

QUARTALSBERICHT III/2001



QSC AUF EINEN BLICK

	01.01. bis 30.09.2000	01.01. bis 30.09.2001
Alle Angaben in Millionen EUR, außer das Ergebnis je Aktie		
Umsatz	1,7	20,2
Periodenergebnis	-51,7	-78,3
Cashflow	200,0	-118,8
Verlust je Aktie in EUR	-0,73	-0,77
Investitionen	60,3	36,9
Liquidität	294,8*	175,9***
Eigenkapital	339,1*	264,2***
Standorte	38**	46***
Metropolitan Service Centers	42**	45***
Kollokationsräume	567**	970***
DSL-Leitungen	3.200**	17.557***
Mitarbeiter	149**	247***

* per 31. Dezember 2000

** per 30. September 2000

*** per 30. September 2001

DAS INTERNET VERÄNDERT DIE WELT

BREITBAND VERÄNDERT DAS INTERNET

QSC IST BREITBAND

04	Unternehmensbericht
09	GuV
10	Bilanz
12	Kapitalfluss-Rechnung
14	Eigenkapital
16	Erläuterungen
23	Finanz- und Ertragslage
30	Bescheinigung
31	Kalender/Kontakte

Bernd Schlobohm

Mitgründer und Chief Executive Officer seit 1999.
Der promovierte Ingenieur verantwortet im Vorstand die Bereiche Strategie und Technik.



Wachstum in schwierigem Marktumfeld
Trotz des sehr schwierigen konjunkturellen Umfeldes konnte die QSC AG im dritten Quartal 2001 den Umsatz auf 7,8 Millionen EUR (3. Quartal 2000: 1,2 Millionen EUR) steigern. Kumuliert erzielte das Unternehmen in den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres einen Umsatz von 20,2 Millionen EUR (01.01.-30.09.2000: 1,7 Millionen EUR). Die Zahl der verkauften Leitungen zum 30. September 2001 beläuft sich nun auf insgesamt 17.557. Dieser Absatzerfolg unterstreicht die Position der QSC AG als führender alternativer DSL-Anbieter in Deutschland.

Das EBITDA-Ergebnis in den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres lag mit -64,6 Millionen EUR (01.01.-30.09.2000: -44,0 Millionen EUR), wie bereits in den Vorquartalen, besser als geplant. Ein Vergleich des dritten Quartals 2001 mit einem EBITDA-Ergebnis von -18,9 Millionen EUR gegenüber dem zweiten Quartal 2001 mit -23,6 Millionen EUR zeigt, dass der Wendepunkt beim operativen Ergebnis erreicht ist. Gleiches gilt für die Entwicklung der Liquidität pro Quartal. Nach Fertigstellung

des kompletten Breitbandnetzes in 46 bundesdeutschen Städten verringerte sich der Liquiditätsverbrauch von 35,5 Millionen EUR im dritten Quartal 2001 um 9,2% im Vergleich zu 39,1 Millionen EUR im zweiten Quartal 2001. Per 30. September 2001 verfügte die QSC AG über liquide Mittel in Höhe von 175,9 Millionen EUR.

DER ABSATZERFOLG UNTERSTREICHT DIE POSITION DER QSC AG ALS FÜHRENDER ALTERNATIVER DSL-ANBIETER IN DEUTSCHLAND.

Seit den Sommermonaten spürt das Unternehmen die sich rapide verschlechternde Konjunktur – vor allem Geschäftskunden halten Investitionen im Telekommunikations- und IT-Bereich zurück. Im August 2001 passte QSC daher ihre Jahresprognosen dem schwierigen Marktumfeld an. Mit ihrer hochwertigen Produktfamilie Q-DSL sieht sich das Unternehmen jedoch für den nach wie vor wachsenden DSL-Markt gut positioniert.

Q-DSL – „Fernsehen im Internet“

Im dritten Quartal 2001 komplettierte QSC die Produktfamilie für Endkunden unter der Dachmarke Q-DSL. Neben das Privatkundenprodukt Q-DSL home und das Firmenkundenprodukt Q-DSL business trat die DSL-Lösung für Freiberufler und kleine Unternehmen – Q-DSL office. Es erlaubt den Anschluss von bis zu zehn Einzelarbeitsplätzen an das firmeneigene Netzwerk und arbeitet mit einer Download-Geschwindigkeit von bis zu 1,5 Megabit pro Sekunde (Mbit/s) und einer Upload-Geschwindigkeit von bis zu 256 Kilobit pro Sekunde (kbit/s).

Im August veredelte QSC die Wertigkeit des Q-DSL home Angebotes – die DSL-Leitung für Premium-Privatkunden –, in dem sie die Upload-Geschwindigkeit auf 256 kbit/s verdoppelte, ohne den Preis anzuheben. In Kombination mit einer Download-Geschwindigkeit von bis zu 1.024 kbit/s hebt sich Q-DSL home deutlich von den Angeboten großer Wettbewerber ab.

Mit maximalen Download-Geschwindigkeiten von 1 Mbit/s bis zu 2,3 Mbit/s erlauben alle Q-DSL-Produkte ei-

Gerd Eickers

Mitgründer und Chief Operating Officer seit November 2000. Der erfahrene Telekommunikations-Spezialist leitet die Bereiche Vertrieb und Marketing.



ne Internet-Erfahrung der neuen Generation: Filme, Sportübertragungen oder Rockkonzerte lassen sich großflächig und nahezu in TV-Qualität im Internet betrachten.

Geschäftskunden lernen das Breitband-Angebot zu schätzen, wenn sie große Datenmengen versenden und empfangen oder an ruckelfreien Videokonferenzen, die ein Maximum an Telepräsenz ermöglichen, teilnehmen möchten. Ihre Entscheidung für QSC unterstützt die erfolgreiche „Try & Buy“-Aktion, die es Geschäftskunden ermöglicht, Q-DSL business einen Monat für nur 99 EUR zu testen und somit in den Genuss eines Breitbandanschlusses von bis zu 2,3 Mbit/s zu kommen.

Intensive Vermarktung im Fokus

Gezielte Marketingkampagnen unterstützten im dritten Quartal den Absatz der QSC-Produkte bei Privat- und Geschäftskunden. QSC bewarb ihr Portfolio offline mit Print-Kampagnen in führenden Zeitungen und Zeitschriften und online mit Anzeigen in zielgruppenorientierten Web-Portalen. Vor allem bei Privatkunden erweist sich

die Online-Vermarktung als äußerst erfolgreich: Die Hälfte aller Neukunden bei Q-DSL home bestellt seinen Anschluss im Internet.

BREITBAND ERLEBEN: MIT KIRCH INTERMEDIA BRINGT QSC DIE FUßBALL BUNDESLIGA IN NAHEZU TV-QUALITÄT INS NETZ.

Zunehmend setzt QSC bei der Vermarktung auf enge Kooperationen mit großen Content-Anbietern aus der Medienbranche. Zentrale Bedeutung für diese Strategie besitzt die Anfang November gestartete Kooperation mit der Kirch Intermedia GmbH – die Multimedia Gesellschaft der Kirch-Gruppe. Fußballfans können wenige Stunden nach Ende der Bundesligaspiele Ausschnitte der Fußballsendung „ran“ im Internet betrachten. Ausschließlich Q-DSL-Nutzer haben die Möglichkeit, Spiele annähernd in Fernsehqualität – mit 1,0 Mbit/s – zu empfangen. Mit dieser exklusiven Vermarktung macht QSC die Vorteile ihrer Produkte für ein breites Publikum nachvollziehbar und

fördert den Verkauf vor allem des Privatkundenproduktes Q-DSL home. Diesem Zweck dienen auch Marketing-Aktionen gemeinsam mit dem Team von „ran“, QSC TV-Spots im Umfeld der „ran“-Sendung auf SAT.1 sowie Online-Werbung auf den Kirch-Webportalen Sport1.de, ProSieben.de und N24.de. Mittelfristig ist sowohl eine Ausdehnung der Breitband-Inhalte auf andere Sportarten als auch die gemeinsame Entwicklung von „pay per content“-Services geplant.

Vertrieb über Distributoren und Partner spielt sich ein

In den vergangenen 18 Monaten konnte die QSC AG ein flächendeckendes Netz von Vertriebspartnern sowohl im Geschäftskunden- als auch im Privatkundenbereich aufbauen. Mittlerweile vertreiben über 300 Unternehmen die Produkt- und Dienstleistungspalette der QSC AG direkt und indirekt. Im dritten Quartal 2001 ergänzte beispielsweise einer der größten unabhängigen Internet Service Provider Europas, Netscalibur, den Kreis der Unternehmen,

Markus Metyas

Chief Financial Officer seit April 2000.
Der ehemalige Investmentbanker zeichnet verantwortlich für die Bereiche Finanzen, Personal und Recht.



die vor allem Mittelständlern speedw@y-DSL-Anschlüsse der QSC AG verkaufen.

Im dritten Quartal 2001 forcierte QSC den Ausbau seines endkundennahen direkten Vertriebsnetzes für die Q-DSL-Produktfamilie. Mittlerweile verkaufen knapp 210 Elektronikfachhändler, Mobilfunkprovider und PC-Händler diese Produkte. Um ihr Know-how zu optimieren, bietet QSC Schulungen an. Bis zum Beginn des Weihnachtsgeschäftes werden sich mehr als 250 Mitarbeiter von Partnern über Funktionsweise, Qualitätsmerkmale, Installation und Tarifstruktur der Q-DSL-Produkte fortbilden.

Um die Präsenz der Produkte zu erhöhen, nutzt QSC auch Kooperationen mit führenden Elektronikfachhändlern. So präsentiert das Unternehmen unter anderem im größten Elektrofachmarkt der Welt, dem Saturn in Hamburg, seine Q-DSL-Endkundenprodukte auf dem Stand von Compaq.

DSL bleibt die führende Breitband-Technologie Unverändert erwarten Marktforscher ein schnelles Wachstum des deutschen und europäischen Breitbandmarktes. Die EU-Kommission geht davon aus, dass im Jahr 2005 die Hälfte aller Haushalte und kleinerer Unternehmen über einen Breitband-Zugang verfügt. Die Unternehmensberatung Mummert + Partner sieht die DSL-Technologie als die bedeutendste Technologie für das Jahr 2002 im Telekommunikationsbereich.

Alternative Technologien, wie Wireless Local Loop, Kabel oder Glasfaser werden derzeit entweder vom Markt nicht akzeptiert, erfordern noch hohe Investitionen vor dem Start oder sind schlicht für das Gros der mittelständischen Kunden und Privatnutzer zu teuer. Nach der Veräußerung des Kabelnetzes durch die Deutsche Telekom an ausländische Investoren und langsam beginnender Aufrüstung der Netze erwartet QSC – jedoch nur im Privatkundenbereich – frühestens ab dem Jahr 2003 sichtbare und regional begrenzte Offerten dieser Unternehmen das TV-Kabel auch für Internet oder Telefonie zu verwenden.

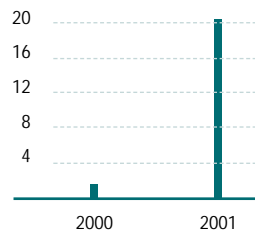
JEDER ZWEITE HAUSHALT IN EUROPA VERFÜGT 2005 ÜBER EINEN BREITBANDANSCHLUSS.

Auf dem DSL-Markt selbst zeichnet sich derzeit eine Bereinigung ab. Erste Wettbewerber ziehen sich vom Markt zurück. Angesichts dieser Situation kommt es derzeit zu keinem nennenswerten Preisdruck im Markt – QSC konnte ihre Preise auch im dritten Quartal 2001 weitgehend stabil halten.

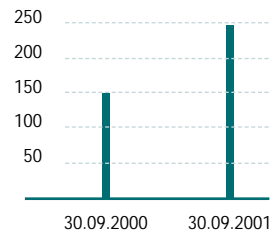
Marktentwicklung abhängig von erfolgreicher Umsetzung der Regulierungsentscheidungen

Im dritten Quartal 2001 kam es zu einer wichtigen regulatorischen Entscheidung, die die Position der QSC AG stärkt. Das Oberverwaltungsgericht Münster entschied im August, dass die Deutsche Telekom das vom Regulierer angeordnete Line-Sharing sofort anbieten müsse – die Möglichkeit für alternative Anbieter, über die genutzte Telefon-Leitung jeweils Sprach- und Datendienste von Deutsche Telekom und alternativen Anbietern zur Verfügung zu stellen. Allerdings gestaltet sich die Umsetzung zäh. Derzeit verhandelt QSC mit der Deutschen Telekom über die Umsetzung des Line-Sharing.

Umsatz vom 01.01.-30.09.
(in Mio. EUR)



Mitarbeiter



QSC-Team komplett

Im dritten Quartal 2001 kam es nur noch in geringem Umfang zu Neueinstellungen bei der QSC AG. Zum 30. September 2001 umfasste die Belegschaft 247 Mitarbeiter (30.09.2000: 149 Mitarbeiter). Vorwiegend profitierte der Bereich Vertrieb und Marketing von den Neueinstellungen im dritten Quartal. Hier arbeiten mittlerweile 53 Personen, denen weitere 56 Mitarbeiter im Kundendienst und Customer Care zur Seite stehen. Damit wächst der Anteil der kundennahen Bereiche an der Gesamt-Belegschaft auf 44,1%. Der noch zum Jahresanfang dominierende technische Bereich stellt dagegen 38,2% der Mitarbeiter. Diese Gewichtsverschiebung innerhalb der Belegschaft spiegelt die hohe Bedeutung des Vertriebs und Kundenservices nach Abschluss des Netzaufbaus in Deutschland wider. Auch zukünftig wird das Mitarbeiterwachstum moderat bleiben.

Striktes Kostenmanagement zeigt Erfolge

Das Geschäftsmodell von QSC impliziert aufgrund des vorab zu leistenden Netzaufbaus hohe Anlaufverluste. Zu

diesem Zeitpunkt hat das Unternehmen jedoch bereits bewiesen, dass es seine Investitions- und Aufwandsschätzungen nicht nur eingehalten, sondern sogar unterschritten hat. Diese positive Entwicklung ist auf das strikte Kostenmanagement zurückzuführen. So profitiert das Unternehmen beispielsweise aufgrund flexibler und innovativer Verträge vom Preisverfall für Glasfaser-Mietleitungen.

DAS UNTERNEHMEN VERFÜGT PER 30. SEPTEMBER 2001 ÜBER EINE LIQUIDITÄT IN HÖHE VON 175,9 MILLIONEN EUR.

Unverändert bleiben die Netzwerkaufwendungen größte Aufwandsposition des Unternehmens. In den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres beliefen sie sich auf 61,5 Millionen EUR (01.01.–30.09.2000: 28,6 Millionen EUR). Neben den Aufwendungen für Glasfaser-Mietleitungen enthält diese Position unter anderem den Betrieb des eigenen Backbones, die Mietkosten für die Kollokationsräume und Metropolitan Service Center. Zweite bedeutende Aufwandsposition bleiben die Marketingauf-

wendungen. Sie betragen in den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres 14,5 Millionen EUR nach 9,7 Millionen EUR in den ersten neun Monaten des Vorjahres. Ihr Wachstum verläuft Hand in Hand mit der steigenden Präsenz der QSC AG im Handel und in den Medien.

Die finanzielle Situation der QSC zum 30. September 2001 ist unverändert solide. Mit einem Cash-Bestand von 175,9 Millionen EUR verfügt das Unternehmen nach heutiger Kenntnis über ausreichend Mittel, um den Geschäftsplan bis zum Erreichen des Break-Even zu finanzieren. Zudem beliefen sich die Schulden der QSC AG zum 30. September 2001 auf lediglich 0,4 Millionen EUR.

Fortgesetzt schwieriges Börsenumfeld

Das Management setzte die intensive Kommunikation mit den Kapitalmarktteilnehmern auch im dritten Quartal fort. Regelmäßig sucht QSC den Austausch mit Analysten, Investoren sowie Journalisten und stellt sich den Fragen der Privatanleger.

IM VIERTEN QUARTAL STARTET QSC MIT DEM ANGEBOT VON VIDEO ON DEMAND.

Bestimmend für das Klima an den Börsen bleibt indes die schwache Konjunktur in allen Industriestaaten. Insbesondere Technologiewerte leiden zudem unter dem Misstrauen vieler professioneller Kapitalmarktteilnehmer gegenüber der Werthaltigkeit ihres Geschäftsmodells. Vor diesem Hintergrund genießt die fortgesetzte, offene Information der Finanzmärkte für QSC unverändert hohe Priorität.

Wachstum trotz schwacher Konjunktur

Die QSC AG wird auch im vierten Quartal ihr Umsatzwachstum fortsetzen. Besondere Impulse verspricht sich das Unternehmen von der breit angelegten Marketing-Offensive, die vor allem den Absatz des Privatkundenproduktes Q-DSL home im Weihnachtsgeschäft fördern wird.

Für QSC bietet das Erlebnis Fußballbundesliga im Netz – wodurch private Nutzer auf einen Blick die Vorteile eines Breitband-Internetanschlusses erfahren können

– eine ideale Verkaufsplattform. Online-Surfer, die mit einem herkömmlichen analogen oder ISDN-Anschluss erstmals die Sportangebote im Netz betrachten und dabei Wartezeiten und erhebliche Qualitätsprobleme in Kauf nehmen müssen, können mit wenigen Mausklicks auf Q-DSL home umsteigen. QSC geht davon aus, dass auch künftig 50% aller privaten DSL-Anschlüsse online verkauft werden.

Noch im vierten Quartal ist der Startschuss für Video on Demand im QSC-Netz geplant. Exklusiv erhalten Q-DSL-Nutzer dann Zugriff auf attraktiven Content gegen Gebühr.

Im Geschäftskundenmarkt wird die Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern intensiviert, neue Partnerschaften werden selektiv angestrebt. QSC geht davon aus, dass zunehmend auch kleine Unternehmen ihre Internet-Zugänge auf ein Breitband-Angebot umstellen werden. Der steigende Bedarf an Videokonferenzen und

Q-DSL Produktfamilie

Produkte	Download*	Upload*
Q-DSL business 1	144 kbit/s	144 kbit/s
Q-DSL business 2	256 kbit/s	256 kbit/s
Q-DSL business 5	512 kbit/s	512 kbit/s
Q-DSL business 10	1.024 kbit/s	1.024 kbit/s
Q-DSL business 20	2.300 kbit/s	2.300 kbit/s
Q-DSL office	1,5 Mbit/s	256 kbit/s
Q-DSL home	1 Mbit/s	256 kbit/s

* abhängig von der Leistungsfähigkeit der anbietenden Server im Internet

sogenannten Virtual Private Networks schafft eine verstärkte Nachfrage in diesem Segment. Allerdings verzögert die schwache Konjunktur der letzten Monate viele Investitionsentscheidungen.

DER BEDARF AN VIDEOKONFERENZEN UND VIRTUAL PRIVATE NETWORKS VERSTÄRKT DIE NACHFRAGE NACH BREITBAND.

Vor dem Hintergrund der stärker als ursprünglich geplanten Positionierung im Privatkundengeschäft geht QSC nach wie vor von mindestens 40.000 verkauften Leitungen zum Jahresende aus. Für das laufende Geschäftsjahr plant das Unternehmen einen Umsatz von 26 bis 34 Millionen EUR und ein Ergebnis auf EBITDA-Basis von –85 bis –100 Millionen EUR.

KURZFORM DER KONSOLIDIERTEN KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (ungeprüft) (Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen bei Beträgen je Aktie)

	Quartalsbericht		9-Monatsbericht	
	III/2001 01.07.2001- 30.09.2001 in TEUR	III/2000 01.07.2000- 30.09.2000 in TEUR	01.01.2001- 30.09.2001 in TEUR	01.01.2000- 30.09.2000 in TEUR
Umsatzerlöse	7.784	1.247	20.201	1.659
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	19.100	14.271	61.493	28.611
Bruttoergebnis vom Umsatz	(11.316)	(13.024)	(41.292)	(26.952)
Vertriebskosten	4.865	2.476	14.494	9.735
Allgemeine Verwaltungskosten	2.503	2.974	7.896	6.456
Forschungs- und Entwicklungskosten	234	416	942	839
Abschreibungen auf den Firmenwert	90	0	174	0
Abschreibungen auf Sachanlagen (und immaterielle Vermögensgegenstände) (inklusive TEUR 3.795 nicht liquiditätswirksamer Kompensation vom 01.01.-30.09.2001; bis 30.09.2000: TEUR 6.388)	7.297	5.032	18.853	12.596
Betriebsverlust	(26.305)	(23.922)	(83.651)	(56.578)
Sonstige Erträge (Verluste)				
Zinserträge	3.098	2.661	7.650	5.166
Zinsaufwendungen	(85)	0	(216)	(3)
Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen	(309)	(259)	(2.120)	(259)
Sonstige Erlöse (Aufwendungen)	4	0	32	(1)
Verlust vor Steuern	(23.597)	(21.520)	(78.305)	(51.675)
Steuern vom Einkommen und Ertrag	0	0	0	24
Fehlbetrag	(23.597)	(21.520)	(78.305)	(51.651)
Nicht bevorrechtigten Aktionären zurechenbares Ergebnis	(23.597)	(21.520)	(78.305)	(51.651)
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert)	(0,23)	(0,21)	(0,77)	(0,73)
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert und verwässert)	101.134.647	101.134.647	101.134.647	70.672.251

Die nachfolgenden Erläuterungen zur Kurzform des konsolidierten Konzernabschlusses sind ein integraler Bestandteil dieser Darstellung.

BILANZ

KURZFORM DER KONSOLIDIERTEN KONZERN-BILANZ (Eurobeträge in Tausend (TEUR))

	zum	
	30. Sept. 2001 in TEUR (ungeprüft)	31. Dez. 2000 in TEUR (geprüft)
AKTIVA		
Kurzfristige Vermögensgegenstände		
Liquide Mittel	175.944	294.780
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	12.636	15.239
Forderungen gegen Unternehmen im Verbundbereich	283	1.237
Noch nicht fakturierte Forderungen	7.163	11.747
Sonstige Vermögensgegenstände	14.203	11.225
Rechnungsabgrenzungsposten	4.303	2.648
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt	214.532	336.876
Langfristige Vermögensgegenstände		
Sachanlagen, netto		
Netzwerk und technische Anlagen	84.811	67.212
Betriebs- und Geschäftsausstattung	8.064	6.075
Gesamte Sachanlagen, netto	92.875	73.287
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto		
Lizenzen	2.276	2.491
Software	2.125	1.271
Geschäfts- oder Firmenwert	1.216	0
Sonstige	9	11
Gesamte immaterielle Vermögensgegenstände, netto	5.626	3.773
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	4.210	5.427
Sonstige Vermögensgegenstände	597	317
Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt	103.308	82.804
Aktiva, gesamt	317.840	419.680

	zum	
	30. Sept. 2001 in TEUR (ungeprüft)	31. Dez. 2000 in TEUR (geprüft)
PASSIVA		
Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen	242	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	16.916	12.744
Verbindlichkeiten im Verbundbereich	11.185	22.900
Rückstellungen	23.741	43.638
Umsatzabgrenzungsposten	438	239
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	713	874
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	53.235	80.395
Langfristige Verbindlichkeiten		
Wandelanleihen	14	15
Pensionsrückstellungen	153	130
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	210	0
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt	377	145
Verbindlichkeiten, gesamt	53.612	80.540
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	105.009	105.009
Kapitalrücklage	472.954	477.304
Eigene Anteile	(4.527)	(4.125)
Abgegrenzte Kompensation	(13.370)	(21.515)
Forderungen gegen Aktionäre	(1)	(1)
Bilanzverlust	(295.837)	(217.532)
Eigenkapital, gesamt	264.228	339.140
Passiva, gesamt	317.840	419.680

Die nachfolgenden Erläuterungen zur Kurzform des konsolidierten Konzernabschlusses sind ein integraler Bestandteil dieser Darstellung.

KAPITALFLUSS-RECHNUNG

KURZFORM DER KONSOLIDIERTEN KONZERN-KAPITALFLUSS-RECHNUNG (ungeprüft) (Eurobeträge in Tausend (TEUR))

	9-Monatsbericht	
	01.01.2001- 30.09.2001 in TEUR	01.01.2000- 30.09.2000 in TEUR
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		
Fehlbetrag	(78.305)	(51.651)
Berichtigung des Fehlbetrages		
Nicht liquiditätswirksame Kompensation	3.795	6.388
Abschreibungen und Amortisation	15.232	6.208
Verlust/(Gewinn) aus dem Verkauf von Sachanlagen	(4)	1
Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen	2.120	259
Nicht liquiditätswirksame Zinsaufwendungen	136	0
Verminderung/(Erhöhung) Forderungen, netto	3.851	(1.644)
Verminderung noch nicht fakturierter Forderungen	4.584	976
Erhöhung sonstiger Vermögensgegenstände	(2.822)	(7.637)
Erhöhung Rechnungsabgrenzungsposten	(1.647)	(11.363)
Erhöhung sonstiges Anlagevermögen	(280)	(305)
Erhöhung/(Verminderung) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(7.777)	9.127
Erhöhung erhaltener Anzahlungen	0	4
Erhöhung/(Verminderung) sonstiger Rückstellungen	(20.039)	17.936
Erhöhung Umsatzabgrenzungsposten	199	105
Verminderung Steuerrückstellungen	(56)	0
Verminderung latenter Steuern	0	(24)
Verminderung sonstiger Verbindlichkeiten	(169)	(397)
Erhöhung Pensionsrückstellungen	23	23
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	(81.159)	(31.994)





	9-Monatsbericht	
	01.01.2001- 30.09.2001 in TEUR	01.01.2000- 30.09.2000 in TEUR
Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Akquisition, ohne erworbene liquide Mittel	(1.760)	(3.050)
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände	(1.262)	(1.959)
Investitionen in Sachanlagen	(33.877)	(55.315)
Erlöse aus Anlageabgängen	9	13
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	(36.890)	(60.311)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Erhöhung kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen	(384)	0
Nettoerlös aus ausgegebenen Aktien (abzüglich Kosten der Kapitalbeschaffung)	0	293.232
Rückkauf von Wandelanleihen	(1)	6
Aufnahme von langfristigen Darlehen	0	105
Gewährung von langfristigen Darlehen	0	(1.000)
Kauf eigener Anteile	(402)	(80)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	(787)	292.263
Zunahme/(Verminderung) liquider Mittel	(118.836)	199.958
Liquide Mittel am Anfang des Geschäftsjahres	294.780	137.197
Liquide Mittel zum Ende des Berichtszeitraums	175.944	337.155
Zusätzliche Angaben zur Cashflow-Rechnung		
Mittelabfluss während des Berichtszeitraums		
Zinsen	80	3
Steuern vom Einkommen und Ertrag	0	0

Die nachfolgenden Erläuterungen zur Kurzform des konsolidierten Konzernabschlusses sind ein integraler Bestandteil dieser Darstellung.

EIGENKAPITAL

ENTWICKLUNG DES EIGENKAPITALS VOM 1. JANUAR 2000 BIS ZUM 30. SEPTEMBER 2001 (ungeprüft)
(Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen bei Beträgen je Aktie)

	Vorzugsaktien		Stammaktien		Eigene Anteile		Kapital- rücklage	Abgegrenzte Kompensation	Gesamt- ergebnis / -verlust	Bilanz- gewinn / - verlust	Forderungen gegen Aktionäre	Gesamtes Eigen- kapital
	Aktien	Betrag TEUR	Aktien	Betrag TEUR	Aktien	Betrag TEUR						
Stand am 1. Januar 2000	46.684.053	78	33.300.774	56			286.465	(28.060)		(128.382)	(63)	130.094
Ausgabe von Stammaktien in Verbindung mit der Wandlung von Wandelschuldverschreibungen (22. März 2000)			15.210	15			(4)					11
Kauf eigener Anteile (13. März 2000)					6.084	(4)	(61)	61				(4)
Verfall von Wandlungsrechten (14. März 2000)							(92)	92				0
Kauf eigener Anteile (28. März 2000)					54.756	(40)	(551)	551				(40)
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln (3. April 2000)				79.851			(79.851)					0
Ausgabe von Vorzugsaktien der Serie B (3. April 2000)	800.594	801					3.635					4.436
Ausgabe von Stammaktien in Verbindung mit der Wandlung von Wandelschuldverschreibungen (11. April 2000)			978.083	978			4.440					5.418
Ursprüngliche abgegrenzte Kompensation							8.629	(8.629)				0
Aktienemission als erstmaliges öffentliches Zeichnungsangebot (Börse Frankfurt) (14. April 2000)			18.152.000	18.152			217.824					235.976
Aktienemission als erstmaliges öffentliches Zeichnungsangebot (Börse New York) (14. April 2000)			2.048.000	2.048			24.576					26.624
Umwandlung von Vorzugsaktien in Stammaktien (5. Mai 2000)	(47.484.647)	(879)	47.484.647	879								0
Aktienemission aus Mehrzuteilungsoption (15. Mai 2000)			3.030.000	3.030			36.360					39.390





	Vorzugsaktien		Stammaktien		Eigene Anteile		Kapital- rücklage	Abgegrenzte Komen- sation	Gesamt- ergebnis / -verlust	Bilanz- gewinn / - verlust	Forderungen gegen Aktionäre	Gesamtes Eigen- kapital
	Aktien	Betrag TEUR	Aktien	Betrag TEUR	Aktien	Betrag TEUR						
Kosten der Kapitalbeschaffung							(18.728)					(18.728)
Kauf eigener Anteile (11. August 2000)					18.252	(13)	(184)	184				(13)
Kauf eigener Anteile (18. August 2000)					48.008	(36)	(483)	483				(36)
Verfall von Wandlungsrechten (1. September 2000)							(23)	23				0
Verfall von Wandlungsrechten (1. Oktober 2000)							(23)	23				0
Verfall von Wandlungsrechten (14. Oktober 2000)							(68)	68				0
Kauf eigener Anteile (20. November 2000)					807.854	(4.032)	(4.557)	4.557				(4.032)
In der Periode berücksichtigte Amortisation								9.132				9.132
Forderungen gegen Aktionäre											62	62
Jahresfehlbetrag									(89.150)	(89.150)		(89.150)
Gesamtergebnis									(89.150)			
Stand am 31. Dezember 2000	0	0	105.008.714	105.009	934.954	(4.125)	477.304	(21.515)		(217.532)	(1)	339.140
												0
Kauf eigener Anteile (1. Januar 2001)					88.512	(66)	(890)	890				(66)
Verfall von Wandlungsrechten (1. Januar 2001)							(23)	23				0
Kauf eigener Anteile (1. Mai 2001)					366.052	(286)	(3.674)	3.674				(286)
Verfall von Wandlungsrechten (1. Mai 2001)							(136)	136				0
Ursprüngliche abgegrenzte Kompensation							441	(441)				0
Kauf eigener Anteile (1. Juli 2001)					9.126	(50)	(68)	68				(50)
In der Periode berücksichtigte Amortisation								3.795				3.795
Fehlbetrag									(78.305)	(78.305)		(78.305)
Gesamtergebnis									(78.305)			
Stand am 30. September 2001	0	0	105.008.714	105.009	1.398.644	(4.527)	472.954	(13.370)		(295.837)	(1)	264.228

Die nachfolgenden Erläuterungen zur Kurzform des konsolidierten Konzernabschlusses sind ein integraler Bestandteil dieser Darstellung.

QSC AG, KÖLN

ERLÄUTERUNGEN ZUR KURZFORM DES KONSOLIDierten KONZERNABSCHLUSSES (Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen bei Beträgen je Aktie)

1. Organisation und Grundlagen der Rechnungslegung

(a) Unternehmensorganisation

Die QSC AG („QSC“) wurde im Januar 1997 als Gesellschaft mit beschränkter Haftung mit dem Firmennamen QS Communication Service GmbH gegründet. Im zweiten Halbjahr 1999 erfolgte die Eintragung als Aktiengesellschaft in Köln (Nordrhein-Westfalen, Deutschland) mit dem Firmennamen QS Communications AG. Am 17. Mai 2001 beschloss die Hauptversammlung, den Namen der Firma von „QS Communications AG“ in „QSC AG“ zu ändern. QSC bietet Breitbanddatenkommunikationsdienste für Hochgeschwindigkeitszugänge ins Internet und in Firmennetze auf der Basis der DSL-Technologie (Digital Subscriber Line) an. Über herkömmliche Kupfertelefonleitungen wird den Kunden der QSC eine Standleitung ins Internet ermöglicht, dabei werden die Daten sicher und mit hohen Geschwindigkeiten (mit bis zu 2,3 Mbit/s) vom und zum Nutzer übertragen. QSC kooperiert mit Vertriebspartnern, bei de-

nen es sich in erster Linie um nationale und lokale Internet Service Provider sowie Telefongesellschaften handelt, zu deren Kundenkreis mittelständische Unternehmen und SOHO-Kunden („small office/home office“) gehören.

(b) Grundlagen der Rechnungslegung

Die Erstellung des Konzernabschlusses 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 QSC AG enthält nach Auffassung von QSC alle Anpassungen (bezüglich normaler, wiederkehrender Posten), die für eine faire Darstellung der finanziellen Lage und des Betriebsergebnisses erforderlich sind. Aus den vorliegenden Betriebsergebnissen der neun Monate bis zum 30. September 2001 und 2000 lässt sich nicht unbedingt auf Ergebnisse zukünftiger Berichtszeiträume schließen. Der vorliegende 9-Monatsbericht

sollte in Verbindung mit dem testierten Jahresabschluss von QSC und den zugehörigen Erläuterungen gelesen werden.

QSC erstellt ihren Abschluss gemäss US GAAP. Die Deutsche Börse AG gibt für Zwischenabschlüsse von am Neuen Markt der Frankfurter Wertpapierbörse registrierten Unternehmen ein strukturiertes Berichtsformat vor. Die neue Berichtsstruktur ist für das dritte Quartal 2001 verpflichtend. QSC verwendet die neue Berichtsstruktur für den vorliegenden Zwischenabschluss. Verschiedene Positionen aus früheren Jahren wurden daher umklassifiziert, um mit der im laufenden Jahr angewandten Darstellung der konsolidierten Zwischenabschlüsse konform zu sein.

Alle Beträge außer der Beträge je Aktie sind in Tausend Euro (TEUR) angegeben.

(c) Konsolidierungsgrundsätze

Der vorliegende Konzernabschluss beinhaltet den Abschluss von QSC und ihrer Mehrheitsbeteiligungen. Alle wesentlichen konzerninternen Geschäftsvorfälle wurden eliminiert. Wesentliche Beteiligungen werden

nach der Equity-Methode bilanziert. Grundsätzlich handelt es sich hierbei um Beteiligungen mit einem Stimmrechtsanteil zwischen 20% und 50%.

2. Wesentliche Grundsätze der Rechnungslegung

(a) Neue Bilanzierungsgrundsätze

Im Juli 2000 veröffentlichte das Financial Accounting Standards Board („FASB“) die Statements of Financial Accounting Standards („SFAS“) Nr. 141 („Business Combinations“) und Nr. 142 („Goodwill and Other Intangible Assets“). Nach SFAS Nr. 142 wird der Firmen- oder Geschäftswert nicht mehr linear über seine voraussichtliche Nutzungsdauer amortisiert, sondern er unterliegt jährlichen Prüfungen hinsichtlich einer Beeinträchtigung seines Wertes. Ergeben sich während des Jahres Anzeichen für eine Wertminderung des Firmen- oder Geschäftswertes, so ist zusätzlich unterjährig ein Werthaltigkeitstest durchzuführen. Ebenso wird auch der Firmen- oder Geschäftswert aus nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen nicht

mehr amortisiert. Er wird aber weiterhin gemäß Accounting Principles Board Opinion („APB“) Nr. 18 („The Equity Method of Accounting for Investments in Common Stock“) auf eine Beeinträchtigung seines Wertes geprüft. SFAS Nr. 142 wird für Geschäftsjahre wirksam, die nach dem 15. Dezember 2001 beginnen. Firmen- oder Geschäftswerte aus Unternehmenszusammenschlüssen, die nach dem 30. Juni 2001 initiiert werden, sind aber bereits nach den neuen Vorschriften zu behandeln. Etwaige aus der erstmaligen Anwendung des SFAS Nr. 142 resultierende außerplanmäßige Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände sind als „cumulative effect“ auszuweisen. Der Firmen- oder Geschäftswert aus früheren Unternehmenszusammenschlüssen ist nicht mehr zu amortisieren. Hätte SFAS Nr. 142 bereits seit dem 1. Januar 2001 Anwendung gefunden, wären im vorliegenden Abschluss für die neun Monate bis zum 30. September 2001 TEUR 174 für Abschreibungen auf den Firmenwert nicht bilanziert worden. QSC erwartet derzeit keine wesentlichen Auswirkungen aus SFAS Nr. 142 auf die Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Im Juni 2001 wurde SFAS Nr. 143 („Accounting for Asset Retirement Obligations“) verabschiedet. Nach SFAS Nr. 143 ist der Zeitwert („Fair Value“) der Zahlungsverpflichtungen, die aus der zukünftigen Stilllegung oder Veräußerung von Sachanlagen resultieren, zu bilanzieren. Dieser Zeitwert ist dem betreffenden Anlagegut zuzuschreiben. SFAS Nr. 143 ist erstmals nach dem 15. Juni 2002 anzuwenden. QSC erwartet derzeit keine wesentlichen Auswirkungen aus SFAS Nr. 143 auf die Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Im August 2001 veröffentlichte das FASB den SFAS Nr. 144 („Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets“). Ziel des SFAS Nr. 144 ist es, ein einheitliches Bilanzierungskonzept für Veräußerungsvorgänge im Anlagevermögen zu schaffen, die im wesentlichen den Bestimmungen des SFAS Nr. 121 („Accounting for the Impairment of Long-Lived Assets and for Long-Lived Assets to be Disposed Of“) entsprechen. SFAS Nr. 144 gilt spätestens für Geschäftsjahre, die nach dem 15. Dezember 2002 beginnen, wobei eine frühere Anwendung empfohlen

wird. QSC beabsichtigt derzeit keine Aufgabe von Geschäftsbereichen. Demzufolge erwartet QSC auch keine wesentlichen Auswirkungen aus SFAS Nr. 144 auf die Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

(b) Verwendung von Schätzungen

Im Konzernabschluss müssen Schätzungen vorgenommen und Annahmen getroffen werden, die die bilanzierten Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, die Angabe von Eventualverbindlichkeiten am Bilanzstichtag und den Ausweis von Erträgen und Aufwendungen während der Berichtsperiode beeinflussen. Die sich tatsächlich einstellenden Beträge können von den Schätzungen abweichen.

(c) Verlust je Aktie

Der Verlust je Aktie wird berechnet, indem der auf Stammaktionäre entfallende Verlust durch den gewichteten Durchschnitt der während des Zeitraums ausgegebenen Stammaktien des Unternehmens geteilt wird. Dabei werden Aktien aus Wandlungsrechten nicht berücksichtigt, die, wenn bestimmte Bedingun-

gen nicht erfüllt sind, einem Rückkaufsrecht unterliegen. Die Kennzahl Ergebnis je Aktie (verwässert) berücksichtigt auch Wandlungsrechte, deren Ausübung eine verwässernde Wirkung hat, sowie wandelbare Vorzugsaktien.

Für die neun Monate bis zum 30. September 2001 und 2000 wurde die verwässernde Wirkung von Wandelschuldverschreibungen und Vorzugsaktien nicht berücksichtigt, weil QSC in diesen Berichtszeiträumen Nettoverluste verzeichnete und die angenommene Wandlung von Schuldverschreibungen und Vorzugsaktien somit eine der Verwässerung gegenläufige Wirkung gehabt hätte.

Für den Zeitraum bis zum 30. September 2001 sind in der Berechnung des Verlustes je Aktie die 3.874.067 an Mitarbeiter über die Ausübung von verfallbaren Wandelschuldverschreibungen ausgegebenen Stücke nicht enthalten. Ebenso wurde die Auswirkung einer möglichen Wandlung von Schuldverschreibungen in 1.423.646 QSC-Stammaktien nicht berücksichtigt. Für den Zeitraum vom 1. Januar 2000 bis 4. Mai 2000 wurden 47.484.647 Vorzugsaktien nicht in die

Berechnung des Verlustes je Aktie einbezogen. Diese 47.484.647 Vorzugsaktien wurden am 5. Mai 2000 in 47.484.647 Stammaktien der QSC umgewandelt und werden deshalb seit diesem Zeitpunkt in die Berechnung des Verlustes je Aktie einbezogen.

(d) Geschäfts- oder Firmenwert

Beim Erwerb von Beteiligungen wird der Unterschiedsbetrag zwischen Anschaffungskosten und dem auf QSC entfallenden anteiligen Eigenkapital zum Erwerbszeitpunkt als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert und über vier Jahre linear ergebniswirksam abgeschrieben.

(e) Segmentberichterstattung

In Übereinstimmung mit SFAS 131 („Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information“) wendet QSC die „Management-Methode“ an, um die Einteilung der Segmente des Unternehmens festzulegen. Als Basis für die Bestimmung der Segmente dient dabei die interne Organisation des Unternehmens, die von der Unternehmensleitung

für betriebswirtschaftliche Entscheidungen und Leistungsbeurteilungen zugrunde gelegt wird. Im Geschäftsjahr 2000 war QSC in einem Segment tätig: Internet- und Intranetanschlüsse in Deutschland.

3. Beteiligungen

Am 23. Februar 2001 unterzeichnete QSC Verträge zum Erwerb einer Beteiligung in Höhe von 65% an der COMpoint Network Consulting GmbH, Vellmar, Deutschland („COMpoint“). Die Verträge beinhalten eine Kauf- und Verkaufsoption auf die verbleibenden 35%. Der Ausübungspreis der Kauf- und Verkaufsoption ist derselbe. Die Optionen können zwischen dem 1. Juni 2002 und dem 30. Juni 2004 ausgeübt werden. Der Zinsaufwand, der durch die Abzinsung des angenommenen Optionspreises entsteht, wurde erfolgswirksam berücksichtigt. Die COMpoint ist ein Internet Service Provider, der seinen Kunden Telekommunikations- und Netzwerklösungen anbietet. Die QSC erwarb die 65%ige Beteiligung an COMpoint gegen Zahlung von insgesamt TEUR 848. Der sich aus dem Erwerb der Beteiligung an COMpoint ergebende Geschäfts- oder Firmenwert beläuft sich auf TEUR

710 und wird über die geschätzte Nutzungsdauer von vier Jahren abgeschrieben. Von März bis September 2001 amortisierte QSC TEUR 103 von diesem Geschäfts- oder Firmenwert. Minderheitsanteile werden als sonstige langfristige Verbindlichkeiten bilanziert. Der konsolidierte Konzernabschluss der QSC beinhaltet den Abschluss der COMpoint seit dem Erwerbszeitpunkt. Enthielte der Konzernabschluss der QSC den Abschluss der COMpoint seit dem 1. Januar der Jahre 2000 und 2001, so würde sich dieser Proforma-Konzernabschluss der QSC nicht wesentlich von dem vorliegenden Abschluss unterscheiden.

Am 24. April 2001 unterzeichnete QSC einen Vertrag zum Erwerb eines 41%igen Anteils an der Gesellschaft für Internet-Kommunikation AG, Aachen, Deutschland („GINKO“). GINKO ist ein Internet Service Provider, dessen Kernkompetenz die Bereitstellung von schnellen Internet-Zugängen ist. Der Kaufvertrag vom 24. April 2001 sieht eine Kapitalerhöhung von TEUR 153,5 auf TEUR 184,1 vor, zu deren Zeichnung allein die QSC berechtigt ist. Die Kapitalerhöhung wurde am 6. Juni 2001 in das Handelsregister eingetragen. Damit hält QSC einen prozentualen Anteil in Höhe von 50,8% an GINKO. Der Kon-

zernabschluss der QSC beinhaltet seit dem 1. Mai 2001 die Abschlüsse der GINKO. Die Auswirkung der Konsolidierung des Abschlusses der GINKO für den Zeitraum 1. Mai bis 5. Juni 2001 auf den Konzernabschluss der QSC ist nicht wesentlich. Der Vertrag beinhaltet eine Kauf- und Verkaufsoption auf den verbleibenden Anteil von 49,2%. Der Ausübungspreis der Kauf- und Verkaufsoption ist derselbe. Die Kaufoption kann jederzeit ausgeübt werden. Die Ausübungsfrist der Verkaufsoption beginnt am 1. Januar 2002 und endet am 31. Dezember 2003. Eine Minimalwertberechnung („minimum value computation“) unter Verwendung eines Optionsbewertungsmodells ergab einen Optionswert von null. QSC leistete im Berichtszeitraum Zahlungen in Höhe von TEUR 608 für ihre Beteiligung an der GINKO. Der noch zu zahlende variable Kaufpreisanteil bestimmt sich nach der Anzahl der im Geschäftsjahr 2001 neu abgeschlossenen Endkundenverträge. Aus dem Erwerb der Beteiligung an GINKO ergibt sich ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 681. Von Mai bis September 2001 wurden TEUR 71 amortisiert. Enthielte der Konzernabschluss der QSC den Abschluss der GINKO seit dem 1. Januar der Jahre 2000

und 2001, so würde sich dieser Proforma-Konzernabschluss der QSC nicht wesentlich von dem vorliegenden Abschluss unterscheiden.

Die Beteiligungen an der COMpoint und GINKO werden nach der Buchwertmethode („purchase accounting“) bilanziert.

QS Communications (Benelux) B.V. Amersfoort, Niederlande („QSC Benelux“), eine von QSC's strategischen Beteiligungen in 2000, war aufgrund der schwachen Kapitalmärkte nicht in der Lage, ausreichende Finanzierungsmittel bereitzustellen, um zukünftige Geschäftsaktivitäten zu decken. QSC Benelux beantragte am 8. Mai 2001 „suspension of payments“ (Zahlungseinstellung). Dem Antrag wurde am selben Tag stattgegeben. Am 6. Juni 2001 wurde dem Konkursantrag („bankruptcy“) stattgegeben. QSC hat deshalb den noch nicht amortisierten Teil ihrer Beteiligung an QSC Benelux im ersten Halbjahr 2001 abgeschrieben.

Am 26. April 2001 änderten die Gesellschafter der ALCHEMIA S.p.A., Mailand, Italien, eine von QSC's strategischen Beteiligungen in 2000, den Namen des Unternehmens in Netchemya S.p.A. („Netchemya“). Netchemya

führte eine Kapitalerhöhung in Höhe von TEUR 10.000 durch. QSC partizipierte an dieser Kapitalerhöhung mit TEUR 3.000 und zeichnete somit 3.000.000 von insgesamt 10.000.000 neu ausgegebenen Aktien. Im Berichtszeitraum zahlte QSC TEUR 900 für diese Kapitalerhöhung.

In den ersten neun Monaten des Jahres 2001 verzeichnete QSC anteilige Verluste aus ihren nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen an Netchemya und QSC Benelux von insgesamt TEUR 2.120.

4. Eigenkapital

Die Hauptversammlung vom 17. Mai 2001 beschloss die Aufhebung des bestehenden genehmigten Kapitals der QSC, soweit es noch nicht ausgenutzt wurde. Es wurde ein neues genehmigtes Kapital in Höhe von bis zu TEUR 50.000 geschaffen.

Die Hauptversammlung ermächtigte QSC am 17. Mai 2001, über die Börse oder aufgrund eines öffentlichen Erwerbsangebotes eigene Aktien der Gesellschaft bis zu einem rechnerischen Anteil am Grundkapital in Höhe von insgesamt TEUR 10.000 zu erwerben. Diese Ermächtigung ist bis zum 31. Oktober 2002 wirksam.

Am 17. Mai 2001 ermächtigte die Hauptversammlung den QSC Vorstand auf den Namen und/oder auf den Inhaber lautende Wandelschuldverschreibungen im Gesamtnennbetrag von bis zu TEUR 125.000 mit einer Laufzeit von längstens 20 Jahren auszugeben und den Inhabern Wandlungsrechte auf neue Aktien der QSC, die zusammen einen Anteil am Grundkapital von bis zu TEUR 25.000 ausmachen, zu gewähren. Die Schuldverschreibungen sollen von einem Bankenkonsortium mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten. Die Schuldverschreibungen müssen bis zum 16. Mai 2006 ausgegeben werden. Das Grundkapital wurde um bis zu TEUR 25.000 bedingt erhöht (4. bedingte Kapitalerhöhung).

5. Mitarbeiterbeteiligung

Am 17. Mai 2001 ermächtigte die Hauptversammlung der QSC den Vorstand, im Rahmen eines dritten Aktienoptionsplans („AOP2001“) bis zu fünf Millionen Stück auf den Namen lautende, jährlich mit 3,5% verzinsliche Wandelschuldverschreibungen im Nennbetrag von jeweils EUR 0,01 mit einer Laufzeit von längstens 5 Jahren aus-

zugeben. Die Ermächtigung endet am 31. Mai 2004. Die Inhaber der Wandelschuldverschreibungen erhalten das Recht, jede Wandelschuldverschreibung in eine auf den Namen lautende Stückaktie der QSC umzutauschen. Bezugsberechtigte sind Arbeitnehmer der QSC und ihrer verbundenen Unternehmen, Mitglieder des Aufsichtsrates und des Vorstandes sowie Mitglieder des Beirates und Berater / Beratungsunternehmen der QSC. AOP2001 wird über eine dritte bedingte Kapitalerhöhung von bis zu TEUR 5.000 finanziert. Der Wandlungspreis entspricht dem Schlusskurs der QSC-Aktie am Neuen Markt der Frankfurter Wertpapierbörse am Tag der Zeichnung der Wandelschuldverschreibung. Die Wandlungsrechte unterliegen einer Sperrfrist, während der die Schuldverschreibungen nicht in Aktien gewandelt werden dürfen. Die Sperrfrist endet nach Ablauf von einem Jahr nach Zeichnung der jeweiligen Wandelschuldverschreibungen für 33% der Wandlungsrechte, nach Ablauf von zwei Jahren nach Begebung für weitere 33% und nach Ablauf von drei Jahren nach Begebung für den Rest.

Die Hauptversammlung der QSC beschloss am 17. Mai 2001, die Haltefristen für Aktien aus QSC's zwei-

tem Aktienoptionsprogramm („SOP2000A“), das von den Gesellschaftern am 3. April 2000 beschlossen wurde, zu ändern. Nach dem neuen Beschluss unterliegen die durch Wandlung von Schuldverschreibungen aus dem SOP2000A erworbenen Aktien den folgenden Haltefristen: Ab Beginn des zweiten Jahres nach Zuteilung und Zeichnung von Wandelschuldverschreibungen kann der Berechtigte über 20% aller Aktien frei verfügen, zu deren Erwerb im Wege der Wandlung diese Schuldverschreibungen insgesamt berechtigten. Ab Beginn des dritten Jahres kann der Berechtigte über weitere 30% aller Aktien frei verfügen und ab Beginn des vierten Jahres kann der Berechtigte über alle verbliebenen Aktien frei verfügen.

Unter SOP2000A werden 483.169 Wandelschuldverschreibungen als variabler Plan bilanziert. Im Berichtszeitraum verzeichnete QSC keine Kompensationsaufwendungen aus Wandelschuldverschreibungen, die als variabler Plan bilanziert werden, da der durchschnittliche Ausübungspreis dieser Wandelschuldverschreibungen über dem Schlusskurs der QSC-Aktie am 30. September 2001 liegt.

6. Fremdkapital

Sonstige langfristige Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 210 ergeben sich aus den Minderheitsanteilen an COMpoint und den damit in Zusammenhang stehenden Zinsaufwendungen (siehe Anmerkung 3).

7. Rechtsstreitigkeiten

QSC benötigt Lizenzen der Klasse 3, um Leitungen für Telekommunikationsdienstleistungen für die Öffentlichkeit in Deutschland betreiben zu dürfen. Diese Lizenzen werden von der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post („RegTP“) erteilt. QSC führt zusammen mit anderen deutschen Lizenzinhabern einen Rechtsstreit mit der RegTP gegen deren Gebührenverordnung.

In einem Musterverfahren hat das Bundesverwaltungsgericht die Rechtswidrigkeit der Gebührenverordnung festgestellt. Die bisher bezahlten Gebühren wurden zurückerstattet. Es ist mit einer Neufestsetzung zu rechnen.

8. Wertberichtigungen auf Forderungen

Zwei von QSC's Vertriebspartnern sind ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachgekommen. Zwischenzeitlich wurde bei diesen Gesellschaften das Insolvenzverfahren eröffnet. Aus diesem Grund hat QSC entsprechende Einzelwertberichtigungen in Höhe von insgesamt TEUR 62 vorgenommen. QSC tätigt mit diesen Kunden keine Umsätze mehr.

Im März 2001 hat QSC einen Kreditversicherungsvertrag abgeschlossen, um ihr Forderungsmanagement zu verbessern. QSC versichert sich damit gegen Forderungsausfälle aus allen bedeutenden Geschäftsbeziehungen. Die Zusammenarbeit mit der Kreditversicherung erstreckt sich aktuell ausschließlich auf den Bereich der ISP-Kunden. Die Kreditversicherung prüft je ISP fortlaufend die Bonität und legt entsprechende Versicherungssummen fest. In Höhe dieser Versicherungssumme sind unsere Forderungen gegen Ausfall abgesichert.

9. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 10. Oktober 2001 verkaufte QSC 1.137.000 Aktien von Netchemya an Tiscali International B.V.. QSC erhielt hierfür TEUR 1.137. Damit verringert sich der Wert der Beteiligung von QSC an Netchemya von 30% auf 25%.

QSC AG, KÖLN

ERÖRTERUNG UND ANALYSE DER FINANZ- UND ERTRAGSLAGE DURCH DAS MANAGEMENT (Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen bei Beträgen je Aktie)

Diese Erörterung und Analyse der Finanz- und Ertragslage von QSC sollte in Verbindung mit dem testierten Jahresabschluss und den zugehörigen Erläuterungen gelesen werden.

Überblick

Das Unternehmen hat seine Tätigkeit im Januar 1997 als Beratungsgesellschaft in der Telekommunikation und Informationstechnologie für deutsche und internationale Kunden begonnen. Dieses Beratungsgeschäft wurde Ende Dezember 1999 aufgegeben.

QSC hat am 10. November 1999 als erste alternative Telekommunikationsgesellschaft in Deutschland öffentlich angekündigt, ein Netz auf Basis symmetrischer DSL-Technologie („Digital Subscriber Line“) deutschlandweit aufzubauen. Seitdem haben wir 970 Kollokationsräume und die entsprechenden Metropolitan Service Center in den vierzig größten deutschen Städten erschlossen. Mit unserem Netzwerk erreichen wir mehr als zwanzig Millionen potenzielle Anwender.

Wir bieten unseren Kunden eine hochleistungsfähige Standleitung ins Internet sowie zu Local und Wide

Area Networks über herkömmliche Kupfertelefonleitungen an. Wir vertreiben unsere DSL-Serviceleistungen über Vertriebspartner, hauptsächlich Internet Service Provider, sowie direkt an den Endkunden. Hierbei unterstützen uns Distributoren und Händler mit ihrer Vertriebsstruktur.

Faktoren, welche die zukünftige Ertragslage beeinflussen

Umsatzerlöse

QSC erzielt die folgenden Umsatzerlöse aus ihrem DSL-Geschäft:

- monatliche Entgelte für Anschlüsse von Endkunden an das Netz der Gesellschaft;
- monatliche Entgelte für die Bereitstellung von Kapazitäten an Vertriebspartner in unseren Metropolitan Service Centern und unserem Netzwerk;
- einmalige Entgelte für die Installation und die Endkundengeräte;
- 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 die Preise sowohl für die regelmäßig wiederkehrenden als auch die einmaligen Entgelte infolge des verstärkten Wettbewerbs und zukünftiger Mengenrabatte von Jahr zu Jahr sinken werden.

QSC erzielt im Rahmen ihres Dienstleistungsvertrages Umsatzerlöse mit IN-telegence GmbH & Co. KG. Diese Umsätze machen nur einen geringen Teil unserer gesamten Umsatzerlöse aus.

Betriebliche Aufwendungen

Folgende Faktoren bestimmen unsere betrieblichen Aufwendungen:

- Aufwendungen für das Netz: Wir zahlen der Deutschen Telekom monatlich Mietkosten für die Kupferdoppelader zwischen den Endkunden und den Hauptverteilern der Deutschen Telekom, einschließlich einmaliger Kosten für die Installation dieser Leitungen. Die Netzkosten enthalten auch monatliche Miet-

kosten für die von QSC beanspruchte Fläche in den Kollokationsräumen der Deutschen Telekom und für unsere Metropolitan Service Center. Wir zahlen der Deutschen Telekom und anderen Telekommunikationsgesellschaften monatliche und einmalige Entgelte für Leitungen zwischen den Hauptverteilern der Deutschen Telekom und unseren Metropolitan Service Centern sowie für Leitungen zwischen den Metropolitan Service Centern und unseren Vertriebspartnern. Weitere Aufwendungen entstehen für Reparatur und Wartung sowie für den Betrieb und den Aufbau unseres Netzes. Die Netzkosten können sich in Zukunft infolge von Auflagen der Regulierungsbehörde ändern. Wir erwarten in Zukunft einen Rückgang der Kosten für Mietleitungen zwischen den Kollokationsräumen und den Metropolitan Service Centern sowie für Leitungen zwischen den Metropolitan Service Centern und unseren Vertriebspartnern infolge von erhöhtem Wettbewerb und von Mengenrabatten.

- Weitere betriebliche Aufwendungen entstehen durch Vertriebs- und Marketingaktivitäten, Forschungs- und Entwicklungs- sowie allgemeine Verwaltungskosten.

EBITDA

Neben den Bewertungsfaktoren in unserer Gewinn- und Verlustrechnung messen wir unser betriebswirtschaftliches Ergebnis anhand des EBITDA. Wir definieren EBITDA als Ergebnis vor Zinsen, Steuern, anteiligen Gewinnen (Verlusten) an Beteiligungen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden, sonstigen Erlösen (Aufwendungen), Amortisierung von abgegrenzter, unbarer Kompensation sowie Abschreibung und Amortisierung von Sachanlagen und Firmenwert. Wir halten EBITDA für eine aussagekräftige Kennzahl, da EBITDA ein in der Telekommunikation gängiger Bewertungsmaßstab ist. Andere Gesellschaften berechnen EBITDA möglicherweise anders. EBITDA soll dem Leser zum besseren Verständnis des Betriebsergebnisses dienen. Er sollte jedoch nicht als Alternative zum Betriebsergebnis, als Ausdruck unserer betrieblichen Leistung oder als Alternative zum Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit als Ausdruck unserer Liquidität verstanden werden. Für die neun Monate bis zum 30. September 2000 berechneten wir einen negativen EBITDA von TEUR 43.982. Für den entsprechenden Zeitraum des Jahres 2001 berechneten wir einen negativen EBITDA von TEUR

64.624 der hauptsächlich auf die erhöhten betrieblichen Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Aufbau und dem Betrieb des DSL-Geschäftes 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 Netzwerkmanagement-Systeme;
- bedarfsabhängige Ausgaben für die Beschaffung von DSL-Endkunden-Modemkarten und Kundenendgeräten.

In zukünftigen Berichtszeiträumen können weitere Investitionen erforderlich sein, abhängig von der Anzahl und Art der Geräte, die wir anfangs in einem Kollokationsraum oder in einem Metropolitan Service Center errichten. Nachdem der Netzaufbau weitgehend abgeschlossen wurde, fließt jedoch der größere Teil unserer Investitionsausgaben in den Kauf von DSL-Endkunden-Modemkarten und Endkundengeräten, um die wachsende Zahl von Kunden zu bedienen. Wir gehen davon aus, dass die Durchschnittskosten sowohl für die Modemkarten als auch für die Endkundengeräte in den nächsten Jahren rückläufig sein werden.

Betriebsergebnis (neun Monate zum Stichtag 30. September 2001 und 30. September 2000)

Umsatzerlöse

In den ersten neun Monaten des Jahres 2001 verzeichneten wir Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 20.201. Gegenüber Umsatzerlösen von TEUR 1.659 in den ersten neun Monaten des Jahres 2000 stellt dies einen Anstieg von 1.118% dar.

Zum 30. September 2001 gab es Verträge für die Bereitstellung von mehr als 17.500 Leitungen für einen Internetzugang für Endkunden. Nach dem weitgehenden Abschluss unseres Netzaufbaus in den Hauptregionen und bei verstärkten Marketing- und Vertriebsmaßnahmen erwarten wir zukünftig eine weitere Steigerung der Erträge aus unserem DSL-Geschäft.

Die Securities and Exchange Commission („SEC“) veröffentlichte im Dezember 1999 das Staff Accounting Bulletin 101 „Revenue Recognition in Financial Statements“ (Ausweis von Erlösen in Rechnungsabschlüssen) („SAB 101“). Gemäß SAB 101 dürfen bestimmte einmalige Einnahmen zu Beginn einer Vertragslaufzeit nicht im Monat der Rechnungsstellung der 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 12 Monaten. Für den Zeitraum, der am 30. September 2001 endete, verbuchten wir TEUR

20.201 an Erlösen. Installationsentgelte in Höhe von TEUR 438 wurden abgegrenzt und werden erst in zukünftigen Berichtszeiträumen als Umsatzerlöse ausgewiesen.

Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen

Die Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen sind unsere Netzwerkaufwendungen. Für die ersten neun Monate des Jahres 2001 belaufen sich die Netzwerkaufwendungen auf insgesamt TEUR 61.493. Während des entsprechenden Zeitraums im Jahre 2000 verzeichneten wir Netzwerkaufwendungen in Höhe von TEUR 28.611. Dies entspricht einem Anstieg der Netzwerkaufwendungen von 115%.

Zur Zeit betragen die Aufwendungen für das Netz nahezu 59% unserer gesamten betrieblichen Aufwendungen. Dies spiegelt den schnellen Fortschritt bei der Erweiterung unseres Netzes und beim Ausbau unserer betrieblichen Infrastruktur wider. Zum 30. September 2001 stellte uns die Deutsche Telekom Kollokationsflächen in 1.285 ihrer Hauptverteiler zur Verfügung. 970 dieser Kollokationsräume waren zum Bilanzstichtag 30. September 2001

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

Die Vertriebs- und Marketingaufwendungen betragen in den ersten neun Monaten des Jahres 2001 TEUR 14.494 und während des entsprechenden Zeitraums im Jahre 2000 TEUR 9.735. Dies entspricht einem Anstieg von 49%. Die im laufenden Jahr höheren Aufwendungen für Vertriebs- und Marketingaktivitäten spiegeln unsere Maßnahmen zur Vermarktung und dem Vertrieb unserer DSL-Dienstleistungen wider.

Vertriebs- und Marketingaufwendungen bestehen in erster Linie aus Gehältern, Kosten für verkaufsfördernde Maßnahmen und Werbekampagnen sowie die Entwicklung unserer Corporate Identity. Wir erwarten einen weiteren Anstieg der Vertriebs- und Marketingaufwendungen, da wir für unsere Dienstleistungen weiterhin verkaufsfördernde Maßnahmen durchführen werden.

Verwaltungskosten

Die Verwaltungskosten betragen TEUR 7.896 in den ersten neun Monaten des Jahres 2001 und TEUR 6.456 im entsprechenden Berichtszeitraum des Jahres 2000 – ein Anstieg von 22%.

Der Anstieg der Verwaltungskosten beruht hauptsächlich auf höheren Mitarbeiterzahlen in allen Bereichen unserer Gesellschaft. Wir erwarten, dass unsere Verwaltungskosten auch zukünftig mit einer Ausweitung unserer Geschäftstätigkeit und unserer Unternehmensorganisation ansteigen werden.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Wir verzeichneten TEUR 942 an Forschungs- und Entwicklungskosten in den ersten neun Monaten des Jahres 2001 im Vergleich zu TEUR 839 im Vergleichszeitraum 2000. Dies entspricht einem Anstieg von 12%.

Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen fallen in erster Linie durch die Entwicklung von Mehrwertdienstleistungen und Systemlösungen für unser DSL-Geschäft an. Wir erwarten auch zukünftig ansteigende Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen.

Abschreibungen und Amortisierung

Im Berichtszeitraum bis zum 30. September 2001 verzeichneten wir TEUR 19.027 an Abschreibungen und Amortisierung. Im entsprechenden Berichtszeitraum des Jahres 2000 verzeichneten wir Aufwendungen für Abschreibungen und Amortisierung in Höhe von TEUR 12.596. Dies entspricht einem Anstieg von 51%.

– In den ersten neun Monaten 2001 verzeichneten wir TEUR 15.058 oder 79% der gesamten Abschreibungs- und Amortisierungsaufwendungen für unser Netz und die zugehörigen technischen Anlagen sowie für Informationssysteme, Netzbetriebszentrum und Unternehmenseinrichtungen, Geschäftsausstattung und Einbauten sowie immaterielles Anlagevermögen. In den ersten neun Monaten 2000 betragen die Abschreibungs- und Amortisierungsaufwendungen für Sachanlagen und immaterielle Anlagegüter TEUR 6.208. Der starke Anstieg in Abschreibungen und Amortisierung verdeutlicht den raschen Fortschritt unseres Netzausbaus. Wir erwarten zukünftig weiterhin ansteigende Aufwendungen für Abschreibungen und Amortisierung, da wir weitere Investitionen insbesondere in

DSL-Endkunden-Modemkarten und Kundenendgeräten tätigen werden.

Die Abschreibungen auf den Firmenwert beliefen sich in den ersten neun Monaten 2001 auf TEUR 174. Im entsprechenden Zeitraum des Vorjahres hatten wir keine Abschreibungen auf den Firmenwert.

Insgesamt verzeichneten wir vom 1. Januar bis zum 30. September 2001 TEUR 3.795 an unbaren Kompensationsaufwendungen. Insgesamt verbleiben zum Bilanzstichtag TEUR 13.370 an abgegrenzter unbarer Kompensation in unserer Bilanz. Unbare Kompensationsaufwendungen entstehen aus unseren Aktienoptionsplänen, die Arbeitnehmern, leitenden Angestellten und Führungskräften sowie den Mitgliedern des Aufsichtsrates und des Beirates Aktienbezugsrechte zu Preisen gewähren, die unter dem Marktwert der Aktien für Buchungszwecke liegen. Im Vergleichszeitraum 2000 betrug die unbare Kompensationsaufwendungen TEUR 6.388.

Sonstige Erträge (Verluste)

Sonstige Erträge (Verluste) bestehen im wesentlichen aus Ertragszinsen unserer liquiden Mittel. In den ersten

neun Monaten bis zum 30. September 2001 betrug die Zinserträge TEUR 7.650 im Vergleich zu TEUR 5.166 im entsprechenden Berichtszeitraum des Jahres 2000. Zinsaufwendungen in den ersten neun Monaten 2001 betrug TEUR 216. Davon sind TEUR 136 Minderheitsanteile am Ergebnis unserer Mehrheitsbeteiligung COMpoint Network Consulting GmbH, Vellmar/Deutschland sowie Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit dem angenommenen Preis der Option auf die verbleibenden 35% der COMpoint. Im entsprechenden Berichtszeitraum des Jahres 2000 verzeichneten wir Zinsaufwendungen in Höhe von TEUR 3. In den ersten neun Monaten 2001 verzeichneten wir Verluste aus unseren nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen in Höhe von TEUR 2.120. TEUR 1.344 hiervon sind anteilige Verluste am Ergebnis der Netchemya S.p.A. (ehem. „Alchemia“) und der QS Communications Benelux B.V. („QSC Benelux“) für die ersten neun Monate des Jahres 2001. Die restlichen TEUR 786 an Verlusten nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen entstanden aus der Wertberichtigung unserer Beteiligung an QSC Benelux im ersten Quartal 2001. QSC Benelux stellte am 06. Juni 2001 ihre Aktivi-

täten ein, da das Unternehmen keine Anschluss-Finanzierung sicherstellen konnte. Im Vergleichszeitraum 2000 gab es keine anteiligen Verluste, da wir keine Beteiligungen an anderen Gesellschaften hielten.

Liquidität, Kapitalressourcen und Investitionen

Unser Geschäft erfordert erhebliche Investitionen für den Netzaufbau. Wir finanzieren diese Investitionen aus dem Eigenkapital unserer Gesellschaft. Von 1999 bis zum 30. September 2001 erzielten wir Nettoerlöse von insgesamt TEUR 428.871 durch private Plazierungen, unseren Börsengang im April 2000 und unsere Aktienoptionspläne. Die Guthaben bei Kreditinstituten und der Kassenbestand lagen am 30. September 2001 bei TEUR 175.944.

Der Bilanzverlust beläuft sich auf TEUR 295.837. Davon sind TEUR 120.873 unbare Dividenden im Zusammenhang mit der Ausgabe von Vorzugsaktien der Serie B im Rahmen unserer Privatplatzierung im Dezember 1999 und TEUR 14.798 unbare Kompensationsaufwendungen, die aus der Ausgabe von Wandlungsrechten resultieren. Die Vorzugsaktien der Serie 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 TEUR 120.873 ausgewiesen. Die unbaren Kompensationsaufwendungen resultieren aus Aktienbezugsrechten, die zu Preisen gewährt wurden, die für Buchungszwecke unter dem Marktwert der Aktien liegen. Von Oktober 1999 bis September 2001 hatte QSC unbare Kompensationsaufwendungen in Höhe von TEUR 14.798.

- Vom 1. Januar bis zum 30. September 2001 setzten wir TEUR 81.159 aus dem Cashflow für unsere laufende Geschäftstätigkeit ein. Dieser Betrag ergibt sich aus dem Nettoverlust für den Berichtszeitraum in Höhe von TEUR 78.305 und Verminderungen der Verbindlichkeiten und Rückstellungen von TEUR 27.819, aufgerechnet gegen nicht ausgabenwirksame Aufwendungen in Höhe von TEUR 21.279 und Aktivverminderungen von TEUR 3.686. Mit TEUR 35.139 verwendeten wir den größten Teil unserer Investitionsausgaben für immaterielles Anlagevermögen und für Sachanlagen. In den ersten neun Monaten 2000 investierten wir hierfür TEUR 57.274. Die Verminde-

rung der Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagegüter um 39% erklärt sich im wesentlichen daraus, dass wir die erste Ausbauphase unseres Netzes abgeschlossen haben. Wir erwarten auch zukünftig Investitionen in das Netzwerk, der größte Anteil wird jedoch auf DSL-Endkunden-Modemkarten und Kundenendgeräten entfallen und damit weitgehend mit dem Kundenwachstum korrelieren. Der Netto-Mittelabfluss für unsere Beteiligungen an der COMpoint und der Gesellschaft für Internet-Kommunikation AG, Aachen/Deutschland betrug TEUR 1.760. Um unser Geschäft auszuweiten, ist es möglich, dass wir auch zukünftig Investitionen in Organisationen vornehmen, die unsere Geschäftstätigkeit ergänzen. Wir gehen davon aus, dass unsere Barmittel ausreichen, um diese Investitionen zu decken. Der Cashflow aus dem Finanzierungsbereich im Zeitraum vom 1. Januar bis 30. September 2001 liegt bei TEUR -787.

Neueste Entwicklungen und Ausblick

Im dritten Quartal komplettierten wir das Q-DSL Produktportfolio. Nach der Einführung von Q-DSL business, dem Geschäftskundenprodukt, sowie Q-DSL home, dem Privatkundenprodukt wurde am 13. August Q-DSL office eingeführt. Das neue Produkt Q-DSL office ist Teil einer neuen Produktstrategie, die sich an den Bedürfnissen von SOHOs und kleinen Unternehmen mit hohem Breitbandbedarf und zugleich hohem Qualitätsanspruch orientiert. Damit schließt QSC die Lücke zwischen dem Privatkundenangebot und dem hochwertigen DSL-Produkt für Geschäftskunden.

QSC hat ihre Marktstellung durch den Aufbau eines eigenen Backbone-Netzes verbessert. Das QSC-eigene Backbone verbindet alle Standorte des Unternehmens. Anwendungen und Produkte von QSC-Kooperationspartnern können nun von einem einzigen Standort aus bundesweit vertrieben werden.

Wir setzen zunehmend auch auf Kooperationen mit Inhalteanbietern. Seit Anfang November werden zusammen mit der Kirch Intermedia GmbH exklusiv Sportinhalte breitbandig vermarktet.

Im August entschied das Oberverwaltungsgericht Münster in letzter Instanz, dass die Deutsche Telekom AG Line-Sharing zulassen muss. Mit Line-Sharing können wir gleichzeitig mit der Deutschen Telekom über eine Leitung Sprach- und Datendienste anbieten. Nach Abschluss der Verhandlungen zur praktischen Umsetzung strebt QSC die Nutzung von Line-Sharing an.

Seit dem Beginn des Jahres 2001 wurde zusätzliches Personal eingestellt. Am 30. September 2001 hatte QSC insgesamt 247 Mitarbeiter. Wir erwarten zukünftig einen moderaten Anstieg der Mitarbeiterzahlen.

Die Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder der QSC AG halten folgende Anzahl an Aktien und Wandlungsrechten:

Aktien und Wandlungsrechte Vorstandsmitglieder

	Wandlungs-	
	Aktien	rechte
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	0
Gerd Eickers	13.841.100	0
Markus Metyas	2.307	1.059.116
	27.661.779	1.059.116

Aktien und Wandlungsrechte Aufsichtsratsmitglieder

	Wandlungs-	
	Aktien	rechte
John Baker	0	9.130
Herbert Brenke	161.120	9.130
Manjit Dale	0	9.130
Ashley Leeds	9.130	0
David Ruberg	4.563	9.130
Claus Wecker	83.025	0
	257.838	36.520

Ausblick

Die Angaben in diesem Konzernabschluss sind, soweit sie keine historischen Tatsachen darstellen, zukunftsbezogene Angaben. Diese basieren auf unseren aktuellen Erwartungen und Prognosen zukünftiger Ereignisse. Auf Grund von Risiken oder fehlerhaften Annahmen unsererseits könnten die tatsächlichen Ergebnisse erheblich von 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 Wettbewerbern;
- das Ausmaß des Wettbewerbsdrucks;
- die Fähigkeit unserer Geräte- und Dienstleistungszulieferer, unserem Bedarf gerecht zu werden; und
- neue Entwicklungen in den Bereichen Regulierung, Gesetzgebung und Rechtsprechung.

BESCHEINIGUNG DER UNABHÄNGIGEN WIRTSCHAFTSPRÜFER

An den Vorstand der QSC AG, Köln

Wir haben den Zwischenbericht der QSC AG, Köln, für die Zeit vom 1. Juli 2001 bis 30. September 2001, bestehend aus Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung, Konzernbilanz, Konzernkapitalflussrechnung, Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals und weiteren Angaben, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des Zwischenberichts nach den Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem Zwischenbericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

Wir haben die prüferische Durchsicht des Zwischenberichts unter Beachtung der vom Institut der Wirt-

schaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze für die prüferische Durchsicht von Abschlüssen vorgenommen. Danach ist die prüferische Durchsicht so zu planen und durchzuführen, dass wir bei kritischer Würdigung mit einer gewissen Sicherheit ausschließen können, dass der Zwischenbericht in wesentlichen Belangen den US-GAAP widerspricht. Eine prüferische Durchsicht beschränkt sich in erster Linie auf Befragungen von Mitarbeitern der Gesellschaft und auf analytische Prüfungshandlungen und bietet deshalb nicht die durch eine Abschlussprüfung erreichbare Sicherheit. Da wir auftragsgemäß keine Abschlussprüfung vorgenommen haben, können wir einen Bestätigungsvermerk nicht erteilen.

Auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die

uns zu der Annahme veranlassen, dass der Zwischenbericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den US-GAAP aufgestellt worden ist.

Arthur Andersen
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft mbH

Fluck
Wirtschaftsprüfer

Berg
Wirtschaftsprüfer

Eschborn/Frankfurt am Main, den 13. November 2001

GuV

Bilanz

Kapitalfluss-Rechnung

Eigenkapital

Erläuterungen

Finanz- und Ertragslage

[Bescheinigung](#)

[Kalender/Kontakte](#)

KALENDER

Geschäftsbericht 2001

26. März 2002

Hauptversammlung

16. Mai 2002

Quartalsberichte

28. Mai 2002

27. August 2002

26. November 2002

Konferenzen

4. Dezember 2001, Penton Media Europe

"Last Mile Europe"

14. Februar 2002,

The Economist, 13th Annual European

Communications Conference

KONTAKTE

QSC AG

Investor Relations

Mathias-Brüggen-Strasse 55

D - 50829 Köln

Fon: +49-(0)221-6698-112

Fax: +49-(0)221-6698-009

E-Mail: invest@qsc.de

Info: www.qsc.de

Investor Relations Partner

Schumacher's AG für Finanzmarketing

Prinzregentenstrasse 68

D - 81675 München

Fon: +49-(0)89-489 272-0

Fax: +49-(0)89-489 272-12

E-Mail: qsc@schumachers.net



Weitere Informationen unter www.qsc.de