

# QS Communications AG

**// NEUN-MONATS-BERICHT 2000 // NINE-MONTH-REPORT 2000**



Netzaufbau der QSC AG in Deutschland / Areas covered by QSC AG's network in Germany

Aufgrund einer einstweiligen Verfügung, die die Deutsche Telekom AG gegen die QSC AG erwirkt hat

**weisen wir darauf hin, daß die genannten Übertragungsraten der Q-DSL Produkte von der Leistungsfähigkeit der anbietenden Server im öffentlichen Internet abhängen.**

Sie haben aber jederzeit die Möglichkeit auf eine Vielzahl von Servern gleichzeitig oder auf einzelne Server zuzugreifen, die Nutzer breitbandiger DSL-Anschlüsse mit ausreichender Geschwindigkeit versorgen, z. B. unser Portal [www.qurt.de](http://www.qurt.de).

Und das ist auch gut so.

Ihre  
**QSC AG**

Owing to an interim injunction taken out against QSC AG by Deutsche Telekom AG,

**we are required to make it clear that the data transfer speeds stated for Q-DSL products are dependent on the performance of the host servers on the public Internet.**

However, you always have the option of connecting to several servers simultaneously, or to individual servers that provide users of broadband DSL connections with adequate data transfer speeds, e.g. our portal [www.qurt.de](http://www.qurt.de).

Und das ist auch gut so.

Yours sincerely  
**QSC AG**

## Inhalt

### Content

2	Geschäftsverlauf / Management report
9	GuV-Rechnung / Income Statement
10	Zwischenbilanz / Interim Balance Sheet
12	Kapitalflussrechnung / Cash flow statement
13	Erläuterungen / Notes
24	Termine / Corporate calendar
24	Kontakte / Contacts

## QSC auf einen Blick

### QSC at a Glance

<b>Alle Angaben in Millionen DM, außer das Ergebnis pro Aktie</b> all amounts in million DM, except per share amounts	<b>01.01. bis 30.09.2000</b>	<b>01.01. bis 30.09.1999</b>
<b>Umsatz / Revenues</b>	3,2	2,6
<b>Verlust vor Steuern / Pre-tax loss</b>	-101,0	-1,4
<b>Verlust pro Aktie in DM / Loss per Share in DM</b>	-1,4	-
<b>Investitionen / Investing activities</b>	118,0	3,9
<b>Liquidität / Liquidity</b>	659,4	34,9
<b>Eigenkapital / Equity</b>	739,3	34,8
<b>Standorte / Cities</b>	38	-
<b>Metropolitan Service Centers</b>	42	-
<b>Kollokationsräume / Central offices</b>	567	-
<b>Leitungen / Lines</b>	3200	-
<b>Mitarbeiter / Employees</b>	149	29

## Netzaufbau weitgehend abgeschlossen Network construction almost completed

### Highlights des 3. Quartals

QSC hat seine Position im Berichtszeitraum auf der letzten Meile maßgeblich ausbauen können. Über das eigene Netz versorgt das Unternehmen einen Einzugsbereich mit einem breitbandigen Internetzugang auf Basis der DSL-Technologie, in dem mehr als 12 Millionen Nutzer erreicht werden können. Konsequenterweise wurde auch im dritten Quartal der Aufbau der Infrastruktur vorangetrieben. Berlin, Düsseldorf, Halle und Augsburg sind jetzt flächendeckend erschlossen. Insgesamt bietet QSC in 38 Städten ihren DSL-Dienst an. 567 Kollokationsräume, der Punkt, an dem die Deutsche Telekom QSC den Zugang zur letzten Meile ermöglicht, sind mit DSL-Technologie ausgerüstet. Der weit fortgeschrittene Ausbau des Netzes spiegelt sich in der Anzahl der verkauften Leitungen wider. So wurden in der Zeit vom 01.01.2000 bis zum 30.09.2000 mehr als 3200 Leitungen abgesetzt. Allein im dritten Quartal wurden dreimal soviel Leitungen vermarktet wie im gesamten ersten Halbjahr. Die in den letzten sechs Monaten abgeschlossenen strategischen Vertriebspartnerschaften haben begonnen, sich hier positiv auszuwirken.

### Der Netzausbau: Daten und Fakten

Mit High-Speed ins Internet: QSC bietet Kunden symmetrische Datenübertragung von bis zu 2,3 Megabit pro Sekunde. Bis zum Jahresende werden in den 40 größten deutschen Städten SDSL-Anschlüsse nahezu flächendeckend verfügbar sein und können mehr als 20 Millionen potenzielle Nutzer angesprochen werden.

Zentraler Punkt in der Netzwerkarchitektur ist der Kollokationsraum. Hier stellt die Deutsche Telekom QSC Fläche zur Verfügung und gewährt Zugang zum Ortsnetz. Bereits vorhandene ungenutzte doppeladriges Kupferkabel beim Kunden werden im Auftrag von QSC mit DSL-Technologie aufgerüstet. Der Endabnehmer braucht sich lediglich eine neue Telefondose setzen zu lassen, um dieses Kupferkabel zu nutzen. Vom Kollokationsraum führen leistungsfähige Glasfaserkabel zum Metropolitan Service Center. Dies ist ein QSC-eigener Standort, in dem die einzelnen Kunden-Leitungen gebündelt und kostengünstig an die Internet und Telekom Service Provider weitergeleitet werden. QSC's Investitionen verteilen sich schwerpunktmäßig auf die Ausrüstung der Kollokationsräume und der Metropolitan Service Center. In den ersten 9 Monaten wurden 112 Millionen DM in Sachanlagen investiert, davon flossen über 95% in den Aufbau des Netzes, das Netzwerkmanagement, IT-Systeme und die notwendige Hardware zur Anbindung des Endkunden. Erfreulicherweise sind die Investitionen und Aufwendungen zur Ausstattung, Vernetzung und zum Betrieb der Kollokationsräume und der Metropolitan Service Center erheblich niedriger ausgefallen als ursprünglich im Business-Plan kalkuliert. Ein Grund dafür ist der Preisverfall

### Q3 Highlights

During the third quarter of the current business year, QSC considerably enhanced its position as a leading 'last mile' access provider. With its own network infrastructure, the company provides local areas with broadband Internet access using the S-DSL technology platform, reaching a potential of more than 10 million users in total. The build up of the network infrastructure progressed steadily during the third quarter. Berlin, Düsseldorf, Halle and Augsburg now enjoy full city-wide coverage, bringing the total number of cities supplied by QSC with DSL services to 38. 567 collocation rooms – the nodes where Deutsche Telekom gives QSC access to the last mile – are now equipped with DSL technology. The advanced stage of network development already reached is now being reflected in the number of lines sold. The first nine months from January 1 to September 30, 2000, for example, recorded sales of more than 3200 lines. In the third quarter alone, three times more lines were marketed than in the first and second quarter combined. The strategic sales partnerships forged during the past six months have started to produce very encouraging results in this respect.

### Network expansion: facts and figures

High-speed Internet connections: QSC offers customers symmetric data transfer at up to 2.3 megabit per second. By the end of the year, SDSL connections will be available in Germany's 40 biggest cities with almost 100% coverage, thus addressing a potential of more than 20 million users.

The central point in the network architecture is the collocation room. This is where Deutsche Telekom provides QSC with operating space and the physical connection to the local subscriber network. An existing but unused pair of copper wires on the customer's premises is upgraded to DSL standard on behalf of QSC. All the end-user then needs is the installation of a new telephone socket. High-speed fiber optic cables lead from the collocation room to the Metropolitan Service Center. This is a QSC-owned site at which the separate customer lines are bundled before being forwarded to Internet and Telecom Service Providers at minimum expense. QSC's investments are mainly concentrated on equipping the collocation rooms and the Metropolitan Service Centers. Investments in tangible assets during the first nine months of the year amounted to DM 112 million, of which more than 95% went into network construction, network management and IT systems, as well as the necessary hardware for connecting the end-user. We were able to equip network and operate the collocation rooms and Metropolitan Service Centers at substantially less expenditure than originally budgeted in the business plan. Falling prices for fiberoptic transmission capacity was one reason. Flexible terms of contract with suppliers of this transfer capacity

Immer mehr  
Städte flächen-  
deckend  
erschlossen

Almost 100%  
coverage  
in more and  
more cities

bei Glasfaserübertragungskapazität. Durch die flexible Gestaltung der Verträge mit Lieferanten dieser Übertragungskapazität, konnten die durchschnittlichen Kosten für den Betrieb des Netzwerkes um mehr als 35% im Vergleich zum Budget gesenkt werden.

### **Kollokationsfläche und Entbündelung von der Deutschen Telekom**

In der ersten Phase des Netzaufbaus stellt die Deutsche Telekom QSC Kollokationsfläche zur Verfügung. Hierzu ist sie durch das Telekommunikationsgesetz von 1996 verpflichtet. Auch die Übergabefrist ist gesetzlich geregelt. Sie soll nicht länger als 16 Wochen dauern. Tatsächlich übergibt die Telekom nur 24% der bestellten Fläche zeitgerecht; bis zu 5 Monate dauert die zusätzliche Wartefrist. Zeitliche Verzögerungen treten regelmäßig auch bei der Glasfaserkabelverbindung zwischen dem Kollokationsraum und dem Metropolitan Service Center sowie bei der Entbündelung der Teilnehmeranschlüsse auf. Trotz dieser Widrigkeiten hat QSC bislang die Städte wie geplant erschließen können, und die Ziele im dritten Quartal wurden erreicht.

### **Die ersten neun Monate**

Mehr als 3200 verkaufte Leitungen in den ersten neun Monaten – zu dieser positiven Entwicklung trug das starke dritte Quartal entscheidend bei. Der Umsatz liegt nun bei 3,2 Millionen DM, während der Verlust vor Steuern mit – 101 Millionen DM niedriger ausfiel als vom Kapitalmarkt erwartet. Mit 56 Millionen DM bilden die Aufwendungen für den Netzwerkaufbau, wozu die Mieten für die Standorte und die Glasfaserverbindungen zu den Kollokationsräumen ebenso zählen wie die Ausgaben für das technische Personal, die größte Kostenposition. Deutlich unterhalb des ursprünglich geschätzten Wertes liegen mit 19 Millionen DM die Aufwendungen für Sales und Marketing. Gezielte Marketing- und Werbemaßnahmen – z.B. Direktmarketing in enger Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern – führten zu höherer Effizienz und damit zu erheblichen Kosteneinsparungen.

### **Hohe Liquidität**

Mit 659 Millionen DM ist die Liquidität für ein Technologie-Unternehmen der „New Economy“ außerordentlich hoch. QSC hat seinen Business-Plan voll durchfinanziert, keinerlei Schulden und hebt sich damit von vielen anderen Neue-Markt-Werten deutlich ab. Das Unternehmen arbeitet permanent an einer Kosten- und Liquiditätsoptimierung, um die Cash-Burn-Rate – das ist der Verbrauch der Liquidität – so niedrig wie möglich zu halten, ohne die operativen Ziele zu kompromittieren. Den bei US-amerikanischen DSL-Anbietern aufgetretenen Problemen mit Forderungsausfällen beugt QSC mit einem effizienten Debitorenmanagement vor. Sorgfältig prüft das Unternehmen die Bonität der Internet Service Provider vor Abschluss einer Kooperation. Im laufenden Geschäft werden die ausstehenden Forderungen zeitnah

enabled us to reduce the average monthly network operating costs by more than 35% in comparison to the budget.

### **Collocation space and unbundling from Deutsche Telekom**

During the first construction phase of our network infrastructure, Deutsche Telekom provides QSC with collocation areas – something it is required to do under the Telecommunications Act of 1996. The hand over deadline is also regulated by law and should not last more than 16 weeks. In fact, however, Telekom surrenders a mere 24% of the ordered space on time; the additional waiting period may last up to five months. Periodic delays also occur in establishing the fiber optic connection between the collocation room and the Metropolitan Service Center, and in unbundling the local loop connections. Despite these teething troubles, QSC has succeeded so far in connecting the cities according to schedule and achieved the objectives for the third quarter.

### **The first nine months**

More than 3200 subscriber lines were sold in the first nine months – thanks primarily to our strong third quarter! Sales are now at DM 3.2 million, whereas the pre-tax loss of DM 101 million was less than the figure expected by the financial markets. Of those 101 million, expenses for network construction represented the largest expense item with a total of DM 56 million. In those, rental expenses for various network sites, fibre optic connections to the collocation rooms as well as personnel expenses are included. Sales and marketing expenses, at DM 19 million, were much lower than the original estimate focused. Marketing and sales promotion activities - e.g. direct marketing campaigns executed in close collaboration with sales partners – have led to greater efficiency and a substantially lower expense.

### **Excellent liquidity**

At DM 659 million, our cash position is exceptionally strong for a 'New Economy' technology company. QSC's business plan is fully financed and sets the company – without any debt - apart from many other stocks on the Neuer Markt. We are constantly endeavoring to optimize our cost and liquidity structure so that our 'cash burn rate' is kept as low as possible without compromising on operational targets. Having learned from the experience of US DLS providers in connection with bad receivables and payment defaults, QSC operates an efficient debt management system in order to minimize any payment risk. The company checks the creditworthiness of Internet Service Providers meticulously before entering into any partnerships. Receivables from ongoing business are

**Mehr als  
3200  
Leitungen  
verkauft**

**More than  
3200  
subscriber  
lines sold**

überwacht. Bankgarantien helfen im Extremfall, Forderungsausfälle zu vermeiden.

closely monitored. Ultimately, bank guarantees help to cover losses from bad receivables.

### **QSC weit vor dem Wettbewerb**

QSC ist mit seiner Präsenz in 38 Städten zum 30.09.2000 Deutschlands führender Anbieter für Breitband-Internet-Zugangsdienste nach der Deutschen Telekom. Wettbewerber wie HighwayOne, Mobilcom oder Arcor sind bislang jeweils in rund zwölf Städten kommerziell vertreten. Ihr weiterer Netzausbau wird entscheidend durch bereits vorhandene Engpässe in den Kollokationsräumen der Deutschen Telekom gehemmt.

Die Deutsche Telekom selbst setzt mit T-DSL auf ein Privatkundenprodukt, das auf asymmetrischer DSL-Technologie basiert. Zudem bietet sie mit T-InterConnect dsl ein weiteres asymmetrisches Produkt, das mit einer hohen Geschwindigkeit zum Herunterladen der Daten auf Geschäftskunden ausgerichtet und im Vergleich zu speedw@y-DSL erheblich teurer ist. T-DSL, das ursprünglich auf den Privatkunden zugeschnittene DSL-Produkt der deutschen Telekom, wird durch zusätzlichen Hard- und Softwareaufwand behelfsweise für kleinere Büros und Gewerbetreibende nutzbar gemacht.

In Qualität und Leistung unterscheidet sich T-DSL maßgeblich von QSC's Produkten. speedw@y-DSL, der Markenname des QSC-Produkts, unterstützt Leitungen mit symmetrischer Datenübertragung. Der Endkunde kann Daten mit einer Geschwindigkeit von bis zu 2,3 Megabit pro Sekunde empfangen und versenden. T-DSL ermöglicht das Herunterladen aus dem Internet auf den PC mit einer Geschwindigkeit von bis zu 768 Kilobit pro Sekunde, das Versenden der Daten erfolgt mit 128 Kilobit pro Sekunde.

### **Qualität gegen Niedrig-Preise**

Dennoch spürt QSC den Konkurrenzdruck der Deutschen Telekom, die sich mit aggressiven Pauschalpreisen bzw. sogenannten Flatrates hohe Aufmerksamkeit verschafft. QSC zahlt für jeden genutzten Anschluss monatlich DM 25,40 an die Deutsche Telekom, während diese ihren Kunden für die Nutzung von T-DSL niedrigere Kosten in Rechnung stellt. Hierzu wird von der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post Anfang 2001 eine Entscheidung erwartet, die einen fairen Wettbewerb garantieren soll. Davon unabhängig hat QSC diese Problematik in ihrer Strategie berücksichtigt. Gegen die Dumping-Politik der Deutschen Telekom setzt sie auf ein hochqualitatives Produkt, das im Gegensatz zu T-DSL speziell auf Geschäftskunden zugeschnitten ist. Zugleich bietet QSC vor allem im oberen Bandbreitenbereich (> 2 Megabit pro Sekunde) ein Produkt, das auch auf der Kostenseite einer Telekom-Standleitung eindeutig überlegen ist.

Im nächsten Jahr soll Geschäfts- und Privatkunden Sprachtelefonie über die QSC-eigene DSL-Infrastruktur angeboten werden. Dies wird ermöglichen, sowohl breitbandige Datenanwendungen als auch Sprachtelefonie auf einer Leitung zu nutzen. Auch Line-Sharing wird eine

### **QSC far ahead of the competition**

With an established presence in 38 German cities per September 30, 2000, QSC is the country's leading supplier of broadband Internet access after Deutsche Telekom. Competitors such as HighwayOne, Mobilcom or Arcor have a presence in around twelve cities so far, but further expansion of their networks is critically limited by space constraints in the collocation rooms of Deutsche Telekom.

Deutsche Telekom itself markets T-DSL, a product for private customers that is based on asymmetric DSL technology. Another asymmetric DSL service, T-InterConnect dsl, which is aimed at the business sector enables high speed data downloads, but is substantially more expensive compared to speedw@y-DSL. T-DSL, the DSL product originally designed purely for residential customers of Deutsche Telekom, has been supplemented with additional hardware and software to make it an acceptable option for small offices and businesses.

The quality and performance of T-DSL is no match for speedw@y-DSL, the brand name for QSC's product, which enables symmetric data transfer on its lines. The end-user can both receive and send data at simultaneous speeds of up to 2.3 Megabit per second. T-DSL allows downloading from the Internet to a PC at a speed of only 768 Kilobits per second at most, whereas data uploads are performed at a speed of 128 Kilobit per second.

### **Quality versus low prices**

Despite the superiority of its products, QSC is exposed to severe competitive pressure from Deutsche Telekom, which has attracted a great deal of attention with its aggressive flat-rate offers. For the rental of every local loop subscriber line, QSC has to pay DM 25.40 per month to Deutsche Telekom, who themselves charge a lower rate to their own customers for using T-DSL. By early 2001, the regulatory authority for post and telecommunications is expected to issue a decision that will ensure fair competition in this field. QSC has taken the problem of distorted competition into consideration in its business strategies, independently of any action by the regulatory authority. The company is countering the price dumping policies operated by Deutsche Telekom with a high-quality product specially geared to the needs of business customers, in contrast to T-DSL. At the same time, especially in the high performance broadband category (> 2 Megabit per second), QSC is selling a product that is also markedly superior in terms of cost to Telekom's leased line. Next year, it is planned to offer voice telephony over QSC's proprietary DSL infrastructure to business and private customers. Not only broadband data applications but also voice telephony will then be possible on a single

**QSC-Technologie  
ist Konkurrenz  
überlegen**

**QSC-Technology  
superior to  
competitors**

**First Mover-  
Vorteil auf  
dem deutschen  
Markt**

**First Mover-  
Advantage  
in the German  
market**

Rolle spielen – das bedeutet, dass QSC's Produkte zukünftig auch über die bereits von der Deutschen Telekom genutzten Telefonleitungen angeboten werden.

**Der attraktive deutsche Markt**

Die Nachfrage nach datenreichen und multimedialen Internet-Anwendungen und schnelleren Leitungen entstand zuerst in den USA. Unternehmen wie Covad, Northpoint und Rhythms bieten dort Breitband-Internet-Zugangsdienste seit etwa zwei Jahren an. Im US-Markt ist es allerdings erheblich schwerer als in Deutschland, DSL-Dienste zu etablieren. Die Länge der letzten Meile beträgt in den USA durchschnittlich 3-4 km, in Deutschland ist sie dagegen nur halb so lang. Je geringer aber die Entfernung zum nächsten Hauptverteiler, desto besser ist die Übertragungsqualität. Mit der Erneuerung des deutschen Leitungsnetzes in den letzten Jahren wurden zudem leistungsfähige Kupferkabel ohne Spulen und Rangierverteiler verlegt. Eine Nutzung für breitbandige Datenübertragung ist so ohne Zusatzaufwand möglich, während in den USA erst störende Elemente identifiziert werden müssen und häufig nicht entfernt werden können. In der Konsequenz sind heute in Deutschland 95-98% der Leitungen DSL-fähig, während es in den USA nur etwa 70% sind.

Anders als in den USA bietet das TV-Kabelnetz darüber hinaus keine Alternative für einen Breitband-Internet-Zugang, da es bislang so gut wie überhaupt nicht rückkanalfähig ist. Konkurrenz durch ein rückkanalfähiges Kabelnetz droht nach Überzeugung des Unternehmens frühestens in zwei Jahren. QSC hat sich als First Mover in einem Markt mit guten technischen Voraussetzungen erfolgreich positioniert.

**QSC – Die Aktie**

Aus Amerika kommt die Geschäftsidee – aus Amerika kommt auch die Börsenstimmung. Die Sogwirkung der Kursentwicklung hochverschuldeter amerikanischer DSL-Anbieter ist immer noch beachtlich. Ausgehend von den Höchstkursen im Berichtszeitraum haben sich die Aktienkurse von Covad, Northpoint und Rhythms zum Teil mehr als gezehntelt, worunter auch die QSC-Aktie – trotz kompletter Schuldenfreiheit - litt.

Ebenso traf QSC die allgemeine schwache Entwicklung an den deutschen Börsen im letzten Quartal. Besonders starke Kursrückgänge verzeichnete zudem die Telekommunikationsbranche im Nachgang zur UMTS-Diskussion. Die drastische Unterbewertung der QSC-Aktie kommt besonders klar zum Ausdruck, wenn man den Kassenbestand der Gesellschaft mit dem aktuellen Börsenkurs vergleicht. Allein der Kassenbestand zum 30.09.2000 in Höhe von 659,4 Millionen DM müsste demnach schon mit Euro 3,21 pro Aktie in der Bewertung zu Buche schlagen. Die niedrige Differenz zum tatsächlichen Aktienkurs reflektiert in keiner Weise das Marktpotenzial, die Marktstellung und die Ertragschancen von QSC. Das

line. Starting next year, QSC will offer telephony services to small businesses and residential customers over QSC's own infrastructure. Line-sharing – meaning QSC's broadband services being available on Deutsche Telekom's lines – will also play a role in the future.

**The German market is attractive**

The initial demand for data-intensive and/or multimedia Internet applications and for faster transmission lines was generated in the USA, where companies like Covad, Northpoint and Rhythms have provided broadband Internet access services for about two years already. However, it is much more difficult in the USA than in Germany to get DSL services established on the market. The 'last mile' in the USA is 3-4 km on average, but only half that distance in Germany. And yet, the smaller the distance to the next central office, the better the transmission quality. The modernization of German telecommunications infrastructure in recent years also involved high-performance copper cabling being laid, without coils and patch panels. Immediate utilization for broadband data transmission is therefore possible, whereas in the USA sources of interference must first be identified, and in many cases can not be eliminated. The upshot is that 95-98% of all lines in Germany today are DSL-capable, compared to only 70% or so in the USA.

Another difference is that, unlike the US situation, the cable TV network is no alternative for broadband Internet access because it hardly provides for back channel capability. We are convinced that competition from cable networks with back channel capability will not emerge for at least two years. QSC has succeeded in establishing itself as the first mover in a market where the technical basis holds great future promise.

**QSC – the share**

The business idea comes from America – and so does the sentiment on the equity markets. Downward pressure on the stock prices of highly leveraged American DSL providers continues to be strong. Shares in Covad, Northpoint and Rhythms fell during the reporting period to less than one tenth of their peak value in some cases. QSC shares were heavily impacted as well, despite the fact that the company has zero debt. QSC was also impacted by the general downward trend on German equity markets during the last quarter. Share prices in the telecommunications sector suffered severe setbacks following the UMTS debate. The fact that QSC shares are severely undervalued is particularly evident when comparing the company's cash position with its current market capitalization. Our liquidity as at September 30, 2000 was DM 659,4 million, equivalent to Euro 3.21 per share. The small gap between the latter figure and the actual share price does not reflect QSC's market potential, market position and earnings potential in the slightest.

In the months ahead, the company will continue its policy of intensive investor relations, placing greatest

Unternehmen wird in den kommenden Monaten seine intensive Investor-Relations-Politik fortsetzen und dabei vor allem seine Marktposition als Breitband-Infrastruktur-Anbieter und damit als „broadband content enabler“ in Abgrenzung zu klassischen Telekommunikations-Anbietern näher erläutern. Weitere Schwerpunkte der Informationspolitik am Kapitalmarkt sind die hauseigene Forschungs- und Entwicklungskompetenz – insbesondere im Hinblick auf die Integration der Sprach- und Datendienste –, die Verdeutlichung der Absatzpotenziale im deutschen Markt sowie die internationale Expansion.

### **Vertriebspartnerschaften und Vertriebskooperationen**

Auch im dritten Quartal wurde die Vertriebskraft durch neue Partnerschaften und Kooperationen erhöht. Ein besonderer Erfolg ist der Zusammenschluss des Netzes von QSC mit dem Netz des US-Unternehmens Level 3. Mit 33.000 km Glasfasernetz zählt sich Level 3 zu den größten und kostengünstigsten IP-Netzbetreibern der Welt und wird in fünf deutschen Großstädten mit seinen Zugängen für Internet Service Provider einen außerordentlich günstigen Anschluss an das QSC-Netz anbieten. Ein weiterer Meilenstein wurde mit der Kooperation von mediaWays gesetzt. mediaWays ist Deutschlands zweitgrößter IP-Netzbetreiber, der unter anderem für Zugangsdienste wie AOL, Lycos und Commundo die Internet-Plattformen bereit stellt. Daneben konnten z. B. Festnetztelefonanbieter wie tesion und Kabelnetzbetreiber wie Primacom als Partner gewonnen werden.

### **Die Mitarbeiter**

Mit dem rasch voranschreitenden Aufbau des Netzwerks erhöhte sich auch die Anzahl der Mitarbeiter beträchtlich. Gegenüber dem Vorjahr stieg sie von 29 auf 149. Allein im dritten Quartal 2000 wuchs die Belegschaft um 33%. Jeder zweite Mitarbeiter ist direkt mit dem Aufbau und Betrieb der Infrastruktur beschäftigt. Die Bereiche Engineering & Operations und Advanced Services & Solutions beschäftigten per 30.09.2000 77 Mitarbeiter. Etwa ein Sechstel der Mitarbeiter arbeitet im Bereich Marketing & Sales, ein weiteres Sechstel ist für administrative Aufgaben verantwortlich. Zweifellos war auch QSC vom Fachkräfte-Mangel speziell im IT-Sektor betroffen und hat darauf reagiert, indem Personal-Rekrutierungsmaßnahmen ausgeweitet wurden und spezielle Veranstaltungen schon an den Hochschulen angeboten werden. Allerdings hat die angespannte Situation an den Kapitalmärkten auch dazu beigetragen, dass sich die Attraktivität von durchfinanzierten Wachstumsunternehmen erhöht hat. Davon hat QSC wesentlich profitiert und bleibt damit auch auf der Personal-Seite im Plan.

emphasis on our market position not only as a provider of broadband infrastructure, but also as a broadband content enabler, thus distinguishing ourselves from classical telecommunications providers. Other focal points of our information policy vis-à-vis the financial markets will be our in-house R&D expertise (especially regarding the integration of voice and data services), clear emphasis on the sales potential afforded by the German market, and international expansion.

### **Sales partnerships and collaborations**

During the third quarter, our sales thrust was further strengthened by new partnerships and cooperation agreements. One special success was the interconnection of QSC's network with that of Level 3, an American company. Level 3 operates a fiber optic network spanning more than 33,000 km and is one of the largest and most cost-effective IP backbone operators. With its access services for Internet Service Providers, it will provide connections to the QSC network at highly competitive prices, initially in five major German cities. Another milestone in our development was the mediaWays deal. mediaways is Germany's second largest IP network operator and provides the Internet platforms for access services such as AOL, Lycos and Commundo. We also succeeded in forging distribution partnerships with fixed network providers, such as tesion, and with cable network operators such as Primacom.

### **Employees**

The number of employees rose considerably, from 29 the previous year to 149, in line with rapid expansion of our network. In the third quarter alone, our workforce grew by no less than 33%. One employee in two is directly involved in creating and operating our infrastructure. The Engineering & Operations division and the Advanced Services & Solutions division employed 77 people in total as at September 30, 2000. About one sixth of the staff works in the Marketing & Sales division, while another sixth is responsible for administration. QSC was definitely among those companies affected by the general lack of trained personnel in the IT sector specifically, and responded by intensifying its personnel recruitment activities and by organizing special events in universities and polytechnics. The tense situation on the financial markets has enhanced the attractiveness of well-financed IT providers, though. QSC has benefitted significantly from this, with the result that personnel growth is running to plan.

**Level 3 und  
mediaWays  
kooperieren  
mit QSC**

**Level 3 and  
mediaWays  
agree on  
cooperation  
with QSC**



### Ausblick

Der Aufbau des DSL-Netzes in Deutschland ist weitgehend abgeschlossen. QSC verfügt nun über eine Infrastruktur, mit der Ende dieses Jahres mehr als 20 Millionen potenzielle Nutzer erreicht werden können. Als einer der größten Vertriebspartner konnte im November 2000 UUNET, Europas führender Internet Service Provider für Geschäftskunden, gewonnen werden. Der Schwerpunkt der Arbeit liegt jetzt und noch mehr im ersten Quartal nächsten Jahres in der Umsetzung einer intensiven Vermarktungsstrategie insbesondere in Zusammenarbeit mit den oben genannten größeren Vertriebspartnern. Insbesondere im Hinblick auf eine zügige Umsatzausweitung mit diesen Partnern wurde eine Umstrukturierung im Vorstand vorgenommen. Gerd Eickers, Mitgründer der QSC, wird zukünftig die Funktion des Chief Operating Officers wahrnehmen und sich vor allem um den Vertrieb und die technischen Bereiche kümmern. Zusätzlich zur Unternehmensstrategie verantwortet der Vorstandsvorsitzende Dr. Bernd Schlobohm nun verstärkt das Marketing, während Torsten Scheuermann aus dem Vorstand ausgeschieden ist und das Unternehmen verlassen hat.

Bisher hat man sich auf reine Breitbanddienste für kleine und mittlere Unternehmen fokussiert. Im Frühjahr nächsten Jahres werden zwei integrierte Sprach-Daten-Produkte angeboten, die sowohl auf den Geschäftskunden als auch auf den Privatkunden ausgerichtet sind. Mit diesen Produkten erschließt sich ein neues bedeutendes Umsatzpotenzial. Sie gewährleisten eine gleichzeitige Nutzung aller Kommunikationsformen auf einer Breitbandleitung unter Berücksichtigung gestiegener Ansprüche an die Qualität und Sicherheit der Übertragung. Damit wird es QSC möglich sein, sowohl Orts- als auch Ferngespräche zusätzlich zu einem schnellen Internetzugang zu höchst attraktiven Konditionen zu vermarkten.

Im Ausland macht QSC vor allem in den Niederlanden über ihr Joint Venture QSC Benelux B.V. große Fortschritte. QSC nimmt hier an einem Test der Telekommunikationsgesellschaft KPN teil, im ersten Halbjahr 2001 wird mit dem Netzaufbau begonnen. QSC Benelux B.V. steht bereits heute eine große Anzahl an Kollokationsräumen zur Verfügung, die das Unternehmen zu einem führenden Anbieter von SDSL-Dienstleistungen in den Niederlanden machen. Eine selektive Expansion in weitere europäische Länder ist geplant. Für diese wie auch für allen anderen Aktivitäten gilt das oberste Gebot der Cashflow-Optimierung. Das bedeutet, dass internationales Wachstum auf überschaubare Gründungsfinanzierung beschränkt ist, während das weitere Wachstum auf der Grundlage weiterer externer Finanzierungsquellen vorangetrieben wird.

### Outlook

We have almost finished building our DSL network for Germany. QSC now has an infrastructure with which more than 20 million potential users can be reached by the end of this year. One of the biggest new sales partners is UUNET, Europe's leading Internet Service Provider for business customers, with whom we signed a deal in November 2000. The main thrust of our work, now and to an even greater extent in the first quarter of next year, is to implement an intensive marketing strategy, especially through collaboration with the major sales partners referred to above. The Board of Management has been restructured with a view to rapidly boosting our sales with said partners. Gerd Eickers, a co-founder of QSC, has been appointed Chief Operating Officer and will be primarily responsible in future for sales and technical operations. In addition to corporate strategy, CEO Dr. Bernd Schlobohm will now devote his energies to marketing. Torsten Scheuermann has left the board of directors and the company.

Until now, we have mainly concentrated on pure broadband services for small and medium-sized companies. As from spring next year we will be providing two integrated voice/data products aimed not only at business but also at private customers. These two products will tap a substantial and new revenue potential. They enable simultaneous use of all communication forms on a single broadband line, while also meeting higher requirement in respect of quality and transmission security. This enables QSC to sell local and long distance calls in addition to fast internet access at highly attractive conditions.

QSC's is achieving considerable progress with its foreign operations, especially with its joint venture in the Netherlands, QSC Benelux B.V. QSC is involved in a pilot project with KPN, the Dutch telecommunications company; work will commence in the first half of 2001 to build a new network infrastructure. QSC Benelux B.V. already has many collocation rooms that will make us a leading provider of SDSL services in the Netherlands. Selective expansion to other European countries is planned. Our paramount objective in these and all other activities is cash flow optimization. This means that QSC will only fund the initial stages of international growth through seed financing. Further growth stages will be funded through financial investors.

**Intensive  
Vermarktung  
mit neuen  
Sprach-Daten-  
Produkten**

**Intensive  
marketing  
strategy with  
new voice/  
data products**

**Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung – vom 01.01. bis 30.09.2000 (ungeprüft)****Consolidated Income Statement – from January 01, to September 30, 2000 (uncertified)**

	per 30.09.2000 per Sept 30, 2000 in DM 000	per 30.09.1999 per Sept 30, 1999 in DM 000
<b>Umsatzerlöse / Net revenues</b>	3.244	2.553
<b>Betriebliche Aufwendungen / Operating expenses:</b>		
<b>Netzwerkaufwendungen / Network expenses</b>	55.959	241
<b>Marketing- und Vertriebsaufwendungen / Selling and marketing expenses</b>	19.040	2.408
<b>Allgemeine Verwaltungsaufwendungen / General and administrative expenses</b>	12.627	1.591
<b>Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen / Research and development expenses</b>	1.640	0
<b>Abschreibungen und Amortisierung inkl. unbare Kompensation /     Depreciation and amortization incl. non-cash compensation</b>	24.636	501
<b>Sonstige betriebliche Erträge / Other operating income, net</b>	0	-649
<b>Summe betrieblicher Aufwendungen / Total operating expenses</b>	<b>113.902</b>	<b>5.390</b>
<b>Betriebsgewinn/ (-verlust) / Operating income (loss)</b>	<b>- 110.658</b>	<b>- 2.837</b>
<b>Sonstige Erträge (Verluste) / Other income (deductions):</b>		
<b>Erträge (Verluste) / Non-operating income (loss)</b>	- 1	0
<b>Anteil am Ergebnis von Beteiligungen / Share in net loss of joint venture company</b>	- 506	0
<b>Zinserträge / Interest income</b>	10.103	172
<b>Zinsaufwendungen / Interest expense</b>	- 6	0
<b>Gewinn (Verlust) vor Ertragsteuern / Net profit (loss) before taxes on income</b>	<b>- 101.068</b>	<b>- 2.665</b>
<b>Ertragsteuern / Tax (provision) benefit on income</b>	<b>46</b>	<b>1.310</b>
<b>Jahresüberschuss / (-fehlbetrag) / Net profit (loss) after taxes on income</b>	<b>- 101.022</b>	<b>- 1.355</b>
<b>Verlust je Stammaktie in DM / Loss per common share in DM</b>	- 1,43	- 0,21
<b>Die zur Berechnung des Verlustes je Aktie angesetzte gewichtete Durchschnittszahl der ausgegebenen Stammaktien / Weighted average number of common shares used in computing loss per share</b>	70.672.251	6.309.333

**Konzern-Zwischenbilanz – zum 30.09.2000 (ungeprüft)****Consolidated interim balance sheet – September 30, 2000 (uncertified)**

<b>AKTIVA / ASSETS</b>	<b>per 30.09.2000</b> per Sept 30, 2000 in DM 000	<b>per 30.09.1999</b> per Sept 30, 1999 in DM 000
<b>Umlaufvermögen / Current assets:</b>		
<b>Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand / Cash and cash equivalents</b>	659.418	34.941
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto / Trade accounts receivable, net</b>	16.601	18.942
<b>Noch nicht fakturierte Forderungen / Unbilled receivables</b>	14.566	0
<b>Sonstige Vermögensgegenstände / Other receivables</b>	16.985	212
<b>Vorräte / Inventories</b>	0	14
<b>Rechnungsabgrenzungsposten / Prepayments and other current assets</b>	22.284	27
<b>Latente Steuerguthaben / Deferred tax asset</b>	0	1.485
<b>Gesamtes Umlaufvermögen / Total current assets</b>	<b>729.854</b>	<b>55.621</b>
<b>Anlagevermögen / Non-current assets:</b>		
<b>Sachanlagen, netto / Property, plant and equipment, net</b>		
<b>Netzwerk- und technische Anlagen / Networking equipment and plant</b>	100.499	1.150
<b>Betriebs- und Geschäftsausstattung / Operational and office equipment</b>	6.869	853
<b>Gesamte Sachanlagen, netto / Total property, plant and equipment, net</b>	<b>107.368</b>	<b>2.003</b>
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände, netto / Intangible assets, net:</b>		
<b>Lizenzen / Licenses</b>	4.996	3.004
<b>Software / Software</b>	2.220	15
<b>Sonstige / Others</b>	23	11
<b>Gesamte immaterielle Vermögensgegenstände, netto / Total Intangible assets, net</b>	<b>7.239</b>	<b>3.030</b>
<b>Finanzanlagen / Financial assets</b>	7.415	0
<b>Sonstiges Anlagevermögen / Other non-current assets</b>	596	0
<b>Gesamtes Anlagevermögen / Total non-current assets</b>	<b>122.618</b>	<b>5.033</b>
<b>GESAMTE AKTIVA / TOTAL ASSETS</b>	<b>852.472</b>	<b>60.654</b>

**Konzern-Zwischenbilanz – zum 30.09.2000 (ungeprüft)****Consolidated interim balance sheet – September 30, 2000 (uncertified)**

<b>PASSIVA / LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>	<b>per 30.09.2000</b> per Sept 30, 2000 in DM 000	<b>per 30.09.1999</b> per Sept 30, 1999 in DM 000
<b>VERBINDLICHKEITEN / LIABILITIES</b>		
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten / Current liabilities:</b>		
<b>Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen / Trade accounts payable</b>	71.997	19.128
<b>Erhaltene Anzahlungen / Advance payments received</b>	7	16
<b>Abgegrenzte Umsatzerlöse / Deferred revenues</b>	214	0
<b>Sonstige Verbindlichkeiten / Other accounts payable</b>	374	1.610
<b>Steuerrückstellungen / Accrued taxes</b>	0	924
<b>Sonstige Rückstellungen und ähnliche Verpflichtungen / Other reserves and accrued liabilities</b>	40.149	4.023
<b>Latente Steuern / Deferred income tax</b>	0	0
<b>Gesamte kurzfristige Verbindlichkeiten / Total current liabilities</b>	<b>112.741</b>	<b>25.701</b>
<b>Langfristige Verbindlichkeiten / Non-current liabilities:</b>		
<b>Wandelanleihen / Convertible bonds</b>	12	0
<b>Pensionsrückstellungen / Accrued pensions</b>	246	163
<b>Langfristige Darlehen / Long-term borrowings</b>	206	0
<b>Gesamte langfristige Verbindlichkeiten / Total non-current liabilities</b>	<b>464</b>	<b>163</b>
<b>GESAMTE VERBINDLICHKEITEN / TOTAL LIABILITIES</b>	<b>113.205</b>	<b>25.864</b>
<b>EIGENKAPITAL / SHAREHOLDERS' EQUITY</b>		
<b>Grundkapital / Registered capital</b>	205.403	182
<b>Eigene Anteile / Treasury stock</b>	- 157	0
<b>Kapitalrücklage / Additional paid-in capital</b>	943.040	35.931
<b>Abgegrenzte Kompensation / Deferred compensation</b>	-56.853	0
<b>Forderungen gegen Aktionäre / Receivables due from shareholders</b>	- 50	0
<b>Bilanzgewinn (-verlust) / Retained earnings (accumulated deficit)</b>	-352.116	-1.323
<b>GESAMTES EIGENKAPITAL / TOTAL SHAREHOLDERS' EQUITY</b>	<b>739.267</b>	<b>34.790</b>
<b>GESAMTE PASSIVA / TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>	<b>852.472</b>	<b>60.654</b>

**Konzern-Kapitalflussrechnung – für den Zeitraum 01. Januar bis 30. September 2000 (ungeprüft)****Consolidated Statement of Cash Flow – for the period January 01, to September 30, 2000 (uncertified)**

	<b>2000</b> DM in 000	<b>1999</b> DM in 000
<b>CASHFLOW AUS DEM BETRIEBLICHEN BEREICH / CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES:</b>		
Jahresüberschuss (-fehlbetrag) / Net income (loss)	- 101.022	- 1.355
Berichtigung des Jahresüberschusses (-fehlbetrag) / Adjustments to reconcile net income (loss) to cash provided by operating activities:		
Nicht liquiditätswirksame Kompensation / Non-cash compensation charge	12.494	0
Abschreibung und Amortisierung / Depreciation and amortization	12.142	501
Verlust (Gewinn) aus dem Verkauf von Sachanlagen / Loss (Gain) on sale of equipment	1	- 16
Anteil am Ergebnis von Beteiligungen / Share in net loss of joint venture company	506	0
Wertberichtigung auf Forderungen / Provision for doubtful accounts	0	0
Erhöhung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto / Increase in trade accounts receivable, net (Erhöhung)/Verminderung noch nicht fakturierter Forderungen / (Increase)/Decrease in unbilled receivables	- 3.215	- 11.894
(Erhöhung)/Verminderung sonstiger Vermögensgegenstände / (Increase)/Decrease in other receivables	1.909	0
(Erhöhung)/Verminderung der Vorräte / (Increase)/Decrease in inventories	- 14.936	- 104
(Erhöhung)/Verminderung Rechnungsabgrenzungsposten / (Increase)/Decrease in prepayments and other current assets	0	14
(Erhöhung)/Verminderung latenter Steuerguthaben / (Increase)/Decrease in deferred tax assets	- 22.224	17
(Erhöhung)/Verminderung sonstiger Anlagevermögen / (Increase)/Decrease in other non-current assets	0	- 1.485
(Erhöhung)/Verminderung sonstiger Anlagevermögen / (Increase)/Decrease in other non-current assets	- 596	0
Erhöhung/(Verminderung) der Lieferungen und Leistungen / Increase/(Decrease) in trade accounts payable	17.851	14.335
Erhöhung/(Verminderung) erhaltener Anzahlungen / Increase/(Decrease) in advance payments received	7	- 16
Erhöhung/(Verminderung) der abgegrenzten Umsatzerlöse / Increase/(Decrease) in deferred revenues	206	0
Erhöhung/(Verminderung) sonstiger Verbindlichkeiten / Increase/(Decrease) in other accounts payable	- 776	831
Erhöhung/(Verminderung) der Pensionsrückstellungen / Increase/(Decrease) in accrued pensions	45	34
Erhöhung/(Verminderung) der Steuerrückstellungen / Increase/(Decrease) in accrued taxes	0	- 423
Erhöhung/(Verminderung) latenter Steuern / Increase/(Decrease) in deferred income taxes	- 46	- 50
Erhöhung/(Verminderung) sonstiger Rückstellungen / Increase/(Decrease) in other reserves and accrued liabilities	35.081	3.714
<b>Cashflow aus dem betrieblichen Bereich / Net cash provided by operating activities</b>	<b>- 62.573</b>	<b>4.103</b>
<b>CASHFLOW AUS DEM INVESTITIONSBEREICH / CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES:</b>		
Investitionen in Finanzanlagen / Investment in financial assets	- 5.965	0
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen / Purchases of intangible assets, plant and equipment	- 112.019	- 3.935
Erlöse aus Anlageabgängen / Proceeds from sale of equipment	25	49
<b>Cashflow aus dem Investitionsbereich / Net cash used in investing activities</b>	<b>- 117.959</b>	<b>- 3.886</b>
<b>CASHFLOW AUS DEM FINANZIERUNGSBEREICH / CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES:</b>		
Nettoerlös aus ausgegebenen Aktien / Proceeds from capital subscribed, net of issuance costs	573.512	36.013
Einnahmen aus Wandelanleihen / Proceeds from convertible bonds issued	11	0
Aufnahme von langfristigen Darlehen / Proceeds from borrowings on long-term debt	206	0
Gewährung von langfristigen Darlehen / Long-term loan granted	- 1.956	0
Rückkauf eigener Anteile / Purchases of treasury stock	- 157	0
Ausschüttung an die Gesellschafter / Distributions to partners	0	- 1.395
<b>Cashflow aus dem Finanzierungsbereich / Net cash provided by financing activities</b>	<b>571.616</b>	<b>34.618</b>
<b>Zunahme liquider Mittel / Net increase in cash and cash equivalents</b>	<b>391.084</b>	<b>34.835</b>
<b>Liquide Mittel am Anfang des Geschäftsjahres / Cash and cash equivalents at beginning of period</b>	<b>268.334</b>	<b>106</b>
<b>Liquide Mittel am Ende des Geschäftsjahres / Cash and cash equivalents at end of period</b>	<b>659.418</b>	<b>34.941</b>
<b>ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZUR CASHFLOW RECHNUNG / SUPPLEMENTAL DISCLOSURES OF CASH FLOW INFORMATION:</b>		
Mittelabfluss im Geschäftsjahr / Cash paid during the year for		
Zinsen / Interest	6	1
Steuern vom Einkommen und Ertrag / Income taxes	0	170

## QS Communications AG, Köln

Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss (DM-Beträge in Tausend („TDM“), ausgenommen bei Beträgen je Aktie)

## QS Communications AG, Cologne

Notes to consolidated financial Statements (DM amounts in thousands (“TDM”), except for per share amounts)

### ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER RECHNUNGSLE- GUNGSGRUNDSÄTZE

#### (a) Grundlagen der Rechnungslegung

Die Erstellung des Konzernabschlusses für die neun Monate bis zum 30. September 2000 in Übereinstimmung mit den in den Vereinigten Staaten allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen („US-GAAP“) erfordert von der Geschäftsleitung Schätzungen und Annahmen, die sich auf die im vorliegenden Konzernabschluss aufgeführten Beträge auswirken. Der vorliegende, nicht testierte Konzernabschluss der QS Communications AG („QSC“ oder „die Gesellschaft“) enthält nach Auffassung der Gesellschaft alle Anpassungen (bezüglich normaler, wiederkehrender Posten), die im Sinne einer fairen Darstellung der finanziellen Lage und des Betriebsergebnisses als erforderlich gelten. Aus den vorliegenden Betriebsergebnissen der neun Monate bis zum 30. September 2000 und 1999 läßt sich nicht unbedingt auf Ergebnisse zukünftiger Rechnungslegungszeiträume schließen. Der vorliegende 9-Monatsbericht sollte in Verbindung mit dem testierten Jahresabschluss der Gesellschaft und den zugehörigen Erläuterungen, die in Formular F-1 enthalten sind, gelesen werden.

Die Gesellschaft führt ihre Rechnungslegung nach deutschem Handelsrecht gemäß den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung (GoB) durch. Die deutschen GoB weichen in manchen Punkten von den US-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen ab. Deshalb hat die Gesellschaft gewisse Anpassungen vorgenommen, damit der vorliegende Konzernabschluss den USGAAP für Zwischenberichte entspricht.

Der vorliegende Konzernabschluss enthält QSC's Anteil am Ergebnis der QSC Benelux seit Gründung. QSC bewertet ihre 50%ige Beteiligung an der QSC Benelux nach der Equity-Methode.

Der Konzernabschluss für den Zeitraum vom 1. Januar 2000 bis zum 30. September 2000 wird in Tausenden Deutscher Mark (TDM) ausgewiesen.

Am 11. März 2000 führte die Gesellschaft einen Aktiensplitt im Verhältnis von 1.521 zu 1 durch. Alle Angaben zu Aktienstückzahlen und Beträgen je Aktie berücksichtigen diesen Aktiensplitt.

#### (b) Umbuchungen

Verschiedene Positionen aus dem vorhergehenden Jahr wurden umgebucht, um Übereinstimmung mit der im Jahr 2000 angewandten Darstellung der Abschlüsse zu erzielen.

#### (c) Gewinn (Verlust) je Aktie

Der Verlust je Aktie wird berechnet, indem der auf Stammaktionäre entfallende Verlust durch den gewichteten Durchschnitt der während

### SUMMARY OF SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

#### (a) Basis of Presentation

The preparation of consolidated financial statements in conformity with the United States generally accepted accounting principles (“USGAAP”) requires management to make estimates and assumptions that affect the amounts reported in the consolidated financial statements. The accompanying consolidated financial statements of QS Communications AG (“QSC” or “the Company”) are unaudited, but include all adjustments (consisting of normal recurring adjustments) that QSC considers necessary for a fair presentation of its financial position and operating results. Operating results for the nine month periods ended September 30, 2000 and 1999 are not necessarily indicative of the results that may be expected for any future periods. The information included in this report should be read in conjunction with the Company's audited consolidated financial statements and notes thereto included in the Company's Annual Report on Form F-1.

The Company maintains its financial records in accordance with the German Commercial Code, which represents generally accepted accounting principles in Germany (“German GAAP”). Generally accepted accounting principles in Germany vary in certain respects from USGAAP. Accordingly, the Company has recorded certain adjustments in order that the accompanying consolidated financial statements be in accordance with USGAAP for interim financial information.

The consolidated financial statements include the company's share in the results of QSC Benelux since formation of the joint venture. The company applies the equity method to account for its 50% investment in QSC Benelux.

The consolidated financial statements are stated in thousands of German Marks (TDM).

On March 11, 2000 the Company carried out a 1,521 for 1 stock split. All statements regarding number of share amounts give effect to this stock split.

#### (b) Reclassifications

Certain amounts in the prior year have been reclassified to conform with the 2000 consolidated financial statement presentation.

#### (c) Loss per Share

Loss per share is computed by dividing loss applicable to common stockholders by the weighted average number of shares of the Com-

des Zeitraums ausgegebenen Stammaktien dividiert wird. Dabei werden Aktien aus Optionsrechten nicht berücksichtigt. Die Kenngröße Ergebnis je Aktie (verwässert) berücksichtigt nicht nur tatsächlich ausgegebene sondern auch aufgrund von Optionsrechten erhältliche Aktien und wandelbare Vorzugsaktien. Das Ergebnis je Aktie (verwässert) wurde im vorliegenden Konzernabschluss nicht berechnet, da die Gesellschaft für die Berichtszeiträume Nettoverluste verzeichnete und die Berücksichtigung von Aktienoptionen und wandelbaren Vorzugsaktien eine der Verwässerung gegenläufige Wirkung hätte.

QSC wurde 1999 von einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung in eine nicht börsennotierte Aktiengesellschaft umgewandelt. Die Umwandlung wurde mit der Eintragung ins Handelsregister am 05. August 1999 wirksam. Für die Berechnung des Verlustes je Aktie für die neun Monate bis zum 30. September 1999 wurde der gewichtete Durchschnitt der zwischen dem 05. August und 30. September 1999 ausgegebenen Stammaktien berücksichtigt.

Bei der Berechnung des Verlustes je Aktie für die neun Monate bis zum 30. September 2000 wurden 3.886.235 Aktien nicht berücksichtigt, die über verfallbare Wandelschuldverschreibungen an Mitarbeiter ausgegeben wurden; ebenfalls nicht berücksichtigt wurden 653.968 aufgrund von Wandelschuldverschreibungen erhältliche QSC Stammaktien. 47.484.647 Vorzugsaktien blieben bei der Berechnung für den Zeitraum vom 1. Januar 2000 bis zum 5. Mai 2000 unberücksichtigt. Diese Vorzugsaktien wurden am 5. Mai 2000 in 47.484.647 Stammaktien der Gesellschaft umgewandelt; von diesem Datum an wurden sie in die Berechnung des Verlustes je Aktie einbezogen.

### **Börsengang**

Am 19. April 2000 führte die Gesellschaft den Börsengang mit einer Emission von 20.200.000 Aktien zu einem Emissionskurs von EUR 13 je Aktie durch. Am 9. Mai 2000 übten die Emissionsbanken ihre Option für den Erwerb von 3.030.000 zusätzlichen Aktien aus, um Überzeichnungen abzudecken. Die Gesellschaft erzielte einen Nettoerlös von TDM 553.974 nach Abzug der Emissionskosten und sonstiger Aufwendungen für den Börsengang. Seit dem Börsengang werden die Aktien der Gesellschaft unter dem Symbol QSC am Neuen Markt, einem Marktsegment der Frankfurter Wertpapierbörse, gehandelt. Der Handel mit Anteilscheinen der Gesellschaft („ADS“) wurde an der NASDAQ National Market mit dem Kürzel QSCG aufgenommen. Jede ADS entspricht zwei Stammaktien der Gesellschaft.

Als Folge des Börsenganges wurden 47.484.647 Stammaktien im Rahmen der Umwandlung von Vorzugsaktien am 5. Mai 2000 ausgegeben.

### **Mitarbeiterbeteiligung**

Um Mitarbeiter zu gewinnen und an die Gesellschaft zu binden, stellte QSC einen zweiten Aktienoptionsplan („SOP2000A“) für alle Arbeitnehmer, die Geschäftsführung und die Mitglieder des Aufsichtsrats auf. Der Plan sieht die Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen vor, die berechtigten Arbeitnehmern, Mitgliedern der Geschäftsleitung und leitenden Angestellten den Erwerb von Aktien ermöglichen. Die Gesellschaft ist berechtigt, 3.338.970 Wandelschuldverschreibungen mit einem Nennwert von jeweils EUR 0,01 auszugeben. Jede Schuldverschreibung kann in eine Stammaktie der Gesellschaft umgewandelt werden. Der Zuteilungszeitraum endet am 31. Dezember

der common stock outstanding during the period after having given consideration to shares subject to repurchase. Diluted earnings (loss) per share are calculated in the same manner except that the number of shares is increased assuming exercise of dilutive stock options and conversion of convertible preferred stock. Diluted earnings (loss) per share are not presented because the Company reports net losses for the reporting periods and the impact of stock options and convertible preferred stock would be anti-dilutive.

The Company was transformed from a limited liability company into a non-publicly listed stock company in 1999. The transformation became effective with the registration in the commercial register on August 5, 1999. The loss per share amount for the period ended September 30, 1999 was calculated using the weighted average number of common shares outstanding from August 5 to September 30, 1999.

For the period ended September 30, 2000 the loss per share calculation does not include 3,886,235 shares issued to employees through the exercise of convertible bonds which are subject to forfeiture, nor does it include the effect of the possible conversion of convertible bonds into 653,968 shares of QSC common stock. The loss per share calculation does not include 47,484,647 preferred shares for the period January 1, 2000 to May 5, 2000. The 47,484,647 preferred shares were converted into 47,484,647 ordinary shares of the Company on May 5, 2000, as of which date they were included in the loss per share computation.

### **Initial Public Offering**

On April 19, 2000 the Company concluded the initial public offering of 20,200,000 of its shares at an offering price of Euro 13 per share. On May 9, 2000 the underwriters exercised their option to acquire 3,030,000 additional shares to cover over-allotments. The Company realized net proceeds of TDM 553,974 after deducting underwriting commissions and other expenses resulting from the offering. Subsequent to the offering the Company's shares commenced trading on the Neuer Markt, a market segment of the Frankfurt Stock Exchange, under the symbol QSC. The Company's American Depositary Shares („ADS“) commenced trading on the NASDAQ National Market under the symbol QSCG. Each ADS represents two shares in the Company's common stock.

As a result of the initial public offering 47,484,647 shares of common stock were issued upon the conversion of preferred stock on May 5, 2000.

### **Employee Equity Incentive Program**

In order to attract and retain staff, QSC implemented a second stock option plan („SOP2000A“) for all employees, senior management and members of the Supervisory Board. The plan provides for the issuance of stock options allowing eligible employees and executive officers to acquire shares. The Company has been authorized to issue 3,338,970 stock options each having a nominal value of Euro 0.01. Each bond is convertible into one share of the Company's common stock. The allocation period ends on December 31, 2000. The bonds

ber 2000. Die Schuldverschreibungen werden mit 3,5% p.a. verzinst und haben eine Laufzeit von fünf Jahren. Der Plan wird über eine bedingte Kapitalerhöhung finanziert. Es gilt der folgende Umwandlungspreis:

(a) sofern die Wandelschuldverschreibung vor der Festlegung des Ausgabepreises für die Börseneinführung am Deutschen „Neuen Markt“ (Börseneinführungsdatum) zugeteilt und gezeichnet wird: EUR 5,54 abzüglich des bereits an die Gesellschaft geleisteten Nominalbetrages für die Wandelschuldverschreibung von EUR 0,01 und aufgelaufener, nicht bezahlter Zinsen.

(b) sofern die Wandelschuldverschreibung nach diesem Datum zugeteilt und/oder gezeichnet wird: der Schlusskurs der QSC-Aktie am Neuen Markt am Tage der Zuteilung oder Zeichnung der Wandelschuldverschreibung, was immer später erfolgt.

Für über Wandelschuldverschreibungen erworbene Aktien gilt eine Haltefrist von drei Jahren; diese Frist beginnt mit dem Ausgabe- oder Zeichnungsdatum der Schuldverschreibungen, was immer später erfolgt:

(a) 20% der so erworbenen Aktien können ab dem zweiten Jahr nach Zuteilung oder Zeichnung der Schuldverschreibung, was immer später erfolgt, verkauft werden;

(b) weitere 30% der Aktien können ab dem dritten Jahr verkauft werden.

(c) ab dem vierten Jahr können die restlichen 50% verkauft werden.

Der Inhaber hat dann das Recht, den vollen Verkaufspreis zu behalten. Sollte der Inhaber von Schuldverschreibungen während der Haltefrist sein Arbeitsverhältnis beenden bzw. sein Mandat niederlegen, oder sollte das Arbeitsverhältnis während dieses Zeitraums aus wichtigem Grund beendet bzw. das Mandat entzogen werden, verfallen die Wandlungsrechte. Sollte ein Verfallereignis eintreten, nachdem die Wandelschuldverschreibungen in Aktien umgewandelt wurden, sind diese Aktien gegen Rückzahlung des gezahlten Kaufpreises an QSC grundsätzlich zurück zu übertragen.

Während der neun Monate bis zum 30. September dieses Jahres wurden im Rahmen des zweiten Aktienoptionsplans 1.606.194 Wandelschuldverschreibungen zugeteilt und gezeichnet. 990.251 dieser Wandelschuldverschreibungen wurden in 990.251 Stammaktien der Gesellschaft umgewandelt. 15.210 im Rahmen des ersten Aktienoptionsplans („SOP2000“) ausgegebene und gezeichnete Wandelschuldverschreibungen wurden in Stammaktien umgewandelt. Seit der ersten Zuteilung von Wandelschuldverschreibungen sind Arbeitnehmer aus der Gesellschaft ausgeschieden. Dadurch sind 41.067 Wandelschuldverschreibungen verfallen und 108.848 Aktien wurden an die Gesellschaft zurück übertragen.

Die Gesellschaft bewertet ihre Aktienoptionspläne nach den Bestimmungen des Accounting Principles Board (APB) Opinion Nr. 25 „Accounting for Stock Issued to Employees“ (Rechnungslegung von Belegschaftsaktien). QSC hat in den neun Monaten bis zum 30. September 2000 TDM 12.494 als Kompensationsaufwendungen verbucht.

attract annual interest of 3.5% and have a five year term. The plan is funded through a conditional capital increase. The conversion price is:

(a) if allocation and subscription of the bond was made prior to the price fixing of the initial public offering on a German Stock Exchange: Euro 5.54 less the par value of Euro 0.01 already paid to the issuer and accrued interest;

(b) if allocation and / or subscription of the bond is made after the initial public offering on a German Stock Exchange: the closing price quoted on the German “Neuer Markt” Stock Exchange on the date the bond was allocated or subscribed, whichever occurs later.

Shares acquired through the exercise of convertible bonds are subject to a three year retention period commencing on the issue or subscription date of the bonds, whichever occurs later:

(a) 20% of the shares so acquired may be sold as of the second year after grant or subscription of the bonds, whichever occurs later;

(b) a further 30% of the shares may be sold as of the third year; and

(c) as of the fourth year, the remaining 50% may be sold

with the right to retain the full sale price. Should any bond holder terminate his employment or renounce his designation or appointment during the retention period or should such employment be terminated during this period for cause or should such designation or appointment be withdrawn, the conversion rights shall be forfeited. Should such forfeiture occur after the convertible bonds have been converted into shares, such shares are, in principal, to be transferred to QSC against payment of the conversion price of the shares.

During the first nine months of the year, 1,606,194 stock options were granted and subscribed under the second incentive program. 990,251 of these stock options were converted into 990,251 ordinary shares of the Company's common stock. 15,210 stock options issued and subscribed under the first incentive program (“SOP2000“) of the Company were converted into ordinary shares. Since the initial grants of convertible bonds certain employees have resigned from the Company. As a result, 41,067 stock options were forfeited and 108,848 shares were transferred back to the Company.

QSC accounts for its stock option plans under the provisions of Accounting Principles Board (APB) Opinion No. 25, “Accounting for Stock Issued to Employees” for options granted to employees under stock option plans. QSC has recorded compensation expenses in the first nine months of 2000 of TDM 12,494.



### Europäische Expansion

Am 19. September 2000 erwarb QSC 50% der Anteile an QS Communications (Benelux) B.V. („QSC Benelux“). QSC beabsichtigt, Breitbandzugangsdienste zum Internet und Datenkommunikationsdienste auf der Basis der DSL-Technologie im Benelux-Markt durch QSC Benelux anzubieten. QSC Benelux verfügt über ein ausgegebenes und ausstehendes Aktienkapital von TDM 11.735, das in bar zu gleichen Teilen von der Gesellschaft und von Stirlink B.V. einbezahlt wurde, so dass beide Parteien die gleiche Anzahl von Aktien in der QSC Benelux halten. QSC bewertet die Beteiligung an QSC Benelux nach der Equity Methode. Der Anteil am Ergebnis der QSC Benelux wird demgemäß in der Gewinn- und Verlustrechnung als Saldo den Sonstigen Erträgen (Verlusten) zugeordnet. In der Bilanz wird der um das anteilige Ergebnis verringerte Beteiligungswert unter den Finanzanlagen ausgewiesen.

### Fremdkapital

Das am 29. Dezember 1999 mit der Deutschen Bank AG abgeschlossene Finanzierungsübereinkommen verpflichtet die Gesellschaft zu einer ersten Kreditaufnahme in Höhe von mindestens TDM 195,6 bis zum 15. März 2000. Um die Kreditzusage im Rahmen dieses Vertrages sicherzustellen, nahm QSC am 14. März 2000 ein erstes Darlehen zur Finanzierung von Netzwerkinvestitionen in Höhe von TDM 206 auf. Das Darlehen hat eine Laufzeit von fünf Jahren; es wird in zehn Halbjahresraten zurückgezahlt. Nach dem Börsengang wurde der Kreditrahmen um 25% der Nettoerlöse aus dem Börsengang von insgesamt TDM 469.399 auf TDM 329.696 vermindert.

### Rechtsstreit

QSC wurde von einer prominenten Persönlichkeit in Deutschland beschuldigt, ihren Namen unerlaubterweise in einer Werbeaktion benutzt zu haben. Die Angelegenheit wurde außergerichtlich beigelegt; QSC erklärte sich bereit, eine Entschädigung in Höhe von TDM 220 zu zahlen.

Die Gesellschaft benötigt Lizenzen der Klasse 3, um Leitungen für Telekommunikationsdienstleistungen für die Öffentlichkeit in Deutschland betreiben zu können. Diese Lizenzen werden von der deutschen Regulierungsbehörde erteilt. Die Gesellschaft führt zusammen mit anderen deutschen Lizenzinhabern einen Rechtsstreit mit der deutschen Regulierungsbehörde gegen deren Lizenzgebührenrichtlinie. Für die im Berichtszeitraum genehmigten Lizenzen wurden QSC insgesamt TDM 1.526 in Rechnung gestellt. Die Verpflichtung der Gesellschaft zur Zahlung dieser Lizenzgebühren wurde bis zu einer Entscheidung der Verwaltungsgerichte über die Rechtmäßigkeit der Lizenzgebührenrichtlinie ausgesetzt.

## ERÖRTERUNG UND ANALYSE DER FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

### Übersicht

Wir haben unsere Geschäftstätigkeit im Januar 1997 aufgenommen; anfangs boten wir nationalen und internationalen Kunden Beratungs- und Projektmanagementdienste in den Bereichen Telekommunikation und Informationstechnologie an.

### European Expansion

On September 19, 2000 the Company acquired a 50% share in QS Communications (Benelux) B.V. (“QSC Benelux”). QSC plans to offer broadband access services for Internet and other data communications services based on DSL-technology in the Benelux market through QSC Benelux. QSC Benelux has an issued and outstanding share capital of TDM 11,735 paid in cash by the Company and Stirlink B.V. in equal parts so that both parties hold an equal number of shares in QSC Benelux.

The Company applies the equity method to account for its share in QSC Benelux. Accordingly QSC's share of losses from its investment in QSC Benelux is shown in the income statement as a single amount under the heading “Other income (deductions)”. In the balance sheet the investment in QSC Benelux is shown as a financial asset, net of QSC's share of losses.

### Debt

The vendor financing agreement concluded with Deutsche Bank AG on December 29, 1999 requires the Company to effect initial minimum borrowings of TDM 195.6 by March 15, 2000. In order to secure its borrowing capacity on the facility, QSC effected a first drawdown of TDM 206 on March 14, 2000 to finance network equipment purchases. The loan has a term of five years and is repayable in ten semi-annual installments. Pursuant to the initial public offering the credit facility was reduced by 25% of the offering's net proceeds from a total of TDM 469,399 to TDM 329,696.

### Litigation

QSC was accused by a prominent individual in Germany of allegedly unlawfully using that individual's name in an advertisement. The matter was settled out of court with QSC agreeing to pay compensatory damages in the amount of TDM 220.

The Company requires licenses of class 3 to be able to operate transmission lines in Germany. These licenses are awarded by the German regulatory authority. The Company, together with other German license holders, is involved in litigation against the German regulatory authority appealing the authority's license fee directive. QSC has been assessed license fees in the first nine months totaling TDM 1,526. The company's liability to pay these license fees has been suspended until such time as the Administration Courts have passed a decision as to the lawfulness of the license fee directive.

## MANAGEMENT'S DISCUSSION AND ANALYSIS OF FINANCIAL CONDITION AND RESULTS OF OPERATIONS

### Overview

We established our business in January 1997, initially providing consulting and project management services in telecommunications and information technology to German and international clients.

Im November 1998 beschlossen wir den Einstieg in das DSL-Geschäft und den Ausstieg aus unserer Beratungstätigkeit zum Ende Dezember 1999. Unser hochqualifiziertes Beratungs- und Projektmanagementpersonal wurde sukzessive aus der Beratungstätigkeit heraus in das DSL-Geschäft genommen, um dieses neue Kerngeschäft so schnell wie möglich aufzubauen. Seit April 1999 erzielten wir Nettoerlöse in Höhe von TDM 838.739 aus Eigenfinanzierung, und wir schlossen einen Finanzierungsvertrag in Höhe von TDM 329.696 ab, um unser Netzwerk und dessen Erweiterung zu finanzieren.

Durch die Erweiterung unserer bereits bestehenden und die Errichtung neuer Stadtgebietsnetze rechnen wir in Zukunft mit erheblichen Investitionsausgaben. Darüber hinaus werden wir voraussichtlich unsere Vertriebs- und Marketingausgaben erhöhen. Deshalb erwarten wir zu mindest in den kommenden Jahren erhebliche Betriebsverluste.

#### **Umsatzerlöse**

Zur Zeit vertreiben wir unsere DSL-Dienstleistungen über Vertriebspartner, bei denen es sich im wesentlichen um Internet Service Provider handelt. Wir haben mit ihnen Vertriebspartnerverträge geschlossen, in deren Rahmen sie berechtigt sind, unsere Dienste Endkunden zur Verfügung zu stellen.

Aus unserem DSL-Geschäft erzielen wir folgende Arten von Erlösen:

- monatliche Entgelte für die Anschlüsse von Endkunden an unsere Einrichtungen;
- monatliche Entgelte für die Bereitstellung von Kapazitäten in unseren Metropolitan Service Centern und in unserem Netzwerk;
- einmalige Entgelte für die Installation;
- monatliche Entgelte für die Bereitstellung von Flächen in unseren Metropolitan Service Centern zur Anbindung unserer Vertriebspartner;
- monatliche Entgelte für die Mietleitungen von unseren Vertriebspartnern zu unseren Metropolitan Service Centern.

Wir gehen davon aus, dass unsere Preise aufgrund von Wettbewerbszunahme und zukünftiger Mengenrabatte von Jahr zu Jahr sinken werden. Dies gilt sowohl für unsere monatlichen als auch unsere einmaligen Leistungen.

Wir erzielen Erlöse aus unserem Geschäft als Netzbetreiberin mit eigener Vermittlungseinrichtung im Rahmen unseres Dienstleistungsvertrags mit IN-telegence. Die Einnahmen aus dieser Geschäftstätigkeit werden voraussichtlich ab dem Jahr 2000 einen kleineren Prozentsatz unserer Gesamterlöse ausmachen.

#### **Betriebliche Aufwendungen**

Folgende Faktoren bestimmen unsere betrieblichen Aufwendungen:

- Aufwendungen für das Netz. Wir zahlen an die Deutsche Telekom monatliche Mietkosten für die Leitungen zwischen den Endkunden und den Hauptverteilern der Deutschen Telekom, einschließlich einmaliger Kosten für die Installation dieser Leitungen. Zu den Aufwendungen für das Netz gehören auch monatliche Mietkosten für Räumlichkeiten innerhalb der Hauptverteiler der Deutschen Telekom und für unsere Metropolitan Service Center. Wir zahlen an die Deutsche Telekom und andere Telekommunikationsunternehmen monatliche und einmalige Kosten für Leitungen zwischen den

In November 1998, we decided to enter into the DSL business and phase out our consulting business by the end of December 1999. We shifted our highly qualified consulting and project management personnel from the consulting business to the DSL business to rapidly build up this new core business. Since April 1999, we have raised TDM 838,739 of net proceeds from equity financing and secured a credit facility of TDM 329,696 to fund the deployment and expansion of our network.

Due to the expansion of our networks in existing metropolitan areas and deployment in new metropolitan areas, we expect to incur significant capital expenditures in future periods. In addition to developing our network, we expect to increase our sales and marketing expenditures. Accordingly, we expect significant operating losses for at least the next several years.

#### **Revenues**

Currently, we distribute our DSL services through sales partners, who are mainly Internet service providers. We have entered into resale agreements authorizing them to sell our services to end-user customers.

We derive the following types of revenues from our DSL business:

- monthly recurring service charges for connections from the end-user customer to our facilities;
- monthly recurring charges for providing sales partners with broadband capacity at our metropolitan service centers and on our backbone;
- non-recurring charges for installation;
- monthly recurring charges for providing equipment housing to our sales partners within our metropolitan service centers;
- monthly recurring charges for the leased-line fiber connection from our sales partners to our metropolitan service center.

We expect prices for both recurring and non-recurring services to decrease each year due to increased competition and future volume discounts.

We generate revenues from our switch-based carrier business under our service agreement with IN-telegence. We expect that our carrier business revenues will be a diminishing percentage of our revenues from 2000 onward.

#### **Operating expenses**

The following factors comprise our operating costs:

- Network expenses. We pay Deutsche Telekom monthly rental costs for lines between end-users and Deutsche Telekom's central offices including non-recurring installation costs for such lines. Network expenses also include monthly rental costs for space within Deutsche Telekom's central offices and for our metropolitan service centers. We pay Deutsche Telekom and other telecommunications companies monthly recurring and non-recurring costs for lines between Deutsche Telekom's central offices and our metropolitan service centers and for lines between our metropolitan service centers

Hauptverteilern der Deutschen Telekom und unseren Metropolitan Service Centern und für Leitungen zwischen unseren Metropolitan Service Centern und unseren Vertriebspartnern. Weitere Aufwendungen entstehen für Reparaturen und Wartung unseres Netzes, den Betrieb unseres Netzes und das Design und die Errichtung unseres Netzes. Die Netzkosten könnten sich in Zukunft durch Auflagen der Regulierungsbehörde hinsichtlich der Monatsmiete der Deutschen Telekom für Kollokationsflächen ändern. Wir gehen davon aus, dass die Kosten für Mietleitungen zwischen den Hauptverteilern und den Metropolitan Service Centern und für die Leitungen zwischen den Metropolitan Service Centern und unseren Vertriebspartnern in Zukunft wegen des stärkeren Wettbewerbs und der zukünftigen Mengenrabatte sinken werden.

- Weitere betriebliche Aufwendungen entstehen durch Vertriebs- und Marketingaktivitäten, Forschung und Entwicklung sowie Verwaltungskosten.

#### **EBITDA**

Neben den Bewertungsfaktoren in unserer Gewinn- und Verlustrechnung messen wir unser Finanzergebnis anhand des EBITDA. Wir definieren EBITDA als Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Anteil am Ergebnis von Beteiligungen, Amortisierung von abgegrenzter, unbarer Kompensation und Abschreibungen und Amortisierungen. Wir halten EBITDA für eine aussagekräftige Kennzahl, da er ein in der Telekommunikation gängiger Bewertungsmaßstab ist. Allerdings ist es möglich, dass andere Unternehmen EBITDA anders definieren als wir. EBITDA soll dem Leser zum besseren Verständnis unseres Betriebsergebnisses dienen. Er sollte jedoch nicht als Alternative zum Betriebsergebnis als Ausdruck unserer betrieblichen Leistung oder als Alternative zu Cashflow aus dem betrieblichen Bereich als Ausdruck unserer Liquidität betrachtet werden. Für die neun Monate bis zum 30. September 1999 kalkulierten wir einen negativen EBITDA von TDM 2.336. Für den gleichen Zeitraum im Jahr 2000 kalkulierten wir einen negativen EBITDA von TDM 86.023, der hauptsächlich auf unsere erhöhten betrieblichen Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Aufbau des DSL-Geschäfts zurückzuführen ist.

#### **Investitionsausgaben**

Die Entwicklung und Erweiterung unserer Geschäftstätigkeit erfordert erhebliche Investitionen. Bei der Erschließung eines Marktes tätigen wir im wesentlichen folgende Investitionen:

- Ausgaben für Beschaffung, Design und Errichtung von Kollokationsräumen in den Hauptverteilern der Deutschen Telekom;
- Beschaffung und Installation von Multiplexgeräten und ATM-Switches (asynchronous transfer mode) für den DSL-Zugang;
- Beschaffung und Installation der technischen Anlagen für unsere Metropolitan Service Center;
- Beschaffung und Installation unserer Netzwerkmanagementsysteme;
- bedarfsabhängige Ausgaben für die Beschaffung von DSL-Endkunden-Modemkarten und kundenseitigen Geräten.

Zur Zeit betragen die durchschnittlichen Kosten für die Errichtung unserer Anlagen in einem Hauptverteiler, ohne Endkunden-Modemkarten, etwa TDM 120, und die durchschnittlichen Kosten für die Errichtung unserer Anlagen in einem Metropolitan Service Center belaufen sich auf etwa TDM 260.

and our distribution partners. Other network expenses we incur are for repairs and maintenance of our network, for the operation of our network and for the design and deployment of our network. Network costs may vary in the future due to regulatory intervention regarding the monthly rental for co-location space in Deutsche Telekom's central offices. We expect leased line costs for lines between central offices and metropolitan service centers and for lines between metropolitan service centers and our distribution partners to decrease in the future due to increased competition and future volume discounts.

- Other operating expenses include costs for selling and marketing activities, research and development costs as well as general and administrative expenses.

#### **EBITDA**

In addition to other measurements, which are reflected in our income statement, we measure our financial performance by EBITDA. EBITDA consists of net loss excluding interest, taxes, share in net earnings (losses) of joint venture companies, amortization of deferred stock compensation, depreciation and amortization. We believe that EBITDA is a meaningful measure of performance because it is commonly used in the telecommunications industry, but other companies may calculate it differently from us. We present EBITDA to enhance your understanding of our operating results. You should not construe it as an alternative to operating income as an indicator of our operating performance or as an alternative to cash flows from operating activities as a measure of liquidity. For the nine months ended on September 30, 1999 we calculated negative EBITDA of TDM 2,336. For the equivalent period in 2000 we calculated negative EBITDA of TDM 86,023, primarily due to increased operating expenses in connection with the development of our DSL business.

#### **Capital expenditures**

The development and expansion of our business will require significant expenditures. When we enter a market, we primarily incur the following types of capital expenditures:

- expenditure for procurement, design and construction of space within Deutsche Telekom's central offices;
- purchase and installation of DSL access multiplexing equipment and asynchronous transfer mode switches;
- purchase and installation of equipment for our metropolitan service centers;
- purchase and installation of our network management systems;
- demand-based expenditures for purchasing end-user DSL line cards and customer premises equipment.

Currently, the average cost to deploy our facilities in a central office, excluding end-user line cards, is approximately TDM 120 and the average cost to deploy our facilities in a metropolitan service center is approximately TDM 260.

In zukünftigen Berichtszeiträumen können andere Investitionen erforderlich sein, abhängig von der Anzahl und der Art der Geräte, die wir anfangs in einem Kollokationsraum oder in einem Metropolitan Service Center errichten. Nach dem Aufbau und dem ersten Einsatz unserer Geräte in einem Hauptverteiler wird der größere Anteil unserer Investitionsausgaben für die Beschaffung von Modemkarten und kundenseitigen Geräten benötigt, um die wachsende Zahl der Kunden und Endbenutzer zu bedienen. Wir gehen davon aus, dass die Durchschnittskosten sowohl für die Modemkarten als auch die kundenseitigen Geräte in den nächsten Jahren rückläufig sein werden.

### **Betriebsergebnis**

Neun Monate zum 30. September 2000 im Vergleich zum gleichen Berichtszeitraum in 1999

### **Umsatzerlöse**

In den neun Monaten bis zum 30. September 2000 betragen unsere Umsatzerlöse TDM 3.244. Gegenüber Umsatzerlösen in Höhe von TDM 2.553 im gleichen Berichtszeitraum des Vorjahres entspricht dies einem Umsatzanstieg von 27%.

Im Berichtszeitraum des Jahres 1999 wurden fast 90% unserer Umsatzerlöse im Beratungsgeschäft erzielt, unserem Kerngeschäft bis Anfang 1999. Wir begannen Anfang des Jahres 1999 mit dem Abbau des Beratungsgeschäftes und konzentrierten uns auf den Aufbau unseres neuen DSL-Geschäfts. Zum Ende des Jahres 1999 hatten wir unsere Beratungstätigkeit beendet. In den neun Monaten bis zum 30. September 2000 erzielten wir den größten Teil unserer Einnahmen aus dem neuen DSL-Geschäft. Per 30. September 2000 hatten wir Verträge zur Bereitstellung von über 3.200 Leitungen für den Internetzugang von Endkunden abgeschlossen. Durch den Netzaufbau in neuen Regionen und verstärkte Marketing- und Vertriebsmaßnahmen rechnen wir in Zukunft mit höheren Umsätzen aus unserem DSL-Geschäft.

Die Securities and Exchange Commission („SEC“) veröffentlichte im Dezember 1999 das Staff Accounting Bulletin SAB 101 „Revenue Recognition in Financial Statements“ (Ausweis von Erlösen in Rechnungsabschlüssen). Gemäß SAB 101 dürfen bestimmte einmalige Einnahmen zu Beginn der Vertragslaufzeit nicht im Monat der Rechnungsstellung als Umsätze ausgewiesen werden, sondern sie müssen über einen längeren Zeitraum verteilt werden. QSC weist Umsätze in Übereinstimmung mit SAB 101 aus. Deshalb weisen wir Einnahmen aus einmaligen Installationsentgelten nicht in dem Monat aus, in dem die Rechnungsstellung erfolgt, sondern wir verteilen diese Einnahmen auf die geschätzte durchschnittliche Vertragsdauer von zwölf Monaten. Für die neun Monate bis zum 30. September 2000 weisen wir TDM 3.244 als Umsätze aus. Installationsentgelte in Höhe von TDM 214 wurden abgegrenzt. Sie werden erst in zukünftigen Berichtszeiträumen als Umsatzerlöse ausgewiesen.

### **Netzwerkaufwendungen**

In den neun Monaten bis zum 30. September 2000 betragen die Aufwendungen für das Netz TDM 55.959. Im entsprechenden Zeitraum des Jahres 1999 hatten wir Aufwendungen für das Netz in Höhe von TDM 241.

Expenditures may vary in future periods due to the quantity and type of equipment we initially deploy in a co-location room or in a metropolitan service center. Following the build-out and initial deployment of our equipment in a central office, the major portion of our capital expenditures is for the purchase of line cards and customer premises equipment to support customer and end-user growth. We expect that the average cost of both line cards and customer premises equipment will decrease in the next few years.

### **Results of Operations**

Nine months ended September 30, 2000 compared with nine months ended September 30, 1999

### **Revenues**

In the first nine months of 2000, we recorded revenues of TDM 3,244. Compared with revenues of TDM 2,553 in the first nine months of 1999, this represents an increase of 27%.

Close to 90% of our revenues in the first nine months of 1999 were generated by the consulting business, our core business until early 1999. We started to phase out the consulting business at the beginning of 1999 and changed our focus to building up our new DSL business. By the end of 1999 we had successfully terminated the consulting business. Our new DSL business generated the largest part of our revenues in the first nine months of 2000. As at September 30, 2000 we had contracts to provide more than 3200 lines for Internet access to end-user customers. With the deployment of our network in new regions and increased sales and marketing efforts, we expect revenues from our DSL business to further increase in future periods.

The Securities and Exchange Commission (“SEC”) issued Staff Accounting Bulletin SAB 101 “Revenue Recognition in Financial Statements” in December 1999. SAB 101 requires that, in certain circumstances, revenues received in the first month of a contract be recognized over an extended period of time instead of in the first month of the contract. QSC has adopted the provisions of SAB 101. Accordingly we do not recognize revenues from non-recurring installation charges in the month they are invoiced, but we recognize them over the estimated average contract life of 12 months. For the period ended on September 30, 2000, we recognized TDM 3,244 in revenues. TDM 214 in installation charges were deferred to be recognized in future periods.

### **Network expenses**

Network expenses totaled TDM 55,959 for the nine months ending on September 30, 2000. During the equivalent period in 1999, we recorded network expenses of TDM 241.

Zur Zeit betragen die Aufwendungen für das Netz etwa 49% unserer gesamten betrieblichen Aufwendungen. Dies spiegelt den schnellen Fortschritt bei der Erweiterung unseres Netzes und beim Ausbau unserer betrieblichen Infrastruktur wider. Die Anzahl der in Betrieb genommenen Kollokationsräume stieg von 17 am Anfang Januar auf 567 zum Ende September an. Per 30. September 2000 stellte uns die Deutsche Telekom Kollokationsräume in insgesamt 734 ihrer Hauptvertriebler zur Verfügung. 690 dieser Kollokationsräume sind mit den erforderlichen technischen Anlagen bestückt. Wir gehen davon aus, dass unsere Netzwerkaufwendungen auf Grund verstärkter Vertriebsaktivitäten und der voraussichtlich höheren Kundenzahlen in zukünftigen Berichtszeiträumen steigen werden.

#### **Vertriebs- und Marketingaufwendungen**

Vertriebs- und Marketingaufwendungen betragen TDM 19.040 in den neun Monaten bis zum 30. September 2000 und TDM 2.408 im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Dies entspricht einem Anstieg um 691%. Die stark erhöhten Aufwendungen für Vertriebs- und Marketingaktivitäten spiegeln unsere Maßnahmen zur Vermarktung und dem Vertrieb unserer DSL-Dienstleistungen wider.

Die Vertriebs- und Marketingaufwendungen im Berichtszeitraum des Jahres 1999 entstanden im Rahmen des Beratungsgeschäfts, das Ende 1999 auslief. Die Vertriebs- und Marketingaufwendungen im Berichtszeitraum des Jahres 2000 bestanden hauptsächlich aus Gehältern, Kosten für verkaufsfördernde Maßnahmen und Werbekampagnen sowie die Entwicklung unserer Corporate Identity. Im Berichtszeitraum dieses Jahres bauten wir sechs Vertriebsregionen auf. Wir gehen davon aus, dass die Vertriebs- und Marketingaufwendungen auch in Zukunft steigen werden, da wir für unsere Dienstleistungen weiterhin verkaufsfördernde Maßnahmen durchführen werden.

#### **Verwaltungskosten**

Im Berichtszeitraum des Jahres 2000 betragen die Verwaltungskosten TDM 12.627 gegenüber TDM 1.591 im gleichen Zeitraum des Jahres 1999; das entspricht einer Zunahme um 694%.

Der Anstieg der Verwaltungskosten beruht hauptsächlich auf höheren Mitarbeiterzahlen in allen Bereichen unserer Gesellschaft. Außerdem haben wir zusätzliche Büroräume in Köln angemietet, um unsere dortigen Mitarbeiter in einem Bürogebäude unterbringen zu können und um Räumlichkeiten für zukünftige Unternehmenserweiterungen verfügbar zu haben. Wir gehen davon aus, dass die Verwaltungskosten in zukünftigen Berichtszeiträumen weiterhin steigen werden, da wir unsere Geschäftstätigkeit ausweiten und unsere Unternehmensorganisation erweitern.

#### **Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen**

In den neun Monaten bis zum 30. September 2000 verzeichneten wir Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in Höhe von TDM 1.640. Im entsprechenden Berichtszeitraum des Vorjahres hatten wir als Beratungsunternehmen keine Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen.

Forschungs- und Entwicklungskosten fallen in erster Linie durch die Entwicklung von Mehrwertdienstleistungen und Systemlösungen für unser DSL-Geschäft an.

Currently, network expenses represent close to 49% of our total operating expenses reflecting the rapid progression of our network roll-out and the building of our operating infrastructure. We have increased the number of co-location rooms in service from 17 at the beginning of January to 567 at the end of September. As at September 30, 2000 Deutsche Telekom had provided us with co-location spaces in a total of 734 of their central offices. 690 of these co-location spaces had been equipped with the required technical equipment. We expect increasing network expenses in future periods due to intensified sales activity and expected revenue growth.

#### **Selling and marketing expenses**

We recorded selling and marketing expenses of TDM 19,040 for the nine months ending on September 30, 2000 and TDM 2,408 for the equivalent period of 1999, representing an increase of 691%. Selling and marketing expenses increased significantly reflecting our efforts to market and sell our DSL services.

The largest part of selling and marketing expenses incurred in the first nine months of 1999 related to the consulting business which was phased out by the end of 1999. Selling and marketing expenses in the first nine months of 2000 consist primarily of salaries, costs incurred for promotional and advertising campaigns and the development of corporate identification. We established six sales regions in the first nine months of this year. We expect selling and marketing expenses to further increase as we continue to promote our services.

#### **General and administrative expenses**

General and administrative expenses were TDM 12,627 in the nine months to September 30, 2000 and TDM 1,591 for the nine months ending on September 30, 1999, representing an increase of 694%.

The increase in general and administrative expenses is mainly attributable to growth in headcount in all areas of our company. Additionally, we entered into a lease agreement for additional office space to move all our employees in Cologne to one building and to accommodate further organizational growth. We expect our general and administrative expenses to further increase in future periods as we continue to expand our business and manage our organizational growth.

#### **Research and development expenses**

We recorded research and development costs of TDM 1,640 in the period ending September 30, 2000. As a consulting business we did not incur any research and development expenses during the equivalent period in 1999.

Research and development costs primarily consist of development costs for advanced solutions and applications for our DSL business.

### **Abschreibungen**

Im Berichtszeitraum bis 30. September 2000 verzeichneten wir insgesamt TDM 24.636 an Abschreibungen und Amortisierungen. 1999 betrug unsere Aufwendungen für Abschreibungen und Amortisierungen im gleichen Zeitraum TDM 501.

TDM 12.142 oder 49% unserer Abschreibungs- und Amortisierungsaufwendungen für den Berichtszeitraum des Jahres 2000 sind für unser Netz und die zugehörigen technischen Anlagen sowie für Informationssysteme, Netzbetriebszentrum und Unternehmenseinrichtungen, Geschäftsausstattung und Einbauten sowie immaterielles Anlagevermögen. Die erhöhten Abschreibungen und Amortisierungen spiegeln unseren fortschreitenden Netzausbau wider. Wir gehen davon aus, dass die Abschreibungen mit weiteren Investitionen im Rahmen unseres Netzerweiterungsprogramms zunehmen werden.

Insgesamt wurden bis zum 30. September 2000 TDM 73.005 an unbaren Kompensationsaufwendungen abgegrenzt. Unsere Bilanz weist einen noch zu amortisierenden Restbetrag von TDM 56.853 aus. Unbare Kompensationsaufwendungen entstehen aus unseren Aktienoptionsplänen, die Arbeitnehmern, leitenden Angestellten und Geschäftsführern sowie den Mitgliedern des Aufsichtsrats und Beirats Aktienbezugsrechte zu Preisen gewähren, die unter dem Marktwert der Aktien für Buchungszwecke liegen. Im Berichtszeitraum des Jahres 2000 hatten wir Amortisierungsaufwendungen von unbarer Kompensation in Höhe von TDM 12.494. Im entsprechenden Berichtszeitraum des Vorjahres gab es keine Amortisierung von abgegrenzten Kompensationsaufwendungen.

### **Sonstige Erträge (Verluste)**

Sonstige Erträge (Verluste) bestehen im wesentlichen aus Ertragszinsen unserer liquiden Mittel sowie aus Sollzinsen im Zusammenhang mit unserem langfristigen Darlehen. Sollzinsen im Berichtszeitraum des Jahres 2000 beliefen sich auf TDM 6 und bestanden im wesentlichen aus Zinsen für unser Darlehen im Rahmen des Finanzierungsvertrages mit der Deutschen Bank AG. Aus unserer Beteiligung an der QSC Benelux verzeichneten wir einen anteiligen Verlust in Höhe von TDM 506. Im gleichen Berichtszeitraum des Vorjahres hielten wir keine Beteiligungen an anderen Unternehmen, so dass keine anteiligen Erträge oder Verluste verzeichnet wurden.

### **Liquidität, Kapitalressourcen und Investitionen**

Unser Geschäft erfordert erhebliche Investitionen für den Netzausbau. Wir haben unser Geschäft im wesentlichen mit Eigenkapital finanziert. Von 1999 bis zum 30. Juni 2000 erzielten wir Nettoerlöse in Höhe von insgesamt TDM 838.739 durch private Platzierungen, unseren Börsengang im April 2000 und unsere Aktienoptionspläne. Außerdem schlossen wir im Dezember 1999 mit der Deutschen Bank AG einen Finanzierungsvertrag ab, der uns einen Kreditrahmen in Höhe von TDM 329.696 zur Verfügung stellt. Per 30. September 2000 haben wir ein erstes Darlehen in Höhe von TDM 206 im Rahmen dieser Kreditlinie in Anspruch genommen. Per 30. September 2000 hatten wir Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand von etwa TDM 659.418 und einen Bilanzverlust von etwa TDM 352.116. TDM 236.408 oder 67% des Bilanzverlustes besteht aus unbaren Dividenden im Zusammenhang mit der Ausgabe von Vorzugsaktien im Rahmen unserer Privatplatzierung im Dezember 1999. Diese Vorzugsaktien der Se-

### **Depreciation and amortization**

For the period ending September 30, 2000 we recorded a total of TDM 24,636 in depreciation and amortization costs. Depreciation and amortization for the equivalent period of 1999 was TDM 501.

We recorded TDM 12,142 or 49% in the first nine months of this year for depreciation and amortization of our network and related equipment, information systems, network operations center and corporate facilities, furniture and fixtures and intangible assets. The increase in depreciation and amortization charges reflects the rapid progression of our network roll-out. We expect further increases in depreciation and amortization charges as we increase our capital expenditures to expand our network.

Through September 30, 2000 we recorded a total of TDM 73,005 of non-cash, deferred compensation with an unamortized balance of TDM 56,853 on our September 30, 2000 balance sheet. This non-cash, deferred compensation is a result of us granting stock options to our employees, senior management and members of the Supervisory Board and Advisory Board with exercise prices per share below the fair values per share for accounting purposes. In the nine months to September 30, 2000, we recorded amortization of non-cash compensation charges of TDM 12,494. There were no amortization charges for deferred compensation during the first nine months of 1999.

### **Other income (deductions)**

Other income (deductions) consists primarily of interest income on our cash balance and interest expense associated with our long-term borrowings. Interest expense for the nine months ended on September 30, 2000 was TDM 6 consisting mainly of interest expense on our loan in connection with the vendor financing agreement with Deutsche Bank AG. For the nine months ended September 30, 2000 we recorded a share in net loss of joint venture companies of TDM 506. This net loss represents our share of the net losses of QSC Benelux for the period ended September 30, 2000. There was no share in net loss of joint venture companies during 1999 as there were no investments in other entities.

### **Liquidity, Capital Resources and Investments**

Our operations have required substantial capital investment for the network roll-out. We financed our operations primarily through equity financing. From 1999 through to September 30, 2000 we raised total net proceeds of TDM 838,739 through private placements, our public offering in April 2000 and our employee equity incentive programs. In addition, we entered into a vendor financing agreement with Deutsche Bank AG in December 1999 securing a credit facility of TDM 329,696. As at September 30, 2000 we had effected a first draw-down on that facility amounting to TDM 206. As at September 30, 2000, we had cash and cash equivalents of approximately TDM 659,418 and an accumulated deficit of approximately TDM 352,116, which contains TDM 236,408 in dividends from a beneficial conversion feature in connection with our private placement in December 1999. The non-cash beneficial conversion feature is the result of our private placement in December 1999, where we sold shares in series B preferred stock at

rie B wurden zu einem Preis ausgegeben, der für Buchungszwecke unter dem Marktwert der Aktien liegt. Der Unterschied zwischen dem Marktwert für Buchungszwecke und dem tatsächlichen Aktienpreis wird als unbare Dividende in Höhe von TDM 236.408 ausgewiesen. In den neun Monaten bis zum 30. September 2000 setzten wir TDM 62.573 aus dem Cashflow für unsere laufende Geschäftstätigkeit ein. Die Nettobarmittel für die laufende Geschäftstätigkeit in diesem Zeitraum ergeben sich aus Nettoverlusten in Höhe von etwa TDM 101.022 und Erhöhungen der Aktiva von etwa TDM 39.062, aufgerechnet gegen nicht ausgabenwirksame Aufwendungen in Höhe von etwa TDM 25.142 und Erhöhungen der Verbindlichkeiten und Rückstellungen in Höhe von etwa TDM 52.369. Wir verwendeten etwa TDM 117.959 Nettobarmittel für Investitionen. Den größten Teil unserer Investitionsausgaben tätigten wir für immaterielles Anlagevermögen und für Sachanlagen. Wir zahlten TDM 5.965 für unsere Beteiligung an der QSC Benelux. Wir erzielten einen Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit von etwa TDM 571.616 innerhalb des Berichtszeitraumes. Dieser stammt im wesentlichen aus den Nettoerlösen unseres Börsengangs im zweiten Quartal. TDM 10.752 an Barmitteln aus Finanzierungstätigkeiten stammen aus Zahlungen von Arbeitnehmern und Mitgliedern des Aufsichtsrats im Rahmen des zweiten Aktienoptionsplans. Etwa TDM 8.675 stammen aus Aktien, die an die Deutsche Bank im Rahmen des Beratungsvertrags ausgegeben wurden; der Deutschen Bank wurde das Recht eingeräumt, ihr Beratungshonorar in QSC zu investieren. Wir bewilligten der Stirlink B.V. im Zusammenhang mit unserer Beteiligung an der QSC Benelux ein Darlehen in Höhe von TDM 1.956; die Mittel flossen im dritten Quartal 2000.

Wir gehen davon aus, dass auf Grund der Expansion unseres Geschäfts und des weiteren Ausbaus unseres Netzes die Einnahmendeckung aus der laufenden Geschäftstätigkeit und der Investitionstätigkeit in künftigen Berichtszeiträumen erheblich zunehmen wird. Es ist möglich, dass wir Investitionen in Organisationen vornehmen, die unsere Geschäftstätigkeit ergänzen, um unser Geschäft und unsere geografische Präsenz durch Kooperationen auszuweiten. Wir gehen davon aus, dass der Kreditrahmen und unsere Barmittel ausreichen, um diese Investitionen zu decken. Sollte das nicht der Fall sein, werden wir eventuell eine weitere Finanzierung mit Eigenkapital benötigen.

#### **Jüngste Entwicklung und Ausblick**

Wir konzentrieren uns auf den Ausbau unseres Netzes und die verstärkte Netzabdeckung. Von Januar bis November 2000 erhöhten wir die Anzahl der Kollokationsräume auf 654. Per 17. November 2000 hat uns die Deutsche Telekom Kollokationsräume in insgesamt 849 ihrer Hauptverteiler zur Verfügung gestellt. 759 dieser Kollokationsräume wurden mit DSL-Technologie ausgerüstet. Wir werden in den nächsten Berichtszeiträumen unsere Ausgaben für technische Anlagen und für die Errichtung von Metropolitan Service Centern und Kollokationsräumen erheblich steigern sowie unser Operations Support System und unsere Lizenzen erweitern. Wir werden außerdem einen höheren Betrag für Mietleitungen aufwenden, um die Kollokationsräume mit unseren Metropolitan Service Centern und unsere Metropolitan Service Center mit unseren Vertriebspartnern zu verbinden.

Wir gehen davon aus, dass unsere Marketingaufwendungen weiter zunehmen werden, da wir vorhaben, unsere Marke bekannter zu machen, eine Corporate Identity aufzubauen und unsere Dienste für Endkunden gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern zu fördern. Wir ge-

a price per share deemed below the fair value per share for accounting purposes. We recognized the difference between the deemed fair value per share and the actual price per share as a non-cash dividend of TDM 236.408 in connection with the beneficial conversion feature. From January 1 through to September 30, 2000, net cash outflow from operating activities was TDM 62,573. This was due to net losses of approximately TDM 101,022 and increases in assets of approximately TDM 39,062, offset by non-cash expenses of approximately TDM 25,142 and increases in accounts payable and accrued liabilities of approximately TDM 52,369. We used approximately TDM 117,959 net cash for investing activities due to purchases of intangible assets, plant and equipment. We paid TDM 5,965 for our investment in QSC Benelux. Net cash provided by financing activities during the nine months ended on September 30, 2000 amounts to approximately TDM 571,616, which primarily relates to the net proceeds from our public offering in the second quarter. TDM 10.752 of net cash provided from financing activities relates to payments from employees and members of the Supervisory Board in connection with the second employee equity incentive program. Approximately TDM 8.675 relates to shares issued to Deutsche Bank in connection with the advisory agreement allowing Deutsche Bank to invest its advisory fee in QSC. We granted a loan to Stirlink B.V. in connection with the QSC Benelux joint venture of TDM 1,956 which was paid in the third quarter of 2000. We expect to experience significant negative cash flow from operating and investing activities in future periods due to our expanding business and the continued build-out of our network. We may also make investments in entities that are complementary to ours to support the growth of our business and to expand our geographic presence through partnerships. We believe that the credit facility and our existing cash will be sufficient to fund those investments. If they are not, we may need further equity financing.

#### **Recent Developments and Outlook**

We are concentrating on building our network and increasing our network coverage. From January to November 2000 we increased the number of co-location rooms to 654. As at November 17, 2000 Deutsche Telekom had provided us with co-location spaces in a total of 849 of their central offices. 759 of these co-location spaces had been upgraded with DSL equipment. We will further increase our expenditures in technical equipment and in building metropolitan service centers and co-location rooms in future periods, as well as further expanding our operations support system and our regulatory licenses.

At the same time we expect to further increase our expenditures on marketing activities in an effort to increase brand awareness, establish our corporate identity and to promote our services to end-user customers jointly with our distribution partners. We also expect to further increase our operational costs as we continue to expand our business.

Since the beginning of 2000 we have hired additional personnel. As at September 30, 2000 we had hired a total number of 185 employees,

hen außerdem davon aus, dass unsere Betriebskosten mit dem Ausbau unseres Geschäfts weiter steigen werden.

Seit Anfang 2000 haben wir zusätzliches Personal eingestellt. Per 30. September 2000 hatten wir Anstellungsverträge mit insgesamt 185 Arbeitnehmern, von denen 149 ihre Tätigkeit für uns bereits aufgenommen haben. Wir gehen davon aus, dass die Zahl der Arbeitnehmer in den nächsten Berichtszeiträumen weiter zunehmen wird.

Am 10. März 2000 ernannte der Aufsichtsrat die Herren James G. Cosgrove und Claus Wecker zu weiteren Mitgliedern des QSC Beirats. Zum gleichen Datum wurde Herr Markus Metyas zum Finanzvorstand ernannt. Auf der Hauptversammlung vom 11. März 2000 wurden die Herren John C. Baker, Gerd Eickers, Herbert Brenke, David Ruberg, Manjit Dale sowie Frau Ashley Leeds zu Mitgliedern des Aufsichtsrats bestellt. Am 16. September wurden die Herren Bernd Wilhelm und Hans-Peter Kohlhammer in den Beirat berufen. Am 16. November 2000 legte Herr Gerd Eickers sein Mandat als Aufsichtsratsmitglied nieder. Herr Eickers wurde am selben Tag mit Wirkung zum 1. Januar 2001 als Chief Operating Officer in den Vorstand berufen. Herr Torsten C. Scheuermann ist am 16. November 2000 aus dem Vorstand ausgeschieden.

Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten ein Entgelt in Höhe von TDM 9,8 pro Jahr, das jeweils nach Abschluss des Geschäftsjahres zahlbar ist. Der Vorsitzende erhält ein Entgelt in Höhe von TDM 19,6 und sein Stellvertreter in Höhe von TDM 14,7 pro Jahr. Zusätzlich haben die Mitglieder des Aufsichtsrats Anspruch auf bis zu 9.130 Wandelschuldverschreibungen aus dem zweiten Aktienoptionsplan. Fünf Mitglieder des Aufsichtsrats haben ihre Zuteilung von Wandelschuldverschreibungen gezeichnet, und ein Mitglied hat ihre Schuldverschreibungen in Aktien umgewandelt.

#### **Ausblick**

Die Angaben in diesem Konzernabschluss sind, soweit sie keine historischen Tatsachen darstellen, zukunftsbezogene Angaben. Diese zukunftsbezogenen Angaben beruhen auf unseren aktuellen Erwartungen und Prognosen zukünftiger Ereignisse. Auf Grund von Risiken oder fehlerhaften Annahmen unsererseits könnten die tatsächlichen Ergebnisse erheblich von den Erwartungen in diesen zukunftsbezogenen Angaben abweichen. Zu den Annahmen, die zu erheblichen Abweichungen der tatsächlichen Ergebnisse gegenüber den Erwartungen führen könnten, gehören, ohne darauf beschränkt zu sein, folgende:

- unsere Fähigkeit, unsere Dienstleistungen an aktuelle und neue Kunden zu vertreiben;
- unsere Fähigkeit, eine Nachfrage nach unseren Dienstleistungen in unseren Zielmärkten zu schaffen;
- Entwicklung unserer Zielmärkte und Marktchancen;
- marktgerechte Preisgestaltung unserer Dienstleistungen und der Dienstleistungen von Mitbewerbern;
- Ausmaß des Wettbewerbsdrucks;
- die Fähigkeit unserer Geräte- und Dienstleistungszulieferer, unserem Bedarf gerecht zu werden; und
- neue Entwicklungen in den Bereichen Regulierung, Gesetzgebung und Rechtsprechung.

of which 149 had already commenced working for us. We expect the number of employees to further increase in future periods.

On March 10, 2000 the Supervisory Board appointed Messrs. James G. Cosgrove and Claus Wecker as further members to QSC's Advisory Board. On the same date, Mr. Markus Metyas was appointed as Chief Financial Officer of the Company. On March 11, 2000 the general meeting elected Messrs. John C. Baker, Gerd Eickers, Herbert Brenke, David Ruberg, Manjit Dale and Ms Ashley Leeds as members of the Supervisory Board. On September 16, Messrs. Bernd Wilhelm and Hans-Peter Kohlhammer were appointed to the Advisory Board. On November 16, 2000 Mr. Gerd Eickers resigned from the Company's Supervisory Board. On the same day Mr. Gerd Eickers was appointed to the Management Board as Chief Operating Officer, the appointment becoming effective on January 1, 2001. Mr. Torsten C. Scheuermann no longer serves on the Management Board as of November 16, 2000.

Members of the Supervisory Board receive compensation in the amount of TDM 9.8 per annum, payable after the end of each fiscal year. The Chairman receives TDM 19.6 and his deputy TDM 14.7 in compensation per year. In addition, members of the Supervisory Board are eligible to receive up to 9,130 convertible bonds each under the second employee equity incentive program. Five members of the Supervisory Board have subscribed to their allocation of convertible bonds with one member having converted her bonds into shares.

#### **Forward Looking Statements**

The statements contained in this report that are not historical facts are forward looking statements. We have based these forward-looking statements on our current expectations and projections of future events. Actual results could differ materially from those anticipated in these forward looking statements as a result of the risks facing us or faulty assumptions on our part. Assumptions that could cause actual results to vary materially from future results include, but are not limited to:

- our ability to successfully market our services to current and new customers;
- our ability to generate customer demand for our services in our target markets;
- the development of our target markets and market opportunities;
- market pricing for our services and for competing services;
- the extent of increasing competition;
- the ability of our equipment and service suppliers to meet our needs; and
- trends in regulatory, legislative and judicial developments.



## Termine & Kontakte

### Corporate Calendar & Contacts

#### Termine:

Jahresabschluss  
**März 2001**

Hauptversammlung  
**17. Mai 2001**

CeBIT  
**22.-28. März 2001**

#### Kontakte:

**QSC AG**  
**Investor Relations**  
Mathias-Brüggen-Str. 55  
D - 50829 Köln  
Fon: +49 (0)221 / 66 98 - 280  
Fax: +49 (0)221 / 66 98 - 289  
E-Mail: [ir@qsc.de](mailto:ir@qsc.de)  
Info: [www.qsc.de](http://www.qsc.de)

**Investor Relations Partner**  
Schumacher's AG für Finanzmarketing  
Sckellstrasse 3  
D - 81667 München  
Fon: +49 (0)89 / 48 92 72 - 0  
Fax: +49 (0)221 / 48 92 72 - 12  
E-Mail: [qsc@schumachers.net](mailto:qsc@schumachers.net)

#### Corporate Calendar:

Annual report  
**March 2001**

Shareholder's Meeting  
**May 17, 2001**

CeBIT  
**March 22-28, 2001**

#### Contacts:

**QSC AG**  
**Investor Relations**  
Mathias-Brüggen-Str. 55  
D - 50829 Cologne  
Phone: +49 (0)221 / 66 98 - 280  
Fax: +49 (0)221 / 66 98 - 289  
E-Mail: [ir@qsc.de](mailto:ir@qsc.de)  
Info: [www.qsc.de](http://www.qsc.de)

**Investor Relations Partner**  
Schumacher's AG für Finanzmarketing  
Sckellstrasse 3  
D - 81667 Munich  
Phone: +49 (0)89 / 48 92 72 - 0  
Fax: +49 (0)221 / 48 92 72 - 12  
E-Mail: [qsc@schumachers.net](mailto:qsc@schumachers.net)