

QUARTALSBERICHT II/2002

QSC AUF EINEN BLICK

	01.01.-30.06.	01.01.-30.06.
	2002	2001
Alle Angaben in Millionen EUR		
Umsatz	21,5	12,4
EBITDA ¹	-31,2	-45,7
EBIT ²	-48,4	-57,3
Jahresfehlbetrag	-47,6	-54,7
Ergebnis je Aktie ³ (in EUR)	-0,47	-0,54
Eigenkapital	197,0 ⁴	240,0 ⁵
Bilanzsumme	243,8 ⁴	298,0 ⁵
Eigenkapitalquote (in %)	80,8	80,5
Investitionen	5,7	28,0
Liquidität	117,7 ⁴	153,8 ⁵
Kurs zum 30.06. (in EUR)	0,67	2,06
Anzahl der Aktien zum 30.06.	105.008.714	105.008.714
Marktkapitalisierung zum 30.06.	70,4	216,3
Mitarbeiter	306 ⁴	233 ⁶

¹ Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Wertminderungen und Abschreibungen

² Ergebnis vor Zinsen und Steuern

³ verwässert und unverwässert

⁴ per 30. Juni 2002

⁵ per 31. Dezember 2001

⁶ per 30. Juni 2001

DAS INTERNET VERÄNDERT DIE WELT
BREITBAND VERÄNDERT DAS INTERNET
QSC IST BREITBAND

Unternehmensbericht

03 Geschäftsverlauf

QSC in Zahlen

Bescheinigung	10
GuV	11
Bilanz	12
Kapitalfluss-Rechnung	14
Eigenkapital	16

Anhang

18	Erläuterungen
26	Finanz- und Ertragslage
34	Glossar
37	Kalender/Kontakte

DER VORSTAND.



Dr. Bernd Schlobohm

Der promovierte Ingenieur gründete QSC und verantwortet als Vorstandsvorsitzender die Bereiche Strategie und Technik.



Gerd Eickers

Der erfahrene Telekommunikations-Spezialist zählt ebenfalls zu den QSC-Gründern und leitet die Ressorts Kundenservice, Auftragsmanagement und Regulierung.



Markus Metyas

Der frühere Investment-Banker zeichnet für die Bereiche Finanzen, Personal und Recht verantwortlich.



Bernd Puschendorf

Der erfahrene Vertriebsmann leitet seit März dieses Jahres die Ressorts Vertrieb und Marketing.

 QSC verbucht Erfolge im wertschöpfungsintensiven Geschäftskundensegment

Geschäftsverl auf 

QSC steigert den Umsatz in Q2 2002 um 25 Prozent gegenüber Vorquartal

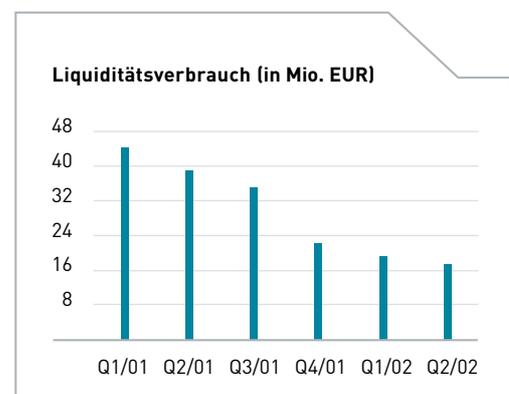
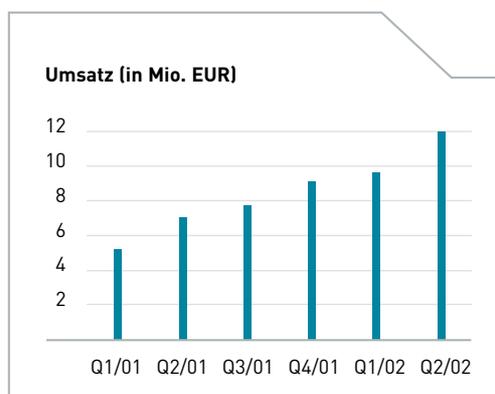
UNTERNEHMENSBERICHT.

QSC setzt Wachstumskurs in schwierigem Umfeld fort // Trotz des weiterhin schwachen konjunkturellen Umfelds gelang QSC im zweiten Quartal 2002 eine deutliche Umsatzsteigerung. Mit 12,0 Millionen EUR übertraf das Unternehmen nicht nur den vergleichbaren Wert des Vorjahres um knapp 70 Prozent (Q2 2001: 7,1 Millionen EUR), sondern ebenso den Umsatz des ersten Quartals 2002 um 25 Prozent (Q1 2002: 9,6 Millionen EUR). Kumuliert erreichte das Unternehmen im ersten Halbjahr 2002 einen Umsatz von 21,5 Millionen EUR gegenüber 12,4 Millionen EUR im ersten Halbjahr 2001.

Der Umsatzanstieg resultierte insbesondere aus dem Ausbau des Geschäfts mit lösungsorientierten Dienstleistungen für Unternehmen sowie dem Erfolg im Endkundengeschäft mit der Dachmarke Q-DSL. Zudem führte das im Frühjahr 2002 begonnene Projektgeschäft zu ersten Umsätzen. In diesem Bereich bündelt QSC die Nachfrage von Firmen nach individuellen Telekommunikationslösungen wie z.B. virtuelle private Netzwerke.

Der steigende Anteil des wertschöpfungsintensiveren Geschäftskundensegments am Gesamtumsatz spiegelte sich auch im Ergebnis wider. Der Verlust auf EBITDA-Basis reduzierte sich im zweiten Quartal 2002 auf -14,9 Millionen EUR nach -23,6 Millionen EUR im vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Für das erste Halbjahr 2002 führte dies zu einem Ergebnis auf EBITDA-Basis in Höhe von -31,2 Millionen EUR (1. Halbjahr 2001: -45,7 Millionen EUR).

Zum fünften Mal in Folge reduzierte das Unternehmen den Abfluss liquider Mittel im Quartalsvergleich: Im zweiten Quartal 2002 betrug der Liquiditätsverbrauch -17,1 Millionen EUR nach -19,0 Millionen EUR im ersten Quartal 2002, was einer Verbesserung von 10 Prozent entspricht. Die Liquidität zum 30. Juni 2002 beläuft sich auf 117,7 Millionen EUR gegenüber 153,8 Millionen EUR zum 31. Dezember 2001.



 Mit vollständigen, integrierten
Kommunikationslösungen baut QSC
ihr Dienstleistungsangebot weiter aus

Projektgeschäft als neuer Dienstleistungs-Schwerpunkt // Auf der CeBIT 2002 stellte QSC ihre erweiterte Geschäftskundenstrategie vor und begann im zweiten Quartal konsequent mit der Umsetzung. Im Berichtszeitraum startete das Unternehmen erste Projekte mit Firmen, die mehrere Standorte effizient miteinander vernetzen möchten.

Aufbauend auf schnellen Breitband-Zugängen bietet QSC diesem Kundenkreis kostengünstige und zeitnah implementierbare Lösungen wie virtuelle private Netzwerke (VPN) – unter dem Produktnamen Q-VPN. Spezielle Sicherheitsfunktionen innerhalb des QSC-Backbones sowie die Integration von Firewalls mit dem Produkt Q-Security ergänzen dieses Angebot zu einer vollständigen, integrierten Kommunikationslösung. Daneben bietet QSC Geschäftskunden eine willkommene Möglichkeit als zweiter Telekommunikationsdienstleister die Abhängigkeit von einem Anbieter zu verringern.

Erster namhafter
Großkunde: Kaufhof
setzt auf Q-VPN

Mit der Einzelhandels-Gruppe Kaufhof konnte QSC einen ersten, namhaften Großkunden gewinnen. Vor Beginn der erfolgreich gestarteten Zusammenarbeit nahm Kaufhof IT- und Telekommunikationsdienstleistungen u.a. von Riodata in Anspruch. Nach der Insolvenz dieses Breitband-Dienstleisters erhielt QSC die Chance insgesamt rund 700 Kunden dieses Anbieters zu übernehmen. Die Migration in das QSC-Netz verlief weitgehend problemlos.

Über das Projektgeschäft hinaus forciert QSC den Absatz der eigenen Produktfamilie Q-DSL. Insbesondere Q-DSL office und Q-DSL business treffen bei kleinen und mittelständischen Unternehmen auf positive Resonanz und tragen so mit einem wachsenden Anteil zum Umsatz von QSC bei.



Optimale
Kundenbetreuung
durch Key-Account-
Management

Vertrieb mit neuem Fokus auf Projekten // Im Vertrieb stellt sich QSC konsequent auf die steigenden Anforderungen im Geschäftskundensegment ein und intensiviert ihre Anstrengungen zur Gewinnung neuer, größerer Projektkunden. Dabei verlangt die Erarbeitung individueller Vorschläge für komplexe VPN-Lösungen umfangreiches Fachwissen sowie eine intensive Kommunikation mit den Kunden. Sie erwarten auch in der Realisierungs- und Betriebsphase eine direkte Betreuung. Um diese optimal leisten zu können, hat QSC ihr Know-how in einem Key-Account-Management frühzeitig gebündelt und bietet seit dem Frühjahr Komplettangebote aus einer Hand an.

Mit dem neuen, zweistufigen Vertriebskonzept kann das Unternehmen zukünftig effizienter und schneller agieren. QSC konzentriert sich nun auf die erfolgreichsten Distributoren und bietet diesen direkt umfassende Unterstützung bei der Vermarktung der Q-DSL Produktfamilie sowie den notwendigen technischen Support. Bei der Betreuung der Händler setzt QSC auf diese leistungsstarken Distributoren vor Ort. Diese stellen Händlern die gewohnten Leistungen zur Verfügung.

Um die Ausrichtung ihrer Dienstleistungen auf die Bedürfnisse von Geschäftskunden aktiv zu kommunizieren, hat QSC eine langfristig angelegte Marketing- und Werbekampagne gestartet. Deren Beginn markieren Anzeigen in Wirtschafts-, IT-Zeitungen und Online-Medien sowie Citylight-Werbung in den Wirtschaftsmetropolen Köln und Frankfurt. Mit diesen Maßnahmen sollte die Markenbekanntheit von QSC bei Geschäftskunden erhöht werden. Weitere integrierte Marketing-, Vertriebs- und PR-Maßnahmen, die QSC auf spezielle Zielgruppen zuschneidet, werden folgen.

Bundesweit nutzt das Unternehmen darüber hinaus Online-Vermarktungsmöglichkeiten. Vor allem beim Absatz von Q-DSL home zeigt sich deutlich eine positive Korrelation zwischen Online-Marketing und Absatzerfolgen. Mittlerweile verkauft QSC mehr als 90 Prozent aller Q-DSL home-Anschlüsse über das Internet.

 Die Mitarbeiterstruktur spiegelt die wachsende Bedeutung von Marketing und Vertrieb wider

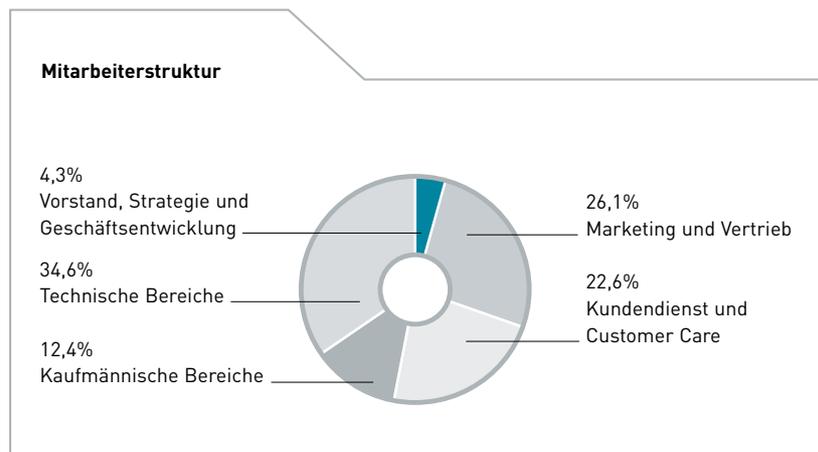
QSC stellte zusätzliches Fachpersonal ein

Ausbau der Vertriebs-Mannschaft // Die Konzentration auf das Geschäftskundensegment und die Ausweitung der Angebote durch lösungsorientierte Dienstleistungen erforderten in den vergangenen Monaten die Einstellung von zusätzlichem Fachpersonal. Per 30. Juni 2002 beschäftigte QSC 306 Mitarbeiter (31. März 2002: 287) und erhöhte damit im abgelaufenen Quartal die Personalstärke um etwas mehr als sechs Prozent. Zum 30. Juni 2001 hatte die Zahl der Angestellten bei 233 gelegen.

Gezielt verstärkte QSC vor allem Marketing und Vertrieb und stellte hier 13 zusätzliche Experten ein. Danach arbeitet mehr als ein Viertel der QSC-Belegschaft in Marketing und Vertrieb, hinzu kommen rund 23 Prozent in den kundennahen Servicebereichen. Der in der Aufbauphase dominierende technische Bereich stellt demgegenüber nur noch knapp 35 Prozent der Mitarbeiterzahl, per 30. Juni 2002 arbeiteten hier 106 Ingenieure und Techniker.

Die aktuelle Lage am Arbeitsmarkt trug dazu bei, dass das Unternehmen zeitnah die erforderlichen Spezialisten rekrutieren konnte. Zudem übernahm QSC Mitarbeiter des in Insolvenz befindlichen Breitband-Dienstleisters Riodata, die bereits über exzellentes Branchen-Know-how verfügten.

Bis zum Jahresende plant QSC keinen weiteren Ausbau des Personalstands, da derzeit alle Bereiche über genügend Fachkräfte für das geplante Umsatzwachstum verfügen.



Maßnahmen
zur Optimierung
des Netzbetriebs
zeigen Erfolge

Signifikante Effizienzsteigerung // Zum fünften Mal in Folge reduzierte QSC den Liquiditätsverbrauch auf Quartalsbasis. Gestiegene Umsätze, aber vor allem eine deutlich verbesserte Relation von Umsätzen zu Kosten führten zu dieser positiven Entwicklung.

Den nach wie vor größten Aufwandsposten in der Gewinn- und Verlustrechnung bildeten die unter Herstellungskosten aufgeführten Netzwerkaufwendungen mit 14,3 Millionen EUR: Ein Rückgang von knapp 37 Prozent im Vergleich zur Vorjahresperiode (Q2 2001: 22,6 Millionen EUR). Gegenüber dem ersten Quartal 2002 reduzierten sich die Netzwerkaufwendungen um fast 16 Prozent (Q1 2002: 17,0 Millionen EUR) – und dies bei einem um fast ein Viertel höheren Umsatz. Diese deutliche Verbesserung lässt sich auf die von QSC eingeleiteten Maßnahmen zur Optimierung des Netzbetriebes zurückführen. Sie dokumentiert die Skalierbarkeit des Geschäftsmodells.

Der Ausbau der Geschäftsaktivitäten korrelierte erwartungsgemäß mit steigenden Vertriebs- und Marketingaufwendungen. Sie beliefen sich im zweiten Quartal 2002 auf 8,2 Millionen EUR (Q2 2001: 4,5 Millionen EUR). Gegenüber dem ersten Quartal 2002 betrug der Anstieg etwa 37 Prozent (Q1 2002: 6,0 Millionen EUR). Diese Erhöhung resultierte unter anderem aus der bundesweiten Werbekampagne, die im Juni 2002 startete.

Der Verlust auf EBITDA-Basis konnte im zweiten Quartal 2002 im Vergleich zum Vorquartal um 1,4 Millionen EUR auf -14,9 Millionen EUR weiter reduziert werden. Im zweiten Quartal des Vorjahres betrug der Verlust auf EBITDA-Basis noch -23,6 Millionen EUR.

QSC bekennt sich zum
Neuen Markt

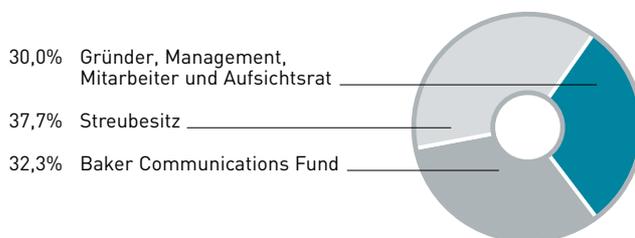
Neuer Markt mit Imageproblemen // Die Marktkapitalisierung vieler börsennotierter Unternehmen sank auch im zweiten Quartal 2002 weiter ab. Die Aufdeckung von Bilanzmanipulationen in den USA und Europa beeinflusste die Stimmung negativ, hinzu kam die unverändert schwache Konjunktorentwicklung in allen wichtigen Industriestaaten. Der Neue Markt verlor in Anbetracht der Serie von Betrugsvorwürfen weiter an Vertrauen.

QSC bekennt sich zum Neuen Markt und vertraut darauf, dass sich nach dem derzeitigen Bereinigungsprozess Qualitätswerte mit einer offenen Kommunikation und einer konservativen Bilanzierung, zu denen QSC sich zählt, am Neuen Markt durchsetzen werden.

Der Fokus der Investor Relations-Aktivitäten liegt daher auf Maßnahmen zur Vertrauensbildung und -erhaltung. Hierzu trägt unter anderem die Tatsache bei, dass die Gründer bisher keine Aktien verkauft haben. Zudem sprach der Aufsichtsrat dem Vorstandsvorsitzenden sein Vertrauen aus und verlängerte seinen Vertrag um weitere drei Jahre bis zum 30. April 2005.

Wichtigste Maßnahme der Vertrauenserhaltung bleibt die Erfüllung der Erwartungen des Kapitalmarkts und eine faire, offene Information. Daher pflegt QSC einen intensiven Kontakt zu Investoren, Analysten und Journalisten. In zahlreichen persönlichen Gesprächen erläuterte das Management diesen Kreisen das Geschäftsmodell sowie die Perspektiven im DSL-Markt. Privatanleger erhalten zeitnah Antworten auf ihre Mail- oder Telefonanfragen.

Aktionärsstruktur





Ausbau des Projekt- geschäfts im Fokus

Ausblick: Intensive Ansprache von Geschäftskunden // Zielgruppenspezifische Marketing- und Vertriebsaktivitäten genießen bei QSC oberste Priorität. So bietet das Unternehmen jetzt seine Geschäftskundenprodukte sowie lösungsorientierte Dienstleistungspakete gezielt Kundengruppen an, deren Kerngeschäft intensive Datenkommunikation erfordert. Hierzu zählen beispielsweise Nutzer von Planungs- und Konstruktionssoftware (CAD-User) wie Maschinenbauer und Architekten. Ebenso bilden Dienstleister aus der Multimedia-Branche eine wichtige Zielgruppe, da sie für ihre Leistungen zunehmend auf zuverlässige breitbandige Kommunikationssysteme angewiesen sind.

Auf die steigende Nachfrage nach VPN-Lösungen reagiert QSC durch verstärkten Ausbau des Projektgeschäfts, das sehr individuelle und komplexe Lösungen für große Unternehmenskunden anbietet. Als Referenzkunde ist hier die Einzelhandels-Gruppe Kaufhof hervor zu heben. Parallel dazu wird QSC unter dem Namen Q-VPN kleineren und mittleren Unternehmen kostengünstige Lösungspakete anbieten. Das kürzlich am Markt eingeführte Sicherheitspaket Q-Security – eine netzbasierte Firewall –, das in Kombination mit den Produkten Q-DSL office und Q-DSL business angeboten wird, kommt ebenfalls in verschiedenen Lösungen zum Einsatz.

Nach Abschluss der Testphase im Raum Köln wird bis Ende des Jahres zusätzlich digitale Sprachtelefonie unter dem Namen Q-Voice im Bündel mit dem Geschäftskundenprodukt Q-DSL business in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln und München angeboten.

Außerdem entwickelt QSC weitere innovative Kommunikationslösungen speziell für große Firmenkunden. Aktuelles Beispiel ist eine Video-Übertragungs-Plattform, die auf Basis des QSC-Netzes das Versenden und Empfangen von Bewegtbildern in höchster Qualität ermöglicht. Eine solche Lösung ist für die Film- und Medienindustrie, die Unternehmenskommunikation von großen Firmen und das Gesundheitswesen interessant. Erster Kunde ist die MediaServe GmbH, die diese technische Plattform zum Angebot ihrer Video on Demand-Dienste nutzt.

Angesichts der positiven Aussichten im Firmenkundengeschäft bestätigt QSC ihre Prognosen aus dem Februar 2002 für das laufende Geschäftsjahr: Der Jahresumsatz wird voraussichtlich zwischen 46 und 54 Millionen EUR liegen, der Verlust auf EBITDA-Basis zwischen –60 und –70 Millionen EUR. Unverändert plant das Unternehmen, im Verlauf des Jahres 2003 den Break-Even auf EBITDA-Basis und im Verlauf des Jahres 2004 auf Cashflow-Basis zu erreichen.

BESCHEINIGUNG NACH PRÜFERISCHER DURCHSICHT.

An den Vorstand der QSC AG, Köln

Wir haben den Zwischenbericht der QSC AG, Köln, für die Zeit vom 01. April 2002 bis 30. Juni 2002, 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 Wirtschaftsprüfer (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 16. August 2002

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (ungeprüft)
(Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen Beträge je Aktie)

	Quartalsbericht		6-Monatsbericht	
	01.04.2002- 30.06.2002	01.04.2001- 30.06.2001	01.01.2002- 30.06.2002	01.01.2001- 30.06.2001
	in TEUR	in TEUR	in TEUR	in TEUR
Umsatzerlöse	11.968	7.147	21.523	12.417
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	14.297	22.641	31.308	42.393
Bruttoergebnis vom Umsatz	(2.329)	(15.494)	(9.785)	(29.976)
Vertriebskosten	8.171	4.452	14.183	9.629
Allgemeine Verwaltungskosten	4.110	3.104	6.625	5.393
Forschungs- und Entwicklungskosten	245	524	587	708
Abschreibungen auf den Firmenwert	-	67	-	84
Abschreibungen auf Sachanlagen (und immaterielle Vermögensgegenstände) (inklusive TEUR 3.577 nicht liquiditätswirk- samer Kompensation vom 01.01.-30.06.2002; bis 30.06.2001: TEUR 2.105)	9.152	5.574	17.233	11.556
Betriebsverlust	(24.007)	(29.215)	(48.413)	(57.346)
Sonstige Erträge (Verluste)				
Zinserträge	728	2.263	1.944	4.552
Zinsaufwendungen	(10)	(114)	(100)	(131)
Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen	(485)	(147)	(861)	(1.811)
Sonstige Erlöse (Aufwendungen)	-	28	(127)	28
Verlust vor Steuern	(23.774)	(27.185)	(47.557)	(54.708)
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-	-	-	-
Fehlbetrag	(23.774)	(27.185)	(47.557)	(54.708)
Nicht bevorrechtigten Aktionären zurechenbares Ergebnis	(23.774)	(27.185)	(47.557)	(54.708)
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert)	(0,24)	(0,27)	(0,47)	(0,54)
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert und verwässert)	101.134.647	101.134.647	101.134.647	101.134.647

Die nachfolgenden Erläuterungen zum ungeprüften Konzernabschluss sind ein integraler Bestandteil dieser Darstellung.

BILANZ

Konzern-Bilanz (ungeprüft)
(Eurobeträge in Tausend (TEUR))

	zum	
	30.06.2002	31.12.2001
	in TEUR	in TEUR
AKTIVA		
Kurzfristige Vermögensgegenstände		
Liquide Mittel	55.301	153.776
Wertpapiere	62.416	-
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	13.361	15.581
Forderungen gegen Unternehmen im Verbundbereich	453	681
Noch nicht fakturierte Forderungen	204	7.256
Sonstige Vermögensgegenstände	13.853	17.430
Rechnungsabgrenzungsposten	5.284	2.316
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt	150.872	197.040
Langfristige Vermögensgegenstände		
Sachanlagen, netto		
Netzwerk und technische Anlagen	73.679	82.096
Betriebs- und Geschäftsausstattung	7.394	7.576
Gesamte Sachanlagen, netto	81.073	89.672
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto		
Lizenzen	2.061	2.205
Software	1.895	2.043
Geschäfts- oder Firmenwert	2.377	1.407
Sonstige	6	8
Gesamte immaterielle Vermögensgegenstände, netto	6.339	5.663
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	4.876	4.996
Sonstige Vermögensgegenstände	590	603
Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt	92.878	100.934
Aktiva, gesamt	243.750	297.974

Bescheinigung
GuV
Bilanz
Kapitalfluss-Rechnung
Eigenkapital

	zum	
	30.06.2002	31.12.2001
	in TEUR	in TEUR
PASSIVA		
Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen	27	357
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	23.123	23.591
Verbindlichkeiten im Verbundbereich	1.710	13.199
Rückstellungen	18.002	18.769
Umsatzabgrenzungsposten	2.666	883
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.013	807
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	46.541	57.606
Langfristige Verbindlichkeiten		
Wandelanleihen	50	39
Pensionsrückstellungen	178	162
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	-	201
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt	228	402
Verbindlichkeiten, gesamt	46.769	58.008
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	105.009	105.009
Kapitalrücklage	473.465	473.480
Eigene Anteile	(266)	(3.312)
Abgegrenzte Kompensation	(8.418)	(12.086)
Forderungen gegen Aktionäre	(1)	(1)
Bilanzverlust	(372.808)	(323.124)
Eigenkapital, gesamt	196.981	239.966
Passiva, gesamt	243.750	297.974

Die nachfolgenden Erläuterungen zum ungeprüften Konzernabschluss sind ein integraler Bestandteil dieser Darstellung.

KAPITALFLUSS-RECHNUNG

Konzern-Kapitalfluss-Rechnung (ungeprüft)
(Eurobeträge in Tausend (TEUR))

	6-Monatsbericht	
	01.01.2002- 30.06.2002	01.01.2001- 30.06.2001
	in TEUR	in TEUR
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		
Fehlbetrag	(47.557)	(54.708)
Berichtigung des Fehlbetrages		
Nicht liquiditätswirksame Kompensation	3.577	2.105
Abschreibung und Amortisation	13.656	9.535
Gewinn aus dem Verkauf von Sachanlagen	(71)	-
Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen	861	1.811
Nicht liquiditätswirksame Zinsaufwendungen	82	33
Veränderung der kurzfristigen Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten		
Verminderung Forderungen, netto	2.220	1.556
Verminderung Forderungen gegen Unternehmen im Verbundbereich	228	976
Verminderung noch nicht fakturierter Forderungen	7.052	4.072
Verminderung/(Erhöhung) sonstiger Vermögensgegenstände	3.577	(5.520)
Erhöhung Rechnungsabgrenzungsposten	(2.968)	(3.880)
Verminderung/(Erhöhung) sonstiges Anlagevermögen	13	(251)
Erhöhung /(Verminderung) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(11.957)	8.385
Verminderung sonstiger Rückstellungen	(767)	(18.809)
Erhöhung Umsatzabgrenzungsposten	1.783	109
Verminderung Steuerrückstellungen	-	(56)
Erhöhung/(Verminderung) sonstiger Verbindlichkeiten	206	(243)
Erhöhung Pensionsrückstellungen	16	15
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	(30.049)	(54.870)



Bescheinigung
GuV
Bilanz
Kapitalfluss-Rechnung
Eigenkapital

	6-Monatsbericht	
	01.01.2002- 30.06.2002	01.01.2001- 30.06.2001
	in TEUR	in TEUR
Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Erhöhung Wertpapiere	(62.416)	-
Akquisition, ohne erworbene liquide Mittel	(1.001)	(1.760)
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände	(222)	(1.127)
Investitionen in Sachanlagen	(4.698)	(25.147)
Erlöse aus Anlageabgängen	229	-
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	(68.108)	(28.034)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Verminderung kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen	(330)	(76)
Ausgabe/(Rückkauf) von Wandelanleihen	12	(1)
Kauf eigener Anteile	-	(352)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	(318)	(429)
Verminderung liquider Mittel	(98.475)	(83.333)
Liquide Mittel am Anfang des Geschäftsjahres	153.776	294.780
Liquide Mittel zum Ende des Berichtszeitraums	55.301	211.447
Zusätzliche Angaben zur Cashflow-Rechnung		
Mittelabfluss während des Berichtszeitraums		
Zinsaufwendungen	18	64
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-	-

Die nachfolgenden Erläuterungen zum ungeprüften Konzernabschluss sind ein integraler Bestandteil dieser Darstellung.

EIGENKAPITAL

Entwicklung des Eigenkapitals vom 1. Januar 2001 bis zum 30. Juni 2002 (ungeprüft)
(Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen Beträge je Aktie)

Stand am 1. Januar 2001
Kauf eigener Anteile (1. Januar 2001)
Verfall von Wandlungsrechten (1. Januar 2001)
Kauf eigener Anteile (1. Mai 2001)
Verfall von Wandlungsrechten (1. Mai 2001)
Ursprüngliche, abgegrenzte Kompensation (1. Juli 2001)
Kauf eigener Anteile (1. Juli 2001)
Verkauf eigener Anteile (1. Oktober 2001)
Ursprüngliche, abgegrenzte Kompensation (1. Oktober 2001)
In der Periode berücksichtigte Amortisation
Jahresfehlbetrag
Stand am 31. Dezember 2001
Verkauf eigener Anteile (1. Januar 2002)
Verfall von Wandlungsrechten (1. Januar 2002)
Verkauf eigener Anteile (1. April 2002)
Verfall von Wandlungsrechten (1. April 2002)
In der Periode berücksichtigte Amortisation
Jahresfehlbetrag
Stand am 30. Juni 2002

Bescheinigung
GuV
Bilanz
Kapitalfluss-Rechnung
Eigenkapital

	Stammaktien		Eigene Anteile		Kapital- rücklage	Abge- grenzte Kompens- ation	Bilanz- gewinn/ -verlust	Forderun- gen gegen Aktionäre	Gesamtes Eigen- kapital
	Aktien	Betrag TEUR	Aktien	Betrag TEUR					
	105.008.714	105.009	934.954	(4.125)	477.304	(21.515)	(217.532)	(1)	339.140
			88.512	(66)	(890)	890			(66)
					(23)	23			-
			366.052	(286)	(3.674)	3.674			(286)
					(136)	136			-
					441	(441)			-
			9.126	(50)	(68)	68			(50)
			(273.171)	1.215					1.215
					526	(526)			-
						5.605	(691)		4.914
							(104.901)		(104.901)
	105.008.714	105.009	1.125.473	(3.312)	473.480	(12.086)	(323.124)	(1)	239.966
			(575.000)	2.869			(2.127)		742
					(45)	45			-
			(191.726)	177	76				253
					(46)	46			-
						3.577			3.577
							(47.557)		(47.557)
	105.008.714	105.009	358.747	(266)	473.465	(8.418)	(372.808)	(1)	196.981

Die nachfolgenden Erläuterungen zum ungeprüften Konzernabschluss sind ein integraler Bestandteil dieser Darstellung.

QSC AG, KÖLN

Erläuterungen zur Kurzform des konsolidierten Konzernabschlusses (ungeprüft)
(Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen Beträge 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 Geschäfts- und Privatkunden breitbandige Standleitungsverbindungen in und aus dem Internet mit bis zu 2,3 Megabit pro Sekunde auf Basis der DSL-Technologie (Digital Subscriber Line) an. Die DSL-Technologie nutzt die letzte Meile über den entbündelten Netzzugang – die kupferbasierte Teilnehmeranschlussleitung – und beschleunigt den Datenverkehr auf ein Vielfaches der heute üblichen Geschwindigkeiten. QSC hat bisher die 40 größten Städte Deutschlands mit ihrem Breitband-Netz abgedeckt und erreicht damit über 20 Millionen potenzielle Nutzer. Für den Vertrieb der Produkte und Dienstleistungen kooperiert QSC mit Vertriebspartnern, vorwiegend Internet Service Provider, die als Wiederverkäufer tätig werden. Darüber hinaus erfolgt der Verkauf an Endkunden über QSC selbst oder über Händler.

b) Grundlagen der Rechnungslegung // Der vorliegende, nicht testierte Konzernabschluss der QSC erfolgt in Übereinstimmung mit den in den Vereinigten Staaten allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen („US GAAP“). Gewisse Angaben und Anmerkungen werden im Zwischenbericht in Übereinstimmung mit US GAAP gekürzt oder nicht aufgeführt. Der vorliegende Konzernabschluss enthält nach Auffassung der QSC alle Anpassungen (bezüglich normaler, wiederkehrender Posten), die für eine faire Darstellung der finanziellen Lage und des Betriebsergebnisses notwendig sind. Der vorliegende Zwischenbericht sollte in Verbindung mit den testierten Jahresabschlüssen zum 31. Dezember 2001 und 2000 gelesen werden. Aus den vorliegenden Betriebsergebnissen für die ersten sechs Monate bis zum 30. Juni 2002 lässt sich nicht unbedingt auf die Ergebnisse zukünftiger Berichtszeiträume schließen.

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

- c) **Konsolidierungsgrundsätze** // Der vorliegende Konzernabschluss beinhaltet den Abschluss von QSC und ihrer Beteiligungen. 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 2001 veröffentlichte das Financial Accounting Standards Board („FASB“) das Statement of Financial Accounting Standards („SFAS“) 141 „Business Combinations“ und SFAS 142 „Goodwill and Other Intangible Assets“. SFAS 141 legt für alle Unternehmenserwerbe, die nach dem 30. Juni 2001 eingeleitet wurden, die Erwerbsmethode der Kapitalkonsolidierung („purchase method“) fest und regelt sowohl den erstmaligen Ausweis als auch die Werthaltigkeit von erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerten sowie sonstigen immateriellen Vermögensgegenständen. SFAS 142 regelt den erstmaligen Ausweis und die Werthaltigkeit von Geschäfts- oder Firmenwerten sowie sonstigen immateriellen Vermögensgegenständen, die außerhalb von Unternehmenserwerben akquiriert wurden. Gemäß SFAS 142 werden immaterielle Vermögensgegenstände mit endlicher Nutzungsdauer abgeschrieben sowie Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögensgegenstände mit unendlicher Nutzungsdauer nicht abgeschrieben. Wenn keine Abschreibung erfolgt, muss jedoch mindestens einmal im Jahr geprüft werden, ob eine Wertminderung vorliegt. Mit der Anwendung von SFAS 142 zum 01. Januar 2002 hat QSC die Abschreibung auf die erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerte beendet. Gleichzeitig wurde damit festgestellt, dass QSC mit Ausnahme der Geschäfts- oder Firmenwerte über keine immateriellen Vermögensgegenstände mit unendlicher Nutzungsdauer verfügt. SFAS 142 verlangt die erstmalige Untersuchung des Geschäfts- oder Firmenwertes und sonstiger immaterieller Vermögensgegenstände mit unendlicher Nutzungsdauer auf ihre Werthaltigkeit zum 30. Juni 2002. Die Untersuchung der Werthaltigkeit hat ergeben, dass der aktivierte Unterschiedsbetrag zwischen Anschaffungskosten und Eigenkapital

zum Erwerbszeitpunkt keiner Wertminderung unterliegt. Für die ersten sechs Monate des Jahres 2002 wurden keine Geschäfts- oder Firmenwerte oder sonstigen Vermögensgegenstände mit unendlicher Nutzungsdauer aktiviert und demzufolge auch keine Abschreibungen vorgenommen. Hätte QSC SFAS 142 schon zum 01. Januar 2001 erstmalig angewendet, wären für die ersten sechs Monate 2001 Abschreibungen auf Goodwillbeträge und immaterielle Vermögensgegenstände mit unbegrenzter Nutzungsdauer in Höhe von TEUR 84 nicht vorgenommen worden. Der Proforma-Verlust für die ersten sechs Monate 2001 wäre TEUR 54.624 gewesen. Der anteilige Proforma-Verlust je Aktie hätte sich nicht von dem veröffentlichten Verlust je Aktie unterschieden.

Im Juni 2001 veröffentlichte das FASB das SFAS 143 „Accounting for Asset Retirement Obligations“. SFAS 143 führt Regelungen ein, die im Zusammenhang mit Verpflichtungen zur Entsorgung oder dem Abbau von Vermögensgegenständen des Sachanlagevermögens zu beachten sind. Hierzu zählen (1.) Zeitpunkt der Berücksichtigung entsprechender Verbindlichkeiten im Jahresabschluss, (2.) erstmalige Bemessung der Verbindlichkeit, (3.) Aufteilung der mit der Verpflichtung verbundenen Kosten auf die einzelnen Aufwandsarten, (4.) nachfolgende Bemessung der Verbindlichkeit und (5.) Erläuterungen im Jahresabschluss. SFAS 143 verlangt die Passivierung einer Verbindlichkeit für Verpflichtungen im Zusammenhang mit der Entsorgung oder dem Abbau von Vermögensgegenständen des Anlagevermögens in der Periode, in der sie anfällt, sofern eine vernünftige Schätzung des Wertes der Verbindlichkeit vorgenommen werden kann. Die entsprechenden Kosten für die Entsorgung oder den Abbau werden mit den Anschaffungskosten des Vermögensgegenstandes des Sachanlagevermögens aktiviert und über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Eine Gesellschaft soll die Veränderungen der Verbindlichkeit aufgrund Zeitablauf unter Anwendung von Aufzinsungen des Verbindlichkeitsbetrages zu Beginn des Geschäftsjahres erfassen. Der dabei angewendete Zinssatz soll auf Basis des risikofreien Zinses, der zum Zeitpunkt der erstmaligen Passivierung der Verbindlichkeit galt, bemessen werden. Der Erhöhungsbetrag der Verbindlichkeit ist in der Gewinn- und Verlustrechnung als operativer Aufwand zu erfassen. SFAS 143 ist erstmalig für Geschäftsjahre, die nach dem 15. Juni 2002 beginnen, anzuwenden; eine frühere Anwendung wird jedoch empfohlen. QSC erwartet derzeit keine wesentlichen Auswirkungen aus SFAS 143 auf die Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Im August 2001 wurde vom FASB SFAS 144 „Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets“ verabschiedet. SFAS 144 führt – unter Berücksichtigung von SFAS 121 „Accounting for the Impairment of Long-Lived Assets to be disposed of“ –

ein alleingültiges Berechnungsverfahren für die Bewertung von Vermögensgegenständen des Anlagevermögens, die veräußert werden sollen, ein. Während es APB Opinion 30 „Reporting the Effects of Disposal of a Segment of a Business, and Extraordinary, Unusual and Infrequently Occurring Events and Transactions“ ersetzt, wird die Darstellung von beendeten Geschäftsbereichen beibehalten, wobei jedoch die Darstellung auch auf Betriebsteile ausgedehnt wird (anstelle von Segmenten). Dennoch werden zu schließende Geschäftsbereiche nicht mehr auf Basis eines Nettoveräußerungserlöses bilanziert, und zukünftige Verluste nicht mehr bilanziert, bevor sie angefallen sind. SFAS 144 führt ebenfalls Kriterien ein für die Bestimmung, ab wann ein Vermögensgegenstand für Veräußerungszwecke gehalten wird. SFAS 144 ist erstmals wirksam für nach dem 15. Dezember 2001 beginnende Geschäftsjahre; im allgemeinen sollen die Bestimmungen von SFAS 144 jedoch bereits vorher angewendet werden. QSC beabsichtigt derzeit keine Aufgabe von Geschäftsbereichen. Demzufolge erwartet QSC auch keine wesentlichen Auswirkungen aus SFAS 144 auf die Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Im April 2002 veröffentlichte das FASB das SFAS 145 „Rescission of FASB Statements No. 4, 44 and 64, Amendment of FASB Statement No. 13 and Technical corrections“. Die hauptsächliche Änderung ist, dass Gewinne oder Verluste aus der Tilgung von Schulden zukünftig nicht mehr gemäß SFAS 4 als außerordentlich klassifiziert werden. Die Bestimmungen von SFAS 145 werden wirksam für Geschäftsjahre, die nach dem 15. Mai 2002 beginnen. Eine frühere Anwendung wird jedoch empfohlen. QSC beabsichtigt die Anwendung für das Geschäftsjahr 2003. Im Juni 2002 veröffentlichte das FASB SFAS 146 „Accounting for costs associated with disposal or exit activities“. Dieses SFAS befasst sich mit der Rechnungslegung und dem Ausweis von Kosten für die Beendigung von Verträgen und Geschäftsbereichen. SFAS 146 hebt Emerging Issues Task Force (EITF) Issue No. 94-3 „Liability Recognition for Certain Employee Termination Benefits and Other costs to Exit an Activity [including Certain Costs Incurred in a Restructuring]“ auf. Gemäß SFAS 146 wird eine Verbindlichkeit aus der Beendigung von Verträgen und Geschäftsbereichen zu dem Zeitpunkt eingestellt, zu dem sie entsteht. Unter Issue No. 94-3 wurde eine Verbindlichkeit zu dem Zeitpunkt eingestellt, zu dem das Unternehmen sich zu der Beendigung von Verträgen und Geschäftsbereichen verpflichtete. SFAS 146 findet keine Anwendung, sofern die Beendigung im Zusammenhang mit erworbenen Geschäftsbereichen gemäß SFAS 144 steht. QSC erwartet keine wesentlichen Auswirkungen aus SFAS 146 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) Guthaben bei Kreditinstituten, Kassenbestand und Wertpapiere** // Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand sind alle flüssigen Mittel auf Bankkonten und in Kassen sowie festverzinsliche Wertpapiere mit einer Anlagedauer von bis zu drei Monaten. Die Wertpapiere werden bis zum Ende der Restlaufzeit gehalten und nach SFAS 115 zu Anschaffungskosten bewertet.
- d) Verlust je Aktie** // Der Verlust je Aktie wird gemäß SFAS 128 „Earnings per share“ 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 Bedingungen 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 sechs Monate bis zum 30. Juni 2001 und 2002 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. In der Berechnung des Verlusts je Aktie sind 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 5.101.711 QSC-Stammaktien nicht berücksichtigt. Für den Zeitraum vom 01. Januar 2000 bis 04. Mai 2000 wurden 47.484.647 Vorzugsaktien nicht in die Berechnung des Verlusts je Aktie einbezogen. Diese 47.484.647 Vorzugsaktien wurden am 05. Mai 2000 in 47.484.647 Stammaktien der QSC umgewandelt und werden deshalb seit diesem Zeitpunkt in die Berechnung des Verlusts je Aktie einbezogen.
- e) Geschäfts- oder Firmenwert** // Beim Erwerb von Beteiligungen wurde der Unterschiedsbetrag zwischen Anschaffungskosten und Eigenkapital zum Erwerbszeitpunkt als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert und bis zum 31. Dezember 2001 über vier

Jahre linear ergebniswirksam abgeschrieben. Mit der Anwendung von SFAS 142 wurde ab dem 01. Januar 2002 keine Abschreibung mehr vorgenommen (siehe hierzu Abschnitt 2a. „Neue Bilanzierungsgrundsätze“).

- f) **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. QSC ist lediglich 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 COMpoint ist ein Internet Service Provider, der seinen Kunden Telekommunikations- und Netzwerklösungen anbietet. Am 22. April 2002 erhöhte QSC ihre Beteiligung an COMpoint auf 100%. Insgesamt hat QSC die 100% der Anteile gegen Barzahlungen von insgesamt TEUR 1.285 erworben. Der sich aus dem Erwerb der Beteiligung an COMpoint ergebende Geschäfts- oder Firmenwert beläuft sich auf TEUR 864. Bis zum 31. Dezember 2001 amortisierte QSC TEUR 148 von diesem Geschäfts- oder Firmenwert.

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. Über eine Kapitalerhöhung vom 24. April 2001 sowie den Kauf weiterer Anteile am 14. Dezember 2001 und am 02., 03. und 08. April 2002 erhöhte QSC ihren Anteil auf 100%. QSC leistete Zahlungen in Höhe von TEUR 1.717 für ihre Beteiligung an der GINKO, wovon TEUR 1.378 in bar und TEUR 339 in Aktien gezahlt wurden. Aus dem Erwerb der Beteiligung an GINKO ergibt sich ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 1.790, wovon sich TEUR 822 aus dem Erwerb der Anteile in 2002 beziehen. Bis zum 31. Dezember 2001 wurden TEUR 128 amortisiert.

Die Beteiligungen an der COMpoint und GINKO wurden aus Gründen der vertikalen Marktintegration erworben und werden nach der Buchwertmethode („purchase accounting“) bilanziert.

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“). Der Anteil von QSC am Grundkapital der Netchemya beträgt TEUR 5.688, was einer Beteiligung von 25% entspricht.

Am 28. Januar 2002 leistete QSC ihre Einlage in die Grell Beratungs GmbH, Köln („Grell“) in Form einer Sacheinlage von 575.000 Aktien der QSC zum Kurs von Euro 1,29. Die Höhe der Beteiligung von QSC an Grell beträgt 49%.

Aus ihren nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen verzeichnete QSC vom 26. April 2001 bis 30. Juni 2002 einen anteiligen Verlust an Netchemya in Höhe von TEUR 1.552 und vom 28. Januar bis 30. Juni 2002 einen anteiligen Verlust an Grell in Höhe von TEUR 5.

4. Mitarbeiterbeteiligung

QSC bewertet ihre Aktionsoptionspläne entsprechend den Bestimmungen des APB Opinion 25 („Accounting for Stocks Issued to Employees“). Danach werden Kompensationsaufwendungen in Höhe des Unterschiedsbetrages zwischen Marktpreis und Ausgabepreis der Aktie der Wandelschuldverschreibung am Bewertungsstichtag ausgewiesen. Beim AOP2000 ist der Bewertungsstichtag das Datum der Zuteilung. Beim AOP2000A wurde der Ausgabepreis von 483.169 Wandelschuldverschreibungen im November 2000 reduziert. Diese 483.169 Wandelschuldverschreibungen werden daher als variabler Plan bilanziert. Bei allen übrigen Wandelschuldverschreibungen, die im Rahmen des AOP2000A ausgegeben wurden, sind Bewertungsstichtag und Zuteilungsdatum identisch. Das gilt auch für den Aktienoptionsplan AOP2001. Zum 30. Juni 2002 wurden Kompensationsaufwendungen in Höhe von insgesamt TEUR 8.418 abgegrenzt. Diese Kompensationsaufwendungen werden bis zur endgültigen Ausübung der Optionen amortisiert. Im Berichtszeitraum 2002 amortisierte QSC TEUR 3.577 (2001: TEUR 2.105). Für die 483.169 Wandelschuldverschreibungen des variablen Plans hat QSC keine Kompensationsaufwendungen erfasst. Diese Wandelschuldverschreibungen haben einen durchschnittlichen Ausübungspreis von EUR 4,23. Am letzten Handelstag des zweiten Quartals 2002 wurde die QSC-Aktie mit einem Schlusskurs von EUR 0,67 am Neuen Markt der Frankfurter Börse notiert.

Am 16. Mai 2002 ermächtigte die Hauptversammlung der QSC den Vorstand, im Rahmen eines vierten Aktienoptionsplans („AOP2002“) bis zu 2,45 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 auszugeben. Die Ermächtigung endet am 31. Mai 2005. 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 Aufsichtsrats und des Vorstands sowie Mitglieder des Beirats und Berater/Beratungsunternehmen der QSC. AOP2002 wird über eine fünfte bedingte Kapitalerhöhung von bis zu TEUR 2.450 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.

5. Fremdkapital

Sonstige langfristige Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 228 ergeben sich aus der Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen im Rahmen der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme sowie den Rückstellungen für Pensionszusagen.

6. Wertberichtigung auf Forderungen

In den ersten sechs Monaten des Jahres 2002 wurden Wertberichtigungen auf Forderungen in Höhe von TEUR 495 vorgenommen. In den ersten sechs Monaten des Jahres 2001 betragen diese TEUR 62.

Im März 2001 hat QSC einen Kreditversicherungsvertrag abgeschlossen, um latente Risiken abzudecken, die trotz eines effektiven Forderungsmanagements bestehen.

7. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Die Verschmelzung der COMpoint auf die QSC wurde am 01. Juli 2002 und der GINKO auf die QSC am 02. August 2002 in das Handelsregister eingetragen. Die Verschmelzung ist damit wirtschaftlich rückwirkend zum 01. Januar 2002 wirksam. Da die Beteiligungen nach der Buchwertmethode („purchase accounting“) konsolidiert wurden, wird dies keine Auswirkungen auf die bisher veröffentlichten Zahlen haben.

QSC AG, KÖLN

Erörterung und Analyse der Finanz- und Ertragslage durch das Management
(Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen Beträge 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.

1. Überblick

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

QSC hat am 10. November 1999 als erste Gesellschaft in Deutschland öffentlich angekündigt, ein Netz auf Basis symmetrischer DSL-Technologie („Digital Subscriber Line“) deutschlandweit aufzubauen. Dieser Netzaufbau ist weitgehend abgeschlossen, und QSC kann mit ihrem Netzwerk mehr als zwanzig Millionen Privatkunden und mehr als eine Million Geschäftskunden erreichen.

QSC bietet Geschäfts- und Privatkunden auf Basis herkömmlicher Kupfertelefonleitungen breitbandige Standleitungsverbindungen. Der Vertrieb der Dienstleistungen erfolgt über mehr als 120 Vertriebspartner – hauptsächlich Internet Service Provider – die als Wiederverkäufer tätig sind. Seit März 2001 bietet QSC seine Dienstleistungen auch direkt unter der Dachmarke Q-DSL an und wird hierbei von mehr als 300 Händlern bundesweit unterstützt.

2. Faktoren, welche die zukünftige Ertragslage beeinflussen

a) **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 regelmäßigen als auch die einmaligen Entgelte infolge des verstärkten Wettbewerbs und zukünftiger Mengenrabatte von Jahr zu Jahr sinken werden.

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

b) Betriebliche Aufwendungen // Folgende Faktoren bestimmen unsere betrieblichen Aufwendungen:

- Aufwendungen für das Netz: Wir zahlen der Deutsche Telekom AG monatlich Mietkosten für die Kupferdoppelader zwischen den Endkunden und den Hauptverteilern der Deutsche Telekom AG, einschließlich einmaliger Kosten für die Installation dieser Leitungen. Die Netzkosten enthalten auch monatliche Mietkosten für die von QSC beanspruchte Fläche in den Kollokationsräumen der Deutsche Telekom AG und für unsere Metropolitan Service Center. Wir zahlen der Deutsche Telekom AG und anderen Telekommunikationsgesellschaften monatliche und einmalige Entgelte für Leitungen zwischen den Hauptverteilern der Deutsche Telekom AG und unseren Metropolitan Service Centern, für Leitungen zwischen den Metropolitan Service Centern und unseren Vertriebspartnern sowie für die Anbindung der Metropolitan Service Center untereinander. 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 für Telekommunikation und Post hinsichtlich der Monatsmiete der Deutsche Telekom AG für Kollokationsflächen ändern. Wir erwarten in Zukunft einen Rückgang der Kosten für Mietleitungen zwischen den Kollokationsräumen und den Metropolitan Service Centern, für Leitungen zwischen den Metropolitan Service Centern und unseren Vertriebspartnern sowie für Leitungen zwischen den Metropolitan Service Centern infolge von erhöhtem Wettbewerb und von Mengenrabatten.
- Weitere betriebliche Aufwendungen entstehen durch Vertriebs- und Marketingaktivitäten, Forschungs- und Entwicklungs- sowie allgemeine Verwaltungskosten.

c) 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, 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 als wir. 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 sechs Monate bis zum 30. Juni 2001 berechneten wir einen negativen EBITDA von TEUR 45.706. Für den entsprechenden Zeitraum des Jahres 2002 berechneten wir einen negativen EBITDA von TEUR 31.180. Der Rückgang resultiert aus dem Umsatzanstieg und den durchgeführten Maßnahmen zur Optimierung der Netzauslastung.

d) 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 Deutsche Telekom AG;
- Beschaffung und Installation von Multiplexergeräten 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 Endkundengeräten.

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 Netzausbau weitgehend abgeschlossen wurde, fließt 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.

3. Betriebliche Ergebnisse (sechs Monate zum Stichtag 30. Juni 2002 und 2001)

a) Umsatzerlöse // In den ersten sechs Monaten des Jahres 2002 betrug unser Umsatz TEUR 21.523. Gegenüber Umsatzerlösen in Höhe von TEUR 12.417 in den ersten sechs Monaten des Jahres 2001 stellt dies einen Anstieg von 73% dar und ist im Wesentlichen auf einen Anstieg der Kundenzahl zurückzuführen.

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 Jahresabschlüssen). Gemäß SAB 101 dürfen bestimmte einmalige Einnahmen zu Beginn einer 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 12 Monaten. Für den Zeitraum, der am 30. Juni 2002 endete, buchten wir TEUR 21.523 an Erlösen. Installationsentgelte in Höhe von TEUR 2.666 wurden abgegrenzt und werden erst in zukünftigen Berichtszeiträumen als Umsatzerlöse ausgewiesen.

b) Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen //

Die Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen sind unsere Netzwerkaufwendungen. Für die erste Hälfte 2002 belaufen sich die Netzwerkaufwendungen auf insgesamt TEUR 31.308. Während des entsprechenden Zeitraums im Jahre 2001 verzeichneten wir Netzwerkaufwendungen in Höhe von TEUR 42.393. Dies entspricht einem Rückgang der Netzwerkaufwendungen von 26%. Obwohl im Vergleich zum ersten Halbjahr 2001 das Netzwerk vergrößert wurde und die Kundenzahlen erhöht wurden, konnten die Netzwerkaufwendungen gesenkt werden. Dies resultiert insbesondere aus den durchgeführten Maßnahmen zur Optimierung der Netzauslastung. Wir gehen davon aus, dass unsere Netzwerkaufwendungen auf Grund verstärkter Vertriebsaktivitäten und der daraus resultierenden höheren Kundenzahlen in zukünftigen Berichtszeiträumen steigen werden.

c) Vertriebs- und Marketingaufwendungen // Die Vertriebs- und Marketingaufwendungen betragen in den ersten sechs Monaten des Jahres 2002 TEUR 14.183 gegenüber TEUR 9.629 im entsprechenden Zeitraum 2001. Dies entspricht einem Anstieg von 47%. Die erhöhten Aufwendungen für Vertriebs- und Marketingaktivitäten spiegeln insbesondere unsere Maßnahmen zur Vermarktung und dem Vertrieb unserer Endkundenprodukte 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.

d) Verwaltungskosten // Die Verwaltungskosten betragen TEUR 6.625 in der ersten Jahreshälfte 2002 gegenüber TEUR 5.393 für den Vergleichszeitraum 2001 – ein Anstieg von 23%.

Der Anstieg der Verwaltungskosten basiert im Wesentlichen auf der höheren Mitarbeiterzahl. Wir erwarten zukünftig mit dem weiteren Ausbau unserer Geschäftstätigkeit einen leichten Anstieg der Verwaltungskosten.

e) Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen // Wir verzeichneten in den ersten sechs Monaten des Jahres 2002 Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in Höhe von TEUR 587. 2001 betragen die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen für die ersten sechs Monate TEUR 708. Dies entspricht einem Rückgang von 17%.

Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen fallen in erster Linie durch die Entwicklung von Mehrwertdienstleistungen und Systemlösungen für unser DSL-Geschäft an. Wir erwarten, dass unsere Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen durch die Entwicklung neuer Produkte im Sprachtelefoniebereich und bei den Mehrwertdiensten zukünftig steigen werden.

f) Sonstige Erträge (Aufwendungen) // Die Zinserträge für das erste Halbjahr 2002 bestehen im Wesentlichen aus Ertragszinsen unserer liquiden Mittel und betragen TEUR 1.944 im Vergleich zu TEUR 4.552 im Vergleichszeitraum des Jahres 2001. Die niedrigeren Zinserträge sind auf eine gesunkene Liquidität zurückzuführen. Die Zinsaufwendungen betragen TEUR 100 und resultieren aus Zinsaufwendungen für kurzfristige Darlehen, aus Minderheitsanteilen am Ergebnis unserer Mehrheitsbeteiligung COMpoint sowie aus Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit dem angenommenen Preis der Option auf die verbleibenden 35% der COMpoint, die am 22. April 2002 ausgeübt wurde. Im entsprechenden Berichtszeitraum des Jahres 2001 verzeichneten wir Zinsaufwendungen in Höhe von TEUR 131.

Vom 01. Januar bis zum 30. Juni 2002 verzeichneten wir einen anteiligen Verlust aus unseren nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen in Höhe von TEUR 861. Im Vergleichszeitraum 2001 betragen die anteiligen Verluste TEUR 1.811.

4. 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. Juni 2002 erzielten wir Nettoerlöse von insgesamt TEUR 428.871 durch private Platzierungen, unseren Börsengang im April 2000 und unsere Aktienoptionspläne. Die Summe aus Guthaben bei Kreditinstituten, Kassenbestand und Wertpapieren lag am 30. Juni 2002 bei TEUR 117.717. Der Bilanzverlust beläuft sich auf TEUR 372.808. 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 20.184 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. In den ersten sechs Monaten des Jahres 2002 hatte QSC unbare Kompensationsaufwendungen in Höhe von TEUR 3.577.

Im ersten Halbjahr 2002 setzten wir TEUR 30.049 aus dem Cashflow für unsere laufende Geschäftstätigkeit ein. Dieser Betrag ergibt sich aus dem Nettoverlust für den Berichtszeitraum in Höhe von TEUR 47.557 und Verminderungen der Verbindlichkeiten und Rückstellungen von TEUR 12.724 und Aktivaerhöhungen von TEUR 13.090, aufgerechnet gegen nicht ausgabenwirksame Aufwendungen in Höhe von TEUR 18.105, und Aktivverminderungen von TEUR 2.968 und Erhöhung der Verbindlichkeiten und Rückstellungen von TEUR 2.005. Die Investitionsausgaben in Höhe von TEUR 68.108 verwendeten wir mit TEUR 62.416 insbesondere für die kurzfristige Anlage in Wertpapieren. Den Differenzbetrag in Höhe von TEUR 5.692 verwendeten wir für Finanzanlagen, Sachanlagen und immaterielle Anlagegüter. Im ersten Halbjahr 2001 betrugen die Investitionen TEUR 28.034. Die Verminderung der Investitionen in Finanzanlagen, Sachanlagen und immaterielle Anlagegüter um 80% erklärt sich im Wesentlichen aus dem weitgehenden Abschluss unseres Netzausbaus und dem Rückgang in Investitionen für Beteiligungen. Wir erwarten auch zukünftig Investitionen in das Netzwerk, der größte Anteil wird jedoch auf DSL-Endkunden-Modemkarten und Kundenendgeräte entfallen und damit weitgehend mit dem Kundenwachstum korrelieren. Der Cashflow aus dem Finanzierungsbereich in den ersten sechs Monaten des Jahres 2002 liegt bei TEUR -318.

Wir gehen davon aus, dass auf Grund der Expansion unseres Geschäfts und des weiteren Ausbaus unseres Netzes die Einnahmeunterdeckung aus der laufenden Geschäftstätigkeit und der Investitionstätigkeit in künftigen Berichtszeiträumen anhalten wird. Um unser Geschäft auszuweiten, ist es möglich, dass wir Investitionen in Organisationen vornehmen, die unsere Geschäftstätigkeit ergänzen. Wir gehen davon aus, dass unsere Barmittel ausreichen, um diese Investitionen zu decken.

5. Aktien und Wandlungsrechte Vorstand und Aufsichtsrat

Die Mitglieder des Vorstands halten folgende Anzahl von Aktien und Wandlungsrechten:

	30.06.2002	30.06.2002	31.12.2001	31.12.2001
	Aktien	Wandlungsrechte	Aktien	Wandlungsrechte
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	0	13.818.372	0
Gerd Eickers	13.841.100	0	13.841.100	0
Markus Metyas	2.307	1.059.116	2.307	1.059.116
Bernd Puschendorf	0	1.000.000	0	0
	27.661.779	2.059.116	27.661.779	1.059.116

Die Mitglieder des Aufsichtsrats halten folgende Anzahl von Aktien und Wandlungsrechten:

	30.06.2002	30.06.2002	31.12.2001	31.12.2001
	Aktien	Wandlungsrechte	Aktien	Wandlungsrechte
John C. Baker	0	19.130	0	9.130
Herbert Brenke	187.820	9.130	161.120	9.130
Manjit Dale	0	9.130	0	9.130
Ashley Leeds	9.130	0	9.130	0
David Ruberg	4.563	9.130	4.563	9.130
Claus Wecker	83.025	0	83.025	0
	284.538	46.520	257.838	36.520

6. Neueste Entwicklungen

Im ersten Halbjahr 2002 stellte QSC für das Geschäftskundensegment drei neue Anwendungen vor, die alle die Entwicklung von QSC zum Lösungsanbieter im Bereich der Sprach- und Datenübertragung auf Basis der DSL-Technologie belegen. Q-VPN bietet Firmen jeder Größenordnung die Möglichkeit, firmeneigene Netzwerke über mehrere Standorte hinweg zu verbinden. Q-Security sichert Netzwerke nach den kundenspezifischen Anforderungen vor fremden Zugriff. Q-Voice ermöglicht Telefonieren und Datenverkehr über einen einzigen Zugang, wobei die vorhandenen TK-Endgeräte in gewohnter Qualität weiter nutzbar sind. QSC wird ihre Produktpalette für die Kundengruppe Geschäftskunden weiter ausbauen. Vom 01. Januar bis 30. Juni 2002 erhöhte sich das Personal von 263 auf insgesamt 306 Mitarbeiter. Mit 26 neuen Mitarbeitern entfielen mehr als 60% des Zuwachses auf den Marketing- und Vertriebsbereich. Wir erwarten vorübergehend einen weiteren, moderaten Anstieg der Mitarbeiterzahl, der insbesondere durch die geplante Verschmelzung von GINKO und COMpoint auf QSC getragen wird.

7. Ausblick

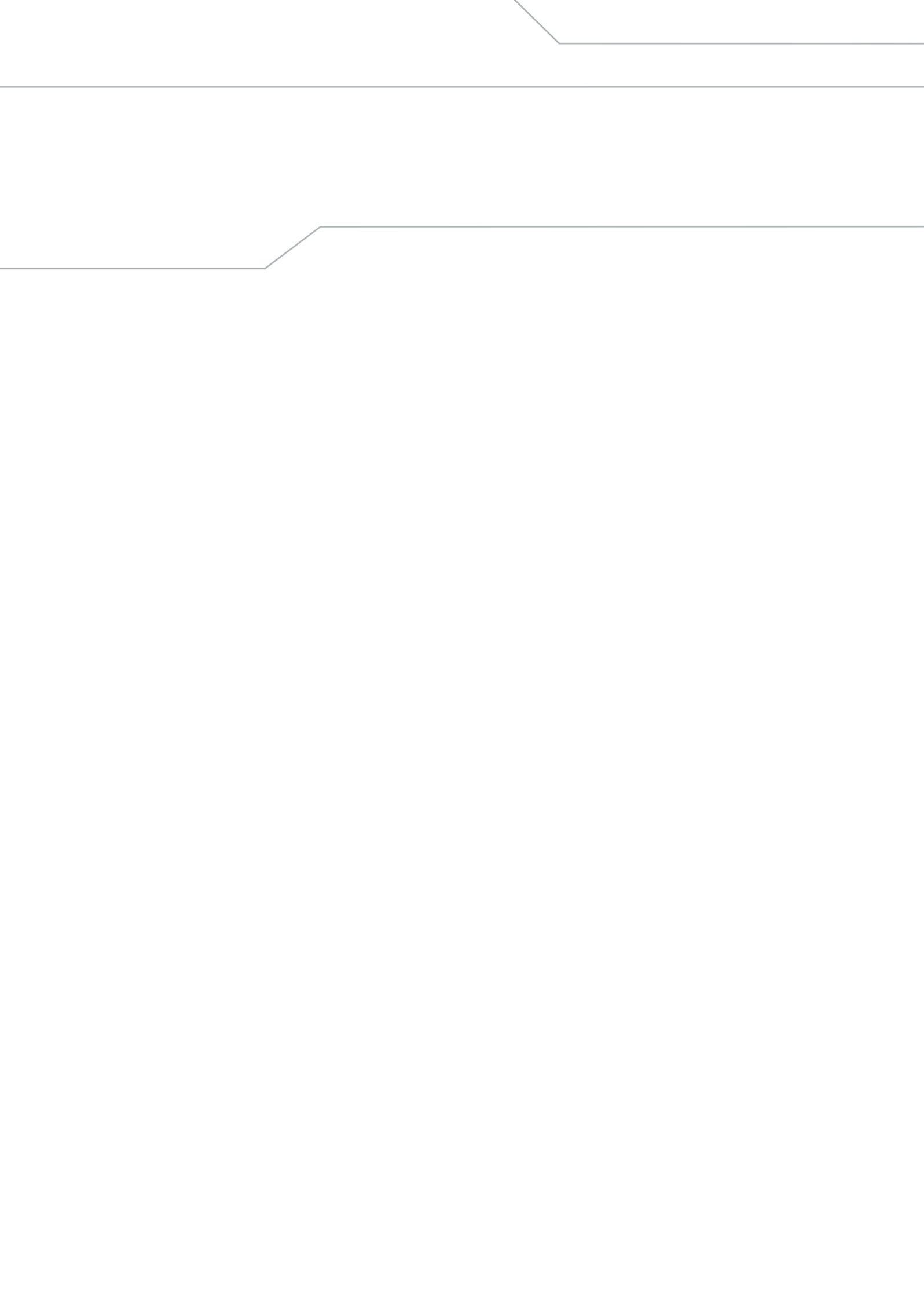
Die Angaben in diesem Konzernabschluss sind, soweit sie keine historischen Tatsachen darstellen, zukunftsbezogene Angaben. Diese basieren auf unseren aktuellen Erwartungen und Prognosen zukünftiger Ereignisse. Auf Grund von Risiken oder fehlerhaften Annahmen unsererseits könnten die tatsächlichen Ergebnisse 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, insbesondere durch die Deutsche Telekom AG;
- neue Entwicklungen in den Bereichen Regulierung, Gesetzgebung und Rechtsprechung.

GLOSSAR.

- ADSL** Asymmetric Digital Subscriber Line; asymmetrische Datenübertragungstechnologie: Herunterladen von Daten mit 1,5 Mbit/s bis 8 Mbit/s möglich, Datenversand nur mit 16 kbit/s bis 640 kbit/s möglich.
- ASP** Application Service Provider; Dienstleister, die die Nutzung von Software wie Datenbanken oder spezielle Anwendungssoftware nach Zeitaufwand gegen Gebühr bereit stellen.
- Backbone** Hochgeschwindigkeitsnetz, das Netze mit geringer Geschwindigkeit/Kapazität verbindet.
- Bandbreite** Übertragungskapazität einer Leitung.
- Breitband** Datenübertragungskapazität von mehr als 128 Kilobit pro Sekunde.
- CO** Central Office oder Kollokationsraum: Hauptverteiler der Deutschen Telekom, hier beginnt die letzte Meile.
- ISDN** Integrated Services Digital Network; digitale Vermittlungstechnik, die die Übertragung aller Telekommunikationsformen über eine Leitung erlaubt.
- ISP** Internet Service Provider. Sie ermöglichen Kunden Datenkommunikation durch Bereitstellung des Internet-Zugangs und der dazugehörigen Dienste wie z.B. E-mail.
- Letzte Meile** Weg von der Telefondose bis zur nächsten Ortsvermittlungsstelle.
- Line-Sharing** Technisches Konzept, das die gemeinsame Nutzung einer Telefonleitung für Sprach- und breitbandige Datenübermittlung ermöglicht, wobei die Dienste durch Trennung der genutzten Frequenzbereiche auf der Teilnehmeranschlussleitung von zwei unterschiedlichen Anbietern bereit gestellt werden können.

- Mbit/s / kbit/s** Megabit pro Sekunde / Kilobit pro Sekunde; Messeinheiten der Datenübertragungsgeschwindigkeit.
- MSC** Metropolitan Service Center: QSC-eigener Standort zur Bereitstellung der DSL-Technologie und von Breitbandanwendungen.
- QoS** Quality of Service; um während einer Netzwerk-Verbindung eine einmal vereinbarte Qualität zu gewährleisten, muss das Transportprotokoll, z.B. Quality of Service unterstützen. Dadurch wird sicher gestellt, dass z.B. ein über das QSC speedway-DSL übertragenes Video ohne Verzerrungen beim Benutzer ankommt.
- SDSL** Symmetric Digital Subscriber Line; symmetrische Übertragungstechnologie, die Datentransfer in beide Richtungen mit Geschwindigkeiten von bis zu 2,3 Megabit pro Sekunde erlaubt.
- Standleitung** Permanent freigeschaltete Verbindung. Zeitverluste durch Wählen und Verbindungsaufbau entfallen.
- TKG** Telekommunikationsgesetz von 1998. Es bildet die Basis der Liberalisierung des Telekommunikationssektors in Deutschland.
- Video on Demand** Die Zukunftsform des Home-Entertainment. Per Internet können Filme geordert und über die Telefonleitung sozusagen ‚live‘ überspielt werden. Mit der DSL-Technologie von QSC werden die virtuelle Videothek sowie unzählige andere Multimediadienste Realität, die bislang denkbar, jedoch kaum realisierbar waren.
- Voice over DSL** Möglichkeit, im Rahmen der DSL-Technologie Sprache und Daten gleichzeitig zu übertragen.
- Web-Hosting** Dienstleister bieten vor allem Geschäftskunden Server-Kapazitäten für deren Internet-Anwendungen an.



KALENDER

Quartalsbericht III/2002

26. November 2002

Konferenzen/Veranstaltungen

18. September 2002

Terrapinn B2B media

Carriers World Europe 2002

1. Oktober 2002

The Economist

2nd Annual Telecoms Conference

4. November 2002

Euroforum

Breitband verändert das Internet

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

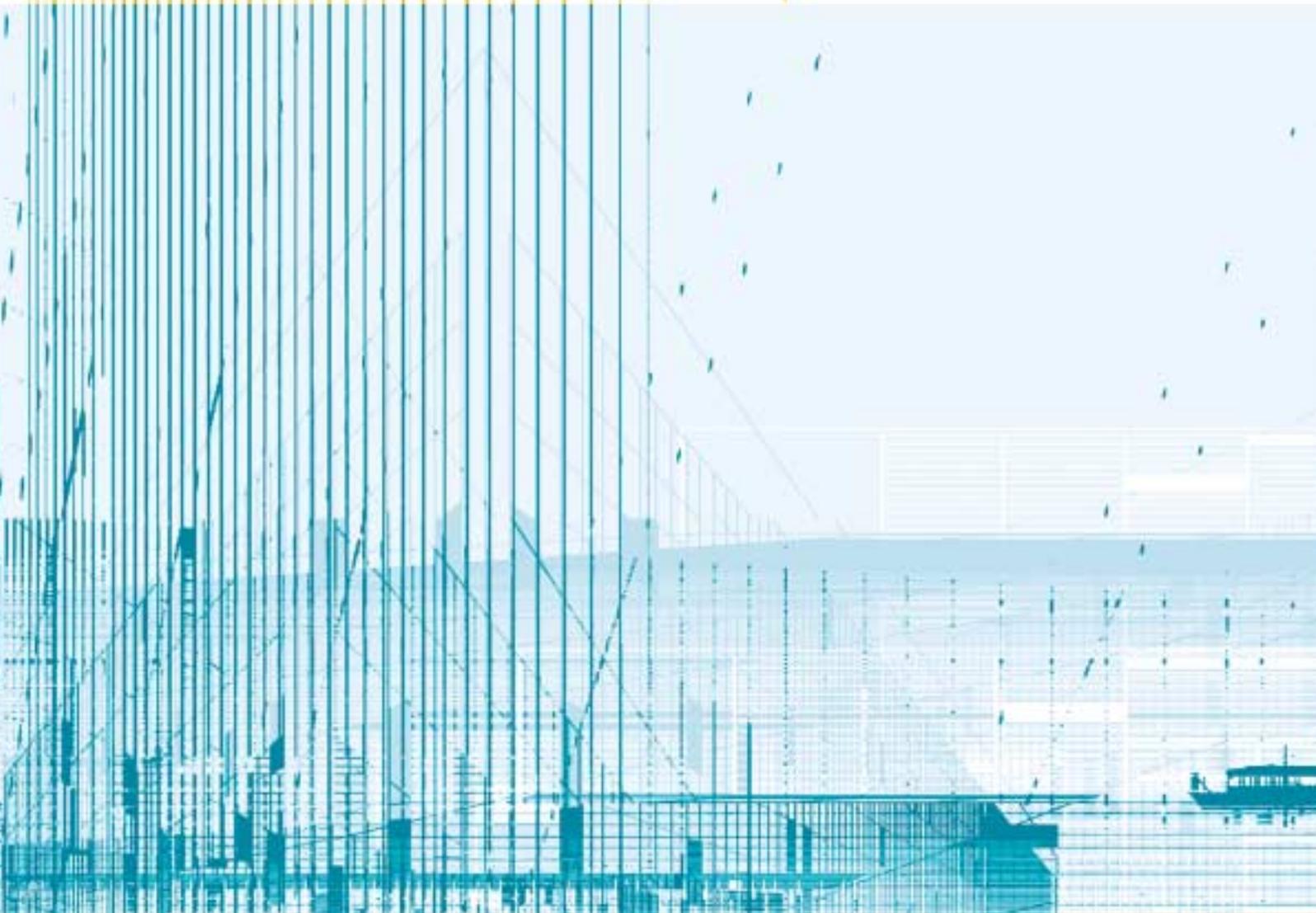
Prinzregentenstraße 68

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