



Quartsbericht . 2004 . Juli August September

## Kennzahlen

	01.07.-30.09. 2004	01.07.-30.09. 2003	01.01.-30.09. 2004	01.01.-30.09. 2003
Alle Angaben in Millionen EUR				
Umsatz	38,1	29,5	105,8	85,3
Bruttoergebnis	7,9	2,9	22,8	5,0
EBITDA	0,4	-5,5	0,7	-22,7
EBIT	-5,6	-13,3	-17,0	-48,9
Fehlbetrag	-5,5	-12,3	-16,5	-46,3
Ergebnis je Aktie <sup>1</sup> (in EUR)	-0,05	-0,12	-0,16	-0,44
Investitionen	3,4	0,3	6,9	3,6
Eigenkapital			75,3 <sup>2</sup>	89,5 <sup>3</sup>
Bilanzsumme			113,2 <sup>2</sup>	132,7 <sup>3</sup>
Eigenkapitalquote (in %)			66,5 <sup>2</sup>	67,4 <sup>3</sup>
Liquidität			39,7 <sup>2</sup>	54,3 <sup>3</sup>
Kurs zum 30.09. (in EUR)			3,90	2,06
Anzahl der Aktien zum 30.09. (in Stück)			105.394.263	105.021.374
Marktkapitalisierung zum 30.09.			411,0	216,3
Mitarbeiter zum 30.09.			358	380

<sup>1</sup> verwässert und unverwässert

<sup>2</sup> per 30. September 2004

<sup>3</sup> per 31. Dezember 2003

Kommunikation bewegt die Welt  
Breitband bewegt die Kommunikation  
QSC ist Breitband

## QSC auf einen Blick

**Ausgezeichnetes Wachstum** // QSC setzte im dritten Quartal 2004 ihr starkes und profitables Wachstum fort: Der Umsatz stieg um 29 Prozent auf 38,1 Millionen EUR. Die hohe Wachstumsdynamik unterstreicht der zweite Platz von QSC im aktuellen Deloitte Technology Fast 50-Ranking – dem Ranking der schnellst wachsenden Technologieunternehmen in Deutschland.

**Nachhaltige Profitabilität** // Zum dritten Mal in Folge erzielte QSC im abgelaufenen Quartal ein positives EBITDA-Ergebnis: Der operative Gewinn vor Abschreibungen lag bei 0,4 Millionen EUR. Im Vorjahresquartal war demgegenüber noch ein EBITDA-Verlust in Höhe von -5,5 Millionen EUR angefallen.

**Positiver Free-Cashflow** // Trotz des Aufbaus eines neuen Geschäftsfeldes sowie beträchtlicher Vorleistungen für neue Großaufträge im Projektgeschäft erwirtschaftete QSC im dritten Quartal 2004 einen positiven Free-Cashflow von 0,6 Millionen EUR. Der Bestand an liquiden Mitteln erhöhte sich per 30. September 2004 dadurch auf 39,7 Millionen EUR.

**Kursanstieg gegen den Markttrend** // Der Kurs der QSC-Aktie gewann im dritten Quartal trotz schwierigen Marktumfelds 2 Prozent, der TecDAX verlor im gleichen Zeitraum 14 Prozent. Seit Jahresbeginn legte die QSC-Aktie sogar um 29 Prozent zu, der TecDAX sank um 8 Prozent. Dem hohen Interesse von Investoren trug das QSC-Management in den vergangenen Monaten durch Teilnahme an zahlreichen Veranstaltungen Rechnung, unter anderem in Frankfurt, London und New York.

## Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

ungeachtet der schwachen Konjunktur verzeichnete unser Unternehmen in den vergangenen Jahren ein enormes Wachstum. Mit einem kumulativen Umsatzwachstum von über 7000 Prozent von 1999 bis 2003 ist QSC Deutschlands schnellst wachsendes Telekommunikationsunternehmen und insgesamt das Technologieunternehmen in Deutschland mit der zweitgrößten Dynamik – so das Ergebnis der aktuellen Technology Fast 50-Rangliste der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte & Touche. Wir sehen in dieser hervorragenden Platzierung eine Bestätigung unserer Strategie und zugleich einen Ansporn, unser starkes und profitables Wachstum in Zukunft weiter fortzusetzen.

Allein im dritten Quartal 2004 konnte QSC ihren Umsatz um 29 Prozent auf 38,1 Millionen EUR gegenüber dem Vorjahr steigern. Allen voran treibt die Dynamik des IP-VPN-Marktes dieses Wachstum an. Sowohl bei Großkunden als auch im Mittelstand registrieren wir ein hohes Interesse an flexiblen, DSL-basierten Netzwerklösungen. Dabei steigt die Zahl der Kunden, die neben dem Datentransport auch ihre Sprachkommunikation über ein IP-VPN abwickeln. Angesichts der Einführung von Voice over IP-Lösungen sehen wir in den kommenden Jahren ein weiter hohes Wachstumspotenzial.

Hohe Erwartungen setzen wir auch auf netznahe Zusatzdienstleistungen (Managed Services), die auf IP-VPNs aufbauen. Der im Oktober 2004 gewonnene Tchibo-Auftrag zeigt, welche Chancen sich hier QSC eröffnen. Wir betreiben für den Handelskonzern neben dem VPN auch die gesamte bestehende Infrastruktur am Arbeitsplatz, zu der unter anderem 4000 Endgeräte und 3000 LAN-Ports zählen. Ein besonderes Augenmerk gilt in diesem Wachstumsmarkt dem Thema Managed Security, der Netzsicherheit. QSC realisiert hier bereits erste Projekte. Unserer Überzeugung nach bildet das Angebot und die Gewährleistung hoher Sicherheitsstandards innerhalb von VPNs eines der großen Zukunftsthemen für Telekommunikationsanbieter.

Verstärkte Integration  
von Sprache und Daten  
in einem IP-VPN

Neues Geschäftsfeld  
startet mit AOL  
als erstem Kunden

Darüber hinaus erschließt QSC systematisch weitere, wachstumsträchtige Geschäftsfelder. So nutzt seit Oktober 2004 AOL in Deutschland unsere Infrastruktur, um eigene Kunden an ihr Netz anzubinden – Startschuss für das neue Geschäftsfeld Carrier-to-Carrier-Services. In den kommenden Quartalen erwarten wir hier weitere Abschlüsse mit Carriern und Internet Service Providern ohne eigene Breitbandinfrastruktur.

Neue Potenziale eröffnet auch das erweiterte Produktportfolio, das QSC Anfang November 2004 der Öffentlichkeit vorstellte. Mit den beiden Produktlinien Q-DSLpro und Q-DSLmax erreichen wir jetzt eine nahezu flächendeckende Verfügbarkeit für Geschäftskunden, auch über das Projektgeschäft hinaus. Oberstes Prinzip bei allen bestehenden und neuen Offerten bleibt der Fokus auf profitablen Wachstum. Jeder Umsatz, sowohl auf Produkt- als auch auf Projektebene, muss zum Ergebnis von QSC beitragen. In der Vergangenheit führte dieser Grundsatz zu den offenkundigen, massiven Ergebnisverbesserungen. Zum dritten Mal in Folge erwirtschaftete QSC im abgelaufenen Quartal einen EBITDA-Gewinn, das Bruttoergebnis stieg gegenüber dem Vorjahresquartal um 172 Prozent auf 7,9 Millionen EUR. Die hohe Dynamik insbesondere im Projektgeschäft erfordert ungeachtet dessen aber erhebliche Vorleistungen. Bevor QSC einen Großkunden oder „großen Projektkunden“ anschließen kann, sind entsprechende Installationen im eigenen Netzwerk und vor Ort beim Kunden erforderlich. Diese amortisieren sich aber binnen weniger Monate – die Verträge laufen dagegen in der Regel über mehrere Jahre. Wir sehen diese Vorleistungen genauso wie die Vorleistungen für den Aufbau neuer Geschäftsfelder als Investitionen in die Zukunft von QSC.

Der Kapitalmarkt honoriert diese Strategie. „QSC auf dem Weg zum Gold“ titelte erst vor wenigen Wochen das Handelsblatt. Zwei weitere Fakten belegen die positive Einschätzung durch Kapitalmarktteilnehmer: Zum einen erhöhte sich in den vergangenen Monaten die Zahl der Finanzinstitute, die Research zu QSC veröffentlichen, auf neun. Zum anderen stieg der QSC-Kurs im dritten Quartal 2004 leicht an, während der TecDAX mehr als zehn Prozent verlor.

Das weitere Wachstum von QSC verantworten wir im Vorstand seit Oktober 2004 zu Dritt. Mark Goossens, Vorstand Kundenservice und Operations und zugleich Geschäftsführer der Ventelo GmbH, schied nach erfolgreichem Abschluss der Ventelo-Integration aus diesem Gremium aus. Mark Goossens hat diese Integration entscheidend vorangetrieben. Ohne seine konstruktive Mitwirkung hätte QSC den Schritt vom DSL-Anbieter zum integrierten Telekommunikationsanbieter nicht so zügig geschafft. Dafür an dieser Stelle noch einmal unser herzlicher Dank.

Als integriertem, bundesweitem Telekommunikationsanbieter bieten sich QSC auch in den kommenden Quartalen große Wachstumspotenziale – diese wollen und werden wir im Sinne unserer Aktionäre konsequent nutzen.

Köln, im November 2004

Dr. Bernd Schlobohm  
Vorstandsvorsitzender

Markus Metyas

Bernd Puschendorf



Dr. Bernd Schlobohm

Vorstandsvorsitzender



Markus Metyas

Vorstand Finanzen,  
Einkauf, Personal  
und Recht



Bernd Puschendorf

Vorstand Vertrieb,  
Marketing und  
Auftrags-Management

## QSC mit starkem, profitabilem Wachstum

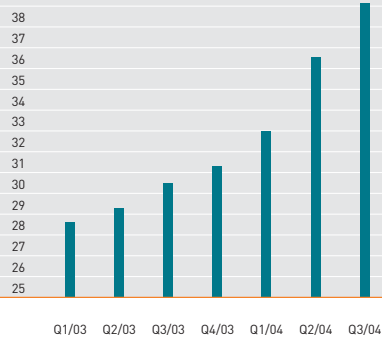
QSC ist dem aktuellen Deloitte Technology Fast 50-Ranking zufolge das Technologieunternehmen in Deutschland mit den zweithöchsten Wachstumsraten. Die Dynamik seiner Geschäftsentwicklung unterstrich das Unternehmen im dritten Quartal 2004 mit einem Umsatzzuwachs um 29 Prozent auf 38,1 Millionen EUR gegenüber dem Vorjahresquartal. Zugleich erwirtschaftete QSC erneut einen EBITDA-Gewinn sowie einen positiven Free-Cashflow.

**Starkes Wachstum bei QSC – verhaltenes Wachstum des Gesamtmarkts** // Auch im dritten Quartal 2004 blieb eine nachhaltige Erholung der Konjunktur in Deutschland aus. Die ITK-Branche dagegen sieht die konjunkturelle Schwäche als überwunden an und erwartet für 2004 ein maßvolles Umsatzwachstum von 2,5 Prozent und in 2005 eine Steigerung von 3,4 Prozent.

Erheblich stärker wächst der IP-VPN-Markt in Deutschland. Bis 2007 erwartet das Marktforschungsunternehmen IDC hier jährliche Wachstumsraten von mehr als 30 Prozent. Drei Faktoren treiben dieses Wachstum im Wesentlichen an: Erstens die Substitution starrer Mietleitungen durch

Hohe Dynamik im IP-VPN-Markt

Umsatz (in Mio. EUR)



Umsatz steigt im Quartalsvergleich um 29 Prozent

flexible IP-VPNs auf DSL-Basis, die selbst die kostengünstige und sichere Einbindung von Heimarbeitsplätzen in Unternehmensnetzwerke ermöglichen. Zweitens das parallel stattfindende Outsourcing von Telekommunikations-Services an Dienstleister. Drittens die Migration herkömmlicher Sprachübertragung in IP-basierte Übertragungstechnologien, allen voran die wachsende Nutzung von Voice over IP.

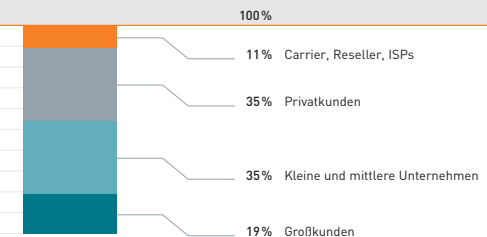
Als bundesweiter Telekommunikationsanbieter mit eigenem DSL-Netz sieht sich QSC auf diesem Markt hervorragend aufgestellt. Frühzeitig ergänzte das Unternehmen seine Angebotspalette durch Managed Services, die ein Outsourcing von netznahen Telekommunikationsdienstleistungen ermöglichen. Seit dem Sommer integriert QSC zudem in wachsendem Maß Voice over IP-Lösungen in die Netzwerke von Geschäftskunden.

**QSC wächst im gesamten Endkundengeschäft** // Die gute Positionierung von QSC im Telekommunikationsmarkt unterstreicht die Tatsache, dass die Umsätze mit allen Endkundengruppen im dritten Quartal 2004 zulegen. Insgesamt stieg der Umsatz im abgelaufenen Quartal um 29 Prozent auf 38,1 Millionen EUR nach 29,5 Millionen EUR im Vorjahresquartal. In den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres belief sich das Wachstum im Jahresvergleich auf 24 Prozent, der Umsatz erreichte danach 105,8 Millionen EUR gegenüber 85,3 Millionen EUR im Vorjahr.

Mit 54 Prozent Umsatzanteil standen im dritten Quartal 2004 Geschäftskunden im Fokus der Geschäftstätigkeit, und hier insbesondere das Projektgeschäft mit Großkunden. Allein letztere trugen im abgelaufenen Quartal bereits 19 Prozent zum Gesamtumsatz bei. Innerhalb dieser Kundengruppe stößt das Angebot von Managed Services auf wachsende Resonanz, wie zuletzt der Vertrag mit der Tchibo GmbH belegte. Über ein deutschlandweites VPN hinaus beauftragte der Handelskonzern QSC mit dem Betrieb der bestehenden Telekommunikations- und LAN-Infrastrukturen, darunter 4000 Endgeräte sowie 3000 LAN-Ports.

Bei Großkunden registriert QSC eine wachsende Nachfrage nach integrierten Sprach- und Datenlösungen. Ein IP-VPN dient längst nicht mehr nur dem effizienten Datentransport, sondern in wachsendem Maß auch der Sprachtelefonie. Insbesondere filialisierte Großkunden realisieren so massive

Umsatz-Verteilung (in Prozent)

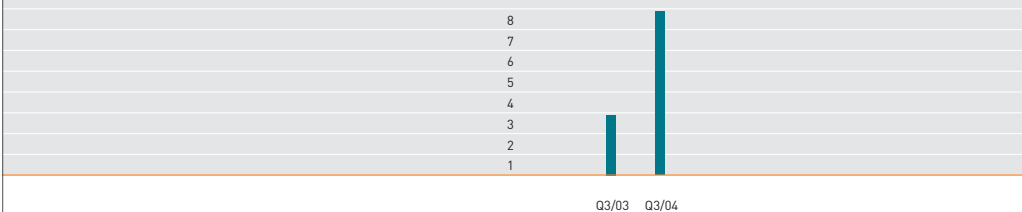


Kostenvorteile, resultiert doch ein hoher Anteil ihrer externen Telefonkosten aus unternehmensinternen Gesprächen – innerhalb des eigenen VPNs fallen dafür nur noch sehr geringe Kosten an. Auch über das Großkundengeschäft hinaus bleibt die Sprachtelefonie ein Wachstumsthema; die Zahl der Unternehmen mit einem Direktanschluss an das QSC-Netz steigt weiter. Dem hohen Interesse an einer Integration von Daten und Sprache trug QSC im Herbst 2004 durch eine Erweiterung ihres Produktportfolios Rechnung. Es vereinfacht die Kombination von Sprach- und Datenprodukten bzw. -lösungen insbesondere für kleinere und mittlere Unternehmen weiter. Sprach- und Datenprodukte bietet QSC auch Privatkunden an. Insbesondere in den Abend- und Nachtstunden kann das Unternehmen so die Netzwerkauslastung optimieren und zugleich zusätzliche Umsatz- und Ergebnisbeiträge generieren. Der Umsatzanteil der Privatkunden belief sich im dritten Quartal 2004 auf 35 Prozent. Carrier, Reseller und ISPs trugen 11 Prozent zum Umsatz bei. Mit dem Start des neuen Carrier-to-Carrier-Geschäfts verstärkt QSC ihre Aktivitäten in diesem Segment. Carrier und ISPs ohne eigene Breitbandinfrastruktur können nun ihre Kunden über das QSC-Netz anbinden.

**Projektgeschäft mit Großkunden erfordert hohe Vorleistungen //** Die unter Herstellungskosten geführten Netzwerkaufwendungen beliefen sich im dritten Quartal 2004 auf 30,1 Millionen EUR gegenüber 26,6 Millionen EUR im Vorjahresquartal. In den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres stiegen die Netzwerkaufwendungen lediglich um 3 Prozent auf 83,0 Millionen EUR nach 80,3 Millionen EUR im Vorjahreszeitraum. Ein Vergleich mit dem gleichzeitigen Umsatzwachstum um 24 Prozent dokumentiert die Skalierbarkeit des Geschäftsmodells von QSC – steigende Umsätze gehen nicht mit entsprechenden Aufwandszuwächsen einher und erlauben so überproportionale Ergebnisverbesserungen.

Hohe Skalierbarkeit des Geschäftsmodells von QSC

Bruttoergebnis (in Mio. EUR)



Vervierfachung des Bruttogewinns

Der Anstieg der Netzwerkaufwendungen im dritten Quartal 2004 beruht im Wesentlichen auf zwei Gründen: Zum einen erfordert die wachsende Dimension der Großaufträge im Projektgeschäft erhebliche Vorleistungen, beispielsweise beim Einkauf zusätzlicher Leitungskapazitäten außerhalb der QSC-Standorte. Zum anderen baute QSC in den vergangenen Monaten mit dem Carrier-to-Carrier-Business ein neues Geschäftsfeld auf, wozu ebenfalls gezielte Erweiterungen des Netzwerkes notwendig waren.

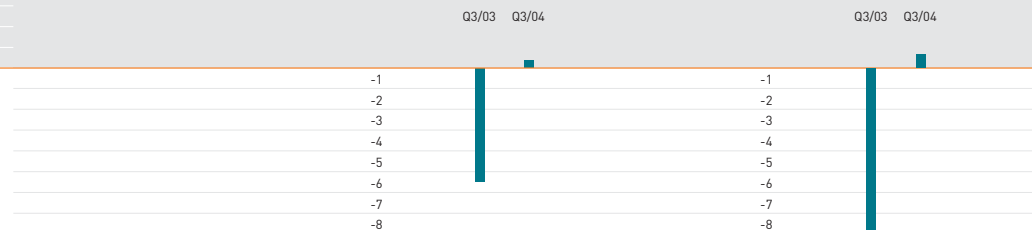
Dessen ungeachtet stieg das Bruttoergebnis im dritten Quartal 2004 um 172 Prozent auf 7,9 Millionen EUR nach 2,9 Millionen EUR im Vorjahresquartal. In den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres gelang QSC sogar mehr als eine Vervierfachung des Bruttogewinns auf 22,8 Millionen EUR nach 5,0 Millionen EUR in der vergleichbaren Vorjahresperiode.

Im 9-Monatsvergleich blieben die Vertriebsaufwendungen mit 15,5 Millionen EUR gegenüber 15,8 Millionen EUR im Vorjahr nahezu unverändert. Im Quartalsvergleich stiegen sie um 0,7 Millionen EUR auf 5,4 Millionen EUR nach 4,7 Millionen EUR. Im gleichen Zeitraum sanken die Verwaltungskosten um 40 Prozent auf 2,1 Millionen EUR nach 3,5 Millionen EUR im Vorjahresquartal. Im 9-Monatsvergleich gelang QSC eine Reduzierung der Verwaltungskosten um 42 Prozent auf 6,4 Millionen EUR – ein eindrucksvoller Beleg für die Hebung von Synergien in Folge der Ventelo-Integration.

**EBITDA-Gewinn zum dritten Mal in Folge //** Im dritten Quartal 2004 erzielte QSC einen EBITDA-Gewinn in Höhe von 0,4 Millionen EUR; im Vorjahresquartal war demgegenüber noch ein Verlust in Höhe von -5,5 Millionen EUR angefallen. Im 9-Monatsvergleich verbesserte das Unternehmen sein EBITDA-Ergebnis um 23,4 Millionen EUR auf jetzt 0,7 Millionen EUR nach -22,7 Millionen EUR im Vorjahr. 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. Die Abschreibungen sanken im dritten Quartal 2004 um 24 Prozent auf 5,9 Millionen EUR nach 7,8 Millionen EUR in der vergleichbaren Vorjahresperiode. Dies spiegeln unter anderem die in den vergangenen Jahren gesunkenen Preise für DSL- und sonstige Netzwerkausstattungsgegenstände wider.

EBITDA (in Mio. EUR)

Free-Cashflow (in Mio. EUR)



Auch im 9-Monatsvergleich gingen die Abschreibungen fast fünf Jahre nach Beginn des Netzaufbaus von QSC weiter zurück. Danach beliefen sich die Abschreibungen in den ersten neun Monaten des Jahres 2004 auf 17,7 Millionen EUR nach 26,2 Millionen EUR im Vorjahr.

Die massive Verbesserung des operativen Gewinns und die rückläufigen Abschreibungen führten zu mehr als einer Halbierung des Fehlbetrags. Dieser betrug im dritten Quartal 2004 -5,5 Millionen EUR nach -12,3 Millionen EUR im Vorjahr. Der Fehlbetrag pro Aktie reduzierte sich auf -0,05 EUR nach -0,12 EUR im vergleichbaren Vorjahreszeitraum.

**Weiterer Anstieg der liquiden Mittel** // Obwohl QSC im dritten Quartal 2004 ein neues Geschäftsfeld aufbaute und beträchtliche Vorleistungen für neue Großaufträge im Projektgeschäft erbrachte, erwirtschaftete das Unternehmen einen positiven Free-Cashflow in Höhe von 0,6 Millionen EUR. Der Bestand an liquiden Mitteln erhöhte sich per 30. September 2004 somit auf 39,7 Millionen EUR.

Die hohe Eigenkapitalquote von 67 Prozent unterstreicht die solide Finanzierung. Auf Grund der Umwandlung von QSC-Wandelschuldverschreibungen in QSC-Aktien im Rahmen der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme stieg im abgelaufenen Quartal das Grundkapital der Gesellschaft leicht um 85.600 EUR auf 105,4 Millionen EUR.

**Ausbau der Kernkompetenzen** // Im dritten Quartal 2004 erhöhte sich die Zahl der Mitarbeiter von QSC leicht auf 358 Personen. Weit mehr als 80 Prozent der Mitarbeiter beschäftigen sich unmittelbar mit den beiden Kernkompetenzen von QSC: Technik (44 Prozent) und Vertrieb inklusive Kundendienst (40 Prozent). In den kommenden Quartalen plant das Unternehmen angesichts der Wachstumschancen insbesondere einen Ausbau seiner Vertriebsmannschaft.

Nach dem Abschluss der erfolgreichen Integration von Ventelo in die QSC AG verlängerte QSC-Vorstand und Ventelo-Geschäftsführer Mark Goossens seinen Vertrag nicht und verließ das Unternehmen in gegenseitigem Einvernehmen zum 30. September 2004. QSC verdankt Mark Goossens die zügige und erfolgreiche Integration des Unternehmens Ventelo und seiner Mitarbeiter. Seine Verantwortungsbereiche im Vorstand, Kundenservice und Operations, übernahmen die drei amtierenden Vorstände.

Positiver Free-Cashflow auch im dritten Quartal 2004

Neues Produktportfolio bundesweit verfügbar

**QSC setzt auf Qualitäts- statt Preiswettbewerb** // Angesichts der lang anhaltenden Konjunkturschwäche suchen Geschäftskunden verstärkt nach Einsparmöglichkeiten auch bei ihren Telekommunikationskosten. Zum einen profitiert QSC von dieser Entwicklung, da es mit IP-VPN-Lösungen eine kostengünstige Alternative zu herkömmlichen Standleitungen bietet. Zum anderen sieht sich das Unternehmen aber teilweise selbst Preiswettbewerb ausgesetzt, insbesondere im Produkt-, weniger im Projekt- und Lösungsgeschäft. QSC kann sich auf Grund ihrer Stellung als Qualitätsanbieter diesem Wettbewerb aber weitgehend entziehen. Eine wichtige Rolle spielt dabei das QSC-eigene Netz in 60 deutschen Städten und die sich daraus ergebenden Möglichkeiten eines hohen Quality of Service.

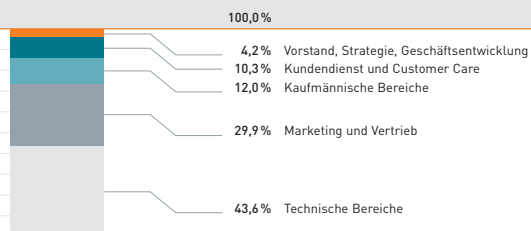
Rückläufige Preise können dennoch, ebenso wie andere Risiken oder fehlerhafte Annahmen, dazu führen, dass künftige, tatsächliche Ergebnisse erheblich von den Erwartungen des Unternehmens abweichen. Sämtliche Angaben in diesem Konzernabschluss sind, soweit sie keine historischen Tatsachen darstellen, so genannte zukunftsbezogene Angaben. Sie basieren auf aktuellen Erwartungen und Prognosen zukünftiger Ereignisse und können sich daher im Zeitverlauf ändern.

**QSC bleibt auf profitabilem Wachstumskurs** // Die sehr positive Entwicklung des operativen Geschäfts im dritten Quartal 2004 bestärkt QSC in ihrer Anfang 2004 abgegebenen Prognose. Das Unternehmen erwartet für das laufende Geschäftsjahr ein Umsatzwachstum von mindestens 20 Prozent auf mehr als 138 Millionen EUR sowie einen EBITDA-Gewinn.

Erstmals wird das neue Carrier-to-Carrier-Geschäft im vierten Quartal 2004 einen Umsatzbeitrag leisten. Plangemäß nutzt AOL in Deutschland seit Oktober dieses Jahres die bundesweite Telekommunikationsinfrastruktur von QSC.

Die Erweiterung des Produktportfolios Anfang November 2004 dürfte die Position von QSC als bundesweitem Telekommunikationsanbieter weiter stärken. Mit Q-DSLpro bietet QSC jetzt nahezu flächendeckend Datendienste auch für kleinere und mittlere Unternehmen an. Dieses bundesweite Angebot, das auf einer Resale-Vereinbarung mit der Deutschen Telekom beruht, erleichtert zudem eine zielorientierte Netzwerkerweiterung. Sobald genügend Kunden an einem Standort QSC-Produkte oder -Lösungen auf Basis der Resale-Vereinbarung nutzen, kann das Unternehmen gezielt und mit Wissen um den Return on Investment hier sein eigenes Netz auf- bzw. ausbauen – konsequent folgt das QSC-Netz den Kunden.

Mitarbeiterstruktur (in Prozent)



## Gewinn- und Verlustrechnung

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

	Quartalsbericht		9-Monatsbericht	
	01.07.-30.09.	01.07.-30.09.	01.01.-30.09.	01.01.-30.09.
	2004	2003	2004	2003
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>38.053</b>	<b>29.460</b>	<b>105.834</b>	<b>85.288</b>
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	30.138	26.552	83.012	80.322
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>7.915</b>	<b>2.908</b>	<b>22.822</b>	<b>4.966</b>
Marketing- und Vertriebsaufwendungen	5.408	4.699	15.541	15.831
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	2.061	3.454	6.370	11.029
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	84	277	219	824
Abschreibungen auf Sachanlagen (und immaterielle Vermögensgegenstände) (inklusive TEUR 30 nicht-liquiditätswirksamer Kompensation vom 01.01.-30.09.2004; bis 30.09.2003: TEUR 4.818)	5.914	7.792	17.734	26.210
<b>Betriebsverlust</b>	<b>(5.552)</b>	<b>(13.314)</b>	<b>(17.042)</b>	<b>(48.928)</b>
<b>Sonstige Erträge (Verluste)</b>				
Zinserträge	186	321	873	1.760
Zinsaufwendungen	(108)	(91)	(383)	(96)
Sonstige Erlöse	16	760	63	953
<b>Verlust vor Steuern</b>	<b>(5.458)</b>	<b>(12.324)</b>	<b>(16.489)</b>	<b>(46.311)</b>
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-	-	-	-
<b>Fehlbetrag</b>	<b>(5.458)</b>	<b>(12.324)</b>	<b>(16.489)</b>	<b>(46.311)</b>
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert)	[0,05]	[0,12]	[0,16]	[0,44]
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert und verwässert)	105.394.263	105.021.374	105.394.263	105.021.374

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

## Bilanz

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

	30.09.2004	31.12.2003				30.09.2004	31.12.2003
<b>AKTIVA</b>					<b>PASSIVA</b>		
<b>Kurzfristige Vermögensgegenstände</b>					<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
Liquide Mittel	16.797	34.964			Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	18.411	18.631
Festverzinsliche Wertpapiere	22.896	19.322			Verbindlichkeiten gegenüber nahe stehenden Unternehmen	-	547
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	23.992	18.559			Rückstellungen	7.337	15.123
Noch nicht fakturierte Forderungen	1.395	42			Umsatzabgrenzungsposten	1.640	1.778
Sonstige Vermögensgegenstände	785	3.263			Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	6.346	6.571
Rechnungsabgrenzungsposten	5.569	4.140			<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>	<b>33.734</b>	<b>42.650</b>
<b>Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt</b>	<b>71.434</b>	<b>80.290</b>			<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>		
<b>Langfristige Vermögensgegenstände</b>					Wandelanleihen	61	63
Sonstige Vermögensgegenstände	612	479			Pensionsrückstellungen	380	510
<b>Sachanlagen, netto</b>					Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen	3.719	-
Grundstücke und Bauten	37	-			<b>Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>	<b>4.160</b>	<b>573</b>
Netzwerk und technische Anlagen	27.645	40.261			<b>Eigenkapital</b>		
Betriebs- und Geschäftsausstattung	8.191	6.655			Grundkapital aus Stammaktien	105.394	105.037
<b>Gesamte Sachanlagen, netto</b>	<b>35.873</b>	<b>46.916</b>			Eigene Anteile	-	[266]
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände, netto</b>					Kapitalrücklage	473.447	473.302
Lizenzen	733	850			Abgegrenzte Kompensation	-	[75]
Software	2.194	1.761			Kumuliertes übriges Comprehensive Income (Loss)	217	[46]
Sonstige	2	3			Bilanzverlust	[503.711]	[488.483]
<b>Gesamte immaterielle Vermögensgegenstände, netto</b>	<b>2.929</b>	<b>2.614</b>			<b>Eigenkapital, gesamt</b>	<b>75.347</b>	<b>89.469</b>
Geschäfts- oder Firmenwert	2.393	2.393			<b>Passiva, gesamt</b>	<b>113.241</b>	<b>132.692</b>
<b>Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt</b>	<b>41.807</b>	<b>52.402</b>					
<b>Aktiva, gesamt</b>	<b>113.241</b>	<b>132.692</b>					

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



## Kapitalflussrechnung

### Konzern-Kapitalflussrechnung (ungeprüft) (Eurobeträge in Tausend (TEUR))

	01.01.-30.09. 2004	01.01.-30.09. 2003			01.01.-30.09. 2004	01.01.-30.09. 2003
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>						
<b>Fehlbetrag</b>	<b>(16.489)</b>	<b>(46.311)</b>				
<b>Berichtigung des Fehlbetrages</b>						
Nicht-liquiditätswirksame Kompensation	30	4.818				
Abschreibung und Amortisation	17.704	21.392				
Verlust/(Gewinn) aus dem Verkauf von Sachanlagen	[45]	415				
Einstellung in die Einzelwertberichtigung auf Forderungen	1.299	-				
<b>Veränderung aus betrieblicher Tätigkeit</b>						
Erhöhung Forderungen, netto	(6.732)	[2.205]				
Verminderung Forderungen gegenüber nahe stehenden Unternehmen	-	7				
Erhöhung noch nicht fakturierter Forderungen	(1.353)	[788]				
Verminderung sonstiger Vermögensgegenstände	2.478	7.165				
Erhöhung Rechnungsabgrenzungsposten	(1.429)	[981]				
Verminderung/(Erhöhung) sonstiges Anlagevermögen	[133]	35				
Verminderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	[767]	[8.166]				
Erhöhung Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen	3.719	-				
Verminderung sonstiger Rückstellungen	(7.786)	[3.981]				
Verminderung Umsatzabgrenzungsposten	[138]	[698]				
Erhöhung/(Verminderung) sonstiger Verbindlichkeiten	[225]	4.898				
Erhöhung/(Verminderung) Pensionsrückstellungen	[2]	20				
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>	<b>(9.869)</b>	<b>[24.380]</b>				
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>						
Veränderung festverzinsliche Wertpapiere	[3.574]	10.047				
Wertpapiere zur Veräußerung (bewertungsbedingte Änderung)	135	100				
Akquisition, ohne erworbene liquide Mittel	-	362				
Finanzierungsleasing	[4.060]	-				
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände	[1.081]	[267]				
Investitionen in Sachanlagen	[2.152]	[5.233]				
Einzahlungen aus Anlageabgängen	362	1.948				
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>(10.370)</b>	<b>6.957</b>				
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>						
Aufnahme kurzfristiger Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen	-	49				
Ausgabe/(Rückkauf) von Wandelanleihen	[2]	12				
Veräußerung eigener Anteile	1.527	-				
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen (Kapitalerhöhungen)	547	12				
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>2.072</b>	<b>73</b>				
<b>Verminderung liquider Mittel</b>	<b>(18.167)</b>	<b>(17.350)</b>				
Liquide Mittel am Anfang des Geschäftsjahres	34.964	43.095				
<b>Liquide Mittel zum Ende des Berichtszeitraums</b>	<b>16.797</b>	<b>25.745</b>				
<b>Zusätzliche Angaben zur Cashflow-Rechnung</b>						
<b>Mittelabfluss während des Berichtszeitraums</b>						
Zinsaufwendungen	383	96				

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

## Eigenkapital

### Entwicklung des Eigenkapitals vom 1. Januar 2003 bis 30. September 2004 (ungeprüft) (Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen bei Beträgen je Aktie)

	Stammaktien		Eigene Anteile		Kapitalrücklage TEUR	Abgegrenzte Kompensation TEUR	Comprehensive Income TEUR	Kumuliertes übriges Compre- hensive Income TEUR	Forderungen gegen Aktionäre TEUR	Bilanzgewinn / -verlust TEUR	Gesamtes Eigenkapital TEUR
	Aktien	TEUR	Aktien	TEUR							
<b>Stand am 1. Januar 2003</b>	<b>105.008.714</b>	<b>105.009</b>	<b>358.747</b>	<b>[266]</b>	<b>473.442</b>	<b>[5.058]</b>		<b>-</b>	<b>(1)</b>	<b>(427.872)</b>	<b>145.254</b>
Jahresfehlbetrag							[60.611]			[60.611]	[60.611]
Übriger Comprehensive Loss							[46]	[46]			[46]
Comprehensive Income							[60.657]				
Verfall von Wandlungsrechten (1. Januar 2003)					[69]	69					-
Verfall von Wandlungsrechten (1. April 2003)					[11]	11					-
Verfall von Wandlungsrechten (1. Oktober 2003)					[68]	68					-
Ausübung von Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen (30. Juni 2003)	3.300	3									3
Ausübung von Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen (30. September 2003)	9.360	9									9
Ausübung von Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen (31. Dezember 2003)	16.022	16			8						24
Rückzahlung									1		1
In der Periode berücksichtigte Amortisation						4.835					4.835
<b>Stand am 31. Dezember 2003</b>	<b>105.037.396</b>	<b>105.037</b>	<b>358.747</b>	<b>[266]</b>	<b>473.302</b>	<b>[75]</b>		<b>[46]</b>	<b>-</b>	<b>[488.483]</b>	<b>89.469</b>
Fehlbetrag							[16.489]			[16.489]	[16.489]
Übriges Comprehensive Income							263	263			263
Comprehensive Income							[16.226]				
Verfall von Wandlungsrechten (1. Januar 2004)					[45]	45					-
Ausübung von Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen (31. März 2004)	219.298	219			174						393
Ausübung von Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen (30. Juni 2004)	51.969	52			12						64
Ausübung von Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen (30. September 2004)	85.600	86			4						90
Veräußerung eigener Anteile (31. März 2004)			[122.865]	91						505	596
Veräußerung eigener Anteile (30. Juni 2004)			[235.882]	175						756	931
In der Periode berücksichtigte Amortisation						30					30
<b>Stand am 30. September 2004</b>	<b>105.394.263</b>	<b>105.394</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>473.447</b>	<b>-</b>		<b>217</b>	<b>-</b>	<b>[503.711]</b>	<b>75.347</b>

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

## Anhang zum Konzernzwischenabschluss

### 1. Grundlagen der Rechnungslegung

**Allgemeines //** Der zusammengefasste und nicht testierte Konzernzwischenabschluss („Zwischenabschluss“) der QSC AG und ihrer Tochtergesellschaften („QSC“ oder „die Gesellschaft“) erfolgt in Übereinstimmung mit den in den Vereinigten Staaten allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen („Generally Accepted Accounting Principles in the United States of America“ oder „US GAAP“). Alle Beträge außer Beträge je Aktie sind in Tausend Euro („TEUR“) angegeben.

Der Zwischenabschluss enthält nach Auffassung der QSC alle üblichen, laufend vorzunehmenden Anpassungen, die für eine angemessene Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns notwendig sind. Der Zwischenabschluss ist im Kontext mit dem testierten Konzernabschluss zum 31. Dezember 2003 zu lesen. Aus den dargestellten Ergebnissen der unterjährigen Perioden lässt sich nicht notwendigerweise auf die Ergebnisse zukünftiger Berichtszeiträume schließen.

**Konsolidierungsgrundsätze //** Der vorliegende Zwischenabschluss beinhaltet den Abschluss von QSC und ihrer Tochtergesellschaften, bei denen QSC mit Mehrheit beteiligt ist. Alle wesentlichen konzerninternen Geschäftsvorfälle wurden eliminiert.

Assoziierte Unternehmen, hierbei handelt es sich grundsätzlich um Unternehmen mit einem Stimmrechtsanteil zwischen 20 Prozent und 50 Prozent, werden nach der Equity-Methode bilanziert.

**Schätzungen //** Im Zwischenabschluss müssen zu einem gewissen Grad Schätzungen vorgenommen und Annahmen getroffen werden, die die bilanzierten Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten sowie die Angabe zu Eventualforderungen und -verbindlichkeiten am Bilanzstichtag und den Ausweis von Erträgen und Aufwendungen für die Berichtsperiode betreffen. Die sich tatsächlich einstellenden Beträge können von den Schätzungen abweichen.

**Fremdwährungsumrechnung //** QSC bilanziert in Euro. Geschäfte mit Drittwährungen werden zu den Umrechnungskursen am Tag der Transaktion umgerechnet. Unterschiede zwischen dem Umrechnungskurs des Tages, an dem das Geschäft abgeschlossen wurde, und dem Tag, an dem das Geschäft erfüllt oder zur Einbeziehung in den Zwischenabschluss umgerechnet wurde, sind in den sonstigen betrieblichen Erträgen oder Aufwendungen enthalten.

**Liquide Mittel //** Die liquiden Mittel umfassen alle liquiditätsnahen Vermögensgegenstände, die zum Zeitpunkt der Anschaffung bzw. Anlage eine Restlaufzeit von höchstens drei Monaten hatten.

**Leasing //** Die Aktivierung von Leasinggegenständen erfolgt nicht beim rechtlichen, sondern beim wirtschaftlichen Eigentümer. Wirtschaftlicher Eigentümer ist derjenige, der die wesentlichen Chancen und Risiken aus der Nutzung des Leasinggegenstandes trägt. Beim so genannten „Capital Lease“ ist der wirtschaftliche Eigentümer der Leasingnehmer, der den Leasinggegenstand aktiviert und über die voraussichtliche Nutzungsdauer abschreibt. In entsprechender Höhe wird eine Verbindlichkeit passiviert und um den Tilgungsanteil der geleisteten Leasingraten gemindert.

**Wertpapiere und Beteiligungen //** Wertpapiere, die zu Handelszwecken gehalten werden („Trading Securities“), werden mit Stichtagskursen bewertet und daraus resultierende unrealisierte Gewinne und Verluste ergebniswirksam erfasst.

Wertpapiere, die bis zur Endfälligkeit gehalten werden („Held-to-maturity Securities“), werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Unrealisierte Gewinne und Verluste werden, über die Restlaufzeit verteilt, ergebniswirksam ausgewiesen.

Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere („Available-for-sale Securities“) werden mit ihrem Stichtagskurs bilanziert, unrealisierte Gewinne und Verluste werden bis zu deren Verkauf als Bestandteil des kumulierten übrigen Comprehensive Income (Loss) ausgewiesen.

Available-for-sale Securities und Beteiligungen, deren Marktwert voraussichtlich dauerhaft unter die Anschaffungskosten absinkt, werden abgeschrieben. Die Abschreibung wird erfolgswirksam vorgenommen und führt zu einer neuen Basis für die Anschaffungskosten.

**Ergebnis je Aktie //** Das Ergebnis je Aktie („Earnings per Share“) entspricht dem Verlust dividiert durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der während des Berichtszeitraums ausgegebenen Stammaktien der Gesellschaft. Das Ergebnis je Aktie (verwässert) („Diluted Earnings per Share“) berücksichtigt nicht nur ausgegebene, sondern auch aufgrund von Wandelschuldverschreibungen erhaltliche Aktien. Für die neun Monate bis zum 30. September 2004 und 2003 wurde die verwässernde Wirkung von Wandelschuldverschreibungen nicht berücksichtigt, weil QSC in diesen Berichtszeiträumen Verluste verzeichnete und die angenommene Wandlung von Schuldverschreibungen somit eine der Verwässerung gegenläufige Wirkung gehabt hätte.

Übriges Comprehensive Income // Das übrige Comprehensive Income zum 30. September 2004 setzt sich wie folgt zusammen:

	01.01.-30.09.2004 in TEUR
Pensionsmindestverpflichtung	128
Unrealisierte Gewinne aus Available-for-sale Securities	135
<b>Übriges Comprehensive Income</b>	<b>263</b>

Neue Rechnungslegungsvorschriften // Seit dem 1. Januar 2002 wendet QSC die Statements of Financial Accounting Standards („SFAS“) 144 „Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived-Assets“ an. Dieses SFAS ersetzt SFAS 121 „Accounting for the Impairment of Long-Lived-Assets to be Disposed of“. Auf der Grundlage von SFAS 144 überprüft QSC Sachanlagen, die gehalten und weiterhin genutzt werden, sowie erworbene, planmäßig abzuschreibende immaterielle Vermögensgegenstände auf Werthaltigkeit, wenn Ereignisse oder Veränderungen Anlass geben könnten, dass der Buchwert nicht mehr werthaltig sein könnte.

Wenn der Buchwert eines Vermögensgegenstandes oder einer Gruppe von Vermögensgegenständen die geschätzten zukünftigen undiskontierten Cashflows übersteigt, wird eine außerplanmäßige Abschreibung in Höhe des Unterschiedsbetrages zwischen dem bisherigen Buchwert und dem Zeitwert vorgenommen. In den ersten neun Monaten bis zum 30. September 2004 und 2003 wurden keine Anpassungen auf Grundlage von SFAS 144 vorgenommen.

Im Juni 2001 veröffentlichte das Financial Accounting Standards Board („FASB“) das SFAS 143 „Accounting for Asset Retirement Obligations“. 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. SFAS 143 ist erstmalig für Geschäftsjahre, die nach dem 15. Juni 2002 beginnen, anzuwenden. QSC erwartet keine wesentlichen Auswirkungen aus SFAS 143 auf die Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

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.

Im Dezember 2003 veröffentlichte das FASB die Interpretation („FIN“) 46 „Consolidation of Variable Interest Entities“, die sich damit befasst, wie ein Unternehmen untersuchen muss, ob es ein anderes Unternehmen anders als durch Stimmrechte kontrolliert und infolgedessen gegebenenfalls konsolidieren muss. FIN 46R regelt die Konsolidierung für alle „Variable Interest Entities“, die nach dem 15. März 2004, und für alle „Special-Purpose Entities“, die nach dem 15. Dezember 2003 gegründet oder erworben wurden. QSC hat keine Beteiligungen in „Variable Interest Entities“ oder „Special-Purpose Entities“, deswegen hat die Anwendung von FIN 46R keine wesentlichen Auswirkungen auf die Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft.

## 2. Beteiligungen und Finanzanlagen

Beteiligungen // Am 13. Dezember 2002 beteiligte sich QSC mit 100 Prozent an der Ventelo GmbH, Düsseldorf („Ventelo“). Ventelo ist ein deutschlandweit tätiges Telekommunikationsunternehmen, das Sprachtelefonien speziell für Geschäftskunden anbietet. Ventelos Marktposition als Telefonanbieter für Geschäftskunden ergänzt die DSL-basierten Breitbandangebote für Geschäftskunden der QSC in idealer Weise. Mit Ventelo realisiert QSC integrierte Telekommunikationslösungen für Unternehmenskunden aller Größenordnungen. Der Kaufpreis für Ventelo betrug TEUR 11.454 inklusive Akquisitionskosten in Höhe von TEUR 90. Eine zweite abschließende Tranche in Höhe von TEUR 4.450 wurde noch nicht ausgezahlt. Ventelo wurde am 1. April 2002 aus der ehemaligen Muttergesellschaft gemäß §§ 159 ff. Umwandlungsgesetz ausgegründet. Ventelo haftet bis zu fünf Jahre für mögliche Verbindlichkeiten der ehemaligen Muttergesellschaft. Aus dem Erwerb der Beteiligung ergab sich ein negativer Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 193. Die erworbenen Aktiva wurden pro rata um diesen Betrag reduziert.

Finanzanlagen // Die Netchemya S.p.A., Italien, eine Beteiligung der QSC aus dem Geschäftsjahr 2000, befindet sich zur Zeit in Liquidation, da die Finanzierung und Umsetzung des Geschäftsplans nicht mehr gewährleistet war. QSC hat den Restbuchwert in Höhe von TEUR 4.136 aus diesem Grund bereits im Geschäftsjahr 2002 vollständig wertberichtigt. Der Betrag wurde unter Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen ausgewiesen.

### 3. Eigenkapital

Grundkapital // Das Grundkapital der QSC beträgt zum 30. September 2004 TEUR 105.394 (31. Dezember 2003: TEUR 105.037) und untergliedert sich in 105.394.263 (31. Dezember 2003: 105.037.396) Stammaktien im rechnerischen Anteil von je einem Euro. Jede Aktie berechtigt den eingetragenen Inhaber zur Abgabe einer Stimme bei der Hauptversammlung und hat volle Dividendenberechtigung. Es gibt keinerlei Einschränkungen des Stimmrechts. Die Erhöhung des Grundkapitals um TEUR 357 resultiert aus der Wandlung von 356.867 Wandelschuldverschreibungen in Stammaktien, da Mitarbeiter auf Basis der Aktienoptionsprogramme in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2004 ihr Wandlungsrecht ausgeübt haben.

Eigene Anteile // Zum 30. September 2004 besitzt QSC keine eigenen Aktien (31. Dezember 2003: 358.747). In den ersten neun Monaten des Jahres 2004 hat QSC 358.747 eigene Aktien veräußert. Der Veräußerungsgewinn in Höhe von TEUR 1.261 wurde erfolgsneutral gegen den Verlustvortrag gebucht.

<sup>1</sup> ab dem 1. Juni 2004

<sup>2</sup> bis zum 31. Mai 2004

### 4. Vorstand und Aufsichtsrat

Vorstand // Aktien und Wandlungsrechte der Vorstandsmitglieder:

	30.09.2004		30.09.2003	
	Aktien	Wandlungsrechte	Aktien	Wandlungsrechte
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	-	13.818.372	-
Mark Goossens	384	400.000	384	100.000
Markus Metyas	2.307	1.559.116	2.307	1.559.116
Bernd Puschendorf	-	1.000.000	-	1.000.000

Aufsichtsrat // Aktien und Wandlungsrechte der Aufsichtsratsmitglieder:

	30.09.2004		30.09.2003	
	Aktien	Wandlungsrechte	Aktien	Wandlungsrechte
John C. Baker	-	19.130	-	19.130
Herbert Brenke	187.820	19.130	187.820	9.130
Gerd Eickers <sup>1</sup>	13.853.484	9.130	13.841.100	9.130
Ashley Leeds	9.130	10.000	9.130	10.000
Norbert Quinkert	3.846	-	3.846	-
David Ruberg	4.563	19.130	4.563	19.130
Claus Wecker <sup>2</sup>	83.025	-	83.025	-

Köln, im November 2004



Dr. Bernd Schlobohm  
Vorstandsvorsitzender



Markus Metyas



Bernd Puschendorf

## Kalender

Geschäftsbericht 2004  
23. März 2005

Hauptversammlung  
19. Mai 2005

Quartalsberichte 2005  
31. Mai 2005  
30. August 2005  
29. November 2005

Konferenzen/Veranstaltungen  
24. November 2004  
Deutsches Eigenkapitalforum, Frankfurt

## Impressum

Verantwortlich  
QSC AG, Köln  
Gestaltung  
sitzgruppe, Düsseldorf  
Druck  
Karl Fries GmbH & Co. KG, Köln

## Kontakte

QSC AG  
Investor Relations  
Mathias-Brüggen-Straße 55  
D – 50829 Köln  
Telefon +49-(0)221-6698-112  
Telefax +49-(0)221-6698-009  
E-Mail [invest@qsc.de](mailto:invest@qsc.de)  
Internet [www.qsc.de](http://www.qsc.de)

Investor Relations Partner  
Schumacher's AG für Finanzmarketing  
Prinzregentenstraße 68  
D – 81675 München  
Telefon +49-(0)89-489 272-0  
Telefax +49-(0)89-489 272-12  
E-Mail [qsc@schumachers.net](mailto:qsc@schumachers.net)

Weitere Informationen unter [www.qsc.de](http://www.qsc.de)