

QUARTALSBERICHT II / 2003



QSC AUF EINEN BLICK


	01.04.-30.06.	01.04.-30.06.	01.01.-30.06.	01.01.-30.06.
	2003	2002	2003	2002
Alle Angaben in Millionen EUR				
Umsatz	28,3	12,0	55,8	21,5
Bruttoergebnis	1,6	-2,3	2,1	-9,8
EBITDA	-7,2	-14,9	-17,2	-31,2
EBIT	-15,6	-24,0	-35,6	-48,4
Fehlbetrag	-15,2	-23,8	-34,0	-47,6
Ergebnis je Aktie ¹ (in EUR)	-0,15	-0,24	-0,34	-0,47
Investitionen	1,8	4,2	3,3	5,7
Eigenkapital			114,6 ²	145,3 ³
Bilanzsumme			158,3 ²	194,6 ³
Eigenkapitalquote (in %)			72,4 ²	74,7 ³
Liquidität			68,1 ²	87,6 ³
Kurs zum 30.06. (in EUR)			1,69	0,67
Anzahl der Aktien zum 30.06.			105.012.014	105.008.714
Marktkapitalisierung zum 30.06.			177,5	70,4
Mitarbeiter zum 30.06.			392	306

¹ verwässert und unverwässert


² per 30. Juni 2003

³ per 31. Dezember 2002

KOMMUNIKATION BEWEGT DIE WELT BREITBAND BEWEGT DIE KOMMUNIKATION QSC IST BREITBAND

ANHALTENDE ERGEBNISVERBESSERUNG  IM ZWEITEN QUARTAL 2003 REDUZIERTE QSC IHREN VERLUST AUF EBITDA-BASIS UM MEHR ALS 50 PROZENT AUF -7,2 MILLIONEN EUR (Q2 2002: -14,9 MILLIONEN EUR). DIE DEUTLICHE VERBESSERUNG LÄSST SICH VOR ALLEM AUF DAS UNVERMINDETE WACHSTUM IM FIRMENKUNDEN- UND PROJEKTGESCHÄFT ZURÜCKFÜHREN. DIESES WACHSTUM WIRKTE SICH AUCH POSITIV BEIM UMSATZ AUS: ER STIEG IM QUARTALSVERGLEICH UM 136 PROZENT AUF 28,3 MILLIONEN EUR (Q2 2002: 12,0 MILLIONEN EUR).

CASHFLOW BREAK-EVEN FRÜHER ALS GEPLANT  ZUM NEUNTEN MAL IN FOLGE REDUZIERTE QSC DEN ABFLUSS LIQUIDER MITTEL IM QUARTALSVERGLEICH: IM ZWEITEN QUARTAL LAG ER BEI -8,6 MILLIONEN EUR NACH -10,9 MILLIONEN EUR IM ERSTEN QUARTAL 2003. ANGESICHTS DIESER KONTINUIERLICHEN REDUZIERUNG PLANT QSC JETZT DAS ERREICHEN DES BREAK-EVEN AUF CASHFLOW-BASIS BEREITS IM VERLAUF DES ERSTEN HALBJAHRES 2004.

RASANTER KURSANSTIEG  AUCH IM ZWEITEN QUARTAL 2003 ZÄHLTE DIE QSC-AKTIE ZU DEN TOP-PERFORMERN IM PRIME STANDARD: DER KURS STIEG UM 182 PROZENT AUF 1,69 EUR. IM ERSTEN HALBJAHR 2003 VERVIERFACHTE SICH DER KURS SOGAR. MIT EINER MARKTKAPITALISIERUNG VON RUND 230 MILLIONEN EUR PER 31. JULI 2003 ZÄHLT QSC MITTLERWEILE ZU DEN 30 HÖCHSTKAPITALISIERTEN TECHNOLOGIEWERTEN IM PRIME STANDARD.



Dr. Bernd Schlobohm

Vorstandsvorsitzender
Strategie und Technik



Gerd Eickers

Vorstand Kundenservice,
Auftragsmanagement
und Regulierung



Markus Metyas

Vorstand Finanzen,
Personal und Recht



Bernd Puschendorf

Vorstand Vertrieb und
Marketing

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

ungeachtet der schwachen Gesamtkonjunktur in Deutschland entwickelten sich die Geschäfte der QSC AG im zweiten Quartal 2003 weiterhin gut. So gut, dass wir Mitte August unsere Prognosen aus dem Februar für das laufende Geschäftsjahr anheben konnten. Wir planen nun einen Jahresumsatz von mehr als 115 Millionen EUR, unsere bisherige Planung ging von 105 bis 115 Millionen EUR aus. Der erwartete Jahresverlust auf EBITDA-Basis dürfte besser als -25 Millionen EUR ausfallen, bislang erwarteten wir ein negatives Jahresergebnis auf EBITDA-Basis zwischen -25 und -30 Millionen EUR. Früher als beim Börsengang im April 2000 geplant, wollen wir den Break-Even auf Cashflow-Basis bereits im Verlauf des ersten Halbjahres 2004 erreichen.

Diese Fortschritte sind Ergebnis unserer klaren Positionierung als integrierter Telekommunikationsanbieter für Geschäftskunden. Der Umsatzsprung im zweiten Quartal 2003 um 136 Prozent auf 28,3 Millionen EUR resultiert im Wesentlichen aus dem unverändert hohen Wachstum im Firmenkunden- und Projektgeschäft. Sowohl Konzerne als auch Mittelständler erkennen, dass sie mit qualitativ hochwertigen DSL-Leitungen teure Standleitungen ersetzen und auf Breitbandbasis leistungsstarke virtuelle private Netzwerke (VPNs) aufbauen können.

Entscheidend für die Akzeptanz von QSC ist die Tatsache, dass wir als einer von wenigen Dienstleistern bundesweit über ein eigenes DSL-Netzwerk verfügen. QSC kann so die erforderlichen hohen Bandbreiten und Qualitätsstandards gewährleisten, auf die Unternehmen heute angewiesen sind. Die Performance ihrer VPNs können QSC-Großkunden seit Anfang Juli selber überprüfen. Mit unserer webbasierten Überwachungsfunktion QSC Scout bieten wir maximale Transparenz und demonstrieren so die permanent hohe Qualität unseres Netzwerkes.

Gerade im Netzwerkbereich führt die Integration von Ventelo zu erheblichen Synergien. Infolgedessen konnte QSC ihr positives Bruttoergebnis von 0,5 Millionen EUR im ersten Quartal auf 1,6 Millionen EUR im zweiten Quartal 2003 steigern. QSC verfügt heute über ein bundesweit einheitliches, leistungsstarkes Netzwerk für Sprach- und Datenkommunikation. Auch

**Eigenes Netzwerk
schafft Vorsprung im
Wettbewerb**

Steigende Umsätze bei
deutlich reduzierten
Vertriebsaufwendungen

über die Netzebene hinaus wachsen Ventelo und QSC schneller als geplant zu einem gemeinsamen Unternehmen zusammen, was sich bereits heute in einer deutlichen EBITDA-Verbesserung niederschlägt.

Die rasche Annäherung an den Break-Even auf EBITDA-Basis resultiert zudem aus der Konzentration von QSC auf margenstarke Marktsegmente sowie den Erfolgen unseres strikten Kostenmanagements. Die konsolidierten Marketing- und Vertriebsaufwendungen lagen im zweiten Quartal 2003 mit 5,1 Millionen EUR 38 Prozent niedriger als noch im Vorjahresquartal. Potenzielle VPN-Kunden spricht unser Key-Account-Management heute zu meist direkt an. Zusätzlich nutzen wir insbesondere Online-Medien zur effizienten Ansprache interessanter Kundengruppen und ergänzen diese Aktivitäten durch intensive Pressearbeit.

Auf ein breites Medienecho stießen im zweiten Quartal unter anderem unsere Ankündigung, Preselection-Tarife im Ortsnetz anzubieten, sowie der vorzeitige Abschluss des Roll-Out von QSC-Voice. Unser digitales Sprachprodukt auf DSL-Basis ist bereits heute in allen QSC-Städten verfügbar.

Auf der Hauptversammlung im Mai 2003 in Köln haben wir Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, bereits angekündigt, dass wir unseren Aufsichtsrat in Kürze mit einem qualifizierten Mitglied komplettieren möchten. Seit Ende Juli verstärkt der Geschäftsführer der Motorola GmbH Deutschland, Norbert Quinkert, den Aufsichtsrat der QSC. Der erfahrene Manager verfügt über ein tiefes Verständnis für die komplexen Anforderungen von Großkunden im IT-Bereich und ergänzt mit diesem Wissen unsere Kompetenz auf diesem Feld ideal.

Unsere Positionierung als integrierter Telekommunikationsanbieter für Geschäftskunden honoriert der Kapitalmarkt in wachsendem Maß. Die Anzahl der Anfragen in- und ausländischer Investoren steigt spürbar und wir räumen den Investor-Relations-Aktivitäten entsprechend hohe Bedeutung ein. Mittelfristiges Ziel bleibt die Aufnahme in den deutschen Technologie-Leitindex TecDax; die Notierung im Nemax 50 seit dem 23. Juni 2003 ist ein wichtiger Schritt dorthin.

Die Kursentwicklung der vergangenen Monate motiviert das gesamte QSC-Team. Wir wissen aber, dass wir uns das Vertrauen der Kapitalmärkte Quartal für Quartal hart erarbeiten müssen. Investoren messen QSC an ihren operativen Ergebnissen und der Erfüllung ihrer Prognosen. Das nächste Ziel ist der Break-Even auf EBITDA-Basis – diesen wollen wir im Verlauf des vierten Quartals 2003 erreichen.

Köln, im August 2003

Ihr Vorstand der QSC AG

B „BEREITS SECHS MONATE NACH
DER VENTELO-AKQUISITION ZEIGEN
SICH BEI VERTRIEBS- UND NETZWERK-
AUFWENDUNGEN ERHEBLICHE SYNERGIEN.“

LAGEBERICHT

Positive Geschäftsentwicklung erlaubt Anhebung der Prognosen // Das unveränderte Wachstum im margenstarken Firmenkunden- und Projektgeschäft sowie die rasche Hebung der Synergien in Folge des Ventelo-Erwerbs führten im zweiten Quartal 2003 zu einer deutlichen Ergebnisverbesserung. Gegenüber dem zweiten Quartal 2002 halbierte sich der EBITDA-Verlust, gegenüber dem ersten Quartal 2003 reduzierte er sich um 28 Prozent auf -7,2 Millionen EUR.

QSC erhöhte Mitte August angesichts dieser Entwicklung, trotz äußerst schwacher Konjunktur in Deutschland, ihre im Februar abgegebenen Prognosen für das laufende Geschäftsjahr. Das EBITDA-Ergebnis dürfte danach besser als -25 Millionen EUR ausfallen, der Umsatz dürfte mehr als 115 Millionen EUR betragen. Früher als ursprünglich geplant, erwartet QSC jetzt das Erreichen des Break-Even auf Cashflow-Basis bereits im ersten Halbjahr 2004.

Umsatzsprung im zweiten Quartal 2003 // QSC steigerte ihren Umsatz im zweiten Quartal 2003 um 136 Prozent auf 28,3 Millionen EUR (Q2 2002: 12,0 Millionen EUR). Im ersten Halbjahr 2003 belief sich das Umsatzwachstum auf 160 Prozent – von 21,5 Millionen EUR in den ersten sechs Monaten 2002 auf 55,8 Millionen EUR. Neben dem Konsolidierungseffekt aus der Ventelo-Akquisition trug vor allem der hohe Zuwachs im Firmenkunden- und Projektgeschäft zu diesem Anstieg bei. Unternehmen jeder Größenordnung setzen zunehmend auf die Lösungskompetenz von QSC und vertrauen ihr den Aufbau und den Betrieb integrierter Telekommunikationslösungen an. Der Geschäftskundenanteil am Gesamtumsatz erreichte im zweiten Quartal 2003 52 Prozent gegenüber 32 Prozent im Jahr 2002 und 25 Prozent im Jahr 2001. Im Gegenzug sinkt der prozentuale Anteil des Geschäfts mit Vorprodukten für Breitbanddienste von Resellern am Gesamtumsatz. Das Reseller-Geschäft bleibt aber unverändert ein wichtiger Bestandteil des QSC-Geschäftsmodells.

Die Erfolge bei Geschäftskunden beruhen zu einem guten Teil auf der hohen Qualität der QSC-Infrastruktur. Deren Leistungsstärke unterstreicht ein sechsmonatiger Test der Fachzeitschrift Network Computing. Das Urteil für das Basisprodukt Q-DSLmax lautet: synchroner DSL-Turbo (Ausgabe: 25. Juni 2003). Spitzenplätze belegt weiterhin das Privatkundenprodukt Q-DSL home; so auch in ausführlichen Tests von com!online in ihrer diesjährigen August-Ausgabe.

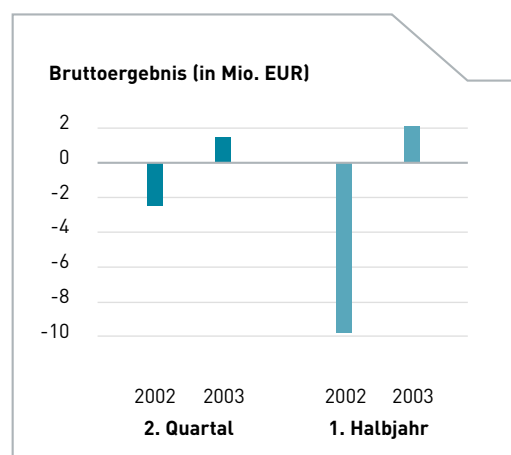
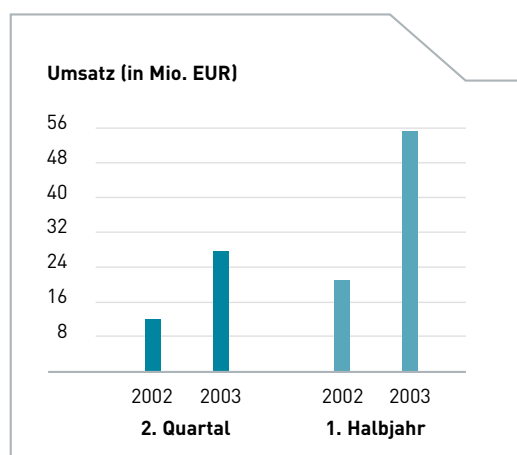
Geschäftskundenanteil
am Gesamtumsatz
bereits über 50 Prozent

Bruttoergebnis verdreifacht sich

Synergieeffekte und striktes Kostenmanagement verbessern Ertragslage deutlich // Trotz steigender Umsätze konnten die unter Herstellungskosten geführten Netzerkaufwendungen im zweiten Quartal 2003 weiter reduziert werden, eine Entwicklung, die die Skalierbarkeit des QSC-Geschäftsmodells unterstreicht. Die Herstellungskosten beliefen sich im zweiten Quartal 2003 auf 26,7 Millionen EUR nach 27,1 Millionen EUR im Vorquartal. Im Vergleich zur Vorjahresperiode erhöhten sich die Netzerkaufwendungen in Folge der erstmaligen Konsolidierung von Ventelo um 87 Prozent; angesichts eines Umsatzanstiegs von 136 Prozent ein vergleichsweise moderater Anstieg.

Das Bruttoergebnis verdreifachte sich in Folge dieser Entwicklung im zweiten Quartal 2003 auf 1,6 Millionen EUR (Q1 2003: 0,5 Millionen EUR). In den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres hat QSC ein positives Bruttoergebnis von 2,1 Millionen EUR erwirtschaftet (1. Halbjahr 2002: -9,8 Millionen EUR).

Mit 5,1 Millionen EUR blieben die Marketing- und Vertriebsaufwendungen sowohl deutlich unter dem Vergleichswert des Vorjahresquartals (Q2 2002: 8,2 Millionen EUR) als auch unter dem Wert aus dem ersten Quartal 2003 von 6,0 Millionen EUR. Die Positionierung von QSC als Lösungsanbieter für Geschäftskunden erlaubt eine gezielte, individuelle Ansprache einzelner Kundengruppen. Als sehr effizient erweist sich die gemeinsame Vermarktung von Sprach- und Datenlösungen nach dem Ventelo-Erwerb. Bereits sechs Monate nach Akquisition zeigen sich bei den Vertriebs- sowie Netzerkaufwendungen erhebliche Synergieeffekte.



D „DAS NEGATIVE EBITDA- ERGEBNIS HALBIERTE SICH

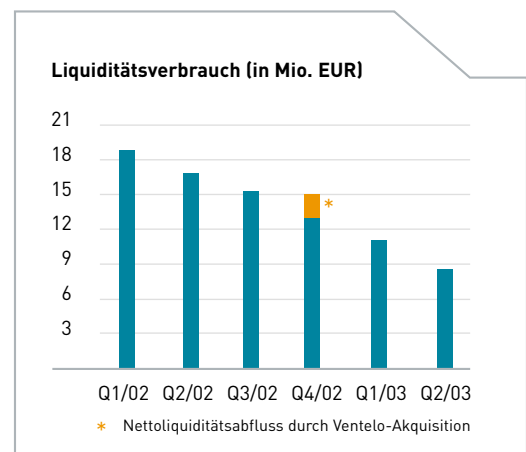
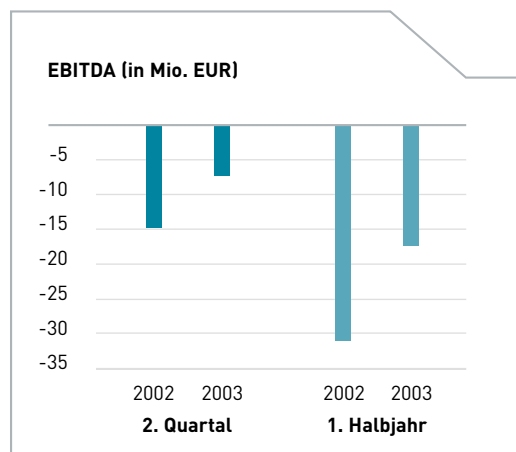
GEGENÜBER DEM 2. QUARTAL 2002
AUF -7,2 MILLIONEN EUR.“

QSC Scout wird
wichtiges
Verkaufsargument

Die konstanten Aufwendungen für Forschung und Entwicklung in Höhe von 0,3 Millionen EUR dienen im Wesentlichen der Fertigstellung von QSC Scout, einem webbasierten Monitoring-Tool, sowie der Entwicklung kundenspezifischer Lösungen für das Projektgeschäft. QSC Scout ermöglicht Kunden erstmals die selbstständige Überprüfung der Performance ihrer VPN-Lösung und entwickelt sich zu einem wichtigen Verkaufsargument.

EBITDA-Ergebnis nähert sich Break-Even // Steigende Umsätze bei reduzierten operativen Aufwendungen führten zu einer massiven Verbesserung des EBITDA-Ergebnisses. Mit -7,2 Millionen EUR halbierte es sich gegenüber dem zweiten Quartal 2002 (Q2 2002: -14,9 Millionen EUR). Im ersten Halbjahr 2003 belief sich der EBITDA-Verlust auf -17,2 Millionen EUR (1. Halbjahr 2002: -31,2 Millionen EUR). QSC definiert das EBITDA als Ergebnis vor Zinsen, Steuern, anteiligen Ergebnissen von nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen, Amortisierung von abgegrenzter nicht liquiditätswirksamer Kompensation sowie Abschreibung und Amortisierung von Sachanlagen und Firmenwert.

Abschreibungen und nicht liquiditätswirksame Kompensationen beliefen sich im zweiten Quartal 2003 auf 8,5 Millionen EUR (Q2 2002: 9,2 Millionen EUR). Sinkende Preise für die binnen 12 Monate nach Erwerb abzuschreibenden Endgeräte, mit denen QSC jeden neuen Kunden ausstattet, führten ebenso zu diesem Rückgang wie die Tatsache, dass mehr als drei Jahre nach Beginn der Investitionsphase die ersten Anlagegüter vollständig abgeschrieben sind.



Der Fehlbetrag erreichte im zweiten Quartal des laufenden Geschäftsjahres -15,2 Millionen EUR (Q2 2002: -23,8 Millionen EUR), gegenüber dem ersten Quartal 2003 reduzierte er sich um 19 Prozent. Im Halbjahresvergleich verbesserte sich diese Größe um knapp 30 Prozent auf -34,0 Millionen EUR (1. Halbjahr 2002: -47,6 Millionen EUR).

Liquiditätsverbrauch zum neunten Mal in Folge reduziert // Um über 20 Prozent reduzierte QSC im zweiten Quartal 2003 ihren Liquiditätsverbrauch von -10,9 Millionen EUR im Vorquartal auf jetzt -8,6 Millionen EUR. Per 30. Juni 2003 verfügte das Unternehmen über liquide Mittel in Höhe von 68,1 Millionen EUR. Die Investitionen blieben mit 1,8 Millionen EUR auf dem niedrigen Niveau der Vorquartale und dienten im Wesentlichen Ersatz- und Synergieinvestitionen für das QSC-eigene Netzwerk sowie der selektiven Ausweitung dieses Netzwerkes an den Rändern einzelner Ballungsräume, so in Offenbach und Esslingen.

Die Eigenkapitalquote von 72 Prozent per 30. Juni 2003 belegt die unverändert solide Finanzlage von QSC. Nach wie vor ist das Unternehmen nahezu schuldenfrei, die langfristigen Verbindlichkeiten belaufen sich auf 0,4 Millionen EUR.

DSL-Markt weiterhin wachstumsstark // Im Sommer 2003 erhöhten Konjunkturoperatoren ihre Wachstumsprognosen für Deutschland, das ifo Institut erwartet ein Wirtschaftswachstum von 1,7 Prozent im kommenden Jahr. Ein verbessertes gesamtwirtschaftliches Umfeld erleichtert Unternehmen Investitionsentscheidungen – auch in neue Telekommunikationslösungen.

Der Trend hin zu DSL hielt aber auch ungeachtet der noch schwachen Konjunktur im zweiten Quartal 2003 an. Als Wachstumstreiber erweist sich die Nachfrage nach virtuellen privaten Netzwerken. Eine aktuelle Forrester-Studie (Mai 2003: Europe's Managed IP VPN Market) geht davon aus, dass hier in den kommenden fünf Jahren in Europa ein Acht-Milliarden-Euro-Markt entsteht. Insbesondere Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitern vernetzen ihre Standorte und nutzen dabei aus Kosten-, Qualitäts- und Praktikabilitätsgründen verstärkt DSL als Basistechnologie. Forrester erkennt ein außerordentliches Wachstumspotenzial bei VPN-Lösungen, deren Komplettbetrieb Dienstleister wie QSC übernehmen.

VPN-Lösungen
treiben Wachstum
des DSL-Marktes
weiter an

QSC-Mitarbeiterzahl
verringert sich leicht

QSC bildet erstmals aus // QSC hat für das am 1. September 2003 beginnende Lehrjahr erstmals sechs Ausbildungsplätze für Fachinformatiker geschaffen. Das Unternehmen sieht in der betrieblichen Ausbildung einen zentralen Baustein zur langfristigen Sicherung seines Nachwuchses und möchte sich zugleich der gesamtgesellschaftlichen Verantwortung stellen, Schulabgängern eine berufliche Perspektive zu eröffnen.

Die QSC-Mitarbeiterzahl verringerte sich im zweiten Quartal 2003 leicht. Per 30. Juni 2003 beschäftigte das Unternehmen 392 Mitarbeiter (31. März 2003: 415 Mitarbeiter). 46 Prozent der Mitarbeiter arbeiten in den kundennahen Bereichen wie Vertrieb, Marketing und Kundendienst, 37 Prozent sind in technischen Bereichen beschäftigt.

Zum 1. Juli 2003 übertrug QSC die Wartung ihrer Netzinfrastruktur sowie den Technischen Service an die Pan Dacom Networking AG, einem der führenden Anbieter für Dienstleistungen und Systemintegration im Netzwerkmarkt. 12 QSC-Mitarbeiter wechselten zur Pan Dacom, die künftig mit insgesamt bis zu 100 Servicespezialisten den reibungslosen Betrieb der QSC-Infrastruktur gewährleistet.

Risikomanagement genießt höchste Priorität // QSC beobachtet fortlaufend interne und externe Faktoren, die den Erfolg der Umsetzung des eigenen Geschäftsmodells behindern könnten, und erfasst deren Entwicklung in einem unternehmensweiten Risikomanagementsystem. Die jüngsten Prognosen zur Konjunktorentwicklung in Deutschland minderten das Risiko weiter, dass QSC auf Grund einer lang anhaltenden Rezession nicht in der Lage sein könnte, mit den bestehenden Mitteln den Break-Even zu erreichen. Ein wesentliches Risiko bildet zudem die hohe Preisaggressivität des Ex-Monopolisten Deutsche Telekom. Positiv vermerkte QSC im Juli 2003 die Entscheidung der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post zur missbräuchlichen Gestaltung der sogenannten Resale-Angebote durch das ehemalige Staatsunternehmen.

Künftige, tatsächliche Ergebnisse können auf Grund solcher und anderer Risiken oder fehlerhafter Annahmen erheblich von den Erwartungen des Unternehmens abweichen. Sämtliche Angaben in diesem Konzernabschluss sind, soweit sie keine historischen Tatsachen darstellen, sogenannte zukunftsbezogene Angaben. Sie basieren auf aktuellen Erwartungen und Prognosen zukünftiger Ereignisse und können sich daher im Zeitablauf ändern.



„QSC ERWARTET DAS VORZEITIGE
ERREICHEN DES BREAK-EVEN AUF
CASHFLOW-BASIS BEREITS IM VERLAUF
DES ERSTEN HALBJAHRES 2004.“

AKTIONÄRSBRIEF
LAGEBERICHT
KONZERNABSCHLUSS
ERLÄUTERUNGEN

Cashflow Break-Even früher als geplant // Der Umsatzanteil des margenstarken Firmenkunden- und Projektgeschäfts wird auch in den kommenden Quartalen stark wachsen. Insbesondere im Projektgeschäft konnte QSC im laufenden Geschäftsjahr bereits zahlreiche Neukunden gewinnen. Die Implementierung größerer VPN-Lösungen an verteilten Standorten und mit kundenspezifischen Anforderungen nimmt einige Monate in Anspruch. Nach erfolgreicher Umsetzung werden sich diese Zuwächse im Projektgeschäft ab der zweiten Jahreshälfte in entsprechenden Umsätzen niederschlagen.

Intern reagiert QSC auf den steigenden Anteil des komplexen Projektgeschäfts mit einem Ausbau ihres softwaregestützten Projekt- und Qualitätsmanagements. Dies ermöglicht die Steuerung externer Abläufe wie das Management gemieteter Leitungen ebenso wie interner Prozesse durch kleine Projektteams und erlaubt die Bewältigung wachsender Auftragsvolumina mit einer konstanten Zahl von Mitarbeitern.

Insbesondere die Erfolge im Geschäftskundensegment veranlassten QSC Mitte August zu einer Anhebung ihrer im Februar 2003 abgegebenen Prognosen. Das Unternehmen plant nun einen Jahresumsatz von über 115 Millionen EUR, die bisherige Planung ging von 105 bis 115 Millionen EUR aus. Der Jahresverlust auf EBITDA-Basis dürfte auf Grundlage der aktualisierten Planung besser als -25 Millionen EUR ausfallen; bislang erwartete QSC ein negatives Jahresergebnis auf EBITDA-Basis zwischen -25 und -30 Millionen EUR. Angesichts der kontinuierlichen Reduzierung des Liquiditätsabflusses erwartet QSC jetzt das vorzeitige Erreichen des Break-Even auf Cashflow-Basis bereits im Verlauf des ersten Halbjahres 2004, die bisherige Planung sah den Break-Even im Verlauf von 2004 vor. Unverändert plant QSC im Verlauf des vierten Quartals 2003 den Break-Even auf EBITDA-Basis.

Positive Geschäftsentwicklung ermöglicht Anhebung der Prognosen

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

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

	Quartalsbericht		6-Monatsbericht	
	01.04.2003- 30.06.2003	01.04.2002- 30.06.2002	01.01.2003- 30.06.2003	01.01.2002- 30.06.2002
	in TEUR	in TEUR	in TEUR	in TEUR
Umsatzerlöse	28.262	11.968	55.828	21.523
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	26.673	14.297	53.770	31.308
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.589	(2.329)	2.058	(9.785)
Marketing- und Vertriebsaufwendungen	5.105	8.171	11.132	14.183
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	3.383	4.110	7.575	6.625
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	252	245	547	587
Abschreibungen auf Sachanlagen (und immaterielle Vermögensgegenstände) (inklusive TEUR 3.211 nicht liquiditätswirk- samer Kompensation vom 01.01.-30.06.2003; bis 30.06.2002: TEUR 3.577)	8.487	9.152	18.418	17.233
Betriebsverlust	(15.638)	(24.007)	(35.614)	(48.413)
Sonstige Erträge (Verluste)				
Zinserträge	444	728	1.439	1.944
Zinsaufwendungen	(3)	(10)	(5)	(100)
Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen	-	(485)	-	(861)
Sonstige Erlöse (Aufwendungen)	13	-	193	(127)
Verlust vor Steuern	(15.184)	(23.774)	(33.987)	(47.557)
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-	-	-	-
Fehlbetrag	(15.184)	(23.774)	(33.987)	(47.557)
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert)	(0,15)	(0,24)	(0,34)	(0,47)
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert und verwässert)	101.137.947	101.134.647	101.137.947	101.134.647

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

BILANZ

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

	zum	
	30.06.2003	31.12.2002
	in TEUR	in TEUR
AKTIVA		
Kurzfristige Vermögensgegenstände		
Liquide Mittel	38.480	43.095
Festverzinsliche Wertpapiere	29.617	44.526
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	19.231	16.948
Forderungen im Verbundbereich	9	7
Noch nicht fakturierte Forderungen	137	239
Sonstige Vermögensgegenstände	3.497	9.476
Rechnungsabgrenzungsposten	4.458	4.410
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt	95.429	118.701
Langfristige Vermögensgegenstände		
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	301	301
Sonstige Vermögensgegenstände	422	460
Sachanlagen, netto		
Netzwerk und technische Anlagen	49.830	61.463
Betriebs- und Geschäftsausstattung	6.838	6.837
Gesamte Sachanlagen, netto	56.668	68.300
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto		
Lizenzen	1.000	2.004
Software	2.045	2.420
Sonstige	4	5
Gesamte immaterielle Vermögensgegenstände, netto	3.049	4.429
Geschäfts- oder Firmenwert	2.393	2.393
Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt	62.833	75.883
Aktiva, gesamt	158.262	194.584

	zum	
	30.06.2003	31.12.2002
	in TEUR	in TEUR
PASSIVA		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen	188	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	22.248	25.917
Verbindlichkeiten im Verbundbereich	389	504
Rückstellungen	11.979	17.871
Umsatzabgrenzungsposten	1.426	2.028
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	7.054	2.549
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	43.284	48.869
Langfristige Verbindlichkeiten		
Wandelanleihen	60	50
Pensionsrückstellungen	334	321
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	-	90
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt	394	461
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	105.012	105.009
Eigene Anteile	(266)	(266)
Kapitalrücklage	473.362	473.442
Abgegrenzte Kompensation	(1.767)	(5.058)
Kumuliertes übriges Comprehensive Income	103	-
Forderungen gegen Aktionäre	(1)	(1)
Bilanzverlust	(461.859)	(427.872)
Eigenkapital, gesamt	114.584	145.254
Passiva, gesamt	158.262	194.584

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

KAPITALFLUSS-RECHNUNG

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

	6-Monatsbericht	
	01.01.2003 - 30.06.2003	01.01.2002 - 30.06.2002
	in TEUR	in TEUR
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		
Fehlbetrag	(33.987)	(47.557)
Berichtigung des Fehlbetrages		
Nicht liquiditätswirksame Kompensation	3.211	3.577
Abschreibung und Amortisation	15.207	13.656
Verlust/(Gewinn) aus dem Verkauf von Sachanlagen	1.074	(71)
Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen	-	861
Nicht liquiditätswirksame Zinsaufwendungen	-	82
Veränderung aus betrieblicher Tätigkeit		
Verminderung/(Erhöhung) Forderungen, netto	(2.283)	2.220
Verminderung/(Erhöhung) Forderungen im Verbundbereich	(2)	228
Verminderung noch nicht fakturierter Forderungen	102	7.052
Verminderung sonstiger Vermögensgegenstände	5.979	3.577
Erhöhung Rechnungsabgrenzungsposten	(48)	(2.968)
Verminderung sonstiges Anlagevermögen	38	13
Verminderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(3.784)	(11.957)
Verminderung sonstiger Rückstellungen	(5.892)	(767)
Erhöhung/(Verminderung) Umsatzabgrenzungsposten	(602)	1.783
Erhöhung sonstiger Verbindlichkeiten	4.505	206
Erhöhung Pensionsrückstellungen	13	16
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	(16.469)	(30.049)



	6-Monatsbericht	
	01.01.2003 - 30.06.2003	01.01.2002 - 30.06.2002
	in TEUR	in TEUR
Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Veränderung festverzinsliche Wertpapiere	14.909	(62.416)
Wertpapiere zur Veräußerung (bewertungsbedingte Änderung)	103	-
Akquisition, ohne erworbene liquide Mittel	-	(1.001)
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände	(168)	(222)
Investitionen in Sachanlagen	(3.898)	(4.698)
Erlöse aus Anlageabgängen	797	229
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	11.743	(68.108)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Aufnahme/(Rückzahlung) kurzfristige Darlehen	98	(330)
Ausgabe von Wandelanleihen	10	12
Erhöhung des Grundkapitals	3	-
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	111	(318)
Verminderung liquider Mittel	(4.615)	(98.475)
Liquide Mittel am Anfang des Geschäftsjahres	43.095	153.776
Liquide Mittel zum Ende des Berichtszeitraums	38.480	55.301
Zusätzliche Angabe zur Cashflow-Rechnung		
Mittelabfluss während des Berichtszeitraums		
Zinsaufwendungen	5	18

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

EIGENKAPITAL

Entwicklung des Eigenkapitals vom 1. Januar 2002 bis 30. Juni 2003 (ungeprüft)
(Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen bei Beträgen je Aktie)

Stand am 1. Januar 2002
Verkauf eigener Anteile (1. Januar 2002)
Verfall von Wandlungsrechten (1. Januar 2002)
Verkauf eigener Anteile (1. April 2002)
Verfall von Wandlungsrechten (1. April 2002)
Verfall von Wandlungsrechten (1. Oktober 2002)
In der Periode berücksichtigte Amortisation
Jahresfehlbetrag
Stand am 31. Dezember 2002
Fehlbetrag
Unrealisierte Gewinne aus Wertpapieren des Umlaufvermögens
Comprehensive Income
Verfall von Wandlungsrechten (1. Januar 2003)
Verfall von Wandlungsrechten (1. April 2003)
Ausübung von Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen
In der Periode berücksichtigte Amortisation
Stand am 30. Juni 2003

	Stammaktien		Eigene Anteile		Kapital- rücklage	Abge- grenzte Kopen- sation	Compre- hensive Income	Kumuliert. übriges Compre- hensive Income	Forde- rungen gegen Aktionäre	Bilanz- gewinn / -verlust	Gesamtes Eigen- kapital
	Aktien	Betrag TEUR	Aktien	Betrag TEUR							
	105.008.714	105.009	1.125.473	(3.312)	473.480	(12.086)		-	(1)	(323.124)	239.966
			(575.000)	2.869						(2.127)	742
					(45)	45					-
			(191.726)	177	76						253
					(46)	46					-
					(23)	23					-
						6.914					6.914
										(102.621)	(102.621)
	105.008.714	105.009	358.747	(266)	473.442	(5.058)		-	(1)	(427.872)	145.254
							(33.987)			(33.987)	(33.987)
							103	103			103
							(33.884)				-
					(69)	69					-
					(11)	11					-
	3.300	3									3
						3.211					3.211
	105.012.014	105.012	358.747	(266)	473.362	(1.767)		103	(1)	(461.859)	114.584

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

QSC AG

Erläuterungen zur Kurzform des Konzernabschlusses (ungeprüft)
(Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen Beträge je Aktie)

1. Organisation und Grundlagen der Rechnungslegung

- a) **Unternehmensorganisation** // 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) sowie Sprachtelefondienste 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 Breitbandnetz abgedeckt und kann damit über ein Viertel der Gesamtbevölkerung erreichen. QSC vertreibt ihre Produkte und Dienstleistungen selber direkt an Endkunden oder über Händler. Darüber hinaus kooperiert QSC mit Vertriebspartnern, vorwiegend Internet Service Provider, die als Wiederverkäufer tätig werden.
- b) **Grundlagen der Rechnungslegung** // Die Erstellung des vorliegenden, nicht testierten Konzernabschlusses erfolgt in Übereinstimmung mit den in den Vereinigten Staaten allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen („US GAAP“). Gewisse Angaben und Anmerkungen werden in Übereinstimmung mit US GAAP gekürzt oder nicht aufgeführt. Der Zwischenbericht enthält nach Auffassung der QSC alle Anpassungen, die für eine faire Darstellung der finanziellen Lage und des Betriebsergebnisses notwendig sind. Er sollte in Verbindung mit den testierten Konzernabschlüssen zum 31. Dezember 2002 und 2001 gelesen werden. Aus den Ergebnissen für die ersten sechs Monate 2003 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** // Seit dem 1. Januar 2002 wendet QSC das Statement of Financial Accounting Standards („SFAS“) 144 „Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets“ an. SFAS 144 befasst sich mit der Rechnungslegung und dem Ausweis bezüglich der Werthaltigkeit und Veräußerung von langfristigen Vermögensgegenständen, wobei SFAS 142 „Goodwill and Other Intangible Assets“ die Untersuchung der Werthaltigkeit regelt. Diese Richtlinien ersetzen SFAS 121 „Accounting for the Impairment of Long-Lived Assets to be Disposed of“. Die Anwendung hat keine wesentlichen Auswirkungen auf die Finanz- und Ertragslage des Konzerns. QSC untersucht den Buchwert der langfristigen Vermögensgegenstände inklusive Sachanlagen, Beteiligungen, Geschäfts- oder Firmenwert sowie immaterielle Vermögensgegenstände regelmäßig dann auf ihre Werthaltigkeit, wenn Ereignisse oder Veränderungen Anlass geben könnten, dass der Buchwert größer als der wahre Wert sein könnte. Hierbei werden die Buchwerte der einzelnen oder gruppierten langfristigen Vermögensgegenstände, mit Ausnahme des Geschäfts- oder Firmenwertes, mit der Summe der Cashflows verglichen, die durch sie generiert werden. Sofern die Summe der Cashflows geringer ist als die Buchwerte, erfolgt eine außerplanmäßige Abschreibung in Höhe der Differenz. Die Ermittlung der wahren Werte der langfristigen Vermögensgegenstände auf Basis der Cashflows erfolgt dann, wenn die Wertermittlung über öffentliche Marktpreise nicht möglich ist. Für die ersten sechs Monate 2003 erfolgte keine außerplanmäßige Abschreibung.

Seit Januar 2002 wendet das Unternehmen SFAS 142 „Goodwill and Other Intangible Assets“ an. SFAS 142 legt fest, dass Geschäfts- oder Firmenwerte und Vermögensgegenstände mit unendlicher Nutzungsdauer nicht abgeschrieben werden. Vielmehr werden diese Vermögensgegenstände mindestens einmal pro Jahr auf ihre Werthaltigkeit untersucht. Sofern Ereignisse oder Veränderungen eine Wertminderung wahrscheinlich machen, erfolgt die Untersuchung auch zwischenzeitlich. Die Untersuchung der Werthaltigkeit gemäß SFAS 142 erfolgt durch die Ermittlung des wahren Wertes („Fair Value Method“). QSC ermittelt den wahren Wert durch die Berechnung der Cashflows, die sich in zwei Schritte untergliedert. In einem ersten Schritt müssen die wahren Werte von Geschäftsbereichen mit ihren Buchwerten verglichen werden. Der Geschäftsbereich ist die Ebene, auf der die Werthaltigkeitsuntersuchung durchgeführt wird, je nach Erfüllung bestimmter Voraussetzungen auch eine Ebene darunter. Sofern der wahre Wert

des Geschäftsbereiches geringer ist als der Buchwert, liegt eine Wertminderung vor und es erfolgt der zweite Schritt. Dabei orientiert sich die Höhe der Wertminderung an dem Betrag, um den der Geschäfts- oder Firmenwert den inneren Wert des Geschäftsbereiches übersteigt. Dieser innere Wert des Geschäftsbereiches kann nur ermittelt werden, wenn der wahre Wert aller Sachanlagen und immateriellen Vermögensgegenstände (inklusive stiller Reserven) des Geschäftsbereiches von dem im ersten Schritt ermittelten wahren Wert des Geschäftsbereiches abgezogen wird. Hierbei wird der wahre Wert des Geschäftsbereiches wie bei einer hypothetischen Kaufpreisverteilung auf alle Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten verteilt.

SFAS 142 verlangt die Anwendung dieser Werthaltigkeitsuntersuchung einmal pro Jahr und bei erstmaliger Anwendung. Jede Wertminderung aufgrund der erstmaligen Anwendung von SFAS 142 führt zu einer Änderung der Rechnungslegungsprinzipien. QSC wendet SFAS 142 seit dem 1. Januar 2002 für Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögensgegenstände mit unendlicher Nutzungsdauer an, und zwar unabhängig davon, ob sie aus Unternehmenszusammenschlüssen vor oder nach dem 1. Juli 2001 stammen. Nach der erstmaligen Anwendung von SFAS 142 beendete QSC die Abschreibung ihres Geschäfts- oder Firmenwertes. QSC hat keine Wertminderung auf Grund der erstmaligen Anwendung von SFAS 142 oder als Ergebnis der am 31. Oktober 2002 durchgeführten, jährlich geforderten Werthaltigkeitsuntersuchung festgestellt. Mit der Anwendung von SFAS 142 seit dem 1. Januar 2002 gibt es keinen Einfluss auf die ersten sechs Monate der Jahre 2003 und 2002.

Im Dezember 2002 wurde vom Financial Accounting Standards Board („FASB“) SFAS 148 „Accounting for Stock-Based Compensation – Transition and Disclosure“ verabschiedet. SFAS 148 präzisiert und erweitert die Ausweisvorschriften für Aktienoptionspläne und regelt die Bestimmungen für den Übergang von Accounting Principles Board („APB“) 25 „Accounting for Stocks Issued to Employees“ auf SFAS 123 „Accounting for Stock-Based Compensation“ bei aktienorientierten Vergütungsplänen. Mit dem Zeitpunkt der Anwendung von SFAS 148 werden alle neuen aktienorientierten Vergütungen nach SFAS 123 bilanziert, während die bereits vorhandenen weiterhin nach APB 25 bilanziert werden können. SFAS 148 ist erstmals wirksam für nach dem 15. Dezember 2002 beginnende Geschäftsjahre. Seit dem 1. Januar 2003 wendet QSC SFAS 148 an. Demnach bewertet sie ihre Aktienoptionspläne, die bis zum 31. Dezember 2002 gewährt wurden, entsprechend den Bestimmungen des APB 25 und wendet SFAS 123 für alle ab dem 1. Januar 2003 gewährten Aktienoptionen an.

- 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.
- d) Festverzinsliche Wertpapiere** // Gemäß SFAS 115 „Accounting for Certain Investments in Debt and Equity Securities“ und der Anlagestrategie des Unternehmens wurden insgesamt Wertpapiere in Höhe von TEUR 26.525 als festverzinsliche Wertpapiere bis zur Fälligkeit klassifiziert und zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Wertpapiere in Höhe von TEUR 3.092 wurden als zur Veräußerung bestimmte festverzinsliche Wertpapiere klassifiziert und zum Stichtagskurs bewertet.
- e) 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, sofern deren Ausübung eine verwässernde Wirkung hat. In der Berechnung des Verlusts je Aktie sind die 3.877.367 an Mitarbeiter über die Ausübung von verfallbaren Wandelschuldverschreibungen ausgegebenen Stücke nicht enthalten. Ebenso wurde die Auswirkung einer möglichen Wandlung von 6.077.441 Schuldverschreibungen in QSC-Stammaktien nicht berücksichtigt. Für die sechs Monate bis zum 30. Juni 2003 und 2002 wurde die verwässernde Wirkung von Wandelschuldverschreibungen nicht berücksichtigt, weil QSC in diesen Berichtszeiträumen Nettoverluste verzeichnete und die angenommene Wandlung von Schuldverschreibungen somit eine der Verwässerung gegenläufige Wirkung gehabt hätte.
- f) Geschäfts- oder Firmenwert** // Beim Erwerb von Beteiligungen wird der Unterschiedsbetrag zwischen Anschaffungskosten und Marktwert zum Erwerbszeitpunkt als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert. Mit der Anwendung von SFAS 142 wurde ab dem 1. Januar 2002 keine Abschreibung mehr vorgenommen. Dafür erfolgt mindestens einmal pro Jahr die Untersuchung der Geschäfts- oder Firmenwerte auf Werthaltigkeit.

g) Segmentberichterstattung // In Übereinstimmung mit SFAS 131 „Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information“ wendet QSC die „Management-Methode“ an, um die Segmenteinteilung 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: festnetzbasierende integrierte Telekommunikationsdienstleistungen in Deutschland.

h) Comprehensive Income // SFAS 130 „Reporting Comprehensive Income“ verlangt die separate Berichterstattung der einzelnen Komponenten des Comprehensive Income („sonstiges Gesamtergebnis“). Diese umfassen neben dem Konzernergebnis das übrige Comprehensive Income, das alle erfolgsneutralen Veränderungen des Eigenkapitals umfasst, die nicht im Zusammenhang mit Transaktionen mit den Aktionären stehen. Sowohl das übrige Comprehensive Income als auch das gesamte Comprehensive Income werden in der Entwicklung des Konzerneigenkapitals dargestellt.

3. Beteiligungen und Finanzanlagen

a) Beteiligungen // Am 13. Dezember 2002 beteiligte QSC sich mit 100% an der Ventelo GmbH, Düsseldorf („Ventelo“). Ventelo ist ein deutschlandweit tätiges Telekommunikationsunternehmen, das Sprachtelefoniedienste speziell für Geschäftskunden anbietet. Ventelos Marktposition als Telefonie-Anbieter für Geschäftskunden ergänzt die DSL-basierten Breitbandangebote für Geschäftskunden der QSC in idealer Weise. Mit Ventelo kann QSC ab sofort integrierte Telekommunikationslösungen für Unternehmenskunden aller Größenordnungen realisieren. Der Kaufpreis für Ventelo beträgt TEUR 11.515 inklusive Akquisitionskosten in Höhe von TEUR 90 und kann in Abhängigkeit von noch zu überprüfenden Annahmen um bis zu TEUR 5.200 geringer ausfallen. Dieser Betrag wurde noch nicht ausgezahlt und befindet sich auf einem Treuhandkonto. Ventelo wurde am 1. April 2002 aus der ehemaligen Muttergesellschaft gemäß §§ 159 ff. Umwandlungsgesetz ausgegründet. Nach § 133 Umwandlungsgesetz haftet Ventelo bis zu fünf Jahre für mögliche Steuerzahlungen. Aus dem Erwerb der Beteiligung ergab sich ein negativer Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 132. Die erworbenen Aktiva wurden pro rata um diesen Betrag reduziert. Der Konzernabschluss der QSC beinhaltet den Abschluss der Ventelo seit dem 13. Dezember 2002.

b) Finanzanlagen // Am 26. April 2001 änderten die Gesellschafter der ALCHEMIA S.p.A., Mailand, Italien, eine von QSCs strategischen Beteiligungen in 2000, den Namen des Unternehmens in Netchemya S.p.A. („Netchemya“). TISCALI S.p.A. ist Gesellschafterin der Netchemya und hat im dritten Quartal 2002 die strategische Entscheidung getroffen, nicht mehr als Wiederverkäufer für die netzwerkbasierenden Dienstleistungen der Netchemya aufzutreten. Aus diesem Grund ist die Finanzierung und Umsetzung des Geschäftsplans nicht mehr gewährleistet und die Gesellschafter haben die ersten Maßnahmen ergriffen, den Geschäftsbetrieb der Netchemya durch die freiwillige Liquidation einzustellen. QSC hat den Restbuchwert in Höhe von TEUR 4.136 aus diesem Grund vollständig in 2002 wertberichtigt.

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 EUR 1,29. Die Beteiligung an Grell wird nach der Equity-Methode bilanziert. QSC hat den Anteil an Grell auf Basis der bisherigen Geschäftsentwicklung in 2002 um TEUR 433 wertberichtigt, was zu einem Restbuchwert von TEUR 301 führt.

4. Mitarbeiterbeteiligung

QSC bewertet ihre bis zum 31. Dezember 2002 gewährten Aktienoptionspläne entsprechend den Bestimmungen des APB 25. Danach werden Kompensationsaufwendungen in Höhe des Unterschiedsbetrags zwischen Marktpreis der Aktie und Wandlungspreis der Wandelschuldverschreibung ausgewiesen. Beim AOP2000A wurde der Wandlungspreis von 483.169 Wandelschuldverschreibungen im November 2000 reduziert. Diese 483.169 Wandelschuldverschreibungen werden daher als variabler Plan bilanziert. Für die 483.169 Wandelschuldverschreibungen des variablen Plans hat QSC keine Kompensationsaufwendungen erfasst, da der durchschnittliche Wandlungspreis EUR 4,23 beträgt und die QSC-Aktie am 30. Juni 2003 mit einem Schlusskurs von EUR 1,69 am Prime Standard an der Frankfurter Wertpapierbörse notierte. Bei allen übrigen Wandelschuldverschreibungen, die im Rahmen des AOP2000A ausgegeben wurden, sind Marktpreis der Aktie und Wandlungspreis der Wandelschuldverschreibung identisch. Das gilt auch für die Aktienoptionspläne AOP2001 und AOP2002.

Zum 30. Juni 2003 wurden Kompensationsaufwendungen in Höhe von insgesamt TEUR 1.767 abgegrenzt. Diese Kompensationsaufwendungen werden bis zur endgültigen Ausübung der Optionen amortisiert. In den ersten sechs Monaten 2003 amortisierte QSC TEUR 3.211, im Vergleichszeitraum 2002 wurden TEUR 3.577 amortisiert.

5. Fremdkapital

Sonstige langfristige Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 394 ergeben sich aus der Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen im Rahmen der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme sowie den Rückstellungen für Pensionszusagen.

6. Aktien und Wandlungsrechte Vorstand und Aufsichtsrat

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

	30.06.2003		30.06.2002	
	Aktien	Wandlungsrechte	Aktien	Wandlungsrechte
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	-	13.818.372	-
Gerd Eickers	13.841.100	9.130	13.841.100	-
Markus Metyas	2.307	1.559.116	2.307	1.059.116
Bernd Puschendorf	-	1.000.000	-	1.000.000

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

	30.06.2003		30.06.2002	
	Aktien	Wandlungsrechte	Aktien	Wandlungsrechte
John C. Baker	-	19.130	-	19.130
Herbert Brenke	187.820	9.130	187.820	9.130
Ashley Leeds	9.130	10.000	9.130	-
David Ruberg	4.563	19.130	4.563	9.130
Claus Wecker	83.025	-	83.025	-

KALENDER

Quartalsbericht III/2003

25. November 2003

Konferenzen/Veranstaltungen

1. September 2003

1. Frankfurter Investment Treff

11. September 2003

International Engineering Consortium:

Broadband World Forum, London

21.-22. Oktober 2003

Euroforum Konferenz:

TKG-Novelle 2003, Köln

26.-27. November 2003

Deutsches Eigenkapitalforum, Frankfurt

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

IMPRESSUM

Verantwortlich

QSC AG, Köln

Gestaltung

sitzgruppe, Düsseldorf

Druck

Karl Fries GmbH & Co. KG, Köln

Weitere Informationen unter www.qsc.de