigen Arbeitnehmervertretern mindestens zwei im Sinne des Kodex unabhängige Mitglieder und mindestens ein weibliches Mitglied aus dem Kreis der Vertreter der Anteilseigner angehören sollen. Der Nominierungsausschuss und der Aufsichtsrat haben diese Ziele bei der Vorbereitung und Verabschiedung von Kandidatenvorschlägen an die Hauptversammlung 2013 zur Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern berücksichtigt.

**4. Die Amtsniederlegung von Thomas Stoek** • Auf Wunsch des bisherigen Vorstandsmitglieds Thomas Stoek hat der Aufsichtsrat der Niederlegung seines Vorstandsmandats zum 31. August 2012 zugestimmt und über einen entsprechenden Aufhebungsvertrag mit Thomas Stoek beschlossen. Eine Abfindung wurde nicht gezahlt. Der Aufsichtsrat dankt Thomas Stoek für seine Tätigkeit.

Zudem befasste sich der Aufsichtsrat im Jahr 2012 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** • Bis zum 31. Mai 2012 waren der Aufsichtsratsvorsitzende Herbert Brenke, der stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende John C. Baker, Gerd Eickers und David Ruberg die vier Vertreter der Anteilseigner im Aufsichtsrat; Klaus-Theo Ernst und Jörg Mügge vertraten die Arbeitnehmer. Nachdem John C. Baker sein Aufsichtsratsmandat zum 31. Mai 2012 niedergelegt hatte, wurde auf Vorschlag des Vorstands und des Aufsichtsrats Frau Ina Schlie am 3. September 2012 gerichtlich zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt. Der Aufsichtsrat dankt John C. Baker für die langjährige vertrauensvolle Zusammenarbeit. In seiner Sitzung vom 22. August 2012 wählte der Aufsichtsrat Gerd Eickers zum stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden.

Nach Abschluss des Geschäftsjahres 2012 bat der Vorstandsvorsitzende Dr. Bernd Schlobohm den Aufsichtsrat darum, sein planmäßig zum 30. April 2013 auslaufendes Vorstandsmandat nicht über die für den 29. Mai 2013 geplante ordentliche Hauptversammlung hinaus zu verlängern. Der Aufsichtsrat hat dieser Bitte am 22. Januar 2013 entsprochen. Als Aktionäre mit gemeinsam mehr als 25 Prozent der Stimmrechte haben Gerd Eickers und Dr. Bernd Schlobohm den Vorschlag unterbreitet, Herrn Dr. Schlobohm nach seinem Ausscheiden aus dem Vorstand in den Aufsichtsrat der QSC AG zu wählen. Der Aufsichtsrat hat sich auf Empfehlung seines Nominierungsausschusses diesem Vorschlag angeschlossen und wird der kommenden Hauptversammlung einen entsprechenden Wahlvorschlag unterbreiten. Dr. Bernd Schlobohm würde damit Herbert Brenke nachfolgen, dessen Amtszeit mit Ablauf der kommenden Hauptversammlung turnusgemäß endet und der wegen Erreichung der Altersgrenze für eine Wiederwahl nicht zur Verfügung steht.

Vorschlag zur Wahl  
von Dr. Schlobohm  
in den Aufsichtsrat

**Aufsichtsratssitzungen und Ausschüsse** • 2012 gab es vier turnusmäßige Sitzungen des Aufsichtsrats. Zwei Mitglieder nahmen an jeweils einer Sitzung nicht teil. Im Übrigen waren alle Mitglieder im Jahr 2012 bei allen Sitzungen anwesend. Die Mitglieder der Ausschüsse nahmen im Jahr 2012 an allen Sitzungen der Ausschüsse teil, denen sie angehörten.

Der Aufsichtsrat hat zur Unterstützung seiner Arbeit drei Ausschüsse eingerichtet: den Personalausschuss, den Prüfungsausschuss und den Nominierungsausschuss. Die jeweiligen Vorsitzenden berichten dem Aufsichtsrat regelmäßig über die Arbeit der Ausschüsse.

Der Personalausschuss tagte im Berichtsjahr ein Mal. Diesem Ausschuss gehören als Vorsitzender Herbert Brenke, Jörg Mügge und seit dem 22. August 2012 Gerd Eickers an. Gerd Eickers ersetzte den zum 31. Mai 2012 aus dem Aufsichtsrat ausgeschiedenen John C. Baker. Neben der Vorbereitung der Entscheidung des Aufsichtsrats über die Zielerreichung der Vorstandsmitglieder im Geschäftsjahr 2011 befasste sich der Personalausschuss mit den Vorschlägen für die Zielvereinbarungen des Vorstands für das Geschäftsjahr 2012.

Den Prüfungsausschuss bilden Herbert Brenke und Gerd Eickers sowie seit dem 10. September 2012 Ina Schlie als Vorsitzende und unabhängige Finanzexpertin im Sinne von §§ 100 Abs. 5, 107 Abs. 4 AktG. Ina Schlie übernahm den Vorsitz von John C. Baker. Der Prüfungsausschuss überwacht den Rechnungslegungsprozess, befasst sich mit der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Risikomanagementsystems und des internen Revisionssystems, der Abschlussprüfung sowie mit Compliance-Fragen und bereitet erforderliche Entscheidungen des Aufsichtsratsplenums vor. Er überwacht die Abschlussprüfung, und hier insbesondere die erforderliche Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, und befasst sich mit vom Abschlussprüfer gegebenenfalls zusätzlich erbrachten Leistungen.

Der Prüfungsausschuss tagte im vergangenen Geschäftsjahr vier Mal. Er unterzog die Jahresabschlussunterlagen des Geschäftsjahres 2011 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 2012, 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 2013 vorzuschlagen. Gestützt auf diese Empfehlung, verabschiedete der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 19. März 2013 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 27. April 2012 Gerd Eickers als dessen Vorsitzender und Herbert Brenke. Zuvor bestand der Ausschuss aus John C. Baker (Vorsitz) und Gerd Eickers. Der Nominierungsausschuss tagte 2012 ein Mal, um über Kandidaten für die Nachfolge von John C. Baker im Aufsichtsrat zu beraten. Er schlug Aufsichtsrat und Vorstand vor, die gerichtliche Bestellung von Ina Schlie zu beantragen.

Vorsitzende des  
Prüfungsausschusses  
ist nun Ina Schlie

Angemessene Zahl  
unabhängiger Mitglieder  
im Aufsichtsrat

**Corporate Governance** • Der Aufsichtsrat beobachtet laufend die Weiterentwicklung des Deutschen Corporate Governance Kodex und dessen Umsetzung bei QSC. Im August 2012 setzte sich der Aufsichtsrat eingehend mit den Änderungen der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex vom 15. Mai 2012 auseinander. Er kam zu der Einschätzung, dass ihm in seiner gegenwärtigen Zusammensetzung eine angemessene Zahl unabhängiger Mitglieder angehört. Dem Kodex folgend, überprüfte der Aufsichtsrat im abgelaufenen Geschäftsjahr die Effizienz seiner eigenen Tätigkeit. Defizite wurden nicht festgestellt. In seiner Sitzung am 20. November 2012 hat der Aufsichtsrat kontrolliert und bestätigt, dass QSC 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 2012 als auch den nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) und den gemäß § 315a HGB ergänzend anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellten Konzernabschluss zum 31. Dezember 2012, ferner den Lagebericht und den Konzernlagebericht. Den Prüfungsauftrag hatte der Prüfungsausschuss entsprechend dem Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Mai 2012 vergeben. Zu den Prüfungsschwerpunkten zählten für das Jahr 2012: die Prüfung des Goodwill und die Bilanzierung anderer langfristiger Vermögensgegenstände, die Auswirkungen neuer Outsourcing-Verträge der INFO AG, die Bewertung der Ventelo GmbH inklusive ihrer Tochtergesellschaft Plusnet GmbH & Co. KG, die bilanziellen Auswirkungen der Verschmelzung der INFO AG auf die INFO Holding AG (ehemals IP Partner AG) sowie mögliche bilanzielle Auswirkungen selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte.

Der Abschlussprüfer erteilte dem HGB-Jahresabschluss der Gesellschaft sowie dem Konzernabschluss nach IFRS für das Geschäftsjahr 2012 jeweils einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.

Die vorgenannten Unterlagen einschließlich der Prüfungsberichte des Abschlussprüfers lagen allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig zur Prüfung vor. In der Sitzung am 19. März 2013 diskutierte der Aufsichtsrat mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer unter Berücksichtigung der Ergebnisse der Vorprüfung durch den Prüfungsausschuss alle vorgenannten Unterlagen sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers – auch hinsichtlich der Zweckmäßigkeit der Nutzung von Bilanzierungs- und Bewertungsspielräumen und der potenziellen Risiken der künftigen Entwicklung – und prüfte und diskutierte zudem den Vorschlag des Vorstands zur Verwen-

derung 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 2012 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 29. Mai 2013 vor, eine Dividende in Höhe von 0,09 Euro je dividendenberechtigter Aktie auszuschütten.

Aufsichtsrat und Vorstand  
schlagen Dividende  
von 9 Cent je Aktie vor

Köln, 19. März 2013

Im Namen des Aufsichtsrats der QSC AG



Herbert Brenke  
Aufsichtsratsvorsitzender

## Die QSC-Aktie

Der TecDAX stieg  
im abgelaufenen  
Jahr um 21 Prozent

**Deutsche Börsen widerstehen anhaltender Eurokrise und schwacher Konjunktur** • Die Börsen in Deutschland erholten sich 2012 von den Verlusten des Vorjahres. Obwohl die Eurokrise weiter schwelte und sich die Konjunktur im Jahresverlauf abschwächte, gewann der deutsche Leitindex DAX im Jahresverlauf 29 Prozent hinzu und schloss am 28. Dezember 2012 bei 7.612 Punkten. Der TecDAX stieg um 21 Prozent auf 828 Punkte; der Leitindex für Technologiewerte in Deutschland erfasst auch die QSC-Aktie als einen von 30 Werten.

Unterjährig kam es am Kapitalmarkt zu erheblichen Kursschwankungen. Nach einem freundlichen Beginn trübte sich die Stimmung im zweiten Quartal 2012 angesichts der Zuspitzung der Eurokrise rapide ein. In der zweiten Jahreshälfte gewann das Lager der Optimisten wieder die Oberhand, die angesichts der Bemühungen von Regierungen und Europäischer Zentralbank auf einen Fortbestand der Gemeinschaftswährung setzten. Für ein positives Klima sorgten darüber hinaus gute Ergebnisse insbesondere exportstarker Unternehmen.

**QSC erholt sich von deutlichem Rückschlag im Frühjahr** • Der Kurs der QSC-Aktie lag am 28. Dezember 2012 mit 2,11 Euro nur um ein Prozent über dem Niveau zu Jahresbeginn. Dabei war die Aktie nach dem enttäuschenden Börsenjahr 2011 mit deutlichen Gewinnen in das neue Jahr gestartet; in den ersten Wochen des Jahres 2012 stieg der Kurs um 29 Prozent und erreichte am 7. Februar den Jahreshöchstkurs von 2,70 Euro. Im März erklärte dann die US-amerikanische

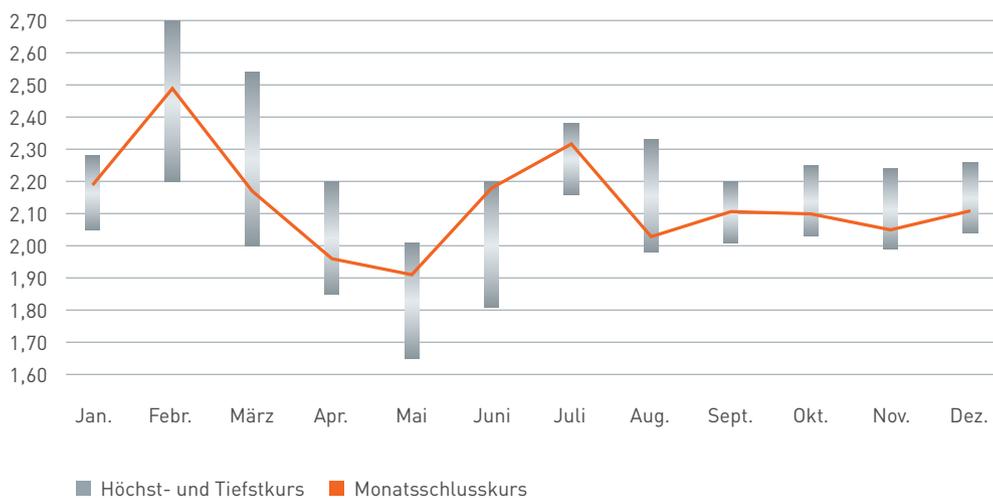
KURSVERLAUF DER QSC-AKTIE IM JAHR 2012 (Basis indexiert)



Beteiligungsgesellschaft Baker Capital, dass sie sämtliche sich noch in ihrem Besitz befindlichen rund 25,2 Millionen QSC-Aktien an die Investoren ihres schon weit mehr als zehn Jahre laufenden Fonds übertragen habe. Viele dieser Investoren trennten sich in der Folge von den Aktien eines in ihren Augen kleinen deutschen Nebenwertes und setzten damit den Kurs erheblich unter Druck. Der Angebotsüberhang drückte den Kurs bis auf einen Jahrestiefststand von 1,65 Euro im Mai 2012. Erst im Juni 2012 gewann die Aktie wieder an Fahrt. Nachdem das Unternehmen beim Vorlegen des Halbjahresberichts die Prognose für das Gesamtjahr 2012 konkretisiert hatte, bewegte sich der Kurs bis zum Jahresende in einem Korridor von 2,00 Euro bis 2,30 Euro. QSC erachtet es als Erfolg, dass der Ausstieg des mit Abstand größten Investors den Kurs der Aktie nur temporär belasten konnte. Dessen ungeachtet ist die Kursentwicklung in einem freundlichen Kapitalmarktumfeld nicht zufriedenstellend. Es ist noch nicht ausreichend gelungen, die sich aus dem Transformationsprozess zu einem ITK-Anbieter mittelfristig ergebenden Potenziale institutionellen wie privaten Investoren zu verdeutlichen. Die Mehrzahl beurteilt QSC stattdessen nur anhand aktueller Zahlen, wobei hier rückläufige Umsätze im konventionellen TK-Geschäft die Erfolge im ITK-Geschäft noch verdecken. Je stärker sich die Erfolge im zukunftssträchtigen ITK-Geschäft auch in einer insgesamt verbesserten Ertrags- und Finanzlage niederschlagen, desto eher dürfte sich das Stimmungsbild ändern.

Ab Juni gewann die QSC-Aktie wieder an Fahrt

MONATLICHE KURSENTWICKLUNG DER QSC-AKTIE IM JAHR 2012 (in €)



**Erfolgreicher Abschluss des ersten Aktienrückkaufprogramms** • Stabilisierend wirkte in diesem Umfeld das erste Aktienrückkaufprogramm in der Geschichte des Unternehmens. Vom 21. Mai bis zum 5. November 2012 erwarb das Unternehmen insgesamt 13,7 Millionen Stücke zu einem Kaufpreis von durchschnittlich 2,117 Euro je QSC-Aktie. Der Erwerbspreis über- oder unterschritt an keinem Tag den durchschnittlichen Börsenpreis der Aktie, wie er in der Schlussauktion im Xetra-Handel an den jeweils der Eingehung der Verpflichtung zum Erwerb vorangegangenen fünf Börsentagen ermittelt wurde, um mehr als 5 Prozent. Am 9. Januar 2013 stimmte der Aufsichtsrat dem Beschluss des Vorstands zu, die erworbenen Aktien einzuziehen und das Grundkapital entsprechend herabzusetzen.

**Dividende von 0,08 Euro je Aktie** • Zur Erholung des Kurses im Mai und Juni 2012 trug die erstmalige Zahlung einer Dividende in Höhe von 0,08 Euro je Aktie im Anschluss an die ordentliche Hauptversammlung bei. Denn gemessen am Schlusskurs von 1,82 Euro am 16. Mai 2012 entsprach sie einer Rendite von 4,3 Prozent. Bereits zu diesem Zeitpunkt kündigte der Vorstand an, auch für die kommenden Jahre eine Dividende zumindest in dieser Höhe zahlen zu wollen.

Erhöhung der  
Dividende auf  
0,09 Euro geplant

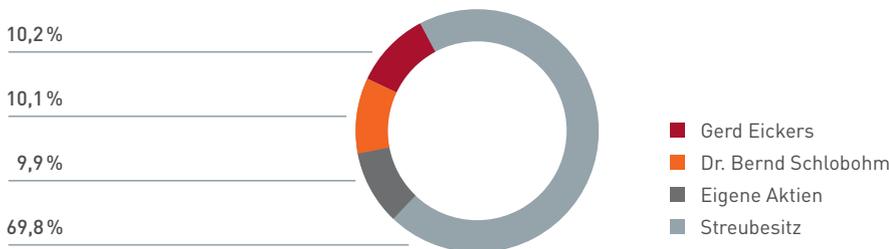
Am 4. März 2013 legte der Vorstand einen Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2012 vor: Trotz des laufenden Transformationsprozesses plant er die Ausschüttung einer erhöhten Dividende von 0,09 Euro für das Geschäftsjahr 2012. Der Aufsichtsrat billigte diesen Vorschlag in seiner Sitzung am 19. März 2013. Beide Organe schlugen damit der ordentlichen Hauptversammlung am 29. Mai 2013 vor, eine Dividende von 0,09 Euro je Aktie auszuschütten. Gemessen am Jahresschlusskurs 2012 entspricht dies einer Rendite von 4,3 Prozent und liegt damit deutlich über der Verzinsung vieler festverzinslicher Anlageformen.

**Hohe Handelsvolumen auf außerbörslichen Plattformen** • Die im Vergleich zum Gesamtmarkt schwächere Kursentwicklung machte sich 2012 auch bei den Handelsumsätzen bemerkbar. Laut Statistiken der Deutschen Börse wurden pro Tag auf Xetra und auf dem Parkett 527.000 QSC-Aktien gehandelt; im Vorjahr hatte diese Größe noch bei 943.000 gelegen. Allerdings erfassen diese Zahlen nicht den Handel auf außerbörslichen Plattformen, wo insbesondere institutionelle Anleger aktiv sind. Laut einer Statistik der Close Brothers Seydler Bank vom Sommer 2012 entfielen zu diesem Zeitpunkt bereits 41 Prozent des Handels auf alternative Plattformen. Da diese Plattformen für alle Aktien an Relevanz gewinnen, beeinträchtigt der rückläufige Handelsumsatz auf Xetra und dem Parkett der deutschen Börsen nicht die Position von QSC als einem der 30 meistgehandelten Technologiewerte in Deutschland, neben der Marktkapitalisierung das zentrale Auswahlkriterium bei der Zusammensetzung des TecDAX.

**Steigendes Gewicht institutioneller Anleger** • Alternative Plattformen sind bevorzugte Handelsplätze großer institutioneller Investoren. Diese bauten im abgelaufenen Geschäftsjahr, unabhängig von der Wahl des Börsenplatzes, ihre Position aus. Im Juli 2012 teilte J O Hambro Capital Management Limited, London, mit, dass die Gesellschaft mehr als 3 Prozent der QSC-Aktien halte. Zum Jahresende 2012 befanden sich gemäß Aktienbuch insgesamt 60 Prozent des Streubesitzes in den Händen institutioneller Anleger; ein Jahr zuvor hatte der Anteil noch bei 55 Prozent gelegen; auf private Anleger entfielen Ende 2012 demnach 40 Prozent des Streubesitzes. Da institutionelle Investoren traditionell größere Aktienpakete erwerben, sank die Zahl der Aktionäre von 30.105 am Jahresanfang auf 27.762 zum 31. Dezember 2012.

J O Hambro hält mehr als 3 Prozent der QSC-Aktien

AKTIONÄRSSTRUKTUR ZUM 31.12.2012



Zu diesem Zeitpunkt befanden sich insgesamt 69,8 Prozent der QSC-Aktien im Streubesitz – ein Anstieg um 8,4 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr. Der höhere Streubesitz war eine Folge des Ausstiegs von Baker Capital im März 2012; die bereits vorbörslich investierte Beteiligungsgesellschaft besaß zuletzt noch 18,4 Prozent der Anteile. Nach dem erfolgreichen Abschluss des Aktienrückkaufprogramms im November 2012 hielt QSC selbst 9,9 Prozent der QSC-Aktien – dieser Anteil ist nicht dem Streubesitz zuzurechnen.

**Gründer stocken ihr Engagement noch einmal auf** • Die beiden größten Anteilseigner waren Ende 2012 die beiden Gründer des Unternehmens, Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers. Sie hielten 10,1 bzw. 10,2 Prozent der QSC-Aktien. Beide Gründer haben seit dem Börsengang im Jahr 2000 noch keine einzige Aktie verkauft. Im Gegenteil: Beide erwarben am 18. Mai 2012 jeweils 100.000 zusätzliche Stücke über die Börse.

Der Beschluss über den Einzug eigener Aktien vom 9. Januar 2013 führte dazu, dass der prozentuale Anteil der beiden Gründer noch einmal anstieg: Beide halten danach jeweils 11,3 Prozent der Anteile. Am 30. Januar 2013 stockten Dr. Schlobohm und Eickers ihren Anteilsbesitz erneut auf: Sie erwarben außerbörslich jeweils 1.575.000 QSC-Aktien zu einem Preis von 2,25 Euro je Aktie. Der prozentuale Anteil von Eickers stieg dadurch auf 12,6 Prozent und der von Schlobohm auf 12,5 Prozent aller QSC-Aktien. 74,9 Prozent der Aktien befinden sich nun im Streubesitz.

SIEHE SEITE 84  NACHTRAGSBERICHT

## AKTIONÄRSSTRUKTUR ZUM 30.01.2013



**Anhaltend hohe Aufmerksamkeit bei Analysten** • Das Interesse institutioneller Anleger resultiert oft aus Studien und Empfehlungen von Analysten. Ende 2012 veröffentlichten 13 Finanzinstitute regelmäßig Studien zu QSC, zumindest eine Bank dürfte im laufenden Jahr noch folgen. Im vergangenen Geschäftsjahr nahmen mit Hauck & Aufhäuser und Independent Research zwei Häuser, die sich traditionell stark bei deutschen Small- und Midcap-Werten engagieren, die Coverage auf. Im Gegenzug beendeten 2012 mit Exane BNP Paribas, Silvia Quandt Research und der WestLB drei Häuser ihr Research, da sich der Fokus ihrer Geschäftstätigkeit veränderte oder sie sich vom Markt zurückzogen.

Ende 2012 sahen fünf Institute die QSC-Aktie als Kauf, sechs empfahlen, sie zu halten, und zwei rieten zum Verkauf. Diese unterschiedlichen Empfehlungen spiegeln das Meinungsbild bei Investoren wider: Während die einen die Chancen der Weiterentwicklung zum ITK-Anbieter und die sich daraus ergebenden Ertragspotenziale in den Mittelpunkt rücken, bewerten die anderen das Unternehmen vor allem anhand von Daten aus der Vergangenheit. Die Skeptiker betonten zudem die noch bestehenden Risiken eines TK-Anbieters in einem rückläufigen Markt und preisen die Chancen der Vermarktung cloudbasierter Dienste noch nicht in ihre Modelle ein.

## FINANZINSTITUTE MIT STUDIEN ZU QSC

Berenberg Bank	Hauck & Aufhäuser	Kepler Capital Markets
Close Brothers Seydler Research	HSBC Trinkaus & Burkhardt	Landesbank Baden-Württemberg
Commerzbank	Independent Research	Metzler Equities
Deutsche Bank	JPMorgan Cazenove	Warburg Research
DZ Bank		

**Intensive Kapitalmarktkommunikation** • Die unverändert bestehende Skepsis bezüglich des Erfolgs des Transformationsprozesses war 2012 die zentrale Herausforderung in der Investor-Relations(IR)-Arbeit. Eine Analystenkonferenz am 5. März 2012 in Frankfurt bildete den Auftakt zu zahlreichen Gesprächen. 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 der UniCredit. 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.

Ein wichtiges Instrument der Kapitalmarktkommunikation sind 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 QSC sich in der Investor-Relations-Arbeit bedient. Das Unternehmen bietet zudem die Möglichkeit, aktuelle Nachrichten via Twitter zu verfolgen. Als zentrale Informationsplattform dient die IR-Website. Hier finden sich alle relevanten Informationen für Kapitalmarktteilnehmer wie Finanzberichte, IR-Mitteilungen, ein Finanzkalender, Analysteneinschätzungen und ausführliche Unterlagen zur Hauptversammlung. Auf der Website konnte sich 2012 jeder Interessierte auch über den Verlauf des Aktienrückkaufprogramms informieren.

WEITERE INFORMATIONEN:   
[WWW.SLIDESHARE.NET/QSCAG](http://WWW.SLIDESHARE.NET/QSCAG)

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

#### DIE WICHTIGSTEN FAKTEN ZUR QSC-AKTIE

Börsenkürzel	QSC
ISIN	DE0005137004
Bloomberg-Symbol	QSC GR
Reuters-Symbol	QSCG.DE
Börsensegment	Prime Standard
Börsenplätze	Xetra und regionale deutsche Börsen
Indexzugehörigkeit	TecDAX, HDAX, CDAX, Midcap Market, Technology All Share, Prime All Share, DAX International Mid 100, DAXplus Family, DAXsector All Telecommunication, DAXsector Telecommunication, DAXsubsector All Fixed-Line Telecommunication, DAXsubsector Fixed-Line Telecommunication
Designated Sponsorship	Close Brothers Seydler Bank AG
Ausstehende Aktien per 31. Dezember 2012	137.307.152
Aktientyp	Nennwertlose Namens-Stammaktien
Schlusskurs Xetra am 30. Dezember 2011	2,09 Euro
Xetra-Höchstkurs im Jahr 2012	2,70 Euro
Xetra-Tiefstkurs im Jahr 2012	1,65 Euro
Schlusskurs Xetra am 28. Dezember 2012	2,11 Euro



Gesagt. Getan. » QSC erwartet einen Umsatz von 480 bis 490 Millionen Euro, eine EBITDA-Marge von 16 Prozent und einen Free Cashflow in Höhe von 22 bis 26 Millionen Euro.« So konkretisierte der Vorstand im Sommer 2012 seine Jahresziele – und erreichte diese vollständig. Das Unternehmen erzielte 2012 einen Umsatz in Höhe von 481,5 Millionen Euro, eine EBITDA-Marge von 16 Prozent und einen Free Cashflow von 23,6 Millionen Euro.

---

# Konzernlagebericht

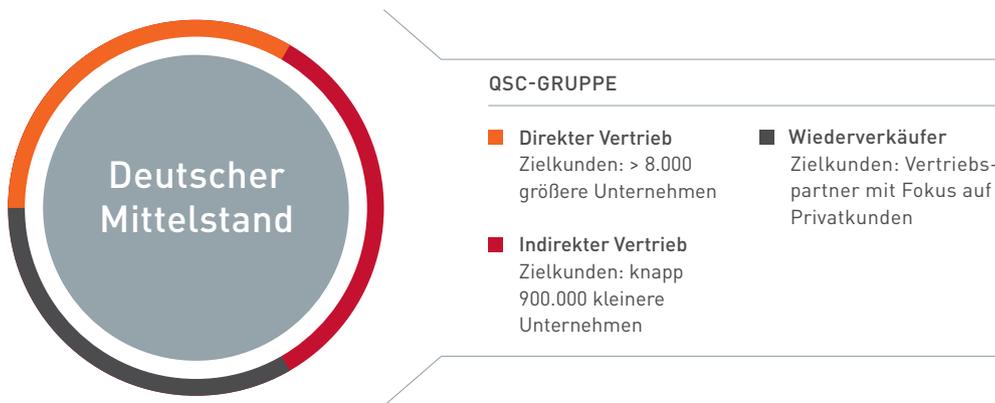
Das Unternehmen		26		
Geschäftstätigkeit	26	Steuerung		31
Strategie	28	Übernahmerechtliche Angaben		33
Absatzmärkte und Wettbewerbsposition	30	Forschung und Entwicklung		35
Organisation	30	Corporate Social Responsibility		37
Corporate Governance				38
Corporate-Governance-Bericht und Erklärung zur Unternehmensführung	38	Entsprechenserklärung		44
		Vergütungsbericht		47
Mitarbeiter				52
Personalmanagement	52	Vergütung		54
Aus- und Weiterbildung	53	Unternehmenskultur		55
Wirtschaftsbericht				56
Gesamt- und branchenwirtschaftliche Rahmenbedingungen	56	Ertragslage nach Segmenten		67
Regulatorische Rahmenbedingungen	58	Finanz- und Vermögenslage		70
Geschäftsverlauf	60	Tatsächlicher versus prognostizierten Geschäftsverlauf		74
Ertragslage	64	Gesamtaussage		74
Risikobericht				75
Risikostrategie	75	Strategische Risiken		78
Chancenmanagement	75	Operative Risiken		80
Risikomanagement	75	Regulatorische Risiken		81
Ergänzende Angaben	76	Sonstige Compliance-Risiken		82
Einzelrisiken	77	Gesamtaussage		83
Nachtragsbericht				84
Chancen- und Prognosebericht				85
Gesamtaussage zur weiteren Entwicklung	85	Erwartete Ertragslage nach Segmenten		88
Künftige Rahmenbedingungen	85	Erwartete Finanz- und Vermögenslage		89
Erwartete Ertragslage	87	Chancen		90

# Das Unternehmen

## GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

**Umfassende ITK-Dienste für den Mittelstand** • Die QSC AG (QSC, QSC-Gruppe oder das Unternehmen) bietet mittelständischen Firmen umfassende Informations- und Telekommunikations-Dienste (ITK-Dienste). Mit ihren Tochtergesellschaften INFO AG, einem IT-Full-Service-Provider, und IP Exchange, einem Housing- und Hosting-Spezialisten, zählt die QSC-Gruppe zu den führenden mittelständischen Anbietern von ITK-Diensten in Deutschland. Um die Bedürfnisse verschiedener Kundengruppen zielgenau adressieren zu können, besteht die Organisation aus drei Geschäftsbereichen.

### DREI GESCHÄFTSBEREICHE, EIN MARKT: DER DEUTSCHE MITTELSTAND



**Direkter Vertrieb** • Der Direkte Vertrieb konzentriert sich auf mehr als 8.000 größere und mittlere Unternehmen in Deutschland und beinhaltet neben den entsprechenden Bereichen der QSC AG auch das Geschäft der INFO AG und von IP Exchange. Das Portfolio umfasst nationale und internationale Standortvernetzungen, Outsourcing-Lösungen, Rechenzentrumsdienstleistungen wie Housing und Hosting sowie in zunehmendem Maße cloudbasierte Dienste. Einen wichtigen Bestandteil des Leistungsspektrums bildet zudem das IT-Consulting; QSC ist Beratungspartner für SAP- und Microsoft-Lösungen.

Direkter Vertrieb umfasst das Geschäft von INFO AG und IP Exchange

**Indirekter Vertrieb** • Der Indirekte 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 Vertriebspartnern und Distributoren. Ihnen bietet QSC unter anderem Internetverbindungen, konventionelle Sprachtelefonie, Voice-over-IP-Produkte und standardisierte Cloud-Dienste.

Das Next Generation Network bildet die Basis für QSCs ITK-Dienste

**Wiederverkäufer** • Im dritten Geschäftsbereich bündelt QSC das konventionelle TK-Geschäft mit Dienstleistern, die sich in erster Linie 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 entbundelte DSL-Leitungen. Darüber hinaus beinhaltet dieser Geschäftsbereich das Managed Outsourcing, bei dem QSC das konventionelle Festnetzgeschäft alternativer Telekommunikationsanbieter betreibt.

**Eigene Infrastruktur gewährleistet Ende-zu-Ende-Qualität** • Die QSC-Gruppe bietet ihre ITK-Dienste auf der Basis eines eigenen Next Generation Networks (NGN), das die Konvergenz verschiedener Technologien zur Sprach- und Datenübermittlung auf das IP-Protokoll sicherstellt. Zudem verfügt das Unternehmen über eine proprietäre Open-Access-Plattform, die unterschiedlichste Breitbandtechnologien verbindet. Traditionell betreibt QSC zudem ein bundesweites DSL-Netzwerk, ein flächendeckendes IP-basiertes Sprachnetz sowie eines der größten Richtfunk-Access-Netze in Deutschland.

Die QSC-Gruppe verfügt zudem über eigene Rechenzentren. Auf mehr als 15.000 Quadratmetern Fläche an Standorten in Hamburg, München, Nürnberg und Oberhausen stellt das Unternehmen Housing-, Hosting- sowie Outsourcing-Lösungen bereit. Die hochmodernen Rechenzentren dienen zugleich als Basis für ein wachsendes Angebot cloudbasierter Dienste. Schon heute umfasst das Leistungsspektrum beispielsweise Software-as-a-Service-Lösungen wie eine virtuelle Telefonanlage sowie die netzbasierte Bereitstellung von SAP- und Microsoft-Programmen.

Die eigene ITK-Infrastruktur versetzt die QSC-Gruppe in die Lage, ihren Kunden bei allen Lösungen eine gleichbleibend hohe Qualität entlang der gesamten Wertschöpfungskette gewährleisten zu können („Ende-zu-Ende-Qualität“); QSC zählt zu den wenigen Anbietern, die vom Rechenzentrum bis zum Betrieb von Telefonanlagen das gesamte ITK-Leistungsspektrum abdecken.

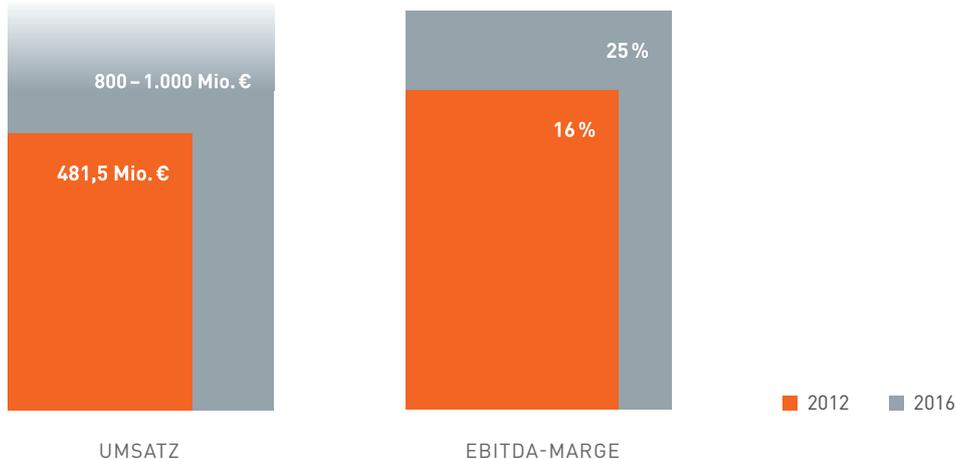
DIE RECHENZENTREN VON QSC



## STRATEGIE

**QSC setzt auf Wachstum im ITK-Markt** • 2012 war für die QSC-Gruppe ein Vorbereitungs-jahr auf dem Weg zur Umsetzung der Vision 2016. Im Herbst 2011 hatte das Unternehmen erstmals seine mittelfristige Strategie vorgestellt, um bis zum Jahr 2016 bei einem 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 zu erzielen. QSC sieht ein erhebliches Wachstumspotenzial infolge des Zusammenwachsens der Informationstechnologie (IT) und Telekommunikation (TK) zu einem einheitlichen ITK-Markt und der Tatsache, dass in diesem Markt die orts- und endgeräteunabhängige Verarbeitung von Daten in der Cloud eine wachsende Rolle spielt. Im Zentrum des 2010 eingeleiteten Transformationsprozesses stehen daher die Weiterentwicklung des Unternehmens von einem TK-Netzbetreiber zu einem ITK-Anbieter sowie der Ausbau der Cloud-Kompetenz.

### DIE VISION 2016



Ein Meilenstein im Transformationsprozess war die vorzeitige Verschmelzung der INFO AG auf die INFO Holding (vormals IP Partner) und die Einstellung der Börsennotierung dieses erst 2011 mehrheitlich erworbenen Unternehmens. Weitere Informationen enthält der Abschnitt „Organisation“ auf Seite 30 f. Diese Verschmelzung erleichtert die Zusammenarbeit innerhalb der QSC-Gruppe. Das Unternehmen konnte so bereits im dritten Quartal 2012 Maßnahmen zu einer verstärkten Integration ergreifen, die ursprünglich für 2013 geplant waren. (Weitere Informationen hierzu enthält der Abschnitt „Geschäftsverlauf“ auf Seite 60–64.)

SIEHE SEITE 30 f.   
ORGANISATION

SIEHE SEITE 60 ff.   
GESCHÄFTSVERLAUF

**Von der QSC-Gruppe zu einem Unternehmen** • Um die Schlagkraft der Organisation zu erhöhen, wird QSC im laufenden Geschäftsjahr die Integration sämtlicher Tochtergesellschaften weiter vorantreiben. Mittelfristig ist geplant, die noch bestehenden rechtlichen Barrieren zu überwinden

Integrationsprozess  
wird Ende 2013 zum  
Abschluss kommen

und die INFO AG auf die QSC AG zu verschmelzen. Kurzfristig genießen die Einbindung aller Tochterunternehmen und aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in die laufenden Veränderungen sowie die Schaffung einer einheitlichen Unternehmenskultur hohe Priorität. Die bereits 2012 eingeleiteten Maßnahmen zur standortübergreifenden Zusammenarbeit in allen Unternehmensbereichen und die Zusammenführung dieser Bereiche unter einheitlicher Führung werden im laufenden Jahr fortgesetzt. Zum Jahresende dürfte der Integrationsprozess abgeschlossen sein. Zwar gilt die Konzentration 2013 und darüber hinaus dem weiteren Ausbau des ITK-Geschäfts; dessen ungeachtet wird sich aber der Transformationsprozess in der Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage noch bemerkbar machen. Denn insbesondere im Geschäftsbereich Wiederverkäufer erwirtschaftet QSC noch erhebliche konventionelle TK-Umsätze. Diese werden aufgrund des harten Preiswettbewerbs, des Vordringens alternativer Angebote und einer verschärften Regulierung weiter zurückgehen und somit die Erfolge im ITK-Geschäft vorerst noch zum Teil verdecken. Die zweigeteilte Umsatzentwicklung unterstreicht jedoch die Notwendigkeit des Wandels zum ITK-Anbieter.

**Ausbau der ITK-Kompetenz** • Bereits in der ersten Jahreshälfte 2013 beginnt die Vermarktung eines innovativen Produktbündels für den cloudbasierten Arbeitsplatz der Zukunft. Es enthält alle üblichen Funktionalitäten eines Arbeitsplatzes – von der breitbandigen Internetverbindung und einem Telefonanschluss über ein Microsoft-Office-Paket bis hin zu einer zentralen Datenspeicherung – und ermöglicht dem Nutzer das ortsunabhängige Arbeiten in seiner gewohnten ITK-Umgebung. Darüber hinaus plant QSC, das Portfolio um weitere selbst entwickelte cloudbasierte Dienste zu ergänzen.

Die wachsende ITK-Kompetenz dürfte wie 2012 zum Gewinn von Ausschreibungen von Outsourcing-Projekten größerer Unternehmen führen. Als guter Türöffner fungiert das Consulting-Geschäft. Bei der Implementierung von SAP- und Microsoft-Lösungen kann der Direkte Vertrieb sein ITK-Know-how unter Beweis stellen und sich für umfangreiche Outsourcing- und Cloud-Projekte empfehlen.

**Innovationen für neue Branchen** • Mittelfristig bildet die Entwicklung eigenständiger Produkte und Dienste einen wesentlichen Baustein der Vision 2016. QSC beteiligte sich bereits in den vergangenen beiden Jahren im Rahmen von Konsortien an der Entwicklung innovativer Cloud-Dienste unter anderem für die Automobil- und Energiebranche. Dieses Engagement wird QSC 2013 und darüber hinaus fortsetzen. 2014 könnten erste Innovationen zur Marktreife gelangen. Aber auch im angestammten Kommunikationsgeschäft setzt QSC stärker auf netzunabhängige Eigenentwicklungen mit attraktiven Margen. Weitere Informationen zu aktuellen Innovationsprojekten bietet der Abschnitt „Forschung und Entwicklung“ auf den Seiten 35–36.

 SIEHE SEITE 35 f.  
FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

**Ausrichtung des gesamten Unternehmens auf Kundenbedürfnisse** • Bei der Entwicklung neuer Produkte bezieht QSC von Beginn an die Bedürfnisse der Kunden konsequent in sämtliche Überlegungen und Arbeiten mit ein. Diese Ausrichtung auf Kundenbedürfnisse wird das Unternehmen in den kommenden Jahren immer stärker prägen. Dem Wandel von einem technologie- zu einem vertriebsgetriebenen Unternehmen dient die geplante Ausgliederung neuer Aktivitäten in separate Tochtergesellschaften.

## WESENTLICHE ABSATZMÄRKTE UND WETTBEWERBSPOSITION

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

In allen drei Geschäftsbereichen besitzt die QSC-Gruppe eine gute Marktposition. Der Direkte Vertrieb konkurriert insbesondere mit Arvato, Atos Origin, Hewlett-Packard und T-Systems. Darüber hinaus steht das Unternehmen im Wettbewerb mit nationalen IT-Anbietern wie Bechtle, Cancom und Datagroup. In dieser Konkurrenzsituation profitiert QSC gerade bei größeren Mittelständlern von ihrer Möglichkeit, ITK-Lösungen aus einer Hand anbieten zu können.

Im Indirekten Vertrieb sieht sich QSC auf der einen Seite traditionellen TK-Anbietern wie der Deutschen Telekom, Vodafone und Telefónica 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 mittelständischen Anbieters. Im Segment Wiederverkäufer steht das Unternehmen im Wettbewerb mit anderen alternativen Netzbetreibern, allen voran Telefónica und Vodafone.

Wettbewerbsvorteil  
von QSC: ITK-Lösungen  
aus einer Hand

**Alleinstellung im Cloud-Markt** • Im Zukunftsmarkt der cloudbasierten Dienste, den alle drei Geschäftsbereiche in den kommenden Jahren zunehmend adressieren werden, hat sich QSC eine gute Ausgangslage erarbeitet. Denn alle Rechenzentren des Unternehmens befinden sich in Deutschland und unterliegen den strengen deutschen Datenschutzbestimmungen. Dies kommt gerade mittelständischen Unternehmen entgegen, die es scheuen, ihre ITK und damit ein Herzstück ihres Betriebs an ausländischen Standorten mit unbekannter Gesetzeslage betreiben zu lassen. Im Mittelstand zählt QSC zudem zu den wenigen Anbietern, die mit diesen Kunden auf Augenhöhe sprechen und ihnen zugleich, wie sonst nur wenige große Konzerne, eine Ende-zu-Ende-Qualität gewährleisten können.

## ORGANISATION

**Verschmelzung der INFO AG gelingt früher als erwartet** • QSC hatte 2011 mit der börsennotierten INFO AG und IP Partner zwei IT-Anbieter übernommen und sie der Organisation als neue Tochtergesellschaften hinzugefügt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr trieb das Unternehmen eine Vereinfachung der gesellschaftsrechtlichen Verhältnisse voran. Im Juli 2012 – und damit früher als erwartet – kam es zu einer Verschmelzung der INFO AG auf die INFO Holding, die frühere IP Partner. Mit dem Eintrag in das Handelsregister am 17. Juli 2012 erlosch die INFO AG

#### Einstellung der Börsennotierung der INFO AG

in ihrer bisherigen Form. Alle Aktien der Minderheitsaktionäre der INFO AG wurden gegen Barabfindung übertragen und in der Folge deren Börsennotierung eingestellt. Für die Barabfindung fiel eine einmalige Zahlung in Höhe von 5,8 Millionen Euro an.

Nach der Verschmelzung führt die INFO Holding die bisherige Firma und Marke der INFO AG fort. Zu diesem Zweck erfolgte ebenfalls am 17. Juli 2012 die Umbenennung der bisherigen INFO Holding in INFO AG. Diese Gesellschaft mit Sitz in Hamburg ist die größte Tochtergesellschaft. Sie zählt zu den führenden Anbietern von IT-Outsourcing und IT-Consulting in Deutschland und besitzt mehrere 100-prozentige Töchter, darunter die INFO Customer Service GmbH, die INFO Business Systems GmbH, die IP Colocation GmbH und die IPX-Server GmbH. Zudem hält sie 100 Prozent der Anteile an der Nürnberger IP Exchange GmbH, die Housing- und Hosting-Dienste für den Mittelstand anbietet.

**QSC AG bündelt Konzernfunktionen** • Die Muttergesellschaft der INFO AG sowie aller weiteren Tochterunternehmen ist die QSC AG mit Sitz in Köln; hier sind alle wichtigen Konzernfunktionen gebündelt. Neben der Zentrale in Köln verfügt die QSC AG über Vertriebsniederlassungen im gesamten Bundesgebiet. Über die INFO AG hinaus besitzt die QSC AG 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.

 SIEHE ZIFFER 37  
SEITE 141 ff. KONZERNANHANG

Einen vollständigen Überblick über den Konsolidierungskreis zum 31. Dezember 2012 findet sich unter Ziffer 37 des Konzernanhangs auf den Seiten 141–144.

## STEUERUNG

**Drei zentrale Steuerungsgrößen** • Die QSC-Gruppe wird zentral über den Umsatz, die EBITDA-Marge und den Free Cashflow gesteuert. 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 bildet das Verhältnis des EBITDA zum Umsatz ab. Der Free Cashflow bildet die Veränderung der Nettoliquidität/-verschuldung aus dem operativen Geschäft ab.

Die drei Parameter – Umsatz, EBITDA-Marge und Free Cashflow – stellen sicher, dass unternehmensweit ausgewogene Entscheidungen im Spannungsfeld von Liquidität, Profitabilität und Wachstum getroffen werden. Die drei Geschäftsbereiche Direkter Vertrieb, Indirekter Vertrieb und Wiederverkäufer arbeiten als eigenständige Profitcenter und werden über die Zielgrößen

Umsatz und EBITDA-Marge gesteuert; diese Kombination gewährleistet eine Konzentration auf nachhaltig profitables Wachstum bzw. im Geschäftsbereich Wiederverkäufer eine Konzentration auf Produkte und Dienste mit hinreichenden Deckungsbeiträgen. Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über die Entwicklung der zentralen Steuerungsgrößen:

	2012	2011
<b>Umsatz (in Mio. €)</b>	<b>481,5</b>	<b>478,1</b>
Umsatz Direkter Vertrieb (in Mio. €)	187,9	151,4
Umsatz Indirekter Vertrieb (in Mio. €)	125,1	121,2
Umsatz Wiederverkäufer (in Mio. €)	168,5	205,4
<b>EBITDA-Marge</b>	<b>16 %</b>	<b>17 %</b>
EBITDA-Marge Direkter Vertrieb	14 %	19 %
EBITDA-Marge Indirekter Vertrieb	27 %	22 %
EBITDA-Marge Wiederverkäufer	11 %	12 %
<b>Free Cashflow (in Mio. €)</b>	<b>23,6</b>	<b>41,0</b>

Neben diesen finanziellen Größen nutzt QSC intern weitere nicht finanzielle Kennzahlen: Der Messung des strategischen Ziels Kundenzufriedenheit dient deren regelmäßige Ermittlung durch Umfragen; das strategische Ziel Mitarbeiterzufriedenheit wird über die Kenngröße Personalfluktuation sowie eine Mitarbeiterbefragung operationalisiert.

Einen wichtigen Bestandteil der Steuerung bildeten 2012 darüber hinaus mehrere Meilensteine zur Vorbereitung der Umsetzung der Vision 2016. Dazu zählten insbesondere die Markteinführung von vier bis sechs selbst entwickelten Produkten, die Gewinnung von mindestens 50 weiteren Vertriebspartnern mit einem IT-Fokus, ein Wachstum im Direkten Vertrieb über Marktniveau sowie eine zügige Integration der INFO AG. QSC erreichte alle diese Meilensteine im Jahresverlauf oder übertraf sie sogar.

QSC erreichte 2012  
alle Meilensteine

**Kennzahlenbasiertes Steuerungssystem** • Das zentrale Instrument zur Steuerung der QSC AG und aller Tochterunternehmen bilden Monatsberichte, die alle relevanten Kennzahlen und Soll-Ist-Vergleiche enthalten. Diese Monatsberichte stellen eine wichtige Diskussionsgrundlage für die 14-tägigen Vorstandssitzungen sowie 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 75 dieses Konzernlageberichts beschrieben. Es stellt die direkte Einbindung eventueller Veränderungen bei den Chancen und Risiken in das Steuerungssystem sicher.

SIEHE SEITE 75 f.   
RISIKOMANAGEMENTSYSTEM

## 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 2012 beträgt 137.307.152 Euro und ist eingeteilt in 137.307.152 auf den Namen lautende nennwertlose Stammaktien (Stückaktien). Es verteilte sich laut Aktienregister zum 31. Dezember 2012 auf 27.762 Aktionäre. QSC selbst hielt am 31. Dezember des vergangenen Jahres 13.629.913 eigene Aktien. Weitere Informationen zum gezeichneten Kapital bietet der Nachtragsbericht auf Seite 84.

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

**Direkte oder indirekte Beteiligungen von mehr als 10 Prozent am Kapital** • Die beiden Gründer, Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers, hielten zum 31. Dezember 2012 jeweils 10,1 Prozent bzw. 10,2 Prozent. Unter Berücksichtigung der Tatsache, dass QSC selbst 9,9 Prozent der Anteile hält, ergeben sich Stimmrechtsanteile in Höhe von jeweils 11,3 Prozent.

**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 15. Januar 2013. 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 15. Januar 2013 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.

 SIEHE SEITE 84  
NACHTRAGSBERICHT

**Erwerb und Rückkauf eigener Aktien** • Der Beschluss der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 ermächtigte den Vorstand, gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG bis zum 19. Mai 2015 QSC-Aktien im Umfang von bis zu 10 Prozent des Grundkapitals zu erwerben. Der Vorstand hat 2012 von dieser Ermächtigung Gebrauch gemacht und im Zeitraum vom 21. Mai bis 5. November insgesamt 13.699.913 QSC-Aktien erworben; dies entsprach 9,98 Prozent des Grundkapitals. Nach dem Beschluss des Vorstands und der Zustimmung des Aufsichtsrats vom 9. Januar 2013, die Aktien im eigenen Bestand einzuziehen und das Grundkapital entsprechend herabzusetzen, beabsichtigt QSC, die ordentliche Hauptversammlung am 29. Mai 2013 erneut um die Ermächtigung zum Erwerb von QSC-Aktien von bis zu 10 Prozent des Grundkapitals zu bitten.

QSC erwarb 2012  
knapp 13,7 Millionen  
eigene Aktien

**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 31.673.222 Euro und teilt sich auf in das bedingte Kapital III in Höhe von 440.943 Euro, das bedingte Kapital IV in Höhe von 25.000.000 Euro, das bedingte Kapital VII in Höhe von 1.232.279 Euro sowie 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 zusammengefasst maximal 10 Prozent des Grundkapitals betreffen.

**Wesentliche Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen** • QSC hat im Geschäftsjahr 2011 mit sieben Finanzinstituten einen Vertrag über einen Kreditrahmen in Höhe von 150 Millionen Euro abgeschlossen; dieser sieht für die Kreditinstitute die Möglichkeit vor, den Kreditrahmen außerordentlich zu kündigen, wenn eine natürliche oder juristische Person allein oder mit anderen Personen gemeinsam handelnd die Kontrolle über QSC erlangt. Weitere Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen, existieren nicht.

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

## FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

**Enge Verzahnung der Entwicklung mit dem operativen Geschäft** • Auf dem Weg zum ITK-Anbieter setzt die QSC-Gruppe verstärkt auf eigene Entwicklungen und forciert die internen Aktivitäten auf diesem Gebiet. Wesentliche Impulse für die Innovationstätigkeit entspringen dem operativen Geschäft und insbesondere dem direkten Kundenkontakt. Gemeinsam mit Vertriebskräften treiben danach Entwickler, Produktmanager und andere Experten die Arbeit an neuen Produkten und Diensten voran. Daneben nehmen Qualitäts- und Prozessinnovationen großen Raum ein; mit ihnen gewährleistet QSC die Einbindung der komplexen ITK-Systeme ihrer Kunden und die Einhaltung höchster Sicherheitsstandards. Wegen der hohen Bedeutung solcher Prozessinnovationen und der engen Einbindung des Innovationsgeschehens in die Gesamtorganisation erfasst QSC die Kosten für Forschung und Entwicklung nicht getrennt in einer eigenen Position, sondern als Bestandteil der drei großen Kostenblöcke (Kosten der umgesetzten Leistungen, Marketing- und Vertriebskosten, Allgemeine Verwaltungskosten).

**Konzentration auf netzunabhängige Dienste** • Bei Innovationen handelt es sich in der Regel um netzunabhängige Dienste, mit denen QSC neue Kunden gewinnen und den Anteil am ITK-Budget bestehender Kunden ausbauen kann. Im zweiten Quartal 2012 präsentierte das Unternehmen mit QSC-Housing das erste Produkt einer ganzen Reihe von geplanten neuen Outsourcing-Angeboten. Der Fokus bei der Entwicklung netzunabhängiger Dienste liegt auf cloudbasierten Produkten und Lösungen. So stellt die INFO AG als eines der ersten Unternehmen im deutschsprachigen Raum seit September 2012 die mobilen Geschäftsanwendungen des Softwarekonzerns SAP auch aus der Cloud zur Verfügung.

QSC plant eine Reihe von Angeboten zum Outsourcing

Ein gutes Beispiel für die integrierte Entwicklungsarbeit bei QSC bietet die cloudbasierte Kommunikationslösung *cospace*. Nach ihrer Markteinführung im Jahr 2011 zeichnet ein kleines Team nicht nur für ihre kontinuierliche Weiterentwicklung, sondern zugleich auch für ihre Vermarktung über verschiedene Kanäle verantwortlich. *Cospace* erleichtert die unternehmensübergreifende sowie standort- und geräteunabhängige Kommunikation durch Nutzung von Cloud-Diensten und wendet sich damit an die Mitarbeiter von Unternehmen, die in zunehmendem Maße nicht nur an einem Arbeitsplatz, sondern an mehreren Orten und von zu Hause aus tätig werden. Das ortsunabhängige Arbeiten steht auch im Mittelpunkt eines erweiterten Angebots von QSC rund um den Arbeitsplatz der Zukunft. 2012 leistete das Unternehmen die dazu notwendige Vorarbeit, im laufenden Jahr startet die Vermarktung. QSC positioniert sich mit dieser Innovation noch stärker als bisher als Pionier im Cloud-Markt.

Ein kleines Team  
entwickelt und  
vermarktet *cospace*

**Längerfristige Projekte in Kooperation mit internen und externen Experten** • Die Entwicklungsarbeit umfasst darüber hinaus mehrere längerfristig angelegte Projekte. So arbeiten Mitarbeiter aus verschiedenen Abteilungen von QSC gemeinsam mit externen Experten an cloudbasierten Lösungen für das Energiemanagement. Da in Deutschland mit der Energiewende die Bedeutung dezentraler Stromerzeuger wie Fotovoltaikanlagen und Biomassekraftwerken gewachsen ist, steigt die Komplexität der Steuerung im Elektrizitätsmarkt und damit der Bedarf an innovativen Lösungen.

Ein anderes Beispiel für ein längerfristiges Projekt stellt die Arbeit an einer hoch skalierbaren Plattform dar, die branchenübergreifend neue Möglichkeiten zur Erfassung, Speicherung und Weiterverarbeitung von Messdaten bietet. Bei solchen Projekten in Zusammenarbeit mit führenden Hochschulen und Industrieunternehmen bezieht QSC konsequent interne und externe Experten mit ein. Die Federführung im Haus besitzt ein kleines Team von Vordenkern, dessen Aufgabenstellung weit über die Koordination der eigentlichen Entwicklungsarbeit hinausgeht. Zu den primären Aufgaben dieses 15-köpfigen Teams zählen vielmehr die Marktbeobachtung, das frühzeitige Aufspüren von Trends und die Vernetzung von QSC mit möglichen wissenschaftlichen und industriellen Partnern.

 SIEHE SEITE 38 ff.  
UNTERNEHMENSFÜHRUNG

 SIEHE SEITE 52 ff.  
MITARBEITER

## CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

**Konzentration auf Initiativen im Unternehmen und seinem Umfeld** • Die QSC-Gruppe stellt sich ihrer gesellschaftlichen Verantwortung und fasst unter Corporate Social Responsibility (CSR) drei wichtige Themen zusammen: verantwortliche Unternehmensführung, gesellschaftliches Engagement und nachhaltiges Wirtschaften. Zur Unternehmensführung finden sich weitere Informationen ab Seite 38 dieses Geschäftsberichts.

Bei ihrem gesellschaftlichen Engagement konzentriert sich die QSC-Gruppe als Mittelständler traditionell auf Initiativen im Unternehmen und in seiner unmittelbaren Umgebung. Im Zentrum stehen unter anderem eine betriebliche Ausbildung auch über den eigenen Bedarf hinaus sowie die Gewährleistung der Vereinbarkeit von Familie und Beruf für die rund 1.500 QSC-Mitarbeiter; mehr dazu findet sich im Kapitel „Mitarbeiter“ ab Seite 52 dieses Geschäftsberichts.

**Patenschaft für das Förderprojekt KITA21** • Die QSC-Tochter INFO AG engagiert sich als Partner des „Hamburger Weges“. Die Initiative übernimmt gesellschaftliche Verantwortung für die Menschen in der Hansestadt. Die INFO AG hat hier die Patenschaft für das Förderprojekt KITA21 übernommen, das Erzieherinnen und Erzieher bei der Gestaltung von Bildungsinitiativen unterstützt. 2012 stattete das Unternehmen im Rahmen seiner Patenschaft insgesamt 20 ausgewählte Kindertagesstätten mit PC-Arbeitsplätzen aus. Um die Auslieferung und Installation der Rechner und der zugehörigen Software kümmern sich Auszubildende der INFO AG in Eigenregie. Die QSC-Gruppe ist davon überzeugt, dass das Unternehmen mit solchen Initiativen einen größeren Beitrag zur Weiterentwicklung der Gesellschaft leisten kann als durch eine Fokussierung auf Umweltthemen.

Denn ITK-Dienste selbst leisten einen wesentlichen Beitrag für nachhaltiges Wirtschaften in allen Branchen. So ermöglichen sie die Einrichtung von Heimarbeitsplätzen und damit die Reduzierung des Berufsverkehrs, das Ersetzen von Geschäftsreisen durch Videokonferenzen sowie die gemeinsame Arbeit an Projekten an unterschiedlichen Standorten dank moderner Collaboration-Tools.

**Steigerung der Ressourceneffizienz** • Selbstverständlich achtet die QSC-Gruppe aber auf einen schonenden Einsatz von Ressourcen. Bereits seit 2009 bezieht die QSC AG ihren Strom größtenteils aus regenerativen Energiequellen. Alle Unternehmen der Gruppe sind dazu angehalten, ihren Energieeinsatz laufend zu optimieren. Ein besonderes Augenmerk gilt den Rechenzentren. Der Einkauf überwacht den Lebenszyklus sämtlicher Ressourcen und gewährleistet eine weitestgehende Wiederverwertung der Materialien im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften und darüber hinaus. Die Abteilung achtet zudem darauf, dass dem Grundgedanken nachhaltigen Wirtschaftens und steigender Energieeffizienz beispielsweise auch bei der Anschaffung neuer Hardware und Dienstwagen Rechnung getragen wird.

## Corporate-Governance-Bericht und Erklärung zur Unternehmensführung

**Ständige Weiterentwicklung der Corporate Governance** • QSC legt großen Wert auf eine gute Corporate Governance und damit auf eine verantwortungsvolle Führung und Kontrolle des Unternehmens mit dem Ziel der nachhaltigen Wertschöpfung. Vorstand und Aufsichtsrat setzen sich daher auch intensiv mit den jeweils gültigen Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (Kodex) und dessen Weiterentwicklung auseinander. Die zuständige Regierungskommission legte zuletzt am 15. Mai 2012 eine Neufassung vor. Sie berücksichtigt in einigen Punkten stärker als bisher die Situation unternehmerisch geführter Mittelständler und erklärt erstmals ausdrücklich, dass eine gut begründete Abweichung von einer Kodexempfehlung im Interesse einer guten Unternehmensführung liegen könne. Vorstand und Aufsichtsrat von QSC sehen sich dadurch in ihrer bisherigen Linie bestätigt, den Empfehlungen zwar weitgehend zu folgen, an einigen Punkten aber bewusst davon abzuweichen. Die aktuelle Entsprechenserklärung vom 20. November 2012 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 über die Unternehmensführung.

Die Weiterentwicklung des Corporate Governance Kodex wird begrüßt

### LEITUNG UND KONTROLLE

**Duale Führungsstruktur** • Die QSC AG ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft nach deutschem Recht und verfügt über eine duale 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.

**Veränderung im Vorstand** • Seit dem 1. September 2012 besteht der QSC-Vorstand aus drei Mitgliedern: Dr. Bernd Schlobohm (Vorsitz), Jürgen Hermann und Arnold Stender. Nach einjähriger Amtszeit verließ Thomas Stoek das Unternehmen zum 31. August 2012. Gemäß der Geschäftsordnung, die der Aufsichtsrat für den Vorstand erlassen hat, bedürfen Entscheidungen im Vorstand der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen. 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. Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Aufgabenverteilung zum Jahresende 2012:

	Aufgabenbereiche
<b>Dr. Bernd Schlobohm, Vorsitz</b> (bestellt bis zum Ablauf der am 29. Mai 2013 stattfindenden Hauptversammlung)	Strategie, Unternehmenskommunikation, Marketing, Qualitäts- und Beschwerdemanagement, Informationstechnologie, Sprach- und Datendienste, Geschäftsbereich Direkter Vertrieb
<b>Jürgen Hermann</b> (bestellt bis 31. März 2015)	Finanzen, Investor Relations, Personal, Recht, Einkauf
<b>Arnold Stender</b> (bestellt bis 31. August 2014)	Geschäftsbereiche Indirekter Vertrieb und Wiederverkäufer, TK-Operations

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.

**Aufsichtsrat gibt sich konkrete Ziele für seine Zusammensetzung** • Der Aufsichtsrat beschäftigt sich intensiv mit aktuellen Diskussionen zur Corporate Governance und zur gesellschaftlichen Verantwortung börsennotierter Unternehmen in Deutschland und stellt vor diesem Hintergrund seine eigenen Auffassungen regelmäßig auf den Prüfstand. In seiner Sitzung am 22. August 2012 gab sich das Gremium erstmals die folgenden konkreten, auf dem Kodex und dem Aktiengesetz basierenden Ziele für seine Zusammensetzung:

1. Die Mitglieder des Aufsichtsrats sollen insgesamt über die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung ihrer Aufgaben erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen. Dabei sollen sich die individuellen Kenntnisse, Fähigkeiten und Erfahrungen der einzelnen Mitglieder des Aufsichtsrats untereinander so ergänzen, dass für die Aufsichtsratsarbeit als solche und jeden wesentlichen Unternehmensbereich zu jeder Zeit hinreichend spezielle fachliche Expertise vorhanden ist, um die professionelle und effiziente Überwachung und beratende Begleitung des Vorstands dauerhaft zu gewährleisten.
2. 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. Unter der Annahme, dass auch die Arbeitnehmervertreter grundsätzlich die Kriterien der Unabhängigkeit im Sinne von Ziffer 5.4.2 Satz 2 des Deutschen Corporate Governance Kodex erfüllen, sollen dem Aufsichtsrat insgesamt neben den zwei Arbeitnehmervertretern mindestens zwei im Sinne von Ziffer 5.4.2 Satz 2 des Deutschen Corporate Governance Kodex unabhängige Mitglieder auf Seiten der Anteilseignervertreter angehören.
3. Dem Aufsichtsrat soll kein Mitglied angehören, das eine Organfunktion oder Beratungsfunktion bei wesentlichen Wettbewerbern der Gesellschaft oder des Konzerns ausübt.
4. Dem Aufsichtsrat sollen nicht mehr als zwei ehemalige Mitglieder des Vorstands angehören.

5. Die Beteiligung von Frauen wird grundsätzlich als gemeinsame Verantwortung von Anteilseigner- und Arbeitnehmerseite angesehen. Dem Aufsichtsrat soll in der Regel mindestens ein weibliches Mitglied angehören. Da der Aufsichtsrat auf die Wahl der Arbeitnehmervertreter keinerlei Einfluss hat, übernimmt die Seite der Anteilseignervertreter die Aufgabe, dieses Ziel bei der Aufstellung der Kandidatenliste mit Vorschlägen an die Hauptversammlung zur Wahl der Anteilseignervertreter zu berücksichtigen.
6. Zur Wahl in das Aufsichtsratsamt sollen in der Regel nur Kandidaten vorgeschlagen werden, die jünger als 75 Jahre sind.
7. Bei der Vorbereitung und Verabschiedung von Kandidatenvorschlägen an die Hauptversammlung zur Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern wird sich der Aufsichtsrat jeweils vom besten Unternehmensinteresse leiten lassen. Die Ziele zu Ziffern (5) und (6) stehen daher unter dem Vorbehalt, dass die Ziele zu Ziffern (1) bis (4) stets gewährleistet sein müssen und entsprechend qualifizierte Kandidaten für das Aufsichtsratsamt im Bedarfszeitpunkt zur Verfügung stehen.
8. Der Aufsichtsrat überprüft die Ziele regelmäßig. Er veröffentlicht seine Zielsetzung und den Stand ihrer Umsetzung jährlich im Corporate-Governance-Bericht.

Zum 31. Dezember 2012 waren sämtliche Ziele erreicht worden. Mit QSC-Mitgründer Gerd Eickers gehört dem Aufsichtsrat nur ein ehemaliger Vorstand an. Auf Antrag des Vorstands wurde Ina Schlie mit Wirkung zum 3. September 2012 gerichtlich als Mitglied des Aufsichtsrats bestellt. Damit gehört dem Aufsichtsrat seit diesem Zeitpunkt auch ein weibliches Mitglied an, das zudem unabhängig im Sinne von § 100 Abs. 5 AktG ist. Die Leiterin der Konzernsteuerabteilung der SAP AG, Walldorf, leitet seit dem 10. September 2012 auch den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats und bringt hier wie im Plenum ihren ausgewiesenen Sachverstand auf den Gebieten der Rechnungslegung und Abschlussprüfung ein. Frau Schlie löste im Aufsichtsrat das langjährige Mitglied John C. Baker ab, der sein Amt zum 31. Mai 2012 niedergelegt hatte.

Alle vier Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat sind unabhängig im Sinne von Ziffer 5.4.2 Satz 2 des Kodex, da sie in keiner persönlichen oder geschäftlichen Beziehung zur Gesellschaft, deren Organen, einem kontrollierenden Aktionär oder einem mit diesem verbundenen Unternehmen stehen, die einen wesentlichen und nicht nur vorübergehenden Interessenkonflikt begründen kann. Keines der Aufsichtsratsmitglieder übt eine Organfunktion oder Beratungsfunktion bei wesentlichen Wettbewerbern der Gesellschaft oder des Konzerns aus.

**Neuwahl des Aufsichtsrats** • Laut Satzung besteht der QSC-Aufsichtsrat aus sechs Mitgliedern. Da das Unternehmen mehr als 500 Arbeitnehmer beschäftigt, greift das deutsche Drittelbeteiligungsgesetz: Die Anteilseigner wählen danach zwei Drittel der Aufsichtsräte, die Arbeitnehmer ein Drittel. Die Amtszeiten aller Mitglieder enden mit Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2012. Bei der ordentlichen Hauptversammlung am 29. Mai 2013 erfolgt demnach eine Neuwahl aller Vertreter der Anteilseigner. Im Vorfeld wählen die QSC-Mitarbeiter ihre Vertreter im Aufsichtsgremium.

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 drei Ausschüsse. Alle Ausschüsse

Aufsichtsrat erreichte  
im abgelaufenen Jahr  
sämtliche Ziele

 SIEHE SEITE 11 ff.  
BERICHT DES AUFSICHTSRATS

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 11–16.

**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 sowie der Compliance. Laut Geschäftsordnung des Vorstands ist vor Abschluss bedeutender Geschäftsvorgänge wie der Festlegung der Jahresplanung, großen Investitionen, Akquisitionen und Finanzierungsmaßnahmen die vorherige Zustimmung des Aufsichtsrats erforderlich. Solche Entscheidungen des Aufsichtsrats, insbesondere über zustimmungspflichtige Geschäfte, werden in den Ausschüssen und im Plenum intensiv vorbereitet und beraten.

## RELEVANTE UNTERNEHMENSFÜHRUNGSPRAKTIKEN

**Integrität als 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. Seminare und 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 Insiderrecht, Informationssicherheit, Reisekosten 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 und das interne Controlling. Aus diesen Diskussionen ergeben sich wichtige Anstöße für eine Weiterentwicklung des Compliance-Management-Systems.

Compliance ist  
eine wichtige  
Führungsaufgabe

## DIALOG MIT ANTEILSEIGNERN

**Gleichbehandlung aller Aktionäre** • Transparenz und ein offener Dialog charakterisieren die Kapitalmarktkommunikation von QSC. Das Unternehmen nutzt die eigene Website, um zeitnah und umfassend über alle relevanten Entwicklungen zu berichten. Interessierte finden dort Ad-hoc- und Pressemitteilungen, Quartals- und Geschäftsberichte, aktuelle Präsentationen sowie einen Finanzkalender. Auf der Website stellt QSC auch alle relevanten Unterlagen für die Hauptversammlung bereit.

Die jährliche ordentliche Hauptversammlung bildet die zentrale Veranstaltung für den Dialog mit den Anteilseignern. Bei der Hauptversammlung 2012, die am 16. Mai des vergangenen Jahres in Köln stattfand, waren knapp 42 Prozent des Grundkapitals präsent. Abwesende Aktionäre konnten ihr Stimmrecht durch einen Bevollmächtigten ihrer Wahl oder einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter ausüben lassen; dieser Vertreter stand bis zum Ende der Generaldebatte zur Verfügung. Die Aktionäre billigten sämtliche Tagesordnungspunkte mit großer Mehrheit. 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 sowie einen 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 17–22 dieses Geschäftsberichts.

SIEHE SEITE 17 ff.   
DIE QSC-AKTIE

**Baker Capital überträgt rund 25,2 Millionen QSC-Aktien** • Teil der transparenten und offenen 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. Im März 2012 erklärte die US-amerikanische Beteiligungsgesellschaft, dass sie sämtliche QSC-Aktien, die sich vor diesem Zeitpunkt noch in ihrem Besitz befunden hatten (rund 25,2 Millionen Aktien), an die Investoren ihres schon weit mehr als zehn Jahre laufenden Fonds übertragen habe. Bei diesen Investoren handelt es sich um US-amerikanische institutionelle Investoren und Family Offices. Weitere Informationen zu dieser Transaktion enthält das Kapitel zur QSC-Aktie auf den Seiten 17–22. Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über diese Transaktion sowie weitere meldepflichtige Wertpapiergeschäfte im Berichtsjahr.

SIEHE SEITE 17 ff.   
DIE QSC-AKTIE

Handelstag / Börsenplatz	Name / Status	Geschäftsart	Preis in € / Stückzahl	Volumen in €	Erläuterungen
30. Januar 2012	Thomas Stoek	Kauf	2,190	25.020,75	
Xetra	Vorstand		11.425		
14. März 2012	Baker Communications	Ausschüttung	-	-	Abgang durch
Außerbörslich	Fund (Cayman), L.P.		25.257.242		Übertrag
	Juristische Person				
14. März 2012	Baker Capital	Ausschüttung	-	-	Zugang durch
Außerbörslich	Partners (Anguilla), LLC		252.572		Erwerb
	Juristische Person				
14. März 2012	Baker Capital	Ausschüttung	-	-	Abgang durch
Außerbörslich	Partners (Anguilla), LLC		256.754		Übertrag
	Juristische Person				
14. März 2012	Baker Capital	Ausschüttung	-	-	Abgang durch
Außerbörslich	Partners II (Anguilla), LLC		8.363		Übertrag
	Juristische Person				
14. März 2012	John C. Baker	Ausschüttung	-	-	Zugang durch
Außerbörslich	Aufsichtsratsmitglied		150.937		Erwerb
21. März 2012	Jürgen Hermann	Kauf	2,191	54.775,63	
Xetra	Vorstand		25.000		
30. März 2012	Thomas Stoek	Kauf	2,157	25.016,79	
Xetra	Vorstand		11.600		
11. Mai 2012	Jürgen Hermann	Kauf	1,897	37.944,00	
Xetra	Vorstand		20.000		
18. Mai 2012	Dr. Bernd Schlobohm	Kauf	1,860	186.017,00	
Xetra	Vorstand		100.000		
18. Mai 2012	Gerd Eickers	Kauf	1,860	186.017,00	
Xetra	Aufsichtsratsmitglied		100.000		

## Entsprechenserklärung

Erklärung von Vorstand und Aufsichtsrat der QSC AG nach § 161 AktG zur Beachtung des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 26. Mai 2010 bzw. ab deren Geltung vom 15. Mai 2012

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 26. Mai 2010 bzw. ab deren Geltung in der Fassung vom 15. Mai 2012 seit Abgabe ihrer letzten Entsprechenserklärung mit folgenden Ausnahmen entsprochen und wird ihnen mit folgenden Ausnahmen entsprechen:

- **Keine Übermittlung der Einberufung der Hauptversammlung mitsamt den Einberufungsunterlagen auf elektronischem Wege an alle in- und ausländischen Finanzdienstleister, Aktionäre und Aktionärsvereinigungen (Kodex Ziffer 2.3.2)** • QSC übersendet die Einberufungsunterlagen aus zwei Gründen nur auf dem Postweg: Erstens zeigt die Erfahrung, dass eine postalische Einladung zu einer höheren Präsenz in der Hauptversammlung führt. Und zweitens verfügt QSC dank der Namensaktien bereits über eine vollständige Übersicht der Postanschriften und verzichtet daher auch aus Effizienzgründen auf eine aufwendige Erfassung von E-Mail-Adressen.
- **Keine Vereinbarung eines den Vorgaben des § 93 Abs. 2 AktG entsprechenden Selbstbehalts in der D&O-Versicherung für den Aufsichtsrat (Kodex Ziffer 3.8, Absatz 2 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 regelmäßige Überprüfung des Vergütungssystems für den Vorstand durch das Aufsichtsratsplenum (Kodex Ziffer 4.2.2, Absatz 1 in der Fassung vom 26. Mai 2010)** • Die regelmäßige Überprüfung des Vergütungssystems erfolgt im Vergütungsausschuss des Aufsichtsrats. QSC ist der Überzeugung, dass dieser Ausschuss mit seinen Kompetenzen am besten in der Lage ist, das Thema Vorstandsvergütung zu behandeln. Das Unternehmen hält daher im Rahmen des gesetzlich Zulässigen an dem bewährten Verfahren fest. Seit der Geltung des aktuellen Kodex liegt hierin keine Kodexabweichung mehr.
- **Bis 27. Februar 2012 keine Festlegung von anspruchsvollen relevanten Vergleichsparametern bei aktienbasierten Vergütungselementen für Vorstandsmitglieder (Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 3, Satz 2)** • Die Zusage einer Gewährung von Aktien als Vergütungsbestandteil einzelner Vorstandsmitglieder war im Rahmen von Mehrjahreszielen ausschließlich an unternehmens-

bezogene Parameter geknüpft. Da die Aktien nur im Falle einer Erreichung von Mehrjahreszielen gewährt wurden, ist nach Auffassung des Aufsichtsrats hierdurch eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ausreichend gefördert worden. Seit 27. Februar 2012 gibt es entsprechende Zusagen an Vorstandsmitglieder nicht mehr. QSC wird der Empfehlung daher künftig entsprechen.

- **Keine Festlegung eines Abfindungs-Cap beim Abschluss von Vorstandsverträgen für den Fall vorzeitiger Beendigung der Vorstandstätigkeit (Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 4)** • Eine im Voraus getroffene Vereinbarung über ein Abfindungs-Cap widerspräche der Natur des regelmäßig auf die Dauer der Bestellungsperiode abgeschlossenen und im Grundsatz nicht ordentlich kündbaren Vorstandsvertrags. Zudem ließe sich die im Vorstandsvertrag enthaltene Begrenzung der Abfindungshöhe in den entscheidenden Fällen - jedenfalls faktisch - nicht ohne Weiteres von QSC durchsetzen. Darüber hinaus könnte eine solche vorab getroffene Vereinbarung den konkreten Umständen, die später zu einer vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit führen, und der Situation des Einzelfalls zum Zeitpunkt der Beendigung nicht hinreichend Rechnung tragen.
- **Keine angemessene Berücksichtigung von Frauen bei der Zusammensetzung des Vorstands angestrebt (Kodex Ziffer 5.1.2, Absatz 1, Satz 2)** • 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.
- **Bis zum 22. August 2012 keine Benennung von konkreten Zielen für die Zusammensetzung des Aufsichtsrats, die unter Beachtung der unternehmensspezifischen Situation die internationale Tätigkeit des Unternehmens, potenzielle Interessenkonflikte, die Anzahl der unabhängigen Aufsichtsratsmitglieder im Sinne von Ziffer 5.4.2 des Kodex und Vielfalt (Diversity) berücksichtigen sowie insbesondere eine angemessene Beteiligung von Frauen vorsehen. Bis zum 22. August 2012 keine hierauf bezogene Veröffentlichung im Corporate-Governance-Bericht (Kodex Ziffer 5.4.1, Absatz 2 und Absatz 3)** • QSC war in der Vergangenheit der Auffassung, dass Kandidaten für Wahlvorschläge an die Hauptversammlung durch den Aufsichtsrat ausschließlich nach fachlicher Kompetenz und Erfahrung auszuwählen seien und dass weitere Eigenschaften wie das Geschlecht oder die Unabhängigkeit für diese Wahlvorschläge von nachrangiger Bedeutung seien. Ein festes Quotensystem hielt der Aufsichtsrat vor diesem Hintergrund nicht für geboten. Dementsprechend hat der Aufsichtsrat in der Vergangenheit mit Ausnahme einer Altersgrenze für seine Mitglieder keine konkreten Ziele für die Zusammensetzung des Aufsichtsrats benannt, demzufolge wurden solche auch nicht im Corporate-Governance-Bericht veröffentlicht. In seiner Sitzung am 22. August 2012 hat der Aufsichtsrat diese Position jedoch überdacht und sich auch vor dem Hintergrund der aktuellen gesellschaftlichen Diskussion Ziele im Sinne von Ziffer 5.4.1 Absatz 2 des Kodex gegeben, sodass QSC der entsprechenden Kodexempfehlung seit diesem Zeitpunkt entspricht.

- **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 in der Fassung vom 15. Mai 2012)** • 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.
- **Keine Berücksichtigung des Erfolgs des Unternehmens für die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder (Kodex Ziffer 5.4.6, Absätze 1 und 2 in der Fassung vom 26. Mai 2010)** • QSC ist grundsätzlich nicht der Ansicht, dass Motivation und Verantwortung, mit der die Mitglieder des QSC-Aufsichtsrats ihre Aufgabe wahrnehmen, durch die Berücksichtigung des Erfolgs des Unternehmens für die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder verbessert werden könnten. Durch die Streichung der diesbezüglichen Empfehlung in der aktuellen Fassung des Kodex sieht sich QSC in dieser Auffassung bestätigt.

Köln, 20. November 2012



Für den Vorstand  
Dr. Bernd Schlobohm



Für den Aufsichtsrat  
Herbert Brenke

## Vergütungsbericht

**Individualisierter Ausweis der Vorstandsbezüge** • 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 sowie 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.

**Die Vergütung der Vorstände besteht aus fixen und variablen Komponenten** • 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 Planungen für kommende Geschäftsjahre; für unternehmensbezogene Kennzahlen können sie ehrgeizigere Mindestziele beinhalten, als der extern kommunizierte Ausblick vorgibt.

Maximal 50 Prozent  
der Zielvergütung  
des Vorstands sind fix

**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 Ober- und Untergrenzen fest. Dabei dient die Obergrenze der Kappung der variablen Vergütung bei außerordentlichen Entwicklungen auf maximal das 1,5-fache der bei 100 Prozent 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.

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

**Geringere Vergütung des Vorstands für das Jahr 2012** • Die Gesamtvergütung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2012 belief sich auf T € 1.061 im Vergleich zu T € 2.568 im Vorjahr (davon nur T € 1.924 auszahlungswirksam im Geschäftsjahr 2011). Für das Geschäftsjahr 2012 wurden keine nicht unmittelbar auszahlungswirksamen Vergütungsbestandteile gewährt.

Der Rückgang der Gesamtvergütung ist wesentlich darauf zurückzuführen, dass kein Anspruch der Vorstandsmitglieder auf eine variable Vergütung für das Geschäftsjahr 2012 besteht. Im Vorjahr waren zudem erst in Zukunft auszahlungswirksame Vergütungsansprüche zweier Vorstandsmitglieder in Form von Wandelschuldverschreibungen in Höhe von T € 644 als Teil der Gesamtvergütung anzugeben; außerdem waren im Geschäftsjahr 2012 drei Vorstandsmitglieder ganzjährig und das Vorstandsmitglied Thomas Stoek bis zum 31. August 2012 im Amt, während im Geschäftsjahr 2011 zeitweise fünf Vorstände aktiv waren.

Die Vergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder zeigt die folgende Tabelle:

in T €	Zahlungswirksame Vergütung				Nicht unmittelbar zahlungswirksame Vergütung*	Gesamtbezüge
	Fixe Gehaltsbestandteile	Variable Gehaltsbestandteile	Nebenleistungen	Insgesamt		
<b>Geschäftsjahr 2012</b>						
Dr. Bernd Schlobohm	350	-29	19	340	-	340
Jürgen Hermann	292	-18	16	290	-	290
Arnold Stender (ab 1. September 2011)	254	-6	11	259	-	259
Thomas Stoek (1. September 2011 bis 31. August 2012)	167	-6	11	172	-	172
<b>Insgesamt</b>	<b>1.063</b>	<b>-59</b>	<b>57</b>	<b>1.061</b>	<b>-</b>	<b>1.061</b>

in T €	Zahlungswirksame Vergütung				Nicht unmittelbar zahlungswirksame Vergütung*	Gesamtbezüge
	Fixe Gehaltsbestandteile	Variable Gehaltsbestandteile	Nebenleistungen	Insgesamt		
<b>Geschäftsjahr 2011</b>						
Dr. Bernd Schlobohm	350	371	19	740	322	1.062
Jürgen Hermann	259	251	16	526	322	848
Arnold Stender (ab 1. September 2011)	77	77	3	157	-	157
Thomas Stoek (1. September 2011 bis 31. August 2012)	83	83	5	171	-	171
Joachim Trickl (bis 31. August 2011)	189	131	10	330	-	330
<b>Insgesamt</b>	<b>958</b>	<b>913</b>	<b>53</b>	<b>1.924</b>	<b>644</b>	<b>2.568</b>

\* beizulegender Zeitwert der Wandelschuldverschreibungen zum Zeitpunkt der Gewährung

Die im Vorjahr für die variable Vergütung des Vorstands gebildete Rückstellung konnte im Geschäftsjahr wegen des nicht vollständigen Erreichens der mit dem Aufsichtsrat vereinbarten Zielvorgaben für 2011 in Höhe von T € 59 aufgelöst werden; dieser Betrag wurde bei der Angabe der Vorstandsbezüge mindernd berücksichtigt.

Der Ausfall der variablen Vergütungsbestandteile ist die Folge der für das Geschäftsjahr 2012 geschlossenen, äußerst ehrgeizigen Zielvereinbarungen; für alle Vorstandsmitglieder wurden hierbei deckungsgleich ein Jahres- und ein Mehrjahresziel vereinbart. Das Jahresziel 2012 knüpfte an den Free Cashflow und das EBITDA-Ergebnis an. Das Mehrjahresziel ist auf die Erhaltung, Stabilisierung und Steigerung der im Geschäftsjahr 2011 erreichten nachhaltigen Dividendenfähigkeit aus Erträgen aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit gerichtet.

Gemäß den Zielvereinbarungen 2012 führte die Unterschreitung der Untergrenze für das Jahresziel zu einem vollständigen Ausfall der variablen Vergütung für 2012. Die Unterschreitung der Untergrenze für das Mehrjahresziel im Geschäftsjahr 2012 hätte zum Ausfall der gesamten variablen Vergütung für das Geschäftsjahr 2013 und für das Geschäftsjahr 2014 zum Ausfall der auf das Mehrjahresziel für das Geschäftsjahr 2014 entfallenden variablen Vergütung geführt. Das Mehrjahresziel wurde im Geschäftsjahr 2012 erreicht.

Im Sinne einer zusätzlichen Ausrichtung des Vergütungssystems auf eine Verstärkung der nachhaltigen Dividendenfähigkeit hatte der Aufsichtsrat im Jahr 2012 für den Zeitraum bis zum Abschluss des Geschäftsjahres 2014 ein Sonderziel für den Free Cashflow gesetzt (Sondermehrwahresziel) und in diesem Zusammenhang von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, für die Erreichung des Sondermehrwahresziels eine zusätzliche Tantieme zuzusagen. Über die Einzelheiten dieser Tantieme sollte der Aufsichtsrat nach Abschluss des Geschäftsjahres 2014 nach Ermessen entscheiden. Auf einem Nachhaltigkeitspfad zu diesem Sondermehrwahresziel waren in den Jahren 2012, 2013 und 2014 jedoch bestimmte, nicht gesondert vergütete jährliche Zwischenziele zu erreichen. Da das entsprechende Ziel für das Geschäftsjahr 2012 nicht erreicht wurde, wird der Vorstand die betreffende Tantieme nicht erhalten.

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

	Aktien		Wandlungsrechte	
	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2011
Dr. Bernd Schlobohm	13.918.372	13.818.372	200.000	200.000
Jürgen Hermann	225.000	180.000	200.000	200.000
Arnold Stender	-	-	25.000	25.000
Thomas Stoek (bis 31. August 2012)	30.385	7.360	-	-

Dr. Bernd Schlobohm, Jürgen Hermann und Thomas Stoek erhöhten im Kalenderjahr 2012 ihren Aktienbestand durch Zukäufe über die Börse (siehe auch unsere Mitteilungen über Geschäfte von Führungspersonen nach § 15a WpHG). Kredite an Vorstandsmitglieder wurden nicht gewährt.

**Angaben zu ausgeschiedenen Vorstandsmitgliedern** • Die Vergütung für das bis zum 31. August 2012 tätige Vorstandsmitglied Thomas Stoek ist in der Tabelle mit den individualisierten Angaben enthalten. Für sein Ausscheiden erhielt er keine gesonderte Vergütung. Die Gesamtbezüge anderer, in Vorjahren ausgeschiedener Vorstandsmitglieder betragen T € 10.

**Neue Vergütungsstruktur für Aufsichtsräte** • Die Hauptversammlung vom 16. Mai 2012 beschloss, die Satzungsbestimmung zur Vergütung des Aufsichtsrats mit Wirkung ab dem Geschäftsjahr 2012 zu verändern. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten danach eine feste, nach Ablauf des Geschäftsjahres zahlbare jährliche Vergütung in Höhe von T € 35 (bisher T € 25); der Vorsitzende

Feste Vergütung  
für Aufsichtsräte von  
35.000 Euro pro Jahr

und sein Stellvertreter erhalten T € 70 bzw. T € 50 (bisher einheitlich T € 30). 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 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 2012 eine Vergütung in Höhe von insgesamt T € 272 nach T € 148 im Jahr 2011. Die folgende Tabelle informiert individualisiert über die Vergütung sowie die Anzahl der Aktien der Mitglieder des Aufsichtsrats.

	Vergütung gemäß § 10 Abs. 5 der Satzung (in T €)		Aktien	
	2012	2011	31.12.2012	31.12.2011
Herbert Brenke	85 (15*)	30	187.820	187.820
John C. Baker (bis 31. Mai 2012)	17 (6*)	30	203.072	52.135
Gerd Eickers	45 (5*)	25	13.977.484	13.877.484
David Ruberg	35	13	14.563	14.563
Ina Schlie (seit 3. September 2012)	15 (3*)	-	-	-
Klaus-Theo Ernst	35	25	500	500
Jörg Mügge	40 (5*)	25	4.000	4.000
<b>Insgesamt</b>	<b>272 (34*)</b>	<b>148</b>	<b>14.387.439</b>	<b>14.136.502</b>

\* davon für Ausschusstätigkeit

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. QSC unterhält eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung, in die die Mitglieder des Aufsichtsrats einbezogen sind.

# Mitarbeiter

## PERSONALMANAGEMENT

**Engagiertes QSC-Team bildet Basis für heutigen und künftigen Erfolg** • Der Erfolg der QSC-Gruppe basiert auf dem Leistungswillen und dem Engagement aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ihre Bindung und ihre Weiterentwicklung sind entscheidende Voraussetzungen, um das ehrgeizige Wachstumsziel für das Jahr 2016 erreichen zu können. Auf dem Weg zum integrierten ITK-Anbieter mit einem Umsatz von 800 Millionen Euro bis 1 Milliarde Euro verstärkte QSC das bestehende Team im Jahr 2012 um weitere ITK-Experten.

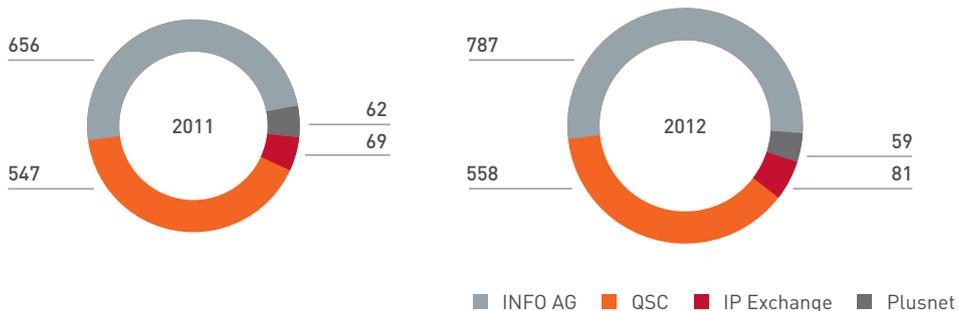
### BESCHÄFTIGTE (zum 31.12.)



**Mitarbeiterzahl wächst um 11 Prozent** • Im abgelaufenen Geschäftsjahr stieg die Zahl der Beschäftigten um 151 auf 1.485 (gemessen in Vollzeitäquivalenten). Angesichts des starken Wachstums im Direkten Vertrieb baute die QSC-Gruppe insbesondere die Belegschaft bei der INFO AG auf 787 Angestellte aus im Vergleich zu 656 ein Jahr zuvor. Der Housing- und Hosting-Spezialist IP Exchange beschäftigte Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres 81 Experten im Vergleich zu 69 ein Jahr zuvor. Auch die QSC AG selbst erhöhte die Beschäftigtenzahl leicht von 547 auf 558 zum 31. Dezember 2012. Angesichts der fortschreitenden Automatisierung des Netzbetriebs und der Optimierung der Infrastruktur reduzierte demgegenüber die Netzgesellschaft Plusnet die Zahl ihrer Angestellten leicht auf 59 im Vergleich zu 62 zum 31. Dezember 2011.

Starkes Wachstum im Direkten Vertrieb erfordert Ausbau der Belegschaft

### BESCHÄFTIGTE NACH UNTERNEHMEN (zum 31.12.)



Der starke Ausbau der INFO-Belegschaft führte dazu, dass am Jahresende insgesamt 750 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der QSC-Gruppe an deren Sitz in Hamburg arbeiteten. 428 Angestellte sind in Köln tätig. Die übrigen Angestellten verteilen sich auf die Vertriebsbüros und Geschäftsstellen im Bundesgebiet sowie den Sitz von IP Exchange in Nürnberg.

### AUS- UND WEITERBILDUNG

**QSC steigert Zahl der Auszubildenden um 25 auf 102** • Der Ausbau der QSC-Belegschaft erfolgt in einem schwierigen Arbeitsmarktumfeld; der Fachkräftemangel verschärft sich gerade in der IT-Branche spürbar. Die QSC-Gruppe setzt in diesem Umfeld immer stärker auf die Ausbildung eigener Nachwuchskräfte. Zum 31. Dezember 2012 befanden sich 102 junge Erwachsene in einer Ausbildung bei der QSC-Gruppe; ein Jahr zuvor waren es 77 gewesen. Die Ausbildungsquote belief sich somit auf 7 Prozent.

#### AUSZUBILDENDE (zum 31.12.)



QSC-Gruppe  
wirbt intensiv um  
Auszubildende

Potenzielle Auszubildende können 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. Ende 2012 absolvierten 29 Abiturienten eine solche verzahnte theoretische und praktische Ausbildung mit einem technischen oder kaufmännischen Schwerpunkt. Um diese attraktiven Ausbildungsmöglichkeiten vor allem an den beiden großen Standorten Hamburg und Köln einer möglichst großen Zahl von Jugendlichen näherzubringen, beteiligt sich die QSC-Gruppe an zahlreichen regionalen Veranstaltungen und Initiativen. So präsentiert sich die QSC-Gruppe bei Rekrutierungsmessen wie Einstieg und dem TALENT DAY Medien + IT der Handelskammer Hamburg sowie der Internetwoche in Köln. In Köln gibt es darüber hinaus einen Speed Day, an dem sich interessierte Jugendliche über die Ausbildungsmöglichkeiten bei QSC sowie anderen Unternehmen in der Region vor Ort informieren können. Der frühzeitigen Ansprache dienen darüber hinaus Schülerpraktika, Schulkooperationen und die Beteiligung am bundesweiten Girls' & Boys' Day.

**Gezielte Rekrutierung von Hochschulabgängern** • Neben Auszubildenden sind Hochschulabsolventen eine weitere attraktive Zielgruppe für das Personalmarketing. Zum 31. Dezember 2012 arbeiteten 9 Trainees in den kaufmännischen Bereichen und im Vertrieb sowie 4 Trainees im Microsoft- und Projektmanagement-Umfeld. Hinzu kommen 10 Teilnehmer eines SAP-Traineeprogramms. Um das Interesse an einem solchen qualifizierten Berufseinstieg frühzeitig zu wecken, kooperiert QSC mit Universitäten. In Hamburg ist das Unternehmen ein Hauptförderer des Masterstudiengangs IT-Management und -Consulting; in Köln besteht eine enge Zusammenarbeit mit der dortigen Fachhochschule.

Über dieses Engagement bei Ausbildungsinstitutionen hinaus ist die QSC-Gruppe auch bei Weiterbildungseinrichtungen präsent. Sie bietet zum Beispiel Praktikumsplätze für Umschüler. 2012 übernahm die INFO AG den überwiegenden Teil dieser Praktikanten in ein festes Arbeitsverhältnis.

23 Trainees waren  
Ende Dezember 2012  
bei QSC beschäftigt

**Lebenslanges Lernen ist eine Selbstverständlichkeit** • Der rasante technologische Fortschritt in der ITK-Welt erfordert eine ständige Weiterbildung und Weiterentwicklung aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die QSC-Gruppe setzt hierbei in erster Linie auf interne Angebote und den Erfahrungsaustausch über Abteilungsgrenzen hinweg. Die INFOAcademy bietet beispielsweise ein internes Seminarprogramm, das kompetenz- bzw. laufbahnorientiert fach- und verhaltensspezifische Module umfasst. Die neu eingeführte systematische Bildungsbedarfsanalyse erleichtert die Auswahl passender Module sowie die Konzeption zusätzlicher Angebote.

## VERGÜTUNG

**Marktorientiertes Vergütungssystem** • Die QSC-Gruppe zahlt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine marktfähige Vergütung. Sie unterliegt keinem Tarifvertrag, sondern orientiert sich bei der Vergütung und den Sozialleistungen an individuellen und unternehmensspezifischen Bedürfnissen sowie Marktstandards.

Neben einem festen Gehalt erhalten die Beschäftigten eine variable Vergütung, die die Erreichung individueller und unternehmensbezogener Ziele honoriert. Mit zunehmender Führungsverantwortung richtet sich dieser Teil der Vergütung immer stärker nach Unternehmenszielen. Der langfristigen Bindung dient darüber hinaus die Ausgabe von Aktienoptionen.

Alle Beschäftigten haben Anspruch auf übliche Sozialleistungen wie vermögenswirksame Leistungen und eine Unterstützung bei der privaten Altersvorsorge. Je nach Tätigkeit steht Fach- und Führungskräften auch ein Firmenwagen zur Verfügung. Detaillierte Ausführungen zur Vergütung des Vorstands finden sich auf den Seiten 47 ff.

SIEHE SEITE 47 ff.   
VERGÜTUNG DES VORSTANDS

## UNTERNEHMENSKULTUR

**Eine Kultur und ein Wertesystem für alle Unternehmen** • Die QSC-Gruppe vereinheitlichte im abgelaufenen Geschäftsjahr ihr Wertesystem. Da auch die neuen IT-Töchter schon vor der Übernahme durch QSC eine unternehmerische Kultur gepflegt und sich im Mittelstand verortet hatten, verlief dieser Prozess harmonisch. Ihr überarbeitetes Wertesystem verdichtete die QSC-Gruppe in fünf Leitsätzen:

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 eine Leistungs- und Ergebnisorientierung in der täglichen Arbeit.

**Wertschätzung für jeden Mitarbeiter** • 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 Sabbaticals. 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.

Durchgängig flexible  
Arbeitszeit für alle  
QSC-Beschäftigten

## Wirtschaftsbericht

### GESAMT- UND BRANCHENWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

**Deutscher ITK-Markt entwickelt sich 2012 besser als Gesamtwirtschaft** • QSC konzentriert sich auf den deutschen ITK-Markt. Dieser konnte sich der Konjunkturabschwächung im Jahresverlauf 2012 weitgehend entziehen. Das deutsche Bruttoinlandsprodukt stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes nur um 0,7 Prozent nach 3,0 Prozent im Vorjahr und war im vierten Quartal 2012 sogar rückläufig. Damit entwickelte sich die deutsche Wirtschaft aber noch besser als der Euroraum, wo es bereits ab dem Frühjahr 2012 zu negativen Wachstumsraten kam. Ein Abgleiten in die Rezession verhinderten in Deutschland vor allem steigende Exporte und höhere Konsumausgaben; die Ausrüstungsinvestitionen gingen dagegen um 4,4 Prozent zurück.

#### VERÄNDERUNG DES BRUTTOINLANDSPRODUKTS IN DEUTSCHLAND



Obwohl auch ITK-Projekte den Ausrüstungsinvestitionen zuzurechnen sind, blieb der deutsche ITK-Markt 2012 auf Wachstumskurs und entwickelte sich sogar besser, als noch zu Jahresbeginn vom Branchenverband BITKOM erwartet. Letzterem zufolge stiegen die ITK-Umsätze im abgelaufenen Geschäftsjahr in Deutschland nicht, wie ursprünglich erwartet, um 1,6 Prozent, sondern um 2,2 Prozent auf 151,2 Milliarden Euro. Differenziert nach den beiden wesentlichen Teilmärkten, kam es zu einem Anstieg der IT-Umsätze um 2,7 Prozent auf 73,4 Milliarden Euro und der TK-Umsätze um 1,9 Prozent auf 65,4 Milliarden Euro. Innerhalb des IT-Marktes legten insbesondere die Umsätze mit Tablets, Software sowie Cloud-Anwendungen zu.

#### DER DEUTSCHE ITK-MARKT (in Mrd. €)

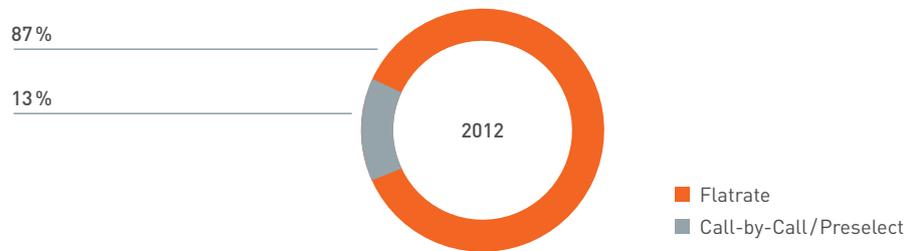


Der überraschende Anstieg im TK-Markt ist auf den rapide steigenden Smartphone-Absatz und einer damit einhergehenden stärkeren Nutzung mobiler Datendienste zurückzuführen. Dagegen sank der Umsatz mit mobilen Sprachdiensten um 5,0 Prozent auf 12,7 Milliarden Euro und im Festnetz sogar um 7,5 Prozent auf 11,3 Milliarden Euro. Als Grund für diesen deutlichen Rückgang nennt BITKOM neben dem harten Wettbewerb auch die scharfen Eingriffe der staatlichen Regulierungsbehörden. Weitere Informationen hierzu enthält der Abschnitt „Regulatorische Rahmenbedingungen“ auf Seite 58–60.

SIEHE SEITE 58 ff.   
REGUL. RAHMENBEDINGUNGEN

**Nutzung von Sprachdiensten geht zurück** • Die Veränderungen im TK-Markt verdeutlicht eine Studie des VATM, des Zusammenschlusses alternativer TK-Anbieter. Den Festnetzmarkt dominieren danach Anschlüsse, für die Kunden in der Regel lediglich eine Flatrate bezahlen. Ihr Anteil am täglichen Sprachvolumen stieg 2012 leicht auf 87 Prozent nach 86 Prozent im Jahr 2011. Die Bedeutung von Call-by-Call- und Preselect-Angeboten, bei denen jede Gesprächsminute abgerechnet wird, nahm im Gegenzug noch einmal ab. Unabhängig von der Anschlussart lässt sich eine geringere Nutzung von Sprachdiensten beobachten; die Summe aller Sprachminuten pro Tag in Deutschland sank 2012 um 4 Prozent.

#### AUFTEILUNG DES SPRACHVOLUMENS IM DEUTSCHEN FESTNETZMARKT



Das veränderte Kommunikationsverhalten stärkt Datendienste; im vergangenen Geschäftsjahr stieg die Zahl der breitbandigen Anschlüsse nach VATM-Angaben noch einmal um 0,8 Millionen auf 28,1 Millionen. Hiervon profitierten allerdings in erster Linie Kabelnetzbetreiber, die mit sehr hohen Bandbreiten und Komplettanschlüssen zu günstigen Preisen werben. Den Bedarf nach Bandbreiten jenseits der 50 Megabit pro Sekunde dürften in den kommenden Jahren zunehmend auch Glasfaseranschlüsse abdecken. Ende 2012 nutzten knapp 350.000 deutsche Haushalte einen solchen Anschluss; Zugriff auf diese Technologie haben bereits rund 800.000 Haus- und Wohnungsbesitzer. Mit einer eigenen bundesweiten Open-Access-Plattform hat QSC frühzeitig eine Möglichkeit geschaffen, diese lokale Infrastruktur bundesweit agierenden Anbietern verfügbar zu machen.

QSC-Plattform macht Glasfaseranschlüsse bundesweit verfügbar

**Mehr als 40 Prozent der Unternehmen lagern bereits ITK-Leistungen aus** • Zwar verfügt das Gros der Unternehmen in Deutschland mittlerweile über einen breitbandigen Anschluss, doch ist ihr Bedarf nach einer Optimierung der Wertschöpfungsketten mithilfe moderner ITK-Lösungen noch lange nicht gedeckt. Dies zeigte die Studie „ITK-Perspektiven 2020 – Trendradar Mittelstand“ der QSC-Tochter INFO AG gemeinsam mit dem IMWF Institut für Management und Wirtschaftsforschung sowie dem Magazin CIO.

Angesichts des hohen Innovationsdrucks und der wachsenden Komplexität von Prozessen vertrauen danach immer mehr Mittelständler ihre ITK externen Dienstleistern an. Mehr als 40 Prozent der im Rahmen der Studie Befragten hatten bereits ITK-Leistungen ausgelagert; zu den beliebtesten Services zählen das Hosting der Unternehmenswebsite, Voice-over-IP, die Betreuung und Bereitstellung von virtuellen privaten Netzwerken (VPN) sowie die Entwicklung von Anwendungen und Serverleistungen. Dabei sah es die Mehrheit der Unternehmen als großen Vorteil, wenn alle Leistungen aus einer Hand kommen – genau dies ermöglicht die QSC-Gruppe.

**Wachstumsmarkt Cloud-Computing** • Bei der Optimierung der Wertschöpfungsketten und der Organisation des Arbeitsalltags setzen Unternehmen zunehmend auf Cloud-Anwendungen. Dabei erfreuen sich insbesondere Web- und Videoconferencing hoher Popularität; auch das Interesse an komplett virtualisierten Arbeitsplatzlösungen ist groß. Zu diesen Ergebnissen kam eine von QSC unterstützte PAC-Studie, „Communication & Collaboration aus der Cloud“, für die 2012 über 200 ITK-Verantwortliche in Unternehmen mit mindestens 20 Mitarbeitern in Deutschland befragt wurden. Jedes zweite Unternehmen zeigt der Studie zufolge Interesse an Arbeitsplatzlösungen aus der Cloud. Jedes zehnte Unternehmen nutzt bereits netzbasierte Collaboration-Lösungen am Arbeitsplatz.

Hohes Interesse an Arbeitsplatzlösungen aus der Cloud

Das wachsende Interesse an Cloud-Anwendungen dokumentieren auch BITKOM-Zahlen. Danach stieg der Umsatz mit cloudbasierten Produkten und Diensten in Deutschland im vergangenen Jahr insgesamt um 47 Prozent auf 5,3 Milliarden Euro. Mehr als die Hälfte dieser Umsätze entfiel auf Unternehmenskunden. Dem „Cloud-Monitor 2013“ zufolge nutzte im vergangenen Jahr schon gut ein Viertel aller Betriebe in Deutschland zumindest einzelne Aspekte des Cloud-Computings. Vor diesem Hintergrund wird QSC im laufenden Geschäftsjahr und darüber hinaus die Entwicklung und Vermarktung innovativer cloudbasierter Dienste mit Hochdruck vorantreiben.

DER DEUTSCHE CLOUD-MARKT (in Mrd. €)



## REGULATORISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

**Regulierung beeinflusst vor allem konventionelles TK-Geschäft** • Auch als ITK-Anbieter bleibt QSC im deutschen TK-Markt aktiv. Letzterer unterliegt in weiten Teilen der Regulierung durch die Bundesnetzagentur, um einen fairen Wettbewerb in diesem erst seit 1998 liberalisierten Markt sicherzustellen. Bis dahin hatte die Deutsche Telekom als Monopolist auf dem deutschen Markt agiert; sie verfügt aus dieser Zeit beispielsweise noch über eine flächendeckende Infra-

struktur 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 letzter Zeit entstehenden Glasfasernetze in einigen Städten noch nichts grundlegend ändern. Im abgelaufenen Geschäftsjahr gab es folgende, für die Geschäftstätigkeit von QSC relevante Entscheidungen der Bundesnetzagentur.

**VDSL-Kontingentsmodell mit Änderungen genehmigt** • Im Januar 2012 zeigte die Deutsche Telekom der Bundesnetzagentur ein neues Preismodell für die Abnahme von VDSL-Bitstrom an. Im Gegenzug für eine 8-jährige Verpflichtung zur festen Abnahme eines signifikanten Kontingents an Anschlüssen sollten hohe Preisnachlässe auf die bislang nicht beanstandeten Entgelte gewährt werden. Wegen der Gefahr für den auch von QSC durch das Open-Access-Modell geförderten Infrastrukturwettbewerb untersagte die Bundesnetzagentur dieses Modell am 2. April 2012 vorläufig. Nachbesserungen wie eine Vermeidung von Kosten-Kosten-Scheren zu entbündelten Teilnehmeranschlussleitungen und Sonderkündigungsmöglichkeiten bei Migration auf alternative Infrastrukturen führten dazu, dass die Regulierungsbehörde das Modell unter Vorbehalt eines Widerspruchs der Europäischen Kommission am 4. Juli 2012 nicht länger untersagte. Wholesale-Partner von QSC wie 1&1 und Telefónica Deutschland unterzeichneten in den Folgemonaten entsprechende Vereinbarungen.

**Einmalige Entgelte für den Zugang zur entbündelten TAL** • In diesem Genehmigungsverfahren, das insbesondere Bereitstellungs- und Kündigungsentgelte umfasst, traf die Bundesnetzagentur am 29. Juni 2012 eine vorläufige und am 22. Oktober 2012 nach Konsultations- und Konsolidierungsverfahren eine endgültige Entscheidung. Während es bei den Bereitstellungsentgelten zu Steigerungen zwischen 1 und 10 Prozent bezogen auf das bislang genehmigte Entgelt kam, wurden die Kündigungsentgelte zwischen 24 und 46 Prozent gesenkt. Diese Entscheidung bleibt bis zum 30. Juni 2014 gültig.

**Teilweise Deregulierung und Preissteigerungen bei Mietleitungen** • In der Frage der regulierungsbedürftigen Mietleitungsprodukte hob die Bundesnetzagentur mit Entscheidung vom 25. Juli 2012 nach Durchführung eines Konsultations- und Konsolidierungsverfahrens bei Mietleitungen mit Bandbreiten von weniger als 2 MBit/s und mehr als 155 MBit/s die Entgeltgenehmigungspflicht auf. Mit Regulierungsverfügung vom 22. August 2012 erweiterte der Regulierer die Genehmigungspflicht für die anderen Bandbreiten auch auf ethernetbasierte Mietleitungen. Im folgenden Entgeltgenehmigungsverfahren traf die Bundesnetzagentur am 14. November 2012 eine vorläufige Entscheidung: Sie passte die vorher vertraglich vereinbarten Entgelte für Ethernet-Mietleitungen an die Preissystematik der SDH(Synchrone-Digital-Hierarchie)-Mietleitungen an und erhöhte die Preise auf ein Niveau oberhalb der geltenden SDH-Entgelte. In der Folge kommt es in vielen Fällen zu wesentlich höheren Entgelten, als mit der Deutschen Telekom vertraglich vereinbart. Inwieweit die Europäische Kommission dieser Entscheidung des deutschen Regulierers im sensiblen Geschäftskundenmarkt folgt, bleibt abzuwarten.

Aufhebung der Pflicht zur Entgeltgenehmigung für Teil der Mietleitungen

**Absenkung der Terminierungsentgelte im Mobilfunk um mehr als 45 Prozent** • Am 19. November 2012 entschied die Bundesnetzagentur vorläufig über die Mobilfunkterminierungsentgelte. Nach dieser ersten Teilentscheidung werden die Entgelte im Rahmen eines Konsultations- und Konsolidierungsverfahrens nach § 12 Telekommunikationsgesetz notifiziert; sie erlangen rückwirkend zum 1. Dezember 2012 Gültigkeit. Die Entscheidung der Bundesnetzagentur beinhaltet Absenkungen um 45 bis 47 Prozent gegenüber den bisher gültigen Entgelten und damit eine höhere Absenkung als ursprünglich erwartet. QSC wickelt ein- und ausgehende Mobiltelefonate über ihr Next Generation Network ab und berechnet die dabei anfallenden Fremdkosten ihren Kunden weiter.

**Deutliche Reduzierung der Entgelte für die Nutzung fremder Netze** • Am 30. November 2012 entschied die Bundesnetzagentur vorläufig über die Zuführungs- und Terminierungsentgelte der Deutschen Telekom in regulierten Teilmärkten; das nationale Konsultationsverfahren wurde mit Fristsetzung zum 30. Januar 2013 beendet. Die Entgelte sinken demzufolge um 20 bis 40 Prozent. Erstmals wurden die Entgelte auf der Basis IP-basierter Sprachverkehrs unter Nutzung eines analytischen Kostenmodells ermittelt. Allerdings kamen die Vorgaben der Empfehlung der Europäischen Kommission für Terminierungsentgelte nur teilweise zur Geltung; insbesondere wurden weiterhin Gemeinkosten berücksichtigt. Darüber hinaus wurde die Struktur der Entgelte für die Nutzung fremder Festnetzinfrastrukturen verändert.

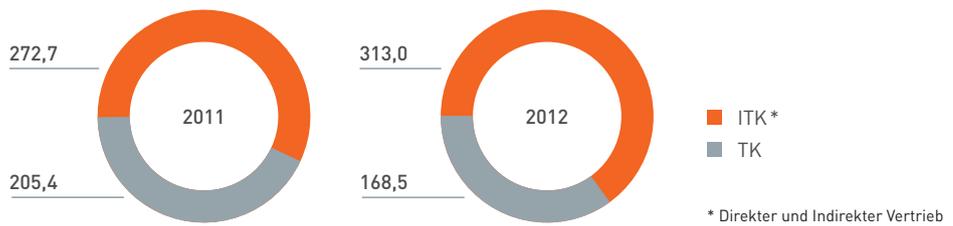
Ab 1. Dezember 2012  
sinken Entgelte im Festnetz  
um 20 bis 40 Prozent

**Regulatorisch bedingte Umsatzeinbußen von 30 Millionen Euro** • Die Entscheidungen der Bundesnetzagentur zur Absenkung der Durchleitungs- und Terminierungsentgelte im Mobilfunk und im Festnetz führen bei QSC zu Umsatzeinbußen von voraussichtlich 30 Millionen Euro pro Jahr. Für den Dezember 2012 allein bedeutet dies einen regulierungsbedingten Umsatzverlust von mehr als 2 Millionen Euro. Schon in den Vorjahren hatte eine verschärfte Regulierung zu Umsatzeinbußen geführt. Da QSC solche Entgelte in der Regel ihren Kunden weiterberechnet, bleiben die Auswirkungen mit Ausnahme des Umsatzeffekts beschränkt. Die Veränderung der Struktur der Entgelte im Festnetzbereich führt bei QSC als Festnetzbetreiber allerdings zu einer Ergebniseinbuße in Höhe von 3 bis 4 Millionen Euro pro Jahr.

## GESCHÄFTSVERLAUF

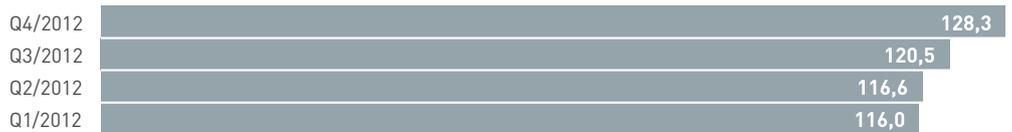
**Konzentration auf ITK-Geschäft zahlt sich aus** • Die konsequente Weiterentwicklung zu einem ITK-Anbieter trug im abgelaufenen Geschäftsjahr maßgeblich dazu bei, dass sich die QSC-Gruppe von dem negativen Trend im deutschen TK-Markt weiter abkoppeln und am Wachstum in Zukunftsmärkten wie Cloud-Computing partizipieren konnte. Insgesamt stieg der Umsatz 2012 nur leicht um 3,4 Millionen Euro auf 481,5 Millionen Euro. Dabei stand einem Umsatzzuwachs in den beiden ITK-Geschäftsfeldern von 36,5 Millionen Euro im Direkten Vertrieb und von 3,9 Millionen Euro im Indirekten Vertrieb ein Rückgang der überwiegend konventionellen TK-Umsätze mit Wiederverkäufern um 36,9 Millionen Euro gegenüber.

UMSATZ (in Mio. €)



Der Wandel zu einem ITK-Anbieter prägt auch die unterjährige Geschäftsentwicklung. Der Umsatz stieg 2012 von 116,0 Millionen Euro im ersten Quartal auf 128,3 Millionen Euro im vierten Quartal. Dieser Anstieg lässt sich zu einem guten Teil auf den saisonalen Verlauf des Consulting- und Outsourcing-Geschäfts zurückführen, wo Kunden sich zu Jahresbeginn häufig zurückhaltend zeigen und zum Jahresende hin verstärkt auf eine rasche Fertigstellung und zeitnahe Rechnungslegung bei Projekten achten.

UMSATZ 2012 NACH QUARTALEN (in Mio. €)



**Höchster Auftragseingang in der Unternehmensgeschichte** • Die Fortschritte im Transformationsprozess zu einem ITK-Anbieter belegt der Auftragseingang im Direkten Vertrieb im abgelaufenen Geschäftsjahr. Mit 193,1 Millionen Euro gewann QSC 2012 ein so hohes Volumen wie noch nie in ihrer Geschichte. Zu diesem Erfolg trug insbesondere der Gewinn von drei großen mehrjährigen Outsourcing-Projekten bei.

AUFTRAGSEINGANG (in Mio. €)



Ende Februar 2012 unterzeichnete die Olympus Europa Holding GmbH, einer der weltweit führenden Hersteller von optischen und digitalen Produkten, einen Vertrag mit einer Laufzeit von mindestens fünf Jahren und einem Volumen von rund 27 Millionen Euro über die Auslagerung der europaweiten IT-Infrastruktur. Mit der Amprion GmbH, einem der führenden Übertragungsnetzbetreiber in Europa, konnte QSC im Mai 2012 einen weiteren bedeutenden Abschluss melden. Das Lösungskonzept für die ehemalige RWE-Tochter umfasst die Transition der gesamten IT-Infrastruktur, der IT-Systeme und aller Daten sowie danach den gesamten IT-Betrieb. Im dritten Quartal 2012 gelang schließlich der Gewinn einer Ausschreibung eines bundesweiten Energiedienstleisters mit einem Volumen von über 60 Millionen Euro. QSC übernimmt dessen ITK-Infrastruktur und zeichnet künftig für die Informations- und Kommunikationstechnologie dieses Kunden verantwortlich.

QSC gewinnt Auftrag mit einem Volumen von mehr als 60 Millionen Euro

**Mehrjährige Verträge benötigen Vorlaufzeit** • Alle drei Verträge haben eine Mindestlaufzeit von fünf Jahren. Angesichts der Komplexität der Projekte, bei denen QSC zum Teil auch IT-Mitarbeiter des jeweiligen Kunden übernimmt und integriert, ist mit wesentlichen laufenden Umsätzen aus diesen Aufträgen erst im Verlauf des Jahres 2013 zu rechnen.

Über diese drei großen Projekte hinaus konnte der Direkte Vertrieb im Jahresverlauf 2012 zahlreiche Outsourcing-, Consulting- und Managed-Services-Projekte im Mittelstand gewinnen. Mitarbeiter von QSC, INFO AG und IP Exchange agierten hierbei gemeinsam und konnten im Wettbewerb mit Konzernen wie der Deutschen Telekom, Hewlett-Packard und IBM mit den typischen Eigenschaften eines Mittelständlers punkten: Flexibilität, Qualität und Kommunikation auf Augenhöhe. Als vielversprechend erwies sich darüber hinaus der gezielte Ausbau der Branchenkompetenz im Direkten Vertrieb: So konnte das Unternehmen beispielsweise mehrere neue Kunden aus der Energiebranche überzeugen und zahlreiche bestehende Verträge verlängern und erweitern. Das Wachstum im Direkten Vertrieb erfordert einen ständigen Ausbau der Belegschaft; allein die INFO AG vergrößerte 2012 die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter um 131 auf 787. Diese Investitionen in künftiges Wachstum schmälern zwar kurzfristig die Marge, bilden aber die Voraussetzung für eine qualitativ hochwertige Betreuung bestehender und die erfolgreiche Ansprache neuer Kunden.

**Cloud-Projekte mit SAP und Microsoft** • Eine wachsende Rolle im Outsourcing- und Consulting-Geschäft spielen Cloud-Lösungen. Als eines der ersten Unternehmen im deutschsprachigen Raum stellt die INFO AG seit September 2012 die mobilen Geschäftsanwendungen des Softwarekonzerns SAP auch aus der Cloud zur Verfügung. Mit der Partnerschaft im Bereich Managed Mobility bauten beide Unternehmen ihre langjährige Zusammenarbeit weiter aus. Parallel vertiefte die INFO AG die strategische Partnerschaft mit Microsoft. Im Rahmen der Microsoft Worldwide Partner Conference im kanadischen Toronto im Juli 2012 kündigten beide Unternehmen die Markteinführung der ersten gemeinsamen Hybrid-Cloud-Angebote in Deutschland an.

**QSC bringt selbst entwickelte Produkte auf den Markt** • Im Indirekten Vertrieb erweiterte QSC 2012 ihr Portfolio um weitestgehend selbst entwickelte Innovationen. Im Mai 2012 stellte das Unternehmen QSC-Housing vor. Das modulare Konzept erlaubt eine schnelle und individuelle Zusammenstellung von Housing-Lösungen je nach Bedarf des Kunden. QSC gewährleistet in ihren Rechenzentren einen reibungslosen Serverbetrieb – von der Installation und Wartung über die Strom- und Klimaversorgung bis hin zu Brandschutz und umfassenden Sicherheitskonzepten.

Industrialisierung von  
Prozessen ermöglicht  
attraktive Margen

Mit QSC-Cospace business bietet das Unternehmen seit Oktober 2012 einen Collaboration-Service für Geschäftskunden mit cloudbasierten Fax-, Mailbox-, Conference- und Speicherfunktionen. Die Funktionalitäten gehen über das Angebot der kostenlosen Basisvariante hinaus und ermöglichen beispielsweise die Einbindung mehrerer Arbeitsplätze auf einer Kommunikationsplattform. Insgesamt startete QSC im vergangenen Geschäftsjahr die Vermarktung von vier Eigenentwicklungen und optimierte darüber hinaus die Funktionalitäten und Leistungen einer Reihe weiterer Produkte und Dienste.

Parallel trieb das Unternehmen die Industrialisierung von Prozessen und die Standardisierung von Produkten und Diensten voran und schuf so die Grundlage für attraktive Margen im Indirekten Vertrieb. Von dem Industrialisierungs-Know-how werden auch die anderen Geschäftsbereiche profitieren.

**Ausbau des Partnernetzwerks auf 389 Vertriebspartner** • Ein Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit lag 2012 in der Vergrößerung des Partnervertriebs. QSC ergänzte den traditionell starken Partnervertrieb im TK-Umfeld systematisch um regionale IT-Dienstleister und IT-Systemhäuser, die einen anderen Zugang zu dem erweiterten ITK-Leistungsspektrum und insbesondere den neuen cloudbasierten Diensten und Rechenzentrumslösungen besitzen. Insgesamt 89 neue Partner entschieden sich im Jahresverlauf, QSC-Produkte in ihr Portfolio aufzunehmen, sodass das Partnernetzwerk zum 31. Dezember 2012 389 Unternehmen umfasste. Das ursprüngliche Ziel, binnen zwölf Monaten 50 neue Partner zu gewinnen, wurde damit deutlich übertroffen.

VERTRIEBSPARTNER VON QSC (zum 31.12.)



Bevor diese Partner Umsätze generieren, bedarf es umfassender Schulungen. Auf Roadshows, auch gemeinsam mit Partnern, auf Messen und vor Ort brachten QSC-Mitarbeiter im Jahresverlauf 2012 sämtliche Partner auf den neuesten Stand, sodass diese im laufenden Jahr verstärkt zum Gesamterfolg beitragen dürften.

**Zurückhaltung im konventionellen TK-Markt** • Der Fokus im operativen Geschäft lag 2012 auf dem Ausbau des ITK-Geschäfts. Im konventionellen TK-Geschäft, im Geschäftsbereich Wiederverkäufer, hielt QSC an dem Grundsatz fest, dass jedes Produkt und jeder Dienst einen hinreichenden Deckungsbeitrag erwirtschaften sollte. Das Unternehmen nimmt eher Umsatzeinbußen in Kauf, als dass es sich am harten Preiswettbewerb im Call-by-Call- / Preselect- sowie DSL-Markt in vollem Umfang beteiligt. Das konventionelle TK-Geschäft mit Wiederverkäufern erschwerten 2012 darüber hinaus Entscheidungen der Bundesnetzagentur (Weitere Informationen finden sich im Abschnitt „Regulatorische Rahmenbedingungen“ auf Seite 58–60).

 SIEHE SEITE 58 ff.  
REGUL. RAHMENBEDINGUNGEN

**Beschleunigung des Transformationsprozesses** • Die markt- und regulierungsbedingten Umsatzverluste im konventionellen TK-Geschäft auf der einen Seite und das Wachstum im ITK-Geschäft auf der anderen Seite unterstreichen die strategische Bedeutung des Transformationsprozesses. Von Quartal zu Quartal verringerte QSC 2012 die Abhängigkeit vom konventionellen TK-Geschäft und partizipierte zugleich verstärkt am Wachstum des IT-Marktes. Parallel hierzu baute das Unternehmen seine IT-Kompetenz durch die Rekrutierung weiterer Fachkräfte aus und legt mit neuen Produkten und Vertriebspartnern die Basis für ein nachhaltiges Wachstum in den kommenden Jahren.

Ein Meilenstein auf dem Weg zum integrierten ITK-Anbieter war 2012 die vorzeitig abgeschlossene Verschmelzung der INFO AG auf die INFO Holding, die frühere IP Partner. (Mehr Informationen über die rechtlichen Maßnahmen bietet der Abschnitt Organisation auf Seite 30–31.) Nach der Eintragung der Verschmelzung stieß QSC zahlreiche Maßnahmen zu einer verstärkten Integration an, die ursprünglich für das laufende Jahr geplant waren. Das Unternehmen begann unter anderem mit der Vereinheitlichung der Prozesse und Strukturen in nachgelagerten Bereichen wie Personal, Einkauf und Finanzen sowie mit der Zusammenlegung von Infrastrukturstandorten.

SIEHE SEITE 30 f.   
ORGANISATION

**Erstes Aktienrückkaufprogramm in der Geschichte von QSC** • Neben dem vorzeitigen Abschluss der Übernahme der INFO AG hatte auch das erste Aktienrückkaufprogramm in der Geschichte von QSC berichtenswerte Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage im abgelaufenen Geschäftsjahr. Am 11. Mai 2012 hatte der Vorstand beschlossen, ab dem 21. Mai 2012 über die Börse eigene Aktien von bis zu 10 Prozent des Grundkapitals zu erwerben. Er machte damit von dem Ermächtigungsbeschluss der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 Gebrauch, der den Vorstand bis zum 19. Mai 2015 zum Erwerb eigener Aktien im Umfang von bis zu 10 Prozent des Grundkapitals ermächtigt.

Dieses Aktienrückkaufprogramm schloss QSC am 5. November 2012 ab. Das Unternehmen hatte bis dahin insgesamt 13.699.913 eigene Aktien erworben; dies entsprach zu diesem Zeitpunkt 9,98 Prozent des Grundkapitals. Der Kaufpreis betrug durchschnittlich 2,117 Euro je QSC-Aktie. Insgesamt kostete der Rückkauf QSC 29,0 Millionen Euro ohne Nebenkosten. Am 9. Januar 2013 meldete das Unternehmen den Beschluss des Vorstands, alle erworbenen eigenen Aktien im Wege des vereinfachten Verfahrens nach § 71 Abs. 1 Nr. 8 Satz 6 AktG unter Herabsetzung des Grundkapitals der Gesellschaft einzuziehen. Das Grundkapital der Gesellschaft reduzierte sich dadurch auf 123.677.239,00 Euro.

QSC zieht alle  
2012 erworbenen  
Aktien ein

## ERTRAGSLAGE

**Regulierungsbedingte Umsatzeinbußen** • Die QSC-Gruppe erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 481,5 Millionen Euro nach 478,1 Millionen Euro im Jahr 2011. Bei diesem Vergleich sind neben 31,3 Millionen Euro aus dem Konsolidierungseffekt der INFO AG, die erst seit Mai 2011 Teil des Konsolidierungskreises ist, auch regulierungsbedingte Umsatzeinbußen zu berücksichtigen. Ein Umsatzrückgang von 6 Millionen Euro beruht auf einer Anordnung der Bundesnetzagentur zur Senkung der Terminierungsentgelte mit Wirkung zum 1. Juli 2011. Zum 1. Dezember 2012 wurden erneut die Terminierungsentgelte im Mobilfunk sowie zusätzlich auch Durchleitungsentgelte im Festnetz durch den Regulierer deutlich gesenkt. Bei QSC führen diese Entscheidungen zu einer zusätzlichen Umsatzeinbuße von mehr als 2 Millionen Euro pro Monat.

## UMSATZ (in Mio. €)

2012	481,5
2011	478,1

**Bruttomarge liegt stabil bei 25 Prozent** • QSC erwirtschaftete im abgelaufenen Geschäftsjahr einen leicht steigenden Umsatz bei leicht reduzierten Kosten der umgesetzten Leistungen und konnte so ihr Bruttoergebnis auf 122,3 Millionen Euro nach 117,6 Millionen Euro im Jahr 2011 steigern. Die Bruttomarge blieb konstant bei 25 Prozent.

## BRUTTOERGEBNIS (in Mio. €)

2012	122,3
2011	117,6

Die Kosten der umgesetzten Leistungen beliefen sich 2012 auf 359,2 Millionen Euro gegenüber 360,5 Millionen Euro im Vorjahr. Der größte Teil dieser Kosten entfiel auch 2012 auf bezogene Leistungen; die umsatzabhängigen Kosten, insbesondere für die Nutzung fremder Leitungen, reduzierten sich infolge des rückläufigen konventionellen TK-Geschäfts auf 225,0 Millionen Euro nach 240,7 Millionen Euro im Vorjahr.

Die Kosten für Aufbau, Betrieb und Wartung der QSC-eigenen Infrastruktur sanken weiter auf 43,5 Millionen Euro nach 47,2 Millionen Euro im Jahr 2011. Dieser Rückgang beruht auf einer permanenten Optimierung der Kapazitäten sowie einem hohen Maß an Kostendisziplin. Die Abschreibungen, die QSC anders als in den Quartalsabschlüssen IFRS folgend im Jahresabschluss in die einzelnen Kostenpositionen einbezieht, blieben mit 38,9 Millionen Euro nach 38,1 Millionen Euro im Vorjahr nahezu unverändert. Dagegen stiegen die Personalkosten als Bestandteil der Kosten der umgesetzten Leistungen auf 51,7 Millionen Euro gegenüber 34,4 Millionen Euro. Dieser Anstieg ist auf die ganzjährige Konsolidierung der INFO AG sowie den Ausbau der Belegschaft dieser Tochtergesellschaft zurückzuführen. Bei der Entwicklung der Kosten der umgesetzten Leistungen ist zu berücksichtigen, dass sie 2012 wie schon 2011 einen positiven Effekt aus der teilweisen Auflösung des passiven Rechnungsabgrenzungspostens in Höhe von 20,9 Millionen Euro enthielten. In diesem Posten grenzt QSC die 2011 vom früheren Plusnet-Mitgesellschafter TELE2 erhaltene Zahlung für die vorzeitige Beendigung des ursprünglich bis Ende 2013 laufenden Vertrags ab und löst diese fristenkongruent auf.

## INFRASTRUKTURKOSTEN (in Mio. €)

2012	43,5
2011	47,2

**Temporär höhere Verwaltungskosten** • Die Marketing- und Vertriebskosten blieben 2012 mit 56,2 Millionen Euro gegenüber 56,7 Millionen Euro im Vorjahr nahezu konstant. Sie umfassen im Wesentlichen Personalkosten, Provisionszahlungen, Werbeaufwendungen und Abschreibungen. Während die Personalkosten 2012 stiegen, blieben die Provisionen unter dem Niveau des Vorjahres. Die allgemeinen Verwaltungskosten lagen 2012 mit 39,0 Millionen Euro über dem Vorjahresniveau von 35,1 Millionen Euro. Dies lässt sich im Wesentlichen auf den Betrieb zweier Verwaltungen börsennotierter Unternehmen bis zur Wirksamkeit der Verschmelzung der INFO AG im Juli 2012 sowie auf einmalige Aufwendungen im Umfeld dieser Verschmelzung zurückführen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen 2012 auf 3,5 Millionen Euro nach 1,4 Millionen Euro im Vorjahr. Sie enthalten im Wesentlichen Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten in Höhe von 2,6 Millionen Euro. Weitere Informationen hierzu finden sich unter Ziffer 42 des Konzernanhangs. Die sonstigen betrieblichen Erträge blieben dagegen mit 1,0 Millionen Euro unter dem Vorjahresniveau von 1,8 Millionen Euro.

Zwei Verwaltungen  
börsennotierter  
Unternehmen in 2012

SIEHE SEITE 152 ff.   
KONZERNANHANG

**Stabile Ertragskraft im Transformationsprozess** • Die nachhaltige Ertragskraft der QSC-Gruppe lässt sich besser erfassen, wenn man – wie in den Quartalsberichten – der internationalen Praxis folgend die Abschreibungen und nicht zahlungswirksamen Vergütungen in der Gewinn- und Verlust-Rechnung getrennt ausweist. Im vorliegenden Konzernabschluss sind sie 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. €	2012	2011
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>481,5</b>	<b>478,1</b>
Kosten der umgesetzten Leistungen *	-320,2	-322,3
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>161,3</b>	<b>155,7</b>
Marketing- und Vertriebskosten *	-46,7	-44,5
Allgemeine Verwaltungskosten *	-34,1	-31,8
Sonstige betriebliche Erträge	1,0	1,8
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-3,5	-1,4
<b>EBITDA</b>	<b>77,9</b>	<b>79,9</b>
Abschreibungen (inklusive nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung)	-53,4	-53,7
<b>Operatives Ergebnis (EBIT)</b>	<b>24,6</b>	<b>26,2</b>

\* exklusive Abschreibungen und nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung

**EBITDA-Marge von 16 Prozent** • Das EBITDA-Ergebnis belief sich infolge der temporär höheren Verwaltungskosten und höherer sonstiger betrieblicher Aufwendungen im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 77,9 Millionen Euro im Vergleich zu 79,9 Millionen Euro im Jahr 2011. Die EBITDA-Marge erreichte mit 16 Prozent die geplante Zielgröße.

#### EBITDA NACH QUARTALEN FÜR 2012 (in Mio. €)

Q4/2012	21,9
Q3/2012	20,4
Q2/2012	18,1
Q1/2012	17,5

Die Abschreibungen reduzierten sich 2012 leicht auf 53,4 Millionen Euro nach 53,7 Millionen Euro im Vorjahr. Das operative Ergebnis blieb daher mit 24,6 Millionen Euro unter dem Vorjahreswert von 26,2 Millionen Euro. Die EBIT-Marge belief sich unverändert auf 5 Prozent. Das Finanzergebnis erreichte -3,9 Millionen Euro nach -2,8 Millionen Euro im Jahr 2011, da sich unterjährig die Nettoverschuldung erhöhte. Das Ergebnis vor Ertragsteuern betrug danach 20,7 Millionen Euro gegenüber 23,4 Millionen Euro im Vorjahr.

**Konzerngewinn von 19,0 Millionen Euro** • Das Steuerergebnis belief sich 2012 auf -1,7 Millionen Euro gegenüber 4,6 Millionen Euro im Vorjahr, als QSC den IFRS-Vorschriften folgend einen deutlich positiven Effekt aus latenten Steuern verbucht hatte. Der Konzerngewinn beläuft sich danach 2012 auf 19,0 Millionen Euro im Vergleich zu 28,0 Millionen Euro im Vorjahr. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie belief sich 2012 auf 0,14 Euro nach 0,20 Euro im Vorjahr.

#### ERTRAGSLAGE NACH SEGMENTEN

**Direkter Vertrieb entwickelt sich zum umsatzstärksten Geschäftsbereich** • Im Direkten Vertrieb stieg der Umsatz 2012 um 24 Prozent auf 187,9 Millionen Euro. Über den Konsolidierungseffekt durch die erstmalige ganzjährige Einbeziehung der INFO AG in den Konzernabschluss hinaus ist dieses Wachstum auf Erfolge im operativen Geschäft zurückzuführen. Dank der Zusammenarbeit der in diesem Geschäftsbereich tätigen Mitarbeiter von INFO AG, QSC AG und IP Exchange gelang es, das Geschäft mit bestehenden Kunden auszubauen und neue Kunden zu gewinnen. Die Wachstumsdynamik im Direkten Vertrieb wird durch die sequenzielle Umsatzentwicklung verdeutlicht: Der Umsatz stieg von 42,1 Millionen Euro im ersten Quartal 2012 auf 50,4 Millionen Euro im Schlussquartal 2012. Diese Dynamik führte dazu, dass der im ITK-Markt tätige

Umsatz im Direkten  
Vertrieb steigt 2012  
von Quartal zu Quartal

Direkte Vertrieb im Gesamtjahr erstmals mehr Umsatz erzielt als der Geschäftsbereich Wiederverkäufer, der überwiegend im konventionellen TK-Markt tätig ist – keine andere Entwicklung verdeutlicht so gut die Erfolge und Fortschritte der QSC-Gruppe im Transformationsprozess zu einem ITK-Anbieter.

#### UMSATZ DIREKTER VERTRIEB (in Mio. €)



**Direkter Vertrieb investiert in künftiges Wachstum** • Die Kosten der umgesetzten Leistungen stiegen im Direkten Vertrieb 2012 um 30,5 Millionen Euro auf 120,6 Millionen Euro; der Umsatz verbesserte sich im gleichen Zeitraum um 36,5 Millionen Euro.

Da der Direkte Vertrieb das gesamte Geschäft der beiden IT-Töchter INFO AG und IP Exchange beinhaltet, trägt dieser Geschäftsbereich auch sämtliche Marketing-, Vertriebs- und Verwaltungskosten dieser Unternehmen. Bis zur Einstellung der Notierung der INFO-Aktie im Juli 2012 musste die INFO AG allein sämtliche Funktionalitäten eines börsennotierten Unternehmens vorhalten. Die allgemeinen Verwaltungskosten im Direkten Vertrieb lagen auch daher mit 20,2 Millionen Euro über dem Vorjahresniveau von 16,1 Millionen Euro. Die Marketing- und Vertriebskosten stiegen im gleichen Zeitraum auf 20,0 Millionen Euro nach 16,1 Millionen Euro. Neben dem Effekt aus der ganzjährigen Konsolidierung ist bei einem Vergleich auch zu berücksichtigen, dass insbesondere die INFO AG angesichts der anhaltenden Wachstumsdynamik ihre Belegschaft 2012 um 131 IT-Experten vergrößerte. Diese höheren operativen Kosten führten insgesamt dazu, dass das EBITDA-Ergebnis mit 26,2 Millionen Euro unter dem Niveau des Vorjahres von 29,4 Millionen Euro blieb. Die EBITDA-Marge erreichte 14 Prozent nach 19 Prozent im Vorjahr.

Da der Direkte Vertrieb 2012 insbesondere in den Ausbau der Rechenzentren investierte, erhöhten sich die Abschreibungen in diesem Geschäftsbereich auf 23,3 Millionen Euro nach 18,2 Millionen Euro im Jahr 2011. Das operative Ergebnis erreichte daher 2,7 Millionen Euro im Vergleich zu 11,1 Millionen Euro im Jahr 2011. Der Ergebnisrückgang ist im Wesentlichen eine Folge der Investitionen in künftiges Wachstum in diesem umsatz- und wachstumsstärksten Geschäftsbereich der QSC-Gruppe.

**Indirekter Vertrieb schafft Trendwende im Jahresverlauf** • Der Indirekte Vertrieb erzielte 2012 einen Umsatz von 125,1 Millionen Euro gegenüber 121,2 Millionen Euro im Vorjahr. Dabei gelang im Geschäft mit standardisierten ITK-Produkten und -Dienstleistungen im Jahresverlauf eine Trendwende. Nachdem der Geschäftsbereich aufgrund der Entwicklung im konventionellen TK-Markt einige Quartale lang stagnierende oder sogar rückläufige Umsätze hatte hinnehmen müssen, kehrte er in der zweiten Jahreshälfte auf Wachstumskurs zurück: Der Umsatz stieg von 28,9 Millionen Euro im zweiten Quartal auf 35,3 Millionen Euro im vierten Quartal 2012. Der Geschäftsbereich profitierte von der steigenden Nachfrage seiner ITK-Vertriebspartner nach DSL-Leitungen mit hoher Bandbreite sowie insbesondere IP-basierten Sprachdiensten.

Steigende Nachfrage der Vertriebspartner in der zweiten Jahreshälfte

## UMSATZ INDIREKTER VERTRIEB (in Mio. €)

2012	125,1
2011	121,2

**Partnergeschäft besonders margenstark** • Im Indirekten Vertrieb leitete QSC frühzeitig eine Industrialisierung von Prozessen und Produkten ein und profitiert jetzt von dieser Vorarbeit. Bei steigenden Umsätzen gingen die Kosten der umgesetzten Leistungen 2012 um 2,5 Millionen Euro auf 67,5 Millionen Euro zurück. Da auch die anderen Kostenpositionen rückläufig waren, verbesserte sich das EBITDA-Ergebnis in diesem Geschäftsbereich im abgelaufenen Jahr um 30 Prozent auf 34,0 Millionen Euro. Die EBITDA-Marge stieg in diesem Zeitraum von 22 Prozent auf 27 Prozent. Auch das operative Ergebnis legte 2012 deutlich zu: Der Indirekte Vertrieb erwirtschaftete ein EBIT von 22,9 Millionen Euro im Vergleich zu 14,5 Millionen Euro im Jahr 2011.

Harter Preiswettbewerb prägt das konventionelle TK-Geschäft auch 2012

**Anhaltender Umsatzrückgang bei Wiederverkäufern** • Der Umsatz im Segment Wiederverkäufer sank 2012 im Vergleich zum Vorjahr um 18 Prozent auf 168,5 Millionen Euro. Dieser Rückgang ist eine Folge des anhaltenden harten Preis- und Verdrängungswettbewerbs im ADSL2+ und im Call-by-Call- / Preselect-Markt. Das rückläufige Marktvolumen in der konventionellen Sprachtelefonie beeinträchtigte auch das Managed-Outsourcing-Geschäft, in dem QSC das schmalbandige Festnetzgeschäft anderer TK-Anbieter abwickelt. Die insgesamt negative Entwicklung im konventionellen TK-Geschäft bestätigt die Strategie von QSC, sich auf das zukunftssträchtige und wachstumsstarke ITK-Geschäft zu konzentrieren.

## UMSATZ WIEDERVERKÄUFER (in Mio. €)

2012	168,5
2011	205,4

**Preiskampf schmälert Marge** • Angesichts rückläufiger Umsätze sanken 2012 auch die Kosten der umgesetzten Leistungen um 19 Prozent auf 132,1 Millionen Euro. Zwar waren auch die anteiligen Marketing- und Vertriebskosten sowie allgemeinen Verwaltungskosten rückläufig, doch blieb das EBITDA-Ergebnis 2012 mit 17,8 Millionen Euro deutlich unter dem Vorjahresniveau von 24,3 Millionen Euro. Angesichts des harten Preiswettbewerbs ging die EBITDA-Marge von 12 Prozent im Jahr 2011 auf 11 Prozent zurück. Einen noch höheren Rückgang verhinderte eine einmalige Transaktion im vierten Quartal 2012, bei der die QSC-Gruppe planmäßig nicht mehr länger für das TK-Geschäft benötigte IP-Adressen für einen niedrigen einstelligen Millionenbetrag veräußerte, ohne dass hierfür nennenswerte Kosten angefallen wären.

Da das Wiederverkäufergeschäft in vergleichsweise hohem Maße die Netzinfrastruktur der QSC-Gruppe nutzt, muss es weiterhin erhebliche Abschreibungen schultern: 2012 beliefen sie sich auf 18,7 Millionen Euro nach 23,5 Millionen Euro im Vorjahr. Das operative Ergebnis blieb mit -1,0 Millionen Euro in der Folge unter dem Niveau des Vorjahres von 0,6 Millionen Euro.

## FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

**Konservatives Finanzmanagement** • Das Finanzmanagement der QSC-Gruppe 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 unterblieben 2012 wie in den Vorjahren Abschreibungen auf Kapitalanlagen. Der Minimierung der finanziellen Risiken dient auch der Verzicht auf den Einsatz derivativer Finanzinstrumente. Währungsrisiken unterliegt die QSC-Gruppe nicht, da sie nahezu ausschließlich im Euroraum tätig ist. Außerbilanziell bestanden keine Verpflichtungen aus Avalen und Bürgschaften. Weitere Informationen zum Finanzrisikomanagement bietet der Konzernanhang ab Seite 156.

SIEHE SEITE 156 ff.   
FINANZRISIKOMANAGEMENT

**QSC-Gruppe erzielt Free Cashflow von 23,6 Millionen Euro** • Eine entscheidende Größe zur Steuerung der gesamten QSC-Gruppe und die entscheidende Kennzahl im Finanzbereich ist der Free Cashflow. Die nachfolgende Tabelle zeigt die Höhe sämtlicher Einflussgrößen an den beiden Stichtagen 31. Dezember 2012 und 2011.

in Mio. €	31.12.2012	31.12.2011
<b>Nettoverschuldung</b>		
Zahlungsmittel und -äquivalente	34,8	23,8
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	0,3	0,3
<b>Liquidität</b>	<b>35,2</b>	<b>24,1</b>
Schulden aus Finanzierungs- und Finanzierungsleasingverträgen	-11,3	-13,6
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-79,2	-43,6
<b>Zinstragende Schulden</b>	<b>-90,5</b>	<b>-57,2</b>
<b>Nettoverschuldung</b>	<b>-55,3</b>	<b>-33,1</b>

Die Liquidität verbesserte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 11,1 Millionen Euro auf 35,2 Millionen Euro. Die zinstragenden Schulden stiegen im gleichen Zeitraum um 33,3 Millionen Euro auf -90,5 Millionen Euro. Dadurch ergab sich ein Anstieg der Nettoverschuldung um 22,2 Millionen Euro auf -55,3 Millionen Euro.

Dieser Anstieg resultiert aus drei Entwicklungen außerhalb des operativen Geschäfts:

- QSC zahlte im Mai 2012 eine Dividende von 0,08 Euro je Aktie für das Geschäftsjahr 2011 aus; insgesamt wandte das Unternehmen hierfür 11,0 Millionen Euro auf.
- Der Rückkauf eigener Aktien im Jahresverlauf 2012 führte zu Ausgaben ohne Nebenkosten in Höhe von 29,0 Millionen Euro.
- Im dritten Quartal 2012 schloss QSC den umwandlungsrechtlichen Squeeze-out der INFO AG ab und erwarb die noch ausstehenden Aktien der INFO AG für insgesamt 5,8 Millionen Euro.

Da der Free Cashflow auf die Finanzkraft des operativen Geschäfts abstellt, bleiben diese Mittelabflüsse in Höhe von insgesamt 45,8 Millionen Euro unberücksichtigt. Daraus ergibt sich ein Free Cashflow von 23,6 Millionen Euro.

Operativer Cashflow lag im Jahr 2012 bei 61,0 Millionen Euro

**Hohe Mittelzuflüsse aus operativem Geschäft** • Die Finanzkraft des operativen Geschäfts belegt der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 61,0 Millionen Euro im Jahr 2012. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahreswert von 76,8 Millionen Euro ist einem Sondereffekt im Zuge der Übernahme sämtlicher Plusnet-Anteile im Jahr 2010 geschuldet, da im ersten Quartal 2011 hieraus noch eine Forderung gegenüber einem Altgesellschafter in Höhe von 28,4 Millionen Euro bestand. Ohne diesen Effekt wäre es 2012 zu einem deutlichen Anstieg des Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit gekommen.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit blieb mit -33,2 Millionen Euro weit unter dem Niveau des Vorjahres von -85,3 Millionen Euro, als QSC die Auszahlungen für den Erwerb von INFO AG und IP Partner nach Abzug erworbener liquider Mittel in dieser Position auswies. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit lag mit -16,7 Millionen Euro über dem Wert des Vorjahrs von -13,9 Millionen Euro, da die QSC-Gruppe im abgelaufenen Geschäftsjahr verstärkt Darlehen aufnahm.

**Moderate Investitionen in Höhe von 8 Prozent des Umsatzes** • Insgesamt investierte die QSC-Gruppe im abgelaufenen Geschäftsjahr 37,9 Millionen Euro nach 35,6 Millionen Euro im Vorjahr; dies entspricht einer Investitionsquote von 8 Prozent. 46 Prozent dieser Investitionen waren kundenbezogen und dienten in erster Linie dem Anschluss neuer Kunden an die QSC-Infrastruktur. 35 Prozent der Investitionen entfielen auf die Anschaffung neuer Technik. Den Schwerpunkt bildete hierbei der Ausbau der Rechenzentren. In die Erneuerung und den Erhalt der Netzinfrastruktur flossen lediglich 2,6 Millionen Euro. Die übrigen 19 Prozent der Investitionen flossen unter anderem in Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie die Entwicklung der proprietären Q-loud-Plattform für innovative cloudbasierte Dienste.

INVESTITIONEN (in Mio. €)



**Hoher Anteil langfristiger Vermögenswerte** • Die moderaten Investitionen in neue Sachanlagen trugen dazu bei, dass der Wert der langfristigen Vermögenswerte in der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2012 mit 279,4 Millionen Euro unter dem Niveau des Vorjahres von 291,4 Millionen Euro blieb. Damit machen die langfristigen Vermögenswerte aber immer noch 72 Prozent der Bilanzsumme von 387,1 Millionen Euro zum 31. Dezember 2012 aus; im Vorjahr hatte ihr Anteil bei einer Bilanzsumme von 391,3 Millionen Euro bei 74 Prozent gelegen. Der Anteil kurzfristiger Vermögenswerte stieg im Gegenzug leicht um 2 Prozentpunkte auf 28 Prozent.

Auf der Passivseite sind diese Vermögenswerte zu 47 Prozent mit Eigenkapital und zu 53 Prozent mit Fremdkapital finanziert. Der Rückgang der Eigenkapitalquote um 6 Prozentpunkte im Vergleich zum 31. Dezember 2011 ist in erster Linie auf die Effekte des Aktienrückkaufprogramms und der Dividendenzahlung zurückzuführen.

**Wandel zum ITK-Anbieter mindert Bedeutung der Sachanlagen** • Die langfristigen Vermögenswerte beinhalten im Wesentlichen vier große Positionen: Sachanlagen, Grundstücke und Bauten, Geschäfts- oder Firmenwert sowie andere immaterielle Vermögenswerte. Der Wert der Sachanlagen sank zum 31. Dezember 2012 aufgrund planmäßiger Abschreibungen auf die Infrastruktur auf 107,6 Millionen Euro im Vergleich zu 116,7 Millionen Euro ein Jahr zuvor. Der Wertansatz für Grundstücke und Bauten (inklusive der selbst genutzten Hamburger Firmenzentrale der INFO AG) reduzierte sich leicht auf 27,3 Millionen Euro gegenüber 28,3 Millionen Euro zum 31. Dezember 2011. 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 sank infolge planmäßiger Abschreibungen auf 50,5 Millionen Euro nach 56,3 Millionen Euro zum 31. Dezember 2011.

SIEHE SEITE 126 f.   
KONZERNANHANG

**Höhere Liquidität zum 31. Dezember 2012** • Innerhalb des Umlaufvermögens lagen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit 63,8 Millionen Euro zum 31. Dezember 2012 leicht unter dem Niveau von 65,7 Millionen Euro zum Bilanzstichtag des Vorjahres. Weiterführende Informationen zur Werthaltigkeit dieser Forderungen finden sich unter Ziffer 18 des Konzernanhangs. Die zweite große Position innerhalb des Umlaufvermögens, die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, verbesserte sich zum 31. Dezember 2012 deutlich auf 34,8 Millionen Euro im Vergleich zu 23,8 Millionen Euro Ende 2011.

SIEHE SEITE 129 ff.   
KONZERNANHANG

**Aktienrückkaufprogramm und Dividendenzahlung beeinflussen Eigenkapital** • Auf der Passivseite der Konzernbilanz ging das Eigenkapital zum 31. Dezember 2012 auf 180,2 Millionen Euro zurück gegenüber 207,3 Millionen Euro zum 31. Dezember 2011.

Das gezeichnete Kapital reduzierte sich aufgrund des ersten Aktienrückkaufprogramms zum 31. Dezember 2012 auf 123,7 Millionen Euro gegenüber 137,3 Millionen Euro zum 31. Dezember 2011. Zum 31. Dezember 2012 wies QSC 13.629.913 eigene Aktien aus; jede Aktie hatte einen rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1 Euro, sodass sich das Grundkapital um 13,6 Millionen Euro reduzierte. Den über diesen Betrag hinausgehenden Teil des Erwerbspreises erfasste das Unternehmen erfolgsneutral direkt im Konzernbilanzergebnis. Dieses verschlechterte sich aufgrund des Aktienrückkaufs um 15,4 Millionen Euro. Ebenfalls direkt gegen das Konzernbilanzergebnis buchte QSC die erstmalige Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 11,0 Millionen Euro.

Ausschüttung einer  
Dividende auch  
zukünftig geplant

Als dritte Position beeinflusst der Konzerngewinn des Geschäftsjahres 2012 in Höhe von 19,0 Millionen Euro das Konzernbilanzergebnis. Insgesamt stieg der Konzernbilanzverlust unter Berücksichtigung aller drei Effekte zum 31. Dezember 2012 um 10,7 Millionen Euro auf -82,8 Millionen Euro gegenüber -72,1 Millionen Euro zum Jahresende 2011. Auch für die kommenden Jahre plant QSC die Ausschüttung einer Dividende. Damit wird einer Reduzierung des Konzernbilanzverlusts aufgrund laufender Gewinne weiterhin eine Erhöhung dieser Größe infolge von Dividendenzahlungen gegenüberstehen.

**Teilweise Auflösung des passiven Rechnungsabgrenzungspostens** • Innerhalb des Fremdkapitals kam es zum 31. Dezember 2012 zu einer Erhöhung der langfristigen Schulden um 16,4 Millionen Euro auf 96,0 Millionen Euro und der kurzfristigen Schulden um 6,5 Millionen Euro auf 110,9 Millionen Euro.

Die Erhöhung der langfristigen Schulden ist im Wesentlichen auf einen Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten auf 74,8 Millionen Euro im Vergleich zu 40,3 Millionen Euro zum 31. Dezember 2011 zurückzuführen. QSC hatte im September 2011 eine über fünf Jahre laufende Kreditlinie über 150 Millionen Euro zu günstigen Konditionen mit einem Bankenkonsortium vereinbart und diese 2012 zum Teil zur Finanzierung der Transformation sowie der Maßnahmen zur Beteiligung der Anteilseigner am Unternehmenserfolg genutzt. Bis Ende 2012 hatte das Unternehmen insgesamt 77,1 Millionen Euro dieser Kreditlinie in Anspruch genommen, davon 15,1 Millionen Euro für Garantien. 49 Prozent des Konsortialkredits blieben damit ungenutzt.

Dagegen reduzierte sich der langfristige passive Rechnungsabgrenzungsposten um 20,0 Millionen Euro auf 0,9 Millionen Euro zum 31. Dezember 2012. QSC grenzte in dieser Position vor allem die vom früheren Plusnet-Mitgesellschafter TELE2 erhaltenen Zahlungen für die vorzeitige Beendigung des ursprünglich bis Ende 2013 laufenden Vertrags ab, die nicht im laufenden Jahr aufgelöst werden. Der 2013 noch zur Auflösung anstehende Betrag in Höhe von 20,9 Millionen Euro bildet den wesentlichen Bestandteil des kurzfristigen passiven Rechnungsabgrenzungspostens in Höhe von insgesamt 23,5 Millionen Euro zum 31. Dezember 2012. Daneben bilden die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen die zweite große Position innerhalb der kurzfristigen Schulden: Sie stiegen zum 31. Dezember 2012 auf 52,5 Millionen Euro im Vergleich zu 46,6 Millionen Euro ein Jahr zuvor.

**Moderate Verschuldung** • Die solide Finanzierungssituation zeigt sich auch bei einem Blick auf die Nettoverschuldung der QSC-Gruppe. Diese stieg zwar, wie auf Seite 70 dieses Geschäftsberichts dargestellt, zum 31. Dezember 2012 um 22,2 Millionen Euro auf -55,3 Millionen Euro. Mit einem Verhältnis der Nettoverschuldung zum EBITDA-Ergebnis von 0,7 liegt QSC aber weiter deutlich unter dem Branchendurchschnitt und Werten anderer Technologieunternehmen. Angesichts hoher Mittelzuflüsse aus dem operativen Geschäft und moderaten Investitionen sieht sich das Unternehmen daher weiterhin sehr gut und solide finanziert.

 SIEHE SEITE 70  
FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

## TATSÄCHLICHER VERSUS PROGNOSTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF

**QSC-Gruppe erreicht Unternehmensziele** • Für QSC war das Jahr 2012 ein Vorbereitungsjahr, um nach den Übernahmen der beiden IT-Anbieter INFO AG und IP Partner die volle Schlagkraft als ITK-Anbieter zu erreichen. Diesem Zweck sollten unter anderem die rasche Integration der neuen Unternehmen sowie die Beschleunigung des laufenden Transformationsprozesses dienen. Insgesamt plante das Unternehmen zu Jahresbeginn einen Umsatz von 480 bis 510 Millionen Euro, eine EBITDA-Marge von mindestens 16 Prozent sowie einen Free Cashflow in Höhe von 22 bis 32 Millionen Euro. Weiter rückläufigen Umsätzen im konventionellen TK-Geschäft sollten deutlich steigende ITK-Umsätze gegenüberstehen.

Diese zweigeteilte Entwicklung des operativen Geschäfts prägte das Jahr 2012 und unterstrich noch einmal die Bedeutung des frühzeitig eingeleiteten Transformationsprozesses. Früher als erwartet konnte QSC die Verschmelzung der INFO AG auf die INFO Holding, die frühere IP Partner, abschließen und so die Integration noch zügiger vorantreiben, als zu Jahresbeginn geplant. Dessen ungeachtet erreichte das Unternehmen alle zu Jahresbeginn genannten Ziele: Die QSC-Gruppe erwirtschaftete einen Umsatz von 481,5 Millionen Euro, eine EBITDA-Marge von 16 Prozent und einen Free Cashflow von 23,6 Millionen Euro. Einen noch höheren Anstieg verhinderte ein noch stärker als erwarteter Rückgang des konventionellen TK-Geschäfts. Dieser markt- und regulierungsbedingte Rückgang erleichtert aber die Fokussierung der QSC-Gruppe auf das ITK-Geschäft und wird daher nicht als nachteilig für die künftige Entwicklung gewertet.

Operatives Geschäft  
entwickelte sich  
2012 zweigeteilt

## GESAMTAUSSAGE

**Fortschritte im Transformationsprozess** • 2012 machte die QSC-Gruppe große Fortschritte auf dem Weg zum ITK-Anbieter und konnte die hierfür noch notwendigen Vorbereitungen zum Teil früher beenden, als ursprünglich geplant. Zwar ging das konventionelle TK-Geschäft noch stärker zurück, als zu Jahresbeginn erwartet. Doch hohe Umsatzzuwächse im ITK-Geschäft, allen voran im Direkten Vertrieb, sorgten dafür, dass QSC auch 2012 alle Ziele erreichen und das Vorbereitungsjahr erfolgreich abschließen konnte.

## Risikobericht

### RISIKOSTRATEGIE

**Einheitliches Risikomanagement in der QSC-Gruppe** • Die QSC-Gruppe hat sich mit der Vision 2016 ehrgeizige Ziele gesetzt. Um diese Ziele in sich stetig verändernden Märkten erreichen zu können, bedarf es eines vorausschauenden Chancen- und Risikomanagements. Im Laufe des Geschäftsjahres 2012 fasste QSC das bis zur Beendigung der Kapitalmarktnotierung eigenständige Risikomanagement der INFO AG mit dem der QSC AG zusammen und harmonisierte es. Das einheitliche Risikomanagement dient in allen Unternehmen der QSC-Gruppe als Grundlage für Entscheidungen. Die Risikostrategie zielt darauf ab, ein optimales Gleichgewicht zwischen der Vermeidung bzw. Minimierung bestehender sowie potenzieller Risiken und der zügigen Wahrnehmung von Chancen zu erreichen. Die systematische Beschäftigung mit potenziellen Chancen und Risiken sowie die Förderung eines risikoorientierten Denkens und Handelns bilden einen zentralen Bestandteil der Zukunftssicherung und -gestaltung der gesamten QSC-Gruppe.

Gleichgewicht zwischen  
Risikovermeidung und  
Chancenwahrnehmung

### CHANCENMANAGEMENT

**Dezentrale Verantwortung für das Chancenmanagement** • Chancen- und Risikomanagement sind eng miteinander verknüpft. Chancen können sich aus internen und externen Entwicklungen ergeben. Die Verantwortung für ihre Identifikation und Wahrnehmung liegt bei den Geschäftsbereichen und Tochtergesellschaften. Sie nutzen vor allem Markt- und Wettbewerbsanalysen, interne Erhebungen sowie Marktforschungsergebnisse, um Chancen frühzeitig zu erkennen. Regelmäßig berichten die Geschäftsbereiche und Tochtergesellschaften über sich ergebende Möglichkeiten und Maßnahmen zu deren Wahrnehmung. Der Prognosebericht ab Seite 85 führt die Chancen auf, die in den kommenden beiden Geschäftsjahren für die QSC-Gruppe besonders relevant sind.

 SIEHE SEITE 85 ff.  
PROGNOSEBERICHT

### RISIKOMANAGEMENT

**Vermeidung, Verringerung und Absicherung von Risiken im Fokus** • Das Risikomanagement der QSC-Gruppe umfasst aufeinander abgestimmte Regelungen, Maßnahmen und Verfahren zum Umgang mit Risiken. Diese ergeben sich aus internen und externen Ereignissen, Handlungen oder Versäumnissen, die eine potenzielle Bedrohung für den Erfolg oder sogar die Existenz aller Unternehmen des Konzerns darstellen. Das Risikomanagement soll solche risikobehafteten Entwicklungen frühestmöglich identifizieren, analysieren, bewerten, steuern und überwachen, um den Erfolg des Unternehmens langfristig sicherzustellen. Im Mittelpunkt stehen:

- die Risikovermeidung durch Prävention
- die Verringerung bestehender Risiken durch entsprechende Maßnahmen
- die Absicherung solcher Risiken durch Rückstellungen und Versicherungsschutz
- die Schärfung des Bewusstseins für bestehende Restrisiken

Das Risikomanagementsystem (RMS) ist ein integraler Bestandteil des Entscheidungsprozesses in der QSC-Gruppe. 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, dem Vorstandsvorsitzenden zugeordnete Risikomanagement verantwortet die jährliche Risikoinventur sowie die quartalsweise erstellten Risikoberichte und steht in ständigem Kontakt mit allen Unternehmensbereichen. Die Beobachtung der Risiken anhand von operativen und finanziellen Kennzahlen übernimmt der Bereich Finanzen.

Die kontinuierliche Beobachtung und Bewertung der auftretenden Risiken liegt bei dezentralen Risikoverantwortlichen. Mit dieser dezentralen Organisation stellt QSC eine frühzeitige Erkennung potenzieller Risiken im operativen Geschäft sicher. Die Risikoverantwortlichen prüfen regelmäßig, ob in ihrem Bereich bisher nicht erkannte Risiken entstanden sind und ob sich bestehende Risiken verändert haben. Sie berichten dem Vorstand regelmäßig, gegebenenfalls auch ad hoc, über Risiken und Herausforderungen in ihrem Aufgabengebiet.

Beobachtung und  
Bewertung von Risiken  
erfolgt dezentral

**Konsolidierung bestehender Risiken in quartalsweisen Berichten** • Das zentrale Risikomanagement überwacht die Einleitung und Einhaltung der Maßnahmen zur Risikovermeidung und -verringerung. Es übernimmt zudem die Konsolidierung und Dokumentation der dezentral bewerteten Risiken und erstellt auf dieser Basis quartalsweise einen Risikobericht für den Vorstand. 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 Chancen und Risiken. Das Risikofrüherkennungssystem wird zudem im Rahmen der Jahresabschlussprüfung geprüft.

Ab Seite 156 des Konzernanhangs finden sich weitere Angaben zum RMS in Bezug auf die Angabepflichten hinsichtlich der Finanzinstrumente nach IFRS 7.

SIEHE SEITE 156 ff.   
KONZERNANHANG

## ERGÄNZENDE ANGABEN NACH § 315 Absatz 2 Nr. 5 HGB

**Rechnungslegungsprozess ist integraler Bestandteil des RMS** • Das rechnungslegungsbezogene Risikomanagement ist ein integraler Bestandteil des RMS. Die Risiken der Rechnungserstellung und -legung stehen ständig unter Beobachtung und fließen in die konzernweite Berichterstattung ein. Im Rahmen der Jahresabschlussprüfung prüft der Wirtschaftsprüfer auch den Rechnungslegungsprozess und die hierfür verwendeten IT-Systeme. Auf der Grundlage seiner Beobachtungen beschäftigen sich der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats und der gesamte Aufsichtsrat mit dem rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystem.

**Wesentliche Merkmale des rechnungsbezogenen RMS** • 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 sowie im Controlling.
- QSC setzt bei allen Unternehmen der Gruppe eine Standardsoftware von SAP mit derzeit noch unterschiedlichen Versionen ein; die gruppenweite Vereinheitlichung der eingesetzten Versionen ist in naher Zukunft geplant. 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  
gewährleistet 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

Nachfolgend sind diejenigen strategischen, operativen, regulatorischen Risiken sowie sonstige Compliance-Risiken näher erläutert, die die QSC-Gruppe aus heutiger Sicht als wesentlich für die Geschäftstätigkeit einstuft.

## STRATEGISCHE RISIKEN

**Sättigung des DSL-Marktes für Privatkunden** • Der deutsche DSL-Markt nähert sich immer mehr der Sättigungsgrenze, was zu einem scharfen Preiswettbewerb führt. Zudem interessieren sich insbesondere Privatkunden verstärkt für alternative Breitbandangebote, darunter das TV-Kabel und Glasfaseranschlüsse. Künftig könnten darüber hinaus veränderte Zugangsrechte zugunsten der Deutschen Telekom (Vectoring) das Wettbewerbsumfeld für alternative Anbieter weiter verschlechtern. Die QSC-Gruppe forciert daher ihr ADSL2+ Geschäft mit Wiederverkäufern nicht mehr und nimmt rückläufige Umsätze in Kauf.

Die wachsende Bedeutung alternativer Technologien eröffnet der QSC-Gruppe zugleich neue Chancen. So sind TV-Kabelnetzbetreiber in der Sprachtelefonie auf die Zusammenarbeit mit TK-Anbietern angewiesen; im Voice-Wholesale-Geschäft gehören große Kabelnetzbetreiber zu den Kunden von QSC.

Als erstes Unternehmen hat QSC zudem eine bundesweite Open-Access-Plattform für Anbieter und Nachfrager von Glasfaseranschlüssen bzw. sogenannten FTTX-Anschlüssen geschaffen. Unter FTTX fasst man die Verlegung von Glasfasern bis zum Endnutzer (Fiber to the Home, FTTH) bzw. dessen Keller (Fiber to the Basement, FTTB) oder zum nächsten Kabelverzweiger (Fiber to the Curb, FTTC) zusammen. Angesichts der sich hieraus ergebenden Potenziale bewertet die QSC-Gruppe das Risiko aus dem bestehenden, im Vergleich zu den ITK-Geschäftsfeldern marginenschwachen DSL-Geschäft als moderat, insbesondere da sich ein hieraus ergebender möglicher negativer Effekt primär auf den Umsatz und weniger auf das Ergebnis auswirken würde.

**Substitution der konventionellen Sprachtelefonie** • 2012 setzte sich der harte Preiswettbewerb in der konventionellen Sprachtelefonie fort; den entsprechenden Einbußen im konventionellen Sprachgeschäft mit Call-by-Call- und Preselect-Tarifen begegnet QSC durch Umsatzzuwächse mit VoIP-Telefonie sowie anderen IP-basierten Diensten auf der Basis ihres Next Generation Networks. Daher erwartet das Unternehmen keine wesentliche Beeinträchtigung der Geschäftstätigkeit durch dieses Risiko.

**Integration von Akquisitionen** • Auch in Zukunft schließt die QSC-Gruppe die Erweiterung des eigenen Leistungsspektrums durch gezielte Zukäufe, insbesondere kleinerer ITK-Spezialisten, nicht aus. Bei Übernahmen besteht grundsätzlich das Risiko, dass eine Integration aufgrund der Notwendigkeit zur Harmonisierung unterschiedlicher Unternehmensphilosophien eine besondere Herausforderung darstellt oder die erworbene Gesellschaft die Erwartungen nicht erfüllt. QSC hat solche Integrationsprozesse gerade in der jüngeren Vergangenheit erfolgreich bewerkstelligen können. Für den Fall einer eventuellen weiteren Akquisition sieht QSC daher dieses Risiko als beherrschbar an.

Erfolgreiche Integration von Akquisitionen

**Fehlende Nachfrage nach neuen Produkten und Diensten** • QSC setzt im Transformationsprozess immer stärker auf eigene Innovationen und legt einen besonderen Schwerpunkt auf die Entwicklung cloudbasierter Produkte und Dienste. Es besteht hierbei zum einen das Risiko, dass die Nachfrage nach diesen Innovationen unter den Erwartungen bleibt oder sich später als geplant einstellt. Zum anderen beinhaltet die Entwicklungsarbeit immer das Risiko, dass sich der

Ständiger Austausch  
zwischen Entwicklern  
und dem Vertrieb

Vermarktungsbeginn neuer Produkte und Dienste verzögert oder sich während des Entwicklungsprozesses zeigt, dass der gewählte Ansatz nicht zum Erfolg führt. In diesem Falle könnten künftige Umsätze und Ergebnisse der QSC-Gruppe unter den Erwartungen liegen und eventuell auch eine Abwertung von Vermögenswerten im Rahmen des jährlichen Impairment-Tests erforderlich werden.

QSC begegnet diesem Risiko durch Maßnahmen in verschiedenen Bereichen: Das strategische Marketing analysiert permanent die Zielmärkte für neue Produkte und Dienste und weist frühzeitig auf mögliche Veränderungen hin. Darüber hinaus stellt ein ständiger Austausch mit vertriebsnahen Bereichen sicher, dass sich die Entwicklungsarbeit nicht von den Erfordernissen des Marktes entfernt. Das Setzen von Meilensteinen und das regelmäßige Überprüfen der Fortschritte auch durch den Vorstand stellen sicher, dass jedes einzelne Innovationsprojekt sehr eng begleitet und geführt wird. Angesichts dieser Maßnahmen sowie der Tatsache, dass Studien renommierter Marktforscher immer wieder auf das enorme Wachstumspotenzial mit Cloud-Diensten hinweisen, erachtet QSC das Risiko der fehlenden Nachfrage für neue Produkte und Dienste als beherrschbar.

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

**Verfügbarkeit von Personal** • Der Erfolg der QSC-Gruppe basiert auf der Leistung ihrer qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Es besteht das Risiko, dass auf der einen Seite Leistungsträger das Unternehmen kurzfristig verlassen könnten und auf der anderen Seite eine Rekrutierung neuer Angestellter am Markt zu vertretbaren Konditionen nicht möglich ist. Dies gilt insbesondere für das wachstumsstarke Outsourcing- und Consulting-Geschäft im Direkten Vertrieb, aber auch in der Produktentwicklung. QSC begegnet diesem Risiko durch umfangreiche Maßnahmen der Personalbindung. Die betriebliche Ausbildung, Hochschulkooperationen und eine Vielzahl von Netzwerkaktivitäten stellen sicher, dass QSC über eine ausreichende Zahl von Nachwuchskräften verfügt. Das Unternehmen sieht dieses Risiko daher als beherrschbar an, zumal es seine Aktivitäten in der Personalrekrutierung weiterhin auf einem hohen Niveau halten wird.

## OPERATIVE RISIKEN

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

**Abhängigkeit von einzelnen Kunden** • Insbesondere im Wiederverkäufer-Geschäft, aber auch im Direkten Vertrieb generiert QSC hohe Umsätze mit wenigen Kunden. Daraus ergibt sich das Risiko einer Abhängigkeit von einem oder sehr wenigen großen Unternehmen. QSC beobachtet dieses Risiko permanent. Da aber eine wechselseitige Abhängigkeit zwischen QSC und dem jeweiligen Kunden besteht und QSC sehr weit in dessen Wertschöpfungskette eingebunden ist, sieht das Unternehmen dieses Risiko als beherrschbar an.

**Mögliche Vertragsstrafen** • QSC geht im Rahmen größerer Projekte Verträge mit der Zusage von bestimmten Service-Levels ein, die teilweise mit Vertragsstrafen belegt sind. Hierdurch besteht das Risiko hoher Regressansprüche und Aufwendungen infolge von Betriebsstörungen. Dieses Risiko wird durch ein intensives Service-Level-Management und ein durchgängiges Monitoring der gesamten Wertschöpfungskette inklusive der Netze minimiert. Fortlaufende Zertifizierungen, wie sie beispielsweise die INFO AG nach den Prüfungsnormen ISO 9001:2008 (Qualitätsmanagement) und ISO/IEC 27001:2005 (IT-Sicherheit) vornimmt, weisen die Sicherheit und Zuverlässigkeit der eingesetzten IT-Systeme und Infrastruktur nach. Da die QSC-Gruppe in der Vergangenheit fast alle vereinbarten Service-Level-Agreements einhalten konnte, erachtet sie dieses Risiko als beherrschbar.

**Ausfall der eigenen Infrastruktur** • Ein möglicher Netzausfall oder der Ausfall eines Rechenzentrums sind ständig unter Beobachtung stehende Risiken. Neben dem Imageverlust könnten insbesondere Schadensersatzforderungen oder hohe Vertragsstrafen nach längeren, großflächigen Ausfällen entsprechende Aufwendungen nach sich ziehen. Aus diesem Grund genießen der Erhalt und die ständige Verbesserung der Sicherheit aller Teilbereiche der ITK-Infrastruktur höchste Aufmerksamkeit im Rahmen des Geschäftsbetriebs. QSC setzt im Netzbetrieb auf die Kooperation mit renommierten und verlässlichen Telekommunikationspartnern sowie auf Redundanzen innerhalb der Infrastruktur, wozu eine netzunabhängige Stromversorgung ebenso zählt wie eine Spiegelung der Server-Kapazitäten in Reserverechenzentren. Möglichen wärmeinduzierten Hardwaredefekten beugen Klimageräte vor, fest definierte Zugangsberechtigungen für alle Technikräume verhindern Missbrauch bzw. Sabotage. Das Unternehmen sieht sich mit diesen und einer Vielzahl weiterer Maßnahmen gut für einen reibungslosen Betrieb gewappnet.

Erhalt und Verbesserung  
der Sicherheit genießt  
höchste Aufmerksamkeit

QSC verfügt über  
ausgefeiltes Konzept  
zur IT-Sicherheit

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

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

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

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

## REGULATORISCHE RISIKEN

**Auslaufen der Regulierung** • Auch als ITK-Anbieter bleibt die QSC-Gruppe auf dem regulierten deutschen Telekommunikationsmarkt (TK-Markt) aktiv. Dort besteht eine Tendenz seitens der Politik und der Bundesnetzagentur, die Regulierung verschiedener Märkte zu beenden und sich fortan auf eine Beobachtung dieser Märkte zu beschränken, um gegebenenfalls nachträglich auf der Basis des allgemeinen Wettbewerbsrechts einschreiten zu können. Es besteht das Risiko, dass die Zahl der regulierten Märkte in den kommenden Jahren weiter sinkt und dass die Preisgestaltungsspielräume der Deutschen Telekom (DTAG) auf Märkten, die bereits der Regulierung entzogen sind, größer werden könnten. Insbesondere die Europäische Kommission drängt in Verlautbarungen auf einen Paradigmenwechsel und eine stärkere Förderung von Investitionen durch verringerte Regulierung.

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 ihrer neu gewonnenen Spielräume abzuhalten. QSC geht aber davon aus, dass die anhaltende öffentliche Diskussion und die Aufbereitung entsprechender Fälle ein wettbewerbskonformes Verhalten fördern und ansonsten die Bundesnetzagentur oder das Bundeskartellamt von ihren rechtlichen Möglichkeiten Gebrauch machen werden. QSC beobachtet dieses Risiko sehr aufmerksam, da seine Auswirkungen im Falle eines eventuellen Regulierungsversagens erheblich sein könnten.

**Das Wettbewerbsverhalten der Deutschen Telekom** • Die QSC-Gruppe ist 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 2012 auch an einigen Stellen gezeigt. QSC setzt in diesem Zusammenhang auf eine funktionierende Aufsicht durch die Bundesnetzagentur sowie die Europäische Kommission. Das Unternehmen begrenzt die möglichen Risiken durch eine intensive Beobachtung der Regulierungslandschaft sowie durch die permanente Teilnahme an der Diskussion und die Kommentierung unterschiedlicher Verfahren. Vor diesem Hintergrund sieht QSC diese Risiken im Vertrauen auf eine funktionierende, wettbewerbskonforme Regulierung als moderat an.

## SONSTIGE COMPLIANCE-RISIKEN

**Finanzierung der QSC-Gruppe** • Die QSC-Gruppe arbeitet in einem kapitalintensiven Umfeld. Eine länger andauernde Rezession, ein aggressiver Preiswettbewerb in wichtigen Märkten, mögliche Akquisitionen, aber auch die Finanzierung von infrastrukturellen Investitionen durch Gewinnung von Neu- und Zusatzgeschäft mit Kunden könnten die Aufnahme zusätzlicher Finanzmittel erfordern. QSC beobachtet daher die Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken sehr genau.

Zum 31. Dezember 2012 verfügte die QSC-Gruppe über liquide Mittel in Höhe von 35,2 Millionen Euro sowie einen nur zu 51 Prozent in Anspruch genommenen Kreditrahmen in Höhe von insgesamt 150 Millionen Euro und sieht sich damit gut finanziert. Dieser variabel verzinsliche Kreditrahmen besitzt eine Laufzeit bis September 2016; eine Erhöhung des Zinsniveaus um 100 Basispunkte würde hierbei zu höheren Aufwendungen von 0,3 Millionen Euro führen. Weitere Informationen zum Finanzrisikomanagement finden sich im Anhang unter Ziffer 44. Zudem nutzt die QSC-Gruppe auch Finanzierungsmöglichkeiten über Forderungsverkäufe an renommierte Partnerbanken. In einzelnen Finanzierungsverträgen sind Finanzkennzahlen vereinbart, deren Bruch dem jeweiligen Gläubiger die Möglichkeit zur vorzeitigen Kündigung der Kreditverträge gibt. Zum 31. Dezember 2012 wurden diese Finanzkennzahlen eingehalten. Die QSC-Gruppe begegnet diesem

Die QSC-Gruppe sieht sich gut finanziert

SIEHE SEITE 156 ff.   
KONZERNANHANG

Risiko durch eine straffe Kontrolle der für die Sicherung der Finanzierung relevanten Finanzkennzahlen und eine vorausschauende Finanzplanung. Vor dem Hintergrund des erwirtschafteten deutlich positiven Cashflows sieht QSC das Risiko eines Finanzengpasses als gering und das Finanzierungsrisiko als beherrscht an.

QSC stärkt das Risikobewusstsein auf allen Ebenen

**Risiken aus verantwortungsbewusster Unternehmensführung** • Die Notwendigkeit der Beachtung rechtlicher und branchenspezifischer Anforderungen (zum Beispiel hinsichtlich Datenschutz, Gesellschaftsrecht, Arbeits-, Steuer- und Emissionsrecht) gewinnt aufgrund der tendenziell komplexer werdenden Regelungen immer weiter an Bedeutung. Die QSC-Gruppe begegnet diesen steigenden Anforderungen insbesondere durch eine Stärkung des Risikobewusstseins der Mitarbeiter auf allen Organisationsebenen sowie durch Schaffung von Verhaltensrichtlinien und die Kontrolle von deren Einhaltung. Die QSC-Gruppe betreffende Änderungen in den rechtlichen Rahmenbedingungen werden, soweit sinnvoll, in Zusammenarbeit mit externen Experten so früh und umfassend wie möglich auf ihre Auswirkungen auf die QSC-Gruppe hin analysiert. Es besteht deshalb nur ein geringes Risiko, auf wichtige Entwicklungen in diesen Bereichen nicht angemessen reagieren zu können.

## GESAMTAUSSAGE

**Keine wesentlichen Risiken erkennbar** • Unter Berücksichtigung möglicher Schadensausmaße und Eintrittswahrscheinlichkeiten dieser und weiterer potenzieller Risiken sind derzeit keine Risiken erkennbar, die in den kommenden beiden Jahren 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.

## Nachtragsbericht

**Einziehung eigener Aktien unter Kapitalherabsetzung** • Am 9. Januar 2013 beschloss der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats auf der Grundlage des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 zu Punkt 5 der Tagesordnung, bereits erworbene eigene Aktien im Wege des vereinfachten Verfahrens nach § 71 Abs. 1 Nr. 8 Satz 6 AktG unter Herabsetzung des Grundkapitals der Gesellschaft 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 Euro je Aktie eingezogen. Das Grundkapital der Gesellschaft reduzierte sich durch die Einziehung der eigenen Aktien von in das Handelsregister eingetragenen 137.256.877,00 Euro um 13.629.913,00 Euro auf 123.626.964,00 Euro.

**Wechsel im Vorstandsvorsitz zum 30. Mai 2013** • Angesichts des planmäßigen Auslaufens seines Mandats als Vorstandsvorsitzender der QSC AG zum 30. April 2013 bat Dr. Bernd Schlobohm am 22. Januar 2013 den Aufsichtsrat, sein Mandat nicht über die für den 29. Mai 2013 geplante ordentliche Hauptversammlung des Unternehmens hinaus zu verlängern. Der Aufsichtsrat entsprach dieser Bitte in seiner Sitzung am 22. Januar 2013. In der gleichen Sitzung berief der Aufsichtsrat Jürgen Hermann in Nachfolge von Bernd Schlobohm zum neuen Vorstandsvorsitzenden mit Wirkung zum 30. Mai 2013. Der bisherige Finanzvorstand des Unternehmens beabsichtigt, den Integrationsprozess zu vollenden und die Strategie der QSC-Gruppe fortzuführen.

Am 30. Mai übernimmt  
Jürgen Hermann  
den Vorstandsvorsitz

**Erwerb zusätzlicher Aktien durch die beiden QSC-Gründer** • Die beiden QSC-Gründer, Gerd Eickers und Dr. Bernd Schlobohm, erwarben am 30. Januar 2013 außerbörslich jeweils 1.575.000 QSC-Aktien zu einem Preis von 2,25 Euro je Aktie und stockten damit ihren Anteilsbesitz noch einmal auf. Eickers hält jetzt 12,6 Prozent und Schlobohm 12,5 Prozent der QSC-Aktien. Am 4. März 2013 informierten die beiden Gründer QSC darüber, dass sie einen Stimmbindungs- und Poolvertrag abgeschlossen hätten und ihnen somit jetzt gemeinsam 25,1 Prozent der QSC-Aktien zuzurechnen seien. Dieser Vertrag diene nicht der Umsetzung strategischer Ziele oder der Erzielung von Handelsgewinnen, sondern erfolge ausschließlich, um bestimmte erbschaft- und schenkungsteuerliche Vergünstigungen in Anspruch nehmen zu können.

Darüber hinaus erklärten die beiden Gründer, dass sie nicht beabsichtigten, innerhalb der nächsten zwölf Monate weitere Stimmrechte durch Erwerb oder auf sonstige Weise in signifikantem Umfang zu erlangen und sie keine wesentliche Änderung der Kapitalstruktur von QSC, insbesondere im Hinblick auf das Verhältnis von Eigen- und Fremdfinanzierung sowie die Dividendenpolitik, anstrebten. Neben der Wahrnehmung von Stimmrechten in der Hauptversammlung von QSC bei jeweils anstehenden Aufsichtsratswahlen sei auch ein Aufsichtsratsmandat angestrebt. Eine darüber hinausgehende Einflussnahme auf die Besetzung von Verwaltungs-, Leitungs- und Aufsichtsorganen sei demgegenüber derzeit nicht angestrebt.

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

## Chancen- und Prognosebericht

### GESAMTAUSSAGE ZUR WEITEREN ENTWICKLUNG

**Profitabilität der QSC-Gruppe steigt 2013** • Eine zweigeteilte Entwicklung wird nach Überzeugung des Vorstands das operative Geschäft der QSC-Gruppe im laufenden Jahr prägen: Deutlich steigenden ITK-Umsätzen werden weiter rückläufige TK-Umsätze gegenüberstehen. Zudem werden mehrere Entscheidungen der Bundesnetzagentur aus dem Herbst 2012 zu einem zusätzlichen Umsatzverlust im TK-Geschäft von rund 30 Millionen Euro und in der Folge zu einer Reduzierung des EBITDA um 3 bis 4 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr führen.

Insgesamt plant das Unternehmen vor diesem Hintergrund mit einem Umsatz von mindestens 450 Millionen Euro für das Jahr 2013. Während der Umsatz damit um rund 30 Millionen Euro unter dem Vorjahresniveau liegen dürfte, erwartet QSC eine steigende Ertrags- und Finanzkraft: Die EBITDA-Marge dürfte 2013 von 16 Prozent auf mindestens 17 Prozent steigen; beim Free Cashflow ist eine Steigerung auf mindestens 24 Millionen Euro nach 23,6 Millionen Euro im Jahr 2012 geplant. Die steigende Ertrags- und Finanzkraft erlaubt es dem Unternehmen, die Dividende für das abgelaufene Geschäftsjahr zu erhöhen: Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung eine Dividende von 0,09 Euro je Aktie nach 0,08 Euro je Aktie im Vorjahr vorschlagen und erachten diese Dividendenhöhe als Mindestgröße für die Folgejahre. Für 2014 erwartet QSC darüber hinaus eine weiter steigende Ertrags- und Finanzkraft sowie eine deutliche Erhöhung des Umsatzes. Auch mittelfristig hat sich das Unternehmen mit der Vision 2016 sehr ehrgeizige Ziele gesetzt.

Vorschlag für  
höhere Dividende  
von 9 Cent je Aktie

### KÜNFTIGE RAHMENBEDINGUNGEN

**ITK-Markt wächst trotz schwacher Konjunktur** • In ihrem Jahreswirtschaftsbericht geht die Bundesregierung nur von einem geringfügigen Wachstum des deutschen Bruttoinlandsprodukts um 0,4 Prozent für das Jahr 2013 aus. Da die Effekte der Vertrauenskrise im Euroraum abklingen und die wirtschaftliche Entwicklung außerhalb Europas wieder an Dynamik gewinnt, dürfte das Wachstum im Jahresverlauf nach einem schwachen ersten Quartal 2013 aber spürbar anziehen. Für 2014 hält der Jahreswirtschaftsbericht einen Anstieg des deutschen BIP um 1,6 Prozent für denkbar.

### ENTWICKLUNG DES DEUTSCHEN BRUTTOINLANDSPRODUKTS



Der ITK-Markt wächst auch in diesem schwierigen Umfeld stärker als die Gesamtwirtschaft. Der Branchenverband BITKOM erwartet einen Anstieg der ITK-Umsätze im Jahr 2013 um 1,4 Prozent auf 153,3 Milliarden Euro. Positiv entwickelt sich insbesondere der IT-Markt mit einem prognostizierten Umsatzanstieg um 2,2 Prozent auf 75,0 Milliarden Euro; dem TK-Markt sagt BITKOM dagegen lediglich ein Wachstum um 1,3 Prozent auf 66,3 Milliarden Euro voraus. Wenn man berücksichtigt, dass diese Umsätze auch das boomende Geschäft mit Smartphones und mobilen Datendiensten enthalten, wird deutlich, dass der konventionelle TK-Markt seinen Schrumpfungsprozess 2013 fortsetzen wird. Neben dem anhaltenden Preiskampf wird auch die seit 1. Dezember 2012 verschärfte Regulierung zu einem erheblichen Umsatzrückgang führen.

ITK-Markt wächst  
erneut schneller als  
Gesamtwirtschaft

#### DER DEUTSCHE ITK-MARKT (in Mrd. €)

2013	153,3
2012	151,2

**Weitere Reduzierung der Zuführungs- und Terminierungsentgelte** • Die deutliche Reduzierung der Zuführungs- und Terminierungsentgelte im Festnetz und im Mobilfunk zum 1. Dezember 2012 durch die Bundesnetzagentur erfolgte lediglich vorläufig. Branchenbeobachter gehen davon aus, dass die Europäische Kommission im Notifizierungsverfahren eine nochmalige signifikante Senkung dieser Entgelte durchsetzen möchte. Für QSC wäre eine solche Entscheidung mit weiteren Umsatzeinbußen verbunden; sie hätte aber keine Auswirkungen auf die Ertrags- und Finanzkraft des Unternehmens.

**Leichte Steigerungen der Nutzungsentgelte** • Im Jahr 2013 werden die Entgelte für die Nutzung der entbündelten Teilnehmeranschlussleitung neu festgelegt. Zudem plant die Europäische Kommission die Verabschiedung einer Empfehlung, die eine Veränderung des Berechnungsverfahrens und einen Zielkorridor beinhalten soll. Ohne Änderungen der Berechnungsweise sind zumindest leichte Entgeltsteigerungen für diese Nutzungsentgelte zu erwarten. In diesem Fall würde QSC einen leicht höheren Umsatz im Geschäftsbereich Wiederverkäufer ausweisen, da es die höheren Nutzungsentgelte 1:1 an die Kunden weiterberechnet.

**Hohes Wachstum in der Cloud** • Cloud-Computing entwickelt sich immer stärker zum entscheidenden Wachstumstreiber im ITK-Markt. Nach BITKOM-Prognosen werden die Umsätze mit Cloud-Computing in Deutschland im laufenden Geschäftsjahr um 47 Prozent auf 7,8 Milliarden Euro zulegen; 2012 lag die Wachstumsrate auch bei 47 Prozent. Der Branchenverband geht davon aus, dass sich das hohe Wachstum in diesem Zukunftsmarkt auch 2014 fortsetzt: Für jenes Jahr prognostiziert BITKOM einen Umsatz von 10,8 Milliarden Euro.

## DER DEUTSCHE MARKT FÜR CLOUD-DIENSTE (in Mrd. €)

2013	7,8
2012	5,3

Ein immer größerer Anteil der Umsätze im Cloud-Markt entfällt auf Geschäftskunden: 2014 dürfte ihr Anteil am Gesamtmarkt bereits bei knapp zwei Dritteln liegen; dies entspricht einem Gesamtumsatz von 6,9 Milliarden Euro. Unternehmen überwinden zunehmend ihre Bedenken gegenüber einer Auslagerung ihrer ITK und nutzen Software-as-a-Service-, Platform-as-a-Service- und Infrastructure-as-a-Service-Angebote genauso wie Integrations- und Beratungsleistungen.

## ERWARTETE ERTRAGSLAGE

**Verschärfte Regulierung bremst QSC-Gruppe** • Für das laufende Geschäftsjahr erwartet die QSC-Gruppe einen Umsatz von mindestens 450 Millionen Euro. Wie in den Vorjahren dürften rückläufigen Umsätzen im konventionellen TK-Geschäft deutlich steigende ITK-Umsätze gegenüberstehen. Bei einem Umsatzvergleich mit dem abgelaufenen Geschäftsjahr ist zu berücksichtigen, dass der QSC-Gruppe durch die verschärfte Regulierung des TK-Marktes durch die Bundesnetzagentur für 2013 Umsätze in Höhe von rund 30 Millionen Euro entgehen.

Unterjährig erwartet QSC, wie schon 2012, ein sequenzielles Wachstum von Quartal zu Quartal. Traditionell startet gerade das Outsourcing- und Consulting-Geschäft verhalten, sodass das erste Quartal 2013 voraussichtlich das umsatzschwächste Quartal im laufenden Jahr sein wird. Höhere Umsätze erwartet die QSC-Gruppe vor allem im zweiten Halbjahr 2013, wobei das Unternehmen dann auch von einem Wiedererstarben der Konjunktur profitieren könnte.

**Konsequentes Kostenmanagement stärkt Ertragskraft** • Obwohl die geplanten Umsätze 2013 zurückgehen, erwartet die QSC-Gruppe eine Steigerung ihrer Ertragskraft: Das Unternehmen plant einen Anstieg der EBITDA-Marge auf mindestens 17 Prozent. Dieser Anstieg resultiert zum einen aus der Weiterentwicklung zum ITK-Anbieter und damit aus einer Umsatzverschiebung vom margenschwachen konventionellen TK-Geschäft in Richtung margenstärkerer ITK-Geschäftsfelder. Zum anderen ist die steigende Ertragskraft eine Folge des anhaltend konsequenten Kostenmanagements. Bereits 2012 schuf QSC beispielsweise die Grundlagen, um durch einen langfristigen Vertrag mit einem anderen Netzbetreiber die Kosten für Betrieb und Wartung der eigenen bundesweiten Infrastruktur signifikant zu reduzieren.

EBITDA-Marge  
von mindestens  
17 Prozent geplant

**Zügige Integration** • Nachdem QSC bereits 2012 zahlreiche Maßnahmen zur Integration innerhalb der QSC-Gruppe anstieß, wird das Unternehmen diesen Prozess im laufenden Geschäftsjahr fortsetzen und, wo notwendig, beschleunigen. Auf dem Weg dahin strebt QSC an, die noch bestehenden rechtlichen Grenzen zu beseitigen und die INFO AG auf die QSC AG zu verschmelzen. Auf dieser Basis wird es noch einfacher fallen, ein einheitliches Unternehmen mit einer einheitlichen Führungsstruktur und Organisation zu formen.

## ERWARTETE ERTRAGSLAGE NACH SEGMENTEN

**Starkes Wachstum im Direkten Vertrieb** • Für die beiden kommenden Geschäftsjahre erwartet QSC im Direkten Vertrieb ein weiter deutliches Umsatzwachstum. Mit dem Auftragsrekord im Jahr 2012 wurde bereits eine gute Basis gelegt, da die Verträge in der Regel eine Mindestlaufzeit von drei bis fünf Jahren haben. Der Gewinn weiterer Kunden im IT-Outsourcing und IT-Consulting sowie der Ausbau der Geschäftsbeziehungen zu bestehenden Kunden bieten zusätzliche Chancen für eine Steigerung der Umsätze. Zugleich treibt QSC die Industrialisierung von Prozessen in diesem Geschäftsbereich voran und erwartet daher steigende EBITDA-Margen.

Im Indirekten Vertrieb erwartet QSC im laufenden Geschäftsjahr eine stabile Umsatzentwicklung. Deutlich steigenden ITK-Umsätzen mit bestehenden und neuen Vertriebspartnern werden regulierungsbedingt rückläufige konventionelle TK-Umsätze gegenüberstehen. Ab 2014 dürften die positiven Effekte aus zusätzlichen ITK-Umsätzen überwiegen, zumal das Unternehmen seinen Vertriebspartnern immer mehr selbst entwickelte Produkte und Dienste zur Verfügung stellen wird. Ein erhebliches Umsatzpotenzial bietet beispielsweise der „Arbeitsplatz aus der Cloud“, den QSC unter dem Markennamen QSC-tengo auf der CeBIT 2013 erstmals einer breiten Öffentlichkeit präsentierte. Die neuen Produkte und Dienste sind durch eine hohe Skalierbarkeit charakterisiert, sodass QSC im Indirekten Vertrieb weiterhin hohe EBITDA-Margen erzielen wird – 2012 lag die EBITDA-Marge im Indirekten Vertrieb bei 27 Prozent.

Im Geschäft mit Wiederverkäufern erwartet QSC dagegen 2013 regulierungs- und marktbedingt deutlich rückläufige Umsätze. Noch umfasst dieser Geschäftsbereich vor allem konventionelle TK-Umsätze. Ab 2014 wird auch dieser Geschäftsbereich von dem Ausbau der Entwicklungskompetenz und der dadurch möglichen Vermarktung innovativer cloudbasierter Dienste profitieren. Die QSC-Gruppe arbeitet derzeit im Rahmen von Konsortien an mehreren vielversprechenden Projekten, darunter eine Software zur Steuerung dezentraler Energieerzeuger sowie die Anbindung von Elektrofahrzeugen an Cloud-Dienste. Sie nutzt hierbei die selbst entwickelte Q-loud-Plattform als Basis für modulare, skalierbare Anwendungen. Das Unternehmen geht davon aus, dass noch im laufenden Jahr Pilotprojekte starten werden, sodass ab 2014 eine Vermarktung erster Dienste möglich sein wird. Diese neuen Dienste werden in der zweiten Jahreshälfte 2014 damit beginnen, die unverändert zu erwartenden rückläufigen TK-Umsätze auszugleichen, und in den Folgejahren zu deutlich steigenden Umsätzen auch im Geschäftsbereich Wiederverkäufer führen. Angesichts der Skalierbarkeit der neuen Dienste erwartet QSC nach einem Ergebnismrückgang im laufenden Geschäftsjahr zunächst eine Stabilisierung und anschließend eine deutliche Steigerung der EBITDA-Marge in diesem Geschäftsbereich.

Marktstart von  
QSC-tengo auf  
der CeBIT 2013

## ERWARTETE FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

**Hohe Mittelzuflüsse aus dem operativen Geschäft** • Auch 2013 und 2014 erwartet QSC hohe Mittelzuflüsse aus dem operativen Geschäft. Die Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit dürften demgegenüber moderat ausfallen, da über Ersatz- und Erneuerungsinvestitionen hinaus keine großen Ausgaben für die Netzinfrastruktur geplant sind. Stattdessen wird das Unternehmen weiter in den Ausbau der Rechenzentren gerade im Vorfeld des Starts neuer Outsourcing-Projekte sowie in den Anschluss neuer Kunden investieren. Insgesamt dürfte die Investitionsquote vor diesem Hintergrund im Jahresverlauf zwischen 6 und 10 Prozent des Umsatzes schwanken und im Durchschnitt bei 8 Prozent liegen.

Moderate Investitionen auf der einen Seite und hohe operative Mittelzuflüsse auf der anderen Seite ermöglichen auch in den kommenden beiden Jahren die Erwirtschaftung eines nachhaltig positiven Free Cashflows. Nach einem geplanten Free Cashflow von mindestens 24 Millionen Euro für das laufende Geschäftsjahr erwartet QSC für 2014 einen deutlichen Anstieg. Das Unternehmen dürfte ab 2014 von den Folgen des langfristigen Vertrags mit einem anderen Netzbetreiber profitieren und so eine nachhaltige Steigerung des Free Cashflows erzielen. QSC wird damit die drohenden Mehrbelastungen nach dem Ausstieg des früheren Mitgesellschafters TELE2 aus der Netzgesellschaft Plusnet kompensieren oder sogar eine höhere Finanzkraft erreichen. Für die Jahre 2011 bis 2013 hatte QSC im Januar 2011 eine einmalige Ausgleichszahlung von TELE2 erhalten. Diese wurde über die ursprüngliche Restlaufzeit des Vertrags bis 31. Dezember 2013 passivisch abgegrenzt und periodengerecht aufgelöst.

**Positiver Free Cashflow sichert Unabhängigkeit und verschafft Handlungsfreiheit** • Der positive Free Cashflow erhöht den finanziellen Handlungsspielraum im laufenden Geschäftsjahr und darüber hinaus. Er stärkt die Innenfinanzierung und dürfte somit mittelfristig zu einem Abbau der im Branchenvergleich moderaten Nettoverschuldung beitragen. Er verschafft dem Unternehmen zugleich die Freiheit, die Aktionäre auch weiterhin am Unternehmenserfolg zu beteiligen und Übernahmen sich eventuell anbietender Kandidaten im ITK-Markt in die strategischen Überlegungen mit einzubeziehen. Die notwendige Finanzkraft für anorganisches wie organisches Wachstum stellt darüber hinaus eine bislang nur zur Hälfte genutzte Kreditlinie in Höhe von 150 Millionen Euro sicher. Daher sieht sich QSC für die Umsetzung der ambitionierten Wachstumsstrategie in den kommenden beiden Jahren gut finanziert.

Deutlicher Anstieg  
des Free Cashflow  
für 2014 erwartet

## CHANCEN

**Konzentration auf den Ausbau des ITK-Geschäfts** • Aus der Weiterentwicklung zu einem ITK-Anbieter ergeben sich für die QSC-Gruppe im laufenden Geschäftsjahr und darüber hinaus insbesondere die folgenden Chancen:

- **Höherer Anteil am ITK-Budget bestehender Kunden** • QSC baut sukzessive das Leistungsspektrum aus und vertieft die Zusammenarbeit innerhalb der Gruppe. Auf dieser Basis kann das Unternehmen durch gezielte Ansprache von Kunden und Vertriebspartnern den eigenen Anteil am ITK-Budget mittelständischer Kunden vergrößern. Insbesondere das wachsende Angebot cloudbasierter Dienste und allen voran des Produktbündels für den Arbeitsplatz der Zukunft dürfte bei bestehenden Kunden auf Interesse stoßen und eine gute Möglichkeit bieten, den Umsatz pro Kunde zu erhöhen.
- **Gewinnung neuer Kunden** • Der Gewinn mehrerer großer Outsourcing-Projekte im abgelaufenen Geschäftsjahr hat gezeigt, dass die QSC-Gruppe den Wettbewerb mit internationalen Marktgrößen nicht zu scheuen braucht. Im Gegenteil: Auch bei großen Projekten punktet das Unternehmen mit Flexibilität, Schnelligkeit und Kommunikation auf Augenhöhe. Diese Wettbewerbsvorteile wird QSC weiterhin ausspielen und so bei großen Ausschreibungen oder im direkten Kontakt neue Kunden akquirieren.
- **Ausbau der Branchenkompetenz** • Gerade im Direkten Vertrieb profitiert QSC von der frühzeitigen Konzentration auf attraktive Branchen wie Energiedienstleistung und Logistik. Je mehr Kunden das Unternehmen hier gewinnt, desto größer wird das spezifische Branchen-Know-how und damit die Chance, weitere Ausschreibungen in diesen Märkten zu gewinnen. Die Beteiligung an Forschungsprojekten, beispielsweise zum Energiemanagement, trägt zusätzlich dazu bei, dass sich QSC als bevorzugter Ansprechpartner in ausgewählten Branchen positionieren kann.
- **Vermarktung von Cloud-Diensten** • QSC wird ihr Portfolio cloudbasierter Dienste systematisch ausbauen. 2013 ist unter anderem der Start der Vermarktung eines Produktbündels zum Arbeitsplatz der Zukunft geplant. Mit dieser bedienerfreundlichen Innovation unterstreicht QSC ihre Vorreiterrolle in diesem Wachstumsmarkt.
- **Strategische Partnerschaften für die Cloud-Ära** • Bei der Entwicklung von cloudbasierten Diensten arbeitet QSC eng mit Marktführern in den jeweiligen Branchen zusammen. Über den unmittelbaren Know-how-Transfer hinaus werden diese strategischen Partnerschaften auch den Weg für eine Markteinführung neuer Dienste, insbesondere im Geschäftsbereich Wiederverkäufer, ebnen.

- **Enge Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern** • Chancen ergeben sich für die QSC-Gruppe auch aus einer Vertiefung der Zusammenarbeit mit bestehenden und neuen Vertriebspartnern. Intensive Schulungen und andere verkaufsunterstützende Maßnahmen dienen dazu, die Bereitschaft gerade von Systemhäusern und IT-Dienstleistern zu erhöhen, ihre Kunden mit QSC-Produkten und -Diensten auszustatten.
- **Ausbau der Wertschöpfung durch Akquisitionen** • Die Konzentration der QSC-Gruppe gilt dem organischen Wachstum. Das Unternehmen schließt aber nicht aus, auch weiterhin gezielt kleinere ITK-Anbieter zu übernehmen, um die eigene Kompetenz beispielsweise in der Software-Entwicklung für Cloud-Dienste zu vergrößern oder spezielle Branchenerfahrungen etwa im Energiemarkt zu vertiefen. Der nachhaltig positive Free Cashflow sowie nicht ausgenutzte Kreditlinien versetzen QSC in die Lage, mögliche Kaufgelegenheiten zügig und effizient zu nutzen.

Köln, 19. März 2013

QSC AG  
Der Vorstand



Dr. Bernd Schlobohm  
Vorstandsvorsitzender



Jürgen Hermann



Arnold Stender

Gesagt. Getan. »Wir betrachten die Dividende von 8 Cent je QSC-Aktie als Mindestgröße und streben eine stetige Steigerung in den kommenden Jahren an«, erklärte der Vorstand im Frühjahr 2012 – und schlägt nun gemeinsam mit dem Aufsichtsrat der Hauptversammlung im Mai 2013 eine Erhöhung auf 9 Cent je Aktie für das Jahr 2012 vor. Die Basis hierfür bildet die anhaltend hohe Finanz- und Ertragskraft der QSC-Gruppe.

---

## Finanzbericht

Konzernabschluss		94
Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung	94	Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals
Konzern-Kapitalflussrechnung	95	Gesamtergebnisrechnung
Konzern-Bilanz	96	
Bestätigungsvermerk		101
Konzernanhang		102
Informationen zum Unternehmen	102	Erläuterungen zur Bilanz
Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	102	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
Erläuterungen zur Gewinn-und- Verlust-Rechnung	120	Sonstige Erläuterungen
Versicherung der gesetzlichen Vertreter		164

**KONZERN-GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG**

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang-Nr.	2012	2011
<b>Umsatzerlöse</b>	6	481.496	478.079
Kosten der umgesetzten Leistungen	7	-359.150	-360.472
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>		<b>122.346</b>	<b>117.607</b>
Marketing- und Vertriebskosten	8	-56.226	-56.680
Allgemeine Verwaltungskosten	9	-38.998	-35.122
Sonstige betriebliche Erträge	10	965	1.839
Sonstige betriebliche Aufwendungen	10	-3.503	-1.417
<b>Operatives Ergebnis</b>		<b>24.584</b>	<b>26.227</b>
Finanzerträge	11	756	506
Finanzierungsaufwendungen	11	-4.621	-3.334
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>		<b>20.719</b>	<b>23.399</b>
Ertragsteuern	41	-1.698	4.583
<b>Konzernergebnis</b>		<b>19.021</b>	<b>27.982</b>
davon auf die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter entfallender Gewinn		145	371
davon auf die Anteilseigner der QSC AG entfallender Gewinn		18.876	27.611
<b>Ergebnis je Aktie (unverwässert) in Euro</b>	12	<b>0,14</b>	<b>0,20</b>
<b>Ergebnis je Aktie (verwässert) in Euro</b>	12	<b>0,14</b>	<b>0,20</b>

**KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG**

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang-Nr.	2012	2011
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>	<b>34</b>		
Ergebnis vor Steuern		20.719	23.399
Abschreibungen auf das Anlagevermögen	14, 17	52.926	53.262
Nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen		-676	-157
Verlust aus Anlagenabgängen		1	993
Veränderung der Rückstellungen	29, 31	-934	-1.376
Veränderung der Forderungen Altgesellschafter		-	28.358
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18	989	-413
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	30	5.334	-140
Veränderung der sonstigen Vermögenswerte und Schulden		-17.387	-27.172
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>	<b>34</b>	<b>60.972</b>	<b>76.754</b>
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>35</b>		
Auszahlungen durch den Erwerb eines Tochterunternehmens nach Abzug erworbener liquider Mittel		-	-57.629
Einzahlungen durch den Verkauf eines Tochterunternehmens nach Abzug liquider Mittel		-	1.429
Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		-11.993	-13.336
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen		-21.165	-15.803
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>35</b>	<b>-33.158</b>	<b>-85.339</b>
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>36</b>		
Auszahlungen der Dividende		-10.985	-
Auszahlungen für Aktienrückkauf		-29.072	-
Rücknahme von Wandelschuldverschreibungen		-2	-5
Auszahlungen für den Erwerb weiterer Anteile an einem Tochterunternehmen nach Übernahme der Beherrschung		-5.812	-15.514
Einzahlungen aus der Ausgabe von Aktien		59	240
Rückzahlung sonstiger kurzfristiger und langfristiger Schulden	28	-	-576
Aufnahme von Darlehen	28	35.583	10.795
Tilgung von Schulden aus Finanzierungsverträgen		-6.520	-8.833
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>36</b>	<b>-16.749</b>	<b>-13.893</b>
<b>Veränderung Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</b>		<b>11.065</b>	<b>-22.478</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar	23	23.755	46.233
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember</b>		<b>34.820</b>	<b>23.755</b>
Gezahlte Zinsen		3.047	1.843
Erhaltene Zinsen		738	307
Gezahlte Ertragsteuern		5.625	750

**KONZERN-BILANZ**

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang-Nr.	31.12.2012	31.12.2011 <sup>1</sup>
<b>VERMÖGENSWERTE</b>			
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>			
Sachanlagen	14	107.614	116.740
Grundstücke und Bauten	14	27.259	28.313
Geschäfts- oder Firmenwert	15	76.265	76.265
Andere immaterielle Vermögenswerte	17	50.525	56.289
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18	4.525	3.622
Vorauszahlungen	19	1.976	1.718
Sonstige langfristige Vermögenswerte		707	518
Aktive latente Steuern	41	10.539	7.961
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		<b>279.410</b>	<b>291.426</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18	63.814	65.705
Vorauszahlungen	19	4.413	4.526
Vorratsvermögen	20	1.365	1.563
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	21	2.963	3.944
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	22	343	341
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	23	34.820	23.755
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		<b>107.718</b>	<b>99.834</b>
<b>BILANZSUMME</b>		<b>387.128</b>	<b>391.260</b>

	Anhang-Nr.	31.12.2012	31.12.2011 <sup>1</sup>
<b>EIGENKAPITAL UND SCHULDEN</b>			
<b>Eigenkapital</b>			
Auf die Anteilseigner der QSC AG entfallendes Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	24/26	137.307	137.257
Nennbetrag eigener Anteile aus Aktienrückkauf		-13.630	-
<b>Gezeichnetes Kapital</b>		<b>123.677</b>	<b>137.257</b>
Kapitalrücklage	25	140.542	140.095
Sonstige Rücklagen	27	-1.207	-362
Konzerngewinnrücklage und Konzernbilanzverlust		-82.776	-72.069
<b>Auf die Anteilseigner der QSC AG entfallendes Eigenkapital</b>		<b>180.236</b>	<b>204.921</b>
Auf die nicht beherrschenden Gesellschafter entfallendes Eigenkapital		-	2.378
<b>Eigenkapital</b>		<b>180.236</b>	<b>207.299</b>
<b>Schulden</b>			
<b>Langfristige Schulden</b>			
Langfristige Schulden aus Finanzierungs- und Finanzierungsleasingverträgen	28	7.200	6.879
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	28	74.817	40.304 <sup>1</sup>
Wandelschuldverschreibungen	39	13	15
Pensionsrückstellungen	29	6.905	5.339
Sonstige Rückstellungen	31	856	1.036
Rechnungsabgrenzungsposten	32	932	20.914
Passive latente Steuern	41	5.306	5.065
<b>Langfristige Schulden</b>		<b>96.029</b>	<b>79.552</b>
<b>Kurzfristige Schulden</b>			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	30	52.452	46.617
Kurzfristige Schulden aus Finanzierungs- und Finanzierungsleasingverträgen	28	4.147	6.698
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	28	4.351	3.281 <sup>1</sup>
Sonstige Rückstellungen	31	6.452	2.879
Steuerrückstellungen	31	3.505	5.764
Rechnungsabgrenzungsposten	32	23.500	24.781
Sonstige kurzfristige Schulden	33	16.456	14.389
<b>Kurzfristige Schulden</b>		<b>110.863</b>	<b>104.409</b>
<b>Schulden</b>		<b>206.892</b>	<b>183.961</b>
<b>BILANZSUMME</b>		<b>387.128</b>	<b>391.260</b>

<sup>1</sup> Zur Anpassung der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten siehe Anhang Nr. 28

## 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	
<b>Saldo zum 1. Januar 2012</b>	<b>137.257</b>	<b>140.095</b>	<b>-362</b>	<b>-72.069</b>	<b>204.921</b>
Konzernergebnis	-	-	-	18.876	18.876
Erfolgsneutral erfasstes sonstiges Ergebnis					
nach Ertragsteuern	27	-	-845	-	-845
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-845</b>	<b>18.876</b>	<b>18.031</b>
<b>Transaktionen mit Eigentümern, die direkt im Eigenkapital erfasst werden</b>					
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
<b>Gesamte Einzahlungen von und Ausschüttungen an Eigentümer</b>	<b>-13.580</b>	<b>447</b>	<b>-</b>	<b>-29.583</b>	<b>-42.716</b>
<b>Saldo zum 31. Dezember 2012</b>	<b>123.677</b>	<b>140.542</b>	<b>-1.207</b>	<b>-82.776</b>	<b>180.236</b>
<b>Saldo zum 1. Januar 2011</b>	<b>137.128</b>	<b>139.593</b>	<b>-47</b>	<b>-92.626</b>	<b>184.048</b>
Konzernergebnis	-	-	-	27.611	27.611
Erfolgsneutral erfasstes sonstiges Ergebnis					
nach Ertragsteuern	27	-	-315	-	-315
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-315</b>	<b>27.611</b>	<b>27.296</b>
<b>Transaktionen mit Eigentümern, die im Eigenkapital erfasst werden</b>					
Unternehmenserwerb mit nicht beherrschenden Anteilen	-	-	-	-	-
Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen nach der Erstkonsolidierung	-	-	-	-7.054	-7.054
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen	39	129	111	-	240
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	39	-	391	-	391
<b>Gesamte Einzahlungen von und Ausschüttungen an Eigentümer</b>	<b>129</b>	<b>502</b>	<b>-</b>	<b>-7.054</b>	<b>-6.423</b>
<b>Saldo zum 31. Dezember 2011</b>	<b>137.257</b>	<b>140.095</b>	<b>-362</b>	<b>-72.069</b>	<b>204.921</b>

Auf die nicht beherrschenden Anteile entfallendes Eigenkapital	Konzern-Eigenkapital	
2.378	207.299	<b>Saldo zum 1. Januar 2012</b>
145	19.021	Konzernergebnis
		Erfolgsneutral erfasstes sonstiges Ergebnis
-	-845	nach Ertragsteuern
145	18.176	<b>Gesamtergebnis</b>
		<b>Transaktionen mit Eigentümern, die direkt im Eigenkapital erfasst werden</b>
		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
-2.523	-45.239	<b>Gesamte Einzahlungen von und Ausschüttungen an Eigentümer</b>
-	180.236	<b>Saldo zum 31. Dezember 2012</b>
-	184.048	<b>Saldo zum 1. Januar 2011</b>
371	27.982	Konzernergebnis
		Erfolgsneutral erfasstes sonstiges Ergebnis
-54	-369	nach Ertragsteuern
317	27.613	<b>Gesamtergebnis</b>
		<b>Transaktionen mit Eigentümern, die im Eigenkapital erfasst werden</b>
		Unternehmenserwerb mit nicht
10.521	10.521	beherrschenden Anteilen
		Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen
-8.460	-15.514	nach der Erstkonsolidierung
-	240	Ausübung von Wandelschuldverschreibungen
-	391	Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung
2.061	-4.362	<b>Gesamte Einzahlungen von und Ausschüttungen an Eigentümer</b>
2.378	207.299	<b>Saldo zum 31. Dezember 2011</b>

**GESAMTERGEBNISRECHNUNG**

Eurobeträge in Tausend (T €)

	2012	2011
<b>Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen</b>		
Leistungsorientierten Pensionsplänen	-1.247	-551
Veränderung der unrealisierten Zeitwertänderungen		
von zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerten	2	3
Steuereffekt, gesamt	400	179
<b>Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen</b>	<b>-845</b>	<b>-369</b>
Konzernergebnis	19.021	27.982
<b>Summe aus Konzernergebnis und erfolgsneutral erfassten Wertänderungen des Geschäftsjahres</b>	<b>18.176</b>	<b>27.613</b>
davon auf die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter entfallendes Gesamtergebnis	145	317
davon auf die Anteilseigner der QSC AG entfallendes Gesamtergebnis	18.031	27.296

## 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 2012 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 19. März 2013

KPMG AG  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Pütz  
Wirtschaftsprüfer

Gall  
Wirtschaftsprüfer

## Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2012

### INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

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

### BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

#### 1 Grundlagen der Abschlusserstellung

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 2012 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 2012 verpflichtend anzuwendenden International Financial Reporting Standards (IFRS) sowie die Auslegungen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) und des Standing Interpretations Committee (SIC).

Das Geschäftsjahr von QSC und ihren einbezogenen Tochtergesellschaften (nachfolgend auch „Konzern“ genannt) 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 2013 (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 das 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 Betrages 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 2012 wurde ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von T € 76.265 (2011: T € 76.265) bilanziert. Weitere Einzelheiten hierzu sind im Anhang unter Nr. 15–16 dargestellt.

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

Die Ermittlung der Höhe der aktiven latenten Steuern erfordert eine Schätzung der Unternehmensleitung bezüglich des erwarteten Eintrittszeitpunktes und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zugrunde liegenden Steuerplanungsstrategien. Zum 31. Dezember 2012 beliefen sich die körperschaftsteuerlichen Verlustvorträge auf 415 Millionen Euro (2011: 429 Millionen Euro) sowie die gewerbsteuerlichen Verlustvorträge auf 412 Millionen Euro (2011: 426 Millionen Euro). Zum 31. Dezember 2012 sind aktive latente Steuern in Höhe von T € 10.539 (2011: T € 7.961) 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 versicherungsmathematischer Berechnungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Bewertung erfolgt auf der Grundlage von Annahmen zu Abzinsungssätzen, erwarteten Erträgen aus Planvermögen, künftigen Lohn- und Gehaltssteigerungen, Sterblichkeit und künftigen Rentensteigerungen. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung dieser Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Das Management hat das Wahlrecht nach IAS 19 ausgeübt, versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste direkt im sonstigen Ergebnis unter den sonstigen Rücklagen zu erfassen. Die Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen betrug zum 31. Dezember 2012 T € 6.905 (2011: T € 5.339). 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 2012 beliefen sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf T € 68.339 (2011: T € 69.327). 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 2012 sind Rückstellungen in Höhe von T € 10.813 (2011: T € 9.679) 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 2012 beliefen sich die Leasingverbindlichkeiten auf T € 11.347 (2011: T € 13.577).

**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 beruht. Zum 31. Dezember 2012 betragen die Forderungen aus Fertigungsaufträgen T € 1.571 (2011: T € 1.042).

#### 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.
- 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-Leasingverhältnis 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.

**Fremdwährungsumrechnung** • QSC bilanziert in Euro und rechnet Fremdwährungstransaktionen zu dem am Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Kassakurs um. Unterschiede zwischen dem Umrechnungskurs des Tages des Geschäftsabschlusses und dem Tag, an dem das Geschäft erfüllt oder zur Einbeziehung in den Konzernabschluss umgerechnet wurde, erfasst QSC erfolgswirksam. Die funktionale Währung aller Konzernunternehmen ist 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
<b>Sachanlagen</b>	
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 Buchwertes hindeuten.

**Andere immaterielle Vermögenswerte** • Immaterielle Vermögenswerte werden bei der erstmaligen Erfassung zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt. Erfolgt die erstmalige Erfassung im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses, entsprechen diese Anschaffungskosten dem Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt. Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte werden dann aktiviert, wenn die Aktivierungsvoraussetzungen gemäß IAS 38 vorliegen. Nicht aktivierungspflichtige Kosten werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie anfallen. Für die immateriellen Vermögenswerte ist zunächst festzustellen, ob sie eine begrenzte oder unbestimmte Nutzungsdauer haben. Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden linear über die wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben und außerdem auf eine mögliche Wertminderung untersucht, sofern hierfür Anhaltspunkte vorliegen. Eine solche Überprüfung der Abschreibungsdauer und der Abschreibungsmethode erfolgt für solche Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres. Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern mindestens einmal jährlich auf eine Wertminderung getestet.

Bei den 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 4 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.

	Nutzungsdauer in Jahren
<b>Immaterielle Vermögenswerte</b>	
Lizenzen	5 bis 10
Software	3 bis 5
Bereitstellungskosten für Kundenanschlungen	2
Aktivierte Entwicklungskosten	3 bis 5

Die Nutzungsdauern für die im Rahmen der im Jahr 2011 vorgenommenen Erstkonsolidierungen der IP Partner und INFO AG identifizierten immateriellen Vermögenswerte betragen für Marken 5 Jahre, für Kundenstämme 10 bis 20 Jahre, für Stromverträge 1,5 bis 3 Jahre und für Software 3 bis 4 Jahre.

**Finanzinvestitionen und finanzielle Vermögenswerte** • Finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 klassifiziert QSC als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte, als bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen, als Kredite und Forderungen oder als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte. Die Gesellschaft legt diese Klassifizierung beim erstmaligen Ansatz fest und überprüft die Zuordnung am Ende eines jeden Geschäftsjahres. Umwidmungen erfolgen, soweit diese zulässig und erforderlich sind. Bei der erstmaligen Erfassung bewertet QSC die finanziellen Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert. QSC erfasst alle marktüblichen Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten bilanziell am Handelstag, d. h. an dem Tag, an dem der Konzern die Verpflichtung zum Kauf oder Verkauf des Vermögenswertes eingegangen ist. Bei diesen marktüblichen Käufen und Verkäufen handelt es sich um Käufe oder Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten, bei denen die Lieferung innerhalb eines durch Marktvorschriften oder -konventionen festgelegten Zeitraums vorgeschrieben ist.

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder 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 geschäftplanmäßigen Deckungskapital der Versicherungsgesellschaft aktiviert. Im Übrigen werden die sonstigen Vermögenswerte mit ihrem Nominalwert ausgewiesen. Entsprechend ihren Laufzeiten werden sie unter den Positionen „Langfristige Vermögenswerte“ bzw. „Kurzfristige Vermögenswerte“ ausgewiesen.

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

**Aktionsoptionsprogramme** • 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 ausübbar vergütungsrechte erfasst QSC keinen Aufwand. Bei Änderungen der Vertragsbedingungen einer eigenkapitalbasierten Vergütungsvereinbarung erfasst die Gesellschaft mindestens Aufwendungen in der Höhe, die ohne Änderung der Bedingungen angefallen wäre. Bei Annullierung einer eigenkapitalbasierten Vergütungsvereinbarung behandelt QSC diese so, als ob sie am Tag der Annullierung ausgeübt worden wäre, und erfasst den bislang noch nicht erfassten Aufwand sofort.

**Leasingverhältnisse** • QSC trifft die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis ist oder enthält, auf der Basis des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung zum Zeitpunkt ihres 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-Lease 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-Lease als Leasingnehmer** • Als Operating-Leasingverhältnisse klassifiziert QSC Leasingverträge, bei denen nicht im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken beim Leasingnehmer liegen. Leasingzahlungen für Operating-Leasingverhältnisse werden linear über die Laufzeit des Leasingvertrages 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 verbucht. Mieteinnahmen aus Operating-Leasingverhältnissen 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. Für die vorzeitige Auflösung des ursprünglich bis Ende 2013 laufenden Vertrags der QSC mit der Communication Services TELE2 GmbH („TELE2“) hat TELE2 im Januar 2011 insgesamt 66,2 Millionen Euro gezahlt. Dieser Betrag wurde unter Rechnungsabgrenzungsposten erfasst und wird anteilig vom 1. November 2010 bis 31. Dezember 2013 erfolgswirksam aufgelöst. Zum 31. Dezember 2012 betrug der Rechnungsabgrenzungsposten aus der vorzeitigen Auflösung des Vertragsverhältnisses T € 20.914 (2011: T € 41.827). Der Ausweis erfolgt auf der Passivseite in den kurz- und langfristigen Rechnungsabgrenzungsposten.

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

Die Bildung latenter Steuern erfolgt unter Anwendung der Verbindlichkeitsmethode auf zum Bilanzstichtag bestehende temporäre Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswerts bzw. einer Schuld in der Bilanz und dem steuerlichen Wertansatz. QSC erfasst passive latente Steuern für alle zu versteuernden temporären Differenzen, mit Ausnahme von:

- passiven latenten Steuern aus dem erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwerts, eines Vermögenswerts oder einer Schuld bei einem Geschäftsvorfall, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, und

- passiven latenten Steuern aus zu versteuernden temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Joint Ventures stehen, wenn der zeitliche Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen zu steuern ist und sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit wahrscheinlich nicht umkehren.

Aktive latente Steuern erfasst QSC für alle abzugsfähigen temporären Unterschiede, noch nicht genutzten steuerlichen 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 2012 erstmals verpflichtend anzuwendenden Änderungen der Rechnungslegungsverlautbarungen wurden von der QSC AG beachtet. Alle nachfolgend beschriebenen Änderungen haben keine wesentliche Auswirkung auf den Konzernabschluss der QSC AG.

### **Amendments to IFRS 7 – Angabepflichten bei der Übertragung finanzieller Vermögenswerte •**

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

Die Regelungen wurden umgesetzt (siehe dazu Anhang unter Nr. 18 „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“).

### **Amendments to IAS 12 – Bewertung latenter Steuern in Abhängigkeit einer widerlegbar vermuteten Veräußerung der zugrunde liegenden Vermögenswerte •**

Bei als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien ist es oftmals schwierig, zu beurteilen, ob sich bestehende temporäre steuerliche Differenzen im Rahmen der fortgeführten Nutzung oder im Zuge einer Veräußerung umkehren. Mit der Änderung des IAS 12 wird nun klargestellt, dass die Bewertung der latenten Steuern auf der Basis der widerlegbaren Vermutung zu erfolgen hat, dass die Umkehrung durch Veräußerung erfolgt.

Die Änderungen haben keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

### **Amendments to IFRS 1 – Hochinflation und Ersetzung des festen Umstellungszeitpunkts für IFRS-Erstanwender •**

Durch diese Änderung des IFRS 1 werden die bislang verwendeten Verweise auf das Datum 1. Januar 2004 als fester Umstellungszeitpunkt durch „Zeitpunkt des Übergangs auf IFRS“ ersetzt.

Darüber hinaus werden nun in IFRS 1 Regelungen für die Fälle aufgenommen, in denen ein Unternehmen einige Zeit die IFRS-Vorschriften nicht einhalten konnte, weil seine funktionale Währung einer Hyperinflation unterlag.

Die Änderungen haben keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

**Kürzlich veröffentlichte Rechnungslegungsverlautbarungen – noch nicht umgesetzt** • Die folgenden neuen oder geänderten Standards und Interpretationen, die nachfolgend in ihren wesentlichen Inhalten beschrieben sind, sind verpflichtend erst in späteren Geschäftsjahren anzuwenden.

	Endorsement am 31. Dez. 2012
<b>Standard</b>	
Improvements to IFRS 2009 – 2011	Nein
Amendments to IFRS 1 – Darlehen der öffentlichen Hand	Nein
Amendments to IFRS 7 – Anhangangaben – Saldierung finanzieller Vermögenswerte und Schulden	Ja
Amendments to IFRS 9 and IFRS 7 – Verpflichtender Anwendungszeitpunkt und Angaben zum Übergang	Nein
Amendments to IFRS 10, IFRS 11 and IFRS 12 – Übergangsvorschriften	Nein
Amendments to IFRS 10, IFRS 11 and IFRS 12 – Investmentgesellschaften	Nein
Amendments to IAS 1 – Darstellung der Posten des sonstigen Ergebnisses	Ja
IAS 19 (revised 2011) – Leistungen an Arbeitnehmer	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
IFRS 9 – Finanzinstrumente	Nein
IFRS 10 – Konzernabschlüsse	Ja
IFRS 11 – Gemeinschaftliche Tätigkeiten	Ja
IFRS 12 – Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen	Ja
IFRS 13 – Fair-Value-Bewertung	Ja
IFRIC 20 – Abraumbeseitigungskosten während der Produktionsphase im Tagebau	Nein

QSC plant keine frühzeitige Anwendung. Die Auswirkungen auf den QSC-Konzernabschluss werden derzeit geprüft.

**Improvements to IFRS 2009 – 2011** • Im Rahmen des „annual improvement project“ wurden Änderungen an fünf 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 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 sind – vorbehaltlich einer noch ausstehenden Übernahme in EU-Recht – erstmals in Geschäftsjahren anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen.

**Amendments to IFRS 1 – Darlehen der öffentlichen Hand** • Die Änderung betrifft die Bilanzierung eines Darlehens der öffentlichen Hand zu einem unter dem Marktzins liegenden Zinssatz durch einen IFRS-Erstanwender. Für im Übergangszeitpunkt bestehende öffentliche Darlehen kann die Bewertung nach vorheriger Rechnungslegung beibehalten werden. Die Bewertungsregeln nach IAS 20.10A i. V. m. IAS 39 gelten somit nur für solche öffentlichen Darlehen, die nach dem Übergangszeitpunkt eingegangen werden.

Die Änderungen sind – vorbehaltlich einer noch ausstehenden Übernahme in EU-Recht – erstmals in Geschäftsjahren anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen.

**Amendments to IAS 32 and IFRS 7 – 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. Einhergehend mit diesen Klarstellungen wurden auch die Vorschriften zu den Anhangangaben im IFRS 7 erweitert.

Die Änderung des IAS 32 ist erstmals in Geschäftsjahren anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen.

Die Änderung des IFRS 7 ist erstmals in Geschäftsjahren anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen.

**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.

Diese Änderungen sind analog zu den Regelungen des IFRS 9 – vorbehaltlich einer noch ausstehenden Übernahme in EU-Recht – erstmals in Geschäftsjahren anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2015 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 – vorbehaltlich einer noch ausstehenden Übernahme in EU-Recht – erstmals in Geschäftsjahren anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen.

**Amendments to IFRS 10, IFRS 12 and IAS 27 – Investmentgesellschaften** • Die Änderungen enthalten eine Begriffsdefinition für Investmentgesellschaften und nehmen derartige Gesellschaften aus dem Anwendungsbereich des IFRS 10 Consolidated Financial Statements aus.

Investmentgesellschaften konsolidieren danach die von ihnen beherrschten Unternehmen nicht in ihrem IFRS-Konzernabschluss; dabei ist diese Ausnahme von den allgemeinen Grundsätzen nicht als Wahlrecht zu verstehen. Statt einer Vollkonsolidierung bewerten sie die zu Investitionszwecken gehaltenen Beteiligungen zum beizulegenden Zeitwert und erfassen periodische Wertschwankungen im Gewinn oder Verlust.

Die Änderungen haben keine Auswirkungen für einen Konzernabschluss, der Investmentgesellschaften umfasst, sofern nicht die Konzernmutter selbst eine Investmentgesellschaft ist.

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

**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 in die Gewinn-und-Verlust-Rechnung reklassifiziert werden („recycling“), sind künftig separat von denjenigen Posten des sonstigen Ergebnisses darzustellen, die niemals reklassifiziert werden. Sofern die Posten brutto, d. h. ohne Saldierung mit Effekten aus latenten Steuern, ausgewiesen werden, sind die latenten Steuern nunmehr nicht mehr in einer Summe auszuweisen, sondern den beiden Gruppen von Posten zuzuordnen.

Die Änderung ist erstmals in Geschäftsjahren anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2012 beginnen.

**IAS 19 – Leistungen an Arbeitnehmer (revised 2011)** • Neben umfangreicheren Angabepflichten zu Leistungen an Arbeitnehmer ergeben sich insbesondere folgende Änderungen aus dem überarbeiteten Standard:

Derzeit gibt es ein Wahlrecht, wie unerwartete Schwankungen der Pensionsverpflichtungen, die sogenannten versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste, im Abschluss dargestellt werden können. Diese können 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 wird dieses Wahlrecht für eine transparentere und vergleichbarere Abbildung abgeschafft, sodass künftig nur noch eine unmittelbare Erfassung im sonstigen Ergebnis zulässig ist. Außerdem ist nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand nunmehr im Jahr der Entstehung direkt im Gewinn oder Verlust zu erfassen.

Zudem werden derzeit 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.

Der erwartete Betrag an Verwaltungskosten für das Planvermögen wurde bislang im Zinsergebnis berücksichtigt. Den Änderungen zufolge sind Verwaltungskosten für das Planvermögen als Bestandteil der Neubewertungskomponente im sonstigen Ergebnis zu erfassen, während die sonstigen Verwaltungskosten im Zeitpunkt ihres Anfallens dem operativen Gewinn zuzuordnen sind.

Da QSC bereits derzeit die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste im sonstigen Ergebnis erfasst, wird die Änderung keine Auswirkungen auf die Konzernbilanz haben.

Die geänderte Definition der Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses („termination benefits“) wird sich auf die Bilanzierung der im Rahmen von Altersteilzeitvereinbarungen zugesagten Aufstockungsbeträge auswirken. 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.

Die Änderung ist erstmals in Geschäftsjahren anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 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 28 – Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures** • Im Rahmen der Verabschiedung des IFRS 11 Joint Arrangements erfolgten auch Anpassungen an IAS 28. IAS 28 regelt – wie bislang auch – die Anwendung der Equity-Methode. Allerdings wird der Anwendungsbereich durch die Verabschiedung des IFRS 11 erheblich erweitert, da zukünftig nicht nur Beteiligungen an assoziierten Unternehmen, sondern auch an Gemeinschaftsunternehmen (siehe IFRS 11) nach der Equity-Methode bewertet werden müssen. Die Anwendung der quotalen Konsolidierung für Gemeinschaftsunternehmen entfällt mithin.

Künftig sind auch potenzielle Stimmrechte und andere derivative Finanzinstrumente bei der Beurteilung, ob ein Unternehmen maßgeblichen Einfluss hat, bzw. bei der Bestimmung des Anteils des Investors am Vermögen der Gesellschaft zu berücksichtigen.

Eine weitere Änderung betrifft die Bilanzierung nach IFRS 5, wenn nur ein Teil eines Anteils an einem assoziierten Unternehmen oder an einem Joint Venture zum Verkauf bestimmt ist. Der IFRS 5 ist dann partiell anzuwenden, wenn nur ein Anteil oder ein Teil eines Anteils an einem assoziierten Unternehmen (oder an einem Gemeinschaftsunternehmen) das Kriterium „zur Veräußerung gehalten“ erfüllt.

Die Änderung ist erstmals in Geschäftsjahren anzuwenden, 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 an 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.

IFRS 9 ist – vorbehaltlich einer noch ausstehenden Übernahme in EU-Recht – erstmals in Geschäftsjahren anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2015 beginnen.

**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 inne hat, es an positiven oder negativen variablen Rückflüssen aus dem Tochterunternehmen potenzielle und diese Rückflüsse durch seine Entscheidungsgewalt beeinflussen kann.

Aus diesem neuen Standard können Auswirkungen auf den Umfang des Konsolidierungskreises, u.a. für Zweckgesellschaften, entstehen.

Der neue Standard ist erstmals in Geschäftsjahren anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. Wenn für ein Investment die Qualifizierung als Tochterunternehmen zwischen IAS 27/SIC-12 und IFRS 10 abweichend festgestellt wird, ist IFRS 10 retrospektiv anzuwenden. Eine vorzeitige Anwendung ist nur zeitgleich mit IFRS 11 und IFRS 12 sowie mit den 2011 geänderten IAS 27 und IAS 28 zulässig.

**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 Reinvermögensüberschuss. 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. Eine vorzeitige Anwendung ist nur zeitgleich mit IFRS 10 und IFRS 12 sowie mit den 2011 geänderten IAS 27 und IAS 28 zulässig.

**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.

**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 zukünftig den einheitlichen Vorgaben des IFRS 13 zu folgen; lediglich für IAS 17 und IFRS 2 wird es weiter eigene Regelungen geben.

Der Fair Value nach IFRS 13 ist als „exit price“ definiert, d. h. als Preis, der durch den Verkauf eines Vermögenswertes erzielt werden würde bzw. als Preis, der gezahlt werden müsste, um eine Schuld zu übertragen. Wie derzeit aus der Fair-Value-Bewertung finanzieller Vermögenswerte bekannt, wird ein 3-stufiges Hierarchiesystem eingeführt, das bezüglich der Abhängigkeit von beobachtbaren Marktpreisen abgestuft ist. Die neue Fair-Value-Bewertung kann gegenüber den bisherigen Vorschriften zu abweichenden Werten führen.

Der neue Standard ist erstmals in Geschäftsjahren anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen.

**IFRIC 20 – Abraumbeseitigungskosten während der Produktionsphase im Tagebau** • Mit dieser Interpretation soll die Bilanzierung von Abraumbeseitigungskosten im Tagebergbau vereinheitlicht werden. Wenn erwartungsgemäß aus der weiteren Nutzung von Abraum Erlöse realisiert werden, sind die zuordenbaren Kosten der Abraumbeseitigung als Vorrat gemäß IAS 2 zu bilanzieren. Daneben entsteht ein immaterieller Vermögenswert, der zusammen mit dem Vermögenswert Tagebergbau zu aktivieren ist, wenn der Zugang zu weiteren Bodenschätzen verbessert wird und die in der Interpretation definierten Voraussetzungen erfüllt sind. Dieser Vermögenswert ist über die erwartete Nutzungsdauer abzuschreiben.

IFRIC 20 ist erstmals in Geschäftsjahren anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 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 € 4.246 (2011: T € 3.239), die Verluste daraus T € 0 (2011: T € 364). Die Umsätze aus Hardwareüberlassungen im Rahmen neuer Mehrkomponentenverträge betragen im Jahr 2012 T € 6.570 (2011: T € 3.503).

Aufgrund der Preisgestaltung und Abrechnungsmodalitäten ist eine weitere Unterteilung in Produkte und Dienstleistungen nicht möglich.

### 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 die in der Technik eingesetzten 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 Kundenanschlüsse werden aktiviert und über die durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten abgeschrieben. Im Geschäftsjahr 2012 sind Forschungskosten in Höhe von T € 500 angefallen, Entwicklungskosten wurden in Höhe von T € 1.533 (2011: T € 1.100) als immaterielle Vermögenswerte aktiviert.

in T €	2012	2011
Bezogene Leistungen	225.025	240.729
Aufbau, Betrieb und Wartung der Infrastruktur	43.538	47.165
Abschreibungen	38.913	38.130
Personalkosten	51.674	34.445
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	-	3
<b>Kosten der umgesetzten Leistungen</b>	<b>359.150</b>	<b>360.472</b>

## 8 Marketing- und Vertriebskosten

Die Marketing- und Vertriebskosten beinhalten insbesondere Werbeaufwendungen und laufende Provisionszahlungen an Händler und Distributoren, Wertberichtigungen auf Forderungen, Personalkosten und die nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung aufgrund der Aktioptionsprogramme 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 €	2012	2011
Personalkosten	22.898	20.194
Provisionszahlungen	15.462	17.212
Sonstige Marketing- und Vertriebskosten	4.318	4.316
Wertberichtigungen und Kulanzleistungen	1.573	662
Werbeaufwand	2.413	2.112
Abschreibungen	9.474	12.076
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	88	108
<b>Marketing- und Vertriebskosten</b>	<b>56.226</b>	<b>56.680</b>

## 9 Allgemeine Verwaltungskosten

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

in T €	2012	2011
Sonstige allgemeine Verwaltungskosten	14.307	14.088
Personalkosten	19.802	17.698
Abschreibungen	4.539	3.056
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	350	280
<b>Allgemeine Verwaltungskosten</b>	<b>38.998</b>	<b>35.122</b>

## 10 Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen

in T €	2012	2011
Sonstige betriebliche Erträge	937	151
Ausbuchung von Verbindlichkeiten	-	195
Erträge aus dem Abgang von Anlagevermögen	28	-
Erträge aus dem Verkauf eines Tochterunternehmens	-	1.493
<b>Sonstige betriebliche Erträge</b>	<b>965</b>	<b>1.839</b>

in T €	2012	2011
Sonstige betriebliche Aufwendungen	3.474	424
Verlust aus dem Abgang von Anlagevermögen	29	993
<b>Sonstige betriebliche Aufwendungen</b>	<b>3.503</b>	<b>1.417</b>

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind im Wesentlichen Aufwendungen für Prozessrisiken in Höhe von T € 2.641 enthalten.

## 11 Finanzergebnis

In den Zinsaufwendungen sind Aufwendungen aus Finanzierungsverträgen in Höhe von T € 305 enthalten (2011: T € 761). Fremdkapitalkosten, die qualifizierten Vermögenswerten direkt zurechenbar gewesen wären, sind nicht angefallen.

in T €	2012	2012
Zinserträge	756	506
<b>Finanzerträge</b>	<b>756</b>	<b>506</b>

in T €	2012	2011
Zinsaufwendungen	4.621	3.334
<b>Finanzierungsaufwendungen</b>	<b>4.621</b>	<b>3.334</b>

## 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, die sich aus der Umwandlung aller potenziellen Stammaktien mit Verwässerungseffekt in Stammaktien ergeben würden. Zum 31. Dezember 2012 betrug die Anzahl der potenziellen Stammaktien mit Verwässerungseffekt 1.275.219.

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 2012 erheblich verändert hätte.

	2012	2011
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Konzernergebnis in T €	18.876	27.611
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien	131.756.543	137.206.743
<b>Ergebnis je Aktie (unverwässert) in €</b>	<b>0,14</b>	<b>0,20</b>

	2012	2011
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Konzernergebnis in T €	18.876	27.611
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausgegebener und wandelbarer Aktien	133.031.762	138.701.747
<b>Ergebnis je Aktie (verwässert) in €</b>	<b>0,14</b>	<b>0,20</b>

### 13 Personalkosten und Mitarbeiter

in T €	2012	2011
Löhne und Gehälter	81.195	62.309
Soziale Abgaben Arbeitgeber (Rentenversicherung)	6.756	5.113
Soziale Abgaben Arbeitgeber (Sonstige)	5.795	4.282
Aufwendungen für Altersversorgung	628	634
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	438	391
<b>Personalkosten</b>	<b>94.812</b>	<b>72.729</b>

Die Löhne und Gehälter beinhalten Aufwendungen für die Beendigung von Arbeitsverhältnissen in Höhe von T € 905 (Vorjahr: T € 548).

Im Geschäftsjahr 2012 beschäftigte der Konzern durchschnittlich 1.409 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (2011: 1.305). Die folgende Tabelle zeigt deren Aufteilung in die wesentlichen Funktionsbereiche.

	2012	2011
Marketing und Vertrieb	142	137
Technik, Outsourcing, Consulting	991	896
Verwaltung	247	243
Vorstand und Stabsstellen	29	29
<b>Anzahl der Mitarbeiter nach Bereichen (Durchschnittswerte)</b>	<b>1.409</b>	<b>1.305</b>

## ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

## 14 Sachanlagen

in T €	Grundstücke und Bauten	Netzwerk und technische Anlagen	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Summe
<b>Bruttowert 1.1.2011</b>	-	305.789	41.564	347.353
Zugänge	1.830	15.630	5.471	22.931
Abgänge	-	-4.685	-257	-4.942
Umbuchungen	-	2	-	2
Konsolidierungskreisänderung	27.047	15.353	3.837	46.237
<b>Bruttowert 31.12.2011</b>	<b>28.877</b>	<b>332.089</b>	<b>50.615</b>	<b>411.581</b>
Zugänge	1.568	21.492	2.906	25.966
Abgänge	-	-9.581	-564	-10.145
Umbuchungen	-838	-	838	-
Konsolidierungskreisänderung	-	-	-	-
<b>Bruttowert 31.12.2012</b>	<b>29.607</b>	<b>344.000</b>	<b>53.795</b>	<b>427.402</b>
<b>Abschreibungen und Wertberichtigungen 1.1.2011</b>	-	199.988	39.278	239.266
Zugänge	564	29.175	1.697	31.436
Abgänge	-	-3.876	-250	-4.126
Umbuchungen	-	-	-	-
Konsolidierungskreisänderung	-	-	-48	-48
<b>Abschreibungen und Wertberichtigungen 31.12.2011</b>	<b>564</b>	<b>225.287</b>	<b>40.677</b>	<b>266.528</b>
Zugänge	1.784	31.395	1.999	35.178
Abgänge	-	-8.613	-564	-9.177
Umbuchungen	-	-	-	-
Konsolidierungskreisänderung	-	-	-	-
<b>Abschreibungen und Wertberichtigungen 31.12.2012</b>	<b>2.348</b>	<b>248.069</b>	<b>42.112</b>	<b>292.529</b>
<b>Buchwerte zum 31.12.2011</b>	<b>28.313</b>	<b>106.802</b>	<b>9.938</b>	<b>145.053</b>
<b>Buchwerte zum 31.12.2012</b>	<b>27.259</b>	<b>95.931</b>	<b>11.683</b>	<b>134.873</b>

Der Buchwert der im Rahmen von Finanzierungsverhältnissen und Mietkaufverträgen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung betrug zum 31. Dezember 2012 T € 8.504 (2011: T € 22.017). Der Buchwert teilt sich auf technische Anlagen (T € 7.910) und Betriebs- und Geschäftsausstattung (T € 594) auf.

Während des Geschäftsjahres 2012 erfolgten insgesamt Zugänge in Höhe von T € 25.966 (2011: T € 22.931). Zum 31. Dezember 2012 enthielt der Posten „Netzwerk und technische Anlagen“ Anlagen im Bau von T € 594 (2011: T € 2.111), 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 2012 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 2012 T € 76.265 (2011: T € 76.265). Weitere Einzelheiten hierzu sind im Anhang unter Nr. 16 detailliert erläutert.

## 16 Wertminderung der Geschäfts- oder Firmenwerte

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

in T €	2012	2011
Direkter Vertrieb	32.706	32.706
Indirekter Vertrieb	22.415	22.415
Wiederverkäufer	21.144	21.144
<b>Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts</b>	<b>76.265</b>	<b>76.265</b>

Den erzielbaren Betrag der CGUs ermittelt QSC zunächst 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. Daraus ergibt sich für die CGU Direkter Vertrieb ein stetiges lineares Wachstum. Das Wachstum der CGU Indirekter Vertrieb nimmt in der Planung stetig zu, gestützt durch die Entwicklung und Einführung neuer Produkte sowie den geplanten Anstieg der Anzahl der Vertriebspartner. In der CGU Wiederverkäufer wird zu Beginn der Planungsphase aufgrund der allgemeinen Entwicklung im Telekommunikationsmarkt ein weiterer Rückgang erwartet. Ab dem Planungszeitraum 2015 werden dann auch in diesem Segment deutlich steigende Umsatz- und Ergebnisanteile durch neue innovative IT-Anwendungen und -Dienste prognostiziert. Für alle drei CGUs wurde, wie im Vorjahr, nach dem Ende der Detailplanungsphase eine langfristige Wachstumsrate von 1,0 Prozent angenommen.

Die Kapitalisierungszinssätze für die Diskontierung der erwarteten Cashflows spiegeln die nach Einschätzung des Managements segmentspezifischen Risiken wider. Für die CGU Direkter Vertrieb beträgt der Kapitalisierungszinssatz nach Steuern 11,03 Prozent, für den Indirekten Vertrieb 11,84 Prozent und für das Segment Wiederverkäufer 13,47 Prozent. Im Vorjahr wurde für alle CGUs ein Zinssatz von 10,25 Prozent zugrunde gelegt. Diese Abzinsungssätze spiegeln die Schätzungen des Managements hinsichtlich der unternehmensspezifischen Risiken wider und berücksichtigen neben einem Basiszinssatz, der anhand der Zinsstrukturkurve zum 31. Dezember 2012 eine risikofreie und fristadäquate Alternativenanlage repräsentiert, und einer Marktrisikoprämie in Höhe von 7,0 Prozent auch weitere Risikozuschläge, die sich sowohl an der Risikostruktur des jeweiligen Segments als auch an der IT- und Telekommunikationsbranche orientieren.

Ein Wertminderungsbedarf wurde nicht ermittelt.

Insbesondere bei der zur Berechnung des Nutzungswertes der CGUs zugrunde gelegten Annahmen bezüglich Umsatz, Bruttoergebnis vom Umsatz, Abzinsungszinssatz, Investitionsquote, Preisentwicklung sowie Marktanteilsentwicklung bestehen Schätzungsunsicherheiten. 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 über das aktuelle Niveau hinausreichenden Investitionen erforderlich sind. Im Bereich Wiederverkäufer beträgt der zusätzlich zur Marktrisikoprämie angenommene Risikoaufschlag 5,0 Prozent. Dies reflektiert die Tatsache, dass die angenommenen deutlichen Umsatz- und Ergebnissteigerungen erst in der späten Planungsphase eintreten. Die neuen IT-basierten Geschäftsfelder in diesem Segment bilden die Grundlage für die positive Geschäftsentwicklung. Unterstellt man in Szenariorechnungen, dass diese neuen Geschäftsfelder nicht erfolgreich sind und die Planungen somit verfehlt werden, dann könnte dies zu einem Impairment führen. In Abhängigkeit der getroffenen Annahmen in den Szenarien könnte die Wertminderung bis zu T € 21.144 betragen. Dies würde dem gesamten, auf diesen Geschäftsbereich allokierten Geschäfts- oder Firmenwert entsprechen. Für die CGUs Direkter und Indirekter Vertrieb führt auch eine nach vernünftigem Ermessen weitere Erhöhung des Risikozuschlags um 2,0 Prozent nicht zu einem Wertminderungsbedarf.

## 17 Andere immaterielle Vermögenswerte

in T €	Lizenzen	Software	Kundenan-schaltungen	Kunden-stämme	Marken	Sonstige	Summe
<b>Bruttowert 1.1.2011</b>	1.277	18.352	105.297	-	-	14.109	139.035
Zugänge	110	3.154	9.304	-	-	100	12.668
Abgänge	-	-264	-	-	-	-	-264
Umbuchungen	-	-2	-	-	-	-	-2
Konsolidierungs-kreisänderung	-	2.887	-	36.223	2.426	1.055	42.591
<b>Bruttowert 31.12.2011</b>	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	-	-	-	-	-	-	-
Konsolidierungs-kreisänderung	-	-	-	-	-	-	-
<b>Bruttowert 31.12.2012</b>	1.663	28.062	121.975	36.223	2.426	15.364	205.713
<b>Abschreibungen und Wertberichtigungen</b>							
<b>1.1.2011</b>	881	14.820	89.318	-	-	11.057	116.076
Zugänge	102	3.087	14.889	1.772	349	1.627	21.826
Abgänge	-	-152	-	-	-	-	-152
Umbuchungen	-	-	-	-	-	-	-
Konsolidierungs-kreisänderung	-	-11	-	-	-	-	-11
<b>31.12.2011</b>	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
Umbuchungen	-	-	-	-	-	-	-
Konsolidierungs-kreisänderung	-	-	-	-	-	-	-
<b>31.12.2012</b>	1.082	20.836	114.386	4.216	834	13.834	155.188
<b>Buchwerte</b>							
<b>zum 31.12.2011</b>	404	6.383	10.394	34.451	2.077	2.580	56.289
<b>zum 31.12.2012</b>	581	7.226	7.589	32.007	1.592	1.530	50.525

In den Zugängen der immateriellen Vermögenswerte sind selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte (aktivierte Entwicklungskosten) in Höhe von T € 1.533 (2011: T € 1.100) für Software enthalten. Der Bruttowert der aktivierten Entwicklungskosten beträgt insgesamt T € 2.643 (2011: T € 1.110). Dieser Betrag teilt sich auf in bereits fertig gestellte Entwicklungen in Höhe von T € 217 und noch nicht fertig gestellte Entwicklungen in Höhe von T € 2.426.

Die aktivierten Entwicklungskosten (selbst erstellte Software) hat eine Nutzungsdauer von vier Jahren und wird linear über diesen Zeitraum abgeschrieben. Die kumulierten Abschreibungen betragen T € 14 (2011: T € 0).

Bei den Kundenstämmen und den Marken handelt es sich um im Rahmen der im Jahr 2011 vorgenommenen Erstkonsolidierungen der IP Partner AG und INFO AG aufgedeckte stille Reserven, die im Vorjahr als Zugang aus Konsolidierungskreisänderung dargestellt wurden.

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 2012 wurden keine außerplanmäßigen Wertminderungen erfasst.

## 18 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in T €	2012	2011
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	4.525	3.622
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	63.814	65.705
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>	<b>68.339</b>	<b>69.327</b>

Die langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind im Wesentlichen auf die Bilanzierung von Leasingforderungen im Rahmen von Mehrkomponentenverträgen zurückzuführen. 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 bestehenden Factoring-Abkommens mit der Norddeutschen Landesbank Luxembourg S.A. verkauft das Konzernunternehmen INFO AG fortlaufend bestimmte kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bis zu einem Gesamtvolumen von 11,0 Millionen Euro an die Bank. Zum Stichtag wurden Forderungen mit einem Nominalbetrag von 8,0 Millionen Euro (im Vorjahr: 10,5 Millionen Euro) übertragen. Der Nominalbetrag entspricht dem beizulegenden

Zeitwert der übertragenen Forderungen. Die übertragenen Forderungen sind ausgebucht worden. Die INFO AG trägt hinsichtlich der übertragenen Forderungen ein maximales Ausfallrisiko von T € 220. Dieser zur Sicherheit hinterlegte Betrag wurde im Berichtsjahr wie auch 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 2012 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von T € 5.622 (2011: T € 4.075) wertgemindert. Das Einzelwertberichtigungskonto entwickelte sich wie folgt:

in T €	2012	2011
<b>Wertberichtigung 1. Januar</b>	<b>4.075</b>	<b>3.913</b>
Konsolidierungskreisänderung	-	7
Aufwandswirksame Zuführungen	2.866	729
Verbrauch	-1.099	-507
Auflösung	-220	-67
<b>Wertberichtigung 31. Dezember</b>	<b>5.622</b>	<b>4.075</b>

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 2012 erfassten Auftragsserlöse betragen T € 4.246 (2011: T € 3.239). Im Rahmen der Bewertung von langfristigen Fertigungsaufträgen wurden im Geschäftsjahr Abwertungen in Höhe von T € 0 (2011: T € 138) vorgenommen.

Die Forderungen aus Fertigungsaufträgen in Höhe von T € 1.571 (Vorjahr: T € 1.042) 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 €	2012	2011
<b>Bruttoforderungen</b>		
davon wertgemindert	6.690	4.849
davon weder überfällig noch wertgemindert	57.347	57.773
davon überfällig, jedoch nicht wertgemindert		
< 90 Tage	9.869	10.658
91 – 120 Tage	55	92
> 120 Tage	-	30
<b>Bruttoforderungen</b>	<b>73.961</b>	<b>73.402</b>

## 19 Vorauszahlungen

Die langfristigen Vorauszahlungen betragen T € 1.976 (2011: T € 1.718) und enthalten im Wesentlichen Vorauszahlungen für Service- und Wartungsverträge. Die kurzfristigen Vorauszahlungen T € 4.413 (2011: T € 4.526) enthalten im Wesentlichen Vorauszahlungen für Mietleitungen und Technikräume sowie Versicherungen.

## 20 Vorratsvermögen

Das Vorratsvermögen zum 31. Dezember 2012 beträgt T € 1.365 (2011: T € 1.563) 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 € 2.963 (2011: T € 3.944) und bestehen im Wesentlichen aus Steuerforderungen. In diesem Posten sind Sicherheiten in Höhe von T € 220 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 (2011: T € 341) handelt es sich um Anteile an einem Geldmarktfonds.

## 23 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente betragen T € 34.820 (2011: T € 23.755) und bestehen aus Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbeständen. In den Zahlungsmitteln zum 31. Dezember 2012 waren Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkung in Höhe von T € 775 (2011: T € 739) enthalten. Hierbei handelt es sich um Zahlungsmittel, die bei Kreditinstituten zur Besicherung von Bürgschaften hinterlegt sind.

## 24 Gezeichnetes Kapital

	2012	2011
<b>Gezeichnetes Kapital</b>		
Grundkapital in T €	123.677	137.257
Nennwertlose Stammaktien	123.677.239	137.256.877

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 2012 um T € 120, 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.

Im Zeitraum vom 21. Mai bis zum 5. November 2012 hat QSC 13.699.913 Aktien (entsprechend 9,98 Prozent des Grundkapitals) aufgrund der entsprechenden Ermächtigung durch die Hauptversammlung zu einem durchschnittlichen Kurs von 2,12 Euro je Aktie erworben. Im oben genannten Zeitraum hat QSC insgesamt T € 29.072 für den Aktienrückkauf ausgegeben. In Höhe von T € 13.700 wurde das gezeichnete Kapital gemindert.

## 25 Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beträgt zum 31. Dezember 2012 T € 140.542 (2011: T € 140.095). 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 in Höhe von T € 31.673 zum 31. Dezember 2012 betrifft bedingte Kapitalerhöhungen, die nur insoweit durchgeführt sind, wie die Inhaber von Wandelschuldverschreibungen aus den QSC-Aktienoptionsplänen von dem Wandlungsrecht aus Schuldverschreibung Gebrauch machen.

Das bedingte Kapital in Höhe von T € 25.000 zum 31. Dezember 2012 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 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 2012 und 2011 ist in der Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals sowie in der Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen dargestellt.

Die sonstigen Rücklagen betreffen zum 31. Dezember 2012 in Höhe von T € 1 (2011: T € 3) unrealisierte Zeitwertänderungen von zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerten und in Höhe von T € 846 (2011: T € 372) versicherungsmathematische Verluste aus leistungsorientierten Pensionsplänen, die jeweils im sonstigen Ergebnis erfasst wurden. Es handelt sich jeweils um Werte nach Berücksichtigung von latenten Steuern.

## 28 Verzinsliche Schulden

in T €	Effektiver Zinssatz in % i.J. 2012	Fälligkeit	2012	2011
<b>Kurzfristige Schulden</b>				
aus Finanzierungs- und				
Finanzierungsleasingverträgen	6,00	2013	4.147	6.698
gegenüber Kreditinstituten *	5,24	2013	4.351	3.281
<b>Kurzfristige Schulden</b>			<b>8.498</b>	<b>9.979</b>
<b>Langfristige Schulden</b>				
aus Wandelschuldverschreibungen	3,50	2013–2019	13	15
gegenüber Kreditinstituten *	5,43	2013–2017	74.817	40.304
aus Finanzierungs- und				
Finanzierungsleasingverträgen	5,60	2013–2016	7.200	6.879
<b>Langfristige Schulden</b>			<b>82.030</b>	<b>47.198</b>

\* Im Vergleich zum Vorjahr erfolgte eine Umgliederung von den kurzfristigen Schulden gegenüber Kreditinstituten in langfristige Schulden gegenüber Kreditinstituten

Bei den kurzfristigen Schulden aus Finanzierungs- und Finanzierungsleasingverträgen handelt es sich um feste Zahlungsverpflichtungen bis Ende 2013.

Bei den langfristigen Schulden gegenüber Kreditinstituten im Jahr 2012 handelt es sich im Wesentlichen um Schulden aus dem im September 2011 abgeschlossenen Konsortialdarlehensvertrag. Darlehensnehmer sind QSC, INFO AG, Ventelo, Plusnet und IP Exchange. Die Höhe dieses Darlehensrahmens auf revolving Basis beträgt T € 150.000 und hat eine Laufzeit bis zum 16. September 2016. Die in Anspruch genommenen Darlehensbeträge in Höhe von T € 62.000 (2011: T € 24.900) dienen der allgemeinen Betriebsmittelfinanzierung und die Inanspruchnahme unterliegt Voraussetzungen, insbesondere der Erfüllung bestimmter Finanzkennzahlen. Die Kennzahlen wurden im Jahr 2012 eingehalten. Der Zinssatz beträgt aktuell Euribor zuzüglich durchschnittlicher 1,62 Prozentpunkte, wobei der Margenzuschlag sich in Abhängigkeit von der Finanz- und Ertragslage ändern kann.

Zur Sicherung von Darlehensverbindlichkeiten der INFO AG 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 die INFO AG verpflichtet, bestimmte Finanzrelationen einzuhalten, die die Entwicklung des Eigenkapitals sowie die Fähigkeit zur Bedienung der Verbindlichkeiten abbilden. Die Grenzwerte wurden im Jahr 2012 eingehalten.

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

Die langfristigen Schulden gegenüber Kreditinstituten betreffen im Wesentlichen die Kreditaufnahmen aus dem Vorjahr.

Zum 31. Dezember 2012 standen 1.275.219 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 2013 bis 2019.

## 29 Pensionsrückstellungen

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

Die Pensionsrückstellungen decken die Verpflichtungen aus Versorgungszusagen gegenüber einem aktiven Vorstandsmitglied bei der QSC und zwei ehemaligen Vorstandsmitgliedern der INFO AG sowie Verpflichtungen aus Pensionszusagen, die einem Teil der Mitarbeiter der INFO AG und der 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.

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.

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 2012 T € 2.405 (2011: T € 1.158).

in T €	2012	2011
<b>Anwartschaftsbarwert zum 1. Januar</b>	<b>5.715</b>	<b>1.189</b>
Anwartschaftsbarwert aus Konsolidierungskreisänderung	-	3.743
Dienstzeitaufwand	90	140
Zinsaufwand	253	181
Versicherungsmathematische Verluste	1.206	545
Pensionszahlungen	-101	-83
Übertragungen von Verpflichtungen	286	-
<b>Anwartschaftsbarwert zum 31. Dezember</b>	<b>7.449</b>	<b>5.715</b>
<b>Beizulegender Zeitwert des Fondsvermögens zum 1. Januar</b>	<b>-376</b>	<b>-122</b>
Erwartete Erträge des Fondsvermögens	-8	-4
Versicherungsmathematische Verluste	41	6
Beiträge durch die Gesellschaft	-201	-256
<b>Beizulegender Zeitwert des Fondsvermögens zum 31. Dezember</b>	<b>-544</b>	<b>-376</b>
<b>Pensionsrückstellungen zum 31. Dezember</b>	<b>6.905</b>	<b>5.339</b>
Abzinsungsfaktor	2,70 % – 3,30 %	4,45 % – 4,52 %
Erwartete Verzinsung des Fondsvermögens	3,50 %	3,50 %
Gehaltssteigerungsrate	0,00 % – 3,00 %	0,00 % – 3,00 %
Rententrend	1,00 % – 3,00 %	1,00 % – 3,00 %

Die Summe der versicherungsmathematischen Verluste beträgt nach Steuern T € 846. Im Vorjahr betrug der Verlust T € 372.

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

in T €	2012	2011
Dienstzeitaufwand	90	140
Zinsaufwand	253	181
Erwartete Erträge des Fondsvermögens	-8	-4
<b>Pensionsaufwand</b>	<b>335</b>	<b>317</b>

Die tatsächlichen Verluste des Fondsvermögens betragen hierbei T € 33 (2011: T € 20). Die Aufwendungen aus der Aufzinsung sind im Finanzergebnis enthalten.

Anwartschaftsbarwerte und Fondsvermögen der teilweise durch Plan Assets im Sinne des IAS 19 ausfinanzierten Verpflichtungen der laufenden und der vorangegangenen vier Berichtsperioden stellen sich wie folgt dar:

in T €	2012	2011	2010	2009	2008
Anwartschaftsbarwert	-1.669	-1.281	-1.189	-849	-773
Fondsvermögen	544	376	122	108	95
<b>Unterdeckung</b>	<b>-1.125</b>	<b>-905</b>	<b>-1.067</b>	<b>-741</b>	<b>-678</b>

QSC hat 2012 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

Die sonstigen Rückstellungen beinhalten im Wesentlichen Prozessrisiken und Personalrückstellungen. Die Bewertung wurde aufgrund von Erfahrungswerten vergangener Perioden vorgenommen. Die Steuerrückstellungen setzen sich aus T € 1.488 Gewerbesteuer für 2011 und 2012, T € 1.931 Körperschaftsteuer für 2011 und 2012 sowie T € 86 für sonstige Steuerrückstellungen zusammen.

in T €	2012	2011
<b>Langfristige Rückstellungen per 1. Januar</b>	<b>1.036</b>	<b>-</b>
Zugang aus Änderung des Konsolidierungskreises	-	1.066
Zugänge	69	255
Inanspruchnahme	-249	-285
<b>Langfristige Rückstellungen per 31. Dezember</b>	<b>856</b>	<b>1.036</b>

Die langfristigen Rückstellungen betreffen Rückstellungen für Altersteilzeit T € 589 (2011: T € 830), Rückbauverpflichtungen T € 219 (2011: T € 206) und sonstige Personalrückstellungen T € 48 (2011: T € 0). Die Rückstellungen für Altersteilzeit werden in den Jahren 2013–2017 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.

in T €	2012	2011
<b>Übrige Rückstellungen per 1. Januar</b>	<b>1.338</b>	<b>707</b>
Zugang aus Änderung des Konsolidierungskreises	-	1.604
Zugänge	2.076	120
Inanspruchnahme	-1.149	-625
Auflösung	-	-468
<b>Übrige Rückstellungen per 31. Dezember</b>	<b>2.265</b>	<b>1.338</b>
<b>Rückstellungen aufgrund von Lieferungen und Leistungen per 1. Januar</b>	<b>82</b>	<b>175</b>
Zugänge	11	-
Inanspruchnahme	-82	-93
Auflösung	-	-
<b>Rückstellungen für ausstehende Rechnungen per 31. Dezember</b>	<b>11</b>	<b>82</b>
<b>Rückstellungen Prozessrisiken per 1. Januar</b>	<b>1.459</b>	<b>1.203</b>
Zugänge	2.788	256
Inanspruchnahme	-71	-
Auflösung	-	-
<b>Rückstellungen Prozessrisiken per 31. Dezember</b>	<b>4.176</b>	<b>1.459</b>
<b>Sonstige kurzfristige Rückstellungen per 31. Dezember</b>	<b>6.452</b>	<b>2.879</b>

in T €	2012	2011
<b>Steuerrückstellungen per 1. Januar</b>	<b>5.764</b>	<b>2.214</b>
Zugang aus Änderung des Konsolidierungskreises	-	460
Zugänge	1.808	3.502
Inanspruchnahme	-4.067	-308
Auflösung	-	-104
<b>Steuerrückstellungen per 31. Dezember</b>	<b>3.505</b>	<b>5.764</b>
<b>Gesamtsumme der Rückstellungen per 31. Dezember</b>	<b>10.813</b>	<b>9.679</b>

### 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 2011 wurde zudem ein passiver Rechnungsabgrenzungsposten für die Zahlung von TELE2 in Höhe von T € 41.827 für die vorzeitige Beendigung des ursprünglich mindestens bis 31. Dezember 2013 laufenden Vertrages über die Zusammenarbeit bei der DSL-Netzgesellschaft Plusnet gebildet. Dieser Betrag wird über die Restlaufzeit des ursprünglichen Vertrages bis 31. Dezember 2013 linear erfolgswirksam aufgelöst. Zum 31. Dezember 2012 beläuft sich dieser Posten auf T € 20.914.

### 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 2012 T € 60.972 und lag damit um T € 15.782 unter dem Wert des Vorjahres in Höhe von T € 76.754. Das Ergebnis vor Steuern, nach Berücksichtigung der Abschreibungen auf das Anlagevermögen, trug dabei mit T € 3.016 zu dieser Verringerung bei. Die vorzeitige Auflösung des ursprünglich bis Ende 2013 laufenden Vertrages der QSC mit der TELE2 führte nur im Jahr 2011 zu einem positiven Einmaleffekt im Bereich Veränderung der Forderungen gegen Altgesellschafter in Höhe von T € 28.358. Die Veränderung der sonstigen Vermögenswerte und Schulden enthält im Jahr 2011 und 2012 einen damit korrespondierenden negativen Posten von T € -20.914, der aus der Auflösung des passiven Rechnungsabgrenzungspostens resultiert. Der negative Effekt aus der vorzeitigen Auflösung des Vertrags beträgt somit T € -20.914 (Vorjahr: saldierter Effekt T € 7.444).

### 35 Cashflow aus Investitionstätigkeit

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug im Jahr 2012 T € -33.158 (2011: T € -85.339). Von den Investitionen im Jahr 2012 in Höhe von T € 37.948 wurden T € 4.289 über Leasing finanziert und somit an dieser Stelle nicht ausgewiesen.

### 36 Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug 2012 T € -16.749 (2011: T € -13.893). Die Entwicklung resultiert im Wesentlichen aus der erstmaligen Zahlung einer Dividende (T € -10.985), den Auszahlungen für den Aktienrückkauf (T € -29.072) und dem gegenläufigen Effekt der Aufnahme von Darlehen (T € 35.583). Die gezahlten Zinsen in Höhe von T € 3.047 und die erhaltenen Zinsen in Höhe von T € 738 sind dem Cashflow aus Finanzierungstätigkeit zuzuordnen.

## SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

## 37 Tochterunternehmen

Der Konsolidierungskreis hat sich gegenüber dem 31. Dezember 2012 um eine Gesellschaft reduziert. Dies resultiert aus einer Verschmelzung innerhalb des Konzerns. Der Konzernabschluss von QSC beinhaltet folgende Beteiligungen:

in T €	Anteil 31.12.2012 in %	Eigenkapital 31.12.2012	Jahresergebnis 2012
<b>Tochterunternehmen</b>			
<b>(Angaben gemäß HGB-Einzelabschluss)</b>			
Plusnet GmbH & Co. KG („Plusnet“), Köln ***	100	13.845	221
Ventelo GmbH („Ventelo“), Köln	100	169.738	1.113*
Q-DSL home GmbH („DSL home“), Köln	100	1.293	-63*
010090 GmbH („010090“), Köln	100	156	-29*
Broadnet Services GmbH („Broadnet Services“), Köln	100	25	-61*
BroadNet Deutschland GmbH („BroadNet Deutschland“), Köln	100	2.940	23*
01098 Telecom GmbH („01098“), Köln	100	25	28*
01012 Telecom GmbH („01012“), Köln	100	27	29*
010052 Telecom GmbH („010052“), Köln	100	25	28*
tengo GmbH („tengo“), Köln	100	25	26*
tengo 01052 GmbH („tengo 01052“), Köln	100	25	27*
F&Q Netzbetriebs GmbH & Co. KG („F&Q“), Köln	100	1	-
F&Q Netzbetriebs Verwaltungs GmbH („F&Q Verwaltung“), Köln	100	25	-
T&Q Netzbetriebs GmbH & Co. KG („T&Q“), Köln	100	25	-
T&Q Verwaltungs GmbH („T&Q Verwaltung“), Köln	100	30	3
INFO Gesellschaft für Informationssysteme Aktiengesellschaft („INFO AG“), Hamburg	100	52.922	5.116*
IP Exchange GmbH („IP Exchange“), Nürnberg **	100	500	1.265*
IPX-Server GmbH („IPX-Server“), Nürnberg **	100	201	27
IP Colocation GmbH („IP Colocation“), Nürnberg **	100	1.453	-2
INFO Business Systems GmbH („INFO BS“), Hamburg **	100	394	4.062*
INFO Customer Service GmbH („INFO CS“), Hamburg **	100	25	6*

\* Jahresergebnis vor Ergebnisabführung \*\* Die Anteile werden von der INFO AG gehalten \*\*\* Die Anteile werden von Ventelo gehalten

Folgende Tochtergesellschaften machen von den Befreiungsmöglichkeiten des § 264 Abs. 3 HGB bzw. des § 264b Nr. 3a HGB Gebrauch: DSL home, 010090, BroadNet Deutschland, Broadnet Services, 01098, 01012, 010052, tengo, tengo 01052, F&Q, F&Q Verwaltung, T&Q, T&Q Verwaltung, IPX-Server, IP Colocation, INFO BS und INFO CS.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**INFO Gesellschaft für Informationssysteme AG (vormals INFO Gesellschaft für Informationssysteme Holding AG, vormals IP Partner AG)** • Am 21. Dezember 2010 veröffentlichte QSC eine Ad-hoc-Mitteilung über den Erwerb sämtlicher Anteile an der IP Partner AG. Der Übergang der Aktien erfolgte zum 3. Januar 2011 (Erwerbsstichtag). IP Partner betreibt zwei Rechenzentren in München und Nürnberg mit mehr als 10.000 Servern für mehr als 1.000 Geschäftskunden. Der Kaufpreis betrug insgesamt T € 24.684.

Mit Satzungsänderung vom 9. Januar 2012 wurde die Firma zunächst von IP Partner AG auf INFO Gesellschaft für Informationssysteme Holding AG (INFO Holding) geändert.

QSC hatte am 2. Mai 2011 mit einem Großaktionär der INFO AG (Alte INFO AG) einen Kaufvertrag über 58,98 Prozent der insgesamt 4.000.000 ausgegebenen Aktien der Alten INFO AG. zu einem Preis von 14,35 Euro je Aktie geschlossen. Die Alte INFO AG hielt außerdem selbst 251.403 eigene Aktien. Gemäß den Vorschriften des § 35 WpÜG veröffentlichte QSC am 9. Juni 2011 ein Übernahmeangebot zum Erwerb aller noch nicht in ihrem Besitz befindlichen Aktien der Alten INFO AG. Bis zum 31. Dezember 2011 hielt QSC 91,78 Prozent der Anteile an der Alten INFO AG.

Die Alte INFO AG ist ein unabhängiger Dienstleister für IT-Outsourcing und IT-Consulting in Deutschland. Das Portfolio umfasst Planung, Implementierung und Betrieb anspruchsvoller IT-Lösungen für mittelständische Unternehmen, sowohl national als auch international. Die Alte INFO AG verfügt über drei eigene Rechenzentren in Hamburg und Oberhausen mit einer Gesamtfläche von 6.000 Quadratmetern. Die Alte INFO AG ist darüber hinaus SAP-Systemhaus und Microsoft Gold Certified Partner.

Im Rahmen einer durch die Hauptversammlung der INFO Holding am 9. Januar 2012 beschlossenen Kapitalerhöhung der INFO Holding gegen Sacheinlage hat QSC mit Einbringungsvertrag vom 9. Januar 2012 sämtliche von ihr gehaltenen Aktien an der Alten INFO AG als Sacheinlage in die INFO Holding eingebracht und mit sofortiger dinglicher Wirkung auf diese übertragen. Seitdem hielt INFO Holding direkt 91,78 Prozent der Aktien an der Alten INFO AG.

Ein verschmelzungsrechtlicher Squeeze-out fand mit Verschmelzungsvertrag vom 20. März 2012 und Eintragung ins Handelsregister vom 17. Juli 2012 statt. Die Alte INFO AG wurde dabei auf die INFO Holding verschmolzen, zuvor hatte die INFO Holding durch den verschmelzungsrechtlichen Squeeze-out sämtliche Minderheitenanteile (8,22 Prozent) erworben.

Mit Satzungsänderung vom 4. Juni 2012 und Eintragung ins Handelsregister vom 17. Juli 2012 wurde die Firma INFO Gesellschaft für Informationssysteme Holding AG (INFO Holding) auf INFO Gesellschaft für Informationssysteme AG (INFO AG) geändert. Darüber hinaus wurde mit Eintragung ins Handelsregister am 20. Februar 2012 der Sitz der Gesellschaft von Nürnberg nach Hamburg verlegt.

### 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 und beinhaltet auch das Geschäft der INFO AG. Das Portfolio umfasst nationale und internationale Standortvernetzungen, Outsourcing-Lösungen, Rechenzentrumsdienstleistungen wie Housing und Hosting sowie in zunehmendem Maße Cloud-Services. Einen wichtigen Bestandteil des Leistungsspektrums bildet darüber hinaus das IT-Consulting: Die QSC-Gruppe 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.

Aufgrund der Preisgestaltung und Abrechnungsmodalitäten kann eine produktbezogene Segmentierung der Umsatzerlöse nicht vorgenommen werden.

Als zentrale Steuerungsgröße der Segmente dient dem Management das operative Ergebnis, also das Ergebnis vor Steuern und Zinsen nach IFRS. Somit werden die Kosten 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
<b>Geschäftsjahr 2012</b>					
Umsatzerlöse	187.871	125.085	168.540	-	481.496
Kosten der umgesetzten Leistungen	-120.630	-67.477	-132.130		-320.237
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>67.241</b>	<b>57.608</b>	<b>36.410</b>	<b>-</b>	<b>161.259</b>
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
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>2.726</b>	<b>22.899</b>	<b>-1.041</b>	<b>-</b>	<b>24.584</b>
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
<b>Geschäftsjahr 2011</b>					
Umsatzerlöse	151.440	121.205	205.434	-	478.079
Kosten der umgesetzten Leistungen	-90.077	-69.985	-162.277		-322.339
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>61.363</b>	<b>51.220</b>	<b>43.157</b>	<b>-</b>	<b>155.740</b>
Marketing- und Vertriebskosten	-16.137	-16.035	-12.324		-44.496
Allgemeine Verwaltungskosten	-16.128	-8.826	-6.832		-31.786
Abschreibungen	-18.175	-11.573	-23.513		-53.261
Nicht zahlungswirksame					
aktienbasierte Vergütung	-160	-95	-137		-392
Sonstiges betriebliches Ergebnis	334	-194	282		422
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>11.097</b>	<b>14.497</b>	<b>633</b>	<b>-</b>	<b>26.227</b>
Vermögenswerte	183.535	98.755	101.009	7.961	391.260
Schulden	63.968	28.021	86.906	5.065	183.961
Investitionen	19.167	7.606	8.826	-	35.599

Aktive und passive latente Steuern werden als Überleitungspositionen gezeigt.

In den Geschäftsjahren 2011 und 2012 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 2012 einen Kunden, dessen Anteil am Gesamtumsatz größer 10 Prozent betrug, und zwar 12,1 Prozent.

### 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, 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 der QSC hat dem AOP2012 am 16. Mai 2012 zugestimmt. Bezugsberechtigte sind alle Arbeitnehmer der QSC, die sich zum 1. Dezember 2012 in einem ungekündigten Beschäftigungsverhältnis befunden haben. Die Zeichnungsfrist beginnt im März 2013 und endet spätestens am 15. Mai 2017. Die Wandelschuldverschreibungen haben eine Laufzeit von vier bis acht Jahren. Das Wandlungsrecht darf nur ausgeübt werden, wenn mindestens eine der folgenden zwei Bedingungen erfüllt ist: Entweder ist der Aktienkurs um 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 wurden zum Gewährungszeitpunkt mithilfe des Black-Scholes-Optionspreis-Modells unter Verwendung der folgenden Annahmen berechnet. 2011 und 2012 sind keine Zeichnungen von Wandelschuldverschreibungen unter dem AOP2004 erfolgt.

	2012	2011
<b>AOP2006</b>		
Durchschnittliche erwartete Laufzeit AOP2006	8 Jahre	8 Jahre
Dividendenrendite	4,21 %	0,00 %
Durchschnittlicher risikofreier Anlagenszins	0,98 %	1,53 %
Volatilität (3 Jahre)	50,54 %	49,35 %
Durchschnittlicher Optionswert in €	-	1,64
Optionswert für die in der Periode gewährten Wandelschuldverschreibungen in €	-	946.733

Die Ermittlung der Volatilität erfolgte auf der Basis der täglichen Schlusskurse über einen historischen Zeitraum von drei Jahren.

Die zum 31. Dezember 2011 und 2012 ausstehenden Wandelschuldverschreibungen aller Programme verteilen sich wie folgt:

	Anzahl der Wandelschuld- verschreibungen	Gewichteter Ausübungspreis in €
<b>Ausstehend zum 31. Dezember 2010</b>	<b>1.961.941</b>	<b>3,27</b>
2011 neu ausgegeben	578.229	2,92
2011 verfallen	-915.821	4,03
2011 ausgeübt	-129.345	1,86
<b>Ausstehend zum 31. Dezember 2011</b>	<b>1.495.004</b>	<b>2,79</b>
2012 verfallen	-169.510	4,85
2012 ausgeübt	-50.275	1,17
<b>Ausstehend zum 31. Dezember 2012</b>	<b>1.275.219</b>	<b>2,58</b>

Die Bandbreite für die Ausübungspreise der ausstehenden 1.275.219 Wandelschuldverschreibungen liegt zwischen € 1,00 und € 5,58 und die Restzeit zur Ausübung reicht von unmittelbar ausübbar bis zum 19. Mai 2019. 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 2019.

Zum Bilanzstichtag waren von den ausstehenden Wandelschuldverschreibungen 568.487 ausübbar, die verbleibenden Wandelschuldverschreibungen unterlagen den festgelegten Sperrfristen. Im Geschäftsjahr betrug der Aufwand aus der nicht zahlungswirksamen aktienbasierten Vergütung T € 438.

#### 40 Geschäftsbeziehungen mit nahe stehenden Unternehmen und Personen

Im Jahr 2012 unterhielt QSC Geschäftsbeziehungen mit Gesellschaften, bei denen Mitglieder des Managements und Aufsichtsrats Gesellschafter sind. Als nahe stehende Personen im Sinne von IAS 24 gelten Personen und Unternehmen, wenn eine der Parteien über die Möglichkeit verfügt, die andere Partei zu beherrschen oder einen maßgeblichen Einfluss auszuüben. Alle Verträge mit diesen Gesellschaften unterliegen der Zustimmungspflicht des Aufsichtsrats und erfolgen zu marktüblichen Konditionen.

in T €	Umsatzerlöse	Aufwendungen	Erhaltene Zahlungen	Geleistete Zahlungen
<b>Geschäftsjahr 2012</b>				
IN-telegence GmbH & Co. KG	916	38	1.132	45
Teleport Köln GmbH	33	5	42	6
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	219	-	260
Dr. Bernd Schlobohm	-	193	-	-
<b>Geschäftsjahr 2011</b>				
IN-telegence GmbH & Co. KG	635	35	685	46
Teleport Köln GmbH	22	7	23	9
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	221	-	263
Dr. Bernd Schlobohm	-	133	-	-

in T €	Forderungen	Schulden
<b>Zum 31.12.2012</b>		
IN-telegence GmbH & Co. KG	96	-
Teleport Köln GmbH	3	-
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	-
<b>Zum 31.12.2011</b>		
IN-telegence GmbH & Co. KG	141	-
Teleport Köln GmbH	6	-
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	-

Die IN-telegence GmbH & Co. KG ist ein Anbieter von Mehrwertdiensten im Telekommunikationsbereich und nimmt im Wesentlichen Netzwerkdienstleistungen von QSC in Anspruch. Die Teleport Köln GmbH unterstützt QSC bei der Installation von Endkundenanschlüssen. Die QS Communication Verwaltungs Service GmbH berät QSC im Produktmanagement von Sprachprodukten. Die Aufwendungen für den Vorstandsvorsitzenden Dr. Bernd Schlobohm betreffen die Zuführung zur Pensionsrückstellung. Die im Konzernabschluss ausgewiesene Verpflichtung beträgt T € 1.125 (2011: T € 792), nach Verrechnung mit Fondsvermögen in Höhe von T € 544 (2011: T € 376).

## 41 Latente Steuern

Für die Berechnung der latenten Steuern verwendete QSC einen Gesamtsteuersatz von 32,21 Prozent (2011: 32,45 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	
	2012		2011		2012	2011
<b>Aktive und passive latente Steuern</b>						
Immaterielle Vermögenswerte	-	14.693	-	16.461	1.768	-2.223
Sachanlagen	2.118	12.228	1.450	12.066	506	3.173
Sonstige Vermögenswerte	282	13	-	11	280	1
Forderungen Verbundbereich	2	2	-	-	-	-39
Sonstige Forderungen	-	3.575	133	2.843	-865	5
Vorräte	925	-	2.180	-	-1.255	-
Rechnungsabgrenzung	948	863	1.062	279	-698	1.196
Pensionsrückstellung und sonstige Rückstellungen	1.317	235	572	365	473	-840
Sonstige Schulden	2.861	177	979	21	1.724	-897
<b>Summe der latenten Steuern auf temporäre Differenzen</b>	<b>8.453</b>	<b>31.786</b>	<b>6.376</b>	<b>32.046</b>	<b>1.933</b>	<b>376</b>
<b>Summe der latenten Steuern auf Verlustvorträge</b>	<b>28.566</b>	<b>-</b>	<b>28.566</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>8.847</b>
<b>Summe der latenten Steuern vor Saldierung</b>	<b>37.019</b>	<b>31.786</b>	<b>34.942</b>	<b>32.046</b>		
Saldierung	-26.480	-26.480	-26.981	-26.981		
<b>Summe der latenten Steuern</b>	<b>10.539</b>	<b>5.306</b>	<b>7.961</b>	<b>5.065</b>		

Die temporären Unterschiede im Zusammenhang mit Anteilen an Tochterunternehmen, für die keine latenten Steuerschulden bilanziert sind, betrug 2012 T € 23.340 (2011: T € 30.701).

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 €	2012	2011
<b>Überleitungsrechnung</b>		
Ergebnis vor Steuern	20.719	23.399
Steuersatz	32,21%	32,45%
Erwarteter Steueraufwand	6.673	7.593
Steuerliche Auswirkungen von		
Veränderung der Wertberichtigung latenter Steuern auf Verlustvorträge	-5.036	-12.949
nicht abziehbaren Betriebsausgaben	444	758
steuerfreien Erträgen	-530	-418
unterlassener Aktivierung latenter Steuern auf Verlustvorträge	-	-50
permanenten Differenzen	-	360
periodenfremdem Aufwand	220	162
Steuersatzänderung	22	88
Sonstigem	-95	-127
<b>Übergeleiteter Steueraufwand</b>	<b>1.698</b>	<b>-4.583</b>

Der übergeleitete Steueraufwand setzt sich zusammen aus T € 3.631 laufendem Aufwand für Steuern vom Einkommen und Ertrag (davon T € 220 für Vorjahre) sowie T € 1.933 latentem Steuerertrag. Im Geschäftsjahr 2012 wurde ein Steuerertrag in Höhe von T € 401 im Zusammenhang mit der Erfassung von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten direkt dem Eigenkapital gutgeschrieben.

Zum 31. Dezember beliefen sich die körperschaftsteuerlichen Verlustvorträge auf 415 Millionen Euro (2011: 429 Millionen Euro) und die gewerbsteuerlichen Verlustvorträge auf 412 Millionen Euro (2011: 426 Millionen Euro). Diese steuerlichen Verluste können grundsätzlich unbegrenzt mit den künftigen zu versteuernden Ergebnissen der Unternehmen, in denen aktive latente Steuern auf Verlustvorträge in Höhe von 28,6 Millionen Euro angesetzt sind, genutzt werden. Bei Ansatz und Bewertung der aktiven latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge wird unverändert zum Vorjahr davon ausgegangen, dass mittelfristig steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 88 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 327 Millionen Euro bzw. noch nicht genutzte gewerbsteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 324 Millionen Euro wurde in der Bilanz kein latenter Steueranspruch angesetzt.

## 42 Rechtstreitigkeiten

Im Spruchverfahren vor dem Landgericht Hamburg beantragen derzeit noch 30 ehemalige Minderheitsaktionäre der Broadnet AG in Ergänzung zu den Aktien der QSC, die sie im Tausch für ihre Aktien der Broadnet AG in 2007 erhalten haben, eine bare Zuzahlung. Alle Minderheitsaktionäre der Broadnet AG hatten im Zuge der Verschmelzung für 11 Broadnet-Aktien 12 QSC-Aktien erhalten. Dies entspricht einem Umtauschverhältnis von 1 Broadnet-Aktie zu 1,0908 QSC-Aktien. Sollte das Landgericht Hamburg rechtskräftig eine bare Zuzahlung anordnen, so wäre diese allen ehemaligen Minderheitsaktionären der Broadnet AG zu gewähren, die zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Verschmelzung Broadnet-Aktien hielten. Eine ggf. angeordnete Zuzahlung je Aktie wäre somit für 999.359 ehemalige Broadnet-Aktien zu leisten. Ein erster Termin zur mündlichen Verhandlung hat am 26. November 2008 vor dem Landgericht Hamburg stattgefunden. Auf der Basis des vom Gericht gemachten Vorschlags hat QSC den Antragstellern einen Vergleichsvorschlag unterbreitet, nach dem sich QSC ohne Aufgabe ihrer Rechtsauffassung zu Rechts- und Bewertungsfragen zu einer baren Zuzahlung von 73 Cent je Broadnet-Aktie verpflichtet und bestimmte Kosten der Antragsteller übernommen hat. Da dieses Vergleichsangebot jedoch nicht von allen Antragstellern angenommen wurde, sind die Vergleichsverhandlungen gescheitert. Ein neuer Termin zur mündlichen Verhandlung ist noch nicht bestimmt. Für den Sachverhalt wurde eine Rückstellung gebildet.

Vor dem Landgericht Köln wurde im Jahr 2012 Klage gegen QSC erhoben. Das klagende Unternehmen begehrt Zahlung von T € 2.271 zzgl. Zinsen. Auf der Grundlage eines Zusammenschaltungsvertrages 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 ist durch QSC eine vertragswidrige Verkehrsführung mit falscher Übergabe der Verbindungen erfolgt, 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 machen insgesamt die Klageforderung aus. Für den Sachverhalt wurde eine Rückstellung gebildet.

Vor dem Landgericht Köln, Kammer für Handelssachen, wurde im Jahr 2012 Klage gegen die Broadnet Services erhoben. Der Kläger begehrt eine Zahlung von T € 1.812 zzgl. Zinsen. Zwischen dem Kläger und Broadnet Services besteht ein Zusammenschaltungsvertrag, der u. a. die Terminierung des Sprachverkehrs aus dem Netz des Klägers zu Rufnummern, die im Netz der Broadnet Services geschaltet sind, regelt. Die Höhe des vom Kläger zu zahlenden Entgelts für die Terminierung in das Netz der Broadnet Services bestimmt sich grundsätzlich nach der abzurechnenden Tarifzone, die wiederum vom Ursprung des Verkehrs und den Orten der zwischen dem Kläger und Broadnet Services bestehenden physischen Zusammenschaltungspunkte abhängt. Nachdem der Kläger im Sommer 2010 gegenüber Broadnet Services sein vertragliches Nachfragerecht zur Schaffung weiterer Zusammenschaltungspunkte ausgeübt hatte, führten die Parteien diverse Gespräche und einigten sich schließlich für bestimmte Gebiete auf eine sogenannte virtuelle Tarifierung, d. h., die Verbindungen in die betreffenden Gebiete sollten von

Broadnet Services so abgerechnet werden, als ob eine physische Zusammenschaltung erfolgt wäre, ohne diese jedoch tatsächlich vorzunehmen. Die virtuelle Tarifierung hatte den Effekt, dass für den Kläger in den betreffenden Gebieten eine günstigere Tarifzone zur Anwendung kam. Die entsprechende Vereinbarung trat zum 1. März 2011 in Kraft. Im engen zeitlichen Zusammenhang mit dem Inkrafttreten der Vereinbarung sank das 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 wird nun ein Großteil des Verkehrs, der nach der Vereinbarung mit Broadnet Services zu einer günstigen Tarifierung abzurechnen wäre, wenn er noch in das Netz von Broadnet Services vom Kläger terminiert würde, in das Netz des anderen Netzbetreibers zu teureren Bedingungen terminiert. Der Kläger verlangt die Erstattung der Differenz zwischen den beiden Preisen.

Der Kläger behauptet, dass Grundlage der Vereinbarung die Realisierung einer Einsparung des Klägers für Terminierungsleistungen war. Durch die Verkehrsverlagerung auf den neuen Netzbetreiber sei diese Vereinbarung durch Broadnet Services bewusst unterlaufen worden, da der Kläger keine Einsparung erzielen konnte. Broadnet Services ist der Auffassung, dass die Portierung nicht nur im Verhältnis zum Kläger zulässig war, sondern gegenüber dem Großkunden QSC sogar eine Pflicht zur Portierung bestand. Zudem sei eine bestimmte zukünftige Einsparung nicht verbindlich zugesagt worden.

Für den Sachverhalt wurde eine Rückstellung gebildet.

Vor dem Landgericht Köln wurde im Jahr 2012 Klage gegen Broadnet Services und 010090 erhoben. Der Kläger begehrt Zahlung von insgesamt T € 2.563 (hiervon entfällt ein Betrag in Höhe von T € 1.624 auf Broadnet Services und ein Betrag in Höhe von T € 939 auf 010090) zzgl. Zinsen. Zwischen dem Kläger und Broadnet Services sowie dem Kläger und 010090 besteht je ein Zusammenschaltungsvertrag, der u. a. die Terminierung des Sprachverkehrs aus dem Netz des Klägers zu denjenigen Rufnummern, die in den Netzen der Broadnet Services bzw. der 010090 geschaltet sind, regelt. Diese Terminierungsleistung (Broadnet Services-B.1 bzw. 010090-B.1) rechnen Broadnet Services bzw. 010090 gegenüber dem Kläger ab. Das Verfahren zur Entgeltfestsetzung ist hierbei im Grundsatz das Gleiche wie im zuvor dargestellten Fall. Der Kläger übte mit Schreiben vom 21. September 2011 gegenüber Broadnet Services bzw. mit Schreiben vom 18. August 2011 gegenüber 010090 sein vertragliches Nachfragerecht zur Schaffung weiterer Zusammenschaltungspunkte aus. Daraufhin führten die Parteien diverse Gespräche, um einen physikalischen Ausbau zu vermeiden, unter anderem durch eine Vereinbarung zur virtuellen Tarifierung des Verkehrs. Nachdem zunächst auf Managementebene ein Eckpunktepapier vereinbart worden war, dauerten die Detailverhandlungen lange an und wurden schließlich Ende Oktober 2012 ergebnislos abgebrochen.

Der Kläger behauptet, dass sowohl Broadnet Services als auch 010090 die Verhandlungen treuwidrig abgebrochen hätten. Die Verhandlungen seien geführt worden, um das vom Kläger ausgeübte Nachfragerecht zum Ausbau zu umgehen. Der Kläger habe auf dieses Nachfragerecht nur im Vertrauen auf das Zustandekommen der Vereinbarung zur virtuellen Tarifierung verzichtet und beide Unternehmen hätten ein solches Vertrauen jedenfalls durch die Vereinbarungen des Eckpunktepapiers geweckt. Die Verhandlungen seien dann durch das Verschieben sachlich nicht

gerechtfertigter Forderungen durch Broadnet Services und 010090 abgebrochen worden. Mit der Klage verlangt der Kläger, so gestellt zu werden, als sei die Vertragszusatzvereinbarung (virtuelle Tarifierung) zustande gekommen. Aus Sicht von Broadnet Services und 010090 stellt sich der Sachverhalt so dar, dass der Kläger nicht akzeptable Bedingungen in die Vereinbarung aufnehmen wollte, die nicht im Eckpunktepapier enthalten waren, und schon aus diesem Grund weder Broadnet Services noch 010090 den Abbruch der Verhandlungen zu vertreten haben. Für diesen Fall wurde keine Rückstellung gebildet.

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 heutige INFO Gesellschaft für Informationssysteme Aktiengesellschaft (damals firmierend unter INFO Gesellschaft für Informationssysteme Holding Aktiengesellschaft, vormals IP Partner AG) („INFO AG“) fordern die Antragsteller (insgesamt 45) eine Erhöhung der von der INFO AG an sie gezahlten Barabfindung (€ 18,86 je Stückaktie der Alten INFO AG) in größtenteils nicht spezifizierter Höhe. Sollte rechtskräftig festgestellt werden, dass die Barabfindung erhöht werden muss, betreffe 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-Leasingverträgen** • Der Konzern hat verschiedene Operating-Leasingvereinbarungen im Wesentlichen für Plattenspeicher, Gebäudemieten, PC 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-Leasingverträgen.

in T €	2012	2011
bis 1 Jahr	2.243	2.235
1 bis 5 Jahre	2.949	3.527
über 5 Jahre	334	-
<b>Operating-Leasingverträge</b>	<b>5.526</b>	<b>5.762</b>

Im Geschäftsjahr 2012 erfasste QSC Aufwendungen aus Operating-Leasingverhältnissen in Höhe von T € 3.697 (2011: T € 2.584), die unter den Kosten der umgesetzten Leistungen ausgewiesen werden. Die Verbindlichkeiten aus Operating-Leasingverträgen betragen zum Bilanzstichtag T € 0 (2011: T € 0).

**Rechte aus Operating-Leasingverhältnissen – 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 Operating-Leasingvereinbarungs-Komponenten:

in T €	2013	2014–2017	ab 2018	Gesamt
zukünftig zu erhaltende				
Mindestleasingzahlungen	17.286	17.836	-	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 2012 wurden T € 21.851 (2011: T € 8.006) 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 €	2013	2014–2017	ab 2018	Gesamt
Leasingzahlungen	3.045	4.119	24	7.188
Abzinsungsbeträge	204	174	-	378
Barwerte	2.841	3.945	24	6.810

Im Jahr 2012 wurden T € 4.071 (2011: T € 2.209) 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 €	2012	2011
Finanzierungs- und Mietkaufverträge		
bis 1 Jahr	4.629	7.080
1 bis 5 Jahre	7.134	6.686
> 5 Jahre	381	687
<b>Summe Zahlungsverpflichtungen</b>	<b>12.144</b>	<b>14.453</b>
abzüglich Zinsanteil	-797	-876
<b>Barwert der Zahlungsverpflichtungen</b>	<b>11.347</b>	<b>13.577</b>

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

**Sonstige finanzielle Verpflichtungen** • Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen in den kommenden Geschäftsjahren für langfristig abgeschlossene Verträge, insbesondere für Glasfaserleitungen, Technikräume und Büroräume, betragen 2012 T € 83.201 (2011: T € 85.421). Das Bestellobligo für zukünftige Investitionen belief sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf T € 2.024 (2011: T € 1.547) und betrifft im Wesentlichen Bestellungen für das Sachanlagevermögen.

**Bürgschaften** • Zum 31. Dezember 2012 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 finden 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 2012 und 2011 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 2012 70 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 €
2012	+ 100	-288
2012	- 100	288
2011	+ 100	-11
2011	- 100	11

**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.

in T €	Buchwert	Fällig bis Ende 2013	Fällig bis Ende 2014	Fällig bis Ende 2015	Fällig bis Ende 2016	Fällig bis Ende 2017	Fällig nach 2017	Summe
Schulden aus Finanzierungsverträgen	11.347	4.629	3.384	2.368	1.081	301	382	12.145
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	52.452	52.452	-	-	-	-	-	52.452
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	79.168	6.955	5.217	4.888	66.491	3.982	487	88.020
Sonstige kurz- und langfristige Schulden	16.456	16.456	-	-	-	-	-	16.456
<b>Zum 31. Dezember 2012</b>	<b>159.423</b>	<b>80.492</b>	<b>8.601</b>	<b>7.256</b>	<b>67.572</b>	<b>4.283</b>	<b>869</b>	<b>169.073</b>

in T €	Buchwert	Fällig bis Ende 2012	Fällig bis Ende 2013	Fällig bis Ende 2014	Fällig bis Ende 2015	Fällig bis Ende 2016	Fällig nach 2016	Summe
Schulden aus Finanzierungsverträgen	13.577	7.080	3.154	1.837	1.112	584	687	14.454
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	46.617	46.356	261	-	-	-	-	46.617
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	43.585	4.313	4.025	3.844	3.190	32.536	4.795	52.703
Sonstige kurz- und langfristige Schulden	14.389	14.389	-	-	-	-	-	14.389
<b>Zum 31. Dezember 2011</b>	<b>118.168</b>	<b>72.138</b>	<b>7.440</b>	<b>5.681</b>	<b>4.302</b>	<b>33.120</b>	<b>5.482</b>	<b>128.163</b>

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

in T €	2012	2011
<b>Kapitalsteuerung</b>		
Schulden aus Finanzierungs- und Finanzierungsleasingverträgen	-11.347	-13.577
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-79.168	-43.585
<b>Verzinsliches Fremdkapital</b>	<b>-90.515</b>	<b>-57.162</b>
Zuzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	34.820	23.755
Zuzüglich zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte	343	341
<b>Nettoverschuldung</b>	<b>-55.352</b>	<b>-33.066</b>
Eigenkapital	180.236	207.299
Bilanzsumme	387.128	391.260
<b>Eigenkapitalquote</b>	<b>47%</b>	<b>53%</b>

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	
		2012	2011	2012	2011
<b>Klassen von Finanzinstrumenten</b>					
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	ACAC	34.820	23.755	34.820	23.755
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AFS	343	341	343	341
Langfristige Forderungen aus Mehrkomponentenverträgen	ACAC	3.981	3.157	4.356	3.911
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	ACAC	544	465	544	465
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	ACAC	62.243	64.663	62.243	64.663
Kurzfristige Forderungen aus Fertigungsaufträgen	ACAC	1.571	1.042	1.571	1.042
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	52.452	46.617	52.452	46.617
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	79.168	43.585	79.168	43.828
Schulden aus Finanzierungs- und Finanzierungsleasingverträgen	FLAC	11.347	13.577	10.951	14.454
Sonstige kurz- und langfristige Schulden	FLAC	16.456	14.389	16.456	14.389
Aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:					
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten	ACAC	103.159	93.082	103.534	93.836
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AFS	343	341	343	341
Finanzielle Schulden zu fortgeführten Anschaffungskosten	FLAC	159.420	118.168	159.024	119.288

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 7.27A) 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 7) abgezinst.

in T €	aus Zinsen, Dividenden	aus der Folgebewertung		Nettoergebnis	
		Wertberichtigung	zu Fair Value	2012	2011
Assets carried at Amortised Cost (ACAC)	298	-2.646	-	-2.348	-156
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)	-	-	2	2	-
Financial Liabilities measured at Amortised Cost (FLAC)	-4.662	-	-	-4.662	-3.334
<b>Nettoergebnisse nach Bewertungskategorien</b>	<b>-4.364</b>	<b>-2.646</b>	<b>2</b>	<b>-7.008</b>	<b>-3.490</b>

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 26. Mai 2010 bzw. ab deren Geltung in der Fassung vom 15. Mai 2012 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 Vergütungsbericht angeben.

#### 47 Honorare Wirtschaftsprüfer

Für die Dienstleistungen des Abschlussprüfers des Konzernabschlusses erfasste QSC im Geschäftsjahr 2012 als Aufwand für die Abschlussprüfung T € 322 (2011: T € 278), für sonstige Dienstleistungen T € 0 (2011: T € 136) und für sonstige Bestätigungsleistungen T € 25 (2011: T € 6).

## 48 Vergütung Vorstand

Ein wichtiger Bestandteil guter Corporate Governance ist eine transparente Darstellung der Gesamtvergütung der Organe. Das Vergütungssystem der Vorstände wurde mit Blick auf das Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG) weiterentwickelt und von der ordentlichen Hauptversammlung am 20. Mai 2010 gebilligt und erneut am 16. Mai 2012 genehmigt. Unverändert sieht QSC diese Ausführungen über die Vergütung des Vorstands als entscheidende Information für ein Urteil über deren Angemessenheit. Weitere Informationen sind im separaten Corporate-Governance- und Vergütungs-Bericht angegeben.

Die Gesamtvergütung der Mitglieder des Vorstands der QSC AG beträgt T € 1.061 (2011: T € 2.568). Die zahlungswirksame Vergütung beträgt insgesamt T € 1.061 (2011: T € 1.924). Diese teilt sich auf in fixe Vergütung in Höhe von T € 1.063 (2011: T € 958), variable Vergütung von T € -59 (2011: T € 913) und Nebenleistungen T € 57 (2011: T € 53).

Die nicht unmittelbar zahlungswirksame Vergütung beträgt T € 0 (2011: T € 644). Sie wurde im Vorjahr in Form von 400.000 Wandelschuldverschreibungen gewährt.

Die Vergütung für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder beträgt T € 0 (2011: T € 356). Der Vorjahresbetrag enthält T € 116, die in Form von 70.000 Aktien gewährt wurden.

## 49 Risiken

Die Risiken werden ausführlich im Risikobericht im Lagebericht erläutert.

## 50 Gewinnverwendungsvorschlag

Der Vorstand hat beschlossen, der Hauptversammlung die Zahlung einer Dividende in Höhe von € 0,09 je Aktie vorzuschlagen.

## 51 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 11. Januar 2013 hat QSC aufgrund der Einziehung von insgesamt 13.629.913 eigenen Aktien eine vereinfachte Kapitalherabsetzung durchgeführt.

Die beiden Gründer der QSC, Gerd Eickers und Dr. Bernd Schlobohm, haben im Januar 2013 außerbörslich jeweils 1.575.000 QSC-Aktien zu einem Preis von € 2,25 je Aktie erworben und damit ihren Anteilsbesitz aufgestockt. Eickers hält jetzt 12,6 Prozent und Dr. Schlobohm 12,5 Prozent der QSC-Aktien.

Am 4. März 2013 haben Dr. Schlobohm und Herr Eickers gemäß § 21 Abs. 1 Satz 1 i. V. m. § 22 Abs. 2 WpHG mitgeteilt, dass ihre Stimmrechtsanteile an der QSC AG, Köln, Deutschland, am 4. März 2013 die Schwellen von 15 Prozent, 20 Prozent und 25 Prozent überschritten haben. Sie haben ihre Stimmrechte gepoolt.

Mit Meldung vom 22. Januar 2013 wurde mitgeteilt, dass Dr. Bernd Schlobohm sein Mandat als Vorstandsvorsitzender nicht über die für den 29. Mai 2013 geplante ordentliche Hauptversammlung hinaus verlängern wird. Dr. Schlobohm strebt nun einen Wechsel in den Aufsichtsrat an. Zu seinem Nachfolger wurde mit Beschluss des Aufsichtsrats Jürgen Hermann, heute Finanzvorstand der QSC AG, zum 30. Mai 2013 berufen.

Köln, 19. März 2013

QSC AG  
Der Vorstand



Dr. Bernd Schlobohm  
Vorstandsvorsitzender



Jürgen Hermann



Arnold Stender

## 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 2013

QSC AG  
Der Vorstand



Dr. Bernd Schlobohm  
Vorstandsvorsitzender



Jürgen Hermann



Arnold Stender

## Glossar

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

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

**Breitband** • Datenübertragungskapazität von mindestens 1 Mbit/s.

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

**Cloud-Computing** • Die Bereitstellung von IT-Infrastrukturen (z. B. Datenspeicher, Rechenkapazität) und Programmen über Netzwerke, in der Regel leistungsstarke Internet-Anbindungen. Der Kunde zahlt für tatsächlich genutzte Dienste, anstatt in eigene Hard- und Software zu investieren.

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

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

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

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

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

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

**Open Access** • In der Telekommunikation steht der offene Zugang, der Open Access, für die Trennung von Betrieb und Nutzung einer Netzwerkinfrastruktur; Netzbetreiber öffnen hierbei ihre Infrastruktur für die Nutzung Dritter.

**Outsourcing** • Outsourcing bzw. Auslagerung bezeichnet die Vergabe von Unternehmensaufgaben und -strukturen an Dritte. Verträge fixieren hierbei Dauer und Gegenstand der Leistung.

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

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

## Stichwortverzeichnis

### A

Aktie	17 ff.
Aktienrückkauf	19, 64, 72 f.
Aktionäre	20 f., 33, 84
Aufsichtsrat	10 ff., 39 ff.
Auftragseingang	61 f.
Ausbildung	53 f.

### B

Bilanz	72 f., 96 f., 125 ff.
--------	-----------------------

### C

Chancen	90 f.
Cloud-Computing	58, 86 f.
Corporate Governance	38 ff.

### D

Direkter Vertrieb	26, 60 ff., 67 f., 88
Dividende	19, 85

### E

EBIT (operatives Ergebnis)	67
EBITDA	66 f.
Eigenkapital	34, 72 f., 132 f.
Entwicklungsprojekte	3 f., 35 f.

### F

Free Cashflow	31 f., 70 f., 89
---------------	------------------

### G

Gewinn-und-Verlust-Rechnung	64 ff., 94, 120 ff.
-----------------------------	---------------------

### I

Indirekter Vertrieb	26, 62 f., 68 f., 88
Investitionen	71, 89
ITK-Markt	56 ff., 85 f.

### K

Kapitalfluss-/Cashflow-Rechnung	70 f., 95, 140
Konzernergebnis	67

### L

Liquidität	70 ff.
------------	--------

### M

Mitarbeiter	52 ff.
-------------	--------

### N

Next Generation Network	27
-------------------------	----

### P

Prognosebericht	85 ff.
-----------------	--------

### R

Regulierung	58 ff., 81 f., 86 f.
-------------	----------------------

### S

Schulden	70, 73, 134 f.
Segmentberichterstattung	67 ff., 145 ff.
Strategie	28 f.

### T

Transformationsprozess	60 f., 74
------------------------	-----------

### V

Vergütungsbericht	47 ff.
Verschmelzung	30 f., 88, 143 f.
Vorstand	2 ff., 9, 38 f., 84

### W

Wiederverkäufer	27, 69, 88
-----------------	------------

## Kalender

**Hauptversammlung**  
29. Mai 2013

**Quartalsberichte**  
13. Mai 2013  
12. August 2013  
11. November 2013

## Kontakt

**QSC AG**  
Investor Relations  
Mathias-Brüggen-Straße 55  
50829 Köln  
Telefon +49 221 66 98-724  
Telefax +49 221 66 98-009  
E-Mail [invest@qsc.de](mailto:invest@qsc.de)  
Internet [www.qsc.de](http://www.qsc.de)

## Zertifizierung



**ClimatePartner**<sup>o</sup>  
**klimateutral**

Druck | ID: 53124-1303-1004

## Impressum

**Verantwortlich**  
QSC AG, Köln

**Gestaltung**  
sitzgruppe, Düsseldorf

**Fotografie**  
Nils Hendrik Müller, Braunschweig

**Druck**  
das druckhaus, Korschenbroich

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