

Einfach jederzeit innovativ schnell
flexibel kostengünstig zuverlässig
professionell effizient reibungslos
sicher intelligent **kommunizieren.**

Kennzahlen

in Mio. €	2008	2007	2006	2005	2004
Umsatz	413,3	335,2	262,5	194,4	145,9
EBITDA	+67,3	+34,9	+21,2	+5,8	+3,2
EBIT	+6,1	-11,5	-7,2	-18,7	-22,7
Konzernergebnis	+0,8	-11,7	-5,3	-18,2	-21,6
Ergebnis je Aktie ¹ (in Euro)	+0,01	-0,09	-0,04	-0,17	-0,21
Eigenkapital ²	154,4	152,2	160,6	85,0	70,2
Bilanzsumme ²	353,2	363,5	299,9	151,3	116,0
Eigenkapitalquote (in Prozent)	43,7	41,9	53,6	56,2	60,5
Investitionen	91,4	122,9	40,1	20,1	15,9
Liquidität ²	49,2	78,0	108,9	56,4	40,3
Schlusskurs Xetra ² (in Euro)	1,24	2,90	5,00	3,86	3,66
Anzahl der Aktien ² (in Stück)	136.998.137	136.358.315	133.897.686	115.033.078	105.502.729
Marktkapitalisierung ²	169,9	395,4	669,5	444,0	386,1
Mitarbeiter ²	678	820	675	450	367

Konzernabschluss 2004 bis 2008 nach IFRS

¹ verwässert und unverwässert

² per 31. Dezember

Highlights 2008

Neuer Aufsichtsrat

Seit dem 21. Mai besteht der Aufsichtsrat von QSC aus vier Vertretern der Anteilseigner und zwei Arbeitnehmern. Neuer Vorsitzender ist der langjährige stellvertretende Vorsitzende dieses Gremiums, Herbert Brenke.

Erneute Auszeichnung für QSC

Zum vierten Mal in Folge zeichnete der Verband der deutschen Internetwirtschaft e.V. (eco) QSC im Juni in der Kategorie „Bester Geschäftskunden-ISP“ aus. Die unabhängige Jury hob vor allem die besondere Innovationskraft von QSC hervor.

Attraktives Geschäftsfeld

In der zweiten Jahreshälfte baute QSC das Voice-Wholesale-Geschäft konsequent aus. QSC stellt hier Anbietern ohne eigene bundesweite Infrastruktur Sprachtelefonieleistungen zur Verfügung und nutzt hierzu ihr durchgängig IP-basiertes Next Generation Network.

VirtuOS-ACD ist beste Applikation

Bei der Verleihung des VO.IP Awards 2008 auf der Kongressmesse für Voice- und IP-Kommunikation am 29. Oktober konnte QSC die unabhängige Fachjury mit ihrer netzbasierten Call-Center-Lösung VirtuOS-ACD überzeugen und belegte in der Kategorie „Applikationen“ den ersten Platz.

QSC kehrt in die Gewinnzone zurück

Im dritten Quartal erwirtschaftete QSC ein positives Konzernergebnis von 2,1 Millionen Euro und kehrte in die Gewinnzone zurück. Auch im Gesamtjahr 2008 erwirtschaftete QSC plangemäß einen Konzerngewinn.

Joachim Trickl wird Vorstand

Am 18. November berief der Aufsichtsrat Joachim Trickl zum Vorstand. In dieser Funktion treibt er seit 1. Februar 2009 die operative und vertriebliche Entwicklung der drei Business Units Managed Services, Produkte und Wholesale/Reseller voran. Zuvor war Trickl seit 2002 Geschäftsführer der Reliance Globalcom/Vanco GmbH.

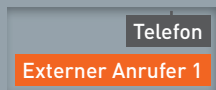
congstar wird Wholesale-Partner

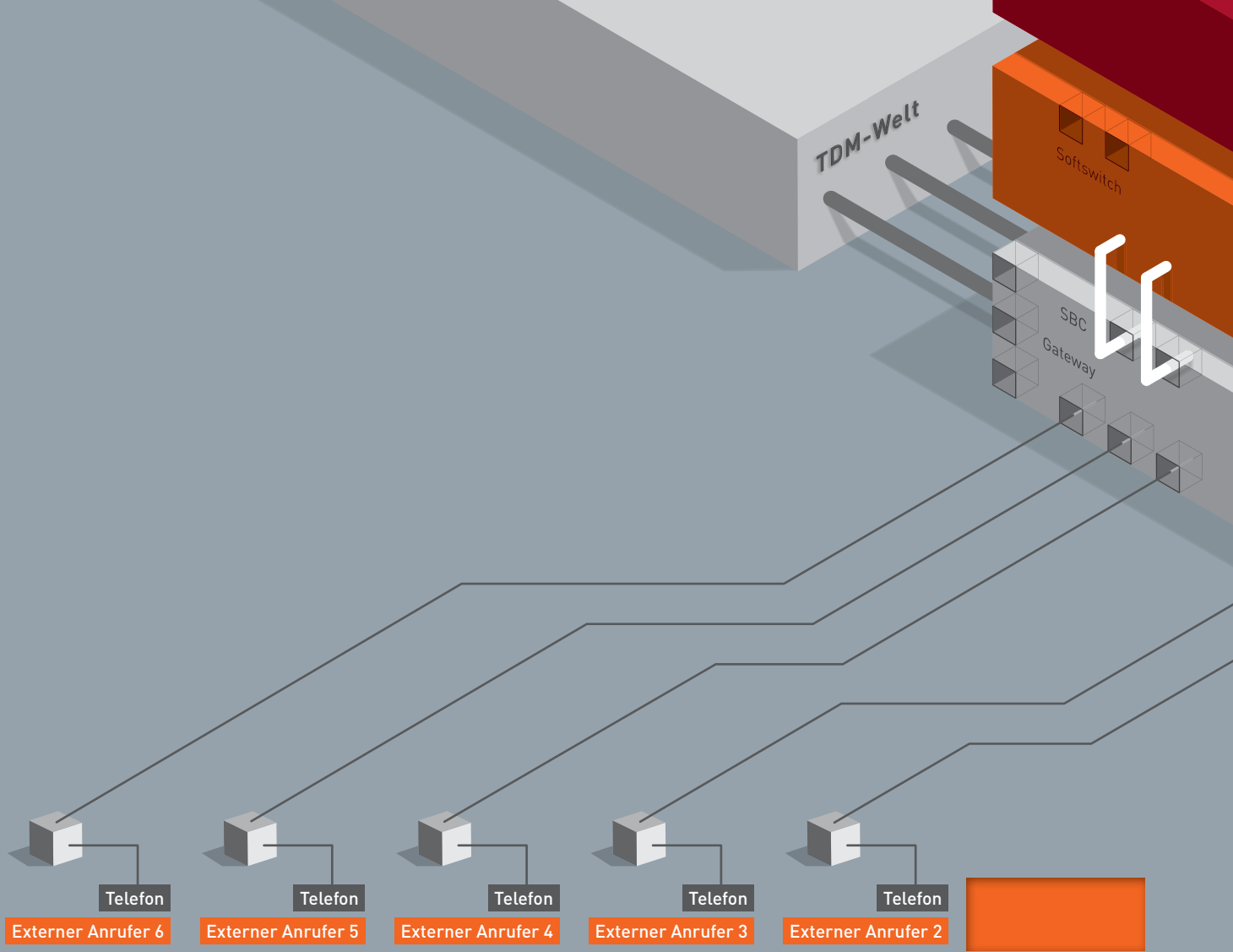
Mit congstar gewann QSC am 18. Dezember einen weiteren Partner für die Vermarktung von kombinierten Sprach-Datenanschlüssen auf ADSL2+ Basis. QSC stellt hierbei der DTAG-Tochter die Netzdienstleistung inklusive VoIP-Sprachdienst über hochskalierbare Schnittstellen zur Verfügung.

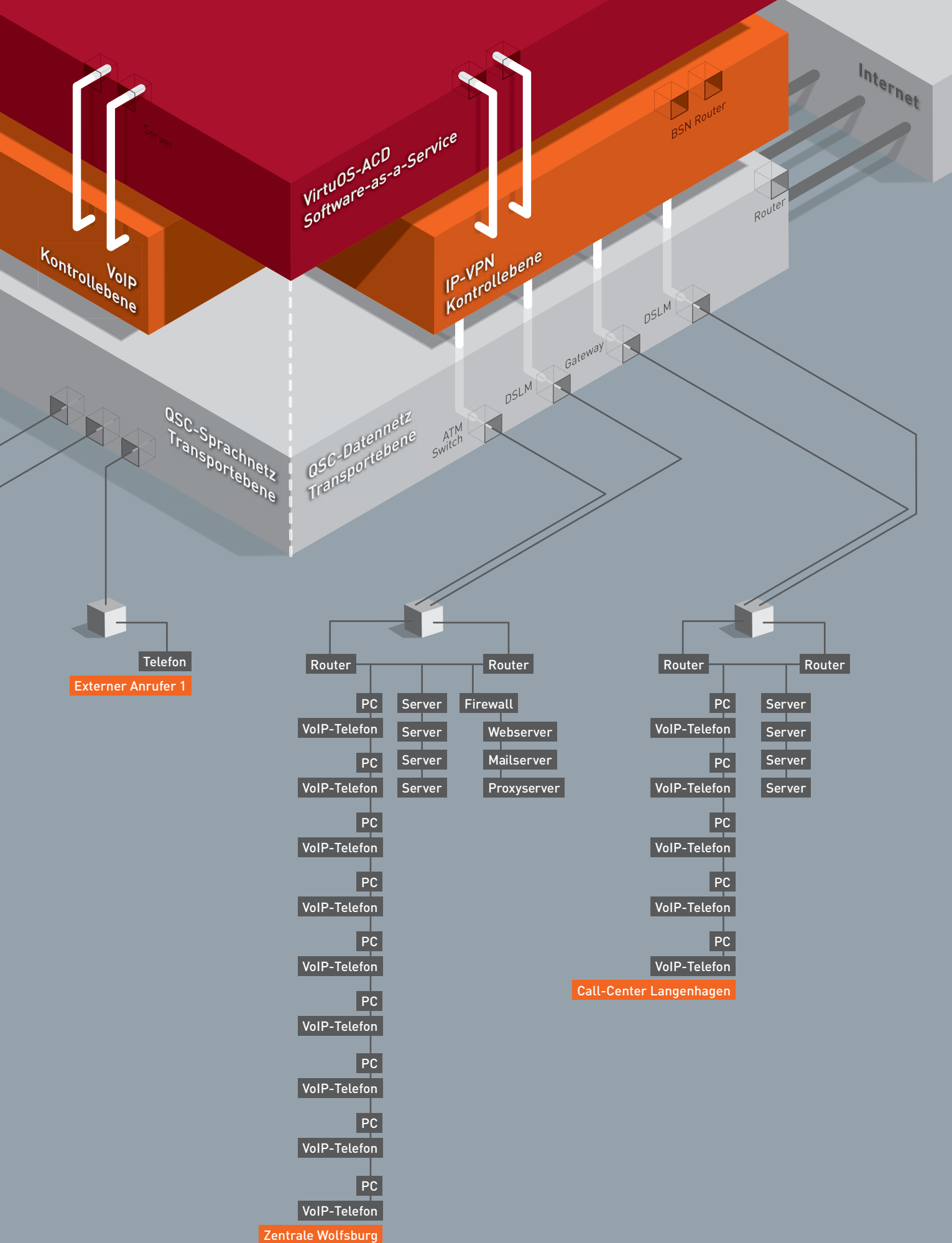
Einfach steuern.

AUTOVISION GMBH

»Guten Tag, Herr Müller.
Sie möchten einen Termin
in der Werkstatt? Da sind
Sie bei mir richtig!«







VirtuOS-ACD

Mit der Call-Center-Lösung von QSC lassen sich komplexe Kommunikationsprozesse einfach steuern. Ein hohes Serviceniveau, eine flexible Betreuung der Anrufer bei optimaler Auslastung aller Arbeitsplätze und niedrige Kosten kennzeichnen die QSC-eigene Entwicklung.

Wer ein Call-Center anruft, möchte möglichst schnell mit dem richtigen Ansprechpartner verbunden sein. Um dies zu gewährleisten, nutzen die populären Anlaufstellen für Anfragen, Bestellungen und Reklamationen professionelle Call-Management-Systeme und mussten hierfür bislang zu Beginn hohe Hard- und Software-Investitionen schultern. Die IP-basierte Lösung VirtuOS-ACD dagegen setzt vollständig auf die Intelligenz im Netz und „Pay-per-Seat“-Tarifmodelle. Das bundesweite Next Generation Network von QSC ermöglicht dabei, alle wichtigen Steuerungsabläufe bereits im Netz vorzunehmen. Dazu zählt die Überprüfung freier Kapazitäten bei den einzelnen Agenten genauso wie die zielgerichtete Durchleitung von Gesprächen zu speziellen Fragen. „Pay-per-Seat“ bedeutet, dass Call-Center nur die tatsächliche Nutzung bezahlen; das System wächst mit den Bedürfnissen der Kunden. Diese können je nach Bedarf die Anzahl der sogenannten Agentenplätze beispielsweise bei Kampagnen erhöhen oder auch reduzieren, ohne dass dies mit zusätzlichen Investitionen verbunden wäre. Zudem ermöglicht VirtuOS-ACD die reibungslose Einbindung verschiedener Standorte und Heimarbeitsplätze. Nach außen hin erscheinen die virtualisierten Expertengruppen als ein einziges großes Call-Center.

Von Beginn an verfügte die netzbasierte Lösung über Schnittstellen zu einer Vielzahl von Customer-Relationship-Management-Systemen, mit denen Unternehmen ihre Kundendaten erfassen und pflegen. So erhalten die Agenten die wichtigsten Stammdaten des Anrufers bereits vor Gesprächsbeginn auf den Bildschirm. Um die Effizienz weiter zu erhöhen, ermöglicht VirtuOS-ACD zugleich den Call-Centern, selbst sämtliche Regeln für die Priorisierung und Weiterleitung von Gesprächen festzulegen: So lässt sich per Mausklick sicherstellen, dass Gespräche aus dem französischen Netz direkt bei französischsprachigen Agenten landen. Und genau solche Funktionalitäten machen die einfache Steuerung komplexer Call-Center mit QSC-Technologie aus.

Vorteile von VirtuOS-ACD

- Vollständige Lösung aus einer Hand
- Flexible Einbindung aller Standorte
- Pay-per-Seat-Tarifmodelle
- Ein Ansprechpartner für Beratung, Service und Support
- Zubuchung und Reduktion von Agentenplätzen nach Bedarf
- Kompatibilität zu vorhandenen Telefonanlagen
- Flexible Vertragslaufzeiten
- Servicenummern nach individuellen Vorgaben
- Zukunftssichere, netzbasierte IP-Telefonie

Steckbrief	AutoVision GmbH
Unternehmenssitz	InnovationsCampus auf dem Forum AutoVision in Wolfsburg
Niederlassungen Inland	Berlin, Braunschweig, Dortmund, Emden, Frankfurt, Göttingen, Hamburg, Hannover, Ingolstadt, Kassel, Leipzig, Magdeburg, Osnabrück, Rastatt, Stuttgart, Zwickau
Niederlassungen Ausland	Bratislava (Slowakei), Brüssel (Belgien), Győr (Ungarn), Palmela (Portugal)
Gründung	2001
Umsatz	346 Millionen Euro (2008)
Beschäftigte	7.490 (Jahresende 2008)

»Wir haben mit QSC einen Partner gefunden, der unsere komplexen, individuellen Anforderungen an ein qualitativ hochwertiges Call-Center ganzheitlich und kompetent erfüllt.«



Stephan Rudloff,
Leiter kaufmännische
Dienstleistungen,
AutoVision GmbH

Eine sehr zukunftsorientierte Lösung

Stephan Rudloff und Bernd Telm von der AutoVision GmbH über den Einsatz von VirtuOS-ACD bei der Wolfsburger VW-Tochter.

Was ist die Geschäftsidee der AutoVision GmbH?

Mit einem ganzheitlichen Angebot unterstützen wir unsere Kunden entlang der gesamten Wertschöpfungskette, um für sie Wettbewerbsvorteile zu schaffen. Unser Portfolio umfasst dabei kaufmännische und technische Dienstleistungen sowie Personaldienstleistungen.

Wo nutzen Sie Call-Center?

Der Bereich Customer Care gehört zum Geschäftsfeld Customer Care Services. Die organisatorische Einheit ist der Bereich Process Services. Die Aufgaben liegen in der Unterstützung der Kernprozesse unserer Kunden. Derzeit betreuen wir in erster Linie den Kunden Volkswagen AG, unsere Mutter, in den Bereichen Marketing (Kampagnen und Lead-Management), Beschaffung (Lieferantensupport) sowie Gesundheit (Service für VW-Mitarbeiter im Ausland und auf Geschäftsreisen).

Welche Anfragen wickeln Sie konkret ab?

Zum Bereich Marketing gehört zum Beispiel die Betreuung der zentralen Hotline für VW-Kunden. Sie können über uns etwa einen Werkstatttermin für ihr Fahrzeug vereinbaren. Die Mitarbeiter sind dafür mit dem Werkstattplanungstool der Händler und mit VW-Datenbanken vernetzt, kennen also den Belegungsplan der Mechaniker und wissen auch, wann die notwendigen Ersatzteile geliefert werden. Im Bereich Beschaffung sorgen unsere Mitarbeiter dafür, dass sich die 60.000 Lieferanten des Volkswagen-Konzerns in den IT-Applikationen zurechtfinden und leisten bei Systemstörungen Erste Hilfe.

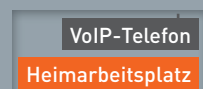
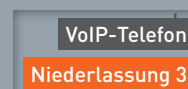
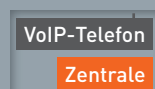
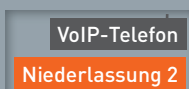
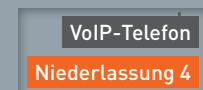
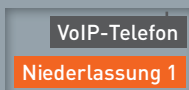
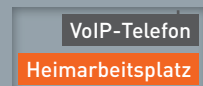
Welche Vorzüge bietet die QSC-Lösung?

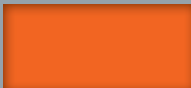
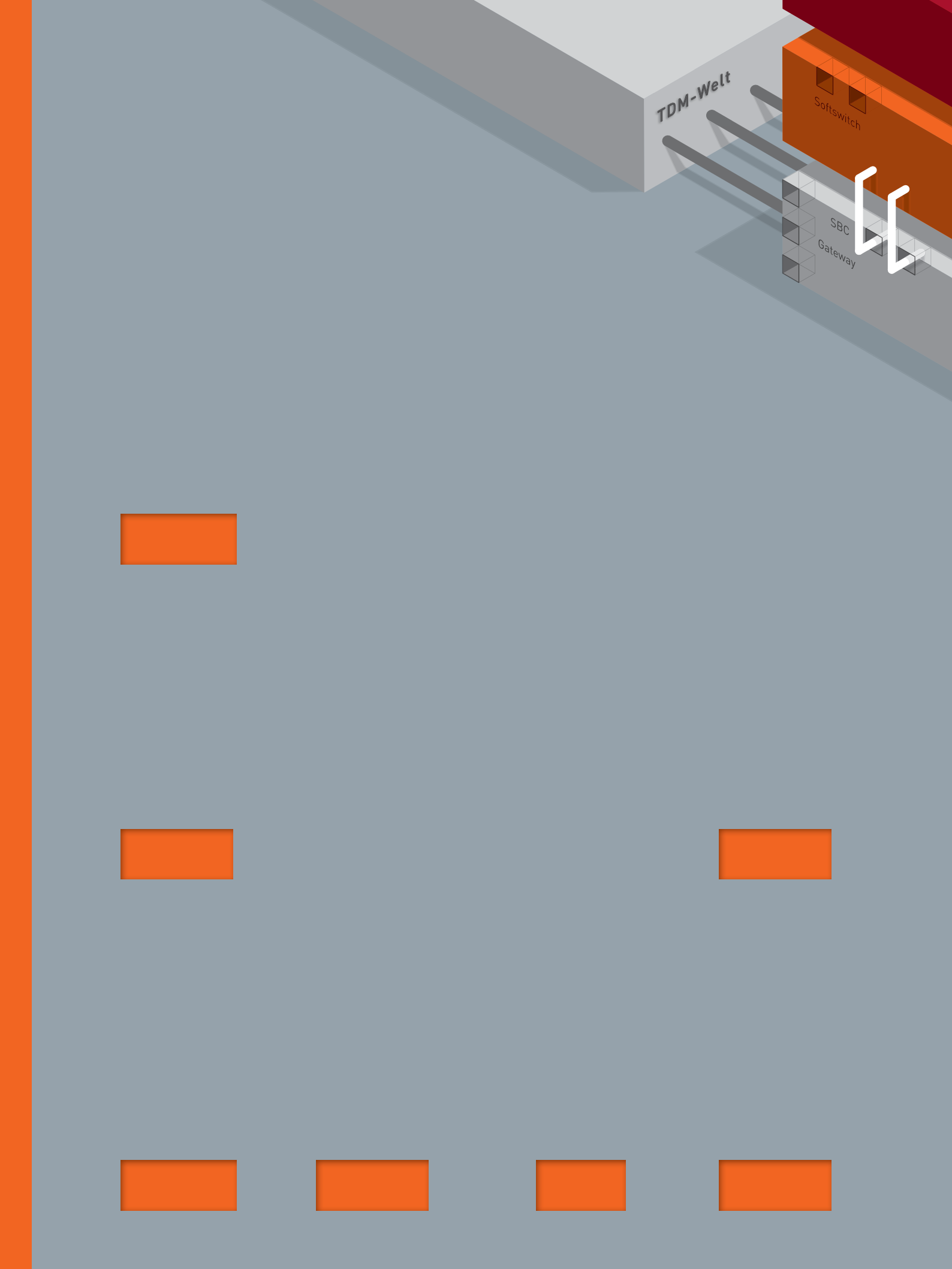
Die Lösung ist extrem flexibel. Sie bietet uns sehr viel Entwicklungsspielraum und Möglichkeiten, Kunden – zum Beispiel Händler – direkt in unsere Systeme einzubinden. Die Performance der Mitarbeiter verbessert sich stetig. Wir denken, hier in eine sehr zukunftsorientierte Lösung investiert zu haben.

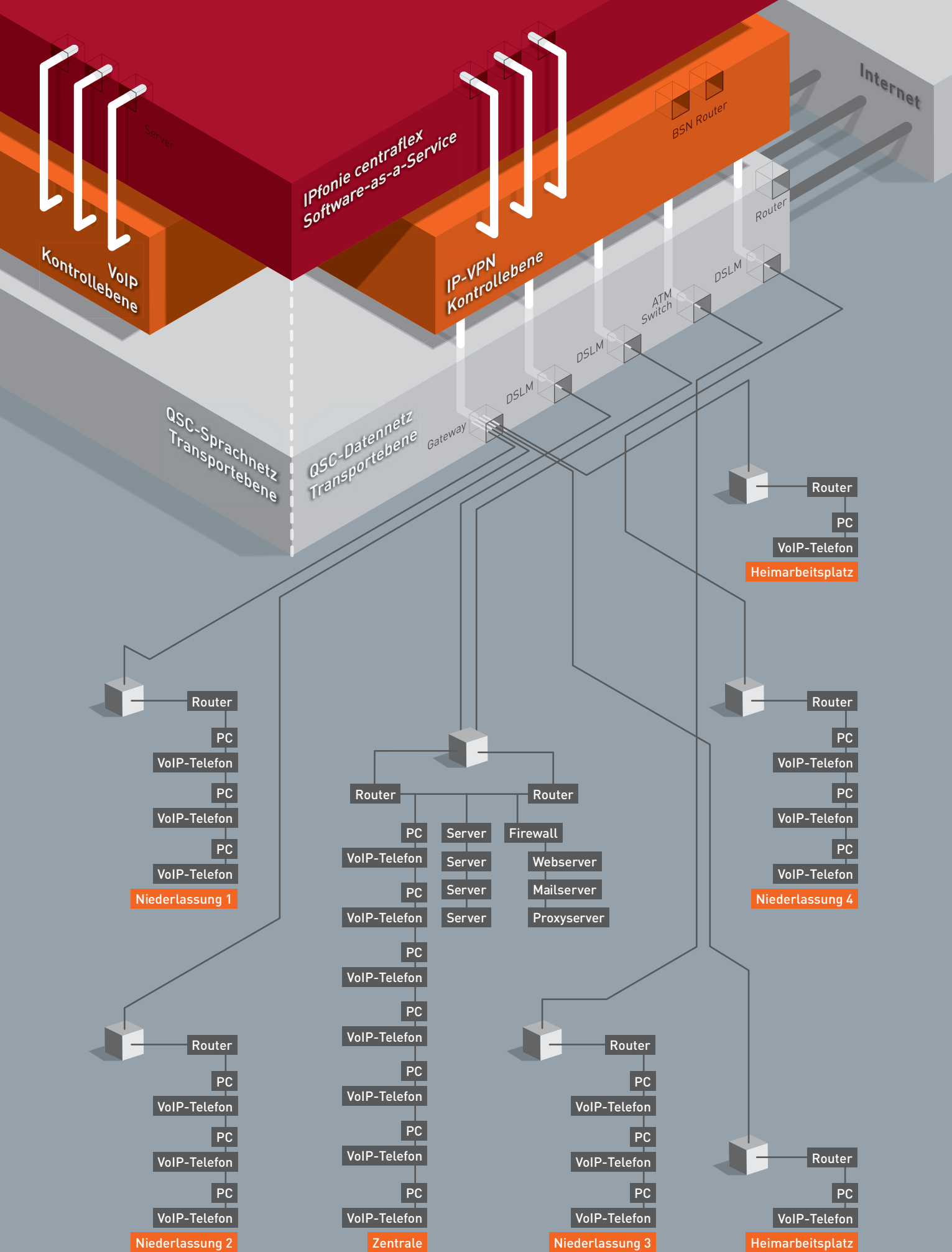
Einfach telefonieren.

IPFONIE CENTRAFLEX

»Willkommen zu unserer
wöchentlichen Runde
der Filialleiter. Was gibt's
denn Neues?«







IPfonie centraflex

Das innovative Produkt von QSC übernimmt sämtliche Funktionen einer konventionellen Telefonanlage und ersetzt die umständliche Konfiguration einzelner Anschlüsse durch wenige Mausklicks am PC. Genau das versteht QSC unter einfach telefonieren.

Zugegeben, ganz neu ist der Begriff „Centrex“, aus dem sich centraflex ableitet, nicht. Centrex steht für „Central Office Exchange“ und wurde bereits vor rund 50 Jahren in den USA entwickelt und Anfang der 60er-Jahre erstmals im konventionellen Festnetz angeboten. Im Zuge moderner IP-Technologie, dem Wechsel von der teuren Leitungs- zur günstigen paketvermittelten Kommunikation, erlebt Centrex aber nun als „IP-Centrex“ eine Renaissance. Dank des Next Generation Network zählt QSC hier zu den Vorreitern in Deutschland. Die Funktionalität der auf der CeBIT 2009 mit einem Innovationspreis-IT ausgezeichneten IPfonie centraflex-Anlage steht in Form eines sogenannten „Call Control Servers“ bei QSC – sozusagen eine ausgelagerte Telefonanlage. Im Unternehmen selbst werden nur noch die Endgeräte angeschlossen. Anlagenmerkmale wie Durchwahl, Konferenzschaltung oder Rückruf konfiguriert der einzelne Nutzer über eine webbasierte Oberfläche; die Zeiten der mehrstelligen Tastenkombinationen auf dem Telefon oder des regelmäßigen Hilferufs an den Systemtechniker sind vorbei. QSC übernimmt das Leitungs- und Rufnummernmanagement; so erhalten beispielsweise neue Mitarbeiter zentral neue Nummern und auch die Umschaltung von Telefonen nach einem internen Umzug lässt sich binnen weniger Minuten erledigen.

Der Kunde mietet mit IPfonie centraflex nur die Funktionen, die er gerade benötigt. Er läuft damit nicht länger Gefahr, dass seine Telefonanlage veraltet oder gewartet bzw. repariert werden muss. Besonders vorteilhaft ist der Einsatz einer solchen Anlage bei mehreren Standorten. Brauchte ein Unternehmen bislang überall einen Systemtechniker vor Ort, lässt sich nun die gesamte virtuelle Telefonanlage zentral durch QSC managen. Das spart Kosten und sorgt zudem für ein professionelles Erscheinungsbild, da für alle Standorte eine einheitliche Stammrufnummer gelten kann. Kurzum: Rund 50 Jahre nach ihrer Entwicklung beginnt mit dem IP-Zeitalter erst der wahre Siegeszug der Centrex-Technologie. Und mit IPfonie centraflex können insbesondere Mittelständler ab sofort wirklich einfach kommunizieren.

Vorteile von IPfonie centraflex

- Nahezu bundesweit verfügbar
- Reine IP-Telefonie-Lösung
- Flexible Skalierbarkeit
- Alle Leistungsmerkmale herkömmlicher Telefon- und TK-Anlagen
- Zusatzleistungen wie Call-Center- oder Konferenzsysteme
- Hohe Sprach- und Servicequalität
- Attraktives Tarifmodell inklusive Sprach- und Datenflatrate
- Erhebliche Senkung der Kosten für Infrastruktur, Betrieb und Verwaltung
- Kostenlose Verbindungen innerhalb des QSC-Netzes
- Rufnummernportierung – bestehende Rufnummern bleiben erhalten

Steckbrief

3 kombinierbare Varianten von IPfonie centraflex

Variante 1	Nahezu flächendeckend verfügbare Komplettlösung für den Sprach- und Datenverkehr: Sie enthält die Funktionen einer Telefonanlage, diverse VoIP-Endgeräte nebst optionalem Zubehör und einen breitbandigen Internetzugang.
Variante 2	Die im QSC-Netz verfügbare Voice-over-IP-Lösung für den Sprachverkehr mit der erforderlichen Zahl von Sprachkanälen. Sie enthält die Funktionen einer Telefonanlage und verschiedene VoIP-Endgeräte nebst optionalem Zubehör.
Variante 3	SIP-Account-Lösung für die Anbindung von Außendienstmitarbeitern oder Filialen auch außerhalb des QSC-Netzes. Nutzer telefonieren über SIP-Telefone, PC/Laptop mit Headset oder über ein Telefon mit Analog-Telefon-Adapter.

»IPfonie centraflex ebnet Firmen jetzt den Weg, zu günstigen Kosten in eine professionelle Kommunikation einzusteigen, wie sie bislang nur bei immensen Investitionen möglich war.«



Frank Radeck,
Leiter technische
Lösungen, QSC AG

Der Weg weist ins Netz

Der QSC-Mitarbeiter der ersten Stunde und Leiter technische Lösungen, Frank Radeck, über virtuelle Telefonanlagen und die Zukunft der Telefonie.

Welche Bedeutung besitzt die Innovation IPfonie centraflex für QSC?

Die virtuelle Telefonanlage ist ein wichtiger Baustein auf unserem Weg zu einem führenden Anbieter innovativer Managed und Hosted Services für Unternehmenskunden. All diese Dienste basieren auf unserem Next Generation Network, das wir vor drei Jahren durch die Umrüstung unseres Sprachnetzes als einer der ersten Anbieter in Deutschland geschaffen haben. Auf dessen Basis entwickelten wir danach die VirtuOS-Technologie – eine Plattform, über die wir mehrere intelligente Dienste abwickeln können.

Als ersten Schritt stellten wir im Web ein intelligentes System zur Verfügung, um über verschiedene Profile die persönliche Erreichbarkeit bei Telefonie zu erhöhen. Dort lässt sich voreinstellen, wann man erreichbar ist, welche Anrufer durchgestellt werden und vieles mehr. So ist zum Beispiel eine „FindMe-Funktion“ implementiert, die wichtige Anrufe immer auf das gerade passende Telefon weiterleitet – ob im Büro, zu Hause oder mobil.

Also handelt es sich bereits dabei um eine intelligente Telefonanlage?

Ja! Der entscheidende Unterschied ist aber, dass die „Telefonanlage“ keine technische Einrichtung beim User ist, sondern sich im Netz von QSC befindet, also weitab vom User. Nutzen kann man diese Funktionen und damit auch IPfonie centraflex im Grunde genommen mit jeder Art von Telefon und jedem Trägermedium, ganz gleich, ob über das klassische Telefonnetz, über Mobilfunk oder über Voice over IP.

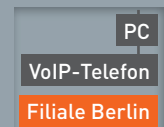
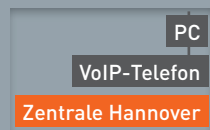
Wie geht es künftig weiter?

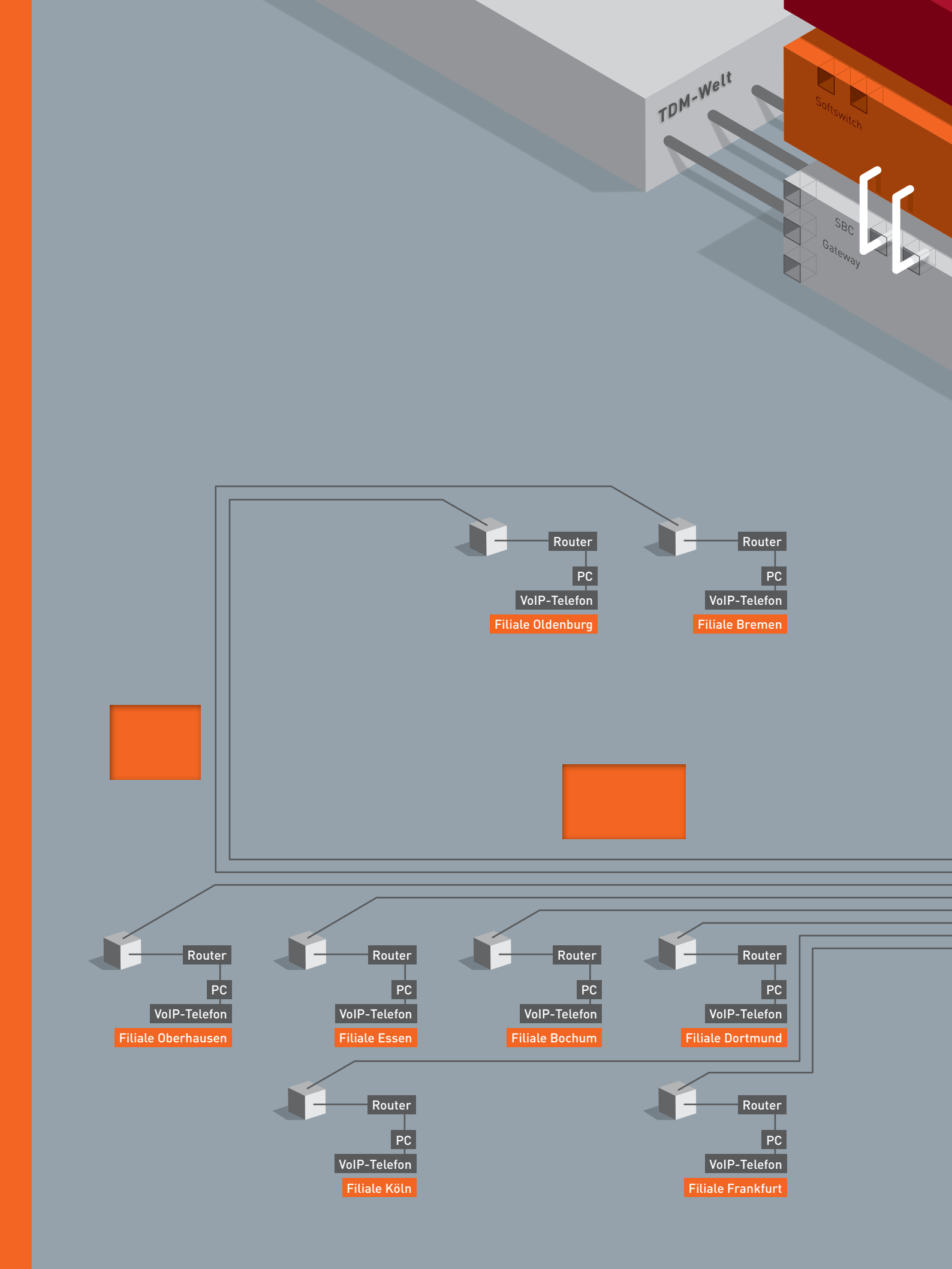
In den kommenden Jahren rückt Cloud Computing immer mehr in den Mittelpunkt. Das heißt, man hat die Hardware- und Software-Applikationen nicht mehr vor Ort, sondern legt alles mehr und mehr in die „Wolke“. Die Basis für den Zugriff darauf ist ein leistungsfähiges Netzwerk. Den Kunden interessiert nicht, wo es läuft, sondern welche Vorteile es bietet: hohe Redundanz, hohe Kapazitäten, Standardschnittstellen und keine Investition in Hardware. Das wird der Weg sein: die zunehmende Verlagerung ins Netz.

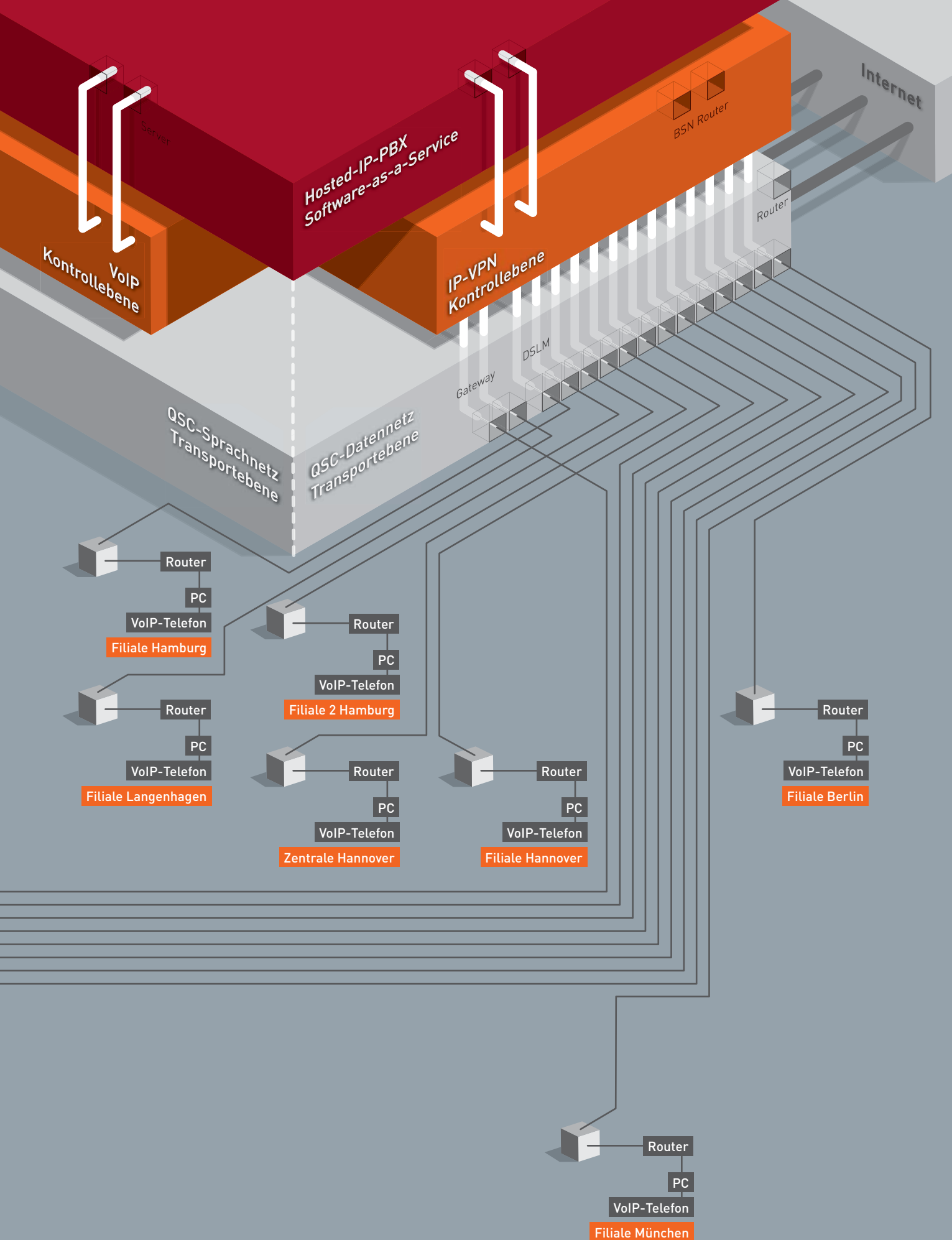
Einfach vernetzen.

THEO WORMLAND GMBH & CO. KG

»Ich habe gerade gesehen,
dass die Aktionsware
gestern klasse gelaufen ist.
Mein Glückwunsch!«







IP-VPN

Effizient und sicher zu günstigen Kosten kommunizieren: Dies ermöglichen Virtuelle Private Netzwerke auf IP-Basis (IP-VPN). Dank der einfachen Vernetzung können Beschäftigte an mehreren Standorten und im Außendienst so arbeiten, als wären sie in einem lokalen Netzwerk verbunden.

Die IT ist heute ein Herzstück jedes Unternehmens, denn sie stellt sämtliche relevanten Informationen über Produktion, Einkauf, Rechnungswesen und Vertrieb bereit. Für Unternehmen ist es daher existenziell wichtig, dass alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter jederzeit auf die notwendigen Informationen zugreifen können, egal, ob sie im Büro, unterwegs oder zu Hause arbeiten. Zudem müssen sie jederzeit per Telefon oder E-Mail sicher miteinander kommunizieren können. Die moderne Lösung für größere und kleinere Unternehmen hierzu heißt IP-VPN, die einfache und zugleich sichere Vernetzung unter Nutzung der DSL-Technologie. Damit lassen sich teure Modemstrecken und Standleitungen kostengünstig ersetzen. Und dort, wo kein DSL verfügbar ist, greift QSC auf Alternativen wie das eigene Richtfunknetz oder mobile Technologien wie UMTS zurück.

QSC übernimmt den Aufbau und Betrieb dieser Netzwerke nach Maßgabe der Kunden. Ständig aktualisierte Firewall-Systeme, Viren- und Spamfilter sowie eine „State-of-the-Art“-Datenverschlüsselung gewährleisten höchste Sicherheitsstandards. Das Network Operation Center in Köln beobachtet zudem rund um die Uhr das Netz und reagiert direkt bei möglichen Schwachstellen. Die hohen Qualitäts- und Sicherheitsstandards verdeutlichen den Anspruch von QSC als Premium-Anbieter für Unternehmenskunden. Ein Fokus liegt hierbei auf der Bereitstellung maßgeschneiderter Lösungen für Mittelständler, die ohne einen Partner auf Augenhöhe den Einstieg in das vernetzte Arbeiten häufig noch scheuen. Das mittelständische Unternehmen QSC ist dieser Partner und trägt so entscheidend dazu bei, dass die Belegschaft in den Unternehmen einfach vernetzt arbeiten und kommunizieren kann.

Vorteile von IP-VPN

- Sichere Verbindungen zwischen mehreren Standorten
- Intelligente Vernetzung von Filialen, Kunden und Lieferanten
- Bei wachsender Zahl von Nutzern einfach zu skalieren
- Modularer Einbau zusätzlicher Dienste möglich
- Einfache Integration der Sprachtelefonie möglich
- Netzbasierte Firewalls führen zu optimaler Sicherheit
- Individuell zugeschnittene Servicepakete für jeden Kunden

Steckbrief	Theo Wormland GmbH & Co. KG
Gründung	1935 durch Theo Wormland
Unternehmenssitz	Hannover
Marken	Wormland, Theo
Geschäftsführung	Oliver Beuthin (CEO)
Filialen	15 im Bundesgebiet
	in Berlin, Bochum, Bremen, Dortmund, Essen, Frankfurt, Hamburg, Hannover, Köln, München, Oberhausen und Oldenburg

»QSC hat nicht nur das für uns passende Konzept geliefert, sondern auch in der Umsetzungsphase einen hervorragenden Service geboten.«



Friedrich Jonas,
Leiter IT, Theo Worm-
land GmbH & Co. KG

Lösungen auch für kniffligere Themen

Der Leiter IT der Theo Wormland GmbH & Co. KG, Friedrich Jonas, erläutert den Einsatz eines IP-VPN in dem bundesweiten Modehaus.

Weshalb hat sich das Unternehmen Wormland für ein IP-VPN von QSC entschieden?

QSC hat nicht nur das für uns passende Konzept geliefert, sondern auch in der Umsetzungsphase einen hervorragenden Service geboten. Innerhalb von nur vier Wochen wurde das VPN implementiert. Das VPN von QSC ist schneller und zuverlässiger als unsere Vorgängertlösung und wir zahlen für die Gesamtlösung so viel, wie wir für eine Standleitung hätten aufwenden müssen.

Wie funktioniert die tägliche Zusammenarbeit mit QSC?

Sehr gut. Wenn mal eine Frage auftritt, stehen Ansprechpartner im kaufmännischen und technischen Bereich zur Verfügung. Eine 24-Stunden-Hotline kümmert sich darum, dass etwaige Leitungsprobleme binnen kürzester Zeit behoben sind.

Wie bewährt sich Voice over IP in der Praxis?

Wir haben mit Voice over IP sehr gute Erfahrungen gemacht. Das läuft reibungslos. Die Sprachqualität ist genauso gut wie bei ISDN und Voice over IP bietet die gleichen

Funktionen – etwa Weiterleitung der Anrufe oder Mailbox. Wir haben uns die Entscheidung für VoIP nicht leicht gemacht. Überzeugt hat uns, dass die Kosten transparent sind und auch bei weiterem Wachstum nicht linear ansteigen. Und QSC hat auch die etwas kniffligeren Themen adressiert und Lösungen präsentiert.

Die da wären?

Bevor Voice over IP im Praxisbetrieb eingesetzt wurde, haben wir zum Beispiel zu Testzwecken ein virtuelles LAN installiert. Dafür mussten wir keinen externen Dienstleister hinzuziehen, sondern konnten alles über QSC abwickeln.

Welche Möglichkeiten bieten sich noch für die Zukunft?

Die Gesamtlösung aus VPN und VoIP ist modular erweiterbar. Wir können das VPN ausbauen, wenn neue Filialen hinzukommen und weitere User in die VoIP-Struktur einbinden. Wenn man die Bandbreite des VPN erhöhen würde, wäre auch Videoconferencing möglich.

An die Aktionäre

Brief an die Aktionäre	03
Der Vorstand	06
Der Aufsichtsrat	08
Bericht des Aufsichtsrats	09
Die QSC-Aktie	13

Das operative Geschäft von QSC entwickelte sich 2008 trotz der Rezession sehr gut; die Aktie litt dagegen unter der schwachen Verfassung der Kapitalmärkte. Für 2009 plant der Vorstand eine weiter positive Geschäftsentwicklung und insbesondere eine höhere Finanz- und Ertragskraft.

Brief an die Aktionäre



Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

2008 war ein gutes Jahr für QSC, aber kein gutes Jahr für QSC-Aktionäre. Trotz Finanzkrise und Rezession konnten wir Umsatz und Ergebnis deutlich steigern; an den Börsen litt die Aktie dagegen unter der allgemein negativen Stimmung. Zu Beginn des Jahres 2009 ist das Kursniveau weiterhin völlig unbefriedigend. Demgegenüber sehen wir uns im operativen Geschäft auch für eine länger andauernde Rezession vergleichsweise gut gerüstet. Diese Stärke des operativen Geschäfts wird unseres Erachtens nach Überwindung der aktuellen Turbulenzen aber zu einer Neubewertung der Aktie führen und damit sicherstellen, dass unsere Aktionärinnen und Aktionäre mittelfristig an der guten Entwicklung von QSC teilhaben.

Und im Jahr 2008 hat sich QSC gut entwickelt: Mit einem Konzerngewinn von 0,8 Millionen Euro schrieb das Unternehmen planmäßig erstmals unter dem Strich schwarze Zahlen. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, das EBITDA, verdoppelte sich nahezu im Vergleich zu 2007 auf 67,3 Millionen Euro; der Umsatz stieg um 23 Prozent auf 413,3 Millionen Euro. Damit konnten wir die im Jahresverlauf bereits zweimal angehobene Prognose vollständig erfüllen.

QSC erfüllte vollständig
die zweimal angehobene
Jahresprognose

Den höchsten Umsatzanstieg steuerte im abgelaufenen Geschäftsjahr das Wholesale/Reseller-Geschäft und hier insbesondere das im ersten Halbjahr 2008 stark gewachsene ADSL2+ Wholesale-Geschäft bei. Die Erfolge bei der Bereitstellung von ADSL2+ Leitungen für Privatkundenanbieter überlagerten 2008 die Fortschritte in anderen Geschäftsfeldern. Innerhalb des Segments Wholesale/Reseller baute QSC 2008 erfolgreich das Voice-Wholesale-Geschäft aus; den Wiederverkauf von IP-basierten Sprachdiensten an Anbieter ohne entsprechende bundesweite Infrastruktur. Diese nutzen das Next Generation Network von QSC, das eine qualitativ hochwertige und kostenoptimierte Sprachtelefonie ermöglicht. Positiv entwickelte sich auch das SHDSL-Wholesale-Geschäft mit internationalen Carriern, die das bundesweite Netz von QSC bei internationalen Vernetzungsprojekten nutzen.

Nach der Reorganisation im Herbst 2007 erzielte das Segment Managed Services von Quartal zu Quartal steigende Umsätze. In dem beratungsintensiven Lösungsgeschäft zählt sich zunehmend die Fokussierung auf mittelständische Kunden aus, denen QSC auf Augenhöhe begegnet und deren Bedürfnisse sie aus eigener Erfahrung am besten kennt. Im Segment Produkte gelang im Jahresverlauf 2008 eine Stabilisierung der Umsätze. Während der Umsatzanteil konventioneller Sprachtelefonie infolge des Preiswettbewerbs weiter sank, konnte QSC die Zahl der Direktanschlüsse von Quartal zu Quartal steigern. Sowohl das Produkt- als auch das Managed-Services-Geschäft konnte darüber hinaus von der deutlich steigenden Nachfrage nach Voice-over-IP-Produkten und -Diensten profitieren.

In allen drei Segmenten forcierte QSC 2008 die Entwicklung und Vermarktung solcher zukunftsfähiger Produkte und Dienste. Ein Schwerpunkt lag hierbei auf telekommunikationsbasierten Software-as-a-Services wie der Call-Center-Lösung VirtuOS-ACD und der virtuellen Telefonanlage IPfonie centraflex. Bei beiden Lösungen nutzen Kunden modernste, netzbasierte Telekommunikationslösungen, ohne in eine entsprechende Infrastruktur investieren zu müssen. Solche „Pay-per-Seat“-Modelle stoßen gerade in der Rezession auf hohes Interesse, da sie die Effizienz der Unternehmen erhöhen, ohne langfristig Kapital zu binden.

QSC forcierte 2008 die Entwicklung zukunftsfähiger Produkte und Dienste

Der Beitrag von QSC zu einer höheren Produktivität ihrer Kunden stärkt unsere Zuversicht für das Geschäftsjahr 2009. Trotz der schwersten Rezession der Nachkriegszeit wollen wir auf Wachstumskurs bleiben. Der Schwerpunkt liegt hierbei eindeutig auf einer Stärkung der Finanz- und Ertragskraft. QSC plant für das laufende Geschäftsjahr einen positiven Free Cashflow – die Differenz zwischen der Veränderung liquider Mittel und der Veränderung zinstragender Verbindlichkeiten – in Höhe von mehr als 10 Millionen Euro zu erwirtschaften. Die im Branchenvergleich schon sehr moderate Nettoverschuldung wird im Jahresverlauf weiter abgebaut. Zugleich plant QSC in diesem schwierigen Umfeld eine weitere Steigerung des EBITDA-Ergebnisses auf 68 bis 78 Millionen Euro und ein Umsatzwachstum auf 420 bis 440 Millionen Euro.

QSC konzentriert sich
2009 noch stärker auf
margenstarke Umsätze

Noch stärker als in den Vorjahren werden wir uns hierbei auf margenstarke Umsätze konzentrieren. Dies bedeutet auch, dass wir den Preiswettbewerb im DSL-Geschäft weitestgehend meiden und daher eventuell auch auf Wachstum im zunehmend wettbewerbsintensiven ADSL2+ Wholesale-Geschäft verzichten werden. Im Gegenzug bauen wir das Voice- und SHDSL-Wholesale-Geschäft weiter aus und ergänzen dieses noch um ein Reseller-Geschäft für Unternehmenskunden, die unsere fertigen Produkte unter ihrem Namen weiterverkaufen. Im Segment Produkte konzentrieren wir uns auf den Direktanschluss kleiner und mittlerer Unternehmen, die über eine Leitung Daten- und Sprachdienste von QSC beziehen, sowie auf den Verkauf weiterer margenstarker Produkte und Dienste. Bei Managed Services gilt das Hauptaugenmerk den IP-VPN-Lösungen für Mittelständler, darauf aufbauenden IP-basierten Diensten sowie zunehmend unseren Software-as-a-Service-Lösungen. Mit diesem Fokus erhöht QSC die Wertschöpfung pro Kunde und steigert die Profitabilität.

Die höhere Profitabilität von QSC ist auch eine Folge der anhaltend strikten Kostendisziplin. Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nehmen ihre unternehmerische Mitverantwortung sehr ernst. Hierfür möchten wir uns ebenso herzlich bedanken wie für die hohe Leistungsbereitschaft. Unser Dank gilt auch unserem langjährigen Vorstandskollegen Bernd Puschendorf, der sein Amt im Februar 2009 an Joachim Trickl übergab. Gemeinsam werden wir jetzt noch stärker die Verankerung von QSC im Mittelstand vorantreiben.

Diese Strategie und die steigende Profitabilität machen die QSC-Aktie unabhängig von der aktuellen Kapitalmarktsituation zu einem nachhaltigen Investment für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre. Für Ihr anhaltendes Vertrauen in einem schwierigen Umfeld möchten wir uns abschließend bedanken und versichern, dass wir die gute Stellung von QSC im operativen Geschäft auch 2009 weiter ausbauen werden.

Köln, 24. März 2009



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Markus Metyas



Joachim Trickl

Der Vorstand



Dr. Bernd Schlobohm (Vorsitzender)

Der promovierte Ingenieur führt unverändert das Unternehmen, das er 1997 gemeinsam mit Gerd Eickers gründete. Die Schwerpunkte seiner Arbeit bilden heute Strategie, Qualitätsmanagement, Informations- und Telekommunikationstechnologie sowie die Kommunikation von QSC. Dabei achtet er darauf, dass die innovative, zum Teil hochkomplexe Technik für den Kunden immer einfach verständlich und anwendbar bleibt. Wichtig sind ihm hierbei Kontakte zu mittelständischen Kunden, deren Bedürfnisse er als Mittelständler gut versteht. Der Unternehmer Dr. Schlobohm zählt zu den größten Aktionären von QSC und hat seit dem Börsengang noch keine einzige Aktie verkauft.

**Markus Metyas**

Der diplomierte Kaufmann übernahm im Vorfeld des Börsengangs im Jahr 2000 die Position des Finanzvorstands und gestaltete in den Folgejahren den Wandel von QSC von einem jungen Wachstumsunternehmen zu einem profitablen Mittelständler mit einem Jahresumsatz von mehr als 400 Millionen Euro im Jahr 2008. Im Vorstand ist Markus Metyas neben Finanzen auch für die Bereiche Recht und Investor Relations verantwortlich. Dabei achtet er strikt auf eine einfache, transparente und zeitnahe Kommunikation mit den Anteilseignern sowie potenziellen Investoren.

**Joachim Trickl (ab 1. Februar 2009)**

Der studierte Physiker verstärkt seit Februar 2009 den Vorstand von QSC. Er treibt hier die operative und vertriebliche Entwicklung der drei Business Units Managed Services, Produkte und Wholesale/Reseller mit einem besonderen Augenmerk auf Mittelständler voran. Eine klare und transparente Kundensegmentierung ist in seinen Augen ein Schlüssel zum Erfolg und genau diese praktizierte er bereits in den vergangenen Jahren als Geschäftsführer der Reliance Globalcom/Vanco GmbH. Seine Telekommunikationskarriere begann er 1997 bei dem Netzbetreiber Equant.

Bernd Puschendorf (bis 31. Januar 2009)

Der Kaufmann und erfahrene Vertriebsmanager verantwortete sieben Jahre im Vorstand die Bereiche Vertrieb und Marketing, bevor er sein Amt Anfang 2009 reibungslos an Joachim Trickl übergab.

Der Aufsichtsrat

Seit der Hauptversammlung am 21. Mai 2008 gehören dem Aufsichtsrat von QSC vier Vertreter der Anteilseigner und zwei Vertreter der Arbeitnehmer an. Der neu formierte Aufsichtsrat wählte in seiner ersten Sitzung auf Vorschlag des bisherigen Vorsitzenden John C. Baker den langjährigen stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden und Versammlungsleiter der Hauptversammlungen, Herbert Brenke, zu seinem Vorsitzenden.

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 1993 bis 1998 dessen Geschäfte. Zuvor leitete er Thyssen Rheinstahl Technik und war seit dem Jahr 1983 Vorstand der Thyssen Handelsunion.

Gerd Eickers

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

Klaus-Theo Ernst

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

John C. Baker • Stellv. Vorsitzender

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

David Ruberg

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

Jörg Mügge

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

Mitglieder bis 21. Mai 2008

Ashley Leeds

Das Mandat der früheren Gesellschafterin der Baker Capital Group endete mit Ablauf der Hauptversammlung am 21. Mai 2008.

Norbert Quinkert

Das Mandat des langjährigen Vorsitzenden der Geschäftsführung der Motorola GmbH endete ebenfalls am 21. Mai 2008.

Bericht des Aufsichtsrats

für das Geschäftsjahr 2008 in Gesellschaft und Konzern

Das Geschäft von QSC hat sich 2008 erfreulich gut entwickelt: Das Unternehmen steigerte Umsatz und Ergebnis deutlich und erwirtschaftete im abgelaufenen Geschäftsjahr erstmals seit Börsengang einen Konzerngewinn. Dieser Erfolg ist ein Erfolg aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von QSC, denen wir an dieser Stelle wie auch dem Vorstand für ihre Leistung im abgelaufenen Geschäftsjahr danken möchten.

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

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

Aufsichtsrat und Vorstand
beraten wesentliche Fragen
der Geschäftspolitik

Themenschwerpunkte der Aufsichtsratsarbeit 2008 waren:

1. Die intensive Auseinandersetzung mit den operativen Fortschritten in den drei Segmenten des Unternehmens. Der Aufsichtsrat informierte sich über die operative Entwicklung sowie die Vertriebsaktivitäten mit ihrem stärkeren Fokus auf mittelständische Kunden.
2. Die finanzielle Situation des Unternehmens. Der Aufsichtsrat beobachtete die Entwicklung der finanziellen Kennzahlen sehr genau. Er wurde über die Rückführung von Lieferanten- und Leasing-Verbindlichkeiten ebenso umfassend informiert wie über die Einrichtung der bis Ende 2011 laufenden Kreditlinienvereinbarung mit drei Kreditinstituten über insgesamt 50 Millionen Euro.

3. Die Berufung von Joachim Trickl zum neuen Vorstand. Am 18. November 2008 berief der Aufsichtsrat den bisherigen Geschäftsführer der Reliance Globalcom/Vanco GmbH, Joachim Trickl, mit Wirkung zum 1. Februar 2009 in den Vorstand der QSC AG. Er tritt dort die Nachfolge von Bernd Puschendorf an. Der Aufsichtsrat dankt Bernd Puschendorf ausdrücklich für seine mehrjährige Tätigkeit und insbesondere den erfolgreichen Auf- und Ausbau des Lösungs- und Produktgeschäfts für Geschäftskunden.

Zusammensetzung des Aufsichtsrats • Da die QSC AG zu Beginn des Geschäftsjahres 2008 in der Regel mehr als 500, aber weniger als 2.000 Arbeitnehmer beschäftigte, leitete der Vorstand am 11. Januar 2008 das sogenannte Statusverfahren ein, in dem festgestellt wurde, dass für die Zusammensetzung des Aufsichtsrats künftig die Vorschriften der §§ 96 Abs. 1, 4. Alt., 101 Abs. 1 AktG sowie §§ 1 Abs. 1 Nr. 1, 4 Abs. 1 DrittelbG maßgeblich sind. Danach ist der Aufsichtsrat zu einem Drittel aus Vertretern der Arbeitnehmer und zu zwei Dritteln aus Vertretern der Anteilseigner zusammenzusetzen. Da die Satzung von QSC schon aus Effizienzgründen einen sechsköpfigen Aufsichtsrat vorsah, bedeutet dies, dass sich das Aufsichtsgremium künftig aus vier Vertretern der Anteilseigner und zwei Vertretern der Arbeitnehmer zusammensetzt.

Gemäß § 97 Abs. 2 S. 3 AktG erlosch vor diesem Hintergrund mit Beendigung der Hauptversammlung am 21. Mai 2008 das Amt der bisherigen Aufsichtsratsmitglieder. Die Hauptversammlung wählte an diesem Tag John C. Baker, Herbert Brenke, Gerd Eickers und David Ruberg erneut in den Aufsichtsrat. Die bisherigen Aufsichtsratsmitglieder Ashley Leeds und Norbert Quinkert hatten auf eine erneute Kandidatur verzichtet; beiden danken wir herzlich für ihr außergewöhnliches Engagement und ihre wertvollen Beiträge zur Entwicklung von QSC in den vergangenen Jahren. Die Arbeitnehmer der QSC-Gruppe wählten als ihre Vertreter die beiden Mitarbeiter Klaus-Theo Ernst und Jörg Mügge.

Auf Vorschlag des bisherigen Vorsitzenden John C. Baker wählte der neu zusammengesetzte Aufsichtsrat in seiner ersten Sitzung am 21. Mai 2008 den langjährigen stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden und Versammlungsleiter der Hauptversammlungen, Herbert Brenke, zu seinem Vorsitzenden und trug damit der Tatsache Rechnung, dass die Mehrheit der Aufsichtsratsmitglieder jetzt in Deutschland ansässig ist. John C. Baker wurde zum stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden gewählt und übernahm zugleich den Vorsitz im Prüfungsausschuss.

Aufsichtsrat aus vier
Vertretern der Anteilseigner
und zwei der Arbeitnehmer

Aufsichtsratssitzungen und Ausschüsse • Der bis zum 21. Mai 2008 amtierende Aufsichtsrat hielt neben zwei turnusmäßigen Sitzungen eine Telefonkonferenz ab. Alle Mitglieder dieses Aufsichtsrats nahmen im Jahr 2008 an mehr als 50 Prozent der Sitzungen (vgl. Ziffer 5.4.7 Deutscher Corporate Governance Kodex) teil. Der ab dem 21. Mai 2008 amtierende Aufsichtsrat hielt neben drei turnusmäßigen Sitzungen zwei Telefonkonferenzen ab. Alle Mitglieder dieses Aufsichtsrats nahmen im Jahr 2008 an allen Sitzungen teil. Soweit erforderlich wurden von beiden Aufsichtsräten darüber hinaus zu einzelnen Themen Beschlüsse im schriftlichen Umlaufverfahren gefasst. Die Arbeit des Aufsichtsrats wird unterstützt durch die von ihm eingerichteten Ausschüsse. Die Ausschussvorsitzenden berichteten dem Aufsichtsratsplenum regelmäßig über die Arbeit der Ausschüsse.

Der erstmals im Mai 2001 und in der konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats am 21. Mai 2008 erneut eingerichtete Vergütungsausschuss tagte im Berichtsjahr viermal. Diesem Ausschuss gehören als dessen Vorsitzender Herbert Brenke, John C. Baker und Jörg Mügge an. Letzterer ersetzte David Ruberg mit Wirkung zum 21. Mai 2008. Der Vergütungsausschuss beriet über Vorstandsverträge und -vergütungen und berichtete dem Aufsichtsrat regelmäßig über seine Aktivitäten. Zusätzlich behandelte er insbesondere Fragen zur variablen Vergütung sowie zu den Zielvorgaben für die Mitglieder des Vorstands.

Der Aufsichtsrat hat darüber hinaus im August 2007 einen Prüfungsausschuss eingerichtet und dessen Kompetenzen mehrfach erweitert. Dem Prüfungsausschuss gehören seit seiner Errichtung John C. Baker und Gerd Eickers sowie seit seiner Wiedererrichtung in der konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats am 21. Mai 2008 auch Herbert Brenke an. Der Prüfungsausschuss bereitet Entscheidungen zu Fragen der Rechnungslegung, des Risikomanagements und der Compliance vor und überwacht die erforderliche Unabhängigkeit des Abschlussprüfers. Der Ausschuss erteilt den Prüfungsauftrag an den Abschlussprüfer, bestimmt die Prüfungsschwerpunkte, verhandelt die Honorarvereinbarung mit dem Abschlussprüfer und schließt sie ab. Dieser Ausschuss hat im vergangenen Geschäftsjahr zweimal getagt und die Abschlussprüfung durch den Aufsichtsrat vorbereitet.

Der Prüfungsausschuss hat dem Aufsichtsrat zudem empfohlen, der Hauptversammlung erneut die Wahl der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit Sitz in Berlin und Niederlassung in Köln zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2009 sowie zum Prüfer für eine gegebenenfalls erfolgende prüferische Durchsicht des Halbjahresfinanzberichts vorzuschlagen. Gestützt auf diese Empfehlung hat der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 25. März 2009 einen entsprechenden Wahlvorschlag an die Hauptversammlung verabschiedet.

Seit November 2007 und erneut seit der konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats am 21. Mai 2008 besteht auch ein Nominierungsausschuss. Dessen Aufgabe ist es, dem Aufsichtsrat anlässlich einer bevorstehenden Wahl von Anteilseignervertretern im Aufsichtsrat geeignete Kandidaten für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung zu unterbreiten. Mitglieder des Nominierungsausschusses waren bis zum 21. Mai 2008 John C. Baker, Herbert Brenke und David Ruberg. Seit diesem Datum besteht der Nominierungsausschuss aus dem Vorsitzenden des Nominierungsausschusses John C. Baker und Gerd Eickers. Dieser Ausschuss tagte 2008 einmal, um die Wahlvorschläge des Aufsichtsrats für die 2008 erfolgte Wahl der Anteilseignervertreter im ersten drittelparitätisch mitbestimmten Aufsichtsrat der QSC AG vorzubereiten. Da danach keine Wahlen für Anteilseignervertreter anstanden, tagte der Ausschuss seitdem nicht mehr.

Corporate Governance • Der Aufsichtsrat hat die Weiterentwicklung des Deutschen Corporate Governance Kodex und dessen Umsetzung bei der QSC AG laufend beobachtet. Den Anforderungen des Kodex folgend, überprüfte der Aufsichtsrat auch die Effizienz seiner eigenen Tätigkeit. In seiner Sitzung am 11. Dezember 2008 hat der Aufsichtsrat kontrolliert und bestätigt, dass die QSC AG im vergangenen Jahr die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß der im Vorjahr verabschiedeten Entsprechenserklärung erfüllt hat. Gleichzeitig haben Vorstand und Aufsichtsrat gemeinsam eine aktualisierte Entsprechenserklärung nach § 161 des Aktiengesetzes abgegeben und den Aktionärinnen und Aktionären auf der Website des Unternehmens dauerhaft zugänglich gemacht.

Aufsichtsrat bestätigt
die Einhaltung der
Entsprechenserklärung

Abschlussprüfung • Die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit Sitz in Berlin und Niederlassung in Köln (vormals: KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft) prüfte sowohl den vom Vorstand nach den Regeln des HGB aufgestellten Jahresabschluss der QSC AG zum 31. Dezember 2008 als auch den nach den Rechnungslegungsnormen der International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellten Konzernabschluss zum 31. Dezember 2008, ferner den Lagebericht und den Konzernlagebericht. Den Prüfungsauftrag hatte der Aufsichtsrat entsprechend dem Beschluss der Hauptversammlung vom 21. Mai 2008 vergeben. Zu den Prüfungsschwerpunkten zählten der Ansatz der Firmenwerte, die latenten Steuern, die Umsatzabgrenzung, die Bewertung der Außenstände, das Risikomanagementsystem sowie das Finanzierungsleasing.

Der Abschlussprüfer erteilte dem HGB-Jahresabschluss der Gesellschaft sowie dem Konzernabschluss nach IFRS für das Geschäftsjahr 2008 jeweils einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.

Die vorgenannten Unterlagen einschließlich der Prüfungsberichte des Abschlussprüfers lagen allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig vor. In der Sitzung am 25. März 2009 diskutierte der Aufsichtsrat 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 – mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer. Nach Abschluss seiner eigenen Prüfung erhebt der Aufsichtsrat keine Einwendungen gegen den Jahresabschluss der QSC AG für das Geschäftsjahr 2008 nach HGB und den Konzernabschluss nach IFRS sowie gegen den Lagebericht der QSC AG und den Konzernlagebericht und schließt sich dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer an. Der Aufsichtsrat billigt entsprechend der Empfehlung des Prüfungsausschusses sowohl den Konzernabschluss nach IFRS als auch den Jahresabschluss nach HGB. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt.

Der Aufsichtsrat billigt
den Konzernabschluss
für das Jahr 2008

Köln, 25. März 2009
Im Namen des Aufsichtsrats



Herbert Brenke
Aufsichtsratsvorsitzender

Die QSC-Aktie

Der DAX sank 2008
um 40 Prozent, der
TecDAX um 48 Prozent

Finanzkrise und Rezession führen zu Kursverlusten • 2008 war ein schwaches Börsenjahr: Weltweit sanken die Kurse im Durchschnitt um 44 Prozent. Die Marktkapitalisierung aller weltweit börsennotierten Unternehmen reduzierte sich dabei nach Berechnungen des Finanzinformationsanbieters Bloomberg um rund 20 Billionen Euro.

Neben der bereits 2007 in den USA begonnenen Finanzkrise belasteten in der ersten Hälfte des Jahres 2008 steigende Rohstoffpreise sowie daraus folgende höhere Inflationserwartungen die Stimmung an den Börsen. Der Zusammenbruch der US-Investmentbank Lehman Brothers verschärfte ab September 2008 die Lage. Mangelndes Vertrauen in die Stabilität des Finanzsektors sowie die verschärfte Rezession führten in der Folge zu weiteren Kursverlusten. In diesem Marktumfeld mussten auch die deutschen Börsen 2008 erhebliche Rückschläge hinnehmen: Der DAX sank binnen Jahresfrist um 40 Prozent, der TecDAX verlor sogar 48 Prozent.

Weltweite Kursrückgänge belasten QSC-Aktie • Die QSC-Aktie konnte sich dem allgemein negativen Trend an den Börsen nicht entziehen und verlor im abgelaufenen Geschäftsjahr 57 Prozent ihres Wertes; die Aktie schloss am 30. Dezember 2008 bei einem Kurs von 1,24 Euro. Nach der Rücknahme der Prognose im Herbst 2007 war die Aktie mit einem Kurs von 2,90 Euro bereits geschwächt in das Börsenjahr gestartet und musste im ersten Quartal 2008 weitere deutliche Verluste hinnehmen.

Mit der Veröffentlichung einer ersten Indikation über den Geschäftsverlauf dieses Quartals konnte sich der Kurs der Aktie im April 2008 dann erstmals von dem allgemein negativen Trend abkoppeln. Auch im weiteren Jahresverlauf führte die positive Entwicklung des operativen Geschäfts sowie die zweimalige Anhebung der Jahresprognose kurzfristig zu solchen Sonderbewegungen entgegen dem allgemeinen Trend.

Kursverlauf der QSC-Aktie
im Jahr 2008 (Basis indexiert)



Auf Dauer erwies sich aber das negative Marktumfeld als zu dominant, als dass sich ein vergleichsweise kleiner Wert wie QSC diesem hätte entziehen können. Die Situation verschärfte sich in der zweiten Jahreshälfte 2008 nochmals, da viele Anleger ihr Kapital von vermeintlich risikobehafteten Aktien hin zu festverzinslichen Anlageformen umschichteten und somit direkt Liquidität aus den Aktienmärkten abfloss. Zugleich mussten auch Aktienfonds, die auf Small- und Mid-Caps spezialisiert sind, zum Teil ebenfalls deutliche Mittelabflüsse verkraften. Gerade in den letzten Wochen des Börsenjahres 2008 sorgten dadurch erforderliche Verkäufe größerer Pakete für zusätzlichen Druck auf die QSC-Aktie. Nach einem Jahrestiefstkurs von 1,01 Euro im Oktober 2008 erholte sie sich daher bis zum Jahresende nur noch leicht.

Das Management erachtet den Kursverlauf 2008 als völlig unbefriedigend. Anders als im Börsenjahr 2007 ist der erneute Kursrückgang im abgelaufenen Jahr eindeutig dem negativen Umfeld geschuldet. Das Management ist vor diesem Hintergrund überzeugt, dass die gute operative Entwicklung des Unternehmens nach Überwindung der aktuellen Turbulenzen am Kapitalmarkt zu einer Neubewertung der Aktie führen wird.

Das Management erachtet
den Kursverlauf 2008
als völlig unbefriedigend

Hohe Liquidität der QSC-Aktie • In einem turbulenten Kapitalmarktumfeld wurden 2008 pro Tag knapp 500.000 QSC-Aktien gehandelt; an Spitzentagen lag dieser Wert bei mehr als einer Million QSC-Aktien. Zwar ging der Handel damit im Vergleich zum Rekordjahr 2007 um knapp 20 Prozent zurück, doch lag er weiter deutlich über der Höhe in den Vorjahren. Infolge der Kursverluste sank der Umsatz mit QSC-Aktien an den deutschen Börsen im Jahr 2008 auf 247 Millionen Euro gegenüber 656 Millionen Euro im Jahr 2007. Da aber das Gros der Technologiewerte ähnliche Kursrückgänge im Jahresverlauf zu verkraften hatte, zählte die QSC-Aktie auch Ende 2008 zu den 30 meistgehandelten Technologiewerten an den deutschen Börsen und untermauerte damit ihre Position im TecDAX.

18 Analysten beobachten QSC-Aktie • Trotz des schwachen Kursverlaufs hielt 2008 das hohe Interesse von Analysten an der QSC-Aktie an. Erstmals veröffentlichten die Deutsche Bank und die britische New Street Research Studien zu QSC. Zur Jahreswende stellten dann die US-Investmentbank Goldman Sachs sowie UBS ihre Coverage ein, sodass QSC mit 18 Analysten in das Börsenjahr 2009 startet. Damit erfährt die Small-Cap-Aktie QSC weiterhin ein außergewöhnlich hohes Interesse durch professionelle Kapitalmarktbeobachter europäischer und US-amerikanischer Finanzinstitute.

Berenberg Bank	HSBC Trinkaus & Burkhardt	Metzler Equities
Commerzbank	JPMorgan	New Street Research
Credit Suisse	Kepler Capital Markets	Sal. Oppenheim
Deutsche Bank	Landesbank Baden-Württemberg	SES Research
DZ Bank	Merck Finck & Co.	UniCredit
Exane BNP Paribas	Merrill Lynch	WestLB

Finanzinstitute mit Studien
über QSC

Die wichtigsten Fakten
zur QSC-Aktie

Börsenkürzel	QSC
ISIN	DE0005137004
Bloomberg-Symbol	QSC GR
Reuters-Symbol	QSCG.DE
Börsensegment	Prime Standard
Börsenplätze	Xetra und regionale deutsche Börsen
Indezugehörigkeit	TecDAX, F.A.Z.-Index, HDAX, CDAX, Midcap Market, Technology All Share, Prime All Share, DAX International Mid 100, DAXsector All Telecommunication, DAXsector Telecommunication, DAXsubsector All Fixed-Line Telecommunication, DAXsubsector Fixed-Line Telecommunication
Designated Sponsorship	HSBC Trinkaus & Burkhardt
Ausstehende Aktien per 31. Dezember 2008	136.998.137
Aktientyp	Nennwertlose Namens-Stammaktien
Schlusskurs Xetra am 28. Dezember 2007	2,90 Euro
Xetra-Höchstkurs im Jahr 2008	3,02 Euro
Xetra-Tiefstkurs im Jahr 2008	1,01 Euro
Schlusskurs Xetra am 30. Dezember 2008	1,24 Euro

2008 gewann das
Management Schritt für
Schritt Vertrauen zurück

Intensiver Dialog mit Investoren • Die hohe Zahl an Studien gewährleistete im abgelaufenen Geschäftsjahr eine entsprechende Aufmerksamkeit bei Investoren. Das Management präsentierte das Unternehmen auf zahlreichen Roadshows an allen wesentlichen Finanzplätzen Europas sowie zusätzlich bei Kapitalmarktkonferenzen führender Finanzinstitute wie Citigroup, Commerzbank, Deutsche Bank, Landesbank Baden-Württemberg, UniCredit und der WestLB. Zudem initiierten Finanzinstitute insgesamt 25 Unternehmensbesuche von Investoren in der Kölner QSC-Zentrale. In diesen Gesprächen konnte das Management das 2007 zum Teil verlorene Vertrauen Schritt für Schritt zurückgewinnen. Das negative Marktumfeld sowie Mittelabflüsse bei Fondsgesellschaften verhinderten aber, dass sich dieser Vertrauensgewinn in entsprechenden Kursbewegungen niederschlug.

Der Kursverlauf zählte neben der operativen Entwicklung und dem Ausblick im Angesicht der Rezession zu den beherrschenden Themen im Dialog mit Privatanlegern. Diese äußerten ihre Enttäuschung über den Kursverlauf in einer Vielzahl von E-Mails und Telefongesprächen. Bei allem Verständnis für diese Enttäuschung zeigte die Investor-Relations-Abteilung in diesem Dialog immer wieder Perspektiven für die QSC-Aktie auf und verwies hierbei auf die gute operative Entwicklung im Jahresverlauf.

Website als zentrale Informationsplattform • Private wie institutionelle Anleger, Analysten, Finanzjournalisten und andere Interessierte finden alle relevanten Informationen zu QSC und ihrer Aktie auf der Website: www.qsc.de/de/qsc-ag/investor-relations.html. Dazu zählen Finanzberichte und Unterlagen zur Hauptversammlung ebenso wie Einschätzungen von Analysten, anstehende Termine sowie Erläuterungen zur Strategie. Die Veröffentlichung der jeweils aktuellen Investor-Relations-Präsentation stellt einen gleichen Informationsstand für alle Interessierten sicher. Zeitnah veröffentlicht das Unternehmen auch alle kapitalmarktrelevanten Nachrichten auf dieser Website. Als Service bietet QSC einen IR-Newsletter an, der Abonnenten unmittelbar nach Veröffentlichung solcher Nachrichten informiert.

Eine entscheidende Informationsquelle ist nach Überzeugung von QSC auch der Geschäftsbericht des Unternehmens. Bei der jährlichen Auswertung des manager magazins belegte QSC wie im Vorjahr den fünften Platz unter allen TecDAX-Werten und erhielt für ihren Geschäftsbericht 2007 das Gesamturteil „gut“.

Stabiler Aktionärskreis • Die Anzahl der QSC-Aktionäre reduzierte sich laut Aktienbuch im Jahresverlauf 2008 leicht auf 29.421 gegenüber 30.684 im Vorjahr. Die drei größten Aktionäre waren unverändert die beiden Gründer Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers mit jeweils 10,1 Prozent sowie die US-amerikanische Beteiligungsgesellschaft Baker Capital mit 24,5 Prozent. Weder Baker Capital noch die beiden Gründer haben seit dem Börsengang im Jahr 2000 auch nur eine einzige Aktie verkauft.

Der Streubesitzanteil lag Ende 2008 bei 55,3 Prozent. Laut Aktienbuch waren 61 Prozent dieser Anteile institutionellen Investoren zuzurechnen, 39 Prozent privaten Anlegern. Zwei institutionelle Investoren nannten hierbei QSC einen meldepflichtigen Anteilsbesitz: Bereits 2007 hatte die Sal. Oppenheim jr. & Cie. S.C.A., Luxemburg, QSC informiert, dass ihr Stimmrechtsanteil bei mehr als fünf Prozent liegt. Im Juli 2008 teilte die DWS Investment GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland – eine Tochter der Deutschen Bank – dem Unternehmen mit, dass sie mehr als drei Prozent der Stimmrechte an QSC hält.

Kein Aktienverkauf durch Gründer und Baker Capital seit dem Börsengang



Aktionärsstruktur zum 31.12.2008

- Dr. Bernd Schlobohm
- Gerd Eickers
- Baker Capital
- Streubesitz

Konzernlagebericht

Das Unternehmen	19
Rahmenbedingungen	34
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	39
Chancen- und Risikobericht	55
Prognosebericht	63

QSC steigerte 2008 den Umsatz um 23 Prozent. Dieses hohe Wachstum, eine strikte Kostendisziplin sowie die zügige Hebung von Synergien nach der Broadnet-Verschmelzung führten im gleichen Jahr nahezu zu einer Verdoppelung des EBITDA sowie zu einem positiven Konzernergebnis.

Das Unternehmen

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Breitbandkommunikation für Unternehmen • QSC ist ein bundesweiter Telekommunikationsanbieter mit einem eigenen Breitbandnetz und bietet Unternehmen die gesamte Palette hochwertiger Breitbandkommunikation an: QSC realisiert komplette Standortvernetzungen (IP-VPN) inklusive Managed Services, betreibt Sprach- und Datendienste auf Basis des Next Generation Network (NGN) und stellt Standleitungen in verschiedensten Bandbreiten zur Verfügung – bis hin zu 400 Megabit pro Sekunde (Mbit/s) per Richtfunk-Technologie. Darüber hinaus liefert der Netzbetreiber nationalen und internationalen Carriern sowie Internet-Service-Providern im Geschäfts- und Privatkundenmarkt entbündelte DSL-Vorprodukte. Die Geschäftsfelder fasst QSC in drei Business Units zusammen:

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

Produkte • Kleine und mittlere Betriebe sowie Freiberufler können mit Produkten von QSC ihre gesamte Sprach- und Datenkommunikation auf einer breitbandigen Leitung betreiben. Das Leistungsspektrum umfasst breitbandige Internetverbindungen, Direktanschlüsse an das QSC-Sprachnetz sowie Voice-over-IP-Produkte (VoIP). Im Vertrieb arbeitet QSC eng mit regionalen Vertriebspartnern zusammen; zum 31. Dezember 2008 vermarkteten insgesamt 120 Unternehmen Produkte und Dienste von QSC. Die Business Unit Produkte betreut darüber hinaus das Privatkundengeschäft.

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

120 Unternehmen
vermarkten Produkte
und Dienste von QSC

Bundesweite Infrastruktur • Alle Business Units nutzen die bundesweite Infrastruktur von QSC. Das Unternehmen verfügt über ein NGN, das eine netzdurchgängige Nutzung der Voice-over-IP-Technologie ermöglicht. Auf der letzten Meile betreibt die Tochtergesellschaft Plusnet ein mit ADSL2+ Technologie aufgerüstetes, bundesweites DSL-Netz, das Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 16 Mbit/s ermöglicht. Dieses Netz basiert zugleich durchgängig auf der SHDSL-bis-Technologie und kann so eine symmetrische Geschwindigkeit beim Versand und Empfang von Daten bis zu 20 Mbit/s gewährleisten. Zudem verfügt QSC über ein drahtloses Richtfunknetz (Wireless Local Loop) in 42 Regionen in Deutschland.



Geschäftstätigkeit von QSC

WESENTLICHE ABSATZMÄRKTE UND WETTBEWERBSPOSITION

Konzentration auf Unternehmenskunden in Deutschland • QSC ist ein Telekommunikationsanbieter für Unternehmenskunden jeder Größenordnung – vom Freiberufler bis zum Konzern. Ein Schwerpunkt liegt auf der Betreuung mittelständischer Kunden, da QSC als Mittelständler hier ein besonderes Maß an Glaubwürdigkeit genießt und auf Augenhöhe mit Kunden zusammenarbeitet. Regional sind die Business Units Produkte und Wholesale/Reseller ausschließlich auf dem deutschen Markt tätig; in der Business Unit Managed Services werden vereinzelt europäische Standorte in nationale IP-VPN-Lösungen integriert.

In allen drei Business Units hat sich QSC in den vergangenen Jahren eine gute Position am Markt erarbeitet. In der Business Unit Managed Services zählt QSC neben den international agierenden Telekommunikationskonzernen Deutsche Telekom, BT und Arcor/Vodafone zu den wesentlichen Anbietern von Vernetzungslösungen im deutschen Markt. Auch im Segment Produkte ist der Ex-Monopolist Deutsche Telekom der wesentliche Wettbewerber; hinzu kommen Arcor/Vodafone, Versatel sowie City-Carrier wie M-net und NetCologne. QSC punktet in diesem Umfeld zum einen mit der Produkt- und Servicequalität eines mittelständischen Anbieters, zum anderen mit dem Zugriff auf eine eigene nationale Infrastruktur. Im Segment Wholesale/Reseller konkurriert das Unternehmen mit den anderen alternativen Netzbetreibern in Deutschland, allen voran Telefónica und Arcor/Vodafone. Aufgrund der eindeutigen strategischen Ausrichtung auf Geschäftskunden tritt QSC in diesem Geschäft kaum in Konkurrenz zu ihren ADSL2+ Wholesale-Kunden, sondern versteht sich vielmehr als ihr zuverlässiger Partner. Das durchgängig IP-fähige NGN verleiht dem Unternehmen zudem eine hervorragende Marktstellung im Sprachgeschäft.

In allen Business Units hat sich QSC eine gute Marktposition erarbeitet

RECHTLICHE UND WIRTSCHAFTLICHE EINFLUSSFAKTOREN

Regulierung gewährleistet fairen Wettbewerb • Der deutsche Telekommunikationsmarkt unterliegt der Regulierung durch die Bundesnetzagentur. Damit soll ein fairer Wettbewerb in einem Markt sichergestellt werden, der erst in den 90er-Jahren liberalisiert wurde. Bis dahin hatte die Deutsche Telekom (DTAG) als Monopolist auf dem deutschen Markt agiert und verfügt aus dieser Zeit beispielsweise noch über eine flächendeckende Infrastruktur in alle Haushalte. Insbesondere bei der Teilnehmeranschlussleitung (TAL) – der Distanz zwischen dem Hauptverteiler oder Kabelverzweiger und dem jeweiligen Kundenanschluss – sind alternative Anbieter unverändert auf die Nutzung dieser zu Monopolzeiten errichteten Infrastruktur angewiesen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr gab es folgende, für die Geschäftstätigkeit von QSC relevante Entscheidungen der Bundesnetzagentur:

Standardangebot TAL
regelt Nutzung
auf der letzten Meile

Bereits im Januar 2008 wurde das genehmigte Standardangebot TAL veröffentlicht, das den Zugriff alternativer Anbieter auf die Infrastruktur der DTAG auf der letzten Meile regelt. Zwar trug dieses Standardangebot zu einer Überwindung der 2007 aufgetretenen Engpässe bei den TALs bei, doch der Leistungsumfang überzeugte gerade im Hinblick auf diverse Qualitätsparameter nicht, sodass die Netzgesellschaft Plusnet als betroffenes Konzernunternehmen Klage vor den Verwaltungsgerichten auf Verbesserung erhob. Im Juli 2008 entschied die Bundesnetzagentur über die Bereitstellungsentgelte, die Wettbewerber für diese TALs entrichten müssen. Die Ergebnisse hielten sich im Rahmen dessen, was QSC erwartet hatte.

Die Entgelte für IP-Bitstrom – eine technische Alternative für den Zugang zu entbündelten Breitbanddiensten – legte der Regulierer im Mai 2008 für asymmetrische Produkte und im Oktober 2008 für symmetrische Produkte fest. Gegen die Entscheidung zu asymmetrischen Produkten hat Plusnet Klage eingereicht, da hierbei Entgelte weit unter dem Niveau der günstigsten europäischen Länder festgelegt wurden.

Ende November 2008 kam es zu einer Entscheidung über die Interconnection-Entgelte sowohl für DTAG als auch für alternative Carrier, die bei der Durchleitung von Gesprächen über die Netze anderer Anbieter anfallen. Die meisten alternativen Carrier konnten hierbei nur noch reziproke Entgelte mit der DTAG vereinbaren oder bekamen solche durch den Regulierer angeordnet; der QSC-Tochter Ventelo genehmigte die Bundesnetzagentur dagegen bis Ende März 2009 weiterhin asymmetrische Entgelte. Insgesamt erhöhten sich die für die DTAG festgelegten Interconnection-Entgelte zum ersten Mal seit 1998, da erstmals die Kosten für Beamtenpensionen und Personalreduktionen berücksichtigt wurden; gleichzeitig blieben aber die insbesondere durch die IP-Technologie ausgelösten Kostensenkungen der vergangenen Jahre unberücksichtigt.

ORGANISATION

QSC AG im Zentrum • Die QSC AG, Köln, ist das Mutterunternehmen der QSC-Gruppe. Sie betreibt das operative Geschäft der drei Business Units. Traditionell konzentriert sich das Unternehmen hierbei auf seine Kernkompetenzen in den technischen und vertrieblichen Bereichen und arbeitet in vor- und nachgelagerten Stufen der Wertschöpfung mit Dienstleistern zusammen.

Die Zentrale der QSC AG in Köln ist zugleich der größte Standort von QSC; zwei Drittel der 678 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind hier beschäftigt. Zweiter wichtiger Standort von QSC ist Hamburg. Darüber hinaus verfügt das Unternehmen über Vertriebsniederlassungen in Berlin, Frankfurt, München und Stuttgart sowie Geschäftsstellen in Aachen und Bremen.

Die herausgehobene Position des Standorts Hamburg ist auf die Übernahme des dort ansässigen Breitbandanbieters Broadnet zurückzuführen; Ende Oktober 2007 wurde diese Gesellschaft auf QSC verschmolzen. Auch nach der Verschmelzung bestehen weiterhin die beiden Gesellschaften Broadnet Services GmbH und BroadNet Deutschland GmbH, die jeweils Sprachprodukte vermarkten. Ebenfalls im Sprachgeschäft tätig sind die 010090 GmbH, die 01012 Telecom GmbH und die 01098 Telecom GmbH. Alle drei Unternehmen vermarkten insbesondere Call-by-Call-Angebote für Privatkunden.

Auf Sprachtelefoniedienste für Geschäftskunden ist dagegen die Ventelo GmbH ausgerichtet. Die Ende 2002 übernommene Ventelo bietet mittleren und größeren Unternehmen sämtliche Telefoniedienste wie einen direkten Festnetzanschluss, Preselect und Call-by-Call sowie Mehrwertdienste.

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

Zwei kleinere Unternehmen vervollständigen die Struktur von QSC. Die EPAG Domainservices GmbH ist als Domain-Registrar auf die Registrierung und Verwaltung von Domainnamen spezialisiert und zählt zu den führenden Domain-Anbietern für Reseller in Deutschland. In die Q-DSL home GmbH hat QSC ihr nicht-strategisches DSL-Geschäft mit Privatkunden ausgegliedert.

Die Netzgesellschaft
Plusnet ist eine wesentliche
Beteiligung von QSC

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

Die Geschäftsleitung
führt bei QSC das tägliche
operative Geschäft

LEITUNG UND KONTROLLE

Unternehmerische Prägung • Die Geschäfte von QSC verantwortet ein dreiköpfiges Vorstandsteam unter Vorsitz des Mitgründers Dr. Bernd Schlobohm, der persönlich für eine stark unternehmerische Prägung der gesamten Organisation steht. Der Vorstand ist zugleich Mitglied der zwölfköpfigen Geschäftsleitung, die das tägliche operative Geschäft führt. Ihr gehören die Leiter der drei Business Units sowie die Verantwortlichen für zentrale Funktionsbereiche wie beispielsweise Finanzen und Strategie an. Ein sechsköpfiger, mitbestimmter Aufsichtsrat überwacht die Tätigkeit des Vorstands und berät diesen.

Der Vorstand verantwortet das Geschäft der gesamten QSC-Gruppe und führt die Leiter der Business Units und Funktionsbereiche fachlich und disziplinarisch. Eine Geschäftsordnung weist den Vorständen einzelne Bereiche zu. Die Leiter der Business Units führen ihren jeweiligen Bereich fachlich und disziplinarisch und tragen Umsatz- und Ergebnisverantwortung. Sie greifen dabei auf Dienstleistungen der Zentralbereiche zu.

Grundzüge des Vergütungssystems • Das Vergütungssystem spiegelt die unternehmerische Prägung von QSC wider; es ist erfolgsorientiert und beteiligt Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter über variable Vergütungen und Aktienoptionspläne am Unternehmenserfolg. Ausführungen zur Vergütung des Vorstands und des Aufsichtsrats finden sich im Corporate-Governance-Bericht auf den Seiten 127 ff.; der dortige Vergütungsbericht ist Bestandteil des Konzernlageberichts.

ERLÄUTERNDER BERICHT ZU DEN ANGABEN NACH § 315 ABSATZ 4 HGB

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

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals • Das gezeichnete Kapital von QSC per 31. Dezember 2008 beträgt 136.998.137 Euro und ist eingeteilt in 136.998.137 auf den Namen lautende nennwertlose Stammaktien (Stückaktien). Es verteilte sich laut Aktienregister zum 31. Dezember 2008 auf 29.421 Aktionäre.

Beschränkungen der Stimmrechte oder Übertragung von Aktien • Jede Aktie besitzt eine Stimme. Es bestehen keine Beschränkungen der Stimmrechte noch Beschränkungen bei der Übertragung von Aktien.

Direkte oder indirekte Beteiligungen von mehr als 10 Prozent am Kapital • Die beiden Gründer, Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers, hielten zum 31. Dezember 2008 jeweils 10,1 Prozent, die US-amerikanische Beteiligungsgesellschaft Baker Capital 24,5 Prozent der insgesamt 136.998.137 Aktien. Weder die Gründer noch Baker Capital haben seit dem Börsengang auch nur eine einzige QSC-Aktie verkauft.

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

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

Ernennung und Abberufung von Vorständen • Die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands richtet sich nach den §§ 84, 85 AktG sowie § 7 der Satzung in der Fassung vom 28. Januar 2009. Gemäß § 7 der Satzung besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Die Zahl der Vorstandsmitglieder bestimmt der Aufsichtsrat. Auch wenn das Grundkapital mehr als drei 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 28. Januar 2009 eines Beschlusses der Hauptversammlung mit einer Mehrheit von mindestens 75 Prozent des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals. Gemäß § 15 der Satzung in der Fassung vom 28. Januar 2009 ist der Aufsichtsrat ermächtigt, Änderungen und Ergänzungen der Satzung, die nur formaler Art sind und selbst keine inhaltlichen Änderungen mit sich bringen, zu beschließen.

Erwerb und Rückkauf eigener Aktien • Der Beschluss der Hauptversammlung vom 21. Mai des vergangenen Geschäftsjahres ermächtigte den Vorstand gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG, bis zum 31. Oktober 2009 QSC-Aktien im Umfang von bis zu 10 Prozent des Grundkapitals zu erwerben. Der Erwerb darf nach Wahl des Vorstands über die Börse oder mittels eines öffentlichen Erwerbsangebotes erfolgen. QSC kann die eigenen Aktien einziehen oder sie über die Börse oder aufgrund eines an alle Aktionäre gerichteten Verkaufsangebotes wieder veräußern. In zwei Fällen darf der Vorstand die eigenen Aktien zudem unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre weiterveräußern: Erstens dürfen die eigenen Aktien als Gegenleistung an Dritte im Rahmen von Unternehmensakquisitionen verwendet werden. Zweitens können die eigenen Aktien nach § 186 Abs. 3 S. 4 AktG gegen Barzahlung veräußert werden, wenn der Veräußerungspreis den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet.

Diese Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien soll es QSC ermöglichen, nationalen und internationalen Investoren eigene Aktien schnell und flexibel anzubieten, den Aktionärskreis zu erweitern und den Wert der Aktie zu stabilisieren. Darüber hinaus soll das Unternehmen über eigene Aktien verfügen können, um diese als Gegenleistung beim Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen daran anbieten zu können. Der Vorstand hat im Geschäftsjahr 2008 von diesen Ermächtigungen keinen Gebrauch gemacht.

Kein Erwerb oder Rückkauf eigener Aktien im Geschäftsjahr 2008

Im Geschäftsjahr 2008
nutzte QSC kein
genehmigtes Kapital

Genehmigtes Kapital • Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 23. Mai 2006 wurde der Vorstand ermächtigt, bis zum 22. Mai 2011 mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Sach- und Bareinlage einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt 57.500.000 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 auszugleichen, die sich aufgrund des Bezugsverhältnisses ergeben; zweitens, um die neuen Aktien an einer ausländischen Börse zu platzieren; drittens, wenn die neuen Aktien, insbesondere im Zusammenhang mit Unternehmensakquisitionen, gegen Sacheinlage ausgegeben werden; und viertens nach § 186 Abs. 3 S. 4 AktG, wenn die neuen Aktien gegen Bareinlage ausgegeben werden und der Ausgabepreis den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet. Das genehmigte Kapital soll es QSC ermöglichen, schnell und flexibel auf Möglichkeiten am Kapitalmarkt zu reagieren und sich bei Bedarf Eigenkapital zu günstigen Konditionen zu beschaffen. Zum 31. Dezember 2008 verfügte QSC noch über ein genehmigtes Kapital in Höhe von 51.232.720 Euro, nachdem das Unternehmen in den Geschäftsjahren 2006 und 2007 dieses Kapital teilweise für die Übernahme der Broadnet AG eingesetzt hatte. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde es dagegen nicht genutzt.

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

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

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

Wesentliche Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen • QSC hat im Geschäftsjahr 2008 mit drei Finanzinstituten einen Vertrag über einen Kreditrahmen von 50 Millionen Euro abgeschlossen; dieser enthält eine Bedingung gemäß § 315 Abs. 4 HGB. 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 mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern getroffen wurden.

STEUERUNG VON QSC

Neues durchgängiges Steuerungssystem • Nach der Reorganisation im Herbst 2007 passte QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr ihr Steuerungskonzept an die neue Struktur an. Die drei Business Units Managed Services, Produkte und Wholesale/Reseller arbeiten als eigenständige Profitcenter und werden über die Zielgröße EBIT-Marge gesteuert und beurteilt. Diese ergibt sich aus dem Verhältnis der Kosten der jeweiligen Business Unit zu ihren Umsätzen, wie es die externe Segmentberichterstattung im Anhang Nummer 40 abbildet.

Die Kosten der einzelnen Business Units bestehen aus direkten und zu verrechnenden Kosten. Die direkten Kosten umfassen die Kosten der drei Business Units selbst sowie zurechenbare Vorleistungen wie den Einkauf von Teilnehmeranschlussleitungen oder Netzleistungen. Die Kosten der Zentralbereiche werden über Schlüssel auf die einzelnen Business Units umgelegt. Als Steuerungsdimension können die Business Units die Größen Kunde, Produkt und Vertriebskanal nutzen. Auf dieser Basis findet auch eine Überprüfung neuer Projekte und Produkte statt, sodass jederzeit Entscheidungen mit Blick auf die zu erwartenden Zielmargen fallen können. Auf Konzernebene wird die Steuerungsgröße EBIT-Marge durch die beiden Kennzahlen Umsatzwachstum und Cashflow pro Aktie ergänzt. Mit diesen drei Steuerungsgrößen stellt QSC sicher, dass unternehmensweit ausgewogene Entscheidungen im Spannungsfeld zwischen Wachstum, Profitabilität und Liquidität getroffen werden.

Die drei Business Units arbeiten als eigenständige Profitcenter



Steuerungssystem von QSC

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

	2008	2007
Umsatzwachstum	+23%	+28%
Cashflow pro Aktie (in €)	-0,24	-0,43
EBIT-Marge Managed Services	+0,4%	-2,6%
EBIT-Marge Produkte	+1,7%	+3,6%
EBIT-Marge Wholesale/Reseller	+1,7%	-9,7%

Über diese finanziellen Größen hinaus nutzt QSC intern auch die folgenden, nicht-finanziellen Kennzahlen zur Steuerung: Anschaltungsdauer eines Neukunden, Erreichbarkeit der Hotline, Kundenzufriedenheit, Netzverfügbarkeit und Personalfuktuation.

Organisatorisch erfolgt die Steuerung von QSC im Wesentlichen über die folgenden Instrumente:

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

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

STRATEGIE

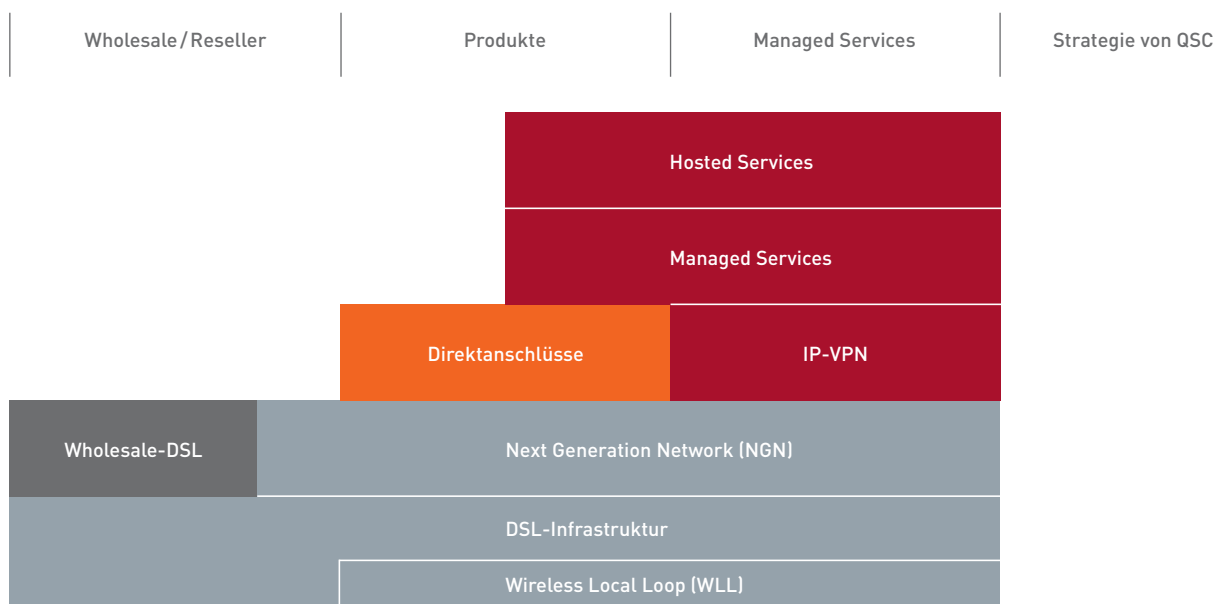
Ausrichtung der Strategie
auf nachhaltige Steigerung
des Unternehmenswertes

Höhere Wertschöpfung • Die Strategie von QSC ist auf profitables Wachstum und damit auf eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes ausgerichtet. Alle drei Business Units überprüfen regelmäßig die Deckungsbeiträge sämtlicher Produkte und Dienste sowie Kunden und Vertriebspartner und trennen sich konsequent von margenschwachen Umsätzen.

Die Konzentration auf profitables Wachstum geht einher mit einer weitgehenden Industrialisierung sämtlicher Prozesse sowie einem strikten Kostenmanagement. Gerade im Umfeld einer Rezession misst das Unternehmen hierbei der Generierung eines positiven Free Cashflow sowie entsprechender Gewinne Vorrang gegenüber Umsatzzuwächsen bei.

Profitables Wachstum erwartet QSC in erster Linie durch die schrittweise Erhöhung der Wertschöpfung pro Kunde durch den verstärkten Absatz von Managed und Hosted Services. Ein gutes Beispiel für das Potenzial dieser Strategie bietet die virtuelle Telefonanlage IP-Centrex. Mit dieser softwarebasierten Lösung können Unternehmen ihr gesamtes Anrufmanagement über die bestehende breitbandige Infrastruktur steuern und damit auf eine klassische Telefonanlage verzichten. Während Unternehmen mit dieser Lösung die Effizienz ihrer Belegschaft erhöhen und Kosten senken, generiert QSC zusätzlichen Umsatz, erhöht die Wertschöpfung bei diesem Kunden und vertieft die Partnerschaft.

QSC-Lösung erhöht
Effizienz und senkt
Kosten beim Kunden



Die Managed und Hosted Services basieren in der Regel auf IP-VPN bzw. Direktanschlüssen. QSC nutzt hierbei ebenso wie in ihrem Wholesale-DSL-Geschäft die bestehende bundesweite Infrastruktur. Dazu zählt neben dem NGN und dem DSL-Netz auch ein WLL-Netz in 42 Regionen. Hiermit kann QSC auch Unternehmenskunden außerhalb der eigenen Netzabdeckung direkt anschließen und zum Teil auch bislang nicht durch DSL abgedeckte Regionen erreichen.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Permanente Weiterentwicklung von Produkten und Diensten • Im abgelaufenen Geschäftsjahr betrugen die Forschungs- und Entwicklungskosten wie im Vorjahr lediglich 0,2 Millionen Euro; QSC weist diese Position im Rahmen der Kosten der umgesetzten Leistungen aus. Diese Kosten spiegeln aber in keiner Weise die Innovationskraft und Entwicklungsleistung von QSC wider.

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

Aus solchen Prozessen kommt es immer wieder zu einer Weiterentwicklung von Produkten und Diensten. 2008 optimierte QSC beispielsweise ihre softwarebasierte Lösung für das Call-Center-Management, VirtuOS-ACD, sowie die netzbasierte Telefonanlage IP-Centrex. Beide Lösungen sind gute Beispiele für die Kompetenz von QSC im zukunftssträchtigen Telekommunikations-Software-as-a-Service-Markt (TK-SaaS). Das Unternehmen wird in Zukunft weitere TK-SaaS-Applikationen vorantreiben und sich so noch stärker als Lösungsanbieter positionieren.

Die zuständigen Abteilungen stellen für solche Entwicklungsleistungen die erforderlichen Kapazitäten bereit, bilden diese Innovationen doch die Grundlage für einen weiteren Ausbau der Zusammenarbeit mit bestehenden Kunden sowie der Gewinnung neuer Kunden.

MITARBEITER

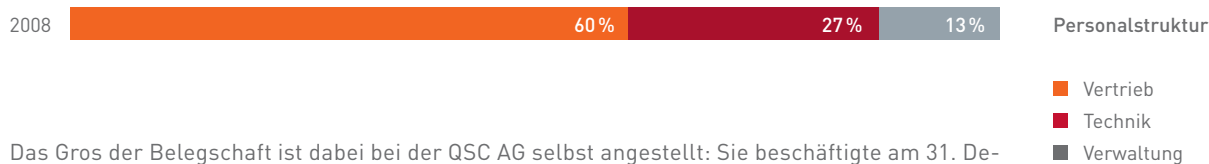
Beschäftigtenzahl
sinkt 2008 um 142 auf
678 zum Jahresende

Hohe Synergien nach Broadnet-Verschmelzung • Am 31. Dezember 2008 beschäftigte QSC insgesamt 678 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gegenüber 820 zum Ende des Vorjahres. Dieser Rückgang ist im Wesentlichen eine Folge der erfolgreichen Hebung von Synergien nach der Ende Oktober 2007 vollzogenen Verschmelzung von Broadnet auf QSC. Denn diese Verschmelzung ermöglichte die Zusammenlegung der Verwaltungen beider Unternehmen am Standort Köln, die Zusammenfassung der bundesweiten Vertriebsbüros sowie den Abbau doppelt besetzter Positionen. Zugleich kam es im Zuge der Reorganisation im Herbst 2007 zu einer Überprüfung der Personalstärke in allen Abteilungen. Sämtliche Maßnahmen erfolgten in enger Abstimmung mit den Beschäftigten und dem Betriebsrat und wurden im Jahr 2008 abgeschlossen.

Mit der so gefundenen Personalstärke sieht sich QSC für das Geschäftsjahr 2009 und darüber hinaus gut aufgestellt. Ihre Effizienz unterstreicht die Entwicklung des Pro-Kopf-Umsatzes von QSC: Dieser lag in den vergangenen Jahren bei rund 0,4 Millionen Euro pro Mitarbeiter und stieg 2008 auf 0,6 Millionen Euro.



Konzentration auf Kernkompetenzen • QSC fokussiert sich seit Jahren auf ihre Kernkompetenzen in Vertrieb und Technik und lagert vor- sowie nachgelagerte Dienstleistungen konsequent aus. Diese Fokussierung spiegelt sich in der Personalstruktur wider: 60 Prozent der Belegschaft sind den vertrieblichen und 27 Prozent den technischen Bereichen zuzurechnen, lediglich 13 Prozent der Beschäftigten arbeiten in der Verwaltung.



Das Gros der Belegschaft ist dabei bei der QSC AG selbst angestellt: Sie beschäftigte am 31. Dezember des abgelaufenen Geschäftsjahres 593 Angestellte. Die Netzgesellschaft Plusnet GmbH & Co. KG hatte 77 und die EPAG Domainservices GmbH acht Angestellte. Auf den Standort Köln, Sitz der Zentrale von QSC und Plusnet, entfielen hierbei 449 Arbeitsplätze. Weitere 99 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind am ehemaligen Hauptsitz von Broadnet in Hamburg beschäftigt. Die restlichen Angestellten verteilen sich auf die bundesweiten Vertriebsbüros und Geschäftsstellen.

Permanente Weiterbildung • 70 Prozent der Belegschaft von QSC verfügen über eine qualifizierte Berufsausbildung und 30 Prozent über einen Hochschulabschluss. Sie alle haben die Möglichkeit, ihr Wissen durch Weiterbildung ständig zu aktualisieren. QSC setzt hierbei in erster Linie auf interne Maßnahmen und fördert den Erfahrungsaustausch innerhalb des Unternehmens über Abteilungsgrenzen hinweg. Zentrale Themen von Fortbildungsveranstaltungen waren das Projektmanagement, Präsentations- und Moderationstechniken, Zeit- und Stressmanagement sowie der Ausbau der Führungskompetenz von Angestellten mit Personalverantwortung. Für zusätzliche externe Maßnahmen wandte QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr 0,3 Millionen Euro auf.

Personalquote reduziert
sich 2008 auf 13 Prozent nach
17 Prozent im Vorjahr

Leistungsorientierte Vergütung • Zu der hohen Mitarbeitermotivation trägt eine leistungsorientierte Vergütung bei. Dabei bemisst sich die variable Vergütung der meisten Führungskräfte und Fachexperten zu mindestens 50 Prozent an sogenannten Leistungszielen; diese beziehen sich auf individuelle Ziele oder auf Ziele des eigenen Bereichs. In der zweiten Führungsebene steigt dagegen der Anteil der Unternehmensziele auf 70 Prozent, um so deren Einsatz für das Gesamtunternehmen stärker zu fördern. Die variable Vergütung der Geschäftsleitung bezieht sich konsequenterweise zu 100 Prozent auf Unternehmensziele.

Insgesamt beliefen sich die Personalkosten infolge des Rückgangs der Beschäftigtenzahl im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 52,5 Millionen Euro gegenüber 55,8 Millionen Euro im Jahr 2007. Die Personalquote, das Verhältnis der Personalkosten zum Umsatz, verringerte sich auf 13 Prozent gegenüber 17 Prozent im Vorjahr.



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

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

Auf Basis dieser Leitsätze hat QSC eine dialogorientierte Unternehmenskultur entwickelt, die zur erfolgreichen Bindung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an das Unternehmen beiträgt; die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit lag am 31. Dezember 2008 bereits bei 5,1 Jahren. Flexible Arbeitszeitregelungen – 2008 arbeiteten fünf Prozent der Belegschaft in Teilzeit – sowie die Unterstützung von Teilzeitmodellen auch für junge Väter bis hinauf zur Management-Ebene tragen ebenfalls zur Mitarbeiterzufriedenheit bei.

Hohes Engagement in der Ausbildung • Zum 31. Dezember 2008 beschäftigte QSC 28 Auszubildende und erhöhte damit deren Zahl binnen Jahresfrist um acht. 2009 plant das Unternehmen die Einstellung weiterer 16 Auszubildender und unterstreicht damit die zentrale Bedeutung der Berufsausbildung für die Nachwuchsförderung und -sicherung. Die Industrie- und Handelskammer Köln zeichnete QSC in diesem Zusammenhang im vergangenen Jahr für „Herausragende Leistungen in der Berufsausbildung“ aus.

QSC bildet in erster Linie Fachinformatiker in den Fachrichtungen Systemintegration sowie Anwendungsentwicklung und Bürokaufleute aus. Zudem haben Bürokaufleute die Möglichkeit der Teilnahme an einem dualen Studium an der Fachhochschule für Oekonomie & Management in Köln. Diese ist neben der Technischen Hochschule Aachen auch ein Kooperationspartner von QSC. Generell bietet das Unternehmen Hochschulabsolventen einen Berufseinstieg über ein Traineeprogramm an – 2008 nutzten drei Akademiker diese Chance.

Die Rekrutierung von Nachwuchskräften führt zugleich zu einer Verjüngung der Belegschaft. Ende 2008 waren 55 Prozent der Angestellten jünger als 40 Jahre; das Durchschnittsalter lag bei 37,6 Jahren. QSC wird auch in Zukunft darauf achten, durch die Förderung von Auszubildenden und Studenten frühzeitig Talente für das Unternehmen zu gewinnen und diese durch eine gezielte Personalpolitik an das Unternehmen zu binden.

NACHHALTIGKEIT

Profitables Wachstum erfordert Nachhaltigkeit • Die Strategie von QSC zielt auf profitables Wachstum. Dem Unternehmen ist bewusst, dass sich ein solches Wachstum am besten im Einklang mit sämtlichen Stakeholdern realisieren lässt und achtet daher auf die Nachhaltigkeit seiner Strategie. Drei Themen stehen hierbei im Fokus: Umwelt, Mitarbeiter und gesellschaftliche Verantwortung.

Telekommunikation leistet Beitrag zum Umweltschutz • Zwar sind auch Telekommunikationsdienste mit Energieverbrauch und CO₂-Emissionen verbunden, doch tragen sie zugleich in erheblichem Maß zu deren Einsparung bei. Gute Beispiele hierfür bilden dank DSL-Technologie mögliche Übertragungen großer Datenmengen über das Internet anstatt per Kurier sowie der Ersatz von Geschäftsreisen durch Videokonferenzen. Zudem bildet DSL eine entscheidende Voraussetzung für die stärkere Nutzung von Heimarbeitsplätzen und damit einen geringeren CO₂-Ausstoß – statt von zu Hause zur Arbeit zu fahren, kommt die Arbeit nach Hause. In enger Abstimmung mit Kunden entwickelt QSC hier effiziente Telekommunikationslösungen und leistet damit einen Beitrag zum Umweltschutz.

Intern sind alle Mitarbeiter angehalten, vor jeder Geschäftsreise zu prüfen, ob sich der Termin nicht per Telefon- oder Videokonferenz abhalten lässt. Sämtliche Standorte sind hierzu mit einem Videokonferenzsystem ausgestattet. QSC optimiert den Energieeinsatz zudem durch zahlreiche weitere Maßnahmen: Unter anderem werden nicht genutzte Ports in den einzelnen Hauptverteilern abgeschaltet und veraltete, energieintensive Server durch neue ersetzt.

QSC optimiert den Energieeinsatz durch eine Vielzahl von Maßnahmen

Den höchsten Energieverbrauch verzeichnet QSC bei der Netzgesellschaft Plusnet. Im Jahr 2008 absolvierten hier zwei Mitarbeiter eine Fortbildung zum Energiemanager (IHK) und koordinieren künftig Maßnahmen zu einer weiteren Senkung des Energieverbrauchs.

Vereinbarkeit von Familie und Beruf • Der Erfolg von QSC basiert auf den Leistungen sämtlicher Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Daher achtet das Unternehmen auf möglichst optimale Arbeitsbedingungen in allen Unternehmensbereichen. Dazu zählen ergonomisch optimierte Arbeitsplätze ebenso wie entsprechende Bildschirme und Tastaturen. Die durchgängige Vertrauensarbeitszeit erleichtert die Vereinbarkeit von Familie und Beruf entscheidend; rund 15 Prozent der Belegschaft verfügen darüber hinaus über einen Heimarbeitsplatz. Bewusst unterstützt das Unternehmen die Anträge von Müttern und Vätern auf Elternzeit und ist im Rahmen der Möglichkeiten eines Mittelständlers bemüht, interessierten Mitarbeitern gerade in einem solchen Umfeld auch Teilzeitarbeitsplätze anzubieten.

Über die gesetzlichen Anforderungen hinaus verfügt QSC über geschulte Erste-Hilfe- und Sicherheitskräfte. Zudem können Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kostenlos an Vorsorgeuntersuchungen sowie Impfungen teilnehmen. Im Rahmen des Gesundheitsmanagements bietet QSC darüber hinaus auch gezielt Veranstaltungen zu Themen wie Work-Life-Balance und Stressbewältigung an.

Gesellschaftliches Engagement für Jugendliche • QSC ist ein Technologieunternehmen, das im abgelaufenen Geschäftsjahr erstmals seit dem Börsengang ein positives Konzernergebnis erwirtschaftet hat. Das Unternehmen hat sich in seinem gesellschaftlichen Engagement daher bislang bewusst auf Initiativen im Unternehmen sowie dessen unmittelbarer Umgebung konzentriert. Ungeachtet dessen engagiert sich QSC bereits seit 2003 in der Nachwuchsförderung; bislang haben 35 junge Menschen eine betriebliche Ausbildung bei QSC erfolgreich absolviert.

Darüber hinaus ist QSC seit 2002 Hauptsponsor der GOFUS-Initiative. GOFUS (www.gofus.de) ist ein Zusammenschluss aktiver und ehemaliger Fußballprofis, die durch Erlöse bei Golfturnieren Initiativen fördern, die wirtschaftlich schwächer gestellten Kindern und Jugendlichen helfen. Das Spektrum reicht von der Unterstützung von Kindergärten bis hin zur Erleichterung des Einstiegs in das Berufsleben.

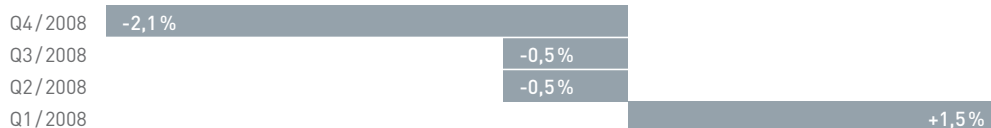
Erfolgreicher Abschluss
der Berufsausbildung von
35 jungen Menschen

Rahmenbedingungen

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Beginn der Rezession in Deutschland im zweiten Quartal 2008 • Im Jahresverlauf 2008 verschlechterte sich das konjunkturelle Umfeld zunehmend. Die bereits 2007 begonnene Finanzkrise erfasste im abgelaufenen Geschäftsjahr weltweit immer weitere Teile der Realwirtschaft. Zudem beeinträchtigten die hohe Volatilität des US-Dollars sowie die bis in den Sommer hinein steigenden Rohstoffpreise und Inflationsraten die Wachstumsaussichten von Unternehmen. In der Folge wuchs das Welt-Bruttoinlandsprodukt 2008 lediglich um 3,4 Prozent gegenüber 5,2 Prozent im Vorjahr.

Wesentlich schwächer entwickelte sich das Wachstum in den Industrieländern. Während sich die USA bereits seit Ende 2007 in der Rezession befanden, erfasste der Abschwung Europa etwas später. Deutschland verzeichnete im ersten Quartal 2008 noch ein Wachstum von 1,5 Prozent gegenüber dem Vorquartal, bevor es in die Rezession abglitt. Dank des sehr guten ersten Quartals wuchs das Bruttoinlandsprodukt in Deutschland im Gesamtjahr 2008 noch um 1,3 Prozent gegenüber 2,5 Prozent im Jahr 2007.



Entwicklung des BIP in Deutschland

Wachstumsimpulse kamen 2008, anders als in den Vorjahren, in Deutschland ausschließlich aus dem Inland. Im ersten Halbjahr 2008 stiegen beispielsweise die inländischen Ausrüstungsinvestitionen, an denen auch die Telekommunikationsindustrie partizipiert, noch deutlich an. Insbesondere nach dem Konkurs der US-Investmentbank Lehman Brothers im September 2008 trübten sich allerdings die Erwartungen deutscher Unternehmen und damit auch ihre Investitionsbereitschaft spürbar ein; der ifo Geschäftsklimaindex erreichte im Dezember 2008 ähnlich niedrige Werte wie zuletzt während der zweiten Ölkrise Ende 1982.

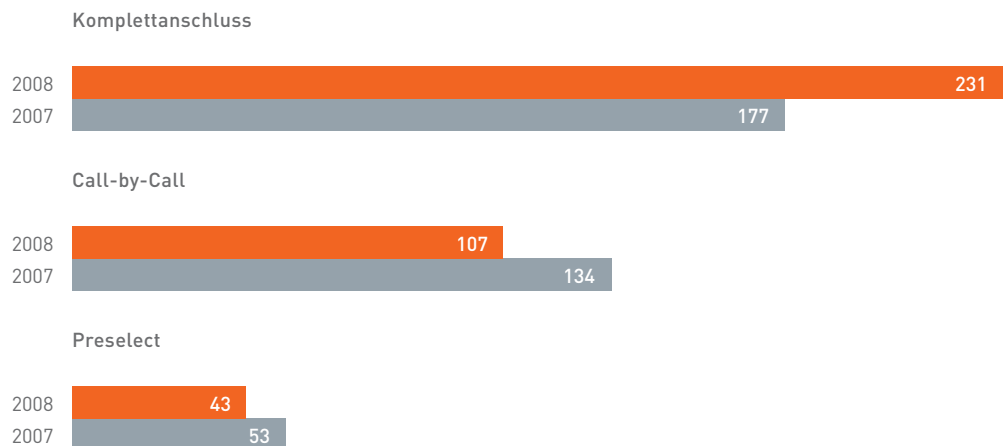
Investitionsbereitschaft der Unternehmen
ließ 2008 deutlich nach

BRANCHENWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Preiskampf belastet Telekommunikationsmarkt • Der Umsatz der deutschen Telekommunikationsindustrie sank laut einer Studie des Verbandes der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten (VATM) im Jahr 2008 um 4,1 Prozent auf 60,6 Milliarden Euro. Dabei litt die Branche kaum unter den Folgen der Finanzkrise und der beginnenden Rezession. Vielmehr resultiert dieser Rückgang im Wesentlichen aus dem anhaltenden Preiskampf in der konventionellen Sprachtelefonie aufgrund von Flatrate- und Voice-over-IP-Angeboten sowie der Substitution von Festnetzanschlüssen durch Mobilfunkverträge. Der vom Statistischen Bundesamt veröffentlichte Preisindex für Telekommunikationsdienstleistungen sank binnen Jahresfrist um 3,3 Prozent und lag im Dezember 2008 bei 92,2, und erreichte damit den niedrigsten Wert seit der Überarbeitung des Verbraucherpreisindex im Jahr 2005.

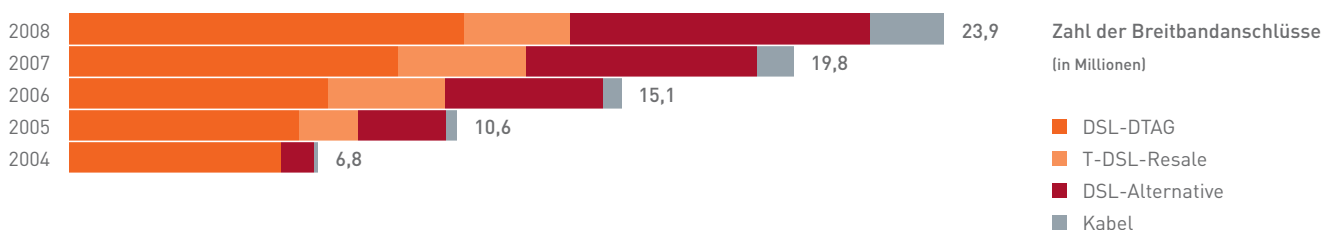
In zunehmendem Maß setzen Privat- wie Geschäftskunden hierbei auf Komplettanschlüsse eines Anbieters und verzichten auf die selektive Nutzung von Call-by-Call- und Preselect-Angeboten. Einer Untersuchung des VATM zufolge erhöhte sich 2008 die Zahl der Sprachminuten pro Tag im Rahmen von Komplettanschlüssen um rund 30 Prozent auf 231 Millionen. Im Gegenzug sank deren Zahl bei Call-by-Call- und Preselect-Angeboten um jeweils rund 20 Prozent auf 107 Millionen bzw. 43 Millionen Minuten pro Tag.

Sprachminuten in Deutschland
(in Millionen Minuten pro Tag)



Hohe Zuwächse bei vollentbündelten DSL-Leitungen • Das Breitbandgeschäft blieb auch 2008 ein wesentlicher Wachstumstreiber für die deutsche Telekommunikationsbranche. Die Zahl der Breitbandanschlüsse stieg um 4,1 Millionen auf 23,9 Millionen. Die höchsten Zuwächse verzeichneten hierbei alternative Netzbetreiber wie QSC; die Zahl der vollentbündelten DSL-Anschlüsse erhöhte sich 2008 um 1,9 Millionen auf 8,2 Millionen – rund 15 Prozent dieser zusätzlichen Anschlüsse wurden von QSC bereitgestellt.

Neben dem Neugeschäft resultiert dieser Anstieg auch aus der Migration von T-DSL-Resale-Kunden auf vollentbündelte Anschlüsse, die den jeweiligen Endkundenanbietern die Erzielung einer höheren Marge erlaubt. Alle Anbieter profitierten darüber hinaus von der Überwindung der Engpässe bei der Bereitstellung von Teilnehmeranschlussleitungen.



Mehr als 80 Prozent der DSL-Anschlüsse in Deutschland wiesen Ende 2008 eine Downstream-Geschwindigkeit von mindestens zwei Mbit/s aus. Immerhin 21 Prozent erreichten bereits eine Downstream-Geschwindigkeit von mehr als sechs Mbit/s; im Vorjahr hatte dieser Anteil noch bei 11 Prozent gelegen. Solch höhere Bandbreiten ermöglichen die reibungslose Nutzung von Video, Fernsehen und Spielen im Internet; deren wachsende Popularität trug maßgeblich dazu bei, dass das Breitband-Verkehrsvolumen in Deutschland im Jahr 2008 um ein Drittel auf 2.397 Millionen Gigabyte zunahm. Zum Anfang dieses Jahrzehnts hatte diese Größe noch bei 22 Millionen Gigabyte gelegen. In diesem Zusammenhang steigt auch die Bedeutung von Triple-Play-Angeboten, dem Angebot von Internet, Telefonie und Fernsehen über eine breitbandige Leitung aus einer Hand. Mit der frühzeitigen Aufrüstung des DSL-Netzes mit ADSL2+ Technologie kann QSC Bandbreiten von bis zu 16 Mbit/s anbieten und damit die wachsende Nachfrage bei Privatkunden nach einer konvergenten Telekommunikations- und Medienlösung abdecken.

DSL bleibt dominante Breitbandtechnologie • Die hohe Verfügbarkeit von DSL bildet in Deutschland die Grundlage für einen anhaltend hohen Marktanteil; 2008 basierten 92 Prozent aller Breitbandanschlüsse auf der DSL-Technologie. Insbesondere in den Ballungsräumen gewann indes das Fernsehkabel Marktanteile – die Zahl der Anschlüsse verdoppelte sich binnen Jahresfrist auf knapp zwei Millionen. Das Marktforschungsinstitut IDC erwartet in den kommenden Jahren allerdings ein Abflachen der Wachstumskurve und prognostiziert für das Jahr 2012 einen unverändert dominanten Marktanteil der DSL-Technologie von 87 Prozent.

Da die DSL-Technologie im Gegensatz zum TV-Kabel die Bereitstellung hoher symmetrischer Bandbreiten erlaubt, fällt bei Unternehmenskunden deren Dominanz noch deutlicher aus: 2008 basierten laut IDC 97 Prozent aller Breitbandanschlüsse in Unternehmen auf der DSL-Technologie; dies entspricht 2,9 Millionen Anschlüssen. Im Vergleich zu 2007 stieg die Zahl der Anschlüsse IDC zufolge um 300.000. Die entsprechenden Ausgaben erhöhten sich im gleichen Zeitraum um 13 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro.



Zwei Wachstumstreiber für DSL bei Unternehmenskunden • Das anhaltende Wachstum lässt sich im Wesentlichen auf zwei Faktoren zurückführen: Erstens hält die Verlagerung von Geschäftsprozessen ins Internet unverändert an; dies erfordert einen ständigen Ausbau der Bandbreiten für eine sichere und stabile Kommunikation. Für zusätzliche Wachstumsimpulse sorgt in diesem Zusammenhang auch die wachsende Bedeutung des Software-as-a-Service-Geschäftsmodells (SaaS). Hierbei erwerben Unternehmen nicht länger eine Software und installieren sie auf ihren Servern, sondern nutzen diese bedarfsabhängig über eine Breitbandleitung; Telekommunikationsanbieter wie QSC halten neben der Bandbreite auch die entsprechenden Softwarelösungen bereit. Das Marktforschungsunternehmen Gartner Group geht davon aus, dass bereits 2011 ein Viertel der gesamten Software auf Basis des SaaS-Modells entwickelt sein könnte.

Die Kombination der Voice-over-IP-Technologie mit einer DSL-Leitung ist der zweite Wachstumstreiber bei Geschäftskunden. Immer mehr Unternehmen ersetzen ihre bislang getrennten Infrastrukturen für die Daten- und Sprachkommunikation durch eine einzige DSL-basierte Lösung. Nach Erhebungen des VATM sind mittlerweile mehr als ein Drittel der Komplettanschlüsse von alternativen Netzbetreibern VoIP-Anschlüsse. IDC zufolge nutzten 2008 bereits knapp 400.000 Unternehmen die VoIP-Technologie und generierten damit bei den Anbietern bereits Umsätze von mehr als 300 Millionen Euro.

Die VoIP-Technologie nutzen bereits knapp 400.000 Unternehmen

Wachstumsmarkt Managed Services • Die VoIP-Technologie erweist sich zunehmend auch als integrales Element von virtuellen privaten Netzwerken (IP-VPN). Laut IDC waren Ende 2008 bereits 305.000 solcher Netzwerke in Deutschland im Einsatz; die Ausgaben hierfür beliefen sich auf 1,3 Milliarden Euro. Hinzu kamen Umsätze mit auf IP-VPN-basierenden netznahen Diensten in Höhe von 0,4 Milliarden Euro. Der gesamte Managed-Services-Markt wuchs damit 2008 um 13 Prozent auf 1,7 Milliarden Euro. Überproportional legte hierbei das Geschäft mit kleinen und mittleren Unternehmen zu; ihr Anteil am Gesamtmarkt lag IDC zufolge bereits bei einem Drittel.



IP-VPN ■
Managed Services ■

AUSWIRKUNGEN DER RAHMENBEDINGUNGEN AUF QSC

Umsatz- und Ergebnisanstieg trotz Rezession • QSC konnte 2008 trotz beginnender Rezession Umsatz und Ergebnis deutlich steigern. Das Unternehmen spürte die Auswirkungen der Finanzkrise und der wirtschaftlichen Abkühlung nicht, sondern konnte im Jahresverlauf sogar zweimal seine Prognose für das Gesamtjahr anheben. Dabei profitierte das Unternehmen in allen drei Segmenten von der weiter steigenden Nachfrage nach DSL-Leitungen und darauf aufbauenden Dienstleistungen. Neben dem Neugeschäft gewann hierbei im Segment Wholesale/Reseller die Migration von T-DSL-Resale-Kunden auf vollentbündelte Anschlüsse wachsende Bedeutung. Im Segment Produkte litt QSC unter dem anhaltenden Preiskampf in der konventionellen Sprachtelefonie. Die erfolgreiche Migration von Kunden auf Komplettanschlüsse und VoIP-Produkte mindert aber die Bedeutung dieses Geschäftsfeldes von Quartal zu Quartal. Im Segment Managed Services profitierte QSC von der steigenden Nachfrage nach IP-VPN sowie darauf aufbauenden netznahen Diensten.

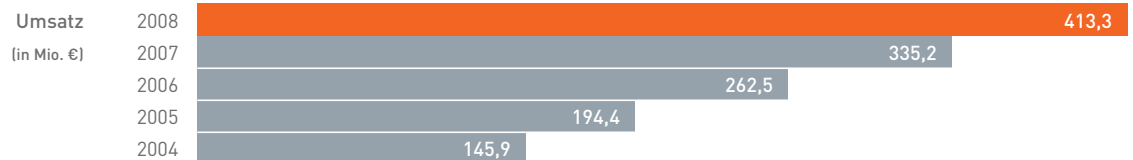
Steigende Nachfrage nach DSL-Leitungen und darauf aufbauenden Diensten

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

ERTRAGSLAGE

QSC schaltete 2008
mehr als 300.000
zusätzliche Leitungen

Deutliches Umsatzwachstum trotz Rezession • QSC steigerte 2008 den Umsatz um 23 Prozent auf 413,3 Millionen Euro nach 335,2 Millionen Euro im Vorjahr und setzte damit das hohe Wachstumstempo der Vorjahre ungeachtet der beginnenden Rezession in Deutschland fort. Das Wachstum beruht insbesondere auf der positiven Geschäftsentwicklung im Segment Wholesale/Reseller, das von einer mehr als Verdoppelung des TAL-Bestandes zum Jahresende 2008 im Vergleich zu Ende 2007 profitierte: Insgesamt schaltete QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr 306.900 zusätzliche Leitungen und erhöhte damit deren Gesamtzahl auf 555.700. Allerdings nahm die Dynamik im Jahresverlauf angesichts erster Sättigungstendenzen im DSL-Privatkundenmarkt sowie des intensivierten Wettbewerbs durch die Deutsche Telekom und Kabelnetzbetreiber ab; im vierten Quartal 2008 betrug der Nettozuwachs lediglich 17.500 Leitungen. Einmalige Umsätze mit Wholesale-Partnern, ein positiver Geschäftsverlauf im Voice-Wholesale-Geschäft und mit Managed Services sowie die jährliche Rückerstattung von überschüssigen Vorauszahlungen für Interconnection-Gebühren (ICA-Rückerstattung) führten dessen ungeachtet zu einer deutlichen Steigerung des Umsatzes in diesem Schlussquartal auf 112,0 Millionen Euro gegenüber 95,6 Millionen Euro im entsprechenden Vorjahresquartal.



Größeres Netz erfordert höhere Aufwendungen • Die unter Kosten der umgesetzten Leistungen aufgeführten Netzwerkkosten inklusive Abschreibungen und nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung stiegen im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 323,3 Millionen Euro gegenüber 260,4 Millionen Euro im Vorjahr. Dieser Anstieg lässt sich im Wesentlichen auf die höheren Betriebskosten für das größere Netz, die in diesem Zusammenhang anfallenden höheren Abschreibungen sowie die höheren Materialkosten infolge der stark wachsenden TAL-Zahl zurückführen. Anders als in den Quartalsabschlüssen bezieht QSC die Abschreibungen im Jahresabschluss in die jeweilige Kostenposition mit ein.

Die Kosten für Aufbau, Betrieb und Wartung des Netzes selbst stiegen im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 63,5 Millionen Euro gegenüber 54,7 Millionen Euro im Vorjahr. Die Personalkosten blieben mit 17,2 Millionen Euro gegenüber 17,5 Millionen Euro im Jahr 2007 nahezu unverändert. Unter Berücksichtigung der Abschreibungen erhöhten sich die sprungfixen Bestandteile der Netzwerkkosten damit insgesamt auf 127,7 Millionen Euro gegenüber 106,3 Millionen Euro im Vorjahr; ihr prozentualer Anteil lag 2008 bei 39 Prozent gegenüber 41 Prozent im Jahr 2007. Nach Ende des Netzerweiterungsprojekts im Sommer 2008 bleiben die Netz- und Personalkosten weitgehend konstant und ermöglichen so höhere Margen bei steigender Netzauslastung.

61 Prozent der Nettowerkkosten entfielen dagegen auf den variablen Materialaufwand; dieser stieg 2008 auf 195,6 Millionen Euro gegenüber 154,1 Millionen Euro im Vorjahr. Der Materialaufwand umfasst sämtliche kundenbezogenen Kosten. Dazu zählen die laufenden TAL- und Interconnection-Gebühren sowie Ausgaben für kundenspezifische Mietleitungen.

Infolge der deutlich höheren Umsätze stieg auch das Bruttoergebnis im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter an. Es belief sich auf 90,0 Millionen Euro nach 74,8 Millionen Euro; die Bruttomarge lag bei 22 Prozent.



Bruttoergebnis
(in Mio. €)

Hohe Effizienz im Vertrieb • Bei einem Umsatzanstieg von 78,1 Millionen Euro erhöhten sich die Marketing- und Vertriebskosten im abgelaufenen Geschäftsjahr lediglich um 3,4 Millionen Euro auf 54,1 Millionen Euro. Bezogen auf den Gesamtumsatz reduzierte sich ihr Anteil auf 13 Prozent nach 15 Prozent im Jahr 2007.

Im Vertrieb setzt QSC in den Segmenten Managed Services und Wholesale/Reseller auf die direkte Ansprache und Betreuung von Kunden. Im Segment Produkte arbeitet das Unternehmen dagegen hauptsächlich mit regionalen Vertriebspartnern zusammen, die vor Ort kleine und mittelständische Unternehmen in TK- und IT-Fragen beraten und betreuen. Die Marketing- und Vertriebskosten enthielten 2008 Provisionszahlungen für diese Partner in Höhe von 13,7 Millionen Euro nach 13,1 Millionen Euro im Vorjahr.

Für den direkten Vertrieb fallen in erster Linie Personalkosten an. Die Kosten für die Angestellten in der Kölner QSC-Zentrale sowie den bundesweiten Niederlassungen und Geschäftsstellen beliefen sich 2008 auf 23,7 Millionen Euro gegenüber 23,5 Millionen Euro im Vorjahr. Im abgelaufenen Geschäftsjahr integrierte QSC die bundesweite Vertriebsorganisation von Broadnet in ihre Struktur und konnte so erhebliche Synergien heben.

Vertriebsunterstützend setzt QSC gezielt Marketingmaßnahmen ein; die Werbeaufwendungen hierfür beliefen sich 2008 auf 2,1 Millionen Euro gegenüber 3,2 Millionen Euro im Vorjahr. Im Zentrum stehen hierbei Maßnahmen, die den Dialog zwischen QSC und ihren Kunden fördern; dazu zählen regelmäßige Veranstaltungen in Ballungszentren für Entscheider sowie die neue Kundenzeitschrift BQB.

Erfolgreiche Integration
des bundesweiten
Broadnet-Vertriebs



Marketing- und Vertriebskosten
(in Mio. €)

Verwaltungskosten
machen nur 7 Prozent
vom Umsatz aus

Zügige Hebung von Synergien in der Verwaltung • Die größten Synergieeffekte nach der Broadnet-Verschmelzung konnte QSC im Jahr 2008 in der Verwaltung heben. Insbesondere die Zusammenlegung der beiden Administrationen am Standort Köln führte zu einem Rückgang der allgemeinen Verwaltungskosten um 15 Prozent auf 30,8 Millionen Euro gegenüber 36,4 Millionen Euro im Vorjahr. Der Anteil der Verwaltungskosten am Umsatz sank im gleichen Zeitraum auf 7 Prozent gegenüber 11 Prozent im Vorjahr, als QSC für den größten Teil des Jahres noch zwei Zentralen mit sämtlichen Funktionalitäten börsennotierter Gesellschaften an zwei Standorten unterhalten musste.



Hohe Kostendisziplin in allen Bereichen • In der Verwaltung genauso wie im Vertrieb und im Bereich Netzwerk herrschte 2008 eine strikte Kostendisziplin. Die Reorganisation im Herbst 2007 hatte die Transparenz der Kosten vor allem in den neuen Business Units verbessert und zugleich klare Verantwortlichkeiten in den einzelnen Bereichen geschaffen. Diese Maßnahmen zahlten sich bereits im Geschäftsjahr 2008 voll aus. Im Ergebnis lag der Anteil der operativen Kosten ohne Berücksichtigung der Abschreibungen und der nicht zahlungswirksamen aktienbasierten Vergütung am Umsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 84 Prozent; 2007 hatte diese Größe noch 90 Prozent betragen.

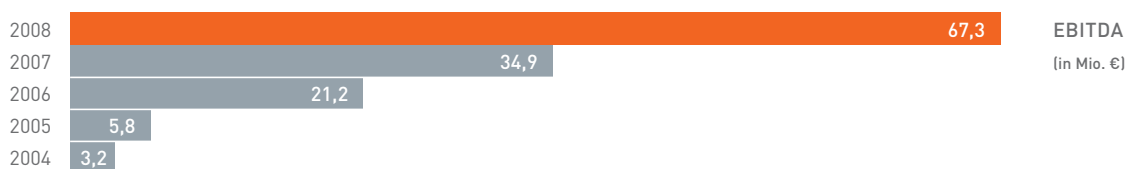


Margenstarke Umsätze und Synergieeffekte verbessern Profitabilität • In ihren Quartalsberichten folgt QSC der international gängigen Praxis eines gesonderten Ausweises der Abschreibungen und der nicht zahlungswirksamen aktienbasierten Vergütung in der Gewinn- und Verlustrechnung; im vorliegenden Konzernabschluss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

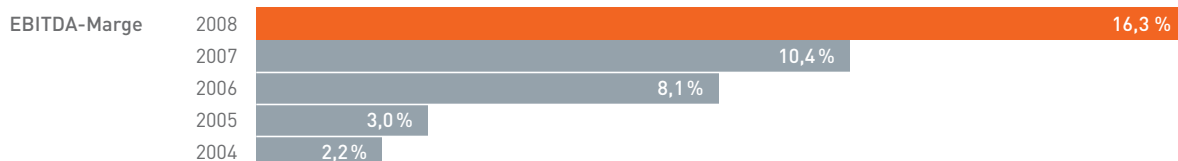
in T €	2008	2007
Umsatzerlöse	413.304	335.195
Kosten der umgesetzten Leistungen *	-276.308	-226.213
Bruttoergebnis vom Umsatz	136.996	108.982
Marketing- und Vertriebskosten *	-45.316	-46.391
Allgemeine Verwaltungskosten *	-25.283	-28.567
Sonstige betriebliche Erträge	2.749	1.674
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.862	-785
EBITDA	67.284	34.912
Abschreibungen	-60.552	-45.418
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	-674	-955
Operatives Ergebnis (EBIT)	6.058	-11.461

*exklusive Abschreibungen und nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung

EBITDA-Marge von 16 Prozent • Das hohe Umsatzwachstum, die zügige Hebung von Synergien nach der Broadnet-Verschmelzung sowie die anhaltende Kostendisziplin in allen Bereichen ermöglichte 2008 nahezu eine Verdoppelung des EBITDA-Ergebnisses auf 67,3 Millionen Euro nach 34,9 Millionen Euro im Vorjahr. QSC definiert das EBITDA als Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Amortisierung von abgegrenzter nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung sowie Abschreibung und Amortisierung von Sachanlagen, immateriellen Vermögenswerten und Geschäfts- oder Firmenwert.



Die EBITDA-Marge verbesserte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 16 Prozent gegenüber 10 Prozent im Jahr 2007. Die sequenzielle Steigerung von Quartal zu Quartal unterstreicht die gute operative Entwicklung im Jahresverlauf: Von 12 Prozent im ersten Quartal 2008 verbesserte sich die EBITDA-Marge auf 14 Prozent im zweiten und 18 Prozent im dritten Quartal und erreichte im Schlussquartal, allerdings auch aufgrund von Einmaleffekten, 21 Prozent.



Die Abschreibungen erhöhten sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 60,6 Millionen Euro gegenüber 45,4 Millionen Euro im Vorjahr. Dabei ist zu berücksichtigen, dass QSC die Abschreibungen des Jahres 2007 für selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte um 0,9 Millionen Euro korrigieren musste; weitere Ausführungen hierzu finden sich unter Ziffer 3 des Anhangs. Neben dem im Sommer 2008 beendeten Netzerweiterungsprojekt ist dieser Anstieg eine Folge des anhaltenden Kundenwachstums vor allem im ADSL2+ Wholesale-Geschäft, da QSC den Großteil der kundenbezogenen Investitionen über einen Zeitraum von nur zwei Jahren abschreibt. Da QSC auch acht Jahre nach dem Ausbau der ersten Hauptverteiler nach wie vor diese Räume nutzt, hat das Unternehmen im abgelaufenen Geschäftsjahr in Anlehnung an Branchenstandards eine Verlängerung der Abschreibungszeiträume für diese Anlagenklasse beschlossen. Folglich werden die festen Einbauten in diesen Räumen ab 2008 über zehn anstatt acht Jahre abgeschrieben. Vor dem gleichen Hintergrund verlängerte das Unternehmen die Abschreibungsdauer für technische Anlagen im Hauptverteiler von fünf auf acht Jahre und trug so der tatsächlichen Nutzungsdauer dieser Anlagen annähernd Rechnung. Diese Umstellung der Nutzungsdauer führte 2008 zu insgesamt 11,2 Millionen Euro verringerte Abschreibungen auf technische Anlagen und Einbauten; weitere Ausführungen hierzu finden sich unter Ziffer 5 des Anhangs.

QSC erwirtschaftet 2008 ein EBIT-Ergebnis von 6,1 Millionen Euro

Nachhaltig positives operatives Ergebnis • Mit 6,1 Millionen Euro erwirtschaftete QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr ein nachhaltig positives operatives Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT); im Vorjahr war noch ein Verlust von -11,5 Millionen Euro angefallen. Das Finanzergebnis belief sich auf -1,5 Millionen Euro nach -0,4 Millionen Euro im Vorjahr. QSC nutzte liquide Mittel für den planmäßigen Abbau von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen aus dem Netzerweiterungsprojekt. Dies führte zu rückläufigen Finanzerträgen von 2,7 Millionen Euro gegenüber 3,6 Millionen Euro im Jahr 2007. Das Ergebnis vor Ertragsteuern lag danach bei 4,5 Millionen Euro nach -11,9 Millionen Euro im Vorjahr.

QSC erwirtschaftet Konzerngewinn • QSC weist zum 31. Dezember 2008 Ertragsteuern in Höhe von -3,8 Millionen Euro gegenüber 0,2 Millionen Euro im Vorjahr aus. 0,4 Millionen Euro hiervon entfallen auf Gewerbeertragsteuer für die Personengesellschaft Plusnet GmbH & Co. KG. Darüber hinaus enthält diese Position nicht liquiditätswirksame latente Steueraufwendungen in der Konzerngesellschaft Plusnet, die sich aus der Veränderung der Abschreibungszeiträume ergeben, sowie Aufwendungen aus der Auflösung aktivierter latenter Steuern. Zum 31. Dezember 2008 waren danach keine latenten Steuern auf Verlustvorträge aktiviert.

Trotz der Steuerbelastung konnte QSC ein positives Konzernergebnis erwirtschaften: Es belief sich auf 0,8 Millionen Euro nach -11,7 Millionen Euro im Vorjahr.



ERTRAGSLAGE NACH SEGMENTEN

Neue Segmentierung folgt neuer Organisation • Mit dem ersten Quartal 2008 stellte QSC die Segmentberichterstattung auf die drei Segmente Managed Services, Produkte und Wholesale/Reseller um. Das Unternehmen setzte damit die seit Herbst 2007 bestehende neue Organisation in der Rechnungslegung zeitnah um. Zum Jahresende 2008 berichtet das Unternehmen zudem erstmals auf Segmentebene auch die einzelnen Kostenpositionen sowie das jeweilige Segment-EBIT und erhöht so die Transparenz der Rechnungslegung weiter. Der international gängigen Praxis folgend, weist das Unternehmen hierbei die Abschreibungen und die nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung gesondert aus. Deren Verteilung auf die einzelnen Segmente erfolgt ebenso wie die Verteilung aller anderen Kosten im Wesentlichen auf der Grundlage der tatsächlichen Beanspruchung.

Wachsendes Interesse an netznahen Diensten • Der Umsatz im Segment Managed Services stieg 2008 um 13 Prozent auf 73,3 Millionen Euro nach 65,1 Millionen Euro im Vorjahr. Insbesondere im mittelständischen Bereich konnte QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr zahlreiche neue Kunden gewinnen, da QSC als Mittelständler auf eine hohe Akzeptanz bei mittelständischen Unternehmen trifft. Ein gutes Beispiel bildet der Vertragsabschluss mit der Kfz-Wirtschaftsgesellschaft des Verbandes Deutscher BMW Vertragshändler e.V. im Juni 2008. Dieser Zusammenschluss der deutschen BMW- und MINI-Vertragshändler entschied sich in einem Auswahlverfahren für QSC als das geeignete Unternehmen, um die 285 deutschen BMW-Vertragshändler an rund 700 Standorten mit leistungsstarken Sprach- und Datenanschlüssen zu versorgen.

Neue Kunden gewinnt
QSC insbesondere
im Mittelstand

Spürbarer Anstieg des
Interesses an netznahen
Diensten von QSC

Knapp 70 Prozent des Neugeschäfts stammte 2008 aus der Ausweitung der Geschäftsbeziehung mit Bestandskunden. Zum einen erhöhte sich der Anteil von QSC an den Telekommunikationsbudgets dieser Kunden, beispielsweise durch Vergabe weiterer Standorte im Rahmen bundesweiter Netzwerklösungen. Zum anderen ordern diese Kunden verstärkt zusätzliche Leistungen wie IP-Telefonie oder netzbasierte Telefonanlagen; gerade die IP-Telefonie sorgte 2008 für eine Vertiefung der Geschäftsbeziehung mit Bestandskunden.

Zugleich stieg das Interesse an netznahen Diensten im abgelaufenen Geschäftsjahr spürbar. Innovationen wie die QSC-eigene Software-as-a-Service-Lösung VirtuOS-ACD für Call-Center leisteten erstmals einen Umsatz- und Ergebnisbeitrag. Die netzbasierte VirtuOS-ACD-Lösung kommt mittlerweile in zahlreichen Unternehmen, darunter im Volkswagen-Konzern, zum Einsatz. Im Oktober 2008 belegte sie zudem bei der Verleihung der VO.IP Awards auf der Kongressmesse für Voice- und IP-Kommunikation den ersten Platz in der Kategorie Applikationen. Diese Auszeichnung unterstreicht die führende Rolle von QSC bei der Entwicklung und Implementierung von Managed Services und Telekommunikations-Software-as-a-Service-Anwendungen. Die Innovationskraft von QSC führte gemeinsam mit der hohen Qualität, der Produktvielfalt sowie der Serviceleistung noch zu einer weiteren Auszeichnung im abgelaufenen Geschäftsjahr. Der Verband der deutschen Internetwirtschaft e.V. (eco) ehrte QSC erneut als „Bester Geschäftskunden-ISP“. Eine unabhängige Jury aus Spitzenkräften der Branche, Verbänden, der Presse sowie staatlichen Institutionen und universitären Einrichtungen kürte damit das Unternehmen zum vierten Mal in Folge.



Höchste Bruttomarge im Segment Managed Services • Bei einem Umsatz von 73,3 Millionen Euro beliefen sich die Kosten der umgesetzten Leistungen im abgelaufenen Geschäftsjahr lediglich auf 39,0 Millionen Euro, sodass das Segment Managed Services 2008 ein Bruttoergebnis in Höhe von 34,3 Millionen Euro erwirtschaften konnte; im Vorjahr hatte das Segment ein Bruttoergebnis von 30,9 Millionen Euro erzielt. Die Bruttomarge lag mit 47 Prozent wie im Vorjahr höher als in den beiden anderen Segmenten und unterstreicht die Margenstärke des Lösungsgeschäfts. Das individuelle und beratungsintensive Managed-Services-Geschäft erfordert indes unabhängig vom Umsatzvolumen eine gewisse Personalstärke im direkten Vertrieb sowie in den unterstützenden Bereichen in der Verwaltung. Die Marketing- und Vertriebskosten lagen daher 2008 bei 16,6 Millionen Euro und die allgemeinen Verwaltungskosten bei 9,9 Millionen Euro. Im Vergleich zum Vorjahr blieben sie in der Summe indes konstant.

Diese Konstanz auf Kostenseite und das Umsatzwachstum ermöglichten 2008 einen Anstieg des EBITDA-Ergebnisses in diesem Segment auf 8,1 Millionen Euro gegenüber 4,8 Millionen Euro im Vorjahr; die entsprechende EBITDA-Marge belief sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 11 Prozent. Nach Abzug der Abschreibungen und der nicht zahlungswirksamen aktienbasierten Vergütung in Höhe von 7,8 Millionen Euro verblieb ein EBIT von 0,3 Millionen Euro gegenüber -1,7 Millionen Euro im Jahr 2007.



Anhaltende Migration auf IP-Telefonie • Der Umsatz im Segment Produkte blieb mit 103,8 Millionen Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr unter dem Niveau des Vorjahres von 123,4 Millionen Euro. Auf Quartalsebene kam es nach einem deutlichen Rückgang im ersten Halbjahr 2008 ab der zweiten Jahreshälfte zu einer Stabilisierung der Umsätze. Im vierten Quartal 2008 lag der Umsatz mit 25,5 Millionen Euro erstmals seit vier Quartalen wieder über dem Niveau des Vorquartals.



Diese Stabilisierung lässt sich in erster Linie auf die erfolgreiche Entwicklung des Geschäfts mit kleinen Unternehmen und Freiberuflern zurückführen – die Zahl der Kunden mit direkten Anschlüssen an das QSC-Netz stieg 2008 kontinuierlich. Zugleich erhöhten sich die Umsätze mit Datenprodukten wie Q-DSLmax sowie deren Kombination mit Voice-over-IP-Produkten, den QSC-Complete-Paketen. Die Produktpalette erweiterte QSC auch 2008 gezielt. Seit Oktober bietet das Unternehmen Q-DSLmax mit einer Bandbreite von bis zu 10 bzw. bis zu 20 Mbit/s an und macht das symmetrische Datenprodukt zu einer echten Alternative zur Standleitung. Bereits im Sommer hatte das Unternehmen seine Complete-Pakete um eine internationale Sprachflatrate erweitert und damit den wachsenden Bedarf auch kleinerer Unternehmen an internationaler Kommunikation abgedeckt.

Die Umsätze mit konventionellen Sprachprodukten im Segment Produkte gingen aufgrund des anhaltend harten Preiswettbewerbs dagegen 2008 weiter zurück. Der Umsatzanteil der Preselect- und Call-by-Call-Angebote sank von Quartal zu Quartal und lag im vierten Quartal 2008 nur noch bei 44 Prozent gegenüber 52 Prozent im ersten Quartal. Dieser Rückgang ist auch eine Folge der erfolgreichen Migration konventioneller Sprachkunden auf Voice-over-IP-Produkte. Mit der IPfonie-Produktfamilie erzielt QSC im Vergleich zwar geringere Umsätze, aber deutlich höhere Deckungsbeiträge.

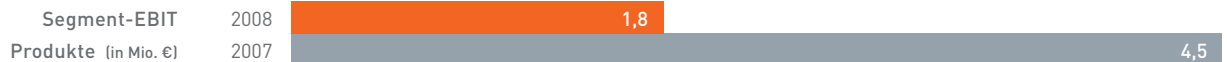
Neues Produkt
bietet echte Alternative
zur Standleitung

EBITDA-Marge im
Segment Produkte verbessert
sich auf 15 Prozent

Fokus auf margenstarke Produkte zahlt sich aus • Die kontinuierliche Verbesserung der Ertragssituation zeigt sich in der Entwicklung der Bruttomarge. Diese stieg bei rückläufigen Umsätzen im Jahr 2008 auf 42 Prozent gegenüber 40 Prozent im Vorjahr; das Bruttoergebnis lag bei 43,2 Millionen Euro nach 49,9 Millionen Euro im Jahr 2007.

Insbesondere Provisionszahlungen und Werbekostenzuschüsse für Vertriebspartner führten dazu, dass das Segment Produkte den größten Anteil an den Marketing- und Vertriebskosten zu tragen hatte: Diese beliefen sich in diesem Segment 2008 auf insgesamt 20,2 Millionen Euro gegenüber 23,7 Millionen Euro im Vorjahr. Die allgemeinen Verwaltungskosten reduzierten sich ebenfalls auf 8,0 Millionen Euro gegenüber 10,9 Millionen Euro im Jahr 2007. In der Folge blieb das EBITDA-Ergebnis mit 15,2 Millionen Euro nach 15,6 Millionen Euro im Vorjahr nahezu unverändert – trotz eines Umsatzrückgangs um knapp 20 Millionen Euro. Die EBITDA-Marge verbesserte sich auf 15 Prozent gegenüber 13 Prozent im Vorjahr.

Die höhere Zahl von Direktanschlüssen sowie die verstärkte Nutzung des vergrößerten Netzes und des NGN führten 2008 zu einer Erhöhung der Abschreibungen und der nicht zahlungswirksamen aktienbasierten Vergütung in diesem Segment auf 13,4 Millionen Euro gegenüber 11,1 Millionen Euro im Vorjahr. Das EBIT erreichte 1,8 Millionen Euro gegenüber 4,5 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2007.



Erfolgreicher Ausbau des Wholesale-Geschäfts • Die höchsten Umsatzzuwächse erzielte QSC 2008 im Segment Wholesale/Reseller: Der Umsatz stieg um 61 Prozent auf 236,2 Millionen Euro gegenüber 146,7 Millionen Euro im Vorjahr. Dabei führten im vierten Quartal 2008 einmalige Umsätze mit ADSL2+ Wholesale-Partnern sowie die ICA-Rückerstattung zu einem besonders hohen Anstieg auf 67,7 Millionen Euro gegenüber 60,2 Millionen Euro im Vorquartal.



Auch über das Gesamtjahr hinweg gesehen trug insbesondere das ADSL2+ Wholesale-Geschäft zu dem hohen Umsatzanstieg in diesem Segment bei: Der Umsatzanteil der ADSL2+ Vorleistungen am Segmentumsatz stieg auf 45 Prozent gegenüber 26 Prozent im Jahr 2007. Das Wholesale-Geschäft profitierte im abgelaufenen Geschäftsjahr von der Überwindung der Engpässe bei der Bereitstellung von Teilnehmeranschlussleitungen seit Jahresbeginn; in der Folge konnte QSC vor allem in der ersten Jahreshälfte 2008 eine hohe Zahl neuer Kunden an das QSC-Netz anschließen. Im Jahresverlauf ließ die Wachstumsdynamik in diesem Geschäftsfeld aber aus drei Gründen nach: Erstens stieg die Wechselbereitschaft von privaten Endkunden, was zu einer steigenden Zahl von Kündigungen bei einzelnen Wholesale-Partnern führte. Zweitens trat insbesondere in den Ballungsräumen langsam eine Sättigung bei der Versorgung mit DSL-Anschlüssen ein. Und drittens nutzte dort eine wachsende Zahl von potenziellen DSL-Kunden das TV-Kabel auch für den breitbandigen Internetanschluss.

Die wachsende Bedeutung des TV-Kabels eröffnet QSC auf der anderen Seite auch neue Chancen, da die Kabelnetzbetreiber für Sprachdienste auf das bundesweite NGN von QSC zurückgreifen; die Zusammenarbeit mit diesen Anbietern entwickelte sich 2008 zu einem aussichtsreichen Geschäftszweig innerhalb des Voice-Wholesale-Geschäfts. Einen weiteren Impuls wird dieses Geschäftsfeld auch durch den im Dezember 2008 bekannt gegebenen Liefervertrag mit der congstar GmbH, einer Tochter der Deutschen Telekom, erhalten. QSC stellt dem neuen Wholesale-Partner bisher exklusiv die komplette Netzdienstleistung – ADSL2+ Vorprodukt inklusive VoIP-Sprachdienst – über hochskalierbare Bestell-Schnittstellen zur Verfügung.

Als Wachstumstreiber erwies sich im Jahresverlauf 2008 die steigende Nachfrage bestehender Wholesale-Partner nach einer Migration von T-DSL-Resale-Kunden auf vollentbündelte Anschlüsse, wie QSC sie bereitstellt. Eine solche Migration ermöglicht den Partnern die Erzielung einer höheren Marge und festigt zugleich die Position von QSC als Lieferant von Vorprodukten. Die hohe Sichtbarkeit des ADSL2+ Wholesale-Geschäfts verdeckte 2008 die Erfolge von QSC im klassischen Geschäft mit internationalen Carriern und Internet-Service-Providern. Nach Abschluss des Netzerweiterungsprojekts stieg die Nachfrage von Telekommunikationsanbietern wie AT&T, BT, Colt, Orange und Verizon nach Vorprodukten auf symmetrischer DSL-Basis, die im Rahmen internationaler Vernetzungsprojekte eingesetzt werden.

Die durchgängige IP-Fähigkeit des Next Generation Network und dessen äußerst wettbewerbsfähige Kostenstruktur machte QSC zugleich zu einem attraktiven Partner im Voice-Wholesale-Geschäft; der Umsatzanteil dieses Geschäftsfeldes stieg insbesondere in der zweiten Jahreshälfte 2008 spürbar an. QSC verfügt aber weiterhin über die notwendigen Kapazitäten, um den rasch steigenden Bedarf von Kabelnetzbetreibern und anderen nationalen Voice-Wholesale-Partnern nach IP-basierten Sprachdiensten abdecken zu können.

Positive Entwicklung des
Voice-Wholesale-Geschäfts
im Jahresverlauf

EBITDA-Marge von 19 Prozent • Insbesondere das ADSL2+ Wholesale-Geschäft sowie das Voice-Wholesale-Geschäft leisten einen erheblichen Beitrag zur Auslastung der bundesweiten Netzinfrastruktur von QSC; daher trägt das Segment Wholesale/Reseller mit 176,7 Millionen Euro nach 118,5 Millionen Euro im Vorjahr auch das Gros der Netzwerkkosten. Infolge des hohen Umsatzwachstums konnte das Segment im abgelaufenen Geschäftsjahr dennoch das Bruttoergebnis auf 59,6 Millionen Euro gegenüber 28,1 Millionen Euro im Jahr 2007 mehr als verdoppeln; die Bruttomarge stieg auf 25 Prozent gegenüber 19 Prozent im Vorjahr.

Automatisierte Prozesse
erhöhen Profitabilität
des Wholesale-Geschäfts

Die stark automatisierten Prozesse in diesem Segment führen im Vergleich zum Umsatz zu verhältnismäßig geringeren Marketing- und Vertriebskosten sowie allgemeinen Verwaltungskosten. Mit 44,0 Millionen Euro erwirtschaftete das Segment daher das höchste EBITDA-Ergebnis aller Segmente; im Vorjahr hatte das Segment-EBITDA noch bei 14,5 Millionen Euro gelegen. Die EBITDA-Marge verdoppelte sich 2008 nahezu auf 19 Prozent nach 10 Prozent im Vorjahr. Obwohl das Segment Wholesale/Reseller aufgrund der hohen Netzbeanspruchung auch knapp zwei Drittel der Abschreibungen und nicht zahlungswirksamen aktienbasierten Vergütung zu tragen hat, erzielte es 2008 mit 4,0 Millionen Euro auch das höchste Segment-EBIT; im Vorjahr lag das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern noch bei -14,2 Millionen Euro.



FINANZMANAGEMENT

Zentrales Finanzmanagement • QSC steuert die gesamte Finanzierung und Kapitalanlage zentral am Standort Köln. Dort findet auch ein Cash-Pooling der Mittelzuflüsse bei den Tochtergesellschaften statt. Die überschüssige Liquidität von QSC war zum 31. Dezember 2008 ausschließlich in Tagesgeld angelegt. Derivative Finanzinstrumente kommen nicht zum Einsatz. Außerbilanziell bestehen lediglich Verbindlichkeiten aus Avalen und Bürgschaften, die im Anhang unter Ziffer 44 erläutert werden.

Steuerung über Nettoliquidität • Zur Steuerung des Unternehmens verwendet QSC die Größe Nettoliquidität. Das Unternehmen subtrahiert hierbei die zinstragenden Verbindlichkeiten von dem Bestand an liquiden Mitteln. Zum 31. Dezember 2008 belief sich diese Größe auf -12,2 Millionen Euro gegenüber 20,2 Millionen Euro zum Jahresende 2007. Der negative Wert ist im Wesentlichen eine Folge der planmäßigen Rückführung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die im Zuge des Netzerweiterungsprojekts anfielen und dank langer Zahlungsziele erst 2008 beglichen wurden. Für das Geschäftsjahr 2009 plant QSC einen deutlich positiven Free Cashflow von mehr als 10 Millionen Euro.

FINANZLAGE

Hohe Cashflow-Zuflüsse aus betrieblicher Tätigkeit • Die positive Geschäftsentwicklung 2008 ging mit einem weiteren Anstieg der Cashflow-Zuflüsse aus betrieblicher Tätigkeit auf 60,1 Millionen Euro gegenüber 56,3 Millionen Euro im Vorjahr einher. QSC reduzierte hierbei im Jahresverlauf die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um -24,2 Millionen Euro; 2007 waren sie, bedingt durch das Netzerweiterungsprojekt, noch um 32,0 Millionen Euro gestiegen. Der negative Cashflow aus Investitionstätigkeit erhöhte sich 2008 auf -68,1 Millionen Euro gegenüber -37,1 Millionen Euro im Jahr 2007. Hierbei stiegen die Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten auf -45,3 Millionen Euro nach -17,3 Millionen Euro im Vorjahr, da sich die Zahl der TAL-Anschlüsse im abgelaufenen Geschäftsjahr mehr als verdoppelte. Dagegen führte die Beendigung des Netzerweiterungsprojekts zur Jahresmitte 2008 bereits zu einem Rückgang der Auszahlung für Sachanlagen auf -26,2 Millionen Euro gegenüber -77,9 Millionen Euro im Vorjahr. Der negative Cashflow aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von -17,3 Millionen Euro nach 8,9 Millionen Euro im Jahr 2007 reflektiert den Schuldenabbau von QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr. QSC tilgte -24,2 Millionen Euro Schulden aus Finanzierungsleasing und baute seine sonstigen kurz- und langfristigen Schulden um -0,6 Millionen Euro ab.



Deutlicher Rückgang der Investitionen • Die Beendigung des Netzerweiterungsprojekts zur Jahresmitte 2008 führte im abgelaufenen Geschäftsjahr zu einem deutlichen Rückgang der Investitionen: Insgesamt beliefen diese sich auf 91,4 Millionen Euro gegenüber 122,9 Millionen Euro im Jahr 2007.

33 Prozent dieser Investitionen entfielen zum einen auf fortlaufende Erneuerungs- und Ersatzinvestitionen im bundesweiten QSC-Netz sowie auf das Netzerweiterungsprojekt. Nach dessen Beendigung betreibt die Netzgesellschaft Plusnet ein bundesweites DSL-Netz mit rund 1.900 angeschlossenen Hauptverteilern. Zum anderen beinhaltet diese Größe auch Investitionen in die Infrastruktur für TK-Software-as-a-Service-Lösungen wie Server sowie den Ausbau von Schnittstellen zwischen dem erweiterten DSL-Netz und dem bundesweiten NGN.

Das Gros der Investitionen entfiel mit 62 Prozent bereits 2008 auf kundenbezogene Investitionen; im Vorjahr lag dieser Anteil bei 44 Prozent. Dies sind überwiegend aktivierte Bereitstellungskosten für Kundenanschlüsse sowie technische Endgeräte wie Router für Unternehmenskunden. QSC stellt rund 90 Prozent dieser Investitionen den jeweiligen Kunden in der Regel zeitnah in Rechnung und grenzt die daraus entstehenden Installationsumsätze über 24 Monate ab.

62 Prozent der Investitionen entfallen auf kundenbezogene Investitionen

Darüber hinaus zählen in den Hauptverteilern auch die Line-Karten mit den dazugehörigen Ports, die jeweils für die Anschaltung neuer Kunden benötigt werden, zu den kundenbezogenen Investitionen; diese werden über acht Jahre abgeschrieben.

Investitionen (in Mio. €)	2008	91,4
	2007	122,9

QSC verfügt über
liquide Mittel in Höhe von
49,2 Millionen Euro

Ausgewogene Finanzierung • Zur Finanzierung dieser Investitionen sowie des Unternehmenswachstums nutzt QSC neben den Mittelzuflüssen aus betrieblicher Tätigkeit im Wesentlichen drei Quellen: liquide Mittel, Finanzierungsleasing sowie einen Kreditrahmen in Höhe von insgesamt 50 Millionen Euro. Die liquiden Mittel, der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie die zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte beliefen sich zum 31. Dezember 2008 auf 49,2 Millionen Euro gegenüber 78,0 Millionen Euro zum Jahresende 2007. Plusnet, die mehrheitlich von QSC gehaltene Netztochtergesellschaft, nutzt in diesem Zusammenhang insbesondere die Einlage des Mitgesellschafters TELE2 aus dem Jahr 2006 in Höhe von 50 Millionen Euro planmäßig für die Bezahlung der Investitionen für das Netzerweiterungsprojekt.

Im Jahr 2008 setzte QSC zugleich weiter auf das Finanzierungsleasing und tilgte planmäßig Schulden aus Finanzierungsleasing. Die langfristigen Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen reduzierten sich dadurch zum 31. Dezember 2008 auf 17,4 Millionen Euro gegenüber 23,1 Millionen Euro im Vorjahr; die kurzfristigen Schulden blieben mit 20,2 Millionen Euro gegenüber 20,4 Millionen Euro zum 31. Dezember 2007 nahezu unverändert.

Unter sonstigen langfristigen Schulden weist QSC weitere 2,8 Millionen Euro Schulden aus der Finanzierung kundenbezogener Investitionen aus; deren kurzfristiger Anteil mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr in Höhe von 6,0 Millionen Euro ist in den sonstigen kurzfristigen Schulden enthalten.

Als dritte Finanzierungsquelle verwendet QSC eine 2008 abgeschlossene und bis Ende 2011 laufende Kreditlinienvereinbarung mit drei Kreditinstituten; unter Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten wies QSC zum 31. Dezember 2008 eine Inanspruchnahme dieser Kreditlinie in Höhe von 15,0 Millionen Euro aus. Darüber hinaus wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr 12,4 Millionen Euro aus dieser Vereinbarung für Bürgschaften genutzt.

VERMÖGENSLAGE

Ausgewogene Bilanzstruktur • Die Bilanzsumme verringerte sich zum 31. Dezember 2008 auf 353,2 Millionen Euro gegenüber 363,5 Millionen Euro Ende 2007. 67 Prozent dieser Summe entfielen auf langfristige Vermögenswerte, 33 Prozent auf kurzfristige Vermögenswerte; im Vorjahr hatte die Relation noch bei 57 Prozent zu 43 Prozent gelegen. Auf der Passivseite sind diese Vermögenswerte zu 44 Prozent mit Eigenkapital und zu 56 Prozent mit Fremdkapital finanziert; im Vergleich zu 2007 reduzierte sich der Anteil des Fremdkapitals um zwei Prozentpunkte. Zum 31. Dezember 2008 lag der Anteil der kurzfristigen Schulden an der Bilanzsumme dabei bei 35 Prozent und entsprach nahezu dem Anteil kurzfristiger Vermögenswerte.

Vermögen von QSC ist
fristenadäquat finanziert

Investitionen erhöhen langfristiges Vermögen • Auf der Aktivseite führte das Netzerweiterungsprojekt 2008 zu einer Erhöhung der Sachanlagen auf 141,0 Millionen Euro gegenüber 131,2 Millionen Euro im Vorjahr. Der Wert der anderen immateriellen Vermögenswerte stieg auf 45,0 Millionen Euro gegenüber 24,7 Millionen Euro zum Jahresende 2007, da QSC in dieser Position die aktivierten Investitionen in Kundenanschlüssen erfasst.

Straffes Forderungsmanagement • Bei den kurzfristigen Vermögenswerten führte ein straffes Forderungsmanagement trotz deutlich höherer Umsätze zu einem Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum 31. Dezember 2008 auf 57,9 Millionen Euro gegenüber 64,9 Millionen Euro zum Jahresende 2007. Der für die Bildung von Wertberichtigungen und Kulanzleistungen auf Forderungen erforderliche Nettoaufwand blieb auch 2008 sehr überschaubar; der Wert entsprach weniger als ein Prozent des Umsatzes.

Im Vorratsvermögen erfasst QSC die Bestände an technischen Geräten für Endkunden, Router und CPEs. Die Vorräte beliefen sich 2008 auf 3,7 Millionen Euro gegenüber 6,2 Millionen Euro im Vorjahr.



Forderungen aus Lieferungen
und Leistungen (in Mio. €)

Eigenkapitalquote steigt auf 44 Prozent • Das Eigenkapital stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr aus zwei Gründen leicht auf 154,4 Millionen Euro gegenüber 152,2 Millionen Euro im Vorjahr an: Erstens verminderte der Konzerngewinn leicht den Konzernbilanzverlust und zweitens wandelten 2008 Begünstigte der Aktienoptionsprogramme 639.822 Wandelschuldverschreibungen in eine entsprechende Zahl von QSC-Aktien und erhöhten somit das gezeichnete Kapital um 0,6 Millionen Euro. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich zum 31. Dezember 2008 auf 44 Prozent gegenüber 42 Prozent zum Jahresende 2007.



Starker Abbau von Verbindlichkeiten • Planmäßig reduzierte QSC ihre Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zum 31. Dezember 2008 auf 50,0 Millionen Euro gegenüber 74,1 Millionen Euro ein Jahr zuvor. Der starke Rückgang gerade zum Jahresende 2008 hin ist ganz wesentlich eine Folge der zum Teil sehr langen Zahlungsziele, die QSC für einen Teil der Investitionen im Rahmen des Netzerweiterungsprojekts mit Lieferanten vereinbaren konnte. Zum Ende des Jahres 2008 hat QSC diese zum Teil aus den Jahren 2007 und davor stammenden Verbindlichkeiten weitestgehend abgebaut.



WESENTLICHE FÜR DEN GESCHÄFTSVERLAUF URSÄCHLICHE EREIGNISSE

Höheres Ergebnis dank
Reorganisation sowie zügiger
Hebung von Synergien

Höheres Wachstum aufgrund größerer TAL-Zahl • Zu Beginn des Geschäftsjahres 2008 war noch nicht abzusehen, wie schnell die im Vorjahr aufgetretenen Engpässe bei der Bereitstellung von TALs überwunden würden. Die schrittweise Beseitigung der Engpässe bereits in den ersten Monaten forcierte vor allem das Wachstum im ADSL2+ Wholesale-Geschäft und schuf damit die Basis für die zweimalige Anhebung der Jahresprognose. Positiv wirkte sich zudem die im Herbst 2007 angestoßene Reorganisation sowie die zügige Hebung von Synergien nach der Broadnet-Verschmelzung Ende Oktober 2007 aus: Beide Faktoren führten zu einer effizienteren Unternehmensstruktur und ermöglichten so die überproportionalen Ergebnisverbesserungen im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Darüber hinaus gab es im Jahresverlauf 2008 keine singulären Ereignisse im Unternehmen oder am Markt, die den Geschäftsverlauf von QSC wesentlich beeinflusst hätten.

TATSÄCHLICHER VERSUS PROGNOTIZIERTER GESCHÄFTSVERLAUF

Zweimalige Anhebung der Prognose im Jahresverlauf • Das operative Geschäft von QSC entwickelte sich 2008 besser als ursprünglich geplant; dies ist insbesondere eine Folge der hohen Wachstumsdynamik im ADSL2+ Wholesale-Geschäft in der ersten Jahreshälfte. QSC hatte Mitte Februar eine erste Prognose für das Gesamtjahr 2008 vorgestellt, in der das Unternehmen einen Umsatz von 385 bis 405 Millionen Euro und ein EBITDA-Ergebnis von 50 bis 60 Millionen Euro erwartete. Zudem strebte das Unternehmen bereits zu diesem Zeitpunkt ein ausgeglichenes Konzernergebnis an. Angesichts der Überwindung der TAL-Engpässe und der guten Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2008 gelangte das Unternehmen bei der Vorlage des Quartalsberichts zu einer optimistischeren Einschätzung und erwartete danach einen Umsatz und ein EBITDA-Ergebnis am oberen Ende der im Februar genannten Prognosespannen. Mit der Vorlage des Halbjahresberichts hob QSC dann diese Prognose erneut an und plante von da an mit einem Umsatz von mehr als 405 Millionen Euro und einem EBITDA-Ergebnis von mehr als 60 Millionen Euro. Mit einem Umsatz von 413,3 Millionen Euro und einem EBITDA-Ergebnis von 67,3 Millionen Euro erfüllte das Unternehmen zum Jahresende diese bereits zweimalig angehobene Prognose und erwirtschaftete zudem mit 0,8 Millionen Euro ein leicht positives Konzernergebnis.



GESAMTAUSSAGE ZUM GESCHÄFTSVERLAUF 2008

Das operative Geschäft von QSC entwickelte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr überplanmäßig gut und wurde noch nicht von der Rezession in Deutschland beeinträchtigt. Dank der Broadnet-Verschmelzung konnte QSC zudem im Jahresverlauf zügig Synergien in allen Bereichen – vom Netz bis zur Verwaltung – heben und so ihre Kostenposition nachhaltig verbessern.

Chancen- und Risikobericht

RISIKOPOLITIK

Risikomanagement
bildet Grundlage für
Entscheidungen

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

CHANCENMANAGEMENT

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

RISIKOMANAGEMENT

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

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

Das Risikomanagementsystem (RMS) erstreckt sich auf alle Business Units, Zentralbereiche und Tochtergesellschaften von QSC. Das Unternehmen bezieht bei allen Entscheidungen Risikoabschätzungen in die Überlegungen mit ein und achtet gegebenenfalls von Beginn an auf eine Ver-

ringerung des Auftretens von Risiken durch entsprechende Maßnahmen. Regelmäßige Berichte unterstützen die Verantwortlichen bei der frühzeitigen Identifikation von Risiken und stellen sicher, dass solche Risiken angemessen bei Entscheidungen berücksichtigt werden.

Zwei Stellen teilen sich die Aufgaben innerhalb des RMS: Das zentrale Risikomanagement verantwortet die jährliche Risikoinventur sowie die quartalsweisen Risikoberichte und steht hierzu im ständigen Kontakt mit allen Unternehmensbereichen. Die Beobachtung der Unternehmensrisiken anhand von operativen und finanziellen Kennzahlen verantwortet der Bereich Finanzen. Die kontinuierliche Beobachtung und Bewertung der auftretenden Risiken übernehmen dezentral Risikoverantwortliche. Sie prüfen regelmäßig, ob in ihrem Bereich bisher nicht erkannte Risiken entstanden sind und ob sich bestehende Risiken verändert haben. Das zentrale Risikomanagement überwacht die Einleitung und Einhaltung entsprechender Maßnahmen. Es übernimmt zugleich die Konsolidierung und Dokumentation der dezentral bewerteten Risiken und erstellt quartalsweise einen ausführlichen Risikobericht an den Vorstand. Dieser behandelt in jeder Sitzung Aspekte des Risikomanagements. Mindestens einmal jährlich unterrichtet der Vorstand den Aufsichtsrat mit einem ausführlichen Risikobericht und informiert ihn auf Basis des RMS auch unterjährig über alle wesentlichen Risiken und Chancen. Darüber hinaus wird das Risikofrüherkennungssystem im Rahmen der Jahresabschlussprüfung geprüft.

EINZELRISIKEN

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

GESAMT- UND BRANCHENWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Die Konjunktur • In Deutschland begann 2008 eine Rezession. Diese könnte auch die Bereitschaft von Unternehmen negativ beeinflussen, in eine moderne Telekommunikationsinfrastruktur zu investieren. QSC sieht sich aber für eine solche Rezession aus zwei Gründen vergleichsweise gut gerüstet: Erstens konnte das Unternehmen auch in der vergangenen Rezession 2002/2003 sein Wachstum fortsetzen und zweitens könnte eine wirtschaftliche Flaute die Nachfrage nach den produktivitätssteigernden, netznahen Dienstleistungen sowie der kostengünstigen IP-Telefonie sogar befördern. QSC sieht dieses Risiko daher als beherrschbar an und plant für das Gesamtjahr 2009 trotz Rezession mit steigenden Umsätzen und Ergebnissen.

QSC sieht sich für die Rezession vergleichsweise gut gerüstet

Alternative Technologien – TV-Kabel • TV-Kabelnetzbetreiber vermarkten mit wachsendem Erfolg Breitbandanschlüsse – 2008 verdoppelte sich die Zahl der Haushalte mit Breitbandanschlüssen über TV-Kabel auf zwei Millionen. Diese Triple-Play-Angebote bilden eine potenzielle Konkurrenz für das Geschäft mit Wholesale-Partnern für den Massenmarkt. Die flächendeckende Verfügbarkeit von DSL sowie der mehrjährige Vermarktungsvorsprung im Breitbandgeschäft

DSL bleibt dominante
Breitbandtechnologie
im deutschen Markt

stellen indes sicher, dass DSL auch in den kommenden Jahren die dominante Breitbandtechnologie in Deutschland bleiben wird – das Marktforschungsinstitut IDC prognostiziert für das Jahr 2012 einen Marktanteil von 87 Prozent. Daher bewertet QSC die Konkurrenz durch das TV-Kabel als moderates Risiko.

Alternative Technologien – FTTX • Mit der ADSL2+ Technologie lassen sich alle aktuellen Internetanwendungen inklusive Triple Play problemlos realisieren. Dennoch läuft bereits eine Diskussion über eventuelle Nachfolge-Technologien unter den Schlagworten Fibre to the Home (FTTH), Fibre to the Basement (FTTB) und Fibre to the Curb (FTTC). Darunter versteht man das Verlegen von Glasfaserkabeln bis zum einzelnen Haushalt bzw. zum Keller des jeweiligen Gebäudes; die heute dominierende DSL-Technologie überwindet die Distanz zwischen Hauptverteiler und dem jeweiligen Haushalt über eine Kupferdoppelader. Ein flächendeckender Roll-Out von Glasfaser könnte auf lange Sicht die Investitionen von Netzbetreibern wie QSC in ihre Infrastruktur obsolet machen. QSC sieht dieses Risiko zum heutigen Zeitpunkt als beherrschbar an. Erstens ist der Glasfaserausbau mit Investitionen zumindest im zweistelligen Milliardenbereich verbunden und es ist aus heutiger Sicht nicht erkennbar, wie eine solche Investition ohne massive staatliche Subventionen zu finanzieren wäre. Zweitens wäre es für den eventuellen Fall eines solchen, mehrere Jahre dauernden Ausbaus für die Betreiber dieser Infrastruktur unverzichtbar, auch alternativen Anbietern den Zugriff auf die neue Infrastruktur zu erlauben, um ihre Investitionen zu amortisieren. Bundesweite Netzbetreiber wie QSC könnten in diesem Fall ihre bestehende Infrastruktur intelligent mit dem neuen Netz verknüpfen und beispielsweise ein NGN weiter in vollem Umfang nutzen.

Der Wettbewerb • Marktbeobachter erwarten eine Konzentration auf wenige marktstarke Anbieter auf dem deutschen DSL-Markt. QSC sieht sich in diesem Umfeld als Infrastrukturanbieter unverändert gut aufgestellt. Die Ausgliederung des DSL-Netzes in die Netzgesellschaft Plusnet vergrößert zudem den Spielraum des Unternehmens bei veränderten Marktbedingungen. Im Wholesale-Geschäft mit ADSL2+ profitiert QSC von ihrer Fokussierung auf das Geschäft mit Unternehmenskunden; anders als bei konkurrierenden Wiederverkäufern entstehen so keine Interessenkonflikte bezüglich der Ansprache privater Endkunden. Dennoch besteht im Wholesale-Geschäft das Risiko, dass einer oder mehrere Wholesale-Partner mittelfristig nicht mehr in diesem Geschäftsfeld tätig sein oder übernommen werden. Die Marktmacht der verbleibenden Wholesale-Partner würde dadurch gestärkt. QSC sieht dieses Risiko aber als beherrschbar an, da das Unternehmen heute alle wesentlichen Anbieter ohne eigene flächendeckende Infrastruktur unter Vertrag hat. Insgesamt bewertet QSC daher die möglichen Auswirkungen einer Konsolidierung als moderat.

Substitution der klassischen Sprachtelefonie • Im vergangenen Geschäftsjahr verschärfte sich der Preiswettbewerb in der klassischen Sprachtelefonie aufgrund von Voice-over-IP- und Flatrate-Angeboten noch einmal. Mit dem frühzeitigen Ausbau des IP-fähigen Next Generation Network ist QSC auf diesen Wandel vorbereitet, muss aber derzeit Einbußen im klassischen Sprachgeschäft hinnehmen. Zugleich realisiert das Unternehmen aber bereits neue Wachstumspotenziale aus der VoIP-Telefonie sowie anderen IP-basierten Diensten und erwartet daher keine wesentliche Beeinträchtigung durch dieses Risiko.

REGULATORISCHE RISIKEN

Auslaufen der Regulierung • Im vergangenen Geschäftsjahr beendete die Bundesnetzagentur die zwingende Regulierung von elf Märkten und beschränkt sich fortan auf eine Analyse dieser Märkte, um gegebenenfalls doch einschreiten zu können. Es besteht das Risiko, dass die Zahl der zwingend von den nationalen Regulierungsbehörden zu betrachtenden Märkte in den kommenden Jahren weiter sinkt und so die Preisgestaltungsspielräume der Deutschen Telekom steigen könnten.

Die Erfahrungen in den ersten Monaten nach Ende der zwingenden Regulierung zeigen, dass eine öffentliche Beobachtung des Wettbewerbsverhaltens der DTAG nicht ausreicht, um diese von einer Ausnutzung ihrer neu gewonnenen Spielräume abzuhalten. QSC geht aber davon aus, dass eine anhaltende öffentliche Diskussion und die Aufbereitung entsprechender Fälle in Zukunft ein wettbewerbskonformes Verhalten wieder stärker fördern wird und die Bundesnetzagentur ansonsten von ihren Möglichkeiten Gebrauch macht. So kann sie zeitnah für jeden Markt jederzeit neue Analysen anfertigen und auf dieser Basis auch in nicht mehr zwingend regulierte Märkte eingreifen. Zusätzlich könnte sie ihre Grundeinschätzung der Tendenz zum selbsttragenden Wettbewerb stärker mit der Wirklichkeit abprüfen. QSC beobachtet dieses Risiko sehr aufmerksam, da seine Auswirkungen im Falle eines eventuellen Regulierungsversagens für QSC erheblich sein könnten.

Regional differenzierte Regulierung • Derzeit ist die Regulierung der Telekommunikationsmärkte bundeseinheitlich geregelt. Die Bundesregierung erwägt aber, zuerst für das Thema IP-Bitstrom zu einer regional differenzierten Regulierung überzugehen und damit auch die Preis- und Angebotsgestaltungsspielräume der DTAG in einzelnen Regionen zu erhöhen. QSC kann zu diesem Risiko zum jetzigen Zeitpunkt noch keine Aussage treffen, da sich viele Risikoparameter erst aus der Umsetzung der Regionalisierung ergeben. Solange eine Regionalisierung sich nicht auf das Thema IP-Bitstrom beschränkt, sondern die gesamte Wertschöpfungskette erfasst, sieht QSC die Risiken als beherrschbar an.

Das Wettbewerbsverhalten der Deutschen Telekom • Als Infrastrukturanbieter ist QSC in einem deutlich geringeren Maß als das Gros der Wettbewerber von den Wiederverkaufspreisen des ehemaligen Monopolisten DTAG abhängig. Dennoch kann insbesondere eine aggressive Preispolitik der DTAG im Vorleistungs- und Endkundenmarkt jenseits der kartellrechtlichen und regulatorischen Grenzen oder in nicht länger regulierten Märkten die Margensituation auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt negativ beeinflussen. Gleiches gälte für den Fall, dass die Politik dem Drängen der DTAG nachgeben würde, ihre Preisspielräume zu Lasten der Wettbewerber zu erweitern, um damit neue Investitionen beispielsweise zur Erschließung weißer Flecken auf der DSL-Landkarte zu finanzieren.

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

QSC setzt weiter auf eine funktionierende Aufsicht auf Bundes- und EU-Ebene

VDSL ist nur ein
anderer Entwicklungszweig
der ADSL2+ Technologie

Der VDSL-Netzausbau • Ein Risiko bildet das verbesserte DSL-Netz der DTAG, das VDSL-Netz, das in 50 Städten verfügbar ist. Zusätzlich plant die DTAG zumindest in zwei Städten, Würzburg und Heilbronn, eine Zusammenarbeit mit dem Wettbewerber Vodafone. Zum Ausgleich für die Investitionen in die Erhöhung der Geschwindigkeit fordert die DTAG weiterhin eine Befreiung von Regulierungsaufgaben und der Verpflichtung, anderen Marktteilnehmern einen Zugang zu VDSL zu ermöglichen. Mit der Durchsetzung dieses Vorhabens würde die DTAG praktisch ein Monopol auf breitbandige Anschlussleitungen mit mehr als 25 Megabit pro Sekunde erhalten. Ob diese Verbesserung des bestehenden, noch zu Monopolzeiten finanzierten DTAG-Netzes mit VDSL eine Befreiung von Regulierungsaufgaben rechtfertigt, ist allerdings umstritten; schließlich handelt es sich bei diesem Netz nur um zusätzliche Standorte mit einem anderen Entwicklungszweig der ADSL2+ Technologie (hier: VDSL2). Daran ändert auch die Einbindung eines Wettbewerbers an zwei Standorten nichts. Zumindest die Europäische Kommission hat grundsätzlich bereits klargestellt, dass sie Monopole im europäischen Binnenmarkt weiterhin nicht dulden und daher einen Zugang für Wettbewerber zum gesamten DSL-Netz der DTAG auf allen Ebenen durchsetzen wird; sie hat bereits entsprechende Klagen beim Europäischen Gerichtshof (EuGH) eingereicht. QSC erachtet daher die möglichen Auswirkungen dieses Risikos als moderat.

TAL-Entgelte • Zum 1. April 2009 steht eine Entscheidung der Bundesnetzagentur über die Höhe des Preises für eine Teilnehmeranschlussleitung (TAL) an, den Wettbewerber an die DTAG entrichten müssen. Eine Erhöhung der monatlichen Gebühr würde die Margensituation von QSC nur im direkten Endkundengeschäft negativ beeinflussen.

Nach Überzeugung von QSC besteht aber keine Veranlassung zu einer solchen Erhöhung; im Gegenteil ist das Unternehmen der Überzeugung, dass eine Preissenkung angebracht wäre. Das Unternehmen stützt sich dabei unter anderem auf die ersten gerichtlichen Entscheidungen zu TAL-Entgelten durch den Europäischen Gerichtshof sowie das Verwaltungsgericht Köln; beide bezeichneten die bislang von der Bundesnetzagentur verwendete Berechnungsmethode als sachlich falsch und monierten, dass sie zu überhöhten Ergebnissen führen würde.

UNTERNEHMENSSTRATEGISCHE RISIKEN

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

Die Gesellschafterstruktur von Plusnet • Die Plusnet ist eine gemeinsame Netzgesellschaft von QSC und TELE2, von der beide Unternehmen Vorleistungen für DSL-Produkte zum Vollkostenpreis beziehen und welche die verschiedenen Kosten sowie die Investitionen nach einem vertraglich vereinbarten Schlüssel aufteilt. Es könnte das Risiko bestehen, dass sich ein Gesellschaf-

ter aus diesem gemeinsamen Unternehmen zurückzieht oder seine geografische Fokussierung ändert. Der im Juli 2006 unterschriebene Vertrag läuft aber mindestens bis Ende 2013 und sieht bis zu diesem Datum keine ordentliche Kündigungsmöglichkeit vor, sodass nach Überzeugung von QSC aus diesem gemeinsamen Unternehmen in den kommenden Jahren keine nennenswerten Risiken erwachsen.

LEISTUNGSWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

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

Abhängigkeit von einzelnen Kunden • Im Wholesale-Geschäft generierte QSC 2008 stark steigende Umsätze mit wenigen Partnern. Daraus ergibt sich das Risiko einer Abhängigkeit von einem oder sehr wenigen großen Kunden. Das Unternehmen beobachtet dieses Risiko permanent. Da aber eine wechselseitige Abhängigkeit zwischen QSC als Netzbetreiber und den jeweiligen Wholesale-Partnern besteht, sieht das Unternehmen keine wesentlichen Auswirkungen dieses Risikos auf den künftigen Geschäftsverlauf.

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

Zahlreiche Maßnahmen
gewährleisten reibungslosen
DSL-Betrieb

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

FINANZWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Positiver Free Cashflow
erhöht finanziellen
Spielraum von QSC

Die Finanzierung von QSC • Zum 31. Dezember 2008 verfügte QSC über liquide Mittel in Höhe von 49,2 Millionen Euro. Dennoch könnte eine länger andauernde Rezession, ein aggressiver Preiswettbewerb oder eine mögliche aktive Rolle bei der Konsolidierung des deutschen DSL-Marktes die Aufnahme zusätzlicher Finanzmittel erfordern. Die erfolgreiche Platzierung von QSC-Aktien im Rahmen der Übernahme der Mehrheit an der Broadnet AG dokumentierte zuletzt die Aufnahmebereitschaft des Kapitalmarktes für Finanzierungsmaßnahmen von QSC. Zudem verfügte das Unternehmen zum 31. Dezember 2008 über einen ungenutzten Kreditrahmen in Höhe von 22,6 Millionen Euro. Darüber hinaus erwartet QSC für das laufende Geschäftsjahr einen positiven Free Cashflow und damit eine weitere Reduzierung dieses Risikos.

INFORMATIONSTECHNOLOGISCHE RISIKEN

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

Zur Minderung solcher Risiken hat QSC im IT-Bereich spezielle Sicherheitsbeauftragte benannt, die direkt an den Vorstandsvorsitzenden berichten. Diese 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 unternehmensweit gültige IT-Security-Policy gibt allen QSC-Mitarbeitern zudem konkrete Verhaltensregeln zur Vermeidung von IT-Sicherheitsrisiken. Alle diese Maßnahmen führen dazu, dass die IT-Sicherheitsrisiken unter Anlegung vernünftiger Maßstäbe als beherrscht angesehen werden können.

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

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

SONSTIGE RISIKEN

Verfügbarkeit von Personal • Der Erfolg von QSC basiert auf der Leistung der qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Es besteht das Risiko, dass auf der einen Seite Leistungsträger das Unternehmen kurzfristig verlassen und auf der anderen Seite eine Rekrutierung neuer Angestellte am Markt zu den geplanten Konditionen nicht möglich ist. QSC begegnet diesem Risiko durch umfangreiche Maßnahmen der Personalbindung wie attraktive, erfolgsabhängige Vergütungen, Sozialleistungen und der frühzeitigen Einbeziehung von Leistungsträgern in Entscheidungsprozesse. Die betriebliche Ausbildung, Hochschulkooperationen und eine Vielzahl von Netzwerkaktivitäten stellen zugleich sicher, dass QSC über eine ausreichende Zahl qualifizierter Bewerberinnen und Bewerber verfügt. Das Unternehmen sieht dieses Risiko gerade angesichts der aktuellen Wirtschaftslage daher als beherrscht an.

QSC nutzt umfangreiche Maßnahmen zur Bindung des qualifizierten Personals

GESAMTAUSSAGE

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

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

NACHTRAGSBERICHT

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

Prognosebericht

GESAMTAUSSAGE ZUR WEITEREN ENTWICKLUNG

QSC erwartet positive Geschäftsentwicklung trotz Rezession • Zum Jahresbeginn 2009 befindet sich Deutschland in der schwersten Rezession der Nachkriegszeit. Dessen ungeachtet erwartet QSC auch im laufenden Jahr eine Fortsetzung der positiven Geschäftsentwicklung mit einem deutlichen Schwerpunkt auf der Steigerung der Finanz- und Ertragskraft. Das Unternehmen plant im Jahr 2009 mit einem positiven Free Cashflow von mehr als 10 Millionen Euro sowie einem EBITDA-Ergebnis von 68 bis 78 Millionen Euro. Damit einher geht ein geplanter Jahresumsatz von 420 bis 440 Millionen Euro sowie ein nachhaltig positives Konzernergebnis. Noch stärker als in den Vorjahren wird sich das Unternehmen in einem schwierigen Marktumfeld auf eine weitere Verbesserung der Umsatzqualität konzentrieren und damit einer höheren Profitabilität den Vorrang gegenüber höheren Umsätzen einräumen.

KÜNFTIGE GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Deutschland in der Rezession • Für das Gesamtjahr 2009 erwarten Konjunkturforscher einen deutlichen Rückgang des deutschen Bruttoinlandsprodukts. Ob und inwieweit es 2010 bereits zu einer Erholung kommen wird, ist zu Beginn dieses Jahres noch nicht abzusehen. Aus zwei Gründen sieht sich das Unternehmen für die konjunkturelle Schwächephase vergleichsweise gut gerüstet: Erstens zählen Telekommunikationsdienste ähnlich wie Strom zur Basisversorgung und sind daher auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten für Privat- und Geschäftskunden nicht ohne Weiteres verzichtbar. Zweitens könnte eine wirtschaftliche Flaute die Nachfrage nach den produktivitätssteigernden netznahen Dienstleistungen sowie der kostengünstigen IP-Telefonie sogar befördern – die Erfolge mit den IP-Produkten in den vergangenen Monaten stärken diese Überzeugung.

QSC sieht sich für die
Rezession vergleichsweise
gut gerüstet

KÜNFTIGE GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Fokus auf Unternehmenskunden zahlt sich aus • Für die kommenden beiden Jahre erwartet QSC eine zweigeteilte Entwicklung des Telekommunikationsmarktes: Während bei Standardprodukten ein Verdrängungswettbewerb über eine zum Teil weiterhin aggressive Preispolitik zu beobachten sein wird, wird das Breitband- und Lösungsgeschäft mit Unternehmenskunden weiter wachsen.

Insgesamt wird die Zahl der DSL-Anschlüsse in Deutschland dem Marktforschungsinstitut IDC zufolge im laufenden Geschäftsjahr um knapp zwei Millionen und im Jahr 2010 um weitere 1,4 Millionen steigen – und dies trotz des anhaltenden Vermarktungserfolges der Kabelnetzgesellschaften, die mittlerweile fast ein Viertel der neuen Breitbandkunden in den von ihnen abgedeckten Gebieten gewinnen.

Allerdings dürfte das ADSL2+ Wholesale-Geschäft von QSC von diesen zusätzlichen DSL-Leitungen nur zu einem vergleichsweise geringen Teil profitieren: Erstens gewinnt die Deutsche Telekom selbst einen hohen Anteil der Neukunden – im vierten Quartal 2008 lag ihr Marktanteil hier bei knapp 50 Prozent. Und zweitens entfällt ein guter Teil der Neuanschlüsse auf ländliche

Gebiete, in denen QSC mit der eigenen Infrastruktur nicht präsent ist. Dagegen wird QSC über ihre rund 1.900 ausgebauten Hauptverteiler an der fortwährenden Migration von T-DSL-Resale-Kunden der Wholesale-Partner auf vollentbündelte DSL-Anschlüsse partizipieren; zum 31. Dezember 2008 gab es bundesweit noch 2,5 Millionen solcher Anschlüsse. Neue Chancen ergeben sich auch durch die wachsende Wechselbereitschaft von Privatkunden nach Auslaufen ihrer zu meist zweijährigen Verträge. QSC wird aber weiterhin auf die Profitabilität jedes ADSL2+ Anschlusses achten und nach Überschreiten des Netz-Break-even bei 550.000 Leitungen im Jahr 2008 auf ein reines Volumenwachstum zu Lasten der Ergebnissteigerung verzichten.

Der Erfolg der Kabelnetzbetreiber bei der Gewinnung von Triple-Play-Kunden, die über eine Leitung Internet, Telefonie und Fernsehen nutzen, stärkt das Voice-Wholesale-Geschäft von QSC. Auf Basis des bundesweiten NGN verfügt das Unternehmen über eine äußerst wettbewerbsfähige Kostenstruktur und über die notwendigen Kapazitäten, um den wachsenden Sprachverkehr der Kabelnetzbetreiber zu transportieren bzw. zu terminieren.

Höhere Nachfrage nach Bandbreite und Diensten bei Unternehmen • Auch bei Unternehmen wird sich die Zahl der DSL-Anschlüsse IDC zufolge weiter erhöhen, und zwar um jeweils rund 200.000 in den kommenden beiden Jahren auf 3,3 Millionen im Jahr 2010 – ein Wachstum, an dem die Segmente Managed Services und Produkte partizipieren werden. Die anhaltende Verlagerung von Geschäftsprozessen ins Internet führt hierbei zu einem weiteren Anstieg der Nachfrage nach Bandbreite. Diese kann QSC mit ihren DSL-Leitungen sowohl im Endkunden- als auch im Wiederverkäufer-Geschäft vollständig abdecken.

Die Managed-Services-Umsätze in Deutschland dürften trotz Rezession ebenfalls weiter zulegen und im Jahr 2010 ein Niveau von 1,9 Milliarden Euro erreichen. Dieses Wachstum lässt sich im Wesentlichen auf die steigende Nachfrage kleinerer und mittlerer Unternehmen nach IP-VPN-Lösungen sowie die zunehmende Nachfrage nach netznahen Diensten zurückführen. So dürfte sich laut IDC allein die Zahl der Nutzer von netzbasierten Telefonanlagen (IP-Centrex) bis 2010 verdoppeln.

Auch für andere TK-affine Software-as-a-Service-Applikationen erwarten Marktforscher eine deutliche Steigerung der Nachfrage; Gleiches gilt für die Nutzung der IP-Telefonie. Mit dem bundesweiten NGN ist QSC für diesen Wandel hin zu IP-basierten Diensten sehr gut aufgestellt.

Rezession könnte Nachfrage nach produktivitätssteigernden Diensten befördern

ERWARTETE ERTRAGSLAGE

QSC für Rezession vergleichsweise gut gerüstet • QSC plant für das Geschäftsjahr 2009 einen Umsatz von 420 bis 440 Millionen Euro und damit ein weiteres Wachstum trotz Rezession in Deutschland. Die konservative Umsatzplanung erfolgte unter Berücksichtigung von drei Aspekten: Erstens wird QSC in einem wettbewerbsintensiven Umfeld noch stärker auf die Profitabilität der einzelnen Umsätze achten und sich dem Preiskampf in einzelnen Teilmärkten, insbesondere im ADSL2+ Markt, so weit wie möglich entziehen. Zweitens ist zum heutigen Zeitpunkt noch nicht abzuschätzen, wie erfolgreich einzelne Wholesale-Partner im laufenden Jahr ADSL2+ Leitungen vermarkten werden. Und drittens geht der vermutliche Rückgang des ADSL2+ Neukundengeschäfts mit einem Rückgang margenstarker, einmaliger Umsätze einher, die QSC den Wholesale-Partnern für den Anschluss von deren Kunden an das QSC-Netz in Rechnung stellt.

Auf Segmentebene erwartet QSC daher im Wholesale/Reseller-Segment eine zweigeteilte Entwicklung: Einer verhaltenen Entwicklung des ADSL2+ Geschäfts steht ein stärkeres Wachstum im Voice-Wholesale-Geschäft sowie im klassischen Geschäft mit SHDSL-Leitungen mit Bandbreiten bis zu 20 Mbit/s gegenüber. Im Ergebnis führt dies nach dem Wachstumsschub 2008 zu einem moderaten Umsatzanstieg. Im Segment Produkte dürfte die wachsende Nachfrage nach Direktanschlüssen und IP-Produkten nach dem deutlichen Umsatzrückgang 2008 zu einer Stabilisierung der Umsätze führen; der Anteil des konventionellen Sprachgeschäfts am Segmentumsatz reduziert sich im Gegenzug weiter. Im Segment Managed Services plant QSC mit einem weiteren Umsatzwachstum. Als Ergebnis ergibt sich daraus auf Konzernebene 2009 ein weiteres Umsatzwachstum in einem schwierigeren Marktumfeld.

Hohe Kostendisziplin ermöglicht höhere Ergebnisse • Bei wachsenden Umsätzen werden die operativen Kosten im laufenden Geschäftsjahr nur unterproportional zulegen. Die anhaltend hohe Kostendisziplin schafft 2009 trotz des Rückgangs der margenstarken, einmaligen Umsätze für den Anschluss von Neukunden im ADSL2+ Wholesale-Geschäft Raum für weitere Ergebnisverbesserungen: QSC erwartet eine Steigerung des EBITDA-Ergebnisses auf 68 bis 78 Millionen Euro. Das hohe TAL-Wachstum im Jahr 2008 sowie die Netzerweiterung in den Jahren 2007 und 2008 führt im laufenden Geschäftsjahr zu einem leichten Anstieg der Abschreibungen im Jahresvergleich; ab 2010 erwartet QSC einen Rückgang der Abschreibungen. Zugleich plant QSC sowohl 2009 als auch 2010 mit einem wachsenden Konzernergebnis.

ERWARTETE FINANZLAGE

Hohe Mittelzuflüsse aus betrieblicher Tätigkeit • QSC erwartet auch 2009 und 2010 hohe Mittelzuflüsse aus betrieblicher Tätigkeit. Die Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit werden dagegen im Vergleich zum abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich zurückgehen. Wesentlicher Treiber dieser Größe bleiben 2009 die kundenbezogenen Investitionen, die QSC größtenteils den jeweiligen Kunden zeitnah in Rechnung stellen wird. Darüber hinaus fallen Erhaltungs- und Modernisierungsinvestitionen im bundesweiten NGN, dem WLL- sowie dem DSL-Netz an.

QSC erwartet positiven
Free Cashflow von mehr
als 10 Millionen Euro

Im Ergebnis erwartet das Unternehmen einen positiven Free Cashflow von mehr als 10 Millionen Euro im Jahr 2009, da es im Jahresverlauf zugleich die ohnehin relativ moderate Nettoverschuldung von -12,2 Millionen Euro zum 31. Dezember 2008 zu reduzieren plant. Der verbesserte Cashflow und die ebenfalls verbesserte Bilanzstruktur tragen maßgeblich dazu bei, dass QSC für das laufende Geschäftsjahr und darüber hinaus gut und vor allem konservativ finanziert ist.

ERWARTETE VERMÖGENSLAGE

Höhere Eigenkapitalquote • Die Reduzierung der zinstragenden Verbindlichkeiten auf der einen Seite sowie die leicht steigenden Abschreibungen auf der anderen Seite werden 2009 zu einer Veränderung der Bilanzrelationen führen. QSC erwartet hierbei einen höheren Anteil der kurzfristigen Vermögenswerte an den Aktiva sowie, ausgehend von einer Eigenkapitalquote von 44 Prozent zum 31. Dezember 2008, eine weitere Steigerung dieser Kennzahl.

CHANCEN VON QSC

Chancen in allen Segmenten • Trotz schwacher Konjunktur sieht QSC im laufenden Geschäftsjahr Chancen in allen drei Segmenten:

- **Erhöhung der Wertschöpfung bei Unternehmenskunden** • Mit Managed und Hosted Services kann QSC im laufenden Geschäftsjahr und darüber hinaus den Umsatz und das Ergebnis pro Kunde im Segment Managed Services steigern und damit einen überdurchschnittlichen Beitrag zur Margensteigerung auf Konzernebene leisten.
- **Neue Umsatzpotenziale durch Software-as-a-Service-Lösungen** • Mit VirtuOS-ACD und IP-Centrex bietet QSC bereits heute effizienzsteigernde TK-SaaS-Lösungen für Unternehmen jeder Größenordnung. Das Unternehmen plant, diese Produktpalette 2009 gezielt zu erweitern und so zusätzliche margenträchtige Potenziale bei Neu- und Bestandskunden zu erschließen.
- **Wachstumsmarkt VoIP** • Mit dem NGN kann QSC bundesweit allen Kundengruppen IP-basierte Sprachdienste in hoher Qualität zu wettbewerbsfähigen Kosten anbieten. Dies stärkt sowohl das direkte Geschäft mit Unternehmen jeder Größenordnung in den Segmenten Managed Services und Produkte als auch das Voice-Wholesale-Geschäft im Segment Wholesale/Reseller.
- **Neue Kundengruppe Kabelnetzbetreiber** • Eine wachsende Zahl von Privatkunden in Deutschland nutzt den Kabelanschluss als Breitbandverbindung. Um hierüber auch Sprachdienste anbieten zu können, arbeiten Kabelnetzbetreiber mit QSC zusammen und nutzen hierbei das NGN.
- **Engere Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern** • QSC vertieft 2009 die Zusammenarbeit mit wichtigen Vertriebspartnern im Produktgeschäft und schafft einen Club100 für die größten Partner. Die enge Kooperation trägt im laufenden Geschäftsjahr zu einer Stärkung des Segments Produkte bei.
- **Mittelständler für Mittelständler** • Als Mittelständler wird sich QSC 2009 im Lösungs- und Produktgeschäft noch stärker auf Kunden im Mittelstand konzentrieren. QSC kann auf die Bedürfnisse dieser Kundengruppe sowohl in der Produkt- bzw. Dienstentwicklung als auch in der laufenden Betreuung flexibel und zeitnah reagieren. Diese mittelständisch geprägte Flexibilität, eine hohe Lösungskompetenz sowie eine hohe Betreuungsqualität sind nach wie vor weitestgehend Alleinstellungsmerkmale von QSC. Sie werden von den Kunden honoriert und schaffen Raum für Umsatz- und Ergebnissteigerungen.

Köln, 13. März 2009

QSC AG
Der Vorstand



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Markus Metyas



Joachim Trickl

Die positive Entwicklung des operativen Geschäfts prägt den Konzernabschluss 2008 von QSC. Nach dem Abschluss des Netzerweiterungsprojekts begann das Unternehmen zudem mit der Rückführung der im Branchenvergleich schon moderaten Verschuldung und stärkte so seine Finanzkraft.

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang-Nr.	2008	2007 ¹
Umsatzerlöse	7	413.304	335.195
Kosten der umgesetzten Leistungen	8	-323.318	-260.423
Bruttoergebnis vom Umsatz		89.986	74.772
Marketing- und Vertriebskosten	9	-54.050	-50.725
Allgemeine Verwaltungskosten	10	-30.765	-36.397
Sonstige betriebliche Erträge	11	2.749	1.674
Sonstige betriebliche Aufwendungen	11	-1.862	-785
Operatives Ergebnis		6.058	-11.461
Finanzerträge	12	2.676	3.554
Finanzierungsaufwendungen	12	-4.199	-3.976
Ergebnis vor Ertragsteuern		4.535	-11.883
Ertragsteuern	43	-3.768	228
Konzernergebnis²		767	-11.655
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in Euro	13	0,01	-0,09
Ergebnis je Aktie (verwässert) in Euro	13	0,01	-0,09

¹ zum Vorjahresergebnis siehe Anhang 3² auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend

KONZERN-BILANZ

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang-Nr.	31.12.2008	31.12.2007 ¹
VERMÖGENSWERTE			
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen	15	141.028	131.224
Geschäfts- oder Firmenwert	16	50.014	50.014
Andere immaterielle Vermögenswerte	18	45.008	24.701
Sonstige langfristige Vermögenswerte		828	356
Aktive latente Steuern	43	-	1.930
Langfristige Vermögenswerte		236.878	208.225
Kurzfristige Vermögenswerte			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	19	57.880	64.944
Vorauszahlungen	20	3.051	3.420
Vorratsvermögen	21	3.690	6.204
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	22	2.547	2.673
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	23	327	3.858
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	24	48.823	74.132
Kurzfristige Vermögenswerte		116.318	155.231
BILANZSUMME		353.196	363.456

Anhang-Nr.		31.12.2008	31.12.2007 ¹
EIGENKAPITAL UND SCHULDEN			
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	25	136.998	136.358
Kapitalrücklage	26	563.197	562.501
Sonstige Rücklagen	28	-1.141	-1.259
Konzernbilanzverlust		-544.626	-545.393
Eigenkapital		154.428	152.207
Schulden			
Langfristige Schulden			
Langfristige Schulden gegenüber Minderheitsgesellschaftern	31	53.790	56.898
Langfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	29	17.381	23.059
Wandelschuldverschreibungen	41	22	27
Pensionsrückstellungen	30	678	760
Sonstige langfristige Schulden	29	2.774	3.964
Passive latente Steuern	43	1.735	244
Langfristige Schulden		76.380	84.952
Kurzfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	32	49.954	74.129
Kurzfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	29	20.152	20.360
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	29	15.000	5.000
Rückstellungen	33	1.924	1.064
Rechnungsabgrenzungsposten	34	22.200	12.493
Sonstige kurzfristige Schulden	35	13.158	13.251
Kurzfristige Schulden		122.388	126.297
Schulden		198.768	211.249
BILANZSUMME		353.196	363.456

¹ zum Vorjahresergebnis siehe Anhang 3

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Eurobeträge in Tausend (T €)

Anhang-Nr.	2008	2007 ¹
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit 36		
Ergebnis vor Steuern	4.535	-11.883
Abschreibungen auf das Anlagevermögen 15, 18	59.260	45.418
Nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen	705	1.568
Verlust (Gewinn) aus Anlagenabgängen	726	-11
Veränderung der Rückstellungen 30, 33	376	-559
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 19	7.064	-12.166
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen 32	-24.175	32.049
Veränderung der sonstigen Vermögenswerte und Schulden	11.590	1.894
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit 36	60.081	56.310
Cashflow aus Investitionstätigkeit 37		
Auszahlungen durch den Kauf zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte	-17.995	-24.907
Einzahlungen durch den Verkauf zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte	21.476	84.104
Auszahlungen durch den Erwerb eines Tochterunternehmens nach Abzug erworbener liquider Mittel 39	-2	-1.062
Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	-45.339	-17.279
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	-26.215	-77.932
Cashflow aus Investitionstätigkeit 37	-68.075	-37.076
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit 38		
Rücknahme von Wandelschuldverschreibungen	-5	-9
Aufnahme (Rückzahlung) von Schulden gegenüber Minderheitsgesellschaftern 31	-3.108	6.436
Einzahlungen aus der Ausgabe von Aktien 25	662	1.347
Aufnahme (Rückzahlung) sonstiger kurzfristiger und langfristiger Schulden 29	-626	9.404
Aufnahme von Darlehen	10.000	5.000
Tilgung von Schulden aus Finanzierungsleasing 29	-24.238	-13.267
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit 38	-17.315	8.911
Veränderung Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-25.309	28.146
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar	74.132	45.986
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember 24	48.823	74.132
Gezahlte Zinsen	3.631	3.865
Erhaltene Zinsen	2.906	3.975

¹ zum Vorjahresergebnis siehe Anhang 3

AUFSTELLUNG DER ERFASSTEN ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN

Eurobeträge in Tausend (T €)

	2008	2007 ¹
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen		
Veränderung der Pensionsrückstellungen	172	40
Steuereffekt, gesamt	-54	-13
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen	118	27
Konzernergebnis	767	-11.655
Summe aus Konzernergebnis und erfolgsneutral erfassten Wertänderungen des Geschäftsjahres	885	-11.628

¹ zum Vorjahresergebnis siehe Anhang 3

ENTWICKLUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS

Eurobeträge in Tausend (T €)

Anhang-Nr.	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital				
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklagen	Konzernbilanz-verlust	Summe
Saldo zum 1. Januar 2008	136.358	562.501	-1.259	-545.393	152.207
Konzernergebnis				767	767
Erfolgsneutral erfasste Erträge und Aufwendungen 28			118		118
Konzernergebnis und erfolgsneutral erfasste Wertänderungen			118	767	885
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen 41	640	22			662
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung 41		674			674
Saldo zum 31. Dezember 2008	136.998	563.197	-1.141	-544.626	154.428
Saldo zum 1. Januar 2007	133.898	557.961	-1.286	-533.697	156.876
Konzernergebnis				-11.655	-11.655
Erfolgsneutral erfasste Erträge und Aufwendungen 28			27		27
Konzernergebnis und erfolgsneutral erfasste Wertänderungen			27	-11.655	-11.628
Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen 25	1.347	3.351			4.698
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen 41	1.113	234			1.347
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung 41		955			955
Reduktion Minderheitsanteile 39				-41	-41
Saldo zum 31. Dezember 2007 ¹	136.358	562.501	-1.259	-545.393	152.207

¹ zum Vorjahresergebnis siehe Anhang 3

Minderheits- anteile anderer Gesellschafter	Konzern- Eigenkapital	
-	152.207	Saldo zum 1. Januar 2008
	767	Konzernergebnis
	118	Erfolgsneutral erfasste Erträge und Aufwendungen
		Konzernergebnis und erfolgsneutral
-	885	erfasste Wertänderungen
	662	Ausübung von Wandelschuldverschreibungen
	674	Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung
-	154.428	Saldo zum 31. Dezember 2008
3.674	160.550	Saldo zum 1. Januar 2007
	-11.655	Konzernergebnis
	27	Erfolgsneutral erfasste Erträge und Aufwendungen
		Konzernergebnis und erfolgsneutral
-	-11.628	erfasste Wertänderungen
	4.698	Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen
	1.347	Ausübung von Wandelschuldverschreibungen
	955	Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung
-3.674	-3.715	Reduktion Minderheitsanteile
-	152.207	Saldo zum 31. Dezember 2007 ¹

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der QSC AG, Köln, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2008 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

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

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

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

Köln, den 13. März 2009

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(vormals KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft)

Kraus
Wirtschaftsprüfer

Gall
Wirtschaftsprüfer

Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2008

INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

Die QSC AG (nachfolgend auch QSC, QSC AG oder die Gesellschaft), Köln, bundesweiter Telekommunikationsanbieter mit eigenem Breitbandnetz, bietet Unternehmen aller Größenordnungen sowie anspruchsvollen Privatkunden die gesamte Palette hochwertiger Breitbandkommunikation an. QSC realisiert komplette Standortvernetzungen (IP-VPN) inklusive Managed Services, betreibt Sprach- und Datendienste auf Basis des Next Generation Network (NGN) und stellt Standleitungen in verschiedensten Bandbreiten zur Verfügung – bis hin zu 400 Mbit/s per Richtfunk-Technologie. Darüber hinaus liefert der Netzbetreiber im Wholesale-Geschäft nationalen und internationalen Carriern, ISP sowie markenstarken Vertriebspartnern im Privatkundenmarkt entbündelte DSL-Vorprodukte. QSC bietet ihre Leistungen nahezu flächendeckend an und erreicht mit dem eigenen Breitbandnetz allein über 200 Städte mit mehr als 40.000 Einwohnern in Deutschland.

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. Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips, mit Ausnahme der zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden. Der Konzernabschluss von QSC wurde in Übereinstimmung mit den durch das International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlichten und zum 31. Dezember 2008 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 erstellt. Alle für das Geschäftsjahr 2008 verpflichtend anzuwendenden IFRS, International Accounting Standards (IAS) sowie die Auslegungen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) und des Standing Interpretations Committee (SIC) wurden berücksichtigt.

Das Geschäftsjahr von QSC und ihrer einbezogenen Tochtergesellschaften (nachfolgend auch Konzern) entspricht dem Kalenderjahr. Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, werden sämtliche Werte auf Tausend (T €) auf- oder abgerundet. Vorgänge, die für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie der Zahlungsströme des Konzerns wesentlich wären, sind bis zum 13. März 2009 (Datum der Freigabe des Konzernabschlusses durch den Vorstand zur Weitergabe an den Aufsichtsrat) nicht eingetreten.

2 Konsolidierung

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

3 Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen mit Ausnahme des vorzeitig angewendeten IFRS 8 (Segmentberichterstattung), dem Ausweis der Forschungs- und Entwicklungskosten und der Vorräte sowie der Saldierung der latenten Steuern in der Bilanz den im Vorjahr angewandten Methoden. Forschungs- und Entwicklungskosten werden nicht mehr separat in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen, sondern sind in den Kosten der umgesetzten Leistungen enthalten. Vorräte werden in der Bilanz separat aufgeführt und waren vorher Bestandteil der sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte. Die aktiven und passiven latenten Steuern werden abweichend zu der Darstellung in 2007 in der Bilanz saldiert ausgewiesen. Insgesamt führt dies zu einer klareren Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Die im Geschäftsjahr 2008 erstmals verpflichtend anzuwendenden Änderungen des IAS 39/IFRS 7 (Umgliederungen von Finanzinstrumenten) sowie IFRIC 11 (Geschäfte mit eigenen Aktien und Aktien von Konzernunternehmen) und IFRIC 14 (Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswertes, Mindestdotierungsverpflichtungen und ihre Wechselwirkung) hatten keine materiellen Auswirkungen auf die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden im QSC-Konzern. Bezüglich der vorzeitigen Anwendung des IFRS 8 zur Segmentberichterstattung wird auf Anhang 40 verwiesen.

Änderungen des Vorjahresabschlusses nach IAS 8 • Im Geschäftsjahr 2007 wurde eine Abschreibung auf selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte in Höhe von T € 899 irrtümlich nicht vorgenommen. In Übereinstimmung mit IAS 8 wurden die Werte in den Kosten der umgesetzten Leistungen erfolgswirksam angepasst. Ebenfalls im Geschäftsjahr 2007 wurden irrtümlich die zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte in Höhe von T € 1.418 zu hoch ausgewiesen. In diesem Zusammenhang wurden latente Steuern in Höhe von T € 399 ergebniswirksam erfasst. Die nachfolgende Tabelle zeigt die Auswirkungen auf das Bruttoergebnis vom Umsatz und das Konzernergebnis für 2007.

in T €	2008	2007 angepasst	2007 vorher
Umsatzerlöse	413.304	335.195	335.195
Kosten der umgesetzten Leistungen	-323.318	-260.423	-259.524
Bruttoergebnis vom Umsatz	89.986	74.772	75.671
Ergebnis vor Ertragsteuern	4.535	-11.883	-10.984
Ertragsteuern	-3.768	228	627
Konzernergebnis	767	-11.655	-10.357

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Auswirkungen auf den Ausweis der kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte für 2007.

in T €	2008	2007 angepasst	2007 vorher
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	327	-	1.418
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	-	3.858	3.858
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	327	3.858	5.276

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Auswirkungen auf das Konzern-Eigenkapital.

in T €	2008	2007 angepasst	2007 vorher
Gezeichnetes Kapital	136.998	136.358	136.358
Kapitalrücklage	563.197	562.501	562.501
Sonstige Rücklagen	-1.141	-1.259	-289
Konzernbilanzverlust	-544.626	-545.393	-544.095
Eigenkapital	154.428	152.207	154.475

In der Kapitalflussrechnung haben sich aufgrund der Korrektur des Ergebnis vor Steuern und die Höhe der Abschreibungen geändert. Hierdurch ergaben sich keine Änderungen auf den Ausweis des Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit.

4 Wesentliche Ermessensentscheidungen und Schätzungen

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

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

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

Bei der Ermittlung der Höhe der aktiven latenten Steuern ist eine wesentliche Ermessensausübung der Unternehmensleitung bezüglich des erwarteten Eintrittszeitpunktes und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich. Zum 31. Dezember 2008 beliefen sich die körperschaftsteuerlichen Verlustvorträge auf 465 Millionen Euro (2007: 446 Millionen Euro) sowie die gewerbesteuerlichen Verlustvorträge auf 460 Millionen Euro (2007: 443 Millionen Euro). Weitere Einzelheiten sind im Anhang 43 dargestellt.

Pensionen und andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses • Der Aufwand aus leistungsorientierten Plänen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses wird anhand von versicherungsmathematischen Berechnungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Bewertung erfolgt auf der Grundlage von Annahmen zu Abzinsungssätzen, erwarteten Erträgen aus Planvermögen, künftigen Lohn- und Gehaltssteigerungen, Sterblichkeit und den künftigen Rentensteigerungen. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung dieser Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Das Management hat die Ermessensentscheidung getroffen, versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste direkt im Eigenkapital unter den sonstigen Rücklagen zu erfassen. Die Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen betrug zum 31. Dezember 2008 T € 678 (2007: T € 760). Weitere Einzelheiten hierzu sind im Anhang 30 dargestellt.

Aktienbasierte Vergütung • Der Aufwand für die aktienbasierte Vergütung in Form von Eigenkapitalinstrumenten als Entlohnung für die geleistete Arbeit wird unter Anwendung eines geeigneten Optionspreismodells ermittelt. Die Berechnung erfolgt auf der Grundlage von Annahmen für den risikofreien Zinssatz für die Laufzeit der Option, die zu erwartende Dividende auf die Aktien sowie die erwartete Volatilität des Marktpreises. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung dieser Vergütungsvereinbarungen unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Die bilanzierten Aufwendungen, die zukünftig erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden, betragen zum 31. Dezember 2008 T € 583 (2007: T € 840).

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen • Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden in der Bilanz abzüglich der vorgenommenen Wertberichtigungen ausgewiesen. 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 2008 sind Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von T € 7.135 (2007: T € 4.367) wertberichtigt.

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. Solche Schätzungen unterliegen wesentlichen Unsicherheiten. Zum 31. Dezember 2008 sind Rückstellungen in Höhe von T € 1.924 (2007: T € 1.064) bilanziert.

5 Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Ertragsrealisierung • Erträge werden erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen dem Konzern zufließen wird und die Höhe der Erträge verlässlich bestimmt werden kann. 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 nachfolgend aufgelisteter Ansatzkriterien voraus:

- Erträge aus der Erbringung von Dienstleistungen werden erfasst, wenn die Leistung erbracht wurde. Leistungen, die nicht abgeschlossen sind bzw. nicht über den gesamten Berichtszeitraum erbracht wurden, werden zum Bilanzstichtag anteilig entsprechend dem Leistungsfortschritt ausgewiesen.
- Erträge aus der Installation von Kundenleitungen werden anteilig über eine durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten periodisch abgegrenzt.
- Zinserträge werden erfasst, wenn die Zinsen entstanden sind (unter Verwendung der Effektivzinsmethode, d.h. des Kalkulationszinssatzes, mit dem geschätzte künftige Zahlungsmittelzuflüsse über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments auf den Nettobuchwert des finanziellen Vermögenswerts abgezinst werden).

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

Sachanlagen • Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Die Kosten für die Ersatzteile einer Sachanlage werden im Zeitpunkt ihres Anfalls in den Buchwert dieser Sacheinlage einbezogen, Wartungs- und Instandhaltungskosten werden ebenfalls aktiviert, wenn die Kosten zu einer Verbesserung oder wesentlichen Erweiterung des Vermögenswerts führen, ansonsten sofort erfolgswirksam erfasst. Den planmäßigen linearen Abschreibungen liegen die geschätzten Nutzungsdauern der Vermögenswerte zugrunde.

Die Sachanlagen werden linear über folgende voraussichtliche Nutzungsdauern abgeschrieben:

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

Das Management hat nach acht Jahren des operativen Betriebs des Kernnetzes die ursprünglich angenommenen Nutzungsdauern überprüft und festgestellt, dass die tatsächliche Nutzungsdauer deutlich über den bisher angenommenen acht Jahren für Raumausbauten und den fünf Jahren für installierte Technik liegt. Aus diesem Grund wurden die Nutzungsdauern für Raumausbauten von acht auf zehn Jahre und für installierte Technik von fünf auf acht Jahre angepasst. Nach IAS 8 wird das Ergebnis revidierter Schätzungen in der Periode der Revision und den Folgeperioden berücksichtigt. Die folgende Tabelle gibt die nach IAS 8 erforderlichen Angaben bei der Änderung von Schätzungen wieder und zeigt die Auswirkungen auf das Konzernergebnis für die jeweilige Periode.

in T €	2008	2009	2010	2011	2012
Technische Anlagen und Maschinen	10.119	12.131	9.595	8.169	1.843
Einbauten auf fremden Grundstücken	1.054	551	433	458	494
Auswirkungen der Änderungen	11.173	12.682	10.028	8.627	2.337

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

Unternehmenszusammenschlüsse und Geschäfts- oder Firmenwert • Unternehmenszusammenschlüsse werden unter Anwendung der Erwerbsmethode bilanziert. Dieses beinhaltet die Erfassung aller identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden einschließlich Eventualschulden des erworbenen Geschäftsbetriebs zum beizulegenden Zeitwert. Geschäfts- oder Firmenwerte aus einem Unternehmenszusammenschluss werden bei Erwerb als Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses über die beizulegenden Zeitwerte der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden bemessen. Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Geschäfts- oder Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungen bewertet. Geschäfts- oder Firmenwerte werden mindestens einmal jährlich oder dann auf Wertminderung getestet, wenn Sachverhalte oder Änderungen der Umstände darauf hindeuten, dass der Buchwert gemindert sein könnte.

Andere immaterielle Vermögenswerte • Immaterielle Vermögenswerte, die nicht im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworben werden, werden bei der erstmaligen Erfassung zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt. Die Anschaffungskosten eines immateriellen Vermögenswerts, der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurde, entsprechen seinem Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt. Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte werden dann aktiviert, wenn die Aktivierungsvoraussetzungen gemäß IAS 38 vorliegen. Damit verbundene Kosten werden mit Ausnahme von aktivierungspflichtigen Entwicklungskosten erfolgswirksam in der Periode 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 Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der immaterielle Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Die Abschreibungsdauer und die Abschreibungsmethode werden für einen Vermögenswert mit begrenzter Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft.

Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern mindestens einmal jährlich auf eine Wertminderung getestet.

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

Finanzinvestitionen und finanzielle Vermögenswerte • Finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 werden entweder 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 klassifiziert.

Die finanziellen Vermögenswerte werden bei der erstmaligen Erfassung zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Im Falle von anderen Finanzinvestitionen als solchen, die als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert sind, werden darüber hinaus Transaktionskosten berücksichtigt, die direkt dem Erwerb des Vermögenswerts zuzurechnen sind. QSC legt die Klassifizierung ihrer finanziellen Vermögenswerte beim erstmaligen Ansatz fest und überprüft diese Zuordnung am Ende eines jeden Geschäftsjahres. Umwidmungen erfolgen, soweit diese zulässig und erforderlich sind.

Alle marktüblichen Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten werden am Handelstag, d.h. am Tag, an dem der Konzern die Verpflichtung zum Kauf oder Verkauf des Vermögenswertes eingegangen ist, bilanziell erfasst. Marktübliche Käufe und Verkäufe sind Käufe oder Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten, die die Lieferung der Vermögenswerte innerhalb eines durch Marktvorschriften oder -konventionen festgelegten Zeitraums vorschreiben.

- Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte sind finanzielle Vermögenswerte, die als zu Handelszwecken gehalten eingestuft werden. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn sie hauptsächlich mit der Absicht erworben wurden sie kurzfristig wieder zu verkaufen. Gewinne oder Verluste aus Veränderungen der Zeitwerte der finanziellen Vermögenswerte, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst.
- Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbaren Zahlungen sowie einer festen Laufzeit, die QSC bis zur Endfälligkeit halten will und kann. Nach ihrer erstmaligen Erfassung werden bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Finanzinvestitionen ausgebucht oder wertgemindert sind sowie im Rahmen von Amortisationen.

- Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbaren Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind. Nach der erstmaligen Erfassung werden die Kredite und Forderungen zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich Wertminderungen bewertet. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Kredite und Forderungen ausgebucht oder wertgemindert sind sowie im Rahmen von Amortisationen.
- Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte, die als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert und nicht in eine der drei vorstehend genannten Kategorien eingestuft sind. Nach der erstmaligen Bewertung werden zur Veräußerung gehaltene finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert bewertet, wobei die nicht realisierten Gewinne oder Verluste direkt im Eigenkapital, in den sonstigen Rücklagen, erfasst werden. Wenn ein solcher finanzieller Vermögenswert ausgebucht wird oder wertgemindert ist, wird der zuvor im Eigenkapital erfasste kumulierte Gewinn oder Verlust erfolgswirksam erfasst.

Vorratsvermögen • Die Vorräte werden zu den durchschnittlichen Anschaffungskosten bewertet. Die Bewertung der Waren am Bilanzstichtag erfolgt jeweils zum niedrigeren Betrag aus Anschaffungskosten und 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 für eine passivierte Rückstellung zumindest teilweise eine Rückerstattung erwartet wird, wird die Erstattung als gesonderter Vermögenswert nur dann erfasst, wenn der Zufluss der Erstattung so gut wie sicher ist. Der Aufwand zur Bildung der Rückstellung wird nach Abzug der Erstattung erfolgswirksam erfasst. Rückstellungen für Verpflichtungen, bei denen der Abfluss von Ressourcen in einem Zeitraum von mehr als zwölf Monaten erwartet werden kann, werden, soweit der aus der Diskontierung resultierende Zinseffekt wesentlich höher ist, mit einem frist- und risikoadäquaten Zinssatz abgezinst. Die durch Zeitablauf bedingte Erhöhung der Rückstellungen wird jeweils in den Finanzaufwendungen erfasst.

Pensionen • Die Gesellschaft hat zwei leistungsorientierte Pensionspläne aufgelegt. 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 werden direkt im Eigenkapital unter den sonstigen Rücklagen erfasst. Die von der Gesellschaft getroffenen Annahmen bei der Ermittlung der versicherungsmathematischen Verpflichtungen sind im Anhang 30 erläutert.

Aktienoptionsprogramme • Als Entlohnung für die geleistete Arbeit können Mitarbeiter von QSC, aber auch Lieferanten und Berater, eine aktienbasierte Vergütung in Form von Eigenkapitalinstrumenten erhalten. Die Kosten aus der Gewährung der Eigenkapitalinstrumente, die auf Aktienoptionsprogrammen basieren, die nach dem 7. November 2002 beschlossen oder modifiziert wurden, werden mit dem beizulegenden Zeitwert dieser Eigenkapitalinstrumente zum Zeitpunkt ihrer Gewährung bzw. Erbringung der Leistung bemessen. Der beizulegende Zeitwert wird unter Anwendung eines geeigneten Optionspreismodells ermittelt. Einzelheiten hierzu sind im Anhang 41 detailliert erläutert. Die Bilanzierung der aus der Gewährung der Eigenkapitalinstrumente resultierenden Aufwendungen und die korrespondierende Erhöhung des Eigenkapitals erfolgt verteilt über den Erdienungszeitraum.

Für Vergütungsrechte, die nicht ausübbar werden, wird kein Aufwand erfasst. Werden die Vertragsbedingungen einer eigenkapitalbasierten Vergütungsvereinbarung geändert, so werden mindestens Aufwendungen in der Höhe erfasst, die angefallen wären, wenn die Vertragsbedingungen nicht geändert worden wären. Wird eine eigenkapitalbasierte Vergütungsvereinbarung annulliert, wird diese so behandelt, als ob sie am Tag der Annullierung ausgeübt worden wäre. Der bislang noch nicht erfasste Aufwand wird sofort erfasst.

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

Finanzierungsleasingverhältnisse, bei denen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken an dem übertragenen Vermögenswert auf den Konzern übertragen werden, werden zu Beginn des Leasingverhältnisses zum beizulegenden Zeitwert des Leasinggegenstandes oder mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser Wert niedriger ist, aktiviert. Leasingzahlungen werden so in ihre Bestandteile Finanzierungsaufwendungen und Tilgung der Leasingsschuld aufgeteilt, dass der verbleibende Restbuchwert der Leasingsschuld mit einem konstanten Zinssatz verzinst wird. Finanzaufwendungen werden sofort aufwandswirksam erfasst.

Leasingverhältnisse, bei denen nicht im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken auf den Konzern als Leasingnehmer übertragen werden, werden als Operating-Leasing-Verhältnisse klassifiziert. Leasingzahlungen für Operating-Leasing-Verhältnisse werden linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Bei den Leasingverhältnissen von QSC handelt es sich überwiegend um Mietkaufverträge mit einer Laufzeit zwischen zwei bis drei Jahren.

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

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

Steuern • Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende und die früheren Perioden werden mit dem Betrag bemessen, in dessen Höhe eine Erstattung von der Steuerbehörde bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörde erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die für die jeweilige Veranlagungsperiode gelten. Tatsächliche Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung, sondern 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.

Passive latente Steuern werden für alle zu versteuernden temporären Differenzen erfasst, mit Ausnahme von:

- passiven latenten Steuern aus dem erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwerts oder 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 gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden.

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

- aktiven latenten Steuern aus abzugsfähigen temporären Differenzen, die aus dem erstmaligen Ansatz eines Vermögenswerts oder einer Schuld bei einem Geschäftsvorfall entstehen, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, und
- aktiven latenten Steuern aus abzugsfähigen temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Joint Ventures stehen, wenn es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden 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. 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 werden anhand der Steuersätze bemessen, die in der Periode, in der ein Vermögenswert realisiert oder eine Schuld erfüllt wird, voraussichtlich Gültigkeit erlangen werden. 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 Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung, sondern ebenfalls im Eigenkapital erfasst.

Aktive und passive latente Steuern werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch zur Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und sich die latenten Steueransprüche und latenten Steuerschulden 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 die beim Kauf von Vermögenswerten oder Dienstleistungen angefallene Umsatzsteuer nicht von der Steuerbehörde eingefordert werden kann, wird die Umsatzsteuer als Teil der Herstellungskosten des Vermögenswerts bzw. als Teil der Aufwendungen erfasst.
- Forderungen und Schulden werden mitsamt dem darin enthaltenen Umsatzsteuerbetrag angesetzt.

Der Umsatzsteuerbetrag, der von der Steuerbehörde erstattet oder an diese abgeführt wird, wird in der Konzernbilanz unter sonstige kurzfristige Vermögenswerte bzw. sonstige kurzfristige Schulden erfasst.

6 Künftige Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die folgenden neuen Rechnungslegungsverlautbarungen waren zum 31. Dezember 2008 veröffentlicht, aber noch nicht verpflichtend anzuwenden. Die Gesellschaft bewertet noch die möglichen Auswirkungen dieser Verlautbarungen auf den Konzernabschluss. QSC beabsichtigt die Anwendung der neuen Rechnungslegung ab dem jeweiligen Zeitpunkt des Inkrafttretens.

IAS 1 – Darstellung des Jahresabschlusses (überarbeitet) • Die im September 2007 veröffentlichte Überarbeitung des IAS 1 zielt darauf ab, die Möglichkeit der Analyse sowie der Vergleichbarkeit von Jahresabschlüssen für deren Nutzer zu verbessern. IAS 1 regelt die Grundlagen für die Darstellung und Struktur des Abschlusses. Er enthält zudem Mindestanforderungen an den Inhalt eines Abschlusses. Der neue Standard ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, eine vorzeitige Anwendung ist gestattet.

IFRS 2 – Anteilsbasierte Vergütung • Im Januar 2008 wurde eine Änderung im IFRS 2 veröffentlicht. Die Änderung klärt für anteilsbasierte Vergütungen ab, was unter Ausübungsbedingungen zu verstehen ist, wie Nicht-Ausübungsbedingungen zu bilanzieren sind und wie Annullierungen anteilsbasierter Vergütungsvereinbarungen vom Unternehmen oder der Gegenpartei zu verbuchen sind. Der neue Standard ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, eine vorzeitige Anwendung ist gestattet.

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

IAS 23 – Fremdkapitalzinsen • Im März 2007 wurde eine überarbeitete Fassung des IAS 23 veröffentlicht. Hiernach haben Unternehmen nun nicht mehr die Möglichkeit, Fremdkapitalzinsen, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierenden Vermögenswertes zugeordnet werden können, unmittelbar als Aufwand zu erfassen. Diese Fremdkapitalkosten werden ausnahmslos aktiviert und stellen einen Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Vermögenswertes dar. Der neue Standard ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, eine vorzeitige Anwendung ist gestattet.

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

IAS 32/IAS 1 – Kündbare Finanzinstrumente und bei Liquidation entstehende Verpflichtungen • Die im Februar 2008 veröffentlichten Änderungen beziehen sich auf bestimmte vom Unternehmen emittierte Instrumente, die trotz großer Ähnlichkeiten mit Stammaktien als Verbindlichkeiten eingestuft sind, nunmehr als Eigenkapital einzustufen sind. Für diese Instrumente werden zusätzliche Angaben vorgeschrieben. Der neue Standard ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, eine vorzeitige Anwendung ist gestattet.

Die vorgenannten Änderungen IFRS 3 und IAS 27 sind bisher noch nicht durch die EU zur Anwendung erklärt worden.

Es ist nicht zu erwarten, dass die verpflichtend ab dem Geschäftsjahr 2009 anzuwendende Interpretation IFRIC 13 (Kundenbindungsprogramme) eine Auswirkung auf die künftigen Konzernabschlüsse der QSC AG haben wird; dieses gilt nach derzeitigem Kenntnisstand auch für die bisher in der EU noch nicht als anwendbar erklärten Interpretationen IFRIC 12 (Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen), IFRIC 15 (Immobilienbauverträge), IFRIC 16 (Absicherungen einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb) und IFRIC 17 (Sachdividenden an Eigentümer).

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

7 Umsatzerlöse

QSC erzielt Umsätze mit Wiederverkäufern (Wholesale-Partner und Reseller) und mit Endkunden. Wiederverkäufer bieten den Endverbrauchern die Produkte und Dienstleistungen von QSC unter eigenem Namen und auf eigene Rechnung an, dabei bilden sie die Schnittstelle zum Endverbraucher und übernehmen somit auch das Ausfallrisiko. Insgesamt betrugen die Umsätze aus der Installation von Kundenleitungen im Geschäftsjahr 2008 T € 14.863 (2007: T € 6.611). Die Verteilung der Umsatzerlöse auf die Wiederverkäufer und die Endkunden ist in der Segmentberichterstattung im Anhang 40 angegeben. Einmalige Erträge aus der Installation von Kundenleitungen werden anteilig über eine durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten periodisch abgegrenzt.

8 Kosten der umgesetzten Leistungen

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

in T €	2008	2007
Materialaufwand	195.632	154.081
Aufbau, Betrieb und Wartung des Netzes	63.527	54.674
Abschreibungen	46.962	34.081
Personalkosten	17.150	17.458
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	48	129
Kosten der umgesetzten Leistungen	323.318	260.423

9 Marketing- und Vertriebskosten

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

in T €	2008	2007
Personalkosten	23.669	23.541
Provisionszahlungen	13.692	13.057
Sonstige Marketing- und Vertriebskosten	4.104	4.493
Wertberichtigungen und Kulanzleistungen	1.720	2.058
Werbeaufwand und Werbekostenzuschüsse	2.131	3.243
Abschreibungen	8.567	4.117
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	167	216
Marketing- und Vertriebskosten	54.050	50.725

10 Allgemeine Verwaltungskosten

Neben den Personalkosten und der nicht zahlungswirksamen aktienbasierten Vergütung für den Vorstand und die Stabsbereiche sowie für im Verwaltungsbereich tätige Mitarbeiter aus den Bereichen Finanzen, Personal und Recht 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 €	2008	2007
Sonstige allgemeine Verwaltungskosten	13.599	14.897
Personalkosten	11.683	13.672
Abschreibungen	5.023	7.218
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	459	610
Allgemeine Verwaltungskosten	30.765	36.397

11 Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen

in T €	2008	2007
Sonstige betriebliche Erträge	1.489	1.466
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen und Ausbuchung von Verbindlichkeiten	1.240	197
Erträge aus dem Verkauf von Anlagevermögen	20	11
Sonstige betriebliche Erträge	2.749	1.674

in T €	2008	2007
Sonstige betriebliche Aufwendungen	1.423	785
Verlust aus dem Abgang von Anlagevermögen	439	-
Sonstige betriebliche Aufwendungen	1.862	785

12 Finanzergebnis

in T €	2008	2007
Zinserträge	2.676	3.554
Finanzerträge	2.676	3.554

in T €	2008	2007
Zinsaufwendungen	3.904	3.484
Minderheitsanteil TELE2 an der Plusnet GmbH & Co. KG	295	492
Finanzierungsaufwendungen	4.199	3.976

In den Zinsaufwendungen sind Aufwendungen aus Finanzierungsleasingverträgen in Höhe von T € 3.355 enthalten.

13 Ergebnis je Aktie

	2008	2007 angepasst	2007 vorher
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Konzernergebnis in T €	767	-11.655	-10.357
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien	136.746.652	135.119.208	135.119.208
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in €	0,01	-0,09	-0,08

	2008	2007 angepasst	2007 vorher
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Konzernergebnis in T €	767	-11.655	-10.357
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien	138.986.692	135.119.208	135.119.208
Ergebnis je Aktie (verwässert) in €	0,01	-0,09	-0,08

Bei der Berechnung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie wird das den Inhabern von Stammaktien der Gesellschaft zuzurechnende Ergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Stammaktien, die sich während des Jahres im Umlauf befinden, geteilt. QSC 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 wird das den Inhabern von Stammaktien der Gesellschaft zuzurechnende Ergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Stammaktien, die sich während des Jahres im Umlauf befinden zuzüglich der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der Stammaktien, welche sich aus der Umwandlung aller potenziellen Stammaktien mit Verwässerungseffekt in Stammaktien ergeben würden, geteilt. Zum 31. Dezember 2008 betrug die Anzahl der potenziellen Stammaktien mit Verwässerungseffekt 2.240.040. Dabei sind 922.082 Wandelschuldverschreibungen aus dem bestehenden bedingten Kapital noch zuteilbar. Für das Geschäftsjahr 2007 wurde diese verwässernde Wirkung nicht berücksichtigt, weil QSC in diesem Berichtszeitraum Verluste verzeichnete und die Korrektur eine Verringerung des Verlustes je Aktie zur Folge gehabt hätte.

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 2008 erheblich verändert hätte.

14 Personalkosten und Mitarbeiter

in T €	2008	2007
Löhne und Gehälter	45.295	49.555
Soziale Abgaben Arbeitgeber (Rentenversicherung)	3.346	3.474
Soziale Abgaben Arbeitgeber (Sonstige)	2.845	1.510
Aufwendungen für Altersversorgung	342	315
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	674	955
Personalkosten	52.502	55.809

Im Geschäftsjahr 2008 waren im Konzern durchschnittlich 755 Mitarbeiter (2007: 762) beschäftigt. Die folgende Tabelle zeigt die Aufteilung in die wesentlichen Funktionsbereiche.

	2008	2007
Marketing und Vertrieb	140	179
Technik	368	355
Verwaltung	219	199
Vorstand und Stabsstellen	28	29
Anzahl der Mitarbeiter nach Bereichen (Durchschnittswerte)	755	762

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

15 Sachanlagen

in T €	Netzwerk und technische Anlagen	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Summe
Bruttowert 1.1.2007	153.953	31.071	185.024
Zugänge	102.326	2.405	104.731
Abgänge	-4.295	-93	-4.388
Bruttowert 31.12.2007	251.984	33.383	285.367
Zugänge	42.899	2.288	45.187
Abgänge	-5.645	-784	-6.429
Bruttowert 31.12.2008	289.238	34.887	324.125
Abschreibungen und Wertberichtigungen 1.1.2007	101.019	22.516	123.535
Zugänge	28.554	5.333	33.887
Abgänge	-3.196	-83	-3.279
Abschreibungen und Wertberichtigungen 31.12.2007	126.377	27.766	154.143
Zugänge	29.516	3.980	33.496
Abgänge	-3.761	-781	-4.542
Abschreibungen und Wertberichtigungen 31.12.2008	152.132	30.965	183.097
Buchwerte zum 31.12.2007	125.607	5.617	131.224
Buchwerte zum 31.12.2008	137.106	3.922	141.028

Der Buchwert der im Rahmen von Finanzierungsleasingverhältnissen und Mietkaufverträgen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung betrug zum 31. Dezember 2008 T € 33.611 (2007: T € 29.782).

Während des Geschäftsjahres erfolgten insgesamt Zugänge in Höhe von T € 45.187 (2007: T € 104.731). Zum 31. Dezember 2008 waren in der Position „Netzwerk und technische Anlagen“ Anlagen im Bau von T € 12 (2007: T € 6.541) enthalten.

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

16 Geschäfts- oder Firmenwert

in T €	Geschäfts- oder Firmenwert
Bruttowert 1.1.2007	47.450
Zugänge	2.564
Abgänge	-
Bruttowert 31.12.2007	50.014
Zugänge	-
Abgänge	-
Bruttowert 31.12.2008	50.014
Buchwerte zum 31.12.2007	50.014
Buchwerte zum 31.12.2008	50.014

17 Wertminderung der Geschäfts- oder Firmenwerte

Die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerte wurden im Geschäftsjahr 2007 zur Überprüfung auf Wertminderung den nachfolgenden CGUs, die auch berichtspflichtige Segmente waren, zugeordnet:

in T €	2007
Großkunden	5.720
Geschäftskunden	14.675
Wiederverkäufer	28.751
Privatkunden	868
Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts	50.014

Im vierten Quartal 2007 hat QSC eine umfassende Reorganisation vorgenommen und ihre wesentlichen Geschäftsfelder in drei Business Units zusammengefasst. Dies führte auch zu einer Änderung der Segmentberichterstattung ab dem 1. Januar 2008. Die wesentliche Änderung ist die Zusammenfassung der ehemaligen Segmente Privatkunden und Geschäftskunden zur neuen Business Unit Produkte. Neben der eher geringfügigen Änderung der Zuordnung einzelner Kunden sind die ehemaligen Segmente Großkunden und Wiederverkäufer im Wesentlichen unverändert. Das Segment Großkunden wird jetzt unter der Business Unit Managed Services zusammengefasst und das Segment Wiederverkäufer unter der Business Unit Wholesale/Reseller. Zur Überprüfung auf Wertminderung werden die erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerte auf die neuen Segmente wie folgt zugeordnet.

in T €	2008
Managed Services	5.720
Produkte	15.543
Wholesale/Reseller	28.751
Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts	50.014

Der erzielbare Betrag der CGUs wird bei QSC zunächst auf Basis der Berechnung eines Nutzungswerts unter Verwendung von Cashflow-Prognosen ermittelt, die auf der Finanzplanung für einen Zeitraum von drei Jahren basieren. Dabei handelt es sich um die vom Vorstand erstellte Planung des Unternehmens. Die Herleitung der Wachstumsrate nach dem Detailplanungszeitraum erfolgte auf Basis der Prognose des erwarteten Branchenwachstums und der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Für die CGUs Managed Services und Wholesale/Reseller wurde eine langfristige Wachstumsrate von 2,0 Prozent angenommen, für die CGU Produkte wurde aufgrund des Privatkundenanteils eine Wachstumsrate von 1,5 Prozent verwendet.

Der Kapitalisierungszinssatz für die Diskontierung der erwarteten Cashflows beträgt 9,1 Prozent, im Vorjahr wurden Kapitalisierungszinssätze zwischen 11,2 und 11,4 Prozent verwendet. Dieser Abzinsungssatz spiegelt die Schätzungen des Managements hinsichtlich der unternehmensspezifischen Risiken wider und berücksichtigt neben einem Basiszinssatz, der anhand der Zinsstrukturkurve zum 31. Dezember 2008 eine risikofreie und fristadäquate Alternativanlage repräsentiert, auch einen Risikozuschlag, der sich sowohl an der Risikostruktur des Unternehmens als auch der Telekommunikationsbranche orientiert.

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

18 Andere immaterielle Vermögenswerte

in T €	Lizenzen	Software	Kundenan- schaltungen	Sonstige	Summe
Bruttowert 1.1.2007	961	9.155	11.009	12.817	33.942
Zugänge	244	3.009	14.283	644	18.180
Abgänge	-	-2	-	-	-2
Bruttowert 31.12.2007	1.205	12.162	25.292	13.461	52.120
Zugänge	-	2.394	43.386	442	46.222
Abgänge	-41	-337	-	-152	-530
Bruttowert 31.12.2008	1.164	14.219	68.678	13.751	97.812
Abschreibungen und					
Wertberichtigungen 1.1.2007	8	5.459	4.792	5.632	15.891
Zugänge	150	2.235	7.907	1.238	11.530
Abgänge	-	-2	-	-	-2
Abschreibungen und					
Wertberichtigungen 31.12.2007	158	7.692	12.699	6.870	27.419
Zugänge	295	2.727	20.922	1.820	25.764
Abgänge	-41	-316	-	-22	-379
Abschreibungen und					
Wertberichtigungen 31.12.2008	412	10.103	33.621	8.668	52.804
Buchwerte zum 31.12.2007	1.047	4.470	12.593	6.591	24.701
Buchwerte zum 31.12.2008	752	4.116	35.057	5.083	45.008

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

19 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in T €	2008	2007
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	57.880	64.944

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 30 bis 90 Tagen. Zum 31. Dezember 2008 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von T € 7.135 (2007: T € 4.367) wertgemindert. Die Entwicklung des Einzelwertberichtigungskontos stellt sich wie folgt dar.

in T €	2008	2007
Wertberichtigung 1. Januar	4.367	4.775
Aufwandswirksame Zuführungen	4.931	2.784
Verbrauch	-98	-1.713
Auflösung	-2.065	-1.479
		-
Wertberichtigung 31. Dezember	7.135	4.367

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

in T €	2008	2007
davon wertgemindert	14.619	12.419
davon weder überfällig noch wertgemindert	50.396	49.599
davon überfällig, jedoch nicht wertgemindert		
< 90 Tage	3.038	7.123
91 - 120 Tage	-	38
> 120 Tage	-	132
Nicht wertgeminderte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	65.015	69.311

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

20 Vorauszahlungen

Die Vorauszahlungen betragen T € 3.051 (2007: T € 3.420) und enthalten im Wesentlichen Vorauszahlungen für Mietleitungen und Technikräume sowie Versicherungen.

21 Vorratsvermögen

Das Vorratsvermögen beträgt T € 3.690 (2007: T € 6.204) und enthält die im Vorrat befindlichen Endkundengeräte. Zum Jahresende wurde eine außerplanmäßige Wertberichtigung in Höhe von T € 1.294 (2007: T € 0) vorgenommen. Die Endkundengeräte werden zum Anschaffungszeitpunkt im Umlaufvermögen ausgewiesen und mit Versand an den Endkunden in das Anlagevermögen gebucht. Im Geschäftsjahr 2007 wurde diese Position in der Bilanz noch unter den sonstigen kurzfristigen Vermögenswerten ausgewiesen.

22 Sonstige kurzfristige Vermögenswerte

Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte betragen T € 2.547 (2007: T € 2.673) und bestehen im Wesentlichen aus Steuerforderungen.

23 Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

in T €	2008	2007
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	327	-
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	-	3.858
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	327	3.858

Bei den zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerten handelt es sich um einen Geldmarktfonds.

24 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

in T €	2008	2007
Guthaben bei Kreditinstituten	13.767	30.272
Kurzfristige Einlage (< Woche)	15.380	8.860
Kurzfristige Einlage (Monat)	10.000	25.000
Kurzfristige Einlage (Drei Monate)	9.676	10.000
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	48.823	74.132

In den Zahlungsmitteln zum 31. Dezember 2008 waren Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkung in Höhe von T € 1.208 enthalten. Hierbei handelt es sich um Zahlungsmittel, die bei Kreditinstituten zur Besicherung von Bürgschaften hinterlegt sind.

25 Gezeichnetes Kapital

	2008	2007
Gezeichnetes Kapital		
Grundkapital in T €	136.998	136.358
Nennwertlose Stammaktien	136.998.137	136.358.315

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 2008 um T € 640 ausschließlich durch die Ausgabe von Stammaktien im Rahmen der Aktienoptionsprogramme. Der Nennwert der Anteile beträgt jeweils € 0,01. Alle ausgegebenen Anteile sind voll eingezahlt.

26 Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beträgt zum 31. Dezember 2008 T € 563.197 (2007: T € 562.501). In diesem Betrag ist die abgegrenzte aktienbasierte Vergütung aus dem Aktienoptionsprogramm in Höhe von T € 583 (2007: T € 840) enthalten, die in den Folgeperioden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst wird. Eine Verwendung der Kapitalrücklage kann nur nach den Regeln des Aktiengesetzes erfolgen. Weitere Einzelheiten hierzu sind im Anhang 41 erläutert.

27 Genehmigtes und bedingtes Kapital

Das genehmigte Kapital beträgt zum Ende des Geschäftsjahres 2008 T € 51.233. Das bedingte Kapital beträgt zum 31. Dezember 2008 T € 29.125.

28 Sonstige Rücklagen

Die sonstigen Rücklagen enthalten die Gewinne und Verluste der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte und die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste der leistungsorientierten Pensionspläne. Die Entwicklung in den Geschäftsjahren 2008 und 2007 ist in der Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals sowie in der Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen dargestellt.

29 Verzinsliche Schulden

in T €	Effektiver Zinssatz in % in 2008	Fälligkeit	2008	2007
Kurzfristige Schulden				
aus Finanzierungsleasingverträgen	7,11	2009	20.152	20.360
gegenüber Kreditinstituten	EURIBOR + 1,50	1 - 6 Monate	15.000	5.000
Sonstige kurzfristige Schulden	7,71	2009	6.004	5.440
Kurzfristige Schulden			41.156	30.800
Langfristige Schulden				
aus Wandelschuldverschreibungen	3,50	2009 - 2013	22	27
aus Finanzierungsleasingverträgen	7,11	2010 - 2011	17.381	23.059
Sonstige langfristige Schulden	7,71	2010 - 2011	2.774	3.964
Langfristige Schulden			20.177	27.050
Verzinsliche Schulden			61.333	57.850

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

Die sonstigen kurz- und langfristigen Schulden enthalten verzinsliche Schulden in Höhe von insgesamt T € 8.778. Diese Schulden werden unter den kurz- und langfristigen Schulden ausgewiesen, weil es sich um Leasingverträge zur Finanzierung der aktivierten Kundenanschlaltungen handelt, deren Nutzungsrecht nicht auf den Leasinggeber übertragen werden kann. Somit stellen sie nur für den Konzern Vermögenswerte dar und sind kein Leasinggeschäft nach IAS 17.

Zum 31. Dezember 2008 waren 2.240.040 Wandelschuldverschreibungen aus den Aktienoptionsprogrammen ausstehend. Die Wandelschuldverschreibungen haben jeweils einen Nennwert in Höhe von € 0,01.

30 Pensionsrückstellungen

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

QSC nutzt das Wahlrecht zur Erfassung der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste und weist diese erfolgsneutral im Eigenkapital aus. Der kumulierte in der Aufstellung der erfassten Aufwendungen und Erträge erfasste Betrag der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste beträgt T € -290.

in T €	2008	2007
Anwartschaftsbarwert zum 1. Januar	843	791
Dienstzeitaufwand	67	69
Zinsaufwand	50	37
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste	-178	-45
Pensionszahlungen	-9	-9
Anwartschaftsbarwert zum 31. Dezember	773	843
Fondsvermögen zum 1. Januar	-83	-70
Erwartete Erträge des Fondsvermögens	-3	-3
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste	6	5
Beiträge durch die Gesellschaft	-15	-15
Fondsvermögen zum 31. Dezember	-95	-83
Pensionsrückstellung zum 31. Dezember	678	760
Abzinsungsfaktor	6,00%	5,30%
Erwartete Verzinsung des Fondsvermögens	3,50%	3,50%
Gehaltssteigerungsrate	4,00%	4,00%
Rententrend	3,00%	3,00%

Die Pensionsaufwendungen aus den leistungsorientierten Plänen setzen sich wie folgt zusammen, wobei die tatsächlichen Verluste des Fondsvermögens T € 6 betrugen:

in T €	2008	2007
Dienstzeitaufwand	67	69
Zinsaufwand	50	37
Erwartete Erträge des Fondsvermögens	-3	-3
Pensionsaufwand	114	103

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

in T €	2008	2007	2006	2005	2004
Anwartschaftsbarwert	-773	-843	-791	-857	-636
Fondsvermögen	95	83	70	61	51
Unterdeckung	-678	-760	-721	-796	-585

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

31 Langfristige Schulden anderer Minderheitsgesellschafter

Die langfristigen Schulden anderer Minderheitsgesellschafter entsprechen dem konsolidierten Kapitalkonto der Communication Services TELE2 GmbH („TELE2“) in der Bilanz der Plusnet GmbH & Co. KG („Plusnet“) und sind somit nicht zinstragend. Zum Gründungszeitpunkt von Plusnet korrespondierte diese Position mit der Barkapitaleinlage von TELE2 in die Plusnet (vgl. Anhang 39 sowie Erläuterungen unter Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze).

32 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

in T €	2008	2007
gegenüber unabhängigen Dritten	49.939	74.082
gegenüber nahe stehenden Unternehmen	15	47
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	49.954	74.129

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

33 Rückstellungen

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

in T €	2008
Sonstige Rückstellungen per 1. Januar	337
Zugänge	1.061
Inanspruchnahme	-
Auflösung	-
Sonstige Rückstellungen per 31. Dezember	1.398
Rückstellungen aufgrund von Lieferungen und Leistungen per 1. Januar	603
Zugänge	243
Inanspruchnahme	-111
Auflösung	-462
Rückstellungen aufgrund von Lieferungen und Leistungen per 31. Dezember	273
Prozessrisiken per 1. Januar	124
Zugänge	129
Inanspruchnahme	-
Auflösung	-
Prozessrisiken per 31. Dezember	253
Rückstellungen per 31. Dezember	1.924

34 Rechnungsabgrenzungsposten

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

35 Sonstige kurzfristige Schulden

Alle sonstigen kurzfristigen Schulden haben eine Laufzeit von unter einem Jahr. In dieser Position sind insbesondere kurzfristige Schulden in Höhe von T € 6.004 aus der Finanzierung von Kundenanschlüssen enthalten (vgl. Anhang 29).

ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

36 Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2008 T € 60.081 (2007: T € 56.310). Die Verbesserung des Ergebnisses vor Steuern, korrigiert um die erhöhte Abschreibung, führte zu einer Verbesserung des Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit im Vergleich zum Vorjahr um T € 30.260. Dem gegenüber stand eine Reduktion in Höhe von T € 36.994 im Vergleich zum Vorjahr aufgrund der Veränderungen in den Bereichen Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Insbesondere der Abbau der Verbindlichkeiten aus dem Netzausbau in den Vorjahren wirkte sich negativ auf den betrieblichen Cashflow aus.

37 Cashflow aus Investitionstätigkeit

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug in 2008 T € -68.075 (2007: T € -37.076). Die Veränderung der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte betrug in 2008 T € 3.481 (2007: T € 59.197). Der Mittelabfluss durch den Erwerb von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten betrug T € -71.554 (2007: T € -95.211). In dieser Position werden die Auszahlungen in Höhe von T € 18.352 durch den Erwerb von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten, die über Leasing finanziert wurden, nicht ausgewiesen. Die Auszahlungen von T € 2 resultieren aus dem Kauf und der Gründung kleinerer Gesellschaften. Weitere Erläuterungen sind im Anhang 39 angegeben.

38 Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2008 T € -17.315 (2007: T € 8.911). Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus der Tilgung von Schulden aus Finanzierungsleasing in Höhe von T € -24.238. Die gezahlten Zinsen in Höhe von T € 3.631 sind dem Cashflow aus Finanzierungstätigkeit zuzuordnen.

SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

39 Tochterunternehmen

Der Konzernabschluss von QSC beinhaltet folgende Beteiligungen:

in T €	Anteil 31.12.2008 in %	Eigenkapital 31.12.2008	Jahresergebnis 2008
Tochterunternehmen			
(Angaben gemäß HGB-Einzelabschluss)			
Plusnet GmbH & Co. KG („Plusnet“), Köln	67,5	98.919	946
Ventelo GmbH („Ventelo“), Köln	100,0	6.825	612
Q-DSL home GmbH („DSL home“), Köln	100,0	1.293	426*
010090 GmbH („010090“), Köln	100,0	156	-31*
EPAG Domainservices GmbH („EPAG“), Bonn	100,0	-63	147
Broadnet Services GmbH („Broadnet Services“), Hamburg	100,0	17	-328*
BroadNet Deutschland GmbH („BroadNet Deutschland“), Hamburg	100,0	2.870	178
01098 Telecom GmbH („01098“), Köln	100,0	25	-
01012 Telecom GmbH („01012“), Köln	100,0	24	-3
Q-DSL privat GmbH („privat“), Köln	100,0	25	-

* Jahresergebnis vor Ergebnisübernahme

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

Plusnet • Am 10. Juli 2006 hat QSC mit TELE2 die Plusnet gegründet. Mit der Zustimmung des Bundeskartellamtes vom 21. August 2006 hat die Plusnet den operativen Betrieb planmäßig zum 1. September 2006 aufgenommen. QSC hält 67,5 Prozent und TELE2 32,5 Prozent der Anteile an Plusnet. Für wesentliche Entscheidungen sehen die zugrundeliegenden Verträge Einstimmigkeit vor, jedoch können Entscheidungen, die sich wirtschaftlich nur auf QSC auswirken, auch ohne Zustimmung von TELE2 getroffen werden.

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

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

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

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

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

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

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

01012 • Am 17. Juli 2008 hat QSC 100 Prozent der Anteile an der 01012 erworben. Der Kaufpreis für die EUTEX European Telco Exchange AG betrug T € 28. Die 01012 vermarktet Sprachprodukte für Privatkunden, insbesondere Call-by-Call-Angebote.

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

privat • privat wurde am 17. Dezember 2008 gegründet und QSC besitzt 100 Prozent der Anteile. privat vermarktet Sprachprodukte für Privatkunden, insbesondere Call-by-Call-Angebote.

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

Broadnet war ein bundesweiter Anbieter von Breitbandkommunikationslösungen auf der Basis von Richtfunk und DSL. Mit Erwerb der Mehrheit an Broadnet stärkte QSC ihr margenstarkes Kerngeschäft mit Unternehmenskunden. Nach der vollständigen Übernahme wurde am 31. Oktober 2007 die Verschmelzung von Broadnet auf QSC durchgeführt und damit auch die Voraussetzungen für die vollständige wirtschaftliche Integration von Broadnet in die QSC-Gruppe geschaffen. Wesentlicher Bestandteil der in Übereinstimmung mit IFRS 3 angewendeten Erwerbsmethode bei der Erstkonsolidierung ist die Verteilung des aufgewendeten Kaufpreises auf alle erworbenen Vermögenswerte und Schulden sowie nach Berücksichtigung latenter Steuern die Ableitung eines verbleibenden Geschäfts- oder Firmenwertes. Im Rahmen dieser Kaufpreisaufteilung („Purchase Price Allocation“) wurden alle identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden zum Zeitwert bewertet. Der Kaufpreis für 92,5 Prozent der Anteile betrug insgesamt T € 78.270 inklusive Akquisitionskosten in Höhe von T € 2.423. Zur Durchführung der Transaktionen haben Vorstand und Aufsichtsrat Kapitalerhöhungen um 16.381.831 Euro durch Ausgabe von 16.381.831 neuen Aktien gegen Sacheinlage aus genehmigtem Kapital beschlossen. Für 13.565 Stückaktien von Broadnet sowie die Nachbesserung des öffentlichen Übernahmeangebotes hat QSC T € 160 in bar aufgewendet.

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

40 Segmentberichterstattung

Die Grundlage für die Bestimmung der Segmente ist entsprechend den Vorschriften des IFRS 8 die interne Organisationsstruktur des Unternehmens, die von der Unternehmensleitung für betriebswirtschaftliche Entscheidungen und Leistungsbeurteilungen zugrunde gelegt wird. Im vierten Quartal 2007 hat QSC eine umfassende Reorganisation vorgenommen und ihre wesentlichen Geschäftsfelder in drei Business Units zusammengefasst. Dies führte auch zu einer Änderung der Segmentberichterstattung ab dem 1. Januar 2008. Die wesentliche Änderung ist die Zusammenfassung der ehemaligen Segmente Privatkunden und Geschäftskunden zur neuen Business Unit Produkte. Neben der eher geringfügigen Änderung der Zuordnung einzelner Kunden sind die ehemaligen Segmente Großkunden und Wiederverkäufer im Wesentlichen unverändert. Das Segment Großkunden wird jetzt unter der Business Unit Managed Services zusammengefasst und das Segment Wiederverkäufer unter der Business Unit Wholesale/Reseller. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

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

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

Das Segment Wholesale/Reseller umfasst das Geschäft von QSC mit Internet-Service-Providern und Netzbetreibern ohne eigene Infrastruktur. Diese vermarkten DSL-Leitungen von QSC sowie Sprach- und Mehrwertdienste in eigenem Namen und auf eigene Rechnung.

Zur zentralen Steuerungsgröße der Segmente hat das Management das Ergebnis vor Steuern und Zinsen nach IFRS festgelegt. Somit wurde die Segmentberichterstattung erstmalig in 2008 dahingehend erweitert, dass die operativen Kosten den jeweiligen Business Units vollständig zugeordnet werden und somit eine komplette Ergebnisrechnung bis zum operativen Ergebnis erfolgt.

in T €	Managed Services	Produkte	Wholesale / Reseller	Überleitung	Konzern
Geschäftsjahr 2008					
Umsatzerlöse	73.290	103.775	236.239		413.304
Kosten der umgesetzten Leistungen	-39.022	-60.624	-176.662		-276.308
Bruttoergebnis vom Umsatz	34.268	43.151	59.577	-	136.996
Marketing- und Vertriebskosten	-16.627	-20.210	-8.479		-45.316
Allgemeine Verwaltungskosten	-9.877	-8.027	-7.379		-25.283
Abschreibungen	-7.544	-13.220	-39.788		-60.552
Nicht zahlungswirksame					
aktienbasierte Vergütung	-280	-195	-199		-674
Sonstiges betriebliches Ergebnis	319	320	248		887
Operatives Ergebnis	259	1.819	3.980	-	6.058
Vermögenswerte	73.905	100.369	178.922	-	353.196
Schulden	30.991	38.497	127.523	1.757	198.768
Investitionen	11.841	15.592	63.976	-	91.409
Geschäftsjahr 2007					
Umsatzerlöse	65.062	123.446	146.687		335.195
Kosten der umgesetzten Leistungen	-34.129	-73.541	-118.543		-226.213
Bruttoergebnis vom Umsatz	30.933	49.905	28.144	-	108.982
Marketing- und Vertriebskosten	-17.042	-23.725	-5.624		-46.391
Allgemeine Verwaltungskosten	-9.426	-10.856	-8.285		-28.567
Abschreibungen	-6.111	-10.878	-28.429		-45.418
Nicht zahlungswirksame					
aktienbasierte Vergütung	-376	-251	-328		-955
Sonstiges betriebliches Ergebnis	296	296	296		888
Operatives Ergebnis	-1.726	4.491	-14.227	-	-11.461
Vermögenswerte	78.599	106.516	176.411	1.930	363.456
Schulden	34.115	42.799	134.091	244	211.249
Investitionen	14.991	20.317	87.603	-	122.911

In den Geschäftsjahren 2008 und 2007 gab es keine wesentlichen Umsätze mit ausländischen Unternehmen und keine intersegmentären Umsatzerlöse. Im Segment Wholesale/Reseller gab es im Jahr 2008 zwei Kunden, deren Anteil am Gesamtumsatz größer 10 Prozent betrug, und zwar jeweils 14 Prozent sowie 15 Prozent. 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.

41 Aktienoptionsprogramme

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

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

	2008	2007
AOP2006		
Durchschnittliche erwartete Laufzeit AOP2006	8 Jahre	8 Jahre
Dividendenrendite	0,00%	0,00%
Durchschnittlicher risikofreier Anlagenszins	2,89%	4,27%
Volatilität (3 Jahre)	55,85%	44,68%
Durchschnittlicher Optionswert in €	1,31	2,06
Optionswert für die in 2008 gewährten Wandelschuldverschreibungen in €	566.435	295.185

Die zum 31. Dezember 2008 und 2007 ausstehenden Wandelschuldverschreibungen aller Programme sind wie folgt.

in T €	Anzahl der Wandelschuld- verschreibungen	Gewichteter Ausübungspreis in €
Ausstehend zum 31. Dezember 2006	3.576.534	2,06
in 2007 neu ausgegeben	332.700	4,01
in 2007 verfallen	-76.848	4,30
in 2007 ausgeübt	-1.113.349	1,21
Ausstehend zum 31. Dezember 2007	2.719.037	3,11
in 2008 neu ausgegeben	434.918	2,11
in 2008 verfallen	-274.093	4,17
in 2008 ausgeübt	-639.822	1,03
Ausstehend zum 31. Dezember 2008	2.240.040	3,62

Die Bandbreite für die Ausübungspreise der ausstehenden 2.240.040 Wandelschuldverschreibungen liegt zwischen 1,00 Euro und 5,68 Euro und die Restzeit zur Ausübung reicht von unmittelbar ausübbar bis zum 7. Oktober 2016. 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 2016.

Zum Bilanzstichtag waren von den ausstehenden Wandelschuldverschreibungen 1.249.144 ausübbar, die verbleibenden Wandelschuldverschreibungen unterlagen den festgelegten Sperrfristen.

42 Geschäftsbeziehungen mit nahe stehenden Unternehmen und Personen

In 2008 hat QSC Geschäftsbeziehungen mit Gesellschaften unterhalten, bei denen Mitglieder des Managements Gesellschafter sind. Als nahe stehende Personen im Sinne von IAS 24 gelten Personen und Unternehmen, wenn eine der Parteien über die Möglichkeit verfügt, die andere Partei zu beherrschen oder einen maßgeblichen Einfluss auszuüben. Alle Verträge mit diesen Gesellschaften unterliegen der Zustimmungspflicht des Aufsichtsrats und erfolgen zu marktüblichen Konditionen.

in T €	Umsatzerlöse	Aufwendungen	Erhaltene Zahlungen	Geleistete Zahlungen
Geschäftsjahr 2008				
IN-telegence GmbH & Co. KG	645	28	871	28
Teleport Köln GmbH	12	108	14	124
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	147	-	212
Dr. Bernd Schlobohm	-	105	-	-
Geschäftsjahr 2007				
IN-telegence GmbH & Co. KG	50	-97	60	-124
Teleport Köln GmbH	5	100	5	121
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	158	-	169
Dr. Bernd Schlobohm	-	100	-	-

in T €	Forderungen	Schulden
Zum 31.12.2008		
IN-telegence GmbH & Co. KG	75	-
Teleport Köln GmbH	1	-6
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	-9
Zum 31.12.2007		
IN-telegence GmbH & Co. KG	5	-6
Teleport Köln GmbH	-	7
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	46

Die IN-telegence GmbH & Co. KG ist ein Anbieter von Mehrwertdiensten im Telekommunikationsbereich. Die Teleport Köln GmbH betreibt und wartet die Nebenstellenanlage von QSC. Die QS Communication Verwaltungs Service GmbH berät QSC bei der Integration von Broadnet sowie im Produktmanagement von Sprachprodukten. Die Zusage einer Pensionsverpflichtung in Höhe von T € 561 betrifft den Vorstandsvorsitzenden Dr. Bernd Schlobohm. Die Aufwendungen für Dr. Bernd Schlobohm betreffen die Zuführung zur Pensionsrückstellung. Für die Abfindungszahlungen für inzwischen ausgeschiedene Vorstandsmitglieder verweisen wir auf Anhang 49.

43 Latente Steuern

Für die Berechnung der latenten Steuern wurde der aufgrund der Unternehmenssteuerreform neue Steuersatz von 31,58 Prozent (Vorjahr: 39,90 Prozent) verwendet. Der latente Steueraufwand und -ertrag für die Periode stellt sich wie folgt dar.

in T €	Aktiv	Passiv	Aktiv	Passiv	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	
	2008		2007		2008	2007
Aktive und passive latente Steuern						
Immaterielle Vermögenswerte	-	12.668	-	6.276	-6.392	-1.413
Sachanlagen	-	3.731	-	143	-3.588	28
Wertpapiere des Umlaufvermögens und sonstige Vermögenswerte	-	9	-	25	16	-83
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	51	-	-	-	51	-
Forderungen Verbundbereich	-	39	-	39	-	10
Rechnungsabgrenzung	-	175	-	628	453	-385
Sonstige Forderungen	13	134	-	-	-121	-
Umsatzabgrenzung	6.713	-	3.817	-	2.896	2.180
Pensionsrückstellung und sonstige Rückstellungen	-	45	80	-	-71	51
Sonstige Schulden	-	51	2	3	-50	-1
Summe der latenten Steuern auf temporären Differenzen	6.777	16.852	3.899	7.114	-6.806	387
Summe der latenten Steuern auf Verlustvorträge	8.341	-	4.901	-	3.440	-9
Summe der latenten Steuern vor Saldierung	15.117	16.852	8.800	7.114		
Saldierung	-15.117	-15.117	-6.870	-6.870		
Summe der latenten Steuern	-	1.735	1.930	244		

Die temporären Unterschiede im Zusammenhang mit Anteilen an Tochterunternehmen, für die keine latenten Steuerschulden bilanziert sind, beträgt T € 12.720 (2007: T € 123).

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 €	2008	2007
Überleitungsrechnung		
Ergebnis vor Steuern	4.535	-11.833
Steuersatz	31,58%	39,90%
Erwarteter Steuerertrag (Steueraufwand)	-1.432	4.741
Steuerliche Auswirkungen von		
abweichendem Steuersatz	-	-433
nicht abziehbaren Betriebsausgaben	-159	-
unterlassener Aktivierung latenter Steuern auf Verlustvträge	-1.969	-3.817
permanenten Differenzen	-213	-358
periodenfremdem Aufwand	-37	-
Sonstige	42	95
Übergeleiteter Steuerertrag (Steueraufwand)	-3.768	228

Der übergeleitete Steueraufwand setzt sich zusammen aus T € 375 Gewerbesteueraufwand, T € 20 Körperschaftsteueraufwand sowie T € 3.373 latenter Steueraufwand. Im Steueraufwand sind latente Steueraufwendungen in Höhe von T € 3.528 enthalten, die aus der Änderung von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden resultieren, die im Geschäftsjahr ergebniswirksam erfasst wurden (siehe Anhang 5). Im Geschäftsjahr 2008 wurde ein Steuerertrag in Höhe von T € 54 im Zusammenhang mit der Erfassung von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten direkt dem Eigenkapital gutgeschrieben.

Zum 31. Dezember 2008 beliefen sich die körperschaftsteuerlichen Verlustvträge auf 465 Millionen Euro (2007: 446 Millionen Euro) und die gewerbesteuerlichen Verlustvträge auf 460 Millionen Euro (2007: 443 Millionen Euro). Diese steuerlichen Verluste können unbegrenzt mit den künftigen zu versteuernden Ergebnissen der Unternehmen, in denen diese Verluste entstanden sind, verrechnet werden. Für noch nicht genutzte körperschaftsteuerliche Verlustvträge in Höhe von 439 Millionen Euro bzw. noch nicht genutzte gewerbesteuerliche Verlustvträge in Höhe von 434 Millionen Euro wurde in der Bilanz kein latenter Steueranspruch angesetzt.

44 Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

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

in T €	2008	2007
bis 1 Jahr	814	222
1 bis 5 Jahre	965	286
Operating-Leasingverträge	1.779	508

Im Geschäftsjahr 2008 wurden Aufwendungen aus Operating-Leasingverhältnissen in Höhe von T € 1.139 (2007: T € 885) erfasst.

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

in T €	Mindestleasing- zahlungen	Barwert der Mindestleasing- zahlungen	Mindestleasing- zahlungen	Barwert der Mindestleasing- zahlungen
	2008		2007	
Finanzierungsleasing- und Mietkaufverträge				
bis 1 Jahr	28.034	26.156	22.221	20.360
1 bis 5 Jahre	20.830	20.155	23.924	23.059
Summe Mindestleasingzahlungen	48.864	46.311	46.145	43.419
abzüglich Zinsanteil	-2.553	-	-2.726	-
Barwert der Mindestleasingzahlungen	46.311	46.311	43.419	43.419

Sonstige finanzielle Verpflichtungen • Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen in den kommenden Geschäftsjahren für langfristig abgeschlossene Verträge, insbesondere für Glasfaserleitungen, Technikräume und Büroräume betragen T € 60.414 (2007: T € 78.411). Das Bestellobligo für zukünftige Investitionen beträgt für den Konzern T € 5.746.

Bürgschaften • Zum 31. Dezember 2008 bestanden Bürgschaften in Höhe von T € 17.334 (2007: T € 10.284), insbesondere gegenüber Plusnet sowie Lieferanten für Miet- und sonstige vertragliche Verpflichtungen.

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

Die Deutsche Telekom AG (DTAG) fordert von Ventelo die Rückzahlung eines angeblich an Ventelo überzahlten Betrages von nunmehr 912.539,29 Euro. Hintergrund des Klageverfahrens sind Rechnungen der Ventelo an die DTAG für die Sicherstellung der Zusammenschaltung beider Netze in 2003 und 2004. Nach den Regelungen des Zusammenschaltungsvertrages werden die Übertragungsverbindungen zwischen dem Standort der DTAG und dem Standort von Ventelo von Letzterer selbst realisiert, wenn die physikalische Zusammenschaltung am Standort der DTAG erfolgt (physische Kollokation am DTAG-Standort). Da die Übertragungsverbindungen zwischen beiden Standorten auch den Interessen der DTAG an der Erreichbarkeit der Anschlusskunden von Ventelo dienen (= Terminierung von Verbindungen im Netz von Ventelo), sehen die vertraglichen Regelungen nach Ablauf eines Kalenderjahres eine Verteilung des Aufwandes für den Interbuilding-Abschnitt im Verhältnis zu den jeweils zurechenbaren Verkehrsminuten vor. Die von der DTAG geforderte teilweise Rückforderung der zunächst bezahlten Rechnungen für die von Ventelo realisierten Interbuilding-Abschnitte wird von der DTAG mit einer Interpretation der vertraglichen Regelungen begründet. Sie vertritt im Rahmen ihrer Klage die Auffassung, dass günstigere Preise für „Übertragungssysteme“ von Ventelo hätten in Ansatz gebracht werden müssen. Ventelo beruft sich auf eine Klauselinterpretation, nach der Übertragungsverbindungen mit den entsprechenden Bandbreiten der an den Kollokationen vorhandenen Anschlüssen abgerechnet werden müssen. Eine erste mündliche Verhandlung fand am 17. Oktober 2008 vor dem Landgericht Köln statt. Im Anschluss an diese mündliche Verhandlung hatten die Parteien Gelegenheit, zur bisherigen Praxis vorzutragen und ergänzend rechtlich Stellung zu nehmen. Nächster Verfahrensschritt ist eine weitere mündliche Verhandlung vor dem LG Köln.

45 Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements

Die wesentlichen durch den Konzern verwendeten finanziellen Verbindlichkeiten umfassen Finanzierungsleasing- und Mietkaufverträge, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Schulden gegenüber Kreditinstituten. Der Hauptzweck dieser finanziellen Verbindlichkeiten ist die Finanzierung der Geschäftstätigkeit des Konzerns. Die finanziellen 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 2008 und 2007 hat kein Handel mit Derivaten stattgefunden.

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 • Das Risiko von Schwankungen der Marktzinssätze, dem der Konzern ausgesetzt ist, resultiert überwiegend aus den kurzfristigen Schulden gegenüber Kreditinstituten, die variabel verzinst werden sowie der bestehenden Liquidität, die variabel verzinslich angelegt wird. Die kurz- und langfristigen Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen, einschließlich der Leasingverträge, die als sonstige kurz- und langfristige Schulden ausgewiesen werden, sind festverzinsliches Fremdkapital. Der Anteil des variabel verzinslichen Fremdkapitals am gesamten verzinslichen Fremdkapital beträgt zum 31. Dezember 2008 24 Prozent. Die nachfolgende Übersicht zeigt die Sensitivität des Konzernergebnisses vor Steuern gegenüber einer nach vernünftigen Ermessen grundsätzlich möglichen Änderung der Zinssätze bezogen auf das zum 31. Dezember variabel verzinsliche Fremdkapital und der Liquidität (inklusive der zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte).

	Erhöhung/ Verringerung in Basispunkten	Auswirkungen auf das Ergebnis vor Steuern in T €
2008	+ 100	342
2008	- 100	-342
2007	+ 15	8
2007	- 10	-5

Kreditrisiko • QSC strebt an, Geschäftsbeziehungen mit kreditwürdigen Kunden abzuschließen. Dazu findet vor dem jeweiligen Vertragsabschluss eine Bonitätsprüfung statt. Nach Beginn der Geschäftsbeziehung werden die Forderungsbestände überwacht, um eventuelle Ausfallrisiken zu reduzieren. Das maximale Ausfallrisiko ist auf den im Anhang 19 ausgewiesenen Buchwert begrenzt. Im Konzern bestehen keine wesentlichen Konzentrationen von Ausfallrisiken.

Bei den sonstigen finanziellen Vermögenswerten des Konzerns, wie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte, entspricht das maximale Kreditrisiko bei Ausfall des Kontrahenten dem Buchwert dieser Instrumente.

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

in T €	Buchwert	Täglich fällig	Fällig bis Ende 2009	Fällig bis Ende 2010	Fällig bis Ende 2011	Summe
Schulden aus Finanzierungs-						
leasingverträgen	37.533	-	21.623	14.572	3.343	39.538
Verbindlichkeiten aus Lieferungen						
und Leistungen	49.954	-	49.954	-	-	49.954
Verbindlichkeiten gegenüber						
Kreditinstituten	15.000	-	15.061	-	-	15.061
Sonstige Schulden aus						
Leasingverträgen	8.778	-	6.411	2.331	583	9.325
Sonstige kurz- und langfristige						
Schulden	7.154	-	7.154	-	-	7.154
Zum 31. Dezember 2008	118.419	-	100.203	16.903	3.926	121.032

in T €	Buchwert	Täglich fällig	Fällig bis Ende 2009	Fällig bis Ende 2010	Fällig bis Ende 2011	Summe
Schulden aus Finanzierungs-						
leasingverträgen	43.419	-	22.221	15.343	8.581	46.145
Verbindlichkeiten aus Lieferungen						
und Leistungen	74.129	-	74.132	-	-	74.132
Verbindlichkeiten gegenüber						
Kreditinstituten	5.000	-	5.032	-	-	5.032
Sonstige Schulden aus						
Leasingverträgen	9.404	-	5.929	4.080	-	10.009
Sonstige kurz- und langfristige						
Schulden	7.811	-	7.811	-	-	7.811
Zum 31. Dezember 2007	139.763	-	115.125	19.423	8.581	143.129

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 des verzinslichen Fremdkapitals zuzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte.

in T €	2008	2007
Kapitalsteuerung		
Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	-37.533	-43.419
Kurz- und langfristige Schulden	-8.778	-9.404
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-15.000	-5.000
Verzinsliches Fremdkapital	-61.311	-57.823
Zuzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	48.823	74.132
Zuzüglich zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte	327	3.858
Nettoliquidität (Nettoverschuldung)	-12.161	20.167
Eigenkapital	154.428	152.207
Bilanzsumme	353.196	363.456
Eigenkapitalquote	44%	42%

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

46 Finanzinstrumente

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

in T €	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwerte		Beizulegender Zeitwert	
		2008	2007	2008	2007
Klassen von Finanzinstrumenten					
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	48.823	74.132	48.823	74.132
Zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte					
Financial Assets Held for Trading	FAHfT	327	3.858	327	3.858
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	57.880	64.944	57.880	64.944
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	49.954	74.129	49.954	74.129
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	15.000	5.000	15.000	5.000
Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	n.a.	37.533	43.419	39.538	46.541
Sonstige kurz- und langfristige Schulden	FLAC	15.932	17.215	16.480	17.622
Aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39					
Loans and Receivables	LaR	106.703	139.076	106.703	139.076
Financial Assets Held for Trading	FAHfT	327	3.858	327	3.858
Available-for-Sale Financial Assets	AfS	-	-	-	-
Financial Liabilities measured at Amortised Cost	FLAC	80.886	96.344	81.434	96.751

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 Finanzierungsleasingverträgen sowie der sonstigen kurz- und langfristigen Schulden wurden unter Verwendung von marktüblichen Zinssätzen berechnet.

in T €	aus Zinsen, Dividenden	aus der Folgebewertung		Nettoergebnis	
		Wertberichtigung	zu Fair Value	2008	2007
Loans and Receivables (LaR)	2.488	-2.866	-	-378	-737
Financial Assets Held for Trading (FAHfT)	188	-	-377	188	1.336
Available-for-Sale Financial Assets (AfS)	-	-	-	-	402
Financial Liabilities measured at Amortised Cost (FLAC)	-3.904	-	-	-3.904	-3.688
Nettoergebnisse nach Bewertungskategorien	-1.228	-2.866	-377	-4.094	-2.687

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

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

Die Erklärung nach § 161 AktG zur Beachtung des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 14. Juni 2007 bzw. ab deren Geltung in der Fassung vom 6. Juni 2008 wurde vom Vorstand und vom Aufsichtsrat abgegeben und ist den Aktionären auf der Internetseite der Gesellschaft dauerhaft zugänglich. Zukünftige Änderungen der Regeln im Hinblick auf die Übereinstimmung mit dem Deutschen Corporate Governance Kodex wird die Gesellschaft auf ihrer Website unverzüglich veröffentlichen. Weitere Informationen sind im separaten Corporate-Governance- und Vergütungs-Bericht angegeben.

48 Honorare Wirtschaftsprüfer

Für die erbrachten Dienstleistungen des Abschlussprüfers des Konzernabschlusses sind im Geschäftsjahr 2008 für die Abschlussprüfung T € 198, für sonstige Bestätigungsleistungen T € 36 und für sonstige Dienstleistungen T € 19 als Aufwand erfasst worden.

49 Vergütung Vorstand

Die Gesamtvergütung der Mitglieder des QSC-Vorstands berücksichtigt in hohem Maß deren Leistung und Beitrag zum Erfolg des Unternehmens. Die Gesamtvergütung belief sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf T € 2.463 gegenüber T € 1.371 im Vorjahr. In dem Betrag von T € 2.463 sind auch Rückstellungen für Vergütung an inzwischen ausgeschiedene Vorstandsmitglieder in Höhe von T € 676 enthalten, die in zukünftigen Perioden zur Auszahlung kommen werden. Nach Abzug dieser Position beträgt die Gesamtvergütung T € 1.787. Der Anstieg im Vergleich zum Vorjahr lässt sich im Wesentlichen auf den besseren Geschäftsverlauf zurückführen und dokumentiert damit die Erfolgsorientierung der Vergütung.

Von der Gesamtvergütung in Höhe von T € 1.787 im Geschäftsjahr 2008 entfielen 49 Prozent auf fixe, 48 Prozent auf variable Gehaltsbestandteile und 3 Prozent auf Nebenleistungen. Die variablen Bezüge bemessen sich nach dem Grad der Erreichung unternehmensbezogener und individueller Ziele, die der Vergütungsausschuss des Aufsichtsrats jeweils zu Beginn eines Geschäftsjahres festlegt und nach dessen Ablauf überprüft.

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

50 Risiken

Die Risiken werden ausführlich im Risikobericht im Lagebericht erläutert.

51 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

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

Köln, 13. März 2009

QSC AG
Der Vorstand



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Markus Metyas



Joachim Trickl

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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

Köln, 13. März 2009

QSC AG
Der Vorstand



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Markus Metyas



Joachim Trickl

Bei QSC stehen eine vertrauensvolle Zusammenarbeit der Organe, eine wertorientierte Unternehmensführung sowie eine transparente Kommunikation im Mittelpunkt guter Corporate Governance. Im Geschäftsjahr 2008 wurde ein neuer Vorstand berufen und der Aufsichtsrat neu gewählt.

Corporate-Governance- / Vergütungs-Bericht

QSC veröffentlicht
künftig Zwischenberichte
innerhalb von 45 Tagen

Hoher Stellenwert guter Corporate Governance • QSC misst guter Corporate Governance – der verantwortungsvollen Führung und Kontrolle des Unternehmens – einen hohen Stellenwert bei. Im Mittelpunkt stehen eine transparente Kommunikation, eine vertrauensvolle Zusammenarbeit der Organe sowie eine wertorientierte Unternehmensführung. Seit dem Inkrafttreten des Deutschen Corporate Governance Kodex („Kodex“) im Jahr 2002 entspricht QSC daher auch dessen Empfehlungen weitestgehend. An wenigen Stellen weicht das Unternehmen aber bewusst von diesem Kodex ab. Es handelt sich dabei um Empfehlungen, die zu stark auf die Führung und Kontrolle großer Konzerne zugeschnitten sind und zu wenig die Situation unternehmerisch geprägter Aktiengesellschaften berücksichtigen. Regelmäßig stellen Vorstand und Aufsichtsrat diese Ausnahmen auf den Prüfstand. In der Sitzung vom 11. Dezember 2008 hat der Aufsichtsrat auf Empfehlung des Vorstands beschlossen, künftig die Zwischenberichte innerhalb von 45 Tagen zu veröffentlichen und damit Ziffer 7.1.2 des Kodex zu entsprechen. Im Folgenden berichtet der Vorstand von QSC auch im Namen des Aufsichtsrats über die Corporate Governance gemäß Ziffer 3.10 des zuletzt im Juni 2008 aktualisierten Kodex und erläutert hierbei auch die Ausnahmen. Der nachfolgende Bericht integriert auch den nach Ziffer 4.2.5 des Kodex geforderten Vergütungsbericht.

AKTIONÄRE UND HAUPTVERSAMMLUNG

Zentrale Bedeutung der Hauptversammlung • Der Vorstand legt der Hauptversammlung den Jahresabschluss und den Konzernabschluss vor. Sie entscheidet über die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat, wählt die Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat und den Abschlussprüfer. Darüber hinaus entscheidet die Hauptversammlung über die Satzung, Satzungsänderungen und über wesentliche unternehmerische Maßnahmen.

Bereits im Vorfeld können sich die Anteilseigner anhand des Geschäftsberichts über den Konzernabschluss sowie anhand der Tagesordnung zur Hauptversammlung über die anstehenden Entscheidungen unterrichten. Alle relevanten Unterlagen sind auf der Website des Unternehmens verfügbar. Die Einberufungsunterlagen wird QSC aber aus zwei Gründen weiter auf dem Postweg versenden und damit Ziffer 2.3.2 des Kodex nicht entsprechen, die eine Übermittlung auf dem elektronischen Weg empfiehlt: Erstens zeigt die Erfahrung, dass eine postalische Einladung zu einer höheren Präsenz in der Hauptversammlung führt. Und zweitens verfügt QSC dank der Namensaktien bereits über eine vollständige Übersicht der Postanschriften und verzichtet daher auch aus Effizienzgründen auf eine aufwändige Erfassung von E-Mail-Adressen.

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

ZUSAMMENWIRKEN VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Vertrauensvolles Verhältnis • Vorstand und Aufsichtsrat von QSC arbeiten zum Wohle des Unternehmens eng und vertrauensvoll zusammen. Beide Organe sehen sich der Steigerung des nachhaltigen Unternehmenswertes durch ein andauernd profitables Wachstum verpflichtet. Der Vorstand berichtet dem Aufsichtsrat zeitnah und umfassend über alle für QSC relevanten Fragen der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements und der Compliance. In regelmäßigen Sitzungen und Telefonkonferenzen berät und überwacht der Aufsichtsrat die Tätigkeit des Vorstands und diskutiert hierbei offen und vertrauensvoll. Sowohl für den Aufsichtsrat als auch für den Vorstand besteht eine D&O-Versicherung mit angemessenem Selbstbehalt. Der Bericht des Aufsichtsrats informiert ausführlich über die Tätigkeit des sechsköpfigen Gremiums.

Organe sehen sich der Steigerung des Wertes von QSC verpflichtet

VORSTAND

Neues Vorstandsmitglied ab 2009 • Der dreiköpfige Vorstand leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung. Er entwickelt die strategische Ausrichtung des Unternehmens, stimmt diese mit dem Aufsichtsrat ab und sorgt für deren Umsetzung. Er sorgt zugleich für die Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen in allen Konzernunternehmen (Compliance) und gewährleistet ein angemessenes Risikomanagement und -controlling im Unternehmen.

Im November 2008 hat der Aufsichtsrat den 50-jährigen Joachim Trickl zum 1. Februar 2009 in den Vorstand von QSC berufen. Er wird Nachfolger von Vertriebs- und Marketingvorstand Bernd Puschendorf (59), der dem Unternehmen weiterhin beratend zur Verfügung stehen wird. Zuletzt war Trickl Geschäftsführer der Reliance Globalcom/Vanco GmbH und verantwortete hier die Region Deutschland, Österreich und Schweiz.

Vorstandsverträge mit begrenzter Laufzeit • Der Aufsichtsrat bestellt die Vorstände von QSC in der Regel jeweils für einen Zeitraum von drei bis maximal fünf Jahren. Eine vorzeitige Beendigung ohne wichtigen Grund kann nur durch einvernehmliche Aufhebung erfolgen. QSC folgt in diesem Zusammenhang aber nicht der neuen Ziffer 4.2.3 Absatz 4 des Kodex, die eine Festlegung eines Abfindungs-Caps beim Abschluss von Vorstandsverträgen in Höhe von zwei Jahresvergütungen bei vorzeitiger Beendigung der Tätigkeit vorsieht. Erstens widerspricht eine solche im Voraus getroffene Vereinbarung der Natur solcher befristeten und im Grundsatz nicht ordentlich kündbaren Verträge. Zweitens engt eine solche Vereinbarung den Spielraum für Verhandlungen über ein eventuelles Ausscheiden ein, was sich insbesondere als nachteilig erweisen könnte, wenn unklar ist, ob ein wichtiger Grund für die Abberufung besteht. Es liegt daher im Interesse von QSC, von dieser Empfehlung abzuweichen.

VERGÜTUNG DES VORSTANDS

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

Erfolgsorientierte Vergütung • Die Gesamtvergütung der Mitglieder des QSC-Vorstands berücksichtigte auch im Geschäftsjahr 2008 in hohem Maß deren Leistung und Beitrag zum Erfolg des Unternehmens. Die Gesamtvergütung belief sich auf 2,46 Millionen Euro gegenüber 1,37 Millionen Euro im Vorjahr. Dabei ist zu berücksichtigen, dass diese Summe Rückstellungen für die Vergütung an inzwischen ausgeschiedene Vorstandsmitglieder in Höhe von 0,67 Millionen Euro enthält; diese kommen in zukünftigen Perioden zur Auszahlung. Nach Abzug dieser Position beträgt die Gesamtvergütung für das abgelaufene Geschäftsjahr 1,79 Millionen Euro. Der Anstieg im Vergleich zum Vorjahr lässt sich im Wesentlichen auf den besseren Geschäftsverlauf zurückführen und dokumentiert damit die Erfolgsorientierung der Vergütung.

Von der Gesamtvergütung in Höhe von 1,79 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2008 entfielen 49 Prozent auf fixe, 48 Prozent auf variable Gehaltsbestandteile und 3 Prozent auf Nebenleistungen. Das Fixum wird als Grundvergütung in Raten ausgezahlt. Nebenleistungen werden den Vorständen insbesondere in Form einer betrieblichen Altersversorgung sowie der Nutzung eines Firmenwagens bzw. der Inanspruchnahme einer Car Allowance gewährt.

Die variablen Bezüge hängen vom Grad der Erreichung unternehmensbezogener Ziele ab; darüber hinaus ist auch eine Festlegung individueller Ziele möglich. Die unternehmensbezogenen Ziele bezogen sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf die Entwicklung des Umsatzes und des EBITDA-Ergebnisses.

Der Vergütungsausschuss des Aufsichtsrats legt jeweils zu Beginn eines Geschäftsjahres die Ziele für die einzelnen Vorstände fest und überprüft diese nach dessen Ablauf. QSC ist der Überzeugung, dass dieser Ausschuss mit seinen Kompetenzen am besten in der Lage ist, das Thema Vorstandsvergütung zu behandeln. Das Unternehmen hält daher an dem bewährten Verfahren fest und entspricht nicht der neuen Ziffer 4.2.2 Absatz 1 des Kodex, die eine Behandlung und Überprüfung des Vergütungssystems einschließlich der wesentlichen Vertragselemente auf Vorschlag des Vergütungsausschusses im Aufsichtsratsplenum vorsieht.

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

Die folgende Tabelle informiert individualisiert über die Anzahl der Aktien und Wandlungsrechte der Vorstandsmitglieder. Vom 8. bis 10. April 2008 wandelte Finanzvorstand Markus Metyas seine seit fünf Jahren gehaltenen 500.000 Wandelschuldverschreibungen aus dem Aktienoptionsprogramm (AOP) 2002 in eine entsprechende Zahl von Aktien; anderenfalls wären die in den Schuldverschreibungen enthaltenen Wandlungsrechte am 28. April 2008 verfallen. Um den Bezugspreis für die neuen Aktien und die aus der Wandlung resultierende Steuerschuld zu bezahlen, verkaufte er in diesem Zeitraum 382.655 aus der Wandlung entstandene Aktien marktschonend über die Börse. 117.345 Aktien übernahm Markus Metyas in sein persönliches Depot. Im Geschäftsjahr 2008 teilte der Aufsichtsrat dem Vorstand keine neuen Wandelschuldverschreibungen zu.

in T €	Aktien		Wandlungsrechte	
	31.12.2008	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2007
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	13.818.372	350.000	350.000
Markus Metyas	233.652	112.307	175.000	675.000
Bernd Puschendorf	348.397	348.397	125.000	125.000

Die Koppelung der Aktienoptionsprogramme an den Kurs der QSC-Aktie sowie die langfristige Ausgestaltung der Programme macht nach Überzeugung von QSC grundsätzlich eine aufwändige Ermittlung der Werte der Aktienoptionen (Ziffer 4.2.5 Absatz 2), die Festlegung von Begrenzungsmöglichkeiten für nicht vorhergesehene Entwicklungen (Ziffer 4.2.3 Absatz 3, Satz 4) sowie die Festlegung anspruchsvoller relevanter Vergleichsparameter (Ziffer 4.2.3 Absatz 3, Satz 2) verzichtbar. Das aktuelle AOP2006 enthält allerdings Ausübungshürden und verstärkt so noch einmal die Koppelung des Aktienoptionsprogramms an den Kursverlauf der QSC-Aktie bzw. an die relative Entwicklung im Vergleich zum TecDAX.

AUFSICHTSRAT

Beteiligung der Arbeitnehmer am Aufsichtsrat • Seit der ordentlichen Hauptversammlung vom 21. Mai 2008 ist der sechsköpfige Aufsichtsrat von QSC zu zwei Dritteln durch Mitglieder der Anteilseigner und zu einem Drittel durch Mitglieder der Arbeitnehmer besetzt. Nur ein Aufsichtsratsmitglied, QSC-Mitgründer Gerd Eickers, war bis 31. Dezember 2003 Mitglied des Vorstands. Nach der Hauptversammlung im Mai 2008 wählte der Aufsichtsrat auf Vorschlag des bisherigen Vorsitzenden John C. Baker den langjährigen stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden Herbert Brenke zu seinem Vorsitzenden und trug damit der Tatsache Rechnung, dass die Mehrheit der Aufsichtsratsmitglieder jetzt aus dem Inland stammt. Die Bereitschaft von John C. Baker als Vertreter des größten Anteilseigners, das Amt des stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden zu übernehmen, unterstreicht dessen fortwährende enge Bindung an das Unternehmen.

Herbert Brenke ist
neuer Vorsitzender des
Aufsichtsrats von QSC

VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS

Angemessene Vergütung des Aufsichtsrats • Für seine Tätigkeit erhielt der Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2008 eine Vergütung in Höhe von insgesamt 155.180,28 Euro. Satzungsgemäß erhielten der Vorsitzende des Aufsichtsrats, bis 21. Mai 2008 John C. Baker und ab diesem Tag Herbert Brenke, sowie sein jeweiliger Stellvertreter jeweils 30.000 Euro. Die übrigen Mitglieder erhielten 25.000 Euro bzw. eine anteilige Vergütung für die Dauer ihrer Amtszeit im Geschäftsjahr. Da Norbert Quinkert nicht bei 75 Prozent der Aufsichtsratssitzungen während seiner Amtszeit anwesend sein konnte, halbierte sich laut Satzung seine anteilige Vergütung.

Der Aufsichtsrat
verzichtet bewusst auf eine
erfolgsorientierte Vergütung

Bewusst verzichtet der Aufsichtsrat nach wie vor auf die in Ziffer 5.4.6 Absatz 2 vorgesehene erfolgsorientierte Vergütung sowie auf die Berücksichtigung des Vorsizes und der Mitgliedschaft in Ausschüssen für die Vergütung des Aufsichtsrats, da er diese nicht als zielführend ansieht. Die folgende Tabelle informiert individualisiert über die Vergütung, die Anzahl der Aktien und Wandlungsrechte der Mitglieder des Aufsichtsrats.

in T €	Vergütung gemäß § 10 Abs. 5 der Satzung	Aktien		Wandlungsrechte	
		2008	2007	2008	2007
John C. Baker	30.000,00	10.000	10.000	-	-
Herbert Brenke	30.000,00	187.820	187.820	-	10.000
Gerd Eickers	25.000,00	13.877.484	13.877.484	-	-
David Ruberg	25.000,00	14.563	14.563	-	-
Ashley Leeds					
(bis 21. Mai 2008)	9.699,45	9.130 *	9.130	10.000 *	10.000
Norbert Quinkert					
(bis 21. Mai 2008)	4.879,73	3.846 *	3.846	-	-
Klaus-Theo Ernst					
(ab 21. Mai 2008)	15.300,55	500	500	3.258	3.258
Jörg Mügge					
(ab 21. Mai 2008)	15.300,55	-	-	6.000	6.000

* zum 21. Mai 2008

TRANSPARENZ

Transparente Kommunikation • Auf der eigenen Website informiert QSC zeitnah und umfassend über alle relevanten Entwicklungen im Unternehmen. Aktionäre finden Ad-hoc- und Pressemitteilungen, Quartals- und Geschäftsberichte, Finanztermine sowie umfangreiche Unterlagen zu wichtigen Ereignissen unter <http://www.qsc.de/de/qsc-ag/investor-relations.html>.

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

QSC informiert
zeitnah und umfassend
auf der IR-Website

Handelstag/ Börsenplatz	Name/ Status	Finanz- instrument	Geschäftsart	Preis in €/ Stückzahl	Volumen in €	Erläuterungen
16. Januar 2008	Markus Metyas	QSC-Aktie	Kauf	2,230	4.460,00	
Xetra	Vorstand			2.000		
16. Januar 2008	Markus Metyas	QSC-Aktie	Kauf	2,200	4.400,00	
Xetra	Vorstand			2.000		
8. April 2008	Markus Metyas	QSC-Aktie	Verkauf	2,012	440.268,85	Im Rahmen
Xetra	Vorstand			218.769		des AOP2002
8. April 2008	Markus Metyas	QSC-Aktie	Ausübung von	1,010	71.374,68	Im Rahmen
Außerbörslich	Vorstand		Wandlungsrechten	70.668		des AOP2002
9. April 2008	Markus Metyas	QSC-Aktie	Verkauf	1,872	302.460,60	Im Rahmen
Xetra	Vorstand			161.557		des AOP2002
9. April 2008	Markus Metyas	QSC-Aktie	Ausübung von	1,010	47.143,77	Im Rahmen
Außerbörslich	Vorstand		Wandlungsrechten	46.677		des AOP2002
10. April 2008	Markus Metyas	QSC-Aktie	Verkauf	1,868	4.350,82	Im Rahmen
Xetra	Vorstand			2.329		des AOP2002

RECHNUNGSLEGUNG UND ABSCHLUSSPRÜFUNG

Zeitnahe Information über Geschäftsverlauf • QSC informiert Anteilseigner und Dritte vor allem durch den Konzernabschluss sowie unterjährig durch Quartalsberichte. Ihren Konzernabschluss nach IFRS erstellt QSC binnen 90 Tagen nach Geschäftsjahresende; für gesellschaftsrechtliche Zwecke erstellt das Unternehmen zusätzlich einen Jahresabschluss nach HGB. Die Quartalsberichte legt QSC ab dem Geschäftsjahr 2009 innerhalb von 45 Tagen nach Ende des Berichtszeitraums vor und entspricht damit künftig Ziffer 7.1.2 des Kodex.

Entsprechenserklärung

Erklärung nach § 161 AktG zur Beachtung des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 14. Juni 2007 bzw. ab deren Geltung vom 6. Juni 2008 bei der QSC AG

Die QSC AG 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 14. Juni 2007 bzw. ab deren Geltung in der Fassung vom 6. Juni 2008 seit Abgabe ihrer letzten Entsprechenserklärung mit folgenden Ausnahmen entsprochen und entspricht ihnen mit folgenden Ausnahmen:

1. der Empfehlung, allen in- und ausländischen Finanzdienstleistern, Aktionären und Aktionärsvereinigungen die Einberufung der Hauptversammlung mitsamt den Einberufungsunterlagen auf elektronischem Wege zu übermitteln, wenn die Zustimmungserfordernisse erfüllt sind (Kodex Ziffer 2.3.2)
2. der Empfehlung, dass das Aufsichtsratsplenum auf Vorschlag des Gremiums, das die Vorstandsverträge behandelt, das Vergütungssystem für den Vorstand einschließlich der wesentlichen Vertragselemente beschließen und regelmäßig überprüfen soll (Kodex Ziffer 4.2.2, Absatz 1 in der Fassung vom 6. Juni 2008)
3. der Empfehlung, bei Aktienoptionen und vergleichbaren Gestaltungen für Vorstandsmitglieder anspruchsvolle relevante Vergleichsparameter festzulegen (Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 3, Satz 2)
4. der Empfehlung, bei Aktienoptionen und vergleichbaren Gestaltungen für Vorstandsmitglieder eine Begrenzungsmöglichkeit (Cap) für nicht vorhergesehene Entwicklungen zu vereinbaren (Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 3, Satz 4)
5. der Empfehlung, bei Abschluss von Vorstandsverträgen darauf zu achten, dass Zahlungen an ein Vorstandsmitglied bei vorzeitiger Beendigung der Vorstandstätigkeit ohne wichtigen Grund einschließlich Nebenleistungen den Wert von zwei Jahresvergütungen nicht überschreiten (Abfindungs-Cap) und nicht mehr als die Restlaufzeit des Anstellungsvertrages vergüten (Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 4 in der Fassung vom 6. Juni 2008)
6. der Empfehlung, in einem Vergütungsbericht Angaben zum Wert der Aktienoptionen oder vergleichbarer Gestaltungen für Vorstandsmitglieder zu machen (Kodex Ziffer 4.2.5, Absatz 2)

7. der Empfehlung, den Erfolg des Unternehmens sowie den Vorsitz und der Mitgliedschaft in Ausschüssen für die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder zu berücksichtigen
(Kodex Ziffer 5.4.6, Absatz 2)
8. der Empfehlung, Zwischenberichte innerhalb von 45 Tagen zu veröffentlichen, wird die QSC AG ab 2009 folgen
(Kodex Ziffer 7.1.2)

Vorstand und Aufsichtsrat überprüfen die Corporate Governance Regeln der QSC AG regelmäßig. Zukünftige Änderungen der Regeln im Hinblick auf die Übereinstimmung mit dem Deutschen Corporate Governance Kodex wird die Gesellschaft auf ihrer Website unverzüglich veröffentlichen.

Köln, 11. Dezember 2008



Für den Vorstand
Dr. Bernd Schlobohm



Für den Aufsichtsrat
Herbert Brenke

Mandate des Aufsichtsrats

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

Aufsichtsratsmitglied	Funktion	Unternehmen
John C. Baker	Aufsichtsratsvorsitzender	InterXion Inc., Schiphol-Rijk, Niederlande
	Mitglied im Board of Directors	Digi TV Plus Oy, Helsinki, Finnland
	Mitglied im Board of Directors	Verified Identity Pass Inc., New York, USA
Herbert Brenke	Aufsichtsratsvorsitzender	ASKK Holding AG, Hamburg, Deutschland
	Aufsichtsratsmitglied	SHS VIVEON AG, München, Deutschland
	Beiratsmitglied	Küttner GmbH & Co. KG, Essen, Deutschland
Gerd Eickers	Aufsichtsratsvorsitzender	Contentteam AG, Köln, Deutschland
	Aufsichtsratsmitglied	Amisco NV, Brüssel, Belgien
David Ruberg	Mitglied im Board of Directors	Adaptix Inc., Dallas, USA
	Mitglied im Board of Directors	Broadview Networks Inc., New York, USA

Glossar

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

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

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

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

Breitband • Datenübertragungskapazität von mindestens 1 Mbit/s.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

SaaS • Software-as-a-Service ist ein Software-Distributions-Modell, respektive ein Geschäftsmodell, Software als Dienstleistung basierend auf Internettechnologien bereitzustellen, zu betreuen und zu betreiben.

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

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

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

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

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

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

Triple Play • Multimediale Dienste, die von Netzbetreibern, Telekommunikationsgesellschaften, Kabelnetzbetreibern und Internet-Service-Providern angeboten werden. Sie bieten Internet, Telefonie und Unterhaltungsangebote wie Video on Demand oder Fernsehen über eine einzige, zumeist breitbandige Leitung.

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

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

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

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

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

Kalender

Hauptversammlung
20. Mai 2009

Quartalsberichte
13. Mai 2009
12. August 2009
12. November 2009

Kontakt

QSC AG
Investor Relations
Mathias-Brüggen-Straße 55
D – 50829 Köln
Telefon +49 221 66 98-724
Telefax +49 221 66 98-009
E-Mail invest@qsc.de
Internet www.qsc.de

Impressum

Verantwortlich
QSC AG, Köln

Gestaltung
sitzgruppe, Düsseldorf

Fotografie (Vorstand)
Nils Hendrik Müller, Peine

Illustration
Felix Heinen, Vancouver

Druck
Fries Printmedien GmbH & Co. KG, Köln

