



Quartalsbericht .2005. Januar Februar März

Kennzahlen

	01.01.-31.03.	01.01.-31.03.
	2005	2004
Alle Angaben in Millionen Euro		
Umsatz	41,5	32,2
Bruttoergebnis	10,5	6,8
EBITDA	+0,5	+0,1
EBIT	-5,4	-6,1
Fehlbetrag	-5,1	-5,5
Ergebnis je Aktie ¹ (in Euro)	-0,05	-0,05
Eigenkapital	65,1 ²	70,5 ³
Bilanzsumme	108,5 ²	114,8 ³
Eigenkapitalquote (in Prozent)	60,0 ²	61,4 ³
Investitionen	3,8	1,8
Liquidität	31,3 ²	40,3 ³
Kurs zum 31.03. (in Euro)	3,92	4,58
Anzahl der Aktien zum 31.03. (in Stück)	105.641.123	105.256.694
Marktkapitalisierung zum 31.03.	414,1	482,1
Mitarbeiter zum 31.03.	389	364

¹ verwässert und unverwässert

² per 31. März 2005

³ per 31. Dezember 2004

Kommunikation bewegt die Welt
Breitband bewegt die Kommunikation
QSC ist Breitband

QSC auf einen Blick

Lösungsgeschäft wächst besonders dynamisch // Im ersten Quartal 2005 steigerte QSC ihren Umsatz um 29 Prozent auf 41,5 Millionen Euro nach 32,2 Millionen Euro in den ersten drei Monaten 2004. Die höchsten Zuwachsraten verzeichnete das Unternehmen im margenstarken Lösungsgeschäft mit Großkunden; in diesem Segment stieg der Umsatz um 75 Prozent auf 12,6 Millionen Euro.

Profitabilität steigt weiter // Bei einem Umsatzanstieg von 29 Prozent erhöhte sich der Bruttogewinn im ersten Quartal 2005 um 54 Prozent auf 10,5 Millionen Euro nach 6,8 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Zugleich verbesserte QSC ihr EBITDA-Ergebnis auf 0,5 Millionen Euro nach 0,1 Millionen Euro in den ersten drei Monaten 2004.

Infrastruktur wird nachfragegerecht ausgebaut // In drei Bereichen erweitert QSC seit Jahresbeginn die Kapazitäten ihrer Telekommunikationsinfrastruktur. Erstens rüstet das Unternehmen das Netz zu einem Voice over IP-tauglichen Next Generation Network auf, zweitens schließt es weitere Städte an sein DSL-Netz an und drittens baut es dieses DSL-Netz sukzessive technologisch mit dem neuen Standard ADSL2+ aus. Mitte Mai übernahm QSC zudem die Bonner celox Telekommunikationsdienste GmbH, die ein eigenes DSL-Netz in mehr als 30 Städten betreibt, und erhöhte damit ihre Netzabdeckung auf mehr als 100 Städte.

Starkes Wachstum und Akquisition erlauben höhere Prognose // Im Zuge der celox-Akquisition erhöhte QSC ihre Umsatzprognose für das laufende Geschäftsjahr und plant danach einen Umsatzanstieg von mindestens 25 Prozent auf mehr als 183 Millionen Euro. Zugleich erwartet das Unternehmen ein positives EBITDA-Ergebnis in Höhe von 4 bis 8 Millionen Euro sowie einen operativen Cashflow von mindestens 10 Millionen Euro.

QSC-Aktie wächst schneller als der Markt // Deutsche Technologiewerte standen im ersten Quartal 2005 unter Druck, der TecDAX legte lediglich um 1 Prozent zu. Die QSC-Aktie entwickelte sich mit einem Kursplus von 7 Prozent erneut besser. Im Mai 2005 gelang eine erfolgreiche Privatplatzierung von rund 2,9 Millionen neuen QSC-Aktien bei institutionellen Investoren infolge der celox-Transaktion.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Anfang des Jahres hatten wir angekündigt, dass wir im Laufe dieses Geschäftsjahres die Basis für ein starkes und profitables Wachstum von QSC auch über 2005 hinaus legen wollen. Mit der Übernahme des Bonner DSL-Netzbetreibers celox, der IP-technischen Aufrüstung unseres Sprachnetzes zu einem Next Generation Network, der Entscheidung für den Ausbau unserer eigenen DSL-Infrastruktur mit der ADSL2+ Technologie sowie dem Start einer breit angelegten Mittelstandsoffensive haben wir bereits in den ersten Monaten entschlossen mit der Umsetzung dieser Strategie begonnen.

Wie gut QSC für das weitere Wachstum aufgestellt ist, verdeutlicht die Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2005: Wir konnten den Umsatz um 29 Prozent auf 41,5 Millionen Euro erhöhen und den Bruttogewinn sowie das EBITDA-Ergebnis überproportional steigern. Besonders dynamisch entwickelte sich das Lösungsgeschäft mit Großkunden: Hier stieg der Umsatz um 75 Prozent auf 12,6 Millionen Euro. Erstmals war das Geschäft mit Großkunden damit nicht nur das margen-, sondern auch das umsatzstärkste Segment.

Großkunden erstmals
das umsatz- und
zugleich margen-
stärkste Segment

Die oben skizzierten Entscheidungen tragen dazu bei, dass wir das Wachstum insbesondere im Lösungsgeschäft weiter beschleunigen werden. So konnten wir mit der Bonner celox Telekommunikationsdienste GmbH einen mittelständischen DSL-Netzbetreiber übernehmen, der aus drei Gründen unsere Geschäftstätigkeit sehr gut ergänzt. Erstens verfügt celox in kleinen bis mittelgroßen, regionalen Wirtschaftszentren über eine eigene Infrastruktur; Städte, in denen QSC bislang nicht selbst vertreten war. Auf einen Schlag kann QSC ihre Netzabdeckung auf über 100 Städte ausdehnen und so künftig einen erheblich größeren Teil der bundesweiten VPN-Lösungen über das eigene Netz realisieren und damit die Produktionskosten senken. Zweitens ist celox ebenso wie QSC vornehmlich im stark wachsenden VPN-Geschäft für Unternehmenskunden aktiv. Und drittens ist auch celox ein mittelständisches, gründergeführtes Unternehmen mit einer Unternehmenskultur, die gut zu QSC passt.

Die Kundenbeziehungen und die Netzabdeckung von celox erweitern auch die Möglichkeiten von QSC bei ihrer zu Jahresbeginn gestarteten Mittelstandsoffensive. Mittelständler reagieren sehr positiv auf unser Angebot, ihre Standorte erstmalig über ein sicheres und zugleich kostengünstiges VPN zu verbinden. Als besonderer Vorteil erweist sich, dass QSC selbst ein Mittelständler ist. Anders als die meisten Konkurrenten kommunizieren wir sozusagen auf Augenhöhe, ein unschätzbare Wettbewerbsvorteil.

Als weiterer Wettbewerbsvorteil erweist sich die rasche Aufrüstung unseres gesamten Netzes zu einem Next Generation Network, welches eine Sprachübertragung über DSL-Leitungen und somit eine einfache Nutzung der Voice over IP-Technologie ermöglicht. QSC-Kunden können so mit unseren neuen IPfonie-Produkten sogar ihre alte Telefonanlage behalten und die neue Technologie benutzen. Die dadurch mögliche sanfte Migration hin zu Voice over IP kommt am Markt sehr gut an. Bei QSC führt der flächendeckende Einsatz der IP-Technologie zugleich zu einem klaren Kostenvorteil. Denn ein Datennetz ist einfacher zu verwalten und zu warten als ein herkömmliches Telefonnetz.



In den kommenden Monaten werden wir unser Netz nachfrageorientiert mit der neuen ADSL2+ Technologie ausbauen. Diese Technologie ermöglicht Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 16 Mbit/s und dadurch beispielsweise den qualitativ hochwertigen Empfang von TV-Programmen über DSL-Leitungen. Wie bereits beim bisherigen Ausbau unserer eigenen DSL-Infrastruktur verfolgen wir auch hier den Grundsatz: Netz folgt Kunden. Wir bauen also erst dann einen Standort mit ADSL2+ aus, wenn wir über genügend Kunden vor Ort für die superschnelle Datenleitung verfügen.

Mit debitel gewinnt
QSC einen starken Partner
bei Privatkunden

Als Partner für diesen nachfrageorientierten Ausbau konnte QSC im Mai mit debitel eine der größten europäischen netzunabhängigen Telefongesellschaften gewinnen. Diese Kooperation eröffnet QSC die Chance, ihr Netz nach neuesten Standards auszubauen, dabei neue Umsatz- und Ergebnispotenziale zu erschließen und zugleich ihren eigenen Fokus auf Unternehmenskunden beizubehalten. Bei der Vermarktung der neuen Produkte setzt QSC auf die mehr als 6.500 Vertriebspartner und über acht Millionen Bestandskunden von debitel.

QSC selbst konzentriert sich auch künftig auf den Aufbau und den Betrieb von VPN-Lösungen und das Angebot standardisierter Telekommunikationsprodukte für Geschäftskunden. In diesen Märkten sehen wir die größten Potenziale für eine Fortsetzung des starken und profitablen Wachstums über 2005 hinaus und damit auch für eine weiter nachhaltige Wertsteigerung von QSC.

Köln, im Mai 2005

Markus Metyas

Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender

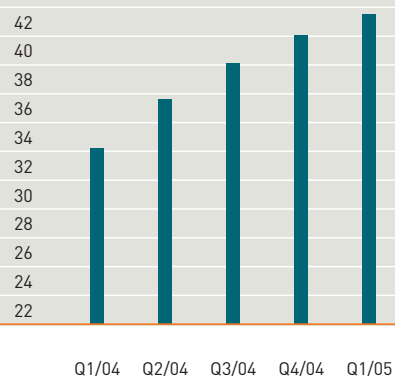
Bernd Puschendorf

QSC auf Wachstumskurs

QSC steigerte im ersten Quartal 2005 weiter Umsatz, Bruttogewinn und EBITDA-Ergebnis. Zugleich erweiterte das Unternehmen sein DSL-Netz, rüstete sein Sprachnetz zu einem Next Generation Network auf, dehnte seine Produktpalette aus und stellte rund 40 neue Mitarbeiter vor allem im Vertrieb ein.

Unverändertes Wachstum trotz schwächerer Konjunktur // Mit einem Umsatzzanstieg um 29 Prozent trotzte QSC im ersten Quartal 2005 der nachlassenden Konjunktur in Deutschland. QSC profitierte dabei von der unverändert hohen Nachfrage von Geschäftskunden nach innovativen Telekommunikationslösungen – von sicheren DSL-Verbindungen bis hin zu komplexen VPN-Lösungen. Zusätzliche Wachstumspotenziale dürfte das rasche Vordringen der Voice over IP-Technologie eröffnen. Bereits in den kommenden zwölf Monaten will einer Studie der Unternehmensberatung Roland Berger zufolge jeder siebte Bundesbürger die neue Technologie nutzen. Ähnlich aufgeschlossen stehen zunehmend auch Geschäftskunden der Möglichkeit gegenüber, über die Datenleitung zu telefonieren – insbesondere für DSL-Anbieter mit eigener Infrastruktur wie QSC eröffnen sich neue Chancen.

Umsatz (in Mio. €)



Umsatz mit
Großkunden wächst
um 75 Prozent

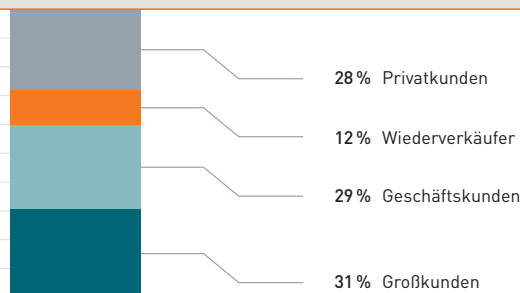
QSC wächst in allen Segmenten // QSC steigerte im ersten Quartal 2005 ihren Umsatz um 29 Prozent auf 41,5 Millionen Euro nach 32,2 Millionen Euro im ersten Quartal 2004. Zu diesem Umsatzanstieg trugen alle vier Segmente bei: Großkunden, Geschäftskunden, Wiederverkäufer und Privatkunden. Besonders dynamisch entwickelte sich das Lösungsgeschäft mit Großkunden. In diesem margenstärksten Segment konnte QSC ihren Umsatz um 75 Prozent auf 12,6 Millionen Euro steigern. Zu den neuen Kunden, die künftig über VPNs von QSC kommunizieren, zählen unter anderem der Mineralölkonzern Total sowie eine der größten deutschen Versicherungen. Mit einem Umsatzanteil von 31 Prozent bilden Großkunden erstmals das umsatzstärkste Segment. 29 Prozent ihres Umsatzes erzielte QSC mit standardisierten Lösungen für kleine und mittlere Unternehmen im Segment Geschäftskunden; dies entspricht einem Umsatz von 12,2 Millionen Euro. Auf hohes Interesse stießen hier von Beginn an die innovativen Voice over IP-Lösungen, die QSC im Vorfeld der diesjährigen CeBIT vorstellte.

Zu zweistelligen Wachstumsraten kehrte das Geschäft mit Wiederverkäufern zurück; der Umsatz stieg gegenüber den ersten drei Monaten 2004 um 16 Prozent auf 5,1 Millionen Euro. QSC profitiert hier auch von Verträgen mit internationalen Carriern wie AT&T, BT Global Services, Colt, Equant und MCI, die beim Aufbau internationaler VPNs in Deutschland mit QSC als Infrastruktur-Partner zusammenarbeiten.

Unverändert positiv entwickelte sich das Privatkundensegment mit einem Umsatzwachstum von 25 Prozent auf 11,5 Millionen Euro. Über die QSC-Städte hinaus bietet das Unternehmen hier seit März 2005 mit Q-DSL tengo flächendeckend ein DSL-Wiederverkaufsprodukt an, das Privatkunden die Internetnutzung mit den hohen Sicherheitsstandards und der hohen Servicequalität von QSC erlaubt. Im Sprachbereich profitiert das Unternehmen von der verstärkten Nutzung des QSC-Netzes durch Privatkunden für ihre Telefongespräche insbesondere in den Abend- und Nachtstunden.

Umsatzverteilung (in Prozent)

100 %



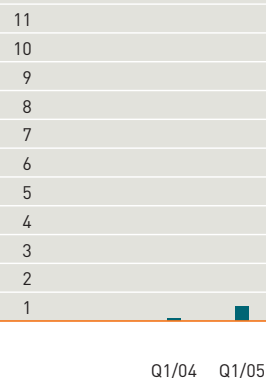
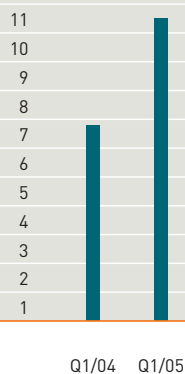
Überproportionaler Anstieg des Bruttogewinns // Die unter Herstellungskosten erfassten Netzwerkaufwendungen beliefen sich im ersten Quartal 2005 auf 31,0 Millionen Euro und blieben damit gegenüber dem Vorquartal nahezu unverändert. Der Anstieg gegenüber den ersten drei Monaten 2004 um 22 Prozent erklärt sich im Wesentlichen aus der hohen Dynamik im Großkundengeschäft. Die wachsende Zahl neuer Kunden erfordert erhebliche Vorleistungen für deren Anschluss an das QSC-Netz. Auch der nachfrageorientierte Ausbau der QSC-eigenen Infrastruktur erfordert über die Investitionen hinaus entsprechende Aufwendungen für Inbetriebnahme und Integration in das bestehende Netz.

Dennoch konnte QSC im ersten Quartal 2005 bei einem Umsatzwachstum von 29 Prozent ihren Bruttogewinn um 54 Prozent steigern. Er belief sich in den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres auf 10,5 Millionen Euro gegenüber 6,8 Millionen Euro in der entsprechenden Vorjahresperiode. Dies entspricht einer Bruttomarge von 25,3 Prozent gegenüber 21,1 Prozent in den ersten drei Monaten des Vorjahres.

Mehr als 10 Millionen Euro Bruttogewinn im ersten Quartal 2005

Bruttoergebnis (in Mio. €)

EBITDA (in Mio. €)



QSC baut Vertriebsteam aus

Planmäßig erhöhten sich im ersten Quartal 2005 die Vertriebs- und Verwaltungsaufwendungen. Seit Jahresanfang stellte QSC rund 40 neue Mitarbeiter ein, um die sich bietenden Wachstumschancen bei Großkunden weiter optimal nutzen und zugleich verstärkt mittelständische Kunden direkt ansprechen und betreuen zu können. Infolge dieser Maßnahmen erhöhten sich die Vertriebs- und Marketingaufwendungen auf 6,1 Millionen Euro gegenüber 4,5 Millionen Euro in den ersten drei Monaten 2004. Die Verwaltungsaufwendungen stiegen im gleichen Zeitraum um 1,7 Millionen Euro auf 3,8 Millionen Euro. Der Anstieg gegenüber dem Vorquartal um 0,9 Millionen Euro lässt sich im Wesentlichen auf das Auslaufen der Untermietverträge in der Kölner QSC-Zentrale zurückführen, womit QSC die räumlichen Voraussetzungen für den Ausbau der Belegschaft schuf.

Steigerung des positiven EBITDA-Ergebnisses // Im ersten Quartal 2005 konnte QSC ihr positives EBITDA-Ergebnis ausbauen. Das EBITDA-Ergebnis erreichte 0,5 Millionen Euro gegenüber 0,1 Millionen Euro in den ersten drei Monaten 2004. 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.

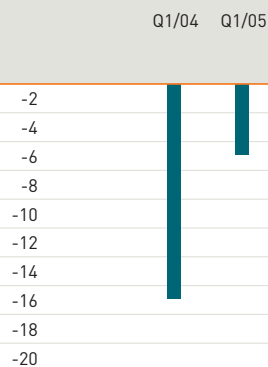
Die Abschreibungen gingen im ersten Quartal 2005 auf 5,9 Millionen Euro zurück, in der Vorjahresperiode hatten sie noch bei 6,2 Millionen Euro gelegen. Diese Reduzierung resultiert aus der wachsenden Zahl vollständig abgeschriebener Anlagegüter und führte in den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres zu einer Verbesserung des EBIT und des Periodenergebnisses. Das EBIT belief sich im ersten Quartal 2005 auf -5,4 Millionen Euro nach -6,1 Millionen Euro im Vorjahresquartal, der Fehlbetrag sank auf -5,1 Millionen Euro nach -5,5 Millionen Euro. Das Ergebnis je Aktie betrug im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres -0,05 Euro.

QSC baut Netz nachfragegerecht aus // In drei Bereichen investiert QSC seit Jahresbeginn in den Ausbau ihres Netzes. Erstens rüstet das Unternehmen mit Unterstützung des chinesischen Techniklieferanten Huawei Technologies das Sprachnetz zu einem Next Generation Network auf. Dies erlaubt eine reibungslose Nutzung der Voice over IP-Technologie auch mit herkömmlichen Telekommunikationsanlagen. Zweitens erhöht QSC die Abdeckung ihres DSL-Netzes durch den Anschluss zusätzlicher Städte. Drittens startet QSC mit dem Ausbau ihres Netzes mit der ADSL2+ Technologie, die Datenübertragungen mit einer Geschwindigkeit von bis zu 16 Mbit/s erlaubt. Bei diesem Ausbau kooperiert QSC mit der debitel AG. Der Stuttgarter Telekommunikationsanbieter mit seinen mehr als 6.500 Vertriebspartnern und über acht Millionen Bestandskunden übernimmt die Vermarktung der superschnellen DSL-Verbindungen, QSC baut ihr Netz der Nachfrage entsprechend aus. Insgesamt investierte QSC im ersten Quartal 2005 3,8 Millionen Euro gegenüber 1,8 Millionen Euro in der Vorjahresperiode.

Während sich der Liquiditätsabfluss aus Investitionstätigkeit folgerichtig erhöhte, reduzierte sich der Liquiditätsabfluss aus betrieblicher Tätigkeit auf Grund der Fortschritte im operativen Geschäft auf -4,9 Millionen Euro nach -14,8 Millionen Euro in den ersten drei Monaten 2004. Der Mittelabfluss in den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres wurde wesentlich beeinflusst durch die turnusmäßig im ersten Quartal anfallenden Vorauszahlungen an die Deutsche Telekom für das Gesamtjahr. Der Bestand an liquiden Mitteln inklusive festverzinslicher Wertpapiere belief sich danach per 31. März 2005 auf 31,3 Millionen Euro.

Reibungslose Nutzung von Voice over IP im gesamten QSC-Netz

Operativer Cashflow (in Mio. €)



Abgesehen von den Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen blieb QSC nahezu schuldenfrei. Die Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing erhöhten sich nicht zuletzt auf Grund der verstärkten Investitionstätigkeit auf 8,5 Millionen Euro per 31. März 2005.

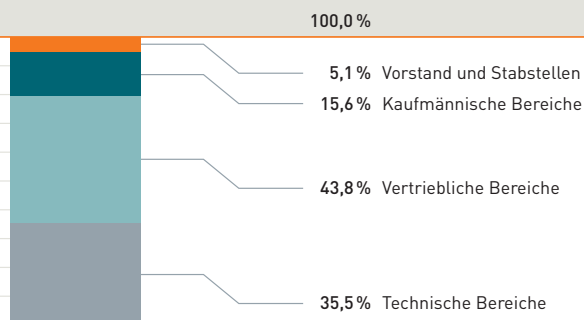
Die Umwandlung von QSC-Wandelschuldverschreibungen in QSC-Aktien im Rahmen der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme ließ im abgelaufenen Quartal das Grundkapital der Gesellschaft leicht um 138.394 Euro auf 105,6 Millionen Euro ansteigen. Mit einer Eigenkapitalquote von 60 Prozent sieht sich QSC für das anhaltende Wachstum solide finanziert.

Starkes Umsatz-
wachstum erfordert
Ausbau des Vertriebs

Vertrieb auf weiteres Wachstum eingestellt // Die Zahl der Mitarbeiter von QSC erhöhte sich im ersten Quartal 2005 auf 389 nach 367 Mitarbeitern per 31. Dezember 2004. Insgesamt stellte das Unternehmen seit Jahresanfang aber bereits rund 40 neue Angestellte überwiegend im Vertrieb ein. Mit einem Anteil von 44 Prozent an der Gesamtbelegschaft erhöhte sich durch diese Einstellungen das Gewicht der vertrieblichen Bereiche. 36 Prozent der Mitarbeiter gewährleisten in den technischen Bereichen einen reibungslosen Netzbetrieb und treiben zugleich den Ausbau und die Aufrüstung dieses Netzes voran. Der Anteil der Verwaltungsmitarbeiter an der Gesamtbelegschaft blieb im ersten Quartal 2005 konstant bei 16 Prozent.

Regulierungsbehörde senkt TAL-Preis geringfügig // Zum 1. April 2005 senkte die Regulierungsbehörde (RegTP) den Preis für die voll entbündelte Teilnehmeranschlussleitung (TAL), den Wettbewerber an die Deutsche Telekom entrichten müssen, von 11,80 Euro auf 10,65 Euro. QSC sieht diese Senkung als Schritt in die richtige Richtung, hält aber weitere Reduktionen für unabdingbar, insbesondere bei den Einmalgebühren, die bei der Bestellung und gegebenenfalls Kündigung einer TAL anfallen. Diese Einmalgebühren stehen wesentlich weniger im öffentlichen Fokus, obgleich sie ökonomisch weitaus bedeutender sind. So betragen z. B. die Einmalkosten bei der Installation einer TAL bis zu 104,08 Euro. Vor diesem Hintergrund setzt QSC unverändert auf eine funktionierende Aufsicht durch die RegTP sowie die EU-Kommission.

Mitarbeiterstruktur (in Prozent)



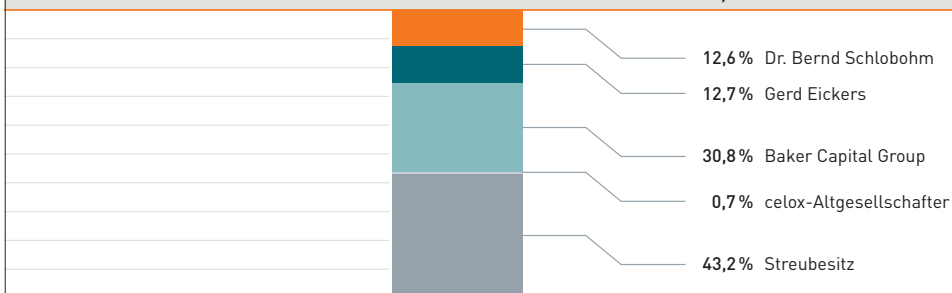
Eine mangelhafte Regulierung könnte aber, ebenso wie andere Risiken oder fehlerhafte Annahmen, dazu führen, dass künftige, tatsächliche Ergebnisse erheblich von den Erwartungen des Unternehmens abweichen. Sämtliche Angaben in diesem Konzernzwischenabschluss sind, soweit sie keine historischen Tatsachen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

celox-Übernahme stärkt QSC // Nach dem Bilanzstichtag 31. März 2005 gab QSC am 12. Mai des laufenden Geschäftsjahres die Übernahme der Bonner celox Telekommunikationsdienste GmbH bekannt. Der Kaufpreis betrug 13,8 Millionen Euro und wurde vollständig über Sach-Kapitalerhöhungen in Aktien gezahlt. Zu diesem Zweck wurden 3.583.776 QSC-Aktien neu geschaffen. Rund 80 Prozent, das entspricht 2.854.610 Aktien, wurden am Tag der Transaktion erfolgreich bei institutionellen Investoren platziert; für die restlichen rund 20 Prozent verpflichteten sich die celox-Altgesellschafter zu einer Haltefrist bis mindestens 31. Dezember 2005. Infolge der erfolgreichen Privatplatzierung stieg der Anteil des Streubesitzes am Grundkapital der QSC AG auf 43,2 Prozent. Der DSL-Netzbetreiber celox ist wie QSC vorrangig im stark wachsenden VPN-Geschäft für mittelständische und große Unternehmen aktiv und erzielte 2004 mit 61 Mitarbeitern einen Umsatz von 8,4 Millionen Euro sowie ein leicht negatives EBITDA-Ergebnis. Mit celox erweitert QSC ihre Netzabdeckung auf einen Schlag auf mehr als 100 Städte und mehr als 1.000 Hauptverteiler. Das größere Netz und die erweiterten technischen Möglichkeiten werden das Umsatz- und Margenwachstum im Geschäft mit Unternehmenskunden beschleunigen.

Höherer Streubesitz
nach celox-Transaktion

Aktionärsstruktur nach celox-Transaktion (in Prozent)

100,0 %



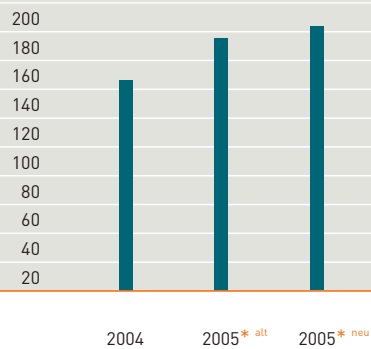
QSC jetzt in mehr
als 100 Städten mit
eigenem Netz präsent

QSC erhöht Umsatzprognose // Angesichts der positiven Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2005 sowie der celox-Akquisition erhöhte QSC Mitte Mai ihre Prognose. Das Unternehmen plant jetzt für 2005 einen Umsatz von mindestens 183 Millionen Euro. Dies entspricht einem Umsatzanstieg gegenüber dem Vorjahr von mehr als 25 Prozent. Bisher ging QSC von einem Umsatzanstieg von mindestens 20 Prozent auf mehr als 175 Millionen Euro aus. Unverändert erwartet QSC ein positives EBITDA-Ergebnis in Höhe von 4 bis 8 Millionen Euro sowie einen operativen Cashflow von über 10 Millionen Euro.

Die Übernahme von celox und die Ausweitung des DSL-Netzes auf jetzt mehr als 100 Städte stärken das Kerngeschäft von QSC im Segment Großkunden. QSC erwartet daher in diesem Segment eine weitere Beschleunigung des Wachstums. Zu dieser hohen Dynamik trägt auch eine wachsende Zahl mittelständischer Unternehmen bei, die mit QSC erstmalig bundesweite VPN-Lösungen realisieren.

In den kommenden Quartalen erschließt sich QSC neue Umsatzpotenziale durch die Aufrüstung des DSL-Netzes mit der ADSL2+ Technologie. Bei der Vermarktung im Bereich Privatkunden setzt QSC auf die Mitte Mai bekannt gegebene Partnerschaft mit debitel. Über diese Partnerschaft hinaus schließt QSC bei Geschäftskunden weitere Kooperationen mit Mobilfunkbetreibern nicht aus.

Umsatzprognose für 2005 (in Mio. €)

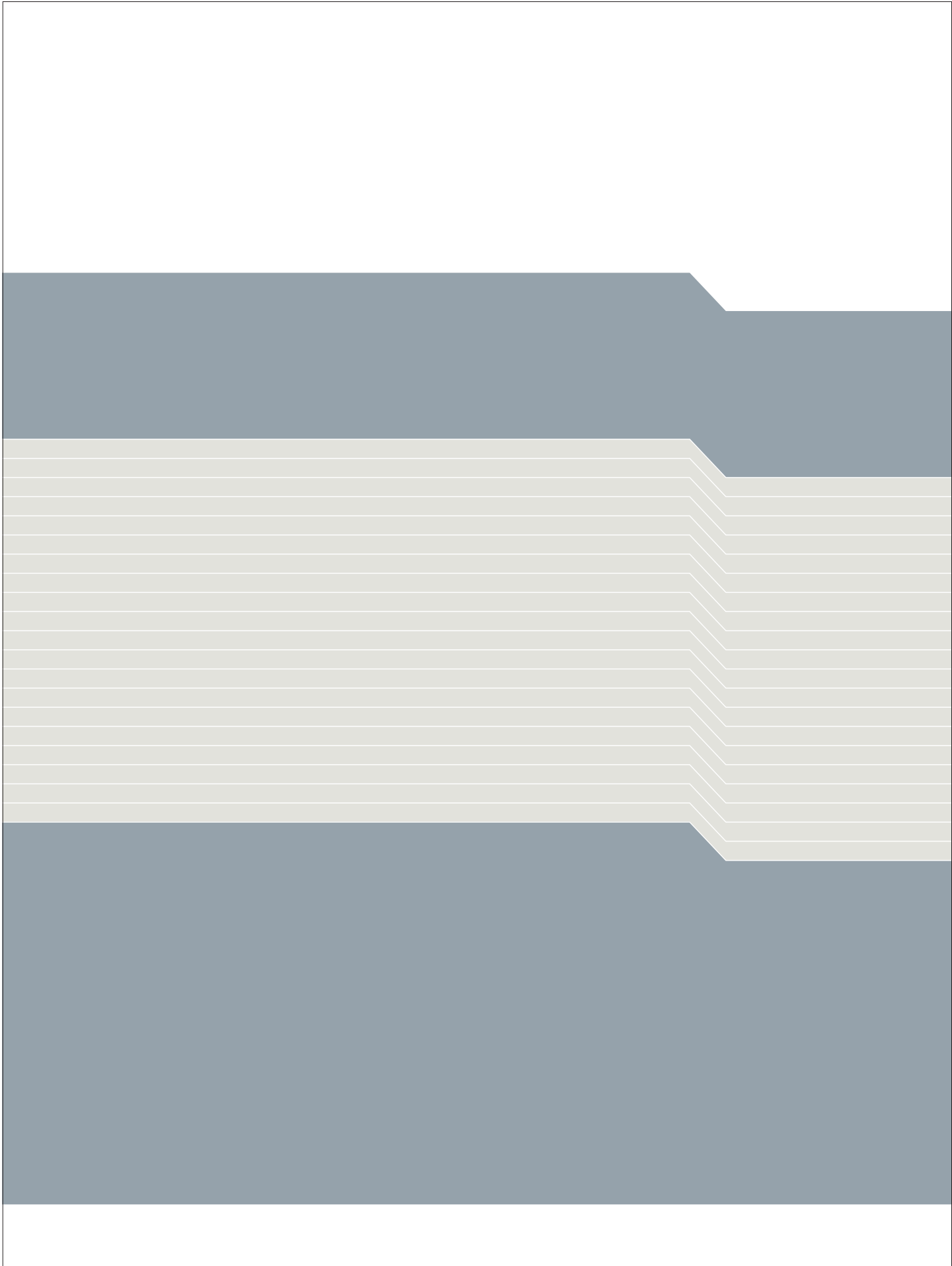


* geschätzt

2004

2005* alt

2005* neu



Gewinn- und Verlustrechnung

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

	01.01.-31.03. 2005	01.01.-31.03. 2004
Umsatzerlöse	41.502	32.180
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	31.013	25.417
Bruttoergebnis vom Umsatz	10.489	6.763
Marketing- und Vertriebsaufwendungen	6.086	4.533
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	3.838	2.100
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	81	56
Abschreibungen auf Sachanlagen (und immaterielle Vermögensgegenstände)	5.869	6.151
Betriebsverlust	(5.385)	(6.077)
Sonstige Erträge (Verluste)		
Zinserträge	401	598
Zinsaufwendungen	(105)	(31)
Sonstige Aufwendungen	(18)	(2)
Verlust vor Steuern	(5.107)	(5.512)
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-	-
Fehlbetrag	(5.107)	(5.512)
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert)	(0,05)	(0,05)
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert und verwässert)	105.571.926	105.256.694

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

Bilanz

Konzern-Bilanz (ungeprüft) (Eurobeträge in Tausend (T €))

	31.03.2005	31.12.2004
AKTIVA		
Kurzfristige Vermögensgegenstände		
Liquide Mittel	13.049	22.536
Festverzinsliche Wertpapiere	18.297	17.785
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	29.932	25.616
Sonstige Vermögensgegenstände	798	3.207
Rechnungsabgrenzungsposten	7.769	4.801
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt	69.845	73.945
Langfristige Vermögensgegenstände		
Sonstige Vermögensgegenstände	190	374
Sachanlagen, netto		
Netzwerk und technische Anlagen	22.182	25.669
Betriebs- und Geschäftsausstattung	10.577	9.431
Gesamte Sachanlagen, netto	32.759	35.100
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto		
Lizenzen	655	694
Software	2.645	2.318
Sonstige	2	2
Gesamte immaterielle Vermögensgegenstände, netto	3.302	3.014
Geschäfts- oder Firmenwert	2.393	2.393
Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt	38.644	40.881
Aktiva, gesamt	108.489	114.826

	31.03.2005	31.12.2004
PASSIVA		
Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	18.399	20.276
Verbindlichkeiten gegenüber nahe stehenden Unternehmen	475	472
Rückstellungen	8.920	6.871
Umsatzabgrenzungsposten	1.298	1.370
Kurzfristiger Anteil aus Finanzierungsleasing	3.263	2.647
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	5.430	8.239
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	37.785	39.875
Langfristige Verbindlichkeiten		
Wandelanleihen	59	60
Pensionsrückstellungen	314	316
Langfristiger Anteil aus Finanzierungsleasing	5.210	4.105
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt	5.583	4.481
Verbindlichkeiten, gesamt	43.368	44.356
Eigenkapital		
Grundkapital aus Stammaktien	105.641	105.503
Kapitalrücklage	474.807	474.750
Kumuliertes übriges Comprehensive Income (Loss)	(178)	259
Bilanzverlust	(515.149)	(510.042)
Eigenkapital, gesamt	65.121	70.470
Passiva, gesamt	108.489	114.826

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

Kapitalflussrechnung

Konzern-Kapitalflussrechnung (ungeprüft) (Eurobeträge in Tausend (T €))

	01.01.-31.03. 2005	01.01.-31.03. 2004	
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit			
Fehlbetrag	(5.107)	(5.512)	
Berichtigung des Fehlbetrages			
Nicht-liquiditätswirksame Kompensation	-	30	
Abschreibungen	5.869	6.121	
Verlust aus dem Verkauf von Sachanlagen	6	3	
Einstellung in die Einzelwertberichtigung auf Forderungen	107	158	
Veränderung aus betrieblicher Tätigkeit			
Erhöhung Forderungen	(4.423)	(6.377)	
Erhöhung Forderungen gegenüber nahe stehenden Unternehmen	-	(1)	
Erhöhung noch nicht fakturierter Forderungen	-	(609)	
Verminderung sonstiger kurzfristiger Vermögensgegenstände	2.409	2.359	
Erhöhung Rechnungsabgrenzungsposten	(2.968)	(2.742)	
Verminderung/(Erhöhung) sonstiger langfristiger Vermögensgegenstände	184	(178)	
Verminderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(1.874)	(5.703)	
Erhöhung Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	1.721	463	
Erhöhung/(Verminderung) sonstiger Rückstellungen	2.049	(1.689)	
Verminderung Umsatzabgrenzungsposten	(72)	(23)	
Verminderung sonstiger kurzfristiger Verbindlichkeiten	(2.809)	(1.068)	
Verminderung Pensionsrückstellungen	(2)	(19)	
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	(4.910)	(14.787)	

	01.01.-31.03. 2005	01.01.-31.03. 2004
Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Kauf festverzinslicher Wertpapiere bis Fälligkeit	(512)	(707)
Festverzinsliche Wertpapiere zur Veräußerung (bewertungsbedingte Änderung)	(437)	67
Finanzierungsleasing	(2.601)	(496)
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände	(544)	(45)
Investitionen in Sachanlagen	(677)	(1.220)
Einzahlungen aus Anlageabgängen	-	13
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	(4.771)	(2.388)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Rückkauf von Wandelanleihen	(1)	(1)
Verkauf von eigenen Anteilen	-	596
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen (Kapitalerhöhungen)	195	394
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	194	989
Verminderung liquider Mittel	(9.487)	(16.186)
Liquide Mittel am Anfang des Geschäftsjahres	22.536	34.964
Liquide Mittel zum Ende des Berichtszeitraums	13.049	18.778
Zusätzliche Angaben zur Cashflow-Rechnung		
Mittelabfluss während des Berichtszeitraums		
Zinsaufwendungen	87	31

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

Eigenkapital

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals vom 1. Januar 2004 bis 31. März 2005 (ungeprüft)

(Eurobeträge in Tausend (T €), ausgenommen bei Beträgen je Aktie)

	Stammaktien		Eigene Anteile	
	Aktien	T €	Aktien	T €
Stand am 1. Januar 2004	105.037.396	105.037	358.747	(266)
Jahresfehlbetrag				
Übriges Comprehensive Income				
Comprehensive Income				
Verfall von Wandlungsrechten (1. Januar 2004)				
Ausübung von Wandlungsrechten aus				
Wandelschuldverschreibungen (31. März 2004)	219.298	219		
Ausübung von Wandlungsrechten aus				
Wandelschuldverschreibungen (30. Juni 2004)	51.969	52		
Ausübung von Wandlungsrechten aus				
Wandelschuldverschreibungen (30. September 2004)	85.600	86		
Ausübung von Wandlungsrechten aus				
Wandelschuldverschreibungen (31. Dezember 2004)	108.466	109		
Veräußerung eigener Anteile (31. März 2004)			(122.865)	91
Veräußerung eigener Anteile (30. Juni 2004)			(235.882)	175
In der Periode berücksichtigte Amortisation				
Stand am 31. Dezember 2004	105.502.729	105.503	-	-
Fehlbetrag				
Übriger Comprehensive Loss				
Comprehensive Income				
Ausübung von Wandlungsrechten aus				
Wandelschuldverschreibungen (31. März 2005)	138.394	138		
Stand am 31. März 2005	105.641.123	105.641	-	-

	Kapitalrücklage T €	Abgegrenzte Kompensation T €	Comprehensive Income T €	Kumuliertes übriges Compre- hensive Income T €	Bilanzgewinn/ -verlust T €	Gesamtes Eigenkapital T €
	473.302	(75)		(46)	(488.483)	89.469
			(21.559)		(21.559)	(21.559)
			305	305		305
			(21.254)			
	(45)	45				-
	174					393
	12					64
	4					90
	41					150
	505					596
	757					932
		30				30
	474.750	-		259	(510.042)	70.470
			(5.107)		(5.107)	(5.107)
			(437)	(437)		(437)
			(5.544)			
	57					195
	474.807	-		(178)	(515.149)	65.121

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 („T €“) 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 2004 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 auf Grund von Wandelschuldverschreibungen erhältliche Aktien. Für die drei Monate bis zum 31. März 2005 und 2004 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.

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 Organisationsstruktur des Unternehmens, die von der Unternehmensleitung für betriebswirtschaftliche Entscheidungen und Leistungsbeurteilungen zu Grunde gelegt wird. Das primäre Berichtsformat ist nach den Kundengruppen Großkunden, Geschäftskunden, Reseller und Privatkunden gegliedert.

Das Kundensegment Großkunden umfasst maßgeschneiderte Lösungen für die Sprach- und Datenkommunikation von Großunternehmen und Mittelständlern. Dazu gehört insbesondere der Aufbau und Betrieb von virtuellen privaten Netzwerken (VPN), aber auch ein breites Leistungsspektrum netznaher Dienstleistungen.

Im Segment Geschäftskunden fasst QSC ihr Produktgeschäft zusammen. Mit überwiegend standardisierten Produkten und Prozessabläufen werden die Anforderungen kleinerer Unternehmen und Freiberufler an eine moderne Sprach- und Datenkommunikation vollständig abgedeckt.

Das Segment Reseller umfasst das Geschäft von QSC mit Internet Service Providern und Netzbetreibern ohne eigene Infrastruktur. Diese vermarkten DSL-Leitungen, Mehrwert- und Sprachdienste unter eigenem Namen und auf eigene Rechnung.

Im Segment Privatkunden wird sowohl das Sprach- als auch das Datenangebot der Gesellschaft an Premium-Privatkunden zusammengefasst.

In der Überleitung werden die Positionen erfasst, die den Segmenten nicht unmittelbar zuzuordnen sind. Hierin sind insbesondere der Personalaufwand, die Aufwendungen für die Mietleitungen, den Erhalt und Ausbau des unternehmenseigenen Netzes sowie für die Nutzung der von der Deutschen Telekom angemieteten Kollokationsräume enthalten.

01.01.-31.03.2005 in T €	Segment Groß- kunden	Segment Geschäfts- kunden	Segment Reseller	Segment Privat- kunden	Überleitung	Konzern
Umsatz	12.642	12.218	5.134	11.508	-	41.502
Direkt zurechenbare Aufwendungen	4.004	7.370	2.776	8.859	-	23.009
Rohertrag	8.638	4.848	2.358	2.649	-	18.493
Nicht zurechenbare Aufwendungen	-	-	-	-	18.009	18.009
EBITDA	8.638	4.848	2.358	2.649	(18.009)	484
Abschreibungen und nicht-liquiditäts- wirksame Kompensation	381	242	274	644	4.328	5.869
Sonstige Erträge	-	-	-	-	278	278
Überschuss/(Fehlbetrag)	8.257	4.606	2.084	2.005	(22.059)	(5.107)
Zurechenbare Aktiva zum 31.03.2005	2.264	1.438	1.628	3.827		

01.01.-31.03.2004 in T €	Segment Groß- kunden	Segment Geschäfts- kunden	Segment Reseller	Segment Privat- kunden	Überleitung	Konzern
Umsatz	7.182	11.340	4.441	9.217	-	32.180
Direkt zurechenbare Aufwendungen	3.396	6.535	1.670	5.885	-	17.486
Rohertrag	3.786	4.805	2.771	3.332	-	14.694
Nicht zurechenbare Aufwendungen	-	-	-	-	14.620	14.620
EBITDA	3.786	4.805	2.771	3.332	(14.620)	74
Abschreibungen und nicht-liquiditäts- wirksame Kompensation	97	222	345	764	4.723	6.151
Sonstige Erträge	-	-	-	-	565	565
Überschuss/(Fehlbetrag)	3.689	4.583	2.426	2.568	(18.778)	(5.512)
Zurechenbare Aktiva zum 31.03.2004	505	1.157	1.797	3.980		

Übriger Comprehensive Loss // Der übrige Comprehensive Loss zum 31. März 2005 setzt sich wie folgt zusammen:

	01.01.-31.03.2005
	in T €
Unrealisierte Verluste aus Available-for-sale Securities	(437)
Übriger Comprehensive Loss	(437)

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 drei Monaten bis zum 31. März 2005 und 2004 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. Es ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen aus der Anwendung von 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 EITF 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. Es ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen aus der Anwendung von SFAS 146 auf die Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Im Dezember 2003 veröffentlichte das FASB die Interpretation („FIN“) 46R „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 Auswirkungen auf die Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft.

Im Dezember 2004 hat das FASB SFAS 123 (revised 2004) „Share-Based Payments“ („SFAS 123R“) herausgegeben. SFAS 123R regelt die Bilanzierung von Transaktionen, bei denen eine Gesellschaft eigene Eigenkapitalinstrumente gegen Güter oder Dienstleistungen tauscht. Darüber hinaus regelt SFAS 123R die Bilanzierung von Transaktionen, bei denen einer Gesellschaft aus dem Bezug von Gütern oder Dienstleistungen Verbindlichkeiten entstehen, deren Höhe von dem Zeitwert der eigenen Eigenkapitalinstrumente abhängt oder die durch Ausgabe von eigenen Eigenkapitalinstrumenten beglichen werden können. Vergütungspläne, die als Eigenkapital auszuweisen sind, werden bis zu deren Ausgleich an jedem Bilanzstichtag mit dem Zeitwert bewertet. SFAS 123R ist zum 1. Juli 2005 auf alle ab diesem Datum ausgegebenen, modifizierten, zurückgekauften oder annullierten Vergütungspläne auf Grundlage einer modifizierten prospektiven Übergangsmethode anzuwenden. QSC erwartet keine Auswirkungen durch die Anwendung von SFAS 123R.

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 Sprachtelefonienetze speziell für Geschäftskunden anbietet. Ventelos Marktposition als Telefonieanbieter 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 T € 11.454 inklusive Akquisitionskosten in Höhe von T € 90. Eine zweite abschließende Tranche in Höhe von T € 4.450 wurde noch nicht ausgezahlt und wird voraussichtlich in der zweiten Jahreshälfte des Geschäftsjahres 2005 fällig. 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 T € 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 T € 4.136 aus diesem Grund bereits im Geschäftsjahr 2002 vollständig wertberichtigt.

3. Eigenkapital

Grundkapital // Das Grundkapital der QSC beträgt zum 31. März 2005 T € 105.641 (31. Dezember 2004: T € 105.503) und untergliedert sich in 105.641.123 (31. Dezember 2004: 105.502.729) 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 T € 138 resultiert aus der Wandlung von 138.394 Wandelschuldverschreibungen in Stammaktien, da Mitarbeiter auf Basis der Aktienoptionsprogramme in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2005 ihr Wandlungsrecht ausgeübt haben.

4. Vorstand und Aufsichtsrat

Vorstand // Aktien und Wandlungsrechte der Vorstandsmitglieder:

	31.03.2005		31.03.2004	
	Aktien	Wandlungsrechte	Aktien	Wandlungsrechte
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	-	13.818.372	-
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:

	31.03.2005		31.03.2004	
	Aktien	Wandlungsrechte	Aktien	Wandlungsrechte
John C. Baker	-	19.130	-	19.130
Herbert Brenke	187.820	19.130	187.820	19.130
Gerd Eickers	13.853.484	9.130	13.853.484	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

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag // Am 12. Mai 2005 beteiligte sich QSC mit 100 Prozent an der celox Telekommunikationsdienste GmbH, Bonn („celox“). celox ist ein deutschlandweit tätiges Telekommunikationsunternehmen mit eigener Infrastruktur. Durch die Akquisition verfügt QSC ab sofort über mehr als 1.000 ausgebaute Hauptverteiler in über 100 Städten und erweitert die Kundenbasis in den Segmenten Großkunden und Geschäftskunden. Der Kaufpreis betrug T € 13.762 und wurde in Form von 3.583.776 neuen Aktien gezahlt. Die neuen Aktien wurden gegen Einlage sämtlicher celox-Geschäftsanteile sowie einer Darlehensrückzahlungsforderung der celox-Altgesellschafter gegen die GmbH aus genehmigtem Kapital geschaffen. Das genehmigte Kapital beträgt nach dieser Teilausnutzung noch 46.416.224 Euro. Die Ermächtigung aus der Hauptversammlung vom 27. Mai 2004 über die Börse oder auf Grund eines öffentlichen Erwerbsangebotes eigene Aktien der Gesellschaft bis zu einem rechnerischen Anteil am Grundkapital in Höhe von insgesamt T € 10.000 zu erwerben, wurde mit Ablauf der Hauptversammlung vom 19. Mai 2005 aufgehoben, da sie gemäß den gesetzlichen Vorgaben bis zum 31. Oktober 2005 befristet war. Sie wurde durch eine neue, bis zum 31. Oktober 2006 gültige Ermächtigung von gleichem Umfang ersetzt. Durch Beschlüsse der Hauptversammlung vom 19. Mai 2005 wurden im Hinblick auf den Ablauf der Wandlungsfrist bzw. der Ausgabefrist für weitere Wandelschuldverschreibungen das Bedingte Kapital I in Höhe von 9.126 Euro aufgehoben und das Bedingte Kapital III von 4.652.014 Euro um 920.200 auf 3.731.814 Euro reduziert. Die in der Hauptversammlung vom 17. Mai 2002 beschlossene Ermächtigung des Vorstands zur Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen sowie das dazugehörige Bedingte Kapital IV wurde mit Ablauf der Hauptversammlung vom 19. Mai 2005 aufgehoben und durch eine vergleichbare Ermächtigung zur Ausgabe von Options- und/oder Wandelanleihen zu den zurzeit marktüblichen Konditionen sowie ein neues bedingtes Kapital IV in Höhe von 25.000.000 Euro ersetzt.

Köln, im Mai 2005



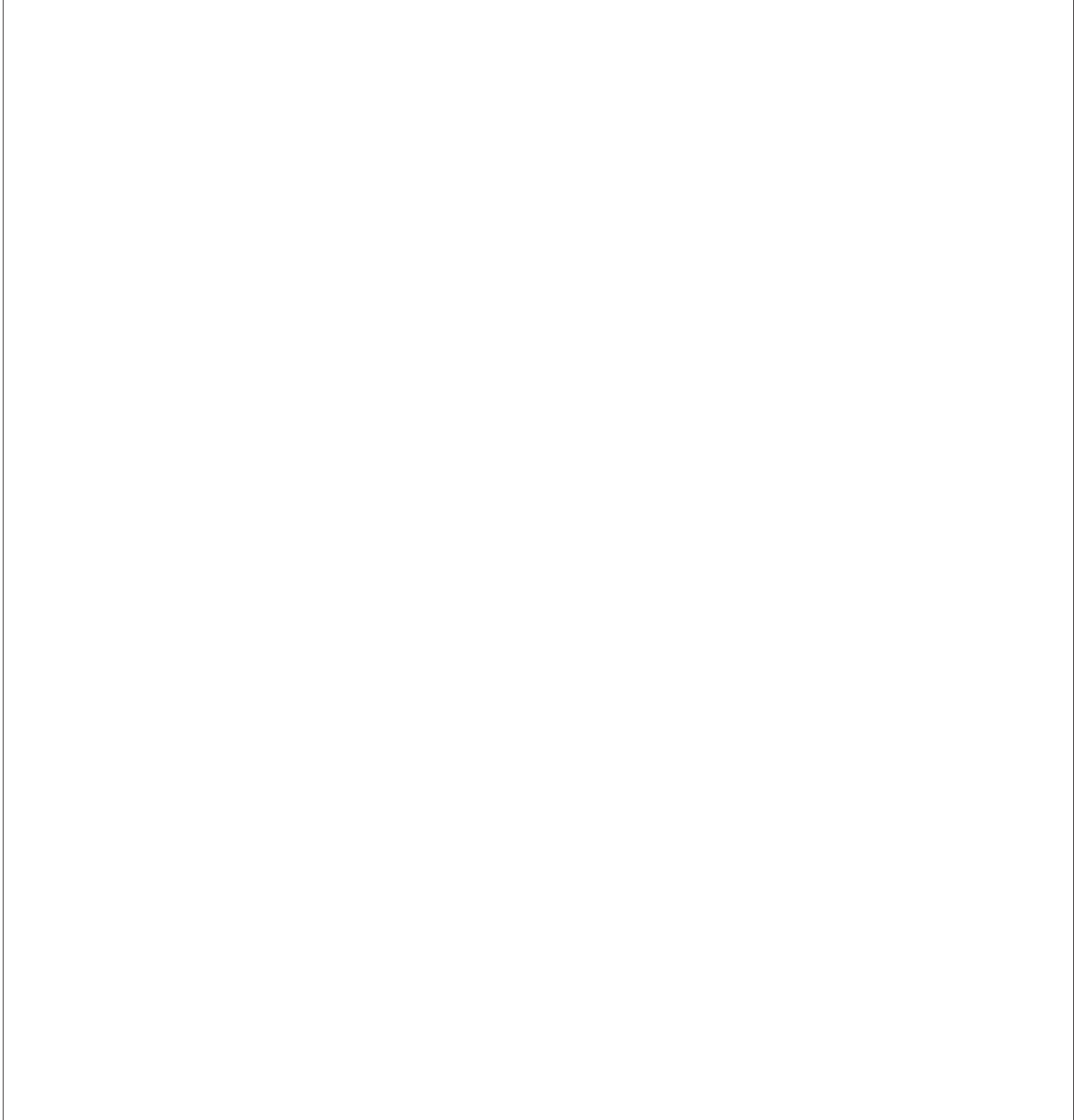
Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Markus Metyas



Bernd Puschendorf



Kalender

Quartalsberichte

30. August 2005
29. November 2005

Konferenzen / Veranstaltungen

28. Juni 2005
Baden-Württembergische Bank AG
Kapitalmarktkonferenz 2005, Frankfurt

21.- 23. November 2005
Deutsches Eigenkapitalforum
Herbst 2005, Frankfurt

Impressum

Verantwortlich
QSC AG, Köln

Gestaltung
sitzgruppe, Düsseldorf

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
Internet www.qsc.de

Investor Relations Partner

komm.passion
Schumacher's AG
Prinzregentenstraße 68
D – 81675 München
Telefon +49-(0)89-489 272-0
Telefax +49-(0)89-489 272-12
E-Mail qsc@komm-passion.de

Weitere Informationen unter www.qsc.de