

QSC_{AG}



Geschäftsbericht 2006

Plus – das Wachstumsunternehmen QSC

 steigern

Kennzahlen

Alle Angaben in Millionen Euro

	2006	2005	2004	2003	2002
Umsatz	262,5	194,4	145,9	115,6	47,1
EBITDA	+21,2	+5,8	+3,2	-28,5	-60,3
EBIT	-7,2	-18,7	-22,7	-61,9	-101,1
Konzernergebnis	-5,3	-18,2	-21,6	-60,6	-102,6
Ergebnis je Aktie ¹ (in Euro)	-0,04	-0,17	-0,21	-0,58	-1,01
Eigenkapital ²	160,6	85,0	70,2	89,5	145,3
Bilanzsumme ²	299,9	151,3	116,0	132,7	194,6
Eigenkapitalquote (in Prozent)	53,6	56,2	60,5	67,4	74,7
Investitionen	40,1	20,1	15,9	8,5	11,8
Liquidität ²	108,9	56,4	40,3	54,3	87,6
Schlusskurs Xetra ² (in Euro)	5,00	3,86	3,66	3,03	0,38
Anzahl der Aktien ² (in Stück)	133.897.686	115.033.078	105.502.729	105.037.396	105.008.714
Marktkapitalisierung ²	669,5	444,0	386,1	318,3	39,9
Mitarbeiter ²	675	450	367	373	433

Konzernabschluss 2004 bis 2006
nach IFRS,
2002 und 2003 nach US GAAP

¹ verwässert und unverwässert
² jeweils per 31. Dezember

Highlights 2006



+++ Wholesale-Start von HanseNet +++

Mit HanseNet und ihrer Marke Alice gewann QSC im Januar 2006 einen weiteren großen Wholesale-Partner für die Vermarktung der superschnellen ADSL2+ Technologie. Nach dem erfolgreichen Start erweiterten beide Unternehmen im Januar 2007 ihre Zusammenarbeit auf rund 100 zusätzliche Städte.

+++ TOYS'R'US neuer Großkunde +++

Im Mai 2006 erteilte einer der weltweit größten Spielwarenhändler, TOYS'R'US, QSC einen Auftrag für ein virtuelles privates Netzwerk, ein IP-VPN, zur Vernetzung sämtlicher Standorte in Deutschland, Österreich und der Schweiz. QSC betreibt dieses Netzwerk und sichert es zusätzlich mit einer intelligenten Backup-Lösung.

+++ Erwerb der Broadnet-Mehrheit +++

Mit dem Erwerb der Mehrheit an der Broadnet AG stärkte QSC im Juni 2006 ihr Kerngeschäft mit Unternehmenskunden. Bis zum Jahresende stockte QSC den Anteil an dem ebenfalls börsennotierten Breitbandanbieter auf rund 92 Prozent auf und plant jetzt eine Verschmelzung.

+++ Größeres Netz mit Plusnet +++

Gemeinsam mit der deutschen Tochtergesellschaft des schwedischen TELE2-Konzerns gründete QSC im Juli 2006 die Netzgesellschaft Plusnet. Diese wird bis Ende 2007 das bestehende DSL-Netz von über 1.000 Hauptverteilern auf knapp 2.000 ausbauen.

+++ Wholesale-Ausbau mit freenet +++

Im August 2006 konnte QSC einen weiteren starken Wholesale-Partner gewinnen. freenet vermarktet seitdem mit großem Erfolg ADSL2+ Anschlüsse mit Bandbreiten von bis zu 16 Megabit pro Sekunde auf Basis der bundesweiten QSC-Infrastruktur.

+++ Next Generation Network läuft +++

Im dritten Quartal 2006 schloss QSC die Migration ihrer Infrastruktur zu einem Next Generation Network ab. Das bundesweite Netz basiert jetzt durchgängig auf dem IP-Standard; es lässt sich leichter und kostengünstiger betreiben als klassische Netze.

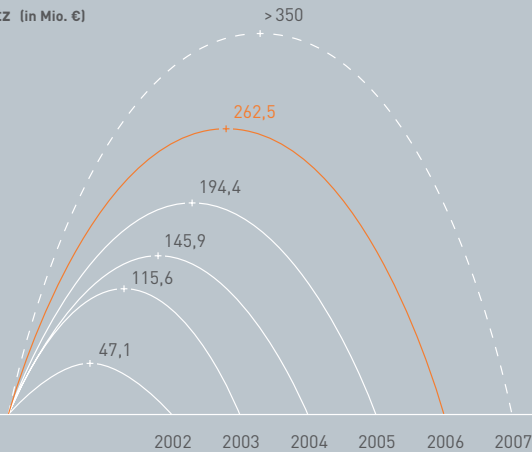
 steigern

+ 35%

Umsatzanstieg im Jahr 2006

QSC steigerte 2006 ihren Umsatz um 35 Prozent auf 262,5 Millionen Euro. Seit dem Börsengang erwirtschaftet das Unternehmen Quartal für Quartal steigende Umsätze und zählt seit Jahren zu Deutschlands wachstumsstärksten Technologieunternehmen. In den vergangenen fünf Jahren hat sich der Umsatz mehr als verfünffacht.

Umsatz (in Mio. €)



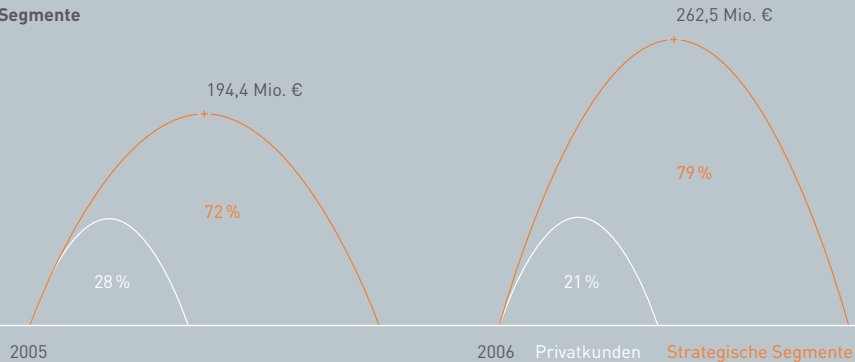
+ verbessern

+ 67 Mio. €

Wachstum in den strategischen Segmenten

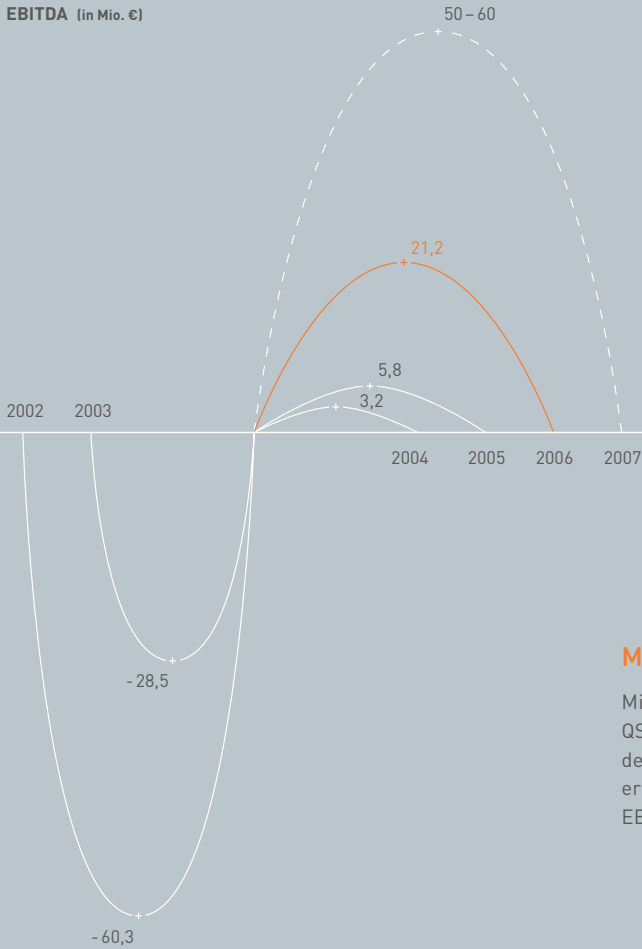
QSC hat sich bereits zu einem frühen Zeitpunkt auf das margenstarke Geschäft mit Unternehmen konzentriert und steigert ihre Umsätze in den drei strategischen Segmenten Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufer mit hoher Geschwindigkeit – 2006 allein um 48 Prozent bzw. 67 Millionen Euro. Der Umsatzanteil der strategischen Segmente stieg auf knapp 80 Prozent.

Umsatz Segmente



+ gewinnen

EBITDA (in Mio. €)



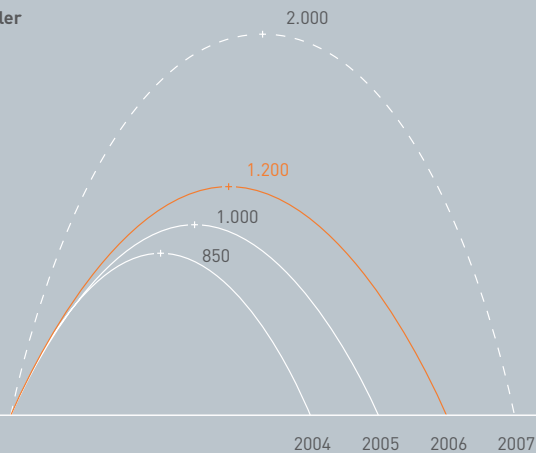
Mehr operativer Gewinn im Jahr 2006

Mit einem EBITDA-Ergebnis von 21,2 Millionen Euro vervierfachte QSC nahezu den operativen Gewinn vor Abschreibungen gegenüber dem Vorjahr. Das skalierbare Geschäftsmodell des Unternehmens erlaubt auch in Zukunft hohe Gewinnsteigerungen – 2007 ist ein EBITDA von 50 bis 60 Millionen Euro geplant.

+ 266%

 ausbauen

Hauptverteiler



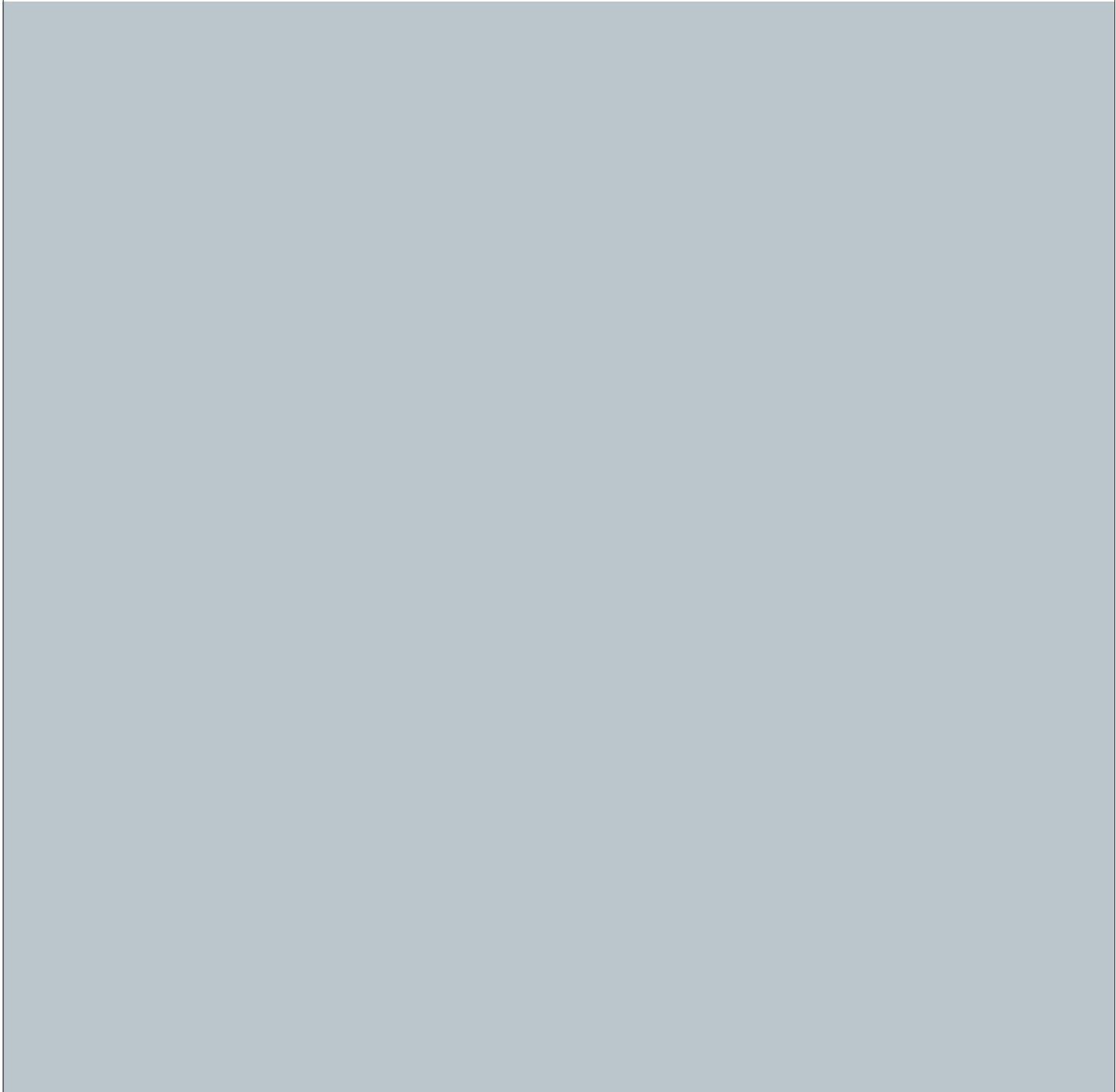
Neue Hauptverteiler bis Ende 2007

Im Sommer 2006 gründete QSC gemeinsam mit TELE2 die Netzgesellschaft Plusnet. Diese baut das bundesweite DSL-Netz bis Ende 2007 auf knapp 2.000 Hauptverteiler zugänglich aus. Danach wird QSC rund 50 Prozent aller deutschen Haushalte und rund 70 Prozent der Standorte für Unternehmensvernetzungen direkt erreichen.

+ 800

2006 +

2006 setzte QSC ihr starkes und profitables Wachstum fort und erwirtschaftete im vierten Quartal zum ersten Mal ein **positives Konzernergebnis**. 2007 will das Unternehmen diese dynamische Entwicklung fortsetzen: QSC erwartet einen Anstieg des Umsatzes auf mehr als 350 Millionen Euro, eine Erhöhung des EBITDA-Ergebnisses auf 50 bis 60 Millionen Euro sowie einen Konzerngewinn von 15 bis 25 Millionen Euro. Dieses **profitable Wachstum** basiert auf Erfolgen in allen drei strategischen Segmenten: Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufer. Diese Segmente profitieren vom **zügigen Netzausbau** auf knapp 2.000 Hauptverteiler bis zum Ende des laufenden Geschäftsjahres. Damit entwickelt sich QSC weiter zu einem der führenden Anbieter in Deutschland für integrierte Telekommunikationsdienste und Managed Services für Unternehmenskunden und Wiederverkäufer.



Inhalt

04	An die Aktionäre
05	Brief an die Aktionäre
08	Der Vorstand
10	Der Aufsichtsrat
11	Bericht des Aufsichtsrats
14	Die QSC Aktie
15	Kursverlauf
18	Aktionärsstruktur
20	Plus – die Wachstumsstrategie
21	Vision und Ziel
23	Strategische Schwerpunkte
27	Premium-Anbieter
30	Lagebericht
31	Highlights 2006
32	Geschäfts- und Rahmenbedingungen
42	Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage
54	Mitarbeiter
56	Risikobericht
62	Prognose- und Chancenbericht
66	Finanzbericht
67	Konzernabschluss
74	Bestätigungsvermerk
76	Konzernanhang
120	Corporate Governance
121	Corporate-Governance-/Vergütungs-Bericht
126	Entsprechenserklärung
128	Mandate der Organe

An die Aktionäre

QSC wird ihr starkes und profitables Wachstum auch in den kommenden Jahren fortsetzen. Der zügige Netzausbau und die Konzentration auf margenstarke strategische Segmente schaffen die Voraussetzungen für einen weiter steigenden Unternehmenswert.

Brief an die Aktionäre



Erstmaliger Ausweis
eines Quartalsgewinns im
vierten Quartal 2006

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

QSC beschleunigte 2006 noch einmal ihr Wachstum: Der Umsatz erhöhte sich um 35 Prozent auf 262,5 Millionen Euro, im Vorjahr hatte der Zuwachs bei 33 Prozent gelegen. Die Ergebnisse stiegen mit noch höherer Geschwindigkeit: Das EBITDA vervierfachte sich im Jahr 2006 nahezu auf 21,2 Millionen Euro und das Konzernergebnis näherte sich im Jahresverlauf kontinuierlich der Gewinnschwelle. Im vierten Quartal 2006 wies QSC danach erstmals ein positives Konzernergebnis in Höhe von 2,8 Millionen Euro aus.

Dieses starke und profitable Wachstum beruht auf den Erfolgen in den drei strategischen Segmenten Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufer. In allen drei Segmenten bewegen wir uns auf Wachstumsmärkten, wobei QSC mit noch höherer Geschwindigkeit als der jeweilige Markt wächst. Dieses verdanken wir zum einen unseren mehrjährigen Erfahrungen und Erfolgen im margenstarken Geschäft mit Unternehmenskunden. Zum anderen verschafft uns die im vergangenen Jahr abgeschlossene Migration des gesamten Netzes zu einem bundesweiten Next Generation Network (NGN) einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

Unsere Infrastruktur basiert jetzt nahezu durchgängig auf dem Internet-Protokoll (IP), dem Übertragungsstandard des 21. Jahrhunderts. Daraus ergeben sich zwei wesentliche Vorteile: Erstens können wir so schneller und kostengünstiger intelligente IP-basierte Dienste und Funktionalitäten, allen voran Voice over IP, in Datennetze integrieren. Zweitens lässt sich ein einheitliches NGN erheblich effizienter betreiben und warten als klassische Telefonnetze. Dieses wirkt sich positiv auf unsere Kostenstruktur und damit unsere Fähigkeit aus, äußerst wettbewerbsfähige Preise zu kalkulieren, ohne dadurch Margenverluste zu erleiden.

Auch über das NGN hinaus haben wir im Jahr 2006 in unsere Infrastruktur investiert. Dank der Aufrüstung des Netzes mit ADSL2+ Technologie bietet QSC heute bundesweit Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 25 Megabit pro Sekunde und ermöglicht so auch Triple-Play-Angebote – Internet, Telefonie und Fernsehen über eine Leitung.

Einen Meilenstein in der Geschichte von QSC markierte im Sommer 2006 die Gründung der Plusnet, der gemeinsamen Netzgesellschaft von QSC und TELE2. QSC brachte ihr DSL-Netz mit mehr als 1.000 Hauptverteilern in ihre Tochtergesellschaft ein; die TELE2, einer der führenden alternativen Sprachdiensteanbieter für Privatkunden in Europa, leistete dafür eine Kapitaleinlage in Höhe von 50 Millionen Euro. Diese Einlage ermöglicht es Plusnet, das DSL-Netz bis Ende dieses Jahres auf knapp 2.000 Hauptverteiler auszubauen. Darüber hinaus beteiligt sich TELE2 mit einem erheblichen Anteil an den fixen und variablen Betriebskosten des Netzes, was einmal mehr die Kostenstruktur von QSC deutlich verbessert.

Zügiger Ausbau des bundesweiten Netzes bis Ende 2007

Ende 2007 wird QSC rund 50 Prozent der bundesdeutschen Haushalte und sogar rund 70 Prozent der ausgeschriebenen Standorte für Standortvernetzungen direkt erreichen – die klare strategische Ausrichtung auf Unternehmenskunden durch QSC und auf Privatkunden durch TELE2 ergänzen sich hierbei geradezu ideal.

Die höhere Netzabdeckung und die verbesserte Kostenstruktur bilden die Basis für ein anhaltend starkes und profitables Wachstum über das Jahr 2007 hinaus. Mit dem erweiterten Netz wird sich zum einen die Wahrscheinlichkeit des Gewinns von Ausschreibungen bei Großkunden fast verdoppeln, zum anderen kann QSC dadurch mehr Geschäftskunden mit ihren Sprach- und Datenprodukten über die DSL-Leitung bedienen. Hierbei profitiert das Unternehmen zusätzlich von seiner hohen Reputation im Mittelstand. Einer im Auftrag von QSC im Jahr 2006 durchgeführten Umfrage zufolge hat uns jeder zweite Kunde bereits einmal weiterempfohlen. Mehr Standorte machen QSC auch zu einem noch attraktiveren Partner im Wholesale-Geschäft, denn Telekommunikationsanbieter wie HanseNet und freenet wollen mit ihren Angeboten möglichst viele Bundesbürger erreichen. Und schon heute wächst QSC in keinem Geschäftsfeld so schnell wie im erst Ende 2005 gestarteten Wholesale-Geschäft.

Mit dem Netzausbau entwickelt sich QSC weiter zu einem der führenden Telekommunikationsanbieter für Unternehmenskunden in Deutschland. Unsere einzigartige Stellung als Premium-Anbieter unterstreicht seit März 2007 ein neues Erscheinungsbild. Es zeigt: QSC bietet ihren Kunden ein Höchstmaß an Qualität und Nutzwert und steigert so deren Produktivität.

Eine solche Positionierung am Markt ist nur dann glaubwürdig, wenn das ganze QSC-Team dahintersteht. Wir möchten an dieser Stelle allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre Leistungen danken – erst ihr persönlicher Einsatz macht QSC zu einem Premium-Anbieter. Dieser Dank gilt selbstverständlich auch den knapp 190 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unserer neuen Tochtergesellschaft Broadnet, an der wir im Jahresverlauf rund 92 Prozent der Anteile erworben haben. Die jetzt geplante Verschmelzung bietet noch bessere Möglichkeiten, diese Mitarbeiter mit ihrer Kompetenz im Geschäft mit Unternehmenskunden zu integrieren und QSC so zusätzliche Wachstumspotenziale zu eröffnen.

Die Übernahme der Mehrheit an Broadnet, die Gründung der Plusnet sowie das profitable Wachstum des operativen Geschäfts haben im Jahresverlauf zur guten Entwicklung der QSC-Aktie beigetragen. Mit einem Kursplus von 30 Prozent stieg sie stärker als der TecDAX und der DAX. Das zunehmende Interesse europäischer und US-amerikanischer Investoren wird dabei durch eine wachsende Zahl von Studien über QSC gesteigert: 2006 haben unter anderem Credit Suisse, Goldman Sachs und Merrill Lynch erstmals Studien über unser Unternehmen veröffentlicht.

Gewinn wird auch
im laufenden Jahr
deutlich steigen

Solche Analysen renommierter Finanzinstitute eröffnen unserer Aktie neue Kurspotenziale. Die entscheidenden Impulse wird aber unverändert das Wachstum des operativen Geschäfts liefern: Für 2007 planen wir wiederum mit einem Umsatzanstieg von deutlich über 30 Prozent auf mehr als 350 Millionen Euro und einem Anstieg des EBITDA-Gewinns um mindestens 135 Prozent auf 50 bis 60 Millionen Euro. Solange unser Netz nicht voll ausgelastet ist – und Ende 2006 betrug die durchschnittliche Auslastung erst rund 30 Prozent –, wird das infrastrukturbasierte Geschäftsmodell von QSC solch überproportionale Ergebnissteigerungen ermöglichen. Und genau das macht uns so optimistisch, dass QSC ihr profitables Wachstum auch mittelfristig fortsetzen und damit zusätzliche Werte für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, schaffen kann.

Köln, 21. März 2007

Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender

Markus Metyas

Bernd Puschendorf

Der Vorstand

»Die Gründung der Plusnet sowie die 2006 erzielten Erfolge bringen uns dem Ziel näher, einer der führenden Anbieter für Unternehmenskunden und Wiederverkäufer in Deutschland zu werden.«



»QSC hat im vierten Quartal 2006 die Gewinnzone erreicht und wird weiter ihre Profitabilität dank des skalierbaren Geschäftsmodells stark steigern.«

Dr. Bernd Schlobohm *1960 (Vorsitzender)

Der promovierte Ingenieur verantwortet im Vorstand Strategie, Technik, Unternehmenskommunikation und das Qualitätsmanagement und trieb in dieser Funktion 2006 die Gründung der Netzgesellschaft Plusnet und den zügigen Netzausbau voran. Bevor Dr. Schlobohm gemeinsam mit Gerd Eickers QSC gründete, führte er die Geschäfte der Thyssen-Beteiligung Spaceline Communication Services sowie den Bereich Technik bei der Thyssen Telecom.



Markus Metyas *1963

Der Investmentbanker ist im Vorstand für die Bereiche Finanzen, Investor Relations, Einkauf, Personal, Recht sowie Mergers & Acquisitions zuständig. 2006 verantwortete er hierbei die Übernahme der Mehrheit an der Broadnet AG. Vor seinem Einstieg bei QSC im Februar 2000 betreute der diplomierte Kaufmann bei Morgan Stanley und Wasserstein Perella europäische Unternehmen bei Kapitalmarkttransaktionen sowie Firmenkäufen und -verkäufen.

»Unsere frühzeitige Konzentration auf das Geschäft mit Unternehmen zahlt sich aus: Im Wettbewerb punkten wir mit Lösungskompetenz und Kundennähe.«



Bernd Puschendorf *1950

Der Kaufmann leitet als Vorstand Vertrieb, Marketing und Produkte und hatte damit im abgelaufenen Geschäftsjahr entscheidenden Anteil an der Steigerung des Umsatzes in den strategischen Segmenten. Vor seiner Berufung zum Vorstand des Unternehmens im März 2002 war Bernd Puschendorf unter anderem für IBM und Siemens tätig, ab dem Jahr 1999 fungierte er als Deutschland-Sprecher der Geschäftsführung des Gemeinschaftsunternehmens Fujitsu Siemens.

Der Aufsichtsrat

John C. Baker (Vorsitzender)

Der Gründer und persönlich haftende Gesellschafter des US-Beteiligungsfonds Baker Capital Group repräsentiert den größten QSC-Anteilseigner. Der Harvard-Absolvent ist seit mehr als 25 Jahren in der Private-Equity-Branche tätig und beteiligte sich bereits vorbörslich an QSC.

Gerd Eickers

Der zweite QSC-Gründer wechselte nach dreijähriger Vorstandstätigkeit im Juni 2004 wieder in den Aufsichtsrat. Seit Februar 2005 amtiert der studierte Volkswirt zudem als Präsident des VATM, des wichtigsten Branchenzusammenschlusses der Telekommunikationsindustrie in Deutschland.

Norbert Quinkert

Der langjährige Vorsitzende der Geschäftsführung der Motorola GmbH setzt heute sein globales Netzwerk als Partner der Personalberatung Quinkert Herbold Fischer ein. Vor seiner Tätigkeit bei Motorola hatte er bereits viele Jahre das Deutschland-Geschäft von General Electric geleitet.

Herbert Brenke (stellv. Vorsitzender)

Der unabhängige Telekommunikationsberater baute in den 90er Jahren den Mobilfunkanbieter E-Plus auf und führte von 1993 bis 1998 dessen Geschäfte. Zuvor leitete er lange Jahre die Thyssen Rheinstahl Technik und war seit 1983 zugleich Vorstand der Thyssen Handelsunion.

Ashley Leeds

Die persönlich haftende Gesellschafterin der Baker Capital Group konzentrierte sich schon als Investmentbankerin bei Lehman Brothers auf den Telekommunikations- und Medien-sektor. Die Harvard-Absolventin zählt zu den Gründungspartnern von Baker Capital.

David Ruberg

Der studierte Informatiker vertritt die Baker Capital Group in den Aufsichtsräten mehrerer Hightech-Unternehmen in den USA und Europa. Zuvor leitete er als Vorstandsvorsitzender selbst die Geschäfte eines US-amerikanischen Breitbandanbieters.

Bericht des Aufsichtsrats

für das Geschäftsjahr 2006 in Gesellschaft und Konzern

Die QSC AG setzte 2006 ihr starkes und profitables Wachstum insbesondere in den drei strategischen Segmenten Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufer fort. Als Aufsichtsrat haben wir den Vorstand dabei beratend begleitet, seine Geschäftsführung überwacht und die Aufgaben wahrgenommen, die Gesetz und Satzung vorgeben. Der Aufsichtsrat war unmittelbar in alle Entscheidungen oder Maßnahmen von grundlegender Bedeutung eingebunden, insbesondere wenn sie die Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage des Unternehmens betrafen. Der Aufsichtsrat stimmte über die Maßnahmen ab, die nach dem Gesetz, der Satzung oder der Geschäftsordnung des Vorstands seiner Zustimmung bedürfen.

QSC-Vorstand informiert
den Aufsichtsrat
zeitnah und umfassend

Themen des Aufsichtsrats + Der Vorstand informierte uns fortlaufend, zeitnah und umfassend über die Geschäftsentwicklung auch anhand von Monats- und Quartalsabschlüssen sowie Soll-Ist-Vergleichen und erläuterte Abweichungen von den Plänen und Zielen im Einzelnen. Rückfragen und Wünschen des Aufsichtsrats nach ergänzenden Informationen wurde stets zügig und umfassend nachgekommen. Die Informationen des Vorstands umfassten den Geschäftsverlauf, die wirtschaftliche Lage des Unternehmens und insbesondere die Umsatzstruktur, den Auftragszugang, den Forderungsbestand (einschließlich einer Alterungsanalyse) und die Methoden und Ergebnisse der Risikofassung und Überwachung sowie alle für die Rentabilität und Liquidität der Gesellschaft bedeutsamen Geschäftsvorfälle. Nach Auffassung des Aufsichtsrats arbeiten die internen Kontroll- und Risikofrüherkennungssysteme zuverlässig. Aufsichtsrat und Vorstand berieten in gemeinsamen Sitzungen und Telefonkonferenzen über wesentliche Fragen der Geschäftspolitik und -strategie sowie der Unternehmensentwicklung und -planung. Aktuelle Themen diskutierten die Vorsitzenden beider Gremien darüber hinaus in regelmäßigen Gesprächen. Themenschwerpunkte der Aufsichtsrats Tätigkeit 2006 waren:

1. Die Gründung der Netzgesellschaft Plusnet GmbH & Co. KG
Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat regelmäßig über den Stand der mehrmonatigen Verhandlungen zur Vorbereitung dieses Joint Ventures mit der Communication Services TELE2 GmbH berichtet. Die rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmendaten des Projekts sowie mögliche Transaktionsvarianten hat der Aufsichtsrat mit dem Vorstand beraten. Am 10. Juli 2006 hat der Aufsichtsrat zugestimmt, das bundesweite DSL-Netz der QSC AG in die Plusnet GmbH & Co. KG einzubringen.
2. Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an der Broadnet AG
Vorstand und Aufsichtsrat diskutierten eingehend Gründe und Ziele dieser Akquisition sowie deren Durchführung durch Mehrheitserwerb von Hauptaktionären und Management, das anschließende Übernahmeangebot und zuletzt die Übernahme weiterer Anteile von institutionellen Investoren, jeweils gegen Gewährung von QSC-Aktien aus genehmigtem Kapital, bevor der Aufsichtsrat jeweils seine Zustimmung erteilte. Dabei hat der Aufsichtsrat sich mit den Finanzkennzahlen und netztechnischen Basisdaten des Zielunternehmens ebenso auseinandergesetzt wie mit der Kapitalmarktsituation.

3. Vertriebsaktivitäten

Auch 2006 hat der Aufsichtsrat die Entwicklung der Vertriebsaktivitäten genau beobachtet und überwacht. Dieses gilt speziell für die Kooperationen mit wesentlichen Wholesale-Partnern wie HanseNet/Alice und freenet.

4. Umstrukturierungsmaßnahmen innerhalb der QSC-Gruppe

Als Beispiel zu nennen sind hier insbesondere die Verschmelzung der celox Telekommunikationsdienste GmbH auf die QSC AG und die Ausgliederung des Privatkundengeschäfts in die Q-DSL home GmbH. Der Vorstand erläuterte dem Aufsichtsrat vor dessen Zustimmung zu dem jeweiligen Schritt jeweils das Konzept der Umstrukturierungsmaßnahme und ihre Bedeutung für die strategische Weiterentwicklung der Unternehmensgruppe.

Aufsichtsratssitzungen und Ausschüsse + Neben den vier turnusmäßigen Sitzungen hielten die Mitglieder des Aufsichtsrats im Berichtsjahr vier Telefonkonferenzen ab. Alle Mitglieder nahmen im Jahr 2006 zumindest telefonisch an mehr als 75 Prozent der Sitzungen teil. Soweit erforderlich wurden darüber hinaus zu einzelnen Themen Beschlüsse im schriftlichen Umlaufverfahren gefasst. Im Anschluss an die Sitzungen des Aufsichtsrats tagte jeweils das im Mai 2001 eingerichtete Compensation Committee, bestehend aus John C. Baker, Herbert Brenke und David Ruberg; es tagte damit im Berichtsjahr viermal. Der Ausschuss beriet über Vorstandsverträge und -vergütungen und berichtete dem Aufsichtsrat regelmäßig über seine Aktivitäten. Das Compensation Committee behandelte insbesondere Fragen zur variablen Vergütung sowie zu den Zielvorgaben für die Mitglieder des Vorstands.

Hohe Präsenz aller Mitglieder des Aufsichtsrats bei Sitzungen

Corporate Governance + Der Aufsichtsrat hat die Weiterentwicklung des Deutschen Corporate Governance Kodex und dessen Umsetzung bei der QSC AG laufend beobachtet. Den Anforderungen des Kodex folgend, überprüfte der Aufsichtsrat auch die Effizienz seiner eigenen Tätigkeit. In seiner Sitzung am 29. November 2006 hat der Aufsichtsrat kontrolliert und bestätigt, dass die QSC AG im vergangenen Jahr die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß der im Vorjahr verabschiedeten Entsprechenserklärung erfüllt hat. Gleichzeitig haben Vorstand und Aufsichtsrat gemeinsam eine aktualisierte Entsprechenserklärung nach § 161 des Aktiengesetzes (AktG) abgegeben und den Aktionärinnen und Aktionären auf der Website des Unternehmens dauerhaft zugänglich gemacht.

Gegen den Beschluss der Hauptversammlung vom 23. Mai 2006 über die Verlängerung der Laufzeit für Wandelschuldverschreibungen aus dem „QSC Aktienoptionsplan 2001“ wurden drei Anfechtungs- und Nichtigkeitsklagen erhoben; die entsprechenden Verfahren vor dem Landgericht Köln dauern noch an. Die Gesellschaft ist in diesen Verfahren durch Vorstand und Aufsichtsrat vertreten.

Erläuterungen der Angaben gemäß §§ 289 Abs. 4, 315 Abs. 4 HGB + Der Vorstand hat in dem Lagebericht sowie dem Konzernlagebericht, die Gegenstand der Prüfung durch den Aufsichtsrat waren, Angaben gemäß §§ 289 Abs. 4, 315 Abs. 4 HGB gemacht. Gemäß § 171 Abs. 2 Satz 2 AktG erläutert der Aufsichtsrat diese Angaben wie folgt: Die Angaben beziehen sich auf Regelungen zur Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands, auf Satzungsänderungen, die Befugnisse des Vorstands, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen, sowie die Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals. Der Aufsichtsrat hält die Angaben nach §§ 289 Abs. 4, 315 Abs. 4 HGB für zutreffend. Insbesondere bei den oben dargestellten Regelungen und Befugnissen handelt es sich um solche, die bei mit der QSC AG vergleichbaren börsennotierten Unternehmen üblich sind und nicht dem Zweck der Erschwerung etwaiger Übernahmeveruche dienen.

Abschlussprüfung + Die Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Eschborn/Frankfurt am Main, prüfte sowohl den vom Vorstand nach den Regeln des HGB aufgestellten Jahresabschluss der QSC AG zum 31. Dezember 2006 als auch den nach den Rechnungslegungsnormen der International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellten Konzernabschluss zum 31. Dezember 2006, ferner den Lagebericht und den Konzernlagebericht. Den Prüfungsauftrag hatte der Aufsichtsrat entsprechend dem Beschluss der Hauptversammlung vom 23. Mai 2006 vergeben. Zu den Prüfungsschwerpunkten zählten die Erstkonsolidierung der Broadnet AG, Plusnet GmbH & Co. KG, Q-DSL home GmbH und 010090 GmbH sowie die Vollständigkeit und Plausibilität der Anhangsangaben.

Der Abschlussprüfer erteilte dem HGB-Jahresabschluss der Gesellschaft sowie dem Konzernabschluss nach IFRS für das Jahr 2006 einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk. In der Sitzung am 28. März 2007 diskutierte der Aufsichtsrat alle vorgenannten Unterlagen sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers – auch hinsichtlich der Zweckmäßigkeit der Nutzung von Bilanzierungs- und Bewertungsspielräumen und der potenziellen Risiken der künftigen Entwicklung – mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer.

Nach Abschluss seiner eigenen Prüfung erhebt der Aufsichtsrat keine Einwendungen gegen den Jahresabschluss der QSC AG für das Geschäftsjahr 2006 nach HGB und den Konzernabschluss nach IFRS sowie gegen den Lagebericht der QSC AG und den Konzernlagebericht und schließt sich dem Ergebnis des Abschlussprüfers an. Der Aufsichtsrat billigt sowohl den Konzernabschluss nach IFRS als auch den Jahresabschluss nach HGB. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt. Das unverändert hohe Wachstum von QSC und das Erreichen der Gewinnzone im vierten Quartal 2006 sind ein Erfolg aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wir danken daher dem Vorstand sowie dem gesamten QSC-Team für ihr großes Engagement.

Der Aufsichtsrat billigt
den Konzernabschluss
2006 von QSC

Köln, 28. März 2007
Im Namen des Aufsichtsrats



John C. Baker
Aufsichtsratsvorsitzender

Die QSC-Aktie

Der Kurs der QSC-Aktie stieg 2006 um 30 Prozent und damit noch stärker als der TecDAX. Die gute Entwicklung erhöhte die Aufmerksamkeit bei in- und ausländischen Investoren und Analysten – regelmäßig veröffentlichen mittlerweile bereits 16 Finanzinstitute Studien über QSC.

Deutliches Kursplus

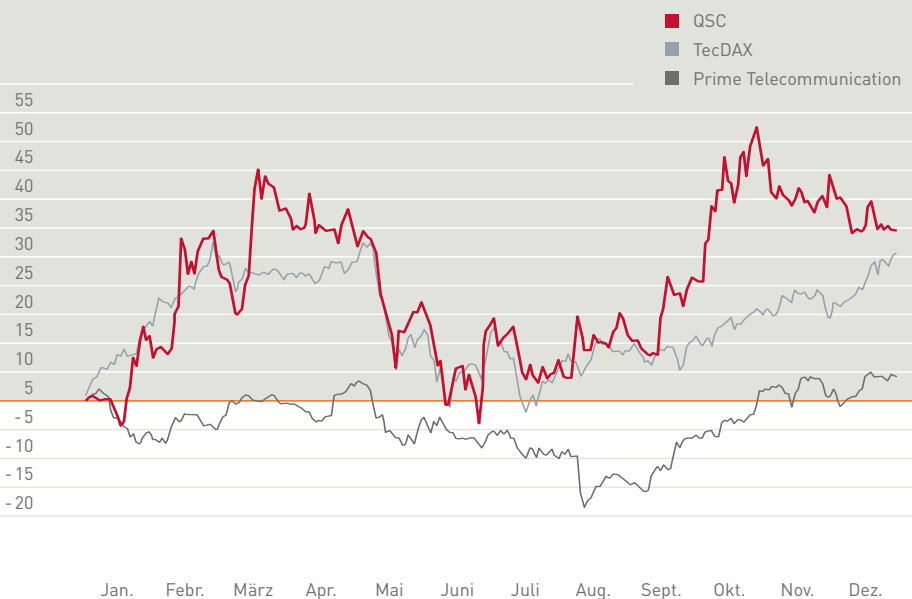
QSC-Kurs stieg entgegen dem Trend der Branche deutlich

Positives Börsenumfeld + Die robuste Weltkonjunktur sowie der unerwartet starke Aufschwung in Deutschland führten im abgelaufenen Jahr zu einem deutlichen Kursanstieg an den deutschen Börsen. Der DAX legte binnen Jahresfrist um 22 Prozent zu. Noch höhere Zuwächse verzeichnete der Leitindex für Technologiewerte, der TecDAX. Er gewann binnen Jahresfrist 26 Prozent und schloss bei 748,32 Punkten. Telekommunikationswerte litten dagegen zum Teil unter den Auswirkungen des Preiskampfs bei Privatkunden sowie des Vordringens der Voice-over-IP-Technologie. Der Prime Telecommunication als Leitindex deutscher Telekommunikationswerte konnte im Jahr 2006 nur um 4 Prozent zulegen.

Mit einem Kursanstieg von 30 Prozent auf einen Jahresschlusskurs von 5,00 Euro konnte sich die QSC-Aktie eindrucksvoll von diesem Branchentrend abkoppeln. QSC profitierte hierbei von ihrer Konzentration auf das margenstarke Geschäft mit Unternehmenskunden und dem frühzeitigen Einsatz der Voice-over-IP-Technologie. Darüber hinaus honorierten Anleger das unverändert starke und profitable Wachstum sowie den zügigen Netzausbau.

Im Jahresverlauf folgte die QSC-Aktie der Entwicklung des Kapitalmarktes: In den ersten Monaten des Jahres 2006 stiegen die Kurse auf breiter Front. Ab Mai überwogen bis in den Sommer hinein Kursrückgänge, bevor in der zweiten Jahreshälfte eine deutliche Erholung einsetzte. Ihren Jahreshöchstkurs erreichte QSC am 18. Oktober 2006 mit 5,76 Euro.

Kursentwicklung der QSC-Aktie im Jahr 2006 (Basis indexiert)



Hohes Interesse an QSC + Die Umsätze mit QSC-Aktien an den deutschen Börsen stiegen 2006 deutlich an. Das durchschnittliche Handelsvolumen erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 43 Prozent und betrug im Berichtszeitraum rund 300.000 QSC-Aktien pro Tag. An Spitzentagen wechselten sogar mehr als 1,5 Millionen QSC-Aktien den Besitzer. Damit zählte QSC auch 2006 zu den 30 am meisten gehandelten Technologiewerten in Deutschland und festigte ihre Position im TecDAX. Die hohe Liquidität der Aktie veranlasste erstmals auch mehrere Banken, Zertifikate auf die QSC-Aktie zu emittieren.

Immer mehr Analysten beobachten QSC + Das hohe Interesse der Kapitalmärkte unterstreicht die steigende Zahl von Studien, die europäische und US-amerikanische Finanzinstitute regelmäßig zu QSC veröffentlichen. Im Jahr 2006 begannen Credit Suisse, Goldman Sachs und Merrill Lynch mit der laufenden Beobachtung des Unternehmens, so dass bereits 16 Banken, Wertpapierhandelshäuser und Research-Institute regelmäßig Studien zur QSC-Aktie publizieren. In der Mehrzahl empfehlen die Analysten die Aktie zum Kauf.

Die Mehrzahl der Analysten empfiehlt die QSC-Aktie zum Kauf

Nachfrage institutioneller Anleger wächst deutlich + Die steigende Zahl von Analystenstudien führte zu einer spürbar wachsenden internationalen Aufmerksamkeit für QSC, insbesondere bei institutionellen Investoren. Zum Jahresende 2006 befanden sich bereits mehr als zwei Drittel des Streubesitzes in den Händen institutioneller Anleger aus Deutschland, dem europäischen Ausland und den USA.

Finanzinstitute mit Studien über QSC

Berenberg Bank
Commerzbank
Credit Suisse
Dresdner Kleinwort
DZ Bank
Goldman Sachs
HSBC Trinkaus & Burkhardt
HypoVereinsbank
Kepler Equities
Landesbank Baden-Württemberg
Merck Finck & Co
Merrill Lynch
Sal. Oppenheim
SES Research
UBS
WestLB

Eine intensive und transparente Investor-Relations-Arbeit stellt die Information dieser Investoren sicher und erweckt zugleich weiteres Interesse. 2006 präsentierte der Vorstand QSC auf 18 Roadshows an den wesentlichen Finanzplätzen Europas und in den USA. Darüber hinaus nahm QSC an Kapitalmarktkonferenzen führender Finanzinstitute teil, darunter Commerzbank, Deutsche Bank, Dresdner Kleinwort, HypoVereinsbank, JPMorgan, Société Générale, WestLB, und präsentierte sich auch im Rahmen der CeBIT sowie des Deutschen Eigenkapitalforums.

Mehr Informationen für Privatanleger + Traditionell misst QSC dem Fair-Disclosure-Prinzip zentrale Bedeutung bei und informiert daher alle Investoren, institutionelle wie private, umfassend und zeitnah über aktuelle Unternehmensereignisse sowie Quartals- und Jahreszahlen. Als zentrale Plattform nutzt QSC dazu die Website unter www.qsc.de/de/qsc-ag/investor-relations.html. Im abgelaufenen Geschäftsjahr baute das Unternehmen sein Informationsangebot hier konsequent weiter aus.

Eine entscheidende Informationsquelle bildet auch der Geschäftsbericht des Unternehmens. Den Bericht über das Geschäftsjahr 2005 „Next Generation Connections“ prämierte das manager magazin in seiner jährlichen Analyse, die Inhalte und Gestaltung der Geschäftsberichte börsennotierter Unternehmen bewertet: Unter allen TecDAX-Werten belegte der QSC-Bericht den vierten Rang. QSC sieht mit dieser sehr guten Platzierung den Anspruch bestätigt, mit ihren Berichten alle Aktionäre umfassend zu informieren.

Geschäftsbericht 2005
überzeugt Juroren
des manager magazins

Die wichtigsten Fakten zur QSC-Aktie

Börsenkürzel	QSC
ISIN	DE0005137004
Bloomberg-Symbol	QSC GR
Reuters-Symbol	QSCG.DE
Börsensegment	Prime Standard
Börsenplätze	Xetra und regionale deutsche Börsen
Indexzugehörigkeit	TecDAX, F.A.Z.-Index, HDAX, CDAX, Midcap Market, Technology All Share, Prime All Share, Prime Telecommunication, Prime IG Fixed-Line Telecommunication
Designated Sponsorship	HSBC Trinkaus & Burkhardt Landesbank Baden-Württemberg Sal. Oppenheim WestLB AG
Ausstehende Aktien per 31. Dezember 2006	133.897.686
Aktientyp	Nennwertlose Namens-Stammaktien
Schlusskurs Xetra am 30. Dezember 2005	3,86 Euro
Xetra-Höchstkurs im Jahr 2006	5,76 Euro
Xetra-Tiefstkurs im Jahr 2006	3,64 Euro
Schlusskurs Xetra am 29. Dezember 2006	5,00 Euro

Stabile Aktionärsstruktur

Aktienanzahl steigt durch Broadnet-Übernahme + Die Zahl der QSC-Aktien erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 18,9 Millionen auf 133,9 Millionen Stück. Das Gros der neuen Aktien entstand im Zuge der Übernahme der ebenfalls börsennotierten Broadnet AG. Dabei erwarb QSC am 7. Juni 2006 die Mehrheit an dem Breitbandanbieter von den bisherigen Hauptaktionären sowie dem Management durch Aktientausch; je Broadnet-Aktie erhielten sie 1,0542 QSC-Aktien. Zur Durchführung der Transaktion hatten Vorstand und Aufsichtsrat von QSC eine Kapitalerhöhung um 11,23 Millionen Euro durch Ausgabe von 11,23 Millionen Aktien gegen Sacheinlage aus genehmigtem Kapital unter Ausschluss des Bezugsrechts beschlossen. Diese Aktien wurden im Anschluss an die Transaktion bei institutionellen Investoren reibungslos platziert – ein Beleg für das hohe Interesse institutioneller Anleger an QSC.

Im Juli 2006 legte QSC, den Bestimmungen des deutschen Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetzes (WpÜG) folgend, ein bis Ende September laufendes öffentliches Übernahmeangebot mit denselben Konditionen vor. Broadnet-Aktionäre erhielten hierbei im Tausch für ihre Broadnet-Anteile knapp 230.000 QSC-Aktien. Im November 2006 konnte QSC weitere 24,8 Prozent der Broadnet-Anteile durch Aktientausch erwerben und gab zu diesem Zweck 4,92 Millionen neue Aktien aus. Nach dieser Transaktion hält QSC rund 92 Prozent der Broadnet-Anteile.

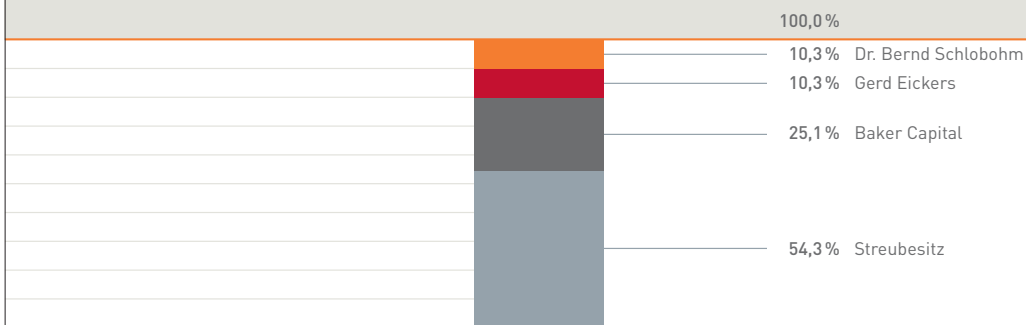
Neben der Broadnet-Übernahme trug aber auch die Wandlung von 2,48 Millionen Wandelschuldverschreibungen in eine gleich große Zahl von Aktien durch QSC-Mitarbeiter zu dem Anstieg der Aktienanzahl bei. Die im Vergleich zu 2005 höhere Zahl der Wandlungen erklärt sich durch das Auslaufen eines Großteils des Aktienoptionsprogramms (AOP) 2001 im abgelaufenen Geschäftsjahr. Zwar hatte die ordentliche Hauptversammlung im Mai 2006 einer Verlängerung der Wandlungsfrist für dieses Programm um weitere fünf Jahre zugestimmt, doch verhindern Klagen einzelner Aktionäre bislang das Inkrafttreten dieses Beschlusses. Angesichts der daraus resultierenden Unsicherheit entschied sich der Großteil der Berechtigten zur Wandlung im Jahr 2006.

Reibungslose Platzierung
von 11,23 Millionen neuen
QSC-Aktien am Markt

Gründer haben seit dem Börsengang keine einzige QSC-Aktie verkauft

Streubesitz steigt auf über 50 Prozent + Die Ausgabe von 18,9 Millionen neuen Aktien führte 2006 zu einer Erhöhung des Streubesitzanteils auf 54,3 Prozent. Laut Aktienregister verteilte sich dieser Anteilsbesitz zum 31. Dezember 2006 auf rund 30.000 QSC-Aktionäre. Jeweils 10,3 Prozent der Aktien halten die beiden Gründer Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers, 25,1 Prozent hält die US-amerikanische Beteiligungsgesellschaft Baker Capital. Weder die beiden Gründer noch Baker Capital haben seit dem Börsengang auch nur eine einzige QSC-Aktie verkauft. Diese Kontinuität steigert die Attraktivität der Aktie insbesondere in den Augen langfristig orientierter institutioneller Investoren.

Aktionärsstruktur zum 31. Dezember 2006



Strategie

Auf dem Weg zu einem der führenden deutschen Anbieter für integrierte Telekommunikationsdienste und Managed Services für Unternehmenskunden und Wiederverkäufer konzentriert sich QSC auf den Ausbau der strategischen Geschäftsfelder auf Basis eines erweiterten Netzes.

Der Breitbandanbieter für Unternehmen

Klare Vision + Das Internet entwickelt sich zu der zentralen Arbeits-, Informations-, Kommunikations- und Unterhaltungsplattform weltweit und macht die Breitbandkommunikation zu einer der Schlüsseltechnologien des 21. Jahrhunderts. Leistungsstarke Verbindungen und intelligente Dienste ermöglichen erst die universelle Nutzung des Internets.


In Deutschland kommt für den breitbandigen Internetzugang fast ausschließlich die DSL-Technologie zum Einsatz. Genau auf diese Technologie hat QSC frühzeitig gesetzt. Bereits Ende der 90er Jahre erkannten die Gründer die Potenziale von DSL im Internetzeitalter und begannen mit dem Aufbau eines bundesweiten DSL-Netzes. Heute ist QSC einer von wenigen Infrastrukturanbietern in Deutschland, die auf Basis eines eigenen Netzes die ganze Palette moderner Breitbandkommunikation anbieten.

Eindeutiges Unternehmensziel + QSC zeichnet sich im deutschen Breitbandmarkt durch ein qualitativ hochwertiges Netz, ein außergewöhnlich gutes technisches Know-how und einen ausgezeichneten Service aus – alles Eigenschaften, die insbesondere Firmen zu schätzen wissen. QSC hat sich bereits frühzeitig auf Unternehmen als Kunden konzentriert und sich hier ein klares mittelfristiges Ziel gesetzt: QSC will im Telekommunikationsmarkt einer der nach Größe und Image führenden Lösungsanbieter für Unternehmenskunden und Wiederverkäufer werden.

QSC setzt dabei sowohl auf die Gewinnung neuer Kunden als auch auf die Erhöhung der Wertschöpfung pro Kunde durch Kundenbindung und die Integration netznaher Dienste. Bei Unternehmen jeder Größenordnung kann QSC immer wieder durch Faktoren wie Qualität, Flexibilität und Service überzeugen und so ihre Stellung als Premium-Anbieter festigen. Mit dieser Ausrichtung ist QSC im deutschen Telekommunikationsmarkt einzigartig und sieht sich jetzt und in Zukunft gut im Wettbewerb positioniert.

Plus – die Wachstumsstrategie

Kommunikation bewegt die Welt.
Breitband bewegt die Kommunikation.
QSC ist Breitband.

An abstract graphic consisting of several thin, white, curved lines that originate from the right side of the page and sweep across the grey background towards the left. The lines vary in length and curvature, creating a sense of movement and flow.





Konzentration auf drei
strategische Geschäftsfelder:
Managed Services,
Direct Access und Wholesale

Fokus auf wachstumsstarke Märkte

Strategie mit drei Schwerpunkten + Auf dem Weg zu einem der führenden Anbieter für integrierte Telekommunikationsdienste und Managed Services in Deutschland setzt QSC drei Schwerpunkte: den Ausbau der strategischen Geschäftsfelder, das starke und profitable Wachstum des operativen Geschäfts sowie den Ausbau des Netzes zu einem der größten bundesweiten Netze.

Ausbau der strategischen Geschäftsfelder + QSC konzentriert sich auf die drei Segmente Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufer. Hier hat das Unternehmen drei strategische Geschäftsfelder mit hohem Wachstumspotenzial identifiziert: Managed Services, Direct Access und Wholesale. In allen drei Feldern bewegt sich QSC auf Wachstumsmärkten und kann ihre Kompetenzen als Premium-Anbieter für Unternehmenskunden voll ausspielen.

Das Managed-Services-Geschäft umfasst den Aufbau und Betrieb IP-basierter virtueller Netzwerke (IP-VPN) für Großkunden sowie darauf aufbauende Mehrwertdienste wie Hosting, Sicherheitslösungen und Telekommunikationsdienste rund um den Arbeitsplatz. Es ist durch hohe Umsätze pro Kunde, attraktive Margen und lange Vertragslaufzeiten geprägt. Die Übertragung des Aufbaus und Betriebs der Kommunikationsinfrastruktur durch große und mittlere Unternehmen an QSC reduziert ihre Wechselbereitschaft deutlich und führt zu vergleichsweise niedrigen Kündigungsraten; vorausgesetzt, Qualität und Preis stehen in einem akzeptablen Verhältnis. Mehr noch: Die enge Partnerschaft eröffnet QSC die Möglichkeit, im Rahmen bestehender Verträge zusätzliche Dienste zu verkaufen.

Die Integration zusätzlicher Dienste zählt auch zu den Wachstums- und Ertragstreibern im Direct-Access-Geschäft, dem direkten Anschluss der Sprach- und Datenkommunikation von Geschäftskunden an das QSC-Netz. Bei kleinen und mittleren Betrieben hat QSC immer mehr Erfolg bei der Integration von Sprach- und Datendiensten über eine breitbandige Leitung. Der direkte Anschluss solcher Unternehmen ermöglicht QSC die Erwirtschaftung höherer Margen und führt zugleich zu einer engeren Kundenbindung, was bei entsprechender Qualität und Preisgestaltung zu geringeren Kündigungsraten führt.

Das Wholesale-Geschäft ist das dritte strategische Geschäftsfeld. Hier arbeitet QSC verstärkt mit Wiederverkäufern zusammen, die auf eigenen Namen und auf eigene Rechnung DSL-Leitungen an private Endkunden vertreiben. Es ist durch eine langfristige Zusammenarbeit mit massenmarkterfahrenen Partnern charakterisiert. QSC profitiert hierbei von der anhaltend hohen Nachfrage privater Endkunden nach DSL-Produkten, ohne selbst in den Aufbau einer Marke und einen entsprechenden Vertrieb investieren zu müssen. Die hohe Nachfrage der Wholesale-Partner trägt zudem entscheidend zur Auslastung des QSC-Netzes bei.



Betrieb eines bundesweiten Next Generation Network und Ausbau des DSL-Netzes auf der letzten Meile



Konzentration auf drei strategische Geschäftsfelder: Managed Services, Direct Access und Wholesale

Ausbau des bundesweiten Netzes

Starkes und profitables Wachstum + In den vergangenen fünf Jahren konnte QSC ihre Umsätze mehr als verfünffachen und von Jahr zu Jahr kontinuierlich ihre Ergebnisse verbessern. In den kommenden Jahren erwartet das Unternehmen anhaltend hohe Wachstumsraten und überproportional steigende Gewinne.

Aus zwei Gründen ist eine solche Dynamik für QSC entscheidend: Erstens kann das Unternehmen nur so im stark wachsenden deutschen Breitbandmarkt seine führende Stellung sichern und ausbauen. Größe ist hier ein wesentlicher Wettbewerbsfaktor, da der Markt durch Faktoren wie Effizienzsteigerung, Investitionsstärke und Konsolidierung gekennzeichnet ist.

Zweitens kann QSC erst mit stark steigenden Umsätzen die Vorteile des eigenen Netzes und damit die Ertragschancen des skalierbaren Geschäftsmodells voll ausschöpfen – auch bei stark steigenden Umsätzen bleiben die fixen Kosten für das bundesweite Netz weitgehend konstant.

Knapp 2.000 Hauptverteiler bis Ende 2007 + Die Erfolge bei Unternehmenskunden basieren auf dem bundesweiten QSC-eigenen Next Generation Network und der breitbandigen Infrastruktur auf der letzten Meile. QSC wird daher im strategischen Geschäft mit Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufern von dem zügigen Netzausbau bis Ende 2007 profitieren. Mit knapp 2.000 Hauptverteilern wird das Unternehmen danach direkt rund 50 Prozent aller deutschen Haushalte und rund 70 Prozent der ausgeschriebenen IP-VPN-Standorte erreichen. Damit erhöht QSC ihre Chancen, Ausschreibungen von IP-VPN-Lösungen zu gewinnen, deutlich. Zugleich steigt die Attraktivität als Partner im Wholesale-Geschäft. Bei Geschäftskunden erweitert QSC ihre Möglichkeiten, kleine und mittlere Betriebe direkt an ihr Netz anzuschließen.



Einzigartige Positionierung
als Premium-Anbieter
für Unternehmenskunden



Betrieb eines bundesweiten
Next Generation Network
und Ausbau des DSL-Netzes
auf der letzten Meile



Konzentration auf drei
strategische Geschäftsfelder:
Managed Services,
Direct Access und Wholesale

Klares Profil als Premium-Anbieter

QSC steht für Qualität + Zur Unterstützung der Strategie verfolgt QSC im laufenden Geschäftsjahr zwei Ziele: Zum einen will das Unternehmen seine Tochtergesellschaft Broadnet enger an sich binden; die geplante Verschmelzung ist hierbei der entscheidende Schritt. Zum anderen will das Unternehmen seine Premium-Positionierung im deutschen Markt durch ein neues Erscheinungsbild untermauern. Zwar wird QSC bereits seit Jahren von den meisten Kunden als Premium-Anbieter wahrgenommen. QSC will aber jetzt dieses Profil weiter schärfen und damit ihre Einzigartigkeit als hochqualitativer Anbieter im Unternehmenskundenmarkt aktiv als Wettbewerbsvorteil nutzen.

Die Kunden sollen zukünftig die Leistungen von QSC an den folgenden vier Begriffen messen können: Sicherheit, State of the Art, Einfachheit und Sorgenfreiheit.

+ Sicherheit. QSC-Kunden können einen zuverlässig rund um die Uhr funktionierenden Internetzugang, einen permanent erreichbaren Service, sichere Sprach- und Datenübertragung innerhalb eines IP-VPN und eine Rund-um-die-Uhr-Überwachung des Netzes erwarten. Sie sollen sich bei QSC einfach „gut aufgehoben“ fühlen.

+ State of the Art. Dieses bedeutet, dass QSC-Angebote technologisch immer auf dem neuesten Stand sind und die Kunden von zukunftsfähigen Lösungen profitieren. QSC ist einer der ersten Anbieter mit einem bundesweiten Next Generation Network und kann auf dieser Basis vielfältige IP-basierte Dienste zu fairen Preisen anbieten.

+ Einfachheit. QSC steht für eine neue Tugend im Telekommunikationsmarkt. Vor dem Hintergrund von komplizierten Tarifen und technologisch schwer zu durchschauenden Angeboten sieht QSC den Schlüssel zum Erfolg in Produkten und Lösungen, die rasch anwendbar und problemlos bedienbar sind.

+ Sorgenfreiheit. QSC will, dass ihre Kunden sich keine Gedanken mehr um ihre Telekommunikation machen müssen, sondern dieses Thema vertrauensvoll in die Hände von QSC-Spezialisten geben, die es zu ihrer vollen Zufriedenheit managen. Und zwar so, dass der Kunde sein eigenes Kerngeschäft stärken und optimieren kann.



Ausrichtung der gesamten QSC-Organisation an einem klaren Wertesystem



Einzigartige Positionierung als Premium-Anbieter für Unternehmenskunden



Betrieb eines bundesweiten Next Generation Network und Ausbau des DSL-Netzes auf der letzten Meile



Konzentration auf drei strategische Geschäftsfelder: Managed Services, Direct Access und Wholesale

Starkes Team mit klaren Werten

Umsetzung der Strategie nach innen + Die Premium-Positionierung von QSC erfordert eine Ausrichtung der gesamten Organisation an diesen Qualitäts- und Serviceansprüchen. In vier Leitsätzen hat das Unternehmen sein Eigenverständnis formuliert.

+ **Wir dienen dem Kunden.** Alleiniger Maßstab für die Leistung von QSC ist die Wertschätzung des Kunden. Seine Sorgenfreiheit ist Unternehmensziel.

+ **Wir sind ein starkes Team.** Der Erfolg beim Kunden ist ein Erfolg aller Mitarbeiter. QSC setzt konsequent auf einen fairen, offenen und vertrauensvollen Umgang mit internen und externen Ansprechpartnern und fördert die partnerschaftliche Zusammenarbeit auf allen Ebenen.

+ **Wir leben Kommunikation.** Eine gute Teamleistung beruht auf klarer, bewusster und zielgerichteter Kommunikation, getragen von gegenseitigem Respekt. Eine solche Kommunikationskultur zeichnet einen Premium-Anbieter aus.

+ **Wir schaffen Werte.** QSC überträgt ein hohes Maß an Verantwortung an jeden einzelnen Mitarbeiter. Seine Entscheidungen verfolgen immer das Ziel, dauerhaft Gewinne zu erwirtschaften, und führen so zu einem Gleichklang der Interessen von Kunden und Anteilseignern.

QSC setzt diese Leitsätze konsequent in die Praxis um. Denn nur so kann QSC auf Dauer ihr starkes und profitables Wachstum fortsetzen und nicht zuletzt auch Akquisitionen reibungslos integrieren. Bei der Einbindung der 2006 mehrheitlich übernommenen Broadnet und ihrer knapp 190 Mitarbeiter bilden diese Leitsätze eine Art Navigationssystem und verpflichten alle Angestellten beider Unternehmen auf ein gemeinsames Wertesystem.

Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2006

QSC steigerte 2006 ihren Umsatz um 35 Prozent, vervierfachte nahezu ihr EBITDA-Ergebnis und erwirtschaftete im vierten Quartal 2006 erstmals ein positives Konzernergebnis. Für das laufende Geschäftsjahr plant das Unternehmen einen Umsatz von mehr als 350 Millionen Euro und einen Konzerngewinn von 15 bis 25 Millionen Euro.

QSC erreicht Gewinnzone

Positives Konzernergebnis
von 2,8 Millionen Euro
im vierten Quartal 2006

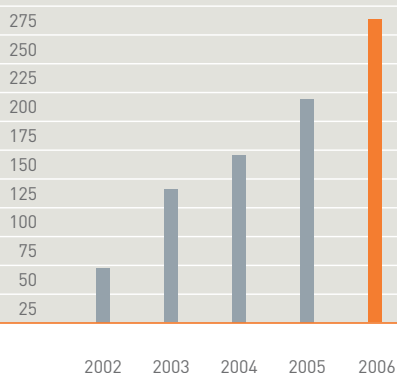
Verbesserung der Umsatzqualität + QSC steigerte im abgelaufenen Geschäftsjahr ihren Umsatz um 35 Prozent auf 262,5 Millionen Euro nach 194,4 Millionen Euro im Vorjahr. Das höchste Wachstum erzielte QSC im Geschäft mit Wiederverkäufern; der Umsatz in diesem Segment stieg auch infolge des erfolgreichen Starts der Vermarktung von DSL-Leitungen durch leistungsstarke Wholesale-Partner wie HanseNet und freenet im Jahr 2006 um 115 Prozent auf 65,4 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr. Starke Zuwächse prägten auch die Segmente Großkunden und Geschäftskunden; bei Großkunden erhöhte sich der Umsatz 2006 um 27 Prozent auf 65,5 Millionen Euro, bei Geschäftskunden um 31 Prozent auf 75,5 Millionen Euro. Damit steigerte QSC binnen Jahresfrist den Umsatzanteil der strategischen Segmente Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufer von 72 Prozent auf 79 Prozent.

Diese deutlich gestiegene Umsatzqualität führte zu überproportionalen Ergebnisverbesserungen. QSC steigerte im abgelaufenen Geschäftsjahr das EBITDA-Ergebnis auf 21,2 Millionen Euro gegenüber 5,8 Millionen Euro im Jahr 2005. Das Konzernergebnis verbesserte sich auf -5,3 Millionen Euro nach -18,2 Millionen Euro im Jahr 2005. In Fortsetzung der kontinuierlichen Ergebnisverbesserung erwirtschaftete QSC im vierten Quartal 2006 erstmals ein positives Konzernergebnis auf Quartalsebene von 2,8 Millionen Euro.

Das starke Wachstum basiert auf der bundesweiten Telekommunikationsinfrastruktur. Ende 2006 umfasste allein das DSL-Netz mehr als 1.200 Hauptverteiler. Die im Sommer 2006 gegründete Netzgesellschaft Plusnet wird das DSL-Netz bis Ende dieses Jahres auf knapp 2.000 Hauptverteiler ausbauen und danach eines der größten DSL-Netze in Deutschland betreiben.

Dieser Netzausbau eröffnet QSC weitere Wachstumspotenziale. 2007 plant das Unternehmen ein Umsatzwachstum auf mehr als 350 Millionen Euro, eine Steigerung des EBITDA-Ergebnisses auf 50 bis 60 Millionen Euro sowie ein positives Konzernergebnis von 15 bis 25 Millionen Euro.

Umsatz (in Mio. €)



Auf Wachstum eingestellt

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Breitbandkommunikation für Unternehmen + QSC ist ein bundesweiter Telekommunikationsanbieter mit einer eigenen Infrastruktur und bietet in ganz Deutschland Unternehmenskunden die gesamte Palette hochwertiger Breitbandkommunikation an – von kompletten Standortvernetzungen (IP-VPN) inklusive Managed Services bis zur Bereitstellung von Sprach- und Datendiensten. Das Unternehmen ist dabei in drei strategischen Segmenten tätig:

+ **Großkunden.** Größeren und mittelständischen Unternehmen bietet QSC direkt maßgeschneiderte, qualitativ hochwertige Telekommunikationslösungen aus einer Hand. Die Grundlage dieser Managed Services bilden in der Regel IP-basierte virtuelle Netze, die QSC aufbaut und betreibt. Darüber hinaus offeriert das Unternehmen eine breite Palette von Mehrwertdiensten, so genannte Add-on-Services. Dabei übernimmt QSC auf der einen Seite netzbasierte Dienste wie die Anbindung und Unterbringung von Kundenservern sowie den Betrieb und die Wartung lokaler Infrastrukturen (LAN-Services). Auf der anderen Seite offeriert QSC auch anwendungsorientierte Dienste wie die Gewährleistung hoher Sicherheitsstandards, den Betrieb von Telefonanlagen sowie das Hosting von Kundenanwendungen.

+ **Geschäftskunden.** Kleine und mittlere Betriebe sowie Freiberufler können mit Produkten von QSC ihre gesamte Sprach- und Datenkommunikation auf einer breitbandigen Leitung betreiben. Das Leistungsspektrum reicht von breitbandigen Internetanschlüssen und Direktanschlüssen an das QSC-Sprachnetz bis hin zu standardisierten Sicherheitsmodulen. Bei der vertrieblichen Betreuung von Geschäftskunden arbeitet QSC eng mit regionalen Vertriebspartnern zusammen.

+ **Wiederverkäufer.** Eine wachsende Zahl von Internet-Service-Providern sowie Telekommunikationsanbietern ohne eigene Infrastruktur vermarktet DSL-Leitungen von QSC und darauf aufbauende Mehrwertdienste unter eigenem Namen und auf eigene Rechnung. Ein besonders starkes Wachstum verzeichnete das Wholesale-Geschäft, bei dem massenmarkterfahrene Partner den Vertrieb von DSL-Leitungen mit ADSL2+ Geschwindigkeit an Privatkunden übernehmen.

Darüber hinaus ist QSC auch im Segment Privatkunden mit Sprach- und Datenprodukten tätig. Diese Angebote dienen vor allem einer besseren Netzauslastung außerhalb der üblichen Geschäftszeiten von Unternehmen und richten sich bei Datendiensten in erster Linie an Premium-Kunden mit entsprechenden Qualitätsansprüchen.

Hochmoderne Infrastruktur
ist Kern des skalierbaren
Geschäftsmodells von QSC

Die Angebote in allen Segmenten basieren auf der bundesweiten Infrastruktur von QSC. Das Unternehmen verfügt über ein Next Generation Network, das bundesweit eine netzdurchgängige Nutzung der Voice-over-IP-Technologie ermöglicht. Auf der letzten Meile betreibt die Plusnet, eine im Jahr 2006 gemeinsam mit TELE2 als Minderheitsgesellschafter gegründete Netzgesellschaft, ein mit ADSL2+ Technologie aufgerüstetes, bundesweites DSL-Netzwerk. Die Übernahme der Broadnet-Mehrheit im Jahresverlauf 2006 ermöglicht QSC als Konzern den Zugriff auf ein drahtloses Richtfunknetz (Wireless Local Loop) in 42 Regionen.

Diese hochmoderne Infrastruktur bildet den Kern des skalierbaren Geschäftsmodells von QSC. Denn solange diese Infrastruktur nicht vollständig ausgelastet ist, kann das Unternehmen ohne entsprechende zusätzliche Netzkosten neue Kunden direkt anschließen; aktuell ist das Netz im Durchschnitt der Leitungskapazitäten zu rund 30 Prozent ausgelastet. In der Konsequenz führt jeder zusätzliche Euro Umsatz zu einem überdurchschnittlichen Ergebniszuwachs.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Breitband erfordert permanente Innovation + Die Breitbandtechnologie ist ein Herzstück moderner Informations- und Kommunikationstechnologie und damit eine Schlüsseltechnologie des 21. Jahrhunderts. Sie ist durch einen permanenten Innovationsprozess geprägt, den das Gros der Nutzer in Form höherer Bandbreiten und neuer Produkte wahrnimmt.

Für auf Unternehmenskunden spezialisierte Anbieter wie QSC bedeutet Innovation aber in erster Linie Qualitäts- und Prozessinnovation sowie die Entwicklung zusätzlicher netznaher Dienstleistungen. Diese Innovationen gewährleisten die reibungslose Migration der komplexen IT- und TK-Systeme der Kunden in die QSC-Welt und bilden eine entscheidende Voraussetzung für eine langfristige, vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Aus solchen Projekten heraus entwickelt QSC immer wieder neue Produkte. Auf der CeBIT 2006 stellte das Unternehmen mit VirtuOS beispielsweise eine Virtual-Office-Anwendung vor, die Unternehmen jeder Größenordnung ein professionelles Anrufmanagement zu attraktiven Preisen ermöglicht. Mit QSC-Mailsecurity brachte das Unternehmen im Sommer einen einfach zu installierenden netzbasierten Schutz gegen Spam und Viren auf den Markt. Kurze Zeit später wertete QSC mit dem neuen Client IPfonie 2006 ihr Voice-over-IP-Produktportfolio auf, da dieser erstmals die Integration der Video-Telefonie gestattet.

Die zentrale Rolle von Innovationen und deren Integration in Kundenprojekte zeigt sich auch in der Organisation der Forschung und Entwicklung bei QSC: Neue Ideen werden hier nicht von einer eigenständigen Abteilung entwickelt, sondern sind eine zentrale Aufgabe für alle Mitarbeiter. Gerade bei Prozessinnovationen arbeiten Mitarbeiter aus den vertrieblichen und technischen Bereichen eng zusammen, um Kunden einen Premium-Service zu gewährleisten.

ORGANISATION

Konzentration auf Kernkompetenzen + Die Dynamik der Märkte und die sich daraus ergebenden Wachstumspotenziale erfordern ein hohes Maß an Flexibilität und Integrationskraft von der QSC-Organisation. Traditionell konzentriert sich das Unternehmen hierbei auf seine Kernkompetenzen in den technischen und vertrieblichen Bereichen und arbeitet in vor- und nachgelagerten Stufen der Wertschöpfung partnerschaftlich mit Dienstleistern zusammen.

Die QSC AG ist die Muttergesellschaft des Konzerns. Sie betreibt das Geschäft in den strategischen Segmenten mit Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufern. 430 Mitarbeiter in der Unternehmenszentrale in Köln sowie in den Niederlassungen im gesamten Bundesgebiet betreuen Unternehmen jeder Größenordnung von der Erstsprache und Entwicklung maßgeschneiderter IP-VPN-Lösungen bis zur Abrechnung von Leistungen. Einen Teil des QSC-Teams bilden auch die Mitarbeiter des Ende 2002 übernommenen Telefonanbieters Ventelo GmbH sowie des im Jahr 2005 erworbenen DSL-Anbieters celox Telekommunikationsdienste GmbH. In beiden Fällen hat die QSC-Organisation bewiesen, wie gut und rasch sie Integrationsprozesse bewältigen kann. Die QSC-Unternehmensgrundsätze dienen hierbei als Leitbild und eine Art Navigationssystem bei Entscheidungsprozessen.

Eine wesentliche Beteiligung ist seit der Übernahme der Mehrheit im Juni 2006 die börsennotierte Broadnet AG. Diese konzentriert sich mit knapp 190 Mitarbeitern ebenfalls auf das DSL-Geschäft mit Unternehmenskunden. Im Januar 2007 gab QSC bekannt, dass sie eine Verschmelzung dieses Tochterunternehmens auf die Muttergesellschaft anstrebt, um die rechtliche und organisatorische Integration zu ermöglichen.

Eine weitere wesentliche Beteiligung ist die Netzgesellschaft Plusnet GmbH & Co. KG. Die knapp 60 Plusnet-Mitarbeiter betreiben im Auftrag der Anteilseigner QSC und TELE2 ein bundesweites DSL-Netz und bauen dieses bis Ende 2007 auf knapp 2.000 Hauptverteiler aus. Das in der Kölner QSC-Zentrale ansässige Unternehmen stellt den beiden Anteilseignern DSL-Vorleistungen auf Vollkostenbasis zur Verfügung, die sie für ihre jeweiligen Zielgruppen veredeln und vermarkten.

In der Q-DSL home GmbH fasst QSC ihr DSL-Privatkundengeschäft zusammen. Die Ausgliederung in eine eigenständige Organisation im Jahr 2006 unterstreicht die Konzentration von QSC auf das strategische Geschäft mit Unternehmenskunden.

Einbindung von celox
und Ventelo belegt QSCs
Integrationsfähigkeit

STEUERUNG

Unternehmerische Prägung + Die Geschäfte von QSC führt ein dreiköpfiges Vorstandsteam unter Leitung des Mitgründers Dr. Bernd Schlobohm, der persönlich für eine stark unternehmerische Prägung der gesamten Organisation steht. Eine rund 20-köpfige zweite Führungsebene verantwortet das operative Geschäft. Ein sechsköpfiger Aufsichtsrat überwacht die Tätigkeit des Vorstands und berät diesen in ständigem Dialog.

Das operative Geschäft von QSC ist in vier Segmente unterteilt. Als zentrale Steuerungsgröße nutzt das Unternehmen das jeweilige Segment-EBITDA, das sich aus den jeweiligen Umsätzen abzüglich der direkt zurechenbaren Kosten errechnet. Auf Konzernebene ist ebenfalls das EBITDA-Ergebnis die zentrale Steuerungsgröße. QSC definiert das EBITDA als Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Amortisation von abgegrenzter nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung sowie Abschreibung und Amortisation von Sachanlagen und Geschäfts- oder Firmenwert.

Die Profitabilität neuer Produkte und Projekte überprüft QSC anhand mehrstufiger Deckungsbeitragsrechnungen. Diese sind analog der jeweiligen Segmentberichterstattung aufgebaut und gewährleisten so eine Entscheidungsfindung mit Blick auf die zu erwartenden Zielmargen.

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Wachstumsschub im Inland + Nach Jahren geringen oder sogar rückläufigen Wirtschaftswachstums entwickelte sich die deutsche Konjunktur 2006 unerwartet positiv. Mit 2,7 Prozent stieg das Bruttoinlandsprodukt so schnell wie seit dem Jahr 2000 nicht mehr. Neben dem traditionell starken Export erwiesen sich die Investitionen im Inland zunehmend als Wachstumstreiber. Ihr Volumen erhöhte sich um mehr als fünf Prozent und erreichte damit die höchsten Zuwachsraten seit der Wiedervereinigung. Von dieser Dynamik profitierten auch Telekommunikationsanbieter, da Unternehmen jeder Größenordnung verstärkt in eine moderne breitbandige Infrastruktur investierten. Insgesamt stieg der Umsatz der Telekommunikationsindustrie in Deutschland nach Berechnungen des Verbands der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten 2006 um zwei Prozent auf 69 Milliarden Euro. Dabei gewannen die alternativen Anbieter wie QSC weitere Marktanteile und erwirtschafteten erstmals mehr als die Hälfte des Branchenumsatzes.

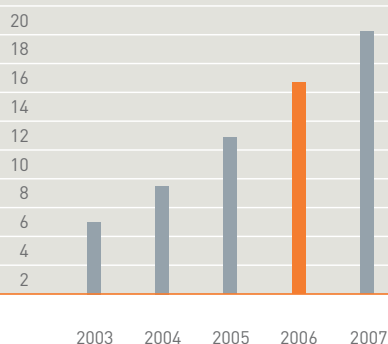
Höhere Bereitschaft
zu Investitionen nutzt
auch TK-Anbietern

BRANCHENWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Deutschland ist ein DSL-Land + Der entscheidende Wachstumstreiber der Telekommunikationsbranche blieb auch im vergangenen Jahr das Breitbandgeschäft. Jeder dritte deutsche Haushalt verfügte im Herbst 2006 nach Angaben des Branchenverbands BITKOM bereits über einen DSL-Anschluss, bis Ende 2008 soll dieser Anteil auf 50 Prozent ansteigen. Die entsprechenden Ausgaben dürften dabei dem Marktforschungsinstitut IDC zufolge von 3,0 Milliarden Euro im Jahr 2006 auf 4,1 Milliarden Euro steigen. Von dieser steigenden Nachfrage profitiert QSC vor allem im Wholesale-Geschäft mit massenmarkterfahrenen Partnern wie HanseNet, freenet und anderen. Insbesondere infolge des wachsenden Angebots von Videos, Fernsehprogrammen und Spielen im Internet wächst der Bedarf an Bandbreite; an Stelle von Leitungen mit 1 oder 2 Megabit pro Sekunde (Mbit/s) kommen zunehmend Leitungen mit bis zu 16 Megabit pro Sekunde zum Einsatz. Solche Bandbreiten lassen sich mit der ADSL2+ Technologie darstellen, mit der QSC ihr Netz aufgerüstet hat. ADSL2+ ermöglicht zugleich das Angebot von Internet, Telefonie und Fernsehen über eine breitbandige Leitung aus einer Hand: Triple Play. Diese Konvergenz von Telekommunikation und Medien wird nach Überzeugung von Marktbeobachtern in den kommenden Jahren auf eine wachsende Nachfrage stoßen. Die Triple-Play-Fähigkeit und die dank ADSL2+ realisierbaren hohen Bandbreiten machen QSC zu einem bevorzugten Wholesale-Partner für Anbieter ohne eigene Infrastruktur in Deutschland.

Im Jahr 2008 wird jeder zweite deutsche Haushalt über DSL verfügen

DSL-Anschlüsse in Deutschland (in Mio.)



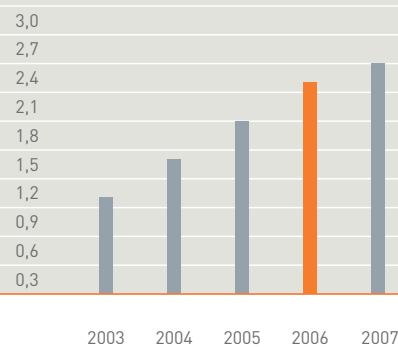
Quelle: JPMorgan, „European Equity Research“, Februar 2006

Wenig Raum für alternative Technologien + Die hohe Verfügbarkeit von DSL lässt in Deutschland nur wenig Raum für alternative Breitbandtechnologien wie das Fernseekabel oder drahtlose Übertragungswege. 2006 waren rund 95 Prozent der Breitbandzugänge in Deutschland DSL-Anschlüsse. Nach Prognosen von IDC hält diese Dominanz auch in den kommenden Jahren an. Drahtlose Technologien wie Wimax, WLAN oder Wireless Local Loop (WLL) können dagegen nach Auffassung von QSC eine gute Ergänzung für DSL in Regionen darstellen, die dieses Netz nicht abdeckt. QSC hat mit der Mehrheit an Broadnet auch ein WLL-Netz in 42 deutschen Regionen erworben und kann somit innerhalb der Unternehmensgruppe insbesondere am Rande von Ballungsräumen Unternehmenskunden direkt an ihr Netz anschließen.

Unternehmen setzen auf DSL + Die DSL-Technologie ist bei Unternehmen jeder Größenordnung die dominierende Breitbandtechnologie. Im vergangenen Jahr stieg die Zahl der DSL-Anschlüsse um 22 Prozent auf 2,2 Millionen; der entsprechende Umsatz lag bei 1,7 Milliarden Euro. Das hohe Wachstum der DSL-Technologie bei Unternehmen lässt sich im Wesentlichen auf zwei Faktoren zurückführen: Zum einen steigt die Zahl internetbasierter Anwendungen – vom Einkauf über die Logistik bis hin zum Vertrieb – und damit der Bedarf an Bandbreite. Zum anderen nutzt eine wachsende Zahl von Unternehmen DSL in Verbindung mit der Voice-over-IP-Technologie, um ihre Sprach- und Datenkommunikation über eine Leitung zu integrieren. Das Vordringen von VoIP in Unternehmen dokumentieren Daten des Marktforschers IDC. Danach stieg 2006 die Zahl der VoIP-basierten Anschlüsse in deutschen Unternehmen jeder Größenordnung um 0,8 Millionen auf 2,4 Millionen. Im Verlauf des Jahres 2007 erwartet IDC einen weiteren Anstieg auf 3,6 Millionen Anschlüsse. Telekommunikationsanbieter können der Studie zufolge erstmals einen VoIP-Umsatz von mehr als einer Milliarde Euro realisieren.

Erstmals mehr als
eine Milliarde Euro Umsatz
mit Voice over IP in 2007

DSL-Anschlüsse von Unternehmen in Deutschland (in Mio.)



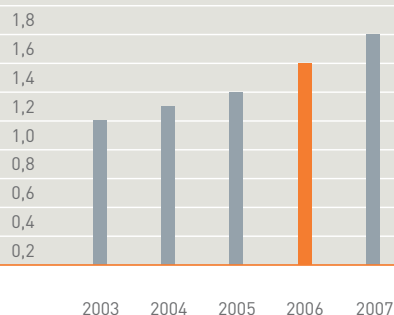
Quelle: IDC, „Telekommunikationsmarkt in Deutschland“, Januar 2007

Managed-Services-Geschäft legt deutlich zu + Die Integration von VoIP erweist sich auch als einer der Wachstumstreiber im Managed-Services-Geschäft, dem Geschäft mit virtuellen Netzwerken (IP-VPN) sowie darauf aufbauenden Mehrwertdiensten. Allein der IP-VPN-Markt erreichte 2006 IDC zufolge ein Volumen von 1,4 Milliarden Euro. Hinzu kamen Umsätze bei netznahen Mehrwertdiensten in Höhe von bereits knapp 100 Millionen Euro – bis 2010 dürften sich allein hier die Umsätze vervierfachen.

Diese wachsende Komplexität und die damit verbundene Übertragung von zentralen Geschäftsprozessen an Telekommunikationsanbieter führt dazu, dass Unternehmenskunden bei ihrer Entscheidung zugunsten eines Anbieters mehrere Entscheidungsfaktoren anlegen: Neben dem Preis zählen dazu die Qualität, der Kundenservice, die Lösungskompetenz sowie die Größe und die Sicherheit des Netzes. Ein reiner Preiswettbewerb, wie er bei Privatkunden zu beobachten ist, findet daher bei Unternehmenskunden in diesem Maß nicht statt und ist auch nicht zu erwarten. Aufgrund der hohen Anforderungen auf Kundenseite sieht sich QSC im Geschäft mit Unternehmenskunden darüber hinaus nur einer begrenzten Zahl von Wettbewerbern gegenüber. Denn die hohe Qualität sowie eine wettbewerbsfähige Kostenstruktur lassen sich letztendlich nur auf Basis einer eigenen bundesweiten Infrastruktur darstellen; zudem erlaubt erst die Netzhoheit das Angebot maßgeschneiderter Lösungen. QSC verfügt über eines der größten deutschen DSL-Netze und überzeugt im Wettbewerb darüber hinaus mit ihrer klaren Fokussierung auf das komplexe Geschäft mit Unternehmenskunden. Somit kann QSC in einem besonderen Maß einen Beitrag zur Hebung der Produktivität größerer und mittlerer Betriebe leisten.

QSC leistet Beitrag zur Hebung der Produktivität von Unternehmen

Managed-Services-Marktvolumen in Deutschland (in Mrd. €)



Quelle: IDC, „Telekommunikationsmarkt in Deutschland“, Januar 2007

Drei attraktive Märkte für die strategischen Segmente + Ein starkes Wachstum prägt alle für QSC relevanten Teilmärkte. Im Lösungsgeschäft mit Großkunden profitiert das Unternehmen von der deutlich steigenden Nachfrage nach Managed Services auf Basis von IP-VPN-Lösungen. Im Produktgeschäft mit Geschäftskunden wächst sowohl die Nachfrage nach DSL-Anschlüssen als auch nach VoIP-Diensten. Im Wholesale-Geschäft partizipiert QSC an dem ungebrochen hohen Interesse von privaten Endkunden an DSL-Anschlüssen.

WESENTLICHE EREIGNISSE

Hohe Wachstumsdynamik + Das operative Geschäft von QSC blieb 2006 von einer hohen Wachstumsdynamik geprägt. Dazu trugen insbesondere die strategischen Segmente planmäßig bei. Zwei einzelne Ereignisse des Jahres 2006 beeinflussten indes den Geschäftsverlauf wesentlich: die Übernahme der Mehrheit an der Broadnet AG und die Gründung der Plusnet GmbH & Co. KG.

QSC konnte Mehrheit
an Broadnet durch Tausch
von Aktien übernehmen

Die Übernahme der Mehrheit an der Broadnet AG + Im Verlauf des Jahres 2006 erwarb QSC insgesamt 92 Prozent bzw. 14,9 Millionen Aktien der ebenfalls börsennotierten Broadnet AG durch Aktientausch. Im Juni 2006 hatten die bisherigen Hauptaktionäre und das Management für jede ihrer 10.654.555 Broadnet-Aktien 1,0542 QSC-Aktien erhalten. Das gleiche Umtauschverhältnis nahmen Broadnet-Aktionäre für 217.847 ihrer Aktien im Rahmen des vom 22. Juli bis 29. September 2006 laufenden Übernahmeangebots in Anspruch. Im November 2006 konnte QSC ein weiteres Paket von 4 Millionen Aktien von institutionellen Investoren erwerben, wobei das Tauschverhältnis hier in Abhängigkeit vom Eintritt vereinbarter Bedingungen zwischen 1,0542 und 1,23 QSC-Aktien je Broadnet-Aktie liegt. Zur Durchführung dieser Transaktionen erhöhte QSC ihr Grundkapital im abgelaufenen Geschäftsjahr um insgesamt 16,4 Millionen Euro; das Unternehmen gab 16.381.831 Aktien gegen Sacheinlage aus genehmigtem Kapital unter Ausschluss des Bezugsrechts aus.

Mit der Mehrheit an Broadnet stärkt QSC ihr margenstarkes Geschäft mit Unternehmenskunden; 2006 erwirtschaftete der Hamburger Breitbandanbieter mehr als 90 Prozent seiner Umsätze mit Unternehmenskunden und erzielte dabei ein EBITDA-Ergebnis von 5,6 Millionen Euro nach 4,6 Millionen Euro im Vorjahr.

Die Gründung der Netzgesellschaft Plusnet + Im Juli 2006 gründete QSC gemeinsam mit der deutschen Tochtergesellschaft des TELE2-Konzerns, der Communication Services TELE2 GmbH, Düsseldorf, die Plusnet GmbH & Co. KG. Nach der Genehmigung durch das Kartellamt betreibt Plusnet seit 1. September 2006 ein bundesweites DSL-Netz von über 1.000 Hauptverteilern. QSC brachte für ihren Plusnet-Anteil von 67,5 Prozent ihr DSL-Netz in das neue Unternehmen ein, TELE2 leistete eine Bareinlage in Höhe von 50 Millionen Euro zur Finanzierung des weiteren Netzausbaus und hält danach 32,5 Prozent der Anteile. Die neue Netzgesellschaft wird beiden Anteilseignern DSL-Vorleistungen auf Vollkostenbasis zur Verfügung stellen.

Die Plusnet wird ihr DSL-Netz bis Ende 2007 auf knapp 2.000 Hauptverteiler ausbauen und danach eines der größten Breitbandnetze in Deutschland betreiben. QSC erhält damit einen direkten Zugang zu rund 50 Prozent der deutschen Haushalte sowie rund 70 Prozent der für IP-VPN-Lösungen ausgeschriebenen Standorte. Dieser erweiterte direkte Zugang stärkt die Wettbewerbsposition von QSC in den strategischen Segmenten entscheidend.

Netzausbau stärkt die Wettbewerbsposition von QSC in strategischen Segmenten

TATSÄCHLICHER VERSUS PROGNOTIZIERTER GESCHÄFTSVERLAUF

QSC erfüllt angehobene Prognose + Zu Jahresbeginn hatte QSC mit drei Kennzahlen einen Ausblick auf das Geschäftsjahr 2006 gegeben: Der Umsatz sollte auf mehr als 240 Millionen Euro steigen, das EBITDA-Ergebnis 15 bis 20 Millionen Euro erreichen und die Investitionen 20 bis 25 Millionen Euro betragen. Zudem plante QSC, zum Jahresende die Gewinnschwelle auch beim Konzernergebnis zu überschreiten.

Die verbesserte Umsatzqualität dank der Zuwächse in den strategischen Segmenten sowie die Übernahme der Broadnet-Mehrheit führten im Jahresverlauf zu einer zweimaligen Aktualisierung der Prognose. Zuletzt erwartete QSC danach einen Umsatz von knapp 265 Millionen Euro sowie ein EBITDA-Ergebnis von 17 bis 22 Millionen Euro und erfüllte diese Prognose. Früher als ursprünglich erwartet wies QSC bereits im vierten Quartal 2006 ein positives Konzernergebnis aus.

Insbesondere die Gründung der Plusnet und der beginnende Ausbau auf knapp 2.000 Hauptverteiler führten 2006 zugleich zu einer Beschleunigung des Investitionstempos. Im Jahresverlauf 2006 investierte QSC insgesamt 40,1 Millionen Euro.

GESAMTAUSSAGE ZUM GESCHÄFTSVERLAUF

Starkes und profitables Wachstum im Jahr 2006 + QSC setzte 2006 ihr starkes und profitables Wachstum im sich dynamisch entwickelnden deutschen Breitbandmarkt für Unternehmenskunden fort. Mit einem Umsatz von 262,5 Millionen Euro, einem EBITDA-Ergebnis von 21,2 Millionen Euro sowie erstmals einem positiven Konzernergebnis im vierten Quartal 2006 erreichte das Unternehmen seine anspruchsvollen Ziele. Als Wachstumstreiber erwiesen sich die drei strategischen Segmente Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufer. Die Übernahme der Mehrheit an der ebenfalls auf Unternehmenskunden fokussierten Broadnet AG ergänzt diese Segmente auf ideale Weise und eröffnet QSC für das laufende Jahr weitere Wachstumspotenziale. Neue Potenziale ergeben sich auch aus dem beschleunigten Netzausbau der Tochtergesellschaft Plusnet. Der Ausbau des DSL-Netzes auf knapp 2.000 Hauptverteiler bis Ende 2007 stärkt die Wettbewerbsposition von QSC in allen strategischen Segmenten.

Deutliches Plus bei Umsatz und Ergebnis

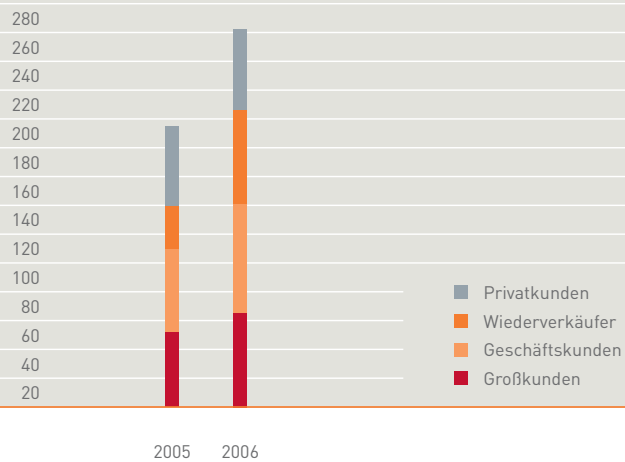
ERTRAGSLAGE

Hohes Umsatzwachstum + QSC steigerte im abgelaufenen Geschäftsjahr ihren Umsatz um 35 Prozent auf 262,5 Millionen Euro nach 194,4 Millionen Euro im Vorjahr. Die höchsten Zuwachsraten erzielte das Unternehmen im Geschäft mit Wiederverkäufern; der Umsatz stieg hier auch infolge des erfolgreichen Starts der Vermarktung von DSL-Leitungen durch markenstarke Wholesale-Partner wie HanseNet und freenet um 115 Prozent auf 65,4 Millionen Euro. Starke Zuwächse prägten auch das Geschäft mit Groß- und Geschäftskunden, während im Jahresvergleich die Umsätze im nicht-strategischen Geschäft mit Privatkunden nahezu konstant blieben. QSC konnte so ihre Umsatzqualität im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter deutlich steigern. Das Unternehmen erwirtschaftete 2006 bereits knapp 80 Prozent der Umsätze in den drei strategischen Segmenten.

Starkes Wachstum in allen drei strategischen Segmenten

Moderater Anstieg der Netzwerkkosten + Die unter Kosten der umgesetzten Leistungen geführten Netzwerkkosten inklusive Abschreibungen und nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung erhöhten sich 2006 lediglich um 23 Prozent auf 203,6 Millionen Euro nach 165,5 Millionen Euro im Vorjahr – der Umsatz stieg im gleichen Zeitraum um 35 Prozent.

Umsatz-Verteilung (in Mio. €)



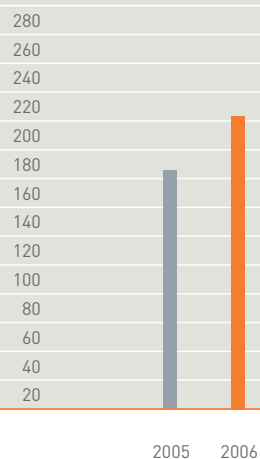
Erhebliche Einsparungen
durch Migration des Netzes
zu einem NGN

Der unterproportionale Anstieg der Netzwerkkosten im Verhältnis zum Umsatz lässt sich im Wesentlichen auf deren Zusammensetzung zurückführen: Rund 40 Prozent dieser Kosten sind sprungfixe Kosten für Aufbau, Betrieb und Wartung der bundesweiten Infrastruktur inklusive entsprechender Personalkosten und Abschreibungen. Diese sprungfixen Kosten bleiben bei steigenden Umsätzen weitgehend konstant, solange diese Infrastruktur nicht vollständig ausgelastet ist – aktuell sind die Leitungskapazitäten im Durchschnitt erst zu rund 30 Prozent genutzt.

Die Kosten für Aufbau, Betrieb und Wartung des Netzes selbst stiegen demzufolge 2006 nur um 8 Prozent auf 37,0 Millionen Euro. Zwar führte die erstmalige Konsolidierung von Broadnet; die zum Zeitpunkt der Übernahme ein eigenständiges Breitbandnetz mit knapp 600 Hauptverteilern betrieben hatte, zu einem einmaligen Anstieg dieser Position. Die Migration des gesamten Netzes zu einem kosteneffizient zu betreibenden NGN führte aber im Jahresverlauf auf der Gegenseite zu erheblichen Einsparungen. Die Personalkosten für den Aufbau, Betrieb und Wartung des Netzes stiegen 2006 um 15 Prozent auf 11,3 Millionen Euro.

Einen fixen Bestandteil der Netzwerkkosten bilden darüber hinaus die Abschreibungen. Diese bezieht QSC, anders als in den Quartalsabschlüssen, beim Jahresabschluss mit in die jeweilige Kostenposition ein. Im Bereich Netzwerkkosten stiegen sie infolge der Broadnet-Konsolidierung 2006 leicht um 6 Prozent auf 23,1 Millionen Euro.

Netzwerkkosten* (in Mio. €)



* inklusive Abschreibungen
und nicht zahlungswirksamer
aktienbasierter Vergütung

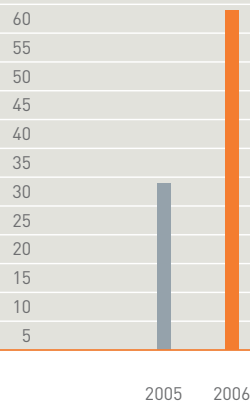
Rund 60 Prozent der Netzwerkkosten entfallen demgegenüber auf den variablen Materialaufwand; infolge der stark steigenden Umsätze stieg dieser 2006 um 22 Prozent auf 121,9 Millionen Euro. Der Materialaufwand umfasst sämtliche kundenbezogenen Kosten. Dazu zählen insbesondere die laufenden Gebühren, die Wettbewerber an die Deutsche Telekom für die Nutzung der entbündelten letzten Meile entrichten müssen. Auch bei kundenspezifischen Mietleitungen sowie bei den so genannten Interconnection-Gebühren steigen die Kosten mit dem wachsenden Erfolg von QSC am Markt.

Verdoppelung des Bruttoergebnisses + Der moderate Anstieg der Netzwerkkosten im Vergleich zum Umsatz aufgrund des hohen Fixkostenanteils dokumentiert die Skalierbarkeit des infrastrukturbasierten Geschäftsmodells von QSC – steigende Umsätze korrespondieren hier nicht mit entsprechenden Kostenerhöhungen und erlauben so überproportionale Ergebniszuwächse. Das Bruttoergebnis inklusive Abschreibungen und nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung stieg 2006 danach um 104 Prozent auf 58,9 Millionen Euro nach 28,9 Millionen Euro im Vorjahr.

Infrastrukturbasiertes
Geschäftsmodell von QSC
ist skalierbar

Hohe Effizienz im Vertrieb + Die Marketing- und Vertriebskosten erhöhten sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 41 Prozent auf 43,1 Millionen Euro nach 30,5 Millionen Euro im Vorjahr. Im Jahresverlauf 2006 baute QSC den Vertrieb in den strategischen Segmenten planmäßig weiter aus; die reinen Personalkosten stiegen infolge dessen sowie der erstmaligen Broadnet-Konsolidierung um 26 Prozent auf 16,6 Millionen Euro.

Bruttoergebnis* (in Mio. €)



* inklusive Abschreibungen und nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung

QSC mit hoher Effizienz
im Vertrieb dank direkter
Ansprache von Kunden

Während das Unternehmen Großkunden und Wiederverkäufer ausschließlich direkt anspricht und betreut, arbeitet QSC bei Geschäftskunden überwiegend mit marktstarken regionalen Vertriebspartnern zusammen. Deren wachsende Erfolge führten 2006 zu einem Anstieg der Provisionszahlungen auf 12,5 Millionen Euro nach 7,8 Millionen Euro im Vorjahr.

Die hohe Effizienz der direkten Kundenansprache unterstreicht der unverändert geringe Werbeaufwand. Hauptsächlich für die Umsetzung gezielter Direktmarketingmaßnahmen wendete QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr 2,7 Millionen Euro auf – gerade einmal ein Prozent des Umsatzes.

Schlanke Verwaltung + Die Kosten für die allgemeine Verwaltung erhöhten sich 2006 insbesondere aufgrund der Broadnet-Konsolidierung um 51 Prozent auf 25,5 Millionen Euro gegenüber 16,9 Millionen Euro im Vorjahr. QSC unterhält derzeit an den Standorten Hamburg und Köln zwei Verwaltungen mit sämtlichen Funktionalitäten börsennotierter Unternehmen. Darüber hinaus enthalten die Verwaltungskosten des Jahres 2006 Abschreibungen in Höhe von 3,0 Millionen Euro: darin enthalten sind Sonderabschreibungen auf bisher aktivierte Telekommunikationslizenzen. Aufgrund der Umstellung der Finanzierung der Bundesnetzagentur von einem einmaligen Lizenz zu einem laufenden Beitragsmodell besteht für die entsprechenden Lizenzen kein Aktivierungserfordernis mehr.

Breitband ist Prozessinnovation + Wie in den Vorjahren blieben die Forschungs- und Entwicklungskosten 2006 mit 0,2 Millionen Euro nach 0,4 Millionen Euro in 2005 vernachlässigbar. Sie enthielten im Wesentlichen nur direkt zurechenbare Kosten für die Entwicklung neuer Produkte und umfassen nicht die im Zuge der zahlreichen Prozessinnovationen anfallenden Entwicklungsleistungen. Sie sind daher keine geeignete Maßzahl, um die Innovationskraft des Unternehmens in Zusammenhang mit laufenden Prozessen und Diensten adäquat zu reflektieren.

Neues Gebührenmodell der Bundesnetzagentur löst Einmaleffekt aus + Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen 2006 auf 2,9 Millionen Euro nach 0,6 Millionen Euro im Vorjahr. Der Anstieg resultiert insbesondere aus der Auflösung von Rückstellungen für noch ausstehende Zahlungen für Telekommunikationslizenzen an die Bundesnetzagentur. Diese finanziert sich seit 2006 aus einem Telekommunikationsbeitrag, einer Umlage aller Marktteilnehmer, so dass die Grundlage für die Bildung der Rückstellung entfiel.

Positive Entwicklung des operativen Geschäfts + In ihren Quartalsberichten folgt QSC der international gängigen Praxis eines gesonderten Ausweises der Abschreibungen und der nicht zahlungswirksamen aktienbasierten Vergütung in der Gewinn- und Verlustrechnung; im vorliegenden Konzernabschluss sind diese Größen dagegen in den Kostenpositionen Netzwerk, allgemeine Verwaltung, Marketing und Vertrieb, sowie Forschung und Entwicklung enthalten. Die nachfolgende verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung weist die Abschreibungen getrennt aus und ermöglicht so einen schnellen Überblick über die Entwicklung des operativen Geschäfts:

	2006 in T €	2005 in T €
Umsatzerlöse	262.522	194.387
Kosten der umgesetzten Leistungen *	-180.422	-143.670
Bruttoergebnis vom Umsatz	82.100	50.717
Marketing- und Vertriebskosten *	-41.392	-29.397
Allgemeine Verwaltungskosten *	-22.067	-15.544
Forschungs- und Entwicklungskosten *	-207	-324
Sonstige betriebliche Erträge	2.891	586
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-158	-261
EBITDA	21.165	5.777
Abschreibungen	27.650	24.408
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	691	35
Operatives Ergebnis (EBIT)	-7.176	-18.666

* Exklusive Abschreibungen und nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung

Umsatz- und Ergebnissprung
im vierten Quartal 2006

Hohe Steigerung der operativen Ergebnisse + QSC konnte ihr EBITDA-Ergebnis im abgelaufenen Geschäftsjahr nahezu vervierfachen: Es erhöhte sich von 5,8 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2005 auf 21,2 Millionen Euro.

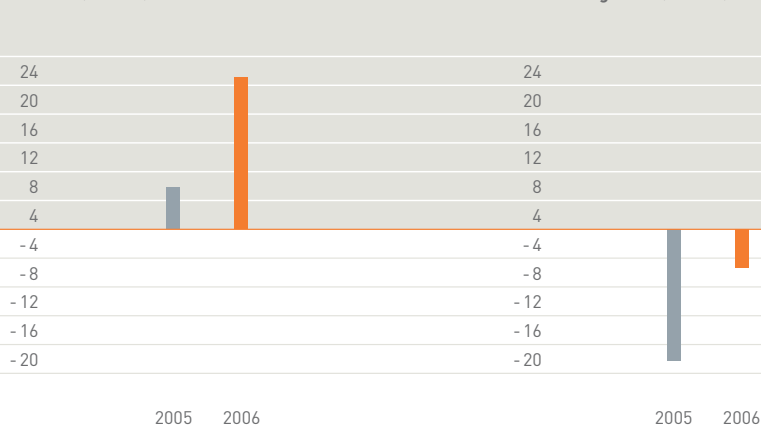
Die Abschreibungen erhöhten sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 27,7 Millionen Euro nach 24,4 Millionen Euro im Vorjahr. Dennoch konnte QSC auch ihr operatives Ergebnis vor Steuern, das EBIT, deutlich verbessern. Mit -7,2 Millionen Euro verbesserte es sich um 11,5 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahreswert von -18,7 Millionen Euro.

Erstmals positives Konzernergebnis im vierten Quartal 2006 + Analog zum EBIT konnte QSC 2006 auch ihr Konzernergebnis deutlich verbessern: Vor Steuern lag es mit -7,2 Millionen Euro knapp zwei Drittel unter dem Vorjahreswert von -18,2 Millionen Euro. Die 2006 erstmalige Aktivierung latenter Steuern in Höhe von 1,9 Millionen Euro führte nach Steuern zu einem Ergebnis von -5,3 Millionen Euro gegenüber -18,2 Millionen Euro im Jahr 2005. Das Ergebnis je Aktie verbesserte sich im gleichen Zeitraum auf -0,04 Euro nach -0,17 Euro im Vorjahreszeitraum.

Infolge der kontinuierlichen Ergebnisverbesserung im Jahresverlauf konnte QSC im vierten Quartal 2006 erstmals ein positives Konzernergebnis in Höhe von 2,8 Millionen Euro erwirtschaften – im entsprechenden Vorjahreszeitraum war noch ein negatives Konzernergebnis in Höhe von -4,4 Millionen Euro angefallen. Bei einem Quartalsumsatz von 83,1 Millionen Euro erwirtschaftete QSC dabei ein EBITDA-Ergebnis von 9,5 Millionen Euro.

EBITDA (in Mio. €)

Konzernergebnis (in Mio. €)



ERTRAGSLAGE NACH SEGMENTEN

Höchste Wachstumsraten bei Wiederverkäufern + Die höchsten Umsatzzuwächse erzielte QSC 2006 im Segment Wiederverkäufer; binnen Jahresfrist stieg der Umsatz hier um 115 Prozent auf 65,4 Millionen Euro. Das außerordentlich hohe Wachstum zeigt ein sequentieller Quartalsvergleich im Jahresverlauf: Lag der Umsatz im ersten Quartal 2006 bei Wiederverkäufern noch bei 7,6 Millionen Euro, erreichte er im vierten Quartal 2006 bereits ein Niveau von 28,9 Millionen Euro.

Insbesondere das erst Ende 2005 gestartete Wholesale-Geschäft erwies sich im Jahresverlauf als Wachstumstreiber. Massenmarkterfahrene Anbieter wie HanseNet unter dem Markennamen Alice und freenet vertreiben in eigenem Namen und auf eigene Rechnung DSL-Leitungen von QSC mit einer Geschwindigkeit von bis zu 16 Megabit pro Sekunde.

Positiv entwickelte sich auch das Resellergeschäft mit Telekommunikationsanbietern ohne flächendeckende eigene Infrastruktur in Deutschland. Unternehmen wie BT Global Services, Colt und Equant nutzen in Deutschland oftmals QSC-Leitungen bei globalen Unternehmensvernetzungen. Das Next Generation Network von QSC ermöglichte darüber hinaus auch einen profitablen Ausbau des Geschäfts mit Resellern von Sprachdiensten.

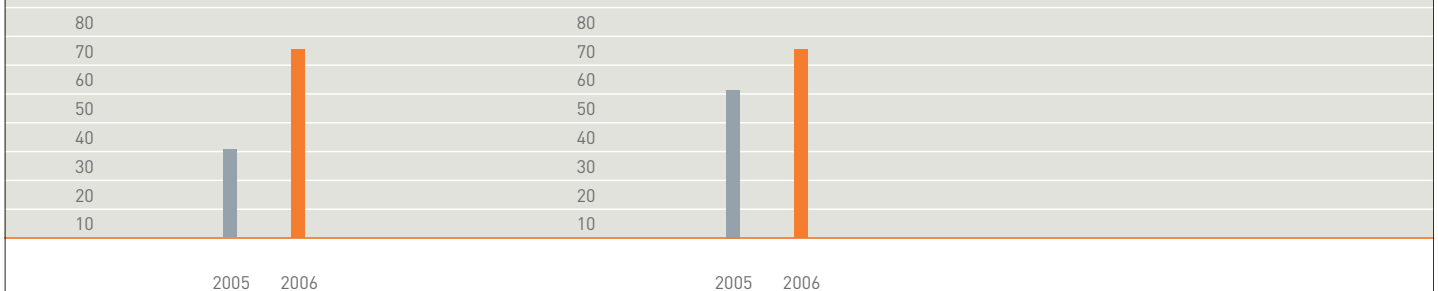
Das Segment-EBITDA-Ergebnis stieg infolge des außerordentlich hohen Wachstums im abgelaufenen Geschäftsjahr um 19,9 Millionen Euro auf 32,8 Millionen Euro; die entsprechende Marge verbesserte sich auf 50 Prozent gegenüber 42 Prozent im Vorjahr. Dabei ist traditionell das Reseller-Geschäft noch margenstärker als das Wholesale-Geschäft.

Deutliche Steigerung von Ergebnis und Marge bei Wiederverkäufern

Erfolge bei neuen und bestehenden Großkunden + Die enormen Wachstumspotenziale im Geschäft mit Wiederverkäufern und der Aufbau des Wholesale-Geschäfts führten 2006 zu einer Konzentration von unternehmensinternen Ressourcen in diesem Segment. Ungeachtet dessen konnte QSC aber auch im Segment Großkunden ihren Umsatz um 27 Prozent deutlich steigern; 2006 belief er sich auf 65,5 Millionen Euro nach 51,4 Millionen Euro im Vorjahr.

Umsatz Wiederverkäufer (in Mio. €)

Umsatz Großkunden (in Mio. €)



QSC erzielte sowohl Erfolge bei neuen Ausschreibungen von Standortvernetzungen großer und mittlerer Unternehmen als auch bei der Ausweitung von Budgets bei bestehenden Kunden. So erhielt das Unternehmen im Mai 2006 beispielsweise von TOYS"R"US, einem der weltweit größten Spielwareneinzelhändler, den Auftrag, ein IP-VPN zur Vernetzung der Unternehmensstandorte in Deutschland, Österreich und der Schweiz einzurichten. QSC betreibt dieses Netz auch und sichert es durch eine intelligente Backup-Lösung ab. Immer mehr Kunden erwarten eine solche Kombination aus einer Standortvernetzung mit zusätzlichen Diensten – dank des frühzeitigen Aufbaus des Managed-Services-Geschäft ist QSC hier sehr gut positioniert.

Rund 40 Prozent der Umsatzzuwächse resultieren aus der Erweiterung von Aufträgen von Bestandskunden. In den vergangenen Jahren kam QSC bei großen flächendeckenden Standortvernetzungen zu Beginn häufiger als so genannte „Second Source“ zum Einsatz, das heißt als zweiter, zusätzlicher Lieferant. Die Sicherheit, der Service und die Flexibilität von QSC führen jetzt dazu, dass diese Kunden zusätzliche Standorte und Dienste an QSC übertragen.

Eine EBITDA-Marge in diesem Segment von 59 Prozent unterstreicht dessen ungebrochene Ertragsstärke. In absoluten Zahlen stieg das Segment-EBITDA auf 38,9 Millionen Euro nach 33,0 Millionen Euro im Vorjahr.

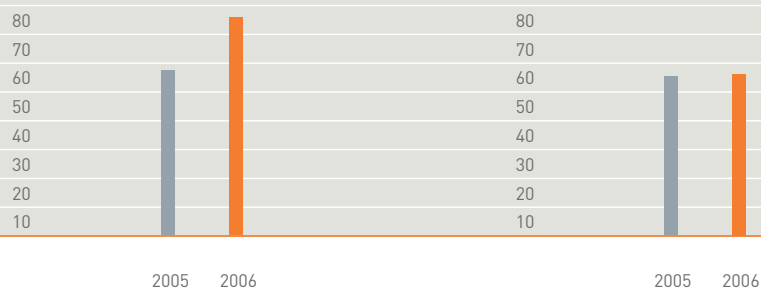
Geschäftskunden sind größtes Segment + Mit einem Umsatzanteil von 29 Prozent blieb das Produktgeschäft mit kleinen und mittleren Betrieben auch 2006 das umsatzstärkste Segment – der Umsatz mit Geschäftskunden stieg auf 75,5 Millionen Euro nach 57,5 Millionen Euro im Jahr 2005. Zu dem 31-prozentigen Wachstum trug insbesondere die wachsende Nachfrage nach einer Integration von Sprach- und Datendiensten über eine Breitbandleitung unter Nutzung der Voice-over-IP-Technologie bei; Die IPfonie-Produkte erweisen sich am Markt gerade in Kombination mit dem Datenprodukt Q-DSLmax als sehr erfolgreich.

Dieses breitbandige Datenprodukt stieß wie der Direktanschluss an das Sprachnetz, QSC-Direct, am Markt auf eine wachsende Nachfrage. Im Zuge des Netzausbaus kann QSC zudem im Telefongeschäft in steigendem Maße Preselection-Kunden zu Direktkunden migrieren und so ihre Marge sowie die Kundenbindung erhöhen.

Auch 2006 höchste
EBITDA-Marge im Geschäft
mit Großkunden

Umsatz Geschäftskunden (in Mio. €)

Umsatz Privatkunden (in Mio. €)



Insgesamt lag die EBITDA-Marge im Segment Geschäftskunden 2006 bei 52 Prozent und damit wie die anderen strategischen Segmente Großkunden und Wiederverkäufer bei 50 Prozent oder mehr. Absolut stieg das Segment-EBITDA 2006 auf 39,7 Millionen Euro nach 23,5 Millionen Euro im Vorjahr.

Margenträchtige Umsätze mit Privatkunden + Der Umsatz im nicht-strategischen Privatkundensegment blieb 2006 mit 56,1 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahresumsatz von 55,1 Millionen Euro nahezu konstant. QSC profitierte auch in diesem Segment von der steigenden Nachfrage nach dem Voice-over-IP-Produkt IPfonie. Immer mehr Kunden kombinieren zudem dieses Produkt mit dem Premium-Datenprodukt Q-DSLhome und können so auf ihren herkömmlichen Telefonanschluss verzichten. Im klassischen Sprachgeschäft ermöglichte der Abschluss der Migration des Netzes zu einem NGN eine Ausdehnung des Call-by-Call-Geschäfts im vierten Quartal 2006, ohne auf Marge zu verzichten – das NGN erlaubt eine kosteneffiziente Verarbeitung hoher Sprachtelefonvolumina. Mit solchen Angeboten lastet QSC traditionell ihr Netz in den Abend- und Nachtstunden aus, wenn Unternehmenskunden die bundesweite Infrastruktur kaum nutzen. Diese Konzentration auf margenträchtige Umsätze bestimmt das Vorgehen von QSC im Privatkundenmarkt mit seinem harten Preiswettbewerb. Das Unternehmen achtet bei jedem Angebot und jedem Produkt auf die Erwirtschaftung hinreichender Deckungsbeiträge und entsprechender Margen. So konnte das Unternehmen 2006 auch ihr EBITDA in diesem Segment mit 16,7 Millionen Euro nach 17,5 Millionen Euro im Jahr 2005 nahezu konstant halten; die entsprechende Marge lag bei 30 Prozent.

Privatkunden telefonieren vermehrt mit Voice over IP von QSC

FINANZLAGE

Cashflow-Zufluss aus betrieblicher Tätigkeit steigt deutlich + Die positive Entwicklung des operativen Geschäfts im abgelaufenen Geschäftsjahr spiegelt sich in der Kapitalflussrechnung wider: QSC erwirtschaftete einen Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 11,7 Millionen Euro nach 2,7 Millionen Euro im Vorjahr. Im Gegenzug führte das beschleunigte Investitionstempo zu einem Cashflow aus Investitionstätigkeit in Höhe von -36,4 Millionen Euro nach -17,8 Millionen Euro im Jahr 2005. Insbesondere die Kapitaleinlage des Mitgesellschafters TELE2 in die Plusnet führte zu einem positiven Cashflow aus Finanzierungstätigkeit von 40,3 Millionen Euro.

Bestand an liquiden Mitteln verdoppelt sich nahezu + Mit 108,9 Millionen Euro verfügte QSC zum 31. Dezember 2006 über nahezu doppelt so viele liquide Mittel wie ein Jahr zuvor; am 31. Dezember 2005 lag der Bestand an liquiden Mitteln noch bei 56,4 Millionen Euro. Die liquiden Mittel legt QSC ausschließlich in festverzinsliche Wertpapiere an. Unter liquiden Mitteln fasst QSC den jeweiligen Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie ihre zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte zusammen. Der Anstieg im abgelaufenen Geschäftsjahr erklärt sich im Wesentlichen aus der Kapitaleinlage der TELE2 in die Plusnet, der erstmaligen Konsolidierung von Broadnet sowie die positive Entwicklung des operativen Geschäfts.

QSC bleibt nahezu schuldenfrei + Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr hatte QSC keine langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten. Das Unternehmen nutzt allein das im Vergleich zu anderen Finanzierungsformen sehr günstige Finanzierungsleasing zur Finanzierung ihrer Investitionen in Sacheinlagen. Infolge der deutlich höheren Investitionen stiegen die langfristigen Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 16,0 Millionen Euro gegenüber 10,7 Millionen Euro per 31. Dezember 2005; die kurzfristigen Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen beliefen sich auf 13,4 Millionen Euro nach 8,4 Millionen Euro im Vorjahr. QSC sieht die wachsende Bereitschaft von Leasinggebern, Finanzierungen zu attraktiven Konditionen anzubieten, als Beleg für die eigene finanzielle Leistungskraft sowie die Solidität des Geschäftsmodells.

VERMÖGENSLAGE

Hohes Investitionstempo + Das starke und profitable Wachstum von QSC basiert auf dem bundesweiten Next Generation Network und der breitbandigen Infrastruktur auf der letzten Meile. Ihren Wettbewerbsvorsprung als Infrastrukturanbieter baute QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr aus und investierte insgesamt 40,1 Millionen Euro nach 20,1 Millionen Euro im Vorjahr. Diese Investitionen dienten zum einen dem Abschluss der Migration des gesamten bundesweiten Netzes zu einem Next Generation Network. Es basiert jetzt durchgängig auf dem IP-Standard und lässt sich so erheblich kostengünstiger und leichter warten und betreiben als klassische Netze. Außerdem führt das NGN zu einer höheren Flexibilität und zu stark reduzierten Kosten im Zusammenhang mit der Einführung von Mehrwertdiensten, so dass diese auch für kleine und mittlere Betriebe im Segment Geschäftskunden attraktiv sind. Zudem rüstete QSC das DSL-Netz, die breitbandige Infrastruktur auf der letzten Meile, durchgängig mit ADSL2+ Technologie auf. Darüber hinaus begann die Tochtergesellschaft Plusnet bereits im vierten Quartal 2006 und damit früher als geplant mit dem Ausbau des DSL-Netzes auf knapp 2.000 Hauptverteiler. Dieser bis Ende 2007 geplante Netzausbau ist durch die Kapitaleinlage in Höhe von 50 Millionen Euro des Mitgesellschafters TELE2 in Plusnet bereits vollständig finanziert. Aus heutiger Sicht sieht QSC in einer Netzabdeckung von knapp 2.000 Hauptverteilern eine optimale Größe im Hinblick auf die Relation von Kosten und Nutzen bei der Abdeckung der Standorte von Unternehmenskunden. Über diese deutliche Erweiterung der Abdeckung hinaus enthalten die Investitionen auch auftragsbezogene Vorleistungen für neue Großkunden und Wiederverkäufer. Hier fallen zu Beginn größere Investitionen für die Ausstattung der Kunden mit Hardware an, die sich über die Laufzeit der Verträge amortisieren. Die hohen Umsatzzuwächse in diesen Segmenten führten im abgelaufenen Geschäftsjahr auch zu einem Anstieg der auftragsbezogenen Vorleistungen.

Durchgängige Aufrüstung
des DSL-Netzes
mit ADSL2+ Technologie

Wachstum und Investitionen prägen Bilanz + Die Bilanzsumme der QSC verdoppelte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 299,9 Millionen Euro nach 151,3 Millionen Euro im Vorjahr. Dabei stieg der Wert der langfristigen Vermögenswerte insbesondere aus zwei Gründen auf 133,6 Millionen Euro nach 57,7 Millionen Euro im Jahr 2005. Erstens führte der Erwerb der Mehrheit an Broadnet zu einem Anstieg des Geschäfts- oder Firmenwerts auf 47,5 Millionen Euro gegenüber 9,3 Millionen Euro in der vergleichbaren Vorjahresperiode. Zweitens führte die Broadnet-Konsolidierung sowie die deutlich höheren Investitionen zu einem Anstieg der Sachanlagen auf 61,5 Millionen Euro gegenüber 33,4 Millionen Euro im Vorjahr.

Die kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich ebenfalls auf 166,4 Millionen Euro nach 93,6 Millionen Euro im Vorjahr. Dieses liegt zum einen am Anstieg der liquiden Mittel auf 108,9 Millionen Euro nach 56,4 Millionen Euro im Vorjahr, zum anderen an einer Erhöhung des Forderungsbestands auf 52,8 Millionen Euro. QSC legt hierbei unverändert Wert auf ein striktes Forderungsmanagement, so dass die Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen bei stark steigenden Umsätzen lediglich um 1,0 Millionen Euro auf 3,9 Millionen Euro anstiegen.

Hohe Eigenkapitalquote + Das gezeichnete Kapital von QSC stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 133,9 Millionen Euro gegenüber 115,0 Millionen Euro im Vorjahr an. Dieser Anstieg reflektiert zum einen die Kapitalerhöhungen aus genehmigtem Kapital gegen Sacheinlage zur Durchführung des mehrheitlichen Erwerbs der Broadnet AG. Insgesamt stieg dadurch das gezeichnete Kapital um 16,4 Millionen Euro. Zum anderen trug die Wandlung von 2,5 Millionen Wandelschuldverschreibungen in eine gleich große Zahl von Aktien durch QSC-Mitarbeiter zu diesem Anstieg bei. Im Zuge der Kapitalerhöhungen erhöhte sich auch die Kapitalrücklage auf 558,0 Millionen Euro nach 499,6 Millionen Euro im Jahr 2005. Eine Eigenkapitalquote von 54 Prozent unterstreicht die unverändert solide Finanzierung von QSC.

Erwerb der Broadnet-Mehrheit durch Aktientausch erhöht Eigenkapital

Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB und Erläuterungen + Das gezeichnete Kapital von QSC per 31. Dezember 2006 beträgt 133.897.686 Euro und ist eingeteilt in 133.897.686 auf den Namen lautende nennwertlose Stammaktien (Stückaktien). Es verteilte sich laut Aktienregister zum 31. Dezember 2006 auf 30.539 QSC-Aktionäre. Die beiden Gründer, Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers, hielten dabei jeweils 10,3 Prozent der insgesamt 133.897.686 Aktien. Die US-amerikanische Beteiligungsgesellschaft Baker Capital 25,1 Prozent. Weder die Gründer noch Baker Capital haben seit dem Börsengang auch nur eine einzige QSC-Aktie verkauft. Zwischen den Gründern und Baker Capital bestehen keine Poolverträge, keine der drei Altaktionäre besitzt Sonderrechte. Über die drei hier genannten Aktionäre hinaus verfügt kein QSC-Aktionär über mehr als 10 Prozent der Anteile. Die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands richtet sich nach den §§ 84, 85 AktG sowie § 7 der Satzung in der Fassung vom 16. Januar 2007. Gemäß § 7 der Satzung besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Die Zahl der Vorstandsmitglieder bestimmt der Aufsichtsrat. Auch wenn das Grundkapital mehr als drei Millionen Euro beträgt, kann der Aufsichtsrat bestimmen, dass der Vorstand aus nur einer Person besteht. Satzungsänderungen erfolgen nach den §§ 179, 133 AktG sowie § 15 und § 20 Abs. 1 der Satzung in der Fassung vom 16. Januar 2007.

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 23. Mai 2006 wurde der Vorstand gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG ermächtigt, bis zum 31. Oktober 2007 QSC-Aktien im Umfang von bis zu 10 Prozent des Grundkapitals zu erwerben. Die eigenen Aktien können nach Wahl des Vorstands über die Börse oder mittels eines öffentlichen Erwerbsangebotes erworben werden. Darüber hinaus wurde der Vorstand ermächtigt, die aufgrund der Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien in bestimmten Fällen in anderer Weise als über die Börse oder durch Angebot an alle Aktionäre wieder zu veräußern oder die Aktien einzuziehen. Der Vorstand hat bislang von diesen Ermächtigungen keinen Gebrauch gemacht.

Der Vorstand wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 27. Mai 2004 ermächtigt, bis zum 26. Mai 2009 mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital durch die Ausgabe von neuen, auf den Namen lautenden Stammaktien gegen Sach- und Bareinlage einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt 50.000.000 Euro zu erhöhen. Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 23. Mai 2006 wurde diese Ermächtigung mit Wirkung auf den Zeitpunkt der Eintragung des nachfolgend genannten genehmigten Kapitals in das Handelsregister aufgehoben, soweit der Vorstand nicht bereits über die Ausnutzung beschlossen hat. Mit Beschluss des Aufsichtsrates vom 7. Juli 2006 wurde der Vorstandsbeschluss vom 6. Juni 2006 bestätigt und das Grundkapital unter teilweiser Ausnutzung der Ermächtigung durch die Ausgabe von auf den Namen lautenden Stückaktien um 11.232.176 Euro und 229.655 Euro gegen Sacheinlage erhöht.

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 23. Mai 2006 wurde der Vorstand ermächtigt, bis zum 22. Mai 2011 mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautender Stückaktien gegen Sach- und Bareinlage einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt 57.500.000 Euro zu erhöhen. Mit Beschluss des Aufsichtsrats vom 13. November 2006 wurde das Grundkapital in teilweiser Ausnutzung dieser Ermächtigung um 4.920.000 Euro gegen die Ausgabe neuer, auf den Namen lautender Stückaktien gegen Sacheinlage erhöht. Zum Stichtag beträgt das genehmigte Kapital nunmehr 52.580.000 Euro.

Das genehmigte Kapital soll es QSC ermöglichen, schnell und flexibel auf Möglichkeiten am Kapitalmarkt zu reagieren und sich bei Bedarf Eigenkapital zu günstigen Konditionen zu beschaffen. Das bedingte Kapital dient – mit Ausnahme des bedingten Kapitals IV – der Absicherung von Wandlungsrechten der Inhaber von Wandelschuldverschreibungen, die die QSC im Rahmen der bestehenden Aktienoptionspläne an Vorstandsmitglieder, Geschäftsführer verbundener Unternehmen, Mitarbeiter und sonstige Träger des Unternehmenserfolgs ausgegeben hat bzw. ausgeben kann. Die Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien soll es der Gesellschaft ermöglichen, nationalen und internationalen Investoren eigene Aktien schnell und flexibel anzubieten, den Aktionärskreis zu erweitern und den Wert der Aktie zu stabilisieren. Darüber hinaus soll die Gesellschaft eigene Aktien zur Verfügung haben, um diese als Gegenleistung beim Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen daran anbieten zu können. Es handelt sich dabei insgesamt um Regelungen, die bei börsennotierten Unternehmen üblich sind und nicht dem Zweck der Erschwerung etwaiger Übernahmeveruche dienen.

Das bedingte Kapital beträgt zum Stichtag insgesamt 30.878.284 Euro und teilt sich auf in das bedingte Kapital III in Höhe von 1,492 Millionen Euro, das bedingte Kapital IV von 25,0 Millionen Euro, das bedingte Kapital V von 1,387 Millionen Euro, das bedingte Kapital VI von 1,499 Millionen Euro sowie das bedingte Kapital VII von 1,5 Millionen Euro.

Engagiertes Team für starkes Wachstum

MITARBEITER

Broadnet-Team stärkt QSC + Die Übernahme der Broadnet-Mehrheit sowie die gezielte Erweiterung der QSC-Belegschaft führte im Jahr 2006 zu einem Anstieg der Mitarbeiterzahl um insgesamt 225 Mitarbeiter auf 675 per 31. Dezember 2006. Die entsprechenden Personalkosten stiegen auf 41,0 Millionen Euro gegenüber 30,4 Millionen Euro im Vorjahr.

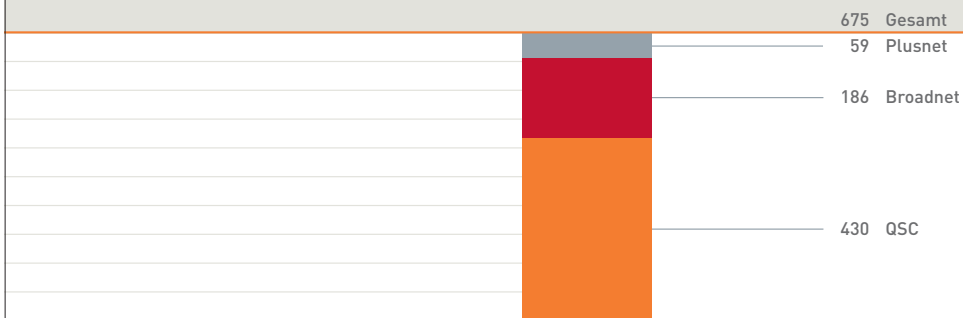
Die 186 Mitarbeiter der Hamburger Broadnet stärken mit ihrem Know-how und ihren Kundenbeziehungen gerade im norddeutschen Raum die Stellung von QSC im Geschäft mit Unternehmenskunden. Zudem passt die Konzentration von Broadnet auf die Kernkompetenzen Vertrieb und Technik sehr gut zur Organisation von QSC. Auch daher erwartet QSC nach der beabsichtigten Verschmelzung eine reibungslose, standortübergreifende Zusammenarbeit der Mitarbeiter.

Auf Seiten von Broadnet verantwortet der ehemalige Vorstandssprecher der Thyssen Telecom Dr. Hans-Peter Kohlhammer als Vorstandsvorsitzender die Geschäfte der neuen Tochtergesellschaft. Als Berater steht ihm der Broadnet-Gründer Frank Brügmann zur Seite, der im Dezember 2006 im gegenseitigen Einvernehmen sein Vorstandsamt niedergelegt hatte.

Plusnet-Belegschaft treibt Netzausbau voran + Neben der Broadnet ist die Netzgesellschaft Plusnet die zweite wesentliche Beteiligung von QSC. Zum 31. Dezember 2006 beschäftigte das im Sommer 2006 gegründete Unternehmen 59 Mitarbeiter, die zuvor überwiegend in den technischen Bereichen von QSC beschäftigt waren. Plusnet hat ihren Sitz im gleichen Gebäude wie QSC in Köln und wird von Dr. Ralf Fischer, zuvor Bereichsleiter Managed Services bei QSC, und seit Dezember 2006 auch von Eivind Dugstad geleitet. Das Plusnet-Team verantwortet den Betrieb sowie den Ausbau des bundesweiten DSL-Netzes auf knapp 2.000 Hauptverteiler bis Ende 2007.

Gezielte Erweiterung der QSC-Belegschaft im Jahr 2006

Mitarbeiter zum 31. Dezember 2006



QSC bildet in
verschiedenen Berufen
Nachwuchs aus

Qualifizierte Mitarbeiter für Netzausbau und starkes Wachstum + Die hohe Dynamik der Märkte sowie der hohe Qualitätsanspruch der Kunden erfordern ein entsprechendes Ausbildungsniveau der QSC-Belegschaft. Ein Großteil der Mitarbeiter verfügt über eine Fachausbildung, ein Drittel hat ein Universitäts- oder Fachhochschulstudium absolviert. Interne wie externe Weiterbildungsmaßnahmen ermöglichen es jedem Mitarbeiter, sein Wissen ständig zu aktualisieren und zu erweitern.

Investitionen in die Leistungsträger von morgen + Im vergangenen Geschäftsjahr erhielt QSC mehr als 4.000 Bewerbungen und konnte so den zusätzlichen Bedarf an qualifizierten Mitarbeitern decken. Ungeachtet dessen bildet das Unternehmen auch selber in den Berufen Fachinformatiker (Fachrichtung Systemintegration und Anwendungsentwicklung), IT-System-Elektroniker und Bürokaufleute aus. Zum 31. Dezember 2006 beschäftigte QSC 22 Auszubildende in diesen Berufen. Das Unternehmen sieht die Ausbildung sowohl als wichtigen Beitrag zur eigenen Nachwuchssicherung als auch als eine Maßnahme, um Schulabgängern berufliche Perspektiven in einer zukunftssträchtigen Branche zu eröffnen.

Unternehmerisches Umfeld und Vergütung bindet Mitarbeiter + Über die Berufsausbildung hinaus sieht QSC in der Gewinnung und Bindung qualifizierter Mitarbeiter einen wesentlichen Schlüssel für den künftigen Erfolg. Als flankierendes Instrument nutzt das Unternehmen hierbei Aktienoptionspläne, die wesentliche Leistungsträger zu Miteigentümern machen und so die langfristige Bindung an QSC verstärken. Eine langfristige Wirkung entfaltet auch das Angebot einer Entgeltumwandlung in eine Direktversicherung zur Alters- und Hinterbliebenenvorsorge. Fach- und Führungskräfte profitieren darüber hinaus von einer leistungsgerechten Vergütung mit einem entsprechenden variablen Anteil. Dieser honoriert sowohl die Erreichung persönlicher wie auch unternehmensbezogener Ziele.

Solch monetäre Anreize reichen aber nicht aus, qualifizierte Mitarbeiter auf Dauer zu binden. Das Unternehmen setzt daher auf ein Arbeitsumfeld mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung für jeden Mitarbeiter. Flache Hierarchien, eine an Fairness, Offenheit und Wertschätzung ausgerichtete Unternehmenskultur sowie die unternehmerische Prägung durch den Gründer und Vorstandsvorsitzenden gewährleisten entsprechende Freiräume und schnelle Entscheidungsprozesse. Genau diese Faktoren machen QSC zu einem bevorzugten Arbeitgeber in der Telekommunikationsbranche und schaffen die Grundlage für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit aller QSC-Mitarbeiter mit internen und externen Ansprechpartnern.

Ausbau des Risikomanagements

DAS RISIKOMANAGEMENTSYSTEM

Risikomanagement ist wertschaffende Aufgabe + Das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) vom 1. Mai 1998 verpflichtet Vorstände von Aktiengesellschaften, ein angemessenes System zur Früherkennung und Überwachung bestehender Risiken zu unterhalten. QSC sieht in einem effizienten und vorausschauenden Risikomanagement zugleich eine wichtige und wertschaffende Aufgabe, die in allen Unternehmensbereichen eine Grundlage für Entscheidungen darstellt.

Die systematische Beschäftigung mit potenziellen Risiken sowie die Förderung des risikoorientierten Denkens und Handelns sind zentraler Bestandteil der Zukunftssicherung und -gestaltung von QSC in ihrem von hoher Dynamik geprägten Umfeld. Das starke Wachstum des Marktes für Breitbandkommunikation für Unternehmenskunden eröffnet QSC und ihren Aktionären enorme Chancen, birgt aber auch Risiken.

Es gehört zu den Zielen von QSC, bestehende und potenzielle Risiken zu vermeiden bzw. zu minimieren und zugleich sich eröffnende Chancen wahrzunehmen. Zwischen Chancen und Risiken muss ein ausgewogenes Verhältnis bestehen, denn auch die Nichtwahrnehmung von Chancen kann für QSC ein Risiko bedeuten. Die Risikostrategie zielt daher darauf ab, mit Hilfe eines kontinuierlichen Risikomanagements ein optimales Gleichgewicht zwischen Risikoabwehr und Chancenwahrnehmung zu erreichen.

Die hohe Bedeutung des Risikomanagements bei QSC unterstreicht seine Erweiterung um eine neue Risikomanagementsoftware im abgelaufenen Geschäftsjahr. Diese erfasst, analysiert, bewertet datenbankgestützt alle Risiken und versieht sie mit Maßnahmen zur Risikovermeidung und -minderung. Die Software enthält darüber hinaus Berichtsfunktionen, die den Status dieser Maßnahmen verdeutlichen und so dem Vorstand jederzeit einen noch besseren Überblick über das gesamte Risikomanagement erlauben.

Optimum zwischen Risikoabwehr und Wahrnehmung von Chancen angestrebt

METHODIK DES RISIKOMANAGEMENTS

Langfristige Erfolgssicherung als Ziel + QSC hat ein Risikomanagement institutionalisiert, das aufeinander abgestimmte Regelungen, Maßnahmen und Verfahren zum Umgang mit Risiken umfasst. Es soll zukünftige risikobehaftete Entwicklungen frühestmöglich identifizieren, analysieren, bewerten, steuern und überwachen, um den Erfolg des Unternehmens langfristig sicherzustellen. Im Mittelpunkt stehen hierbei die Risikovermeidung durch Prävention, die Verringerung bestehender Risiken durch geeignete Maßnahmen, die Kompensation und Absicherung bestehender Risiken durch Rückstellungen und Versicherungsschutz sowie die Akzeptanz von Restrisiken in enger Abstimmung mit der Unternehmensführung.

Da Risiken in allen Bereichen des Unternehmens auftreten können, erstreckt sich das Risikomanagementsystem (RMS) auf alle Bereiche und Abteilungen von QSC. Bei allen Entscheidungen auf Bereichs- und Unternehmensebene bezieht QSC Risikoabschätzungen mit in die Überlegungen ein und achtet von Beginn an gegebenenfalls auf eine Verringerung des Auftretens von Risiken durch entsprechende Maßnahmen. Regelmäßige Berichte unterstützen die Bereichsleiter bei der frühzeitigen Erkennung von Risiken und deren Berücksichtigung bei Entscheidungen.

Ausführlicher Bericht
zur Risikolage informiert
Vorstand jedes Quartal

Das RMS von QSC ist in zwei wesentliche Verantwortungsbereiche unterteilt: Die jährliche Risikoinventur und die quartalsweisen Risikoberichte verantwortet das zentrale Risikomanagement. Die ständige Beobachtung der Unternehmensrisiken anhand von operativen und finanziellen Kennzahlen verantwortet der Bereich Finanzen. Dieser beobachtet in wöchentlichen Berichten die Entwicklung dieser Risiken im Sinne eines Frühwarnsystems und berichtet dem Vorstand. Die kontinuierliche Beobachtung und Bewertung der auftretenden Risiken übernehmen dezentral Risikoverantwortliche in den einzelnen Bereichen. Sie prüfen ihren Verantwortungsbereich dahingehend, ob bisher nicht erkannte Risiken entstanden sind und ob sich bestehende Risiken verändert haben. Das zentrale Risikomanagement überwacht regelmäßig die Einleitung und Einhaltung entsprechender Maßnahmen. Es übernimmt zugleich die Konsolidierung und Dokumentation der dezentral bewerteten Risiken und erstellt quartalsweise einen ausführlichen Risikobericht an den Vorstand. Mindestens einmal jährlich unterrichtet der Vorstand den Aufsichtsrat mit einem ausführlichen Risikobericht und informiert ihn auf Basis des RMS auch unterjährig über alle wesentlichen Risiken und Chancen. Das RMS wird zudem im Rahmen der Jahresabschlussprüfung geprüft.

Um sicherzustellen, dass alle relevanten Risiken innerhalb des RMS berücksichtigt und erfasst werden, führt das Risikomanagement jährlich, zeitgleich mit dem Risikobericht im ersten Quartal des Jahres, eine Risikoinventur durch. Hierbei werden unter Einbeziehung der Risikoverantwortlichen alle bisher benannten Risiken gesammelt und bezüglich ihrer weiter bestehenden Aktualität eingeordnet. Darüber hinaus überprüft das Risikomanagement unternehmensweit, ob es weitere, bislang nicht benannte Risiken gibt, die zukünftig beobachtet und innerhalb des regelmäßigen Berichtswesens berücksichtigt werden müssen.

EINZELRISIKEN

Nachfolgend werden diejenigen unternehmerischen, finanzwirtschaftlichen und informationstechnologischen Risiken näher erläutert, die aus heutiger Sicht als wesentlich für die Geschäftstätigkeit von QSC eingestuft werden.

Die Konjunktur + Unter den gesamtwirtschaftlichen Risiken beobachtet QSC insbesondere das konjunkturelle Umfeld. Denn eine schwache Konjunktur beeinflusst die Bereitschaft von Unternehmenskunden, in eine moderne Telekommunikationsinfrastruktur zu investieren.

QSC konnte bereits in der Rezession in den Jahren 2002 und 2003 beweisen, dass es in einem schwachen gesamtwirtschaftlichen Umfeld stark und profitabel wachsen kann. Zudem erwarten Marktforscher auch in den kommenden Jahren ein hohes Wachstum des Kernmarktes von QSC, der Breitbandkommunikation für Unternehmenskunden.

Alternative Technologien + Vermehrt bieten (TV-)Kabelnetzbetreiber neben Fernsehen auch Internet und Sprachtelefonie an. QSC beobachtet diese ausschließlich auf den Privatkundenmarkt ausgerichteten Triple-Play-Angebote von Kabelnetzbetreibern aufmerksam, da sie eine potenzielle Konkurrenz für das Geschäft mit Wholesale-Partnern darstellen könnten.

Angesichts der flächendeckenden Verfügbarkeit von DSL und der im Kabelnetz erforderlichen Investitionen erachtet QSC den Internetzugang über TV-Kabel aber als Nischenprodukt. Nach Berechnungen des Marktforschungsinstituts IDC wird die DSL-Technologie mit rund 90 Prozent Marktanteil auch in den kommenden Jahren den deutschen Breitbandmarkt dominieren.

Vor diesem Hintergrund dürften auch drahtlose Technologien wie WLAN und Wimax in den kommenden Jahren lediglich Marktnischen besetzen können. Wimax erlaubt zwar unter bestimmten Bedingungen ähnlich wie ADSL2+ Übertragungsgeschwindigkeiten im zweistelligen Megabit-Bereich, bedarf aber des Aufbaus einer eigenständigen Infrastruktur. Eine Versteigerung der dazu erforderlichen Lizenzen durch die Bundesnetzagentur endete im Dezember 2006 bereits bei 56 Millionen Euro – ein klares Indiz für die zurückhaltende Einschätzung der Umsatz- und Ertragsmöglichkeiten durch Anbieter.

Der Wettbewerb + Auf dem deutschen Markt für DSL-Produkte und -Dienstleistungen ist eine Konzentration auf wenige marktstarke Anbieter zu beobachten. QSC analysiert die sich verändernde Wettbewerbssituation sehr genau, sieht sich aber als Infrastrukturanbieter gut aufgestellt. Die hohe Dynamik des DSL- und IP-VPN-Marktes macht zudem einen Verdrängungswettbewerb in den Segmenten Groß- und Geschäftskunden unwahrscheinlich. Im Wiederverkäufer-Geschäft profitiert QSC von ihrer Fokussierung auf das Geschäft mit Unternehmenskunden, da so im Gegensatz zu Wettbewerbern keine Interessenkonflikte bezüglich der Ansprache privater Endkunden entstehen.

Das regulatorische Umfeld + Entscheidungen der Bundesnetzagentur haben mittelbaren oder unmittelbaren Einfluss auf die Wettbewerbssituation und den Markt von QSC. Dieses gilt auch für das Thema Bitstream Access und damit die Möglichkeit für potenzielle Wettbewerber, mit deutlich geringeren Investitionen in Anschlussinfrastruktur, im eigenen Namen und auf eigene Rechnung DSL-Produkte mit spezifischen Qualitätsparametern anzubieten. Die Nutzung von Bitstream Access könnte den Wettbewerbsdruck auf QSC erhöhen. Die Deutsche Telekom AG (DTAG) hat am 13. Januar 2007 einer Verfügung der Regulierungsbehörde folgend ein Standardangebot vorgelegt, das die Bundesnetzagentur im Verlauf des Jahres 2007 überprüfen wird.

Unabhängig von dieser aktuellen Diskussion eröffnet Bitstream Access für QSC auch Chancen, da das Unternehmen sein eigenes Netz effizient mit Bitstream Access ergänzen und so flächendeckende Datennetze für Geschäftskunden im eigenen Namen anbieten kann.

Das Wettbewerbsverhalten der Deutschen Telekom + Als Infrastrukturanbieter ist QSC in einem deutlich geringeren Maß als das Gros der Wettbewerber von den Wiederverkaufspreisen des ehemaligen Monopolisten DTAG abhängig. Dennoch kann insbesondere eine aggressive Preispolitik der DTAG im Vorleistungs- und Endkundenmarkt die Margensituation auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt negativ beeinflussen. QSC setzt hier unverändert auf eine funktionierende Aufsicht durch die Bundesnetzagentur sowie die Europäische Kommission. Das Unternehmen selbst ist hierbei im Rahmen intensiver Gespräche und durch Kommentierungen unterschiedlicher Verfahren tätig.

QSC setzt auf funktionierende Aufsicht durch Bundesnetzagentur und EU-Kommission

2007 steht eine Entscheidung der Bundesnetzagentur über die einmaligen und laufenden Vorleistungspreise der DTAG für den entbündelten Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung (TAL) an. Die DTAG hat Anträge für eine Erhöhung der bislang genehmigten Entgelte gestellt, die auch für QSC zu einer höheren Belastung führen würde. QSC geht aber davon aus, dass die Regulierungsbehörde unverändert dem Prinzip einer kosteneffizienten Leistungserstellung bei der Beurteilung dieser Anträge folgt, und sieht hierbei unverändert noch erhebliche Senkungsspielräume. In der Vergangenheit ist die Bundesnetzagentur darüber hinaus der Argumentation der DTAG nicht gefolgt und hat zuletzt im August 2005 geringfügige Entgeltsenkungen verordnet. Ein Risiko bildet auch das verbesserte DSL-Netz der DTAG, das VDSL-Netz. Zum Ausgleich für ihre Investitionen in die Erhöhung der Geschwindigkeit fordert die DTAG eine Befreiung von Regulierungsaufgaben und der Verpflichtung, anderen Marktteilnehmern einen Zugang zu VDSL zu ermöglichen. Sie beruft sich dabei auf den neuen § 9 a des im Februar 2007 in Kraft getretenen Telekommunikationsänderungsgesetzes. Dieser sieht vor, neue Märkte aus der Regulierung herauszunehmen, es sei denn, dass beispielsweise eine durch Tatsachen belegte langfristige Gefährdung des Wettbewerbs eine Regulierung erforderlich machen würde. Mit der Durchsetzung dieses Vorhabens würde die DTAG praktisch ein Monopol auf breitbandige Anschlussleitungen mit mehr als 25 Megabit pro Sekunde erhalten.

Ob diese Verbesserung des bestehenden, noch zu Monopolzeiten finanzierten DTAG-Netzes mit VDSL unter den § 9 a fällt, ist allerdings umstritten, da es sich bei diesem Netz nur um zusätzliche Standorte mit einem anderen Entwicklungszweig der ADSL2+ Technologie (hier: VDSL2) handelt. QSC geht davon aus, dass die Europäische Kommission weiterhin Monopole im europäischen Binnenmarkt nicht dulden und daher einen Zugang für Wettbewerber zum gesamten DSL-Netz der DTAG auf allen Ebenen durchsetzen wird. Die Kommission hat bereits signalisiert, dass sie gegen das neue Telekommunikationsänderungsgesetz ein EU-Vertragsverletzungsverfahren einleiten wird. Die Feststellung der EU-Rechtswidrigkeit könnte eventuelle schädliche Folgen des deutschen Gesetzes zügig eindämmen.

Unabhängig vom Ausgang dieser Entscheidung richtet sich das VDSL-Angebot der DTAG in erster Linie an Privatkunden und betrifft damit die Geschäftstätigkeit von QSC im Wesentlichen nur indirekt im Wholesale-Geschäft. Diese werden auch in Zukunft mit ADSL2+ aller Voraussicht nach die am Markt nachgefragten Dienstleistungen erbringen können.

Der Ausbau des Wholesale-Geschäfts + Im Wholesale-Geschäft besteht die Gefahr einer Abhängigkeit vom Erfolg der Vermarktungspartner, da diese den Vertrieb beim Endkunden übernehmen. Zugleich muss QSC bei der Zusammenführung der IT-Systeme und dem Aufbau entsprechender Schnittstellen erhebliche Vorleistungen erbringen, deren Amortisation vom Markterfolg des jeweiligen Partners abhängig ist. QSC setzt daher im Wholesale-Geschäft ausschließlich auf eine Zusammenarbeit mit massenmarkterfahrenen Partnern. Der rasche Vermarktungserfolg von Partnern wie freenet und HanseNet bestätigt diese auf starke Markenanbieter fokussierte Strategie. Der Erfolg dieser Partner im Endkundenmarkt könnte bei QSC zu einem außergewöhnlich hohen Auftragsaufkommen führen, das einen qualitativ hochwertigen und gleichzeitig effizienten Umgang mit einer großen Menge von Kundendaten erfordert und entsprechende Ressourcen bindet.

ADSL2+ Technologie
deckt die Bedürfnisse von
Wholesalekunden ab

Zudem setzt ein hohes Auftragsaufkommen die Skalierbarkeit der Schnittstellen von QSC zur DTAG voraus, die die entsprechenden Teilnehmeranschlussleitungen zur Verfügung stellen muss. Bereits vor dem Start des Wholesale-Geschäfts hat sich QSC aber entsprechend aufgestellt und sieht daher eine stark steigende Nachfrage von Wholesale-Partnern als große Chance und als Wachstumstreiber für das Unternehmen.

Pönalen im Projektgeschäft + QSC geht im Rahmen von Großkundenprojekten sowie Geschäften mit Wholesale-Partnern Verträge mit der Zusage von bestimmten Service Levels ein, die teilweise mit Pönalen belegt sind. Hierdurch besteht das Risiko hoher Regressansprüche und Aufwendungen infolge von Betriebsstörungen. Dieses Risiko wird durch ein intensives Service Level Management und ein durchgängiges Monitoring des gesamten Netzes im Dreischichtbetrieb minimiert. QSC konnte bislang die Einhaltung fast aller Service Level Agreements gewährleisten.

Die Finanzierung von QSC + Zum 31. Dezember 2006 verfügte QSC über liquide Mittel in Höhe von 108,9 Millionen Euro. Ein aggressiver Preiswettbewerb oder eine länger andauernde Rezession könnte dennoch die Aufnahme zusätzlicher Finanzmittel erfordern. Die erfolgreiche Platzierung von QSC-Aktien im Rahmen der Übernahme der Mehrheit an der Broadnet AG dokumentierte 2006 die Aufnahmebereitschaft des Kapitalmarktes für Finanzierungsmaßnahmen von QSC. Das starke und profitable Wachstum sowie wachsende Cashflow-Zuflüsse aus betrieblicher Tätigkeit reduzieren dieses Risiko weiter.

Die eigene Infrastruktur + Durch die Gründung der Plusnet GmbH & Co. KG als gemeinsame Netzgesellschaft von QSC und TELE2 wurden die Risiken im Zusammenhang mit der Netzinfrastruktur größtenteils auf Plusnet übertragen. Ausfälle im DSL-Netz stellen trotzdem ein Risiko für die gesamte QSC-Gruppe und ihre Geschäftstätigkeit dar. Im Rahmen des konzernweiten Risikomanagements werden daher auch die Risiken der Tochtergesellschaften der QSC betrachtet. Ein möglicher Netzausfall ist ein ständig unter Beobachtung stehendes Risiko. Neben einem möglichen Imageverlust könnten insbesondere Schadensersatzforderungen oder hohe Pönalen nach längeren, großflächigen Ausfällen entsprechende Aufwendungen nach sich ziehen. Aus diesem Grund genießen der Erhalt und die ständige Verbesserung der Sicherheit aller Teilbereiche des Netzes höchste Aufmerksamkeit im Rahmen des Geschäftsbetriebs von QSC. Das Unternehmen setzt dabei auf Redundanzen innerhalb des Netzes. Möglichen wärmeinduzierten Hardwaredefekten beugen Klimageräte vor, fest definierte Zugangsberechtigungen für alle Technikräume verhindern Missbrauch bzw. Sabotage. Das Unternehmen sieht sich mit diesen und einer Vielzahl weiterer Maßnahmen sehr gut für einen reibungslosen DSL-Betrieb gewappnet.

Eine Vielzahl von Maßnahmen gewährleisten bei QSC einen reibungslosen Netzbetrieb

Kriminelle Eingriffe in QSC-Systeme + Unbefugte Eingriffe in das IT-Netz von QSC durch Viren, so genannte trojanische Pferde oder Hacker können zu erheblichen Schäden beispielsweise durch Datenmanipulationen oder Löschung von Daten führen. Gleiches gilt für mangelnden Datenschutz und einen unkontrollierten Zugang zu den QSC-Rechenzentren. Bei einem Ausfall der operativen IT-Systeme wären weder die Bearbeitung von Aufträgen noch Entstörungen möglich; der daraus

erwachsene monetäre Schaden sowie der Reputationsverlust könnten erheblich sein. Zur Minderung solcher Risiken hat QSC im IT-Bereich spezielle Sicherheitsbeauftragte etabliert. Diese tragen die Hauptverantwortung für ein ausgefeiltes Sicherheitskonzept, das unter anderem aktuelle Firewalls und ein mehrstufiges Virenschutzkonzept umfasst und zu einem nahezu vollständigen Ausschluss der oben beschriebenen Risiken führt. Die unternehmensweit gültige IT-Security-Policy gibt allen QSC-Mitarbeitern zudem konkrete Verhaltensregeln zur Vermeidung von IT-Sicherheitsrisiken. Alle diese Maßnahmen führen dazu, dass die IT-Sicherheitsrisiken unter Anlegung vernünftiger Maßstäbe als beherrscht angesehen werden können.

Verlust von Daten + Bedienungsfehler, Hardwareschäden oder die Zerstörung des Rechenzentrums durch Anschlag oder Naturkatastrophen können zu einem Verlust von unternehmenskritischen Daten führen. Fehlende Daten-Backups könnten ein solches Risiko verstärken. Das steigende Datenvolumen aufgrund des hohen Wachstumstempos könnte zudem die Kapazitäten der Datenvorhaltung und Backup-Systeme an ihre Grenzen bringen. In jedem Fall würde ein Verlust von operativen Daten QSC handlungsunfähig machen.

Hohe Priorität für
Datensicherheit bei QSC

QSC begegnet diesen Risiken mit umfangreichen Sicherungsmaßnahmen. Das vollständige Backup wird über mehrere Jahre hinweg archiviert und monatliche Sicherungen werden räumlich ausgelagert. Täglich findet eine automatisierte Sicherung der zentralen Datenbestände auf Sicherungsbänder statt. Ein Roboter erweitert die Backup-Kapazitäten. In Düsseldorf hält QSC darüber hinaus ein Backup-Rechenzentrum vor. Durch diese umfassenden Maßnahmen sowie ein bestehendes Disaster-Recovery-Konzept ist das Risiko eines Datenverlusts als beherrscht anzusehen.

GESAMTAUSSAGE ZUM RISIKOMANAGEMENT

Frühzeitige Information sichergestellt + Unter Berücksichtigung möglicher Schadensausmaße und Eintrittswahrscheinlichkeiten dieser und weiterer potenzieller Risiken sind derzeit vernünftigerweise keine Risiken erkennbar, die zu einer dauerhaften, wesentlichen Beeinträchtigung der Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage von QSC führen könnten. Organisatorisch wurden alle sinnvollen und vertretbaren Voraussetzungen geschaffen, um bei möglichen Risikosituationen frühzeitig informiert zu sein und entsprechend handeln zu können. Mit der Einführung der neuen Risikomanagementsoftware wurde zusätzlich die Datenbasis erweitert, um konsolidiert und jederzeit alle Risiken beobachten und steuern zu können.

Dennoch können die künftigen Ergebnisse von QSC aufgrund dieser oder anderer Risiken sowie fehlerhafter Annahmen erheblich von den Erwartungen des Unternehmens und seines Managements 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 unterliegen einer regelmäßigen Überprüfung im Rahmen des Risikomanagements.

Anhaltend starkes und profitables Wachstum

GESAMTAUSSAGE

Überproportionale Ergebnissteigerungen im Jahr 2007 + QSC erwartet für die kommenden Jahre ein weiterhin starkes und profitables Wachstum. Getragen wird dieses von der dynamischen Entwicklung der strategischen Segmente Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufer. Alle drei Segmente profitieren von einer voraussichtlich steigenden Nachfrage am Markt sowie dem zügigen Ausbau des DSL-Netzes auf knapp 2.000 Hauptverteiler.

Für das laufende Geschäftsjahr 2007 plant QSC einen Umsatzanstieg auf mehr als 350 Millionen Euro und eine Steigerung des EBITDA-Ergebnisses auf 50 bis 60 Millionen Euro. Nach dem erstmaligen Ausweis eines positiven Konzernergebnisses im vierten Quartal 2006 erwartet QSC auch für das Gesamtjahr 2007 ein positives Konzernergebnis von 15 bis 25 Millionen Euro. Das Unternehmen plant im laufenden Jahr Investitionen von 60 bis 70 Millionen Euro, von denen der 2007 anstehende Netzausbau von Plusnet durch die Kapitaleinlage in Höhe von 50 Millionen Euro des Mitgesellschafters TELE2 bereits vollständig finanziert ist.

QSC erwartet 2007 ein EBITDA-Ergebnis von 50 bis 60 Millionen Euro

KÜNFTIGE GESAMTWIRTSCHAFTLICHE SITUATION

Anhaltend hohes Investitionstempo + Trotz der Mehrwertsteuererhöhung um drei Prozentpunkte auf 19 Prozent zum Jahresanfang wird sich der Aufschwung in Deutschland im laufenden Jahr nach Berechnungen von Konjunkturforschern nur leicht abschwächen. In der Mehrzahl rechnen sie mit einem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von rund zwei Prozent, wobei sie neben dem Export auch auf die ungebrochene Investitionsbereitschaft der Unternehmen setzen. Hiervon wird auch die Telekommunikationsindustrie profitieren. Der Umsatz der gesamten Branche wird nach Einschätzung des Branchenverbands VATM danach erstmals die 70-Milliarden-Euro-Marke überschreiten.

KÜNFTIGE BRANCHENWIRTSCHAFTLICHE SITUATION

Ungebrochen starkes Wachstum des DSL-Marktes + Die hohe Nachfrage nach DSL-Anschlüssen wird 2007 anhalten. In einer Studie über den europäischen Breitbandmarkt prognostiziert die Investmentbank JPMorgan einen Anstieg der Zahl der DSL-Anschlüsse in Deutschland auf 18,1 Millionen im laufenden Geschäftsjahr; bis 2010 soll diese Zahl auf 24,9 Millionen ansteigen. Die Mehrzahl dieser neuen Anschlüsse wird auf private Haushalte entfallen, wo bislang erst ein gutes Drittel über einen breitbandigen Internetzugang verfügt. Von dem zu erwartenden dynamischen Wachstum profitiert QSC über ihre massenmarkterfahrenen Partner im Wholesale-Geschäft.

Markt für netznahe
Dienste vervierfacht
sich bis 2010

Für Unternehmen in Deutschland erwartet das Marktforschungsinstitut IDC im laufenden Geschäftsjahr einen weiteren Anstieg der Zahl der DSL-Anschlüsse um knapp 250.000 auf dann 2,4 Millionen. Zunehmend setzen Unternehmen auf die Integration von Sprach- und Datendiensten über eine DSL-Leitung unter Nutzung der Voice-over-IP-Technologie. Bis 2010 dürfte sich die Zahl der VoIP-Anschlüsse in deutschen Unternehmen nahezu verfünffachen.

Die steigende Nachfrage nach VoIP stärkt auch das Managed-Services-Geschäft. Bis 2010 dürfte sich das Marktvolumen in Deutschland hier auf mehr als 2,0 Milliarden Euro erhöhen. Dabei prognostiziert IDC für IP-VPN-Lösungen im Jahr 2010 ein Marktvolumen von 1,6 Milliarden Euro. Bei netznahen Mehrwertdiensten erwartet QSC auf Basis von IDC-Daten bis zum Jahr 2010 eine Vervielfachung des Umsatzes auf 400 Millionen Euro.

ERWARTETE ERTRAGSLAGE

Höchste Wachstumsdynamik bei Wiederverkäufern + QSC profitiert unverändert von dem starken Wachstum der für die strategischen Segmente relevanten Teilmärkte. Insbesondere Großkunden und Wiederverkäufer werden daher 2007 einen entscheidenden Anteil zu dem geplanten Umsatzanstieg auf mehr als 350 Millionen Euro leisten.

Die daraus folgende Verbesserung der Umsatzqualität wird 2007 maßgeblich zu den erwarteten hohen Ergebnisverbesserungen beitragen. Diese resultieren darüber hinaus auch aus dem netzbasierten und damit skalierbaren Geschäftsmodell von QSC, da die Netzwerkkosten im Vergleich zum Umsatz nur unterproportional ansteigen werden. QSC erwartet danach für 2007 einen deutlichen Anstieg des EBITDA-Ergebnisses auf 50 bis 60 Millionen Euro.

Der zügige Netzausbau wird im laufenden Geschäftsjahr zu einem planmäßigen Anstieg der Abschreibungen führen. Ungeachtet dessen erwartet QSC für das Gesamtjahr 2007 ein positives Konzernergebnis in Höhe von 15 bis 25 Millionen Euro.

ERWARTETE FINANZLAGE

Netzausbau vollständig finanziert + Im Verlauf des Jahres 2007 baut die QSC-Tochtergesellschaft Plusnet das bundesweite DSL-Netz auf knapp 2.000 Hauptverteiler aus. QSC erhält damit einen direkten Zugang zu rund 50 Prozent aller deutschen Haushalte sowie zu rund 70 Prozent aller für das IP-VPN-Geschäft relevanten Unternehmensstandorte. Die dafür notwendigen Investitionen sind durch die im Herbst 2006 geleistete Kapitaleinlage in Höhe von 50 Millionen Euro des Plusnet-Mitgesellschafters TELE2 bereits vollständig finanziert.

Insgesamt erwartet QSC im laufenden Geschäftsjahr ein Investitionsvolumen von 60 bis 70 Millionen Euro. Über den Netzausbau hinaus sind in dieser Größe insbesondere Investitionen in auftragsbezogene Vorleistungen für neue Unternehmenskunden enthalten.

Für das zu erwartende Wachstum ist QSC mit liquiden Mitteln in Höhe von 108,9 Millionen Euro zum 31. Dezember 2006 ausreichend finanziert.

CHANCEN VON QSC

Netzausbau stärkt strategische Segmente + Der bis Jahresende 2007 abgeschlossene Ausbau des DSL-Netzes auf knapp 2.000 Hauptverteiler stärkt die Wettbewerbsposition von QSC bei Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufern. Bei Großkunden verdoppelt sich nahezu die Wahrscheinlichkeit des Gewinns von Ausschreibungen für bundesweite IP-VPNs mit diesem größeren Netz auf über 60 Prozent. Denn QSC kann nach dem Netzausbau bei Großkunden mehr Standorte direkt an ihr Netz anbinden und somit deutlich kostengünstiger anbieten. Auch das Segment Geschäftskunden profitiert aufgrund der größeren Zahl direkt anschließbarer Kundenstandorte. Ein größeres Netz macht QSC darüber hinaus zu einem noch attraktiveren Partner im Wiederverkäufergeschäft.

Frühzeitige Positionierung für Triple-Play-Angebote + Das DSL-Netz der QSC-Tochter Plusnet ist durchgängig mit ADSL2+ Technologie aufgerüstet. Dieses ermöglicht Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 25 Megabit pro Sekunde und damit Triple-Play-Angebote, Internet, Telefonie und Fernsehen über eine Leitung aus einer Hand. In den kommenden Jahren dürfte die Nachfrage nach solch integrierten Angeboten steigen. QSC wird dabei aufgrund seines hochmodernen ADSL2+ Netzes zu den bevorzugten Technologiepartnern zählen.

ADSL2+ macht QSC zu einem bevorzugten Technologiepartner

Next Generation Network erleichtert VoIP-Integration + QSC hat ihre Infrastruktur durchgängig zu einem IP-basierten Next Generation Network aufgerüstet. Dieses NGN ermöglicht zum einen die reibungslose Integration der VoIP-Technologie in bestehende Netze und damit auch das Angebot von Sprach- und Datendiensten über eine einzige Leitung. Zum anderen profitiert QSC von der Tatsache, dass sich ein NGN erheblich leichter und kostengünstiger warten und betreiben lässt als klassische Netze.

Next Generation Network stärkt Privatkundengeschäft + Auch das Segment Privatkunden profitiert vom kompletten Ausbau des Netzes zu einem NGN, da dieses die kosteneffiziente Verarbeitung hoher Sprachtelefonvolumina ermöglicht. Dadurch kann QSC wettbewerbsfähige Konditionen im VoIP-Bereich, aber auch in der klassischen Sprachtelefonie (Call-by-Call) anbieten, ohne auf Marge zu verzichten.

Starkes Wachstum im Wholesale-Geschäft + Der erfolgreiche Start der Vermarktung von DSL-Verbindungen durch HanseNet unter dem Markennamen „Alice“ und freenet hat im vergangenen Geschäftsjahr die Potenziale des Wholesale-Geschäfts gezeigt. Im laufenden Geschäftsjahr erwartet QSC aus der Zusammenarbeit mit diesen sowie weiteren Partnern stark steigende Umsätze. Bereits im Januar 2007 hat QSC ihre Partnerschaft mit der Telecom-Italia-Tochter HanseNet auf weitere 100 deutsche Städte ausgedehnt. Ab der zweiten Jahreshälfte dürfte auch TELE2 mit der bundesweiten Vermarktung von vollentbündelten DSL-Leitungen beginnen. Als Mitgesellschafter von Plusnet wird TELE2 diese Leitungen zu Vollkostenpreisen von der QSC-Tochter beziehen.

Erweitertes Netz verbessert
Chancen von QSC bei der
Gewinnung neuer Großkunden

Neue Umsatzpotenziale bei Großkunden + Im Lösungsgeschäft mit größeren und mittleren Unternehmen setzt QSC 2007 zwei Schwerpunkte: Zum einen will das Unternehmen weitere Ausschreibungen von Großkunden gewinnen und setzt dabei im Jahresverlauf insbesondere auf den Effekt des erweiterten Netzes. Zum anderen will das Unternehmen seinen Anteil am Telekommunikationsbudget bestehender Kunden ausbauen. Zusätzliche Umsatzpotenziale wird sich QSC hier durch die Integration von Mehrwertdiensten (Add-on-Services) sowie VoIP erschließen.

Geschäftskunden setzen auf Voice over IP + In dem Produktgeschäft mit kleinen und mittleren Betrieben wird QSC von der ungebrochen hohen Nachfrage nach DSL-Anschlüssen und dem steigenden Interesse nach integrierten Sprach- und Datendiensten profitieren; immer mehr Geschäftskunden nutzen Voice over IP. Darüber hinaus will QSC weiterhin Preselection-Kunden zu Direct-Access-Kunden migrieren. Zum einen ermöglichen Direktanschlüsse höhere Margen, zum anderen lassen sich so einfacher zusätzliche Produkte und Dienste integrieren.

Finanzbericht

2006 war ein erfolgreiches Jahr für QSC: Der Umsatz wuchs schneller als im Vorjahr und die Ergebnisse stiegen weiter überproportional. Der Jahresabschluss dokumentiert zugleich die solide Finanzierung des Unternehmens.

Konzernabschluss

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang-	Nr.	2006	2005
Umsatzerlöse		7	262.522	194.387
Kosten der umgesetzten Leistungen		8	-203.600	-165.532
Bruttoergebnis vom Umsatz			58.922	28.855
Marketing- und Vertriebskosten		9	-43.099	-30.493
Allgemeine Verwaltungskosten		10	-25.518	-16.916
Forschungs- und Entwicklungskosten		11	-214	-437
Sonstige betriebliche Erträge		12	2.891	586
Sonstige betriebliche Aufwendungen		12	-158	-261
Operatives Ergebnis			-7.176	-18.666
Finanzerträge		13	2.205	1.015
Finanzierungsaufwendungen		13	-2.234	-815
Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen		13	-	280
Ergebnis vor Ertragsteuern			-7.205	-18.186
Ertragsteuern		43	1.859	-
Konzernergebnis			-5.346	-18.186
davon entfallen auf:				
Anteilseigner des Mutterunternehmens			-5.416	-18.186
Minderheitsanteile		39	70	-
Ergebnis je Aktie (verwässert und unverwässert) in Euro		14	-0,04	-0,17

KONZERN-BILANZ

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang- Nr.	31.12.2006	31.12.2005
VERMÖGENSWERTE			
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen	16	61.489	33.371
Geschäfts- oder Firmenwert	17	47.450	9.265
Andere immaterielle Vermögenswerte	19	18.051	8.804
Sonstige langfristige Vermögenswerte		160	293
Aktive latente Steuern	43	6.403	5.969
Langfristige Vermögenswerte		133.553	57.702
Kurzfristige Vermögenswerte			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	20	52.778	34.177
Vorauszahlungen	21	1.099	2.096
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	22	3.566	914
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	23	62.927	26.065
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	23	45.986	30.313
Kurzfristige Vermögenswerte		166.356	93.565
BILANZSUMME		299.909	151.267

	Anhang-	Nr.	31.12.2006	31.12.2005
EIGENKAPITAL UND SCHULDEN				
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens				
entfallendes Eigenkapital				
Gezeichnetes Kapital		24	133.898	115.033
Kapitalrücklage		25	557.961	499.643
Sonstige Rücklagen		27	-1.286	-1.357
Verlustvortrag			-533.697	-528.281
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens				
entfallendes Eigenkapital				
			156.876	85.038
Minderheitsanteile am Eigenkapital		38	3.674	-
Gesamtsumme Eigenkapital			160.550	85.038
Langfristige Schulden				
Langfristige Schulden anderer Gesellschafter		31	49.860	-
Langfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen		28	16.044	10.687
Wandelschuldverschreibungen		29	36	60
Pensionsrückstellungen		30	721	796
Passive latente Steuern		43	5.084	3.847
Langfristige Schulden			71.745	15.390
Kurzfristige Schulden				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		32	42.082	31.596
Kurzfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen		28	13.443	8.437
Rückstellungen		33	1.512	930
Rechnungsabgrenzungsposten		34	4.510	3.441
Sonstige kurzfristige Schulden		35	6.067	6.435
Kurzfristige Schulden			67.614	50.839
Gesamtsumme Schulden			139.359	66.229
BILANZSUMME			299.909	151.267

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang-Nr.	2006	2005
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	36		
Ergebnis vor Steuern		-7.205	-18.186
Abschreibungen auf das Anlagevermögen		27.650	24.408
Nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen		1.014	152
Verlust (Gewinn) aus Anlageabgängen		69	-156
Gewinn aus dem Verkauf von Finanzanlagen		-	-280
Veränderung der Rückstellungen		-877	-764
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-15.181	-8.163
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		6.356	4.783
Veränderung der sonstigen Vermögenswerte und Schulden		-92	906
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		11.734	2.700
Cashflow aus Investitionstätigkeit	37		
Auszahlungen durch den Kauf zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte		-59.192	-19.970
Einzahlungen durch den Verkauf zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte		21.766	10.129
Erwerb eines Tochterunternehmens nach Abzug erworbener liquider Mittel	39	20.197	1.539
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		-6.076	-5.812
Erwerb von Sachanlagen		-13.148	-4.153
Einzahlungen aus Anlageabgängen		47	176
Einzahlungen aus dem Verkauf von Finanzanlagen		-	280
Cashflow aus Investitionstätigkeit		-36.406	-17.811
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	38		
Rücknahme von Wandelschuldverschreibungen		-24	-
Aufnahme von Schulden anderer Gesellschafter		49.860	-
Einzahlungen aus der Ausgabe von Aktien		3.732	20.626
Auszahlungen aufgrund von Kapitalbeschaffung		-2.751	-
Einzahlungen aus Finanzierungsleasing		-	6.752
Tilgung von Schulden aus Finanzierungsleasing		-10.472	-4.490
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		40.345	22.888
Veränderung Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		15.673	7.777
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar		30.313	22.536
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember		45.986	30.313
Gezahlte Zinsen		1.474	765
Erhaltene Zinsen		1.095	620

AUFSTELLUNG DER ERFASSTEN ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN

Eurobeträge in Tausend (T €)

	2006	2005
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen		
Veränderung der Pensionsrückstellungen	165	-
Zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte		
Marktbewertung	-185	-1.253
durch Veräußerung ergebniswirksam erfasst	-40	-191
Steuereffekt, gesamt	131	71
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen	71	-1.373
Konzernergebnis	-5.346	-18.186
Summe aus Konzernergebnis und erfolgsneutral erfassten Wertänderungen des Geschäftsjahres	-5.275	-19.559
davon entfallen auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	-5.345	-19.559
Minderheitsanteile	70	-

ENTWICKLUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang-	Nr.	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital				Summe T €
			Gezeichnetes Kapital T €	Kapital- rücklage T €	Sonstige Rücklagen T €	Verlustvortrag T €	
Saldo zum 1. Januar 2005			105.503	474.750	16	-510.095	70.174
Konzernergebnis						-18.186	-18.186
Marktbewertung zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte		27			-1.444		-1.444
Latente Steuern auf Marktbewertung		43			71		71
Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen		24	3.584	10.178			13.762
Kapitalerhöhung durch Beschluss Hauptversammlung			5.490	14.361			19.851
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen		41	456	319			775
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung		41		35			35
Saldo zum 31. Dezember 2005			115.033	499.643	-1.357	-528.281	85.038
Konzernergebnis						-5.416	-5.416
Marktbewertung zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte		27			-225		-225
Latente Steuern auf Marktbewertung		43			90		90
Veränderung der Pensionsrückstellungen		30			165		165
Latente Steuern auf Pensionsrückstellungen		43			41		41
Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen		24	16.382	56.375			72.757
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen		41	2.483	1.252			3.735
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung		41		691			691
Zugang Minderheitsanteile		39					-
Saldo zum 31. Dezember 2006			133.898	557.961	-1.286	-533.697	156.876

Minderheits- anteile anderer Gesellschafter T €	Konzern- Eigenkapital T €	
-	70.174	Saldo zum 1. Januar 2005
	-18.186	Konzernergebnis
		Marktbewertung zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte
	-1.444	
	71	Latente Steuern auf Marktbewertung
	13.762	Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen
	19.851	Kapitalerhöhung durch Beschluss Hauptversammlung
	775	Ausübung von Wandelschuldverschreibungen
	35	Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung
-	85.038	Saldo zum 31. Dezember 2005
70	-5.346	Konzernergebnis
		Marktbewertung zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte
	-225	
	90	Latente Steuern auf Marktbewertung
	165	Veränderung der Pensionsrückstellungen
	41	Latente Steuern auf Pensionsrückstellungen
	72.757	Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen
	3.735	Ausübung von Wandelschuldverschreibungen
	691	Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung
3.604	3.604	Zugang Minderheitsanteile
3.674	160.550	Saldo zum 31. Dezember 2006

Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der QSC AG, Köln, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalpiegel, Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

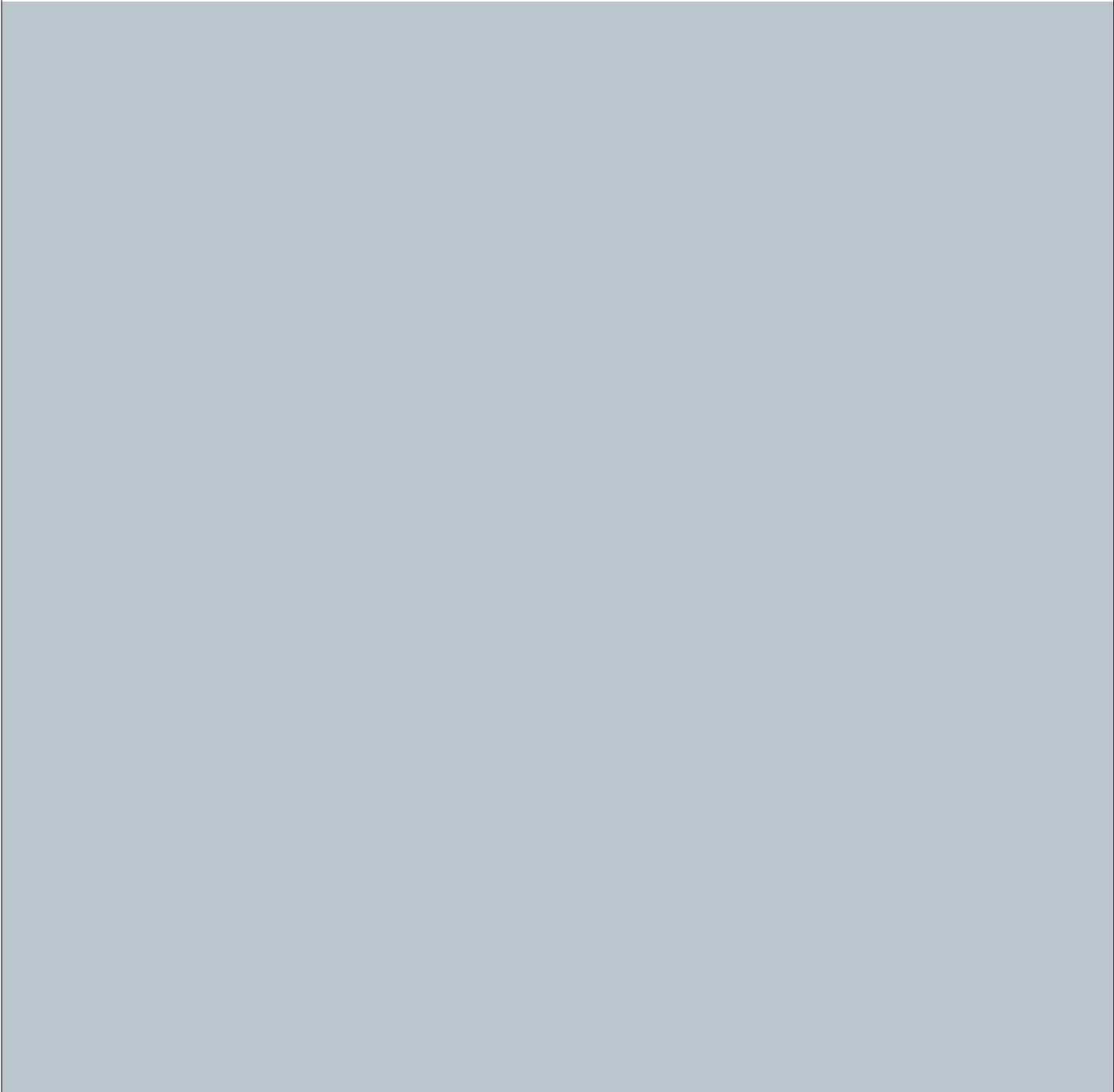
Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Eschborn/Frankfurt am Main, den 21. März 2007

Ernst & Young AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Bösser	Janssen
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer



Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2006

INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

Die QSC AG (nachfolgend auch QSC oder die Gesellschaft) ist ein bundesweiter Telekommunikationsanbieter mit eigenem DSL-Netz und bietet Geschäftskunden und anspruchsvollen Privatkunden umfassende Breitbandkommunikation an: von Standleitungen in verschiedenen Bandbreiten über Sprach- und Datendienste bis hin zu Vernetzungen von Unternehmensstandorten (IP-VPN).

QSC ist eine in der Bundesrepublik Deutschland eingetragene Aktiengesellschaft, der Sitz befindet sich in 50829 Köln, Mathias-Brüggen-Straße 55. Im Handelsregister des Amtsgerichts Köln wird die Gesellschaft unter Nummer HRB 28281 geführt. Seit dem 19. April 2000 ist QSC an der Deutschen Börse und seit Anfang 2003 nach der Neuordnung des Aktienmarktes im Prime Standard notiert. Am 22. März 2004 wurde QSC in den TecDAX aufgenommen, der die 30 größten und liquidesten Technologiewerte im Prime Standard umfasst.

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

1 Grundlagen der Abschlusserstellung

Die Gesellschaft ist nach § 315a Abs. 1 HGB i. V. m. Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. Juli 2002 zur Aufstellung des Konzernabschlusses nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften verpflichtet und damit von der Erstellung eines Konzernabschlusses nach HGB befreit. Der Konzernabschluss von QSC wurde in Übereinstimmung mit den durch das International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlichten und zum 31. Dezember 2006 gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden Vorschriften erstellt. Alle für das Geschäftsjahr 2006 verpflichtend anzuwendenden IFRS, International Accounting Standards (IAS) sowie die Auslegungen des International Financial Reporting Interpretation Committee (IFRIC) und des Standing Interpretations Committee (SIC) wurden berücksichtigt.

Das Geschäftsjahr von QSC und ihrer einbezogenen Tochtergesellschaften (nachfolgend auch Konzern) entspricht dem Kalenderjahr. Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, werden sämtliche Werte auf Tausend (T €) gerundet.

2 Konsolidierung

Der Konzernabschluss umfasst den Abschluss der QSC AG und ihrer Tochterunternehmen zum 31. Dezember eines jeden Geschäftsjahres. Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden unter Anwendung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum gleichen Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens. Alle konzerninternen Geschäftsvorfälle werden in voller Höhe eliminiert. Die Tochterunternehmen werden ab dem Erwerbszeitpunkt, also dem Zeitpunkt, zu dem der Konzern die Beherrschung erlangt, voll konsolidiert. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht. Minderheitsanteile stellen den Anteil des Ergebnisses und des Nettovermögens dar, der nicht dem Konzern zuzurechnen ist. Minderheitsanteile werden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und in der Konzern-Bilanz separat ausgewiesen. Der Ausweis in der Konzern-Bilanz erfolgt innerhalb des Eigenkapitals, getrennt vom auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallenden Eigenkapital. Der Erwerb von Minderheitsanteilen wird nach der sogenannten Parent-Entity-Extension-Methode bilanziert. Dabei wird die Differenz zwischen dem Kaufpreis und dem Buchwert des anteilig erworbenen Nettovermögens als Geschäfts- oder Firmenwert erfasst. Die in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften sind im Anhang 39 näher erläutert.

3 Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen grundsätzlich den im Vorjahr angewandten Methoden mit folgenden Ausnahmen:

QSC hat im Geschäftsjahr die nachfolgend aufgelisteten neuen und überarbeiteten IFRS Standards und Interpretationen erstmals angewandt. Aus der Anwendung dieser neuen oder überarbeiteten IFRS Standards und Interpretationen ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss. Sie führten jedoch zu zusätzlichen Angaben.

- IAS 19 – Änderung – Leistung an Arbeitnehmer

Die Pensionsrückstellungen wurden im Zusammenhang mit der Umstellung auf IFRS zum 31. Dezember 2003 und 2004 angepasst. Im Zusammenhang mit der Umstellung wurden die im Dezember 2004 durch den IASB veröffentlichten Änderungen von IAS 19 erstmals zum 1. Januar 2005 angewandt. Unter anderem ermöglicht diese Änderung ein Wahlrecht zur Erfassung der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste. Dieses Wahlrecht kann nur für alle leistungsorientierten Pläne und für alle einheitlich ausgeübt werden. QSC erfasst auf dieser Grundlage die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste erfolgsneutral direkt im Eigenkapital.

- Bilanzierung von Finanzgarantien – Änderung des Anwendungsbereichs von IAS 39

Finanzgarantien, die keine Versicherungsverträge sind, sind bei der erstmaligen Erfassung mit dem beizulegenden Zeitwert anzusetzen und in den Folgejahren mit dem höheren Betrag aus dem nach IAS 37 „Rückstellungen, Eventualschulden und Eventualforderungen“ anzusetzenden Wert und dem Zugangswert abzüglich der kumulierten, in Übereinstimmung mit IAS 18 „Erträge“ bereits erfolgswirksam erfassten Amortisation (fortgeführte Anschaffungskosten) zu bewerten. Die Anwendung dieser Änderung hatte keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

- Fair Value Option

Mit dieser Neuregelung des IAS 39 wird die Möglichkeit, jeden finanziellen Vermögenswert oder jede finanzielle Verbindlichkeit erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten, eingeschränkt. Da der Konzern die Fair Value Option nicht anwendet, ergaben sich aus dieser Änderung des IAS 39 keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

- IFRIC 4 – Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält

QSC hat IFRIC 4 erstmals zum 1. Januar 2006 angewandt. Diese Interpretation enthält Leitlinien zur Ermittlung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält, auf das die Bilanzierungsvorschriften für Leasingverhältnisse anzuwenden sind. Diese Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden hatte keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns zum 31. Dezember 2006 und 2005.

4 Wesentliche Ermessensentscheidungen und Schätzungen

Die Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erfordert neben Ermessensentscheidungen auch zukunftsbezogene Annahmen und Schätzungen. Die tatsächlichen Werte können von diesen Annahmen und Schätzungen abweichen, so dass ein beträchtliches Risiko besteht, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahres eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden erforderlich sein wird. Ermessensentscheidungen, Annahmen und Schätzungen waren insbesondere im Zusammenhang mit der Bilanzierung der folgenden Positionen notwendig:

Der Konzern überprüft mindestens einmal jährlich, ob der Geschäfts- oder Firmenwert wertgemindert ist. Dieses erfordert eine Schätzung der Nutzungswerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet ist. Zur Schätzung des Nutzungswertes muss die Unternehmensleitung die voraussichtlichen zukünftigen Cashflows der zahlungsmittelgenerierenden Einheit schätzen und darüber hinaus einen angemessenen Abzinsungssatz wählen, um den Barwert dieser Cashflows zu ermitteln. Der Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts betrug zum 31. Dezember 2006 T € 47.450 (2005: T € 9.265). Weitere Einzelheiten hierzu sind im Anhang 18 dargestellt.

Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, so dass die Verlustvorträge tatsächlich genutzt werden können. Für die Ermittlung der Höhe der aktiven latenten Steuern ist eine wesentliche Ermessensausübung der Unternehmensleitung auf der Grundlage des erwarteten Eintrittszeitpunktes und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich. Weitere Einzelheiten sind im Anhang 43 dargestellt.

Der Aufwand aus leistungsorientierten Plänen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses wird anhand von versicherungsmathematischen Berechnungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Bewertung erfolgt auf der Grundlage von Annahmen in Bezug auf die Abzinsungssätze, erwartete Erträge aus Planvermögen, künftige Lohn- und Gehaltssteigerungen, die Sterblichkeit und die künftigen Rentensteigerungen. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung dieser Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Das Management hat die Ermessensentscheidung getroffen, versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste direkt im Eigenkapital unter den sonstigen Rücklagen zu erfassen. Die Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen betrug zum 31. Dezember 2006 T € 721 (2005: T € 796). Weitere Einzelheiten hierzu sind im Anhang 30 dargestellt.

Der Aufwand für die aktienbasierte Vergütung in Form von Eigenkapitalinstrumenten als Entlohnung für die geleistete Arbeit wird unter Anwendung eines geeigneten Optionspreismodells ermittelt. Die Berechnung erfolgt auf der Grundlage von Annahmen für den risikofreien Zinssatz für die Laufzeit der Option, die zu erwartende Dividende auf die Aktien sowie die erwartete Volatilität des Marktpreises. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung dieser Vergütungsvereinbarungen unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Die bilanzierten Aufwendungen, die zukünftig erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden, betragen zum 31. Dezember 2006 T € 1.124 (2005: T € 98).

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden in der Bilanz abzüglich der vorgenommenen Wertberichtigungen ausgewiesen. Die Wertberichtigung von zweifelhaften Forderungen erfolgt auf der Grundlage von regelmäßigen Überprüfungen sowie Bewertungen im Rahmen der Kreditüberwachung. Die hierzu getroffenen Annahmen über das Zahlungsverhalten und der Bonität der Kunden unterliegen wesentlichen Unsicherheiten. Zum 31. Dezember 2006 sind Forderungen aus Lieferung und Leistung in Höhe von T € 4.775 (2005: T € 1.822) wertberichtigt.

Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte werden beim erstmaligen Ansatz zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet. Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden dann linear über die angenommene wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Die angenommenen Nutzungsdauern basieren auf Erfahrungswerten und sind mit wesentlichen Unsicherheiten, insbesondere bezüglich unvorhergesehener technologischer Entwicklungen, behaftet.

Eine Rückstellung wird dann angesetzt, wenn der Konzern eine gesetzliche oder faktische Verpflichtung aufgrund eines vergangenen Ereignisses besitzt, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Solche Schätzungen unterliegen wesentlichen Unsicherheiten. Zum 31. Dezember 2006 sind Rückstellungen in Höhe von € 1.512 (2005: T € 930) bilanziert.

5 Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Ertragsrealisierung + Erträge werden erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen dem Konzern zufließen wird und die Höhe der Erträge verlässlich bestimmt werden kann. Erträge werden zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung bemessen. Skonti, Rabatte sowie Umsatzsteuer und andere Abgaben bleiben unberücksichtigt. Darüber hinaus setzt die Ertragsrealisierung die Erfüllung nachfolgend aufgelisteter Ansatzkriterien voraus

- Erträge aus der Erbringung von Dienstleistungen werden erfasst, wenn die Leistung erbracht wurde. Leistungen, die nicht abgeschlossen sind bzw. nicht über den gesamten Berichtszeitraum erbracht wurden, werden zum Bilanzstichtag anteilig entsprechend dem Leistungsfortschritt ausgewiesen.
- Erträge aus der Installation von Kundenleitungen werden anteilig über eine durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten periodisch abgegrenzt.
- Erträge aus dem Verkauf aus Waren und Erzeugnissen werden erfasst, wenn die mit dem verbundenen maßgeblichen Chancen und Risiken auf den Käufer übergegangen sind. Dieses tritt in der Regel mit Versand bzw. Übergabe der Waren und Erzeugnisse ein.
- Zinserträge werden erfasst, wenn die Zinsen entstanden sind (unter Verwendung der Effektivzinsmethode, d.h. des Kalkulationszinssatzes, mit dem geschätzte künftige Zahlungsmittelzuflüsse über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments auf den Nettobuchwert des finanziellen Vermögenswerts abgezinst werden).

Fremdwährungsumrechnung + QSC bilanziert in Euro. Fremdwährungstransaktionen werden zu dem am Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Kassakurs 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 Konzernabschluss umgerechnet wurde, werden erfolgswirksam erfasst.

Sachanlagen + Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, mit Ausnahme der Kosten der laufenden Instandhaltung, abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Die Kosten der laufenden Instandhaltung umfassen die Kosten für den Ersatz eines Teils eines solchen Gegenstandes zum Zeitpunkt des Anfalls der Kosten, wenn die Ansatzkriterien erfüllt sind. Den planmäßigen linearen Abschreibungen liegen die geschätzten Nutzungsdauern der Vermögenswerte zugrunde. Komplexere Sachanlagen, die aus klar trennbaren Komponenten mit unterschiedlichen Nutzungsdauern bestehen, werden zum Zwecke der Abschreibungsermittlung in diese Komponenten aufgeteilt. Die Berechnung der Abschreibung erfolgt anhand der Nutzungsdauern der einzelnen Komponenten.

Die Buchwerte der Sachanlagen werden auf Wertminderung überprüft, sobald Indikatoren dafür vorliegen, dass der Buchwert eines Vermögenswerts seinen erzielbaren Betrag übersteigt. Eine Sachanlage wird entweder bei Abgang ausgebucht oder dann, wenn aus der weiteren Nutzung oder Veräußerung des Vermögenswerts kein wirtschaftlicher Nutzen mehr erwartet wird. Die aus der Ausbuchung des Vermögenswerts resultierenden Gewinne oder Verluste werden als Differenz zwischen den Nettoveräußerungserlösen und dem Buchwert ermittelt und in der Periode, in der der Posten ausgebucht wird, erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die Restwerte der Vermögenswerte, Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und gegebenenfalls angepasst. Bei Durchführung jeder größeren Wartung werden die Kosten im Buchwert der Sachanlage als Ersatz erfasst, sofern die Ansatzkriterien erfüllt sind.

Die Sachanlagen werden linear über folgende voraussichtliche Nutzungsdauern abgeschrieben:

Anlageobjekt	Nutzungsdauer in Jahren
Technische Anlagen und Maschinen	5 bis 8
Einbauten auf fremden Grundstücken	8 bis 10
Netzkomponenten	1 bis 5
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 bis 13

Fremdkapitalkosten + Fremdkapitalkosten werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind.

Unternehmenszusammenschlüsse und Geschäfts- oder Firmenwert + Unternehmenszusammenschlüsse werden unter Anwendung der Erwerbsmethode bilanziert. Dieses beinhaltet die Erfassung aller identifizierbaren Vermögenswerten und Schulden des erworbenen Geschäftsbetriebes zum beizulegenden Zeitwert. Geschäfts- oder Firmenwerte aus einem Unternehmenszusammenschluss werden bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet, die sich als Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenserwerbes über die beizulegenden Zeitwerte der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden bemessen.

Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Geschäfts- oder Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungen bewertet. Geschäfts- oder Firmenwerte werden mindestens einmal jährlich oder dann auf Wertminderung getestet, wenn Sachverhalte oder Änderungen der Umstände darauf hindeuten, dass der Buchwert gemindert sein könnte.

Zum Zwecke der Überprüfung, ob eine Wertminderung vorliegt, muss der Geschäfts- oder Firmenwert, der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurde, vom Übernahmetag an jeder der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns, die aus den Synergien des Zusammenschlusses Nutzen ziehen sollen, zugeordnet werden. Dieses gilt unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des Konzerns diesen Einheiten bereits zugewiesen worden sind. Die Einheiten, denen Geschäfts- oder Firmenwerte von QSC zugeordnet werden, entsprechen den Segmenten, die durch das primäre Berichtsformat des Konzerns festgelegt sind.

Der Wertminderungsbedarf wird durch die Ermittlung des erzielbaren Betrags der Segmente, auf die sich der Geschäfts- oder Firmenwert bezieht, bestimmt. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswerts ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert eines Vermögenswerts oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert. Übersteigt der Buchwert eines Vermögenswerts seinen erzielbaren Betrag, wird der Vermögenswert als wertgemindert betrachtet und auf seinen erzielbaren Betrag abgeschrieben.

Andere immaterielle Vermögenswerte + Einzelne erworbene immaterielle Vermögenswerte werden beim erstmaligen Ansatz zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet. Die Anschaffungskosten eines immateriellen Vermögenswerts, der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurde, entsprechen seinem Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt. Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte werden dann aktiviert, wenn die Aktivierungsvoraussetzungen gemäß IAS 38 vorliegen. Damit verbundene Kosten werden erfolgswirksam in der Periode erfasst, in der sie anfallen.

Für die immateriellen Vermögenswerte ist zunächst festzustellen, ob sie eine begrenzte oder unbestimmte Nutzungsdauer haben.

Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden über die wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben und auf eine mögliche Wertminderung untersucht, wann immer es einen Anhaltspunkt dafür gibt, dass der immaterielle Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Die Abschreibungsperiode und die Abschreibungsmethode werden für einen Vermögenswert mit begrenzter Nutzungsdauer mindestens einmal jährlich überprüft und gegebenenfalls geändert. Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern mindestens einmal jährlich auf eine Wertminderung getestet. Darüber hinaus wird die Nutzungsdauer mindestens einmal jährlich daraufhin überprüft, ob die Einschätzung einer unbestimmten Nutzungsdauer weiterhin gerechtfertigt ist. Ist dieses nicht der Fall, wird die Änderung der Einschätzung von einer unbestimmten Nutzungsdauer zur begrenzten Nutzungsdauer auf prospektiver Basis vorgenommen.

Bei den immateriellen Vermögensgegenständen von QSC handelt es sich vorwiegend um Software, Lizenzen und ähnliche Rechte sowie einmalige Bereitstellungskosten für Kundenanschlungen. Die Gesellschaft schreibt Lizenzen über einen Zeitraum von 10 Jahren und Software über einen Zeitraum von 4 Jahren ab. Die einmaligen Bereitstellungskosten für Kundenanschlungen werden über die durchschnittliche Kundenvertragslaufzeit von 24 Monaten abgeschrieben.

Finanzinvestitionen und andere finanzielle Vermögenswerte + Finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 werden in Abhängigkeit des Einzelfalls entweder als finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, als Kredite und Forderungen, als bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen oder als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert. Bei dem erstmaligen Ansatz von finanziellen Vermögenswerten werden diese zu ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet. Im Falle von Finanzinvestitionen, für die keine erfolgswirksame Bewertung zum beizulegenden Zeitwert erfolgt, werden darüber hinaus Transaktionskosten einbezogen, die direkt dem Erwerb des finanziellen Vermögenswerts zuzurechnen sind. QSC legt die Klassifizierung seiner finanziellen Vermögenswerte mit dem erstmaligen Ansatz fest und überprüft diese Zuordnung am Ende eines jeden Geschäftsjahres, soweit dieses zulässig und angemessen ist.

Die Gruppe der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte enthält die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte und finanzielle Vermögenswerte, die beim erstmaligen Ansatz als zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende finanzielle Vermögenswerte eingestuft werden. Finanzielle Vermögenswerte werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für Zwecke der Veräußerung in der nahen Zukunft erworben werden. Gewinne oder Verluste aus finanziellen Vermögenswerten, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst.

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbar Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind. Diese Vermögenswerte werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich Wertberichtigung für Wertminderungen bewertet. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Kredite und Forderungen ausgebucht oder wertgemindert sind sowie im Rahmen von Amortisationen.

Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder zumindest ermittelbaren Zahlungsbeträgen und festen Fälligkeitsterminen, die QSC bis zur Fälligkeit zu halten beabsichtigt und in der Lage ist. Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen werden nach ihrer erstmaligen Erfassung zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Dieses ist der Betrag, mit dem ein finanzieller Vermögenswert bei der erstmaligen Erfassung bewertet wurde, abzüglich Tilgungen, zuzüglich oder abzüglich der kumulierten Amortisierung einer etwaigen Differenz zwischen dem ursprünglich angesetzten Betrag und dem bei Endfälligkeit rückzahlbaren Betrag unter Anwendung der Effektivzinsmethode sowie abzüglich der Wertberichtigungen für Wertminderungen. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Finanzinvestition ausgebucht oder wertgemindert sind sowie im Rahmen von Amortisationen.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte, die als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert und nicht in eine der drei vorstehend genannten Kategorien eingestuft sind. Nach der erstmaligen Erfassung werden zur Veräußerung gehaltene finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert bewertet, wobei die nicht realisierten Gewinne oder Verluste direkt im Eigenkapital, in den sonstigen Rücklagen für nicht realisierte Gewinne, erfasst werden. Bei Abgang von Finanzinvestitionen wird der zuvor im Eigenkapital erfasste kumulierte Gewinn oder Verlust erfolgswirksam in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht. Erhaltene oder gezahlte Zinsen aus Finanzinvestitionen werden als Zinserträge oder Zinsaufwendungen ausgewiesen. Es wird die Effektivzinsmethode angewandt. Dividenden aus Finanzinvestitionen werden mit Entstehung des Rechtsanspruchs auf die Zahlung erfolgswirksam als erhaltene Dividenden erfasst.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente + Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in der Bilanz umfassen den Kassenbestand, Bankguthaben und kurzfristige Einlagen mit Restlaufzeit – gerechnet vom Erwerbszeitpunkt – von weniger als drei Monaten.

Rückstellungen + Eine Rückstellung wird dann angesetzt, wenn der Konzern eine gesetzliche oder faktische Verpflichtung aufgrund eines vergangenen Ereignisses besitzt, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Sofern für eine passivierte Rückstellung zumindest teilweise eine Rückerstattung erwartet wird, wird die Erstattung als gesonderter Vermögenswert nur dann erfasst, wenn der Zufluss der Erstattung so gut wie sicher ist. Der Aufwand zur Bildung der Rückstellung wird nach Abzug der Erstattung erfolgswirksam erfasst. Ist der aus der Diskontierung resultierende Zinseffekt wesentlich, werden Rückstellungen zu einem Zinssatz vor Steuern abgezinst, der sofern im Einzelfall erforderlich die für die Schuld spezifischen Risiken widerspiegelt. Im Falle einer Abzinsung wird die durch Zeitablauf bedingte Erhöhung der Rückstellungen als Finanzaufwand erfasst.

Pensionen + Die Gesellschaft hat zwei leistungsorientierte Pensionspläne aufgelegt. Die Höhe der aus den leistungsorientierten Plänen resultierenden Verpflichtung wird gesondert für jeden Plan unter Anwendung der Methoden der laufenden Einmalprämien (Projected Unit Credit Method) ermittelt. Versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste werden direkt im Eigenkapital unter den sonstigen Rücklagen erfasst. Die von der Gesellschaft getroffenen Annahmen bei der Ermittlung der versicherungsmathematischen Verpflichtungen sind im Anhang 30 erläutert.

Aktioptionsprogramme + Als Entlohnung für die geleistete Arbeit erhalten Mitarbeiter von QSC eine aktienbasierte Vergütung in Form von Eigenkapitalinstrumenten. Die Kosten aus der Gewährung der Eigenkapitalinstrumente, die auf Aktioptionsprogrammen basieren die nach dem 7. November 2002 beschlossen oder modifiziert wurden, werden mit dem beizulegenden Zeitwert dieser Eigenkapitalinstrumente zum Zeitpunkt ihrer Gewährung bemessen. Der beizulegende Zeitwert wird unter Anwendung eines geeigneten Optionspreismodells ermittelt. Einzelheiten hierzu sind im Anhang 41 detailliert erläutert. Die Bilanzierung der aus der Gewährung der Eigenkapitalinstrumente resultierenden Aufwendungen und die korrespondierende Erhöhung des Eigenkapitals erfolgt verteilt über den Erdienungszeitraum. Der Betrag, der erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst wird, reflektiert die Entwicklung der zu Beginn und am Ende des Berichtszeitraums erfassten kumulierten Aufwendungen.

Für Vergütungsrechte, die nicht ausübbar werden, wird kein Aufwand erfasst. Werden die Vertragsbedingungen einer eigenkapitalbasierten Vergütungsvereinbarung geändert, so werden mindestens Aufwendungen in der Höhe erfasst, die angefallen wären, wenn die Vertragsbedingungen nicht geändert worden wären. Wird eine eigenkapitalbasierte Vergütungsvereinbarung annulliert, wird diese so behandelt, als ob sie am Tag der Annullierung ausgeübt worden wäre. Der bislang noch nicht erfasste Aufwand wird sofort erfasst.

Der verwässernde Effekt der ausstehenden Aktioptionen wird bei der Berechnung der Ergebnisse je Aktie als zusätzliche Verwässerung berücksichtigt (vgl. Anhang 14).

Leasing + Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis ist oder enthält, wird auf Basis des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung zum Zeitpunkt des Abschlusses der Vereinbarung getroffen und erfordert eine Einschätzung, ob die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswerts oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist und ob die Vereinbarung ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswerts einräumt. Eine erneute Beurteilung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis beinhaltet, ist nach dem Beginn des Leasingverhältnisses nur dann vorzunehmen, wenn eine der folgenden Bedingungen erfüllt ist:

- a) es erfolgt eine Änderung der Vertragsbedingungen, sofern sich die Änderung nicht nur auf eine Erneuerung oder Verlängerung der Vereinbarung bezieht,
- b) eine Erneuerungsoption wird ausgeübt oder eine Verlängerung gewährt, es sei denn, die Erneuerungs- oder Verlängerungsbestimmungen wurden bereits ursprünglich in der Laufzeit des Leasingverhältnisses berücksichtigt,
- c) es erfolgt eine Änderung der Feststellung, ob die Erfüllung von einem spezifischen Vermögenswert abhängt, oder
- d) es erfolgt eine wesentliche Änderung des Vermögenswertes.

Wird eine Neueinschätzung vorgenommen, so hat die Bilanzierung des Leasingverhältnisses zu beginnen bzw. ist die Bilanzierung des Leasingverhältnisses zu beenden:

- im Fall von Buchstaben a), c) oder d) ab dem Zeitpunkt, zu dem die Änderung der Umstände eintritt, die eine erneute Beurteilung hervorgerufen hat,
- im Fall des Buchstabens b) ab dem Beginn des Erneuerungs- oder Verlängerungszeitraums.

Finanzierungsleasingverhältnisse, bei denen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken an dem übertragenen Vermögenswert auf den Konzern übertragen werden, werden zu Beginn des Leasingverhältnisses zum beizulegenden Zeitwert des Leasinggegenstandes oder mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser Wert niedriger ist, aktiviert. Leasingzahlungen werden so in ihre Bestandteile Finanzierungsaufwendungen und Tilgung der Leasingschuld aufgeteilt, dass der verbleibende Restbuchwert der Leasingschuld mit einem konstanten Zinssatz verzinst wird. Finanzierungsaufwendungen werden sofort aufwandswirksam erfasst. Ist der Eigentumsübergang auf den Konzern am Ende der Laufzeit des Leasingverhältnisses nicht hinreichend sicher, so werden die aktivierten Leasingobjekte über den kürzeren der beiden Zeiträume aus erwarteter Nutzungsdauer und Laufzeit des Leasingverhältnisses vollständig abgeschrieben.

Leasingverhältnisse, bei denen nicht im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken auf den Konzern als Leasingnehmer übertragen werden, werden als Operating-Leasingverhältnisse klassifiziert. Leasingzahlungen für Operating-Leasingverhältnisse werden linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Eigene Anteile + Erwirbt der Konzern eigene Anteile, so werden diese vom Eigenkapital abgezogen. Der Kauf, Verkauf, die Ausgabe oder Einziehung von eigenen Anteilen wird nicht erfolgswirksam erfasst.

Steuern + Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende und die früheren Perioden werden mit dem Betrag bemessen, in dessen Höhe eine Erstattung von der Steuerbehörde bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörde erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gelten. Tatsächliche Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung, sondern im Eigenkapital erfasst.

Die Bildung latenter Steuern erfolgt unter Anwendung der Verbindlichkeitsmethode auf zum Bilanzstichtag bestehende temporäre Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswerts bzw. einer Schuld in der Bilanz und dem steuerlichen Wertansatz. Latente Steuerschulden werden für alle zu versteuernden temporären Differenzen erfasst, mit Ausnahme der:

- latenten Steuerschuld aus dem erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwerts oder eines Vermögenswerts oder einer Schuld bei einem Geschäftsvorfall, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, und
- latenten Steuerschuld aus zu versteuernden temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Joint Ventures stehen, wenn der zeitliche Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden.

Latente Steueransprüche werden für alle abzugsfähigen temporären Unterschiede, noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und nicht genutzten Steuergutschriften in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen und die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und Steuergutschriften verwendet werden können, mit Ausnahme von:

- latenten Steueransprüchen aus abzugsfähigen temporären Differenzen, die aus dem erstmaligen Ansatz eines Vermögenswerts oder einer Schuld bei einem Geschäftsvorfall entstehen, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, und
- latenten Steueransprüchen aus abzugsfähigen temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Joint Ventures stehen, wenn es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden und kein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die temporären Differenzen verwendet werden können.

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das der latente Steueranspruch zumindest teilweise verwendet werden kann. Nicht angesetzte latente Steueransprüche werden an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftiges zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung des latenten Steueranspruches ermöglicht.

Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, deren Gültigkeit für die Periode, in der ein Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, erwartet wird. Dabei werden die Steuersätze (und Steuergesetze) zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gelten.

Latente Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung, sondern im Eigenkapital erfasst. Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch zur Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjektes beziehen, die von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden.

Umsatzerlöse, Aufwendungen und Vermögenswerte werden nach Abzug der Umsatzsteuer erfasst, mit Ausnahme folgender Fälle:

- wenn die beim Kauf von Vermögenswerten oder Dienstleistungen angefallene Umsatzsteuer nicht von der Steuerbehörde eingefordert werden kann, wird die Umsatzsteuer als Teil der Herstellungskosten des Vermögenswerts bzw. als Teil der Aufwendungen erfasst.
- Forderungen und Schulden werden mitsamt dem darin enthaltenen Umsatzsteuerbetrag angesetzt.

Der Umsatzsteuerbetrag, der von der Steuerbehörde erstattet oder an diese abgeführt wird, wird in der Konzernbilanz unter sonstige kurzfristige Vermögenswerte bzw. sonstige kurzfristige Schulden erfasst.

6 Künftige Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Noch nicht verpflichtend anzuwendende Rechnungslegungsstandards/Interpretationen + Im Laufe des Jahres 2006 wurden vom IASB und vom IFRIC neue und überarbeitete Rechnungslegungsstandards bzw. Interpretationen veröffentlicht, die für Unternehmen verpflichtend für alle am oder nach dem 1. Januar 2007 beginnenden Geschäftsjahre anzuwenden sind, und bereits das Endorsement der EU bereits durchlaufen. Hier sind zu nennen der

- IFRS 7 – Finanzinstrumente: Angaben
- IAS 1 – Darstellung des Abschlusses (Überarbeitung bzgl. der Angaben zum Kapital)
- IFRIC 7 – Anwendung des Anpassungsansatzes unter IAS 29 Rechnungslegung in Hochinflationländern
- IFRIC 8 – Anwendungsbereich von IFRS 2
- IFRIC 9 – Neubeurteilung eingebetteter Derivative

Es wird nicht erwartet, dass die hierin enthaltenen Änderungen bzw. Neuregelungen einen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss von QSC haben werden. Die erstmalige Anwendung des IFRS 7 wird allerdings zu erweiterten Anhangangaben und ausführlicheren Darstellungen führen. IFRS 7 ersetzt den bestehenden IAS 30 „Angaben im Abschluss von Banken und ähnlichen Finanzinstitutionen“ sowie sämtliche Vorschriften hinsichtlich der Anhangangaben des IAS 32 „Finanzinstrumente: Darstellung“. Ziel des Standards ist es, die Bedeutung von Finanzinstrumenten für die Finanzlage und die Ertragskraft des Unternehmens sowie die Arten und den Umfang der entsprechenden Risiken ersichtlich zu machen.

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

7 Umsatzerlöse

QSC erzielt Umsätze mit Wiederverkäufern (Wholesale-Partner und Reseller) und mit Endkunden. Die Wiederverkäufer bieten den Endverbrauchern die Produkte und Dienstleistungen von QSC unter eigenem Namen und auf eigene Rechnung an, dabei bilden sie die Schnittstelle zum Endverbraucher und übernehmen somit auch das Ausfallrisiko. Die Verteilung der Umsatzerlöse auf die Wiederverkäufer und die Endkunden ist in der Segmentberichterstattung im Anhang 40 angegeben.

8 Kosten der umgesetzten Leistungen

	2006 in T €	2005 in T €
Kosten der umgesetzten Leistungen		
Materialaufwand	121.919	99.577
Aufbau, Betrieb und Wartung des Netzes	47.205	34.319
Abschreibungen	23.081	21.858
Personalkosten	11.300	9.774
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	95	4
Kosten der umgesetzten Leistungen	203.600	165.532

Die Kosten der umgesetzten Leistungen enthalten den Materialaufwand, Kosten für den Aufbau, Betrieb und die Wartung des Netzes, Personalkosten für die in der Technik eingesetzten Mitarbeiter, nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung aufgrund der Aktienoptionsprogramme sowie Abschreibungen für in der Technik eingesetzte Hard- und Software. Einmalige Bereitstellungskosten für Kundenanschlaltungen werden aktiviert und über die durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten abgeschrieben.

9 Marketing- und Vertriebskosten

	2006 in T €	2005 in T €
Marketing- und Vertriebskosten		
Personalkosten	16.642	13.181
Provisionszahlungen	12.516	7.848
Sonstige Marketing- und Vertriebskosten	5.667	3.845
Wertberichtigungen und Kulanzleistungen	3.870	2.940
Werbeaufwand und Werbekostenzuschüsse	2.697	1.583
Abschreibungen	1.519	1.077
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	188	19
Marketing- und Vertriebskosten	43.099	30.493

Die Marketing- und Vertriebskosten beinhalten insbesondere Werbeaufwendungen und Werbekostenzuschüsse, laufende Provisionszahlungen an Händler und Distributoren, Wertberichtigungen auf Forderungen, Personalkosten für die Marketing- und Vertriebsmitarbeiter sowie Abschreibungen für im Marketing- und Vertriebsbereich eingesetzte Hard- und Software. Die einmaligen Provisionszahlungen an Händler und Distributoren für jede neue Kundenleitung werden analog zu den Bereitstellungskosten aktiviert und über die durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten abgeschrieben.

10 Allgemeine Verwaltungskosten

	2006 in T €	2005 in T €
Allgemeine Verwaltungskosten		
Sonstige allgemeine Verwaltungskosten	9.905	8.441
Personalkosten	12.162	7.103
Abschreibungen	3.043	1.360
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	408	12
Allgemeine Verwaltungskosten	25.518	16.916

Neben den Personalkosten für den Vorstand und die Stabsbereiche sowie im Verwaltungsbereich tätige Mitarbeiter aus den Bereichen Finanzen, Zentraleinkauf, Personal und Recht enthalten die allgemeinen Verwaltungskosten Kosten für die Verwaltungsgebäude, Rechts- und Beratungskosten, Kosten der Unternehmenskommunikation inklusive Investor Relations sowie Abschreibungen für im Verwaltungsbereich eingesetzte Hard- und Software.

11 Forschungs- und Entwicklungskosten

	2006 in T €	2005 in T €
Forschungs- und Entwicklungskosten		
Personalkosten	207	324
Abschreibungen	7	113
Forschungs- und Entwicklungskosten	214	437

Die Forschungs- und Entwicklungskosten bestehen im Wesentlichen aus den Personalkosten der in diesem Bereich tätigen Mitarbeiter und aus Abschreibungen für im Entwicklungsbereich eingesetzte Hard- und Software.

12 Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge

	2006 in T €	2005 in T €
Sonstige betriebliche Erträge		
Sonstige betriebliche Erträge	256	251
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen und Ausbuchung von Verbindlichkeiten	2.621	179
Erträge aus dem Verkauf von Anlagevermögen	14	156
Sonstige betriebliche Erträge	2.891	586

	2006 in T €	2005 in T €
Sonstige betriebliche Aufwendungen		
Sonstige betriebliche Aufwendungen	75	240
Verlust aus dem Abgang von Anlagevermögen	83	21
Sonstige betriebliche Aufwendungen	158	261

Die Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen und die Ausbuchung von Verbindlichkeiten betreffen im Wesentlichen Positionen, die wegen der Lizenzen auf Basis des Telekommunikationsgesetzes gebildet wurden.

13 Finanzergebnis und Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen

	2006 in T €	2005 in T €
Finanzerträge		
Zinserträge	2.205	974
Erträge aus Kursdifferenzen	-	41
Finanzerträge	2.205	1.015

	2006 in T €	2005 in T €
Finanzierungsaufwendungen		
Zinsaufwendungen	2.223	797
Verluste aus Kursdifferenzen	11	18
Finanzierungsaufwendungen	2.234	815

Der Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen in Höhe von T € 280 in 2005 entspricht Zahlungen aus der Liquidationsmasse der Netchemya S.p.A., Italien (Netchemya), einer Beteiligung von QSC aus dem Geschäftsjahr 2000. Seit dem 31. Oktober 2005 ist das Liquidationsverfahren abgeschlossen.

14 Ergebnis je Aktie

	2006	2005
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) in €		
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens		
entfallendes Konzernergebnis in T €	-5.416	-18.186
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien	123.992.746	108.967.370
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) in €	-0,04	-0,17

Bei der Berechnung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie wird das den Inhabern von Stammaktien der Gesellschaft zuzurechnende Ergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Stammaktien, die sich während des Jahres im Umlauf befinden, geteilt.

Bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie wird das den Inhabern von Stammaktien der Gesellschaft zuzurechnende Ergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Stammaktien, die sich während des Jahres im Umlauf befinden, zuzüglich der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der Stammaktien, welche sich aus der Umwandlung aller potenziellen Stammaktien mit Verwässerungseffekt in Stammaktien ergeben würden, geteilt.

Für die Geschäftsjahre 2006 und 2005 wurde diese verwässernde Wirkung nicht berücksichtigt, weil QSC in diesen Berichtszeiträumen Verluste verzeichnete und die Korrektur eine Verringerung des Verlustes je Aktie zur Folge gehabt hätte.

Im Zeitraum zwischen dem Bilanzstichtag und der Aufstellung des Konzernabschlusses haben keine Transaktionen mit Stammaktien oder potenziellen Stammaktien stattgefunden, die die gewichtete durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien zum 31. Dezember 2006 erheblich verändert hätte.

15 Personalkosten und Mitarbeiter

	2006 in T €	2005 in T €
Personalkosten		
Löhne und Gehälter	35.560	25.747
Soziale Abgaben	4.316	4.133
Aufwendungen für Altersversorgung	435	502
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	691	35
Personalkosten	41.002	30.417

Im Geschäftsjahr 2006 waren im Konzern durchschnittlich 585 (2005: 419) Mitarbeiter beschäftigt.

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

16 Sachanlagen

	Netzwerk und technische Anlagen in T €	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung in T €	Summe in T €
Bruttowert			
Bruttowert 01.01.2005	104.746	20.251	124.997
Zugänge	16.616	4.232	20.848
Zugänge durch Konsolidierung	8.353	925	9.278
Abgänge	-14.804	-325	-15.129
Bruttowert 31.12.2005	114.911	25.083	139.994
Zugänge	25.743	6.304	32.047
Zugänge durch Konsolidierung	84.335	7.882	92.217
Abgänge	-4.017	-699	-4.716
Bruttowert 31.12.2006	220.972	38.570	259.542
Abschreibungen und Wertberichtigungen			
Abschreibungen und Wertberichtigungen 01.01.2005	79.077	10.820	89.897
Zugänge	14.753	4.713	19.466
Zugänge durch Konsolidierung	6.281	658	6.939
Abgänge	-9.478	-201	-9.679
Abschreibungen und Wertberichtigungen 31.12.2005	90.633	15.990	106.623
Zugänge	14.390	6.562	20.952
Zugänge durch Konsolidierung	67.599	7.499	75.098
Abgänge	-4.584	-36	-4.620
Abschreibungen und Wertberichtigungen 31.12.2006	168.038	30.015	198.053
Buchwerte zum 31.12.2005	24.278	9.093	33.371
Buchwerte zum 31.12.2006	52.934	8.555	61.489

Der Buchwert der im Rahmen von Finanzierungs-Leasingverhältnissen und Mietkaufverträgen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung betrug zum 31. Dezember 2006 T € 27.636 (2005: T € 17.326). Während des Geschäftsjahres waren Zugänge in Höhe von T € 32.047 (2005: T € 20.848) zu verzeichnen. Zum 31. Dezember 2006 waren im Posten „Netzwerk und technische Anlagen“ Ausgaben für Anlagen im Bau von T € 1.588 (2005: T € 4.171) enthalten.

17 Geschäfts- oder Firmenwert

	Geschäfts- oder Firmenwert in T €
Bruttowert	
Bruttowert 01.01.2005	2.393
Zugänge	6.872
Abgänge	-
Bruttowert 31.12.2005	9.265
Zugänge	38.185
Abgänge	-
Bruttowert 31.12.2006	47.450
Abschreibungen und Wertberichtigungen	-
Abschreibungen und Wertberichtigungen 01.01.2005	-
Zugänge	-
Abgänge	-
Abschreibungen und Wertberichtigungen 31.12.2005	-
Zugänge	-
Abgänge	-
Abschreibungen und Wertberichtigungen 31.12.2006	-
Buchwerte zum 31.12.2005	9.265
Buchwerte zum 31.12.2006	47.450

In den Zugängen im Geschäftsjahr 2006 ist insbesondere der Geschäfts- oder Firmenwert enthalten, der durch den Unternehmenszusammenschluss mit der Broadnet entstanden ist. Weitere Einzelheiten hierzu werden im Anhang 39 erläutert.

18 Wertminderung der Geschäfts- oder Firmenwerte

Die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerte wurden zur Überprüfung auf Wertminderung nachfolgenden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, die auch berichtspflichtige Segmente sind, zugeordnet:

	2006 in T €	2005 in T €
Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts		
Großkunden	5.386	-
Geschäftskunden	13.958	2.393
Wiederverkäufer	27.264	6.872
Privatkunden	842	-
Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts	47.450	9.265

Der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wird auf Basis der Berechnung eines Nutzungswerts unter Verwendung von Cashflow-Prognosen ermittelt, die auf der Finanzplanung für einen Zeitraum von fünf Jahren basieren. Der für die Cashflow-Prognosen verwendete Vorsteuerzinssatz beträgt 10,5 Prozent (2005: 10,0 Prozent). Die nach diesem Zeitraum von fünf Jahren anfallenden Cashflows werden unter Verwendung einer Wachstumsrate von 3 Prozent (2005: 3 Prozent) extrapoliert. Die angenommene Wachstumsrate entspricht den üblicherweise in der Telekommunikationsbranche verwendeten Werten.

Insbesondere bei folgenden der Berechnung des Nutzungswerts der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugrunde gelegten Annahmen bestehen Schätzungsunsicherheiten:

- Bruttoergebnis vom Umsatz
- Abzinsungszinssatz
- Preisentwicklung
- Marktanteilsentwicklung

Die Bruttogewinnmargen werden anhand der durchschnittlichen Werte der vorangegangenen Geschäftsjahre ermittelt. Hierbei steigern sowohl die höhere Netzauslastung als auch die zunehmende Unternehmensgröße die Effizienz und wirken sich positiv auf die Entwicklung des Bruttogewinns aus. Der Abzinsungssatz spiegelt die Schätzungen des Managements hinsichtlich der unternehmensspezifischen Risiken wider und berücksichtigt neben einem Basiszinssatz, der eine risikofreie und fristadäquate Alternativanlage repräsentiert, auch einen Risikozuschlag, der sich sowohl an der Risikostruktur des Unternehmens als auch der Telekommunikationsbranche orientiert. Die in der Planung zugrunde gelegte Preisentwicklung ergibt sich sowohl aus tatsächlichen Preisentwicklungen der Vergangenheit, die als Indikator für künftige Preisentwicklungen herangezogen werden, als auch Schätzungen von unabhängigen Marktforschungsinstituten. Die Marktanteilsentwicklung ist eine der wenigen Annahmen, bei der sich die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wesentlich unterscheiden. QSC erwartet, dass die Marktanteile in den drei strategischen Segmenten Großkunden, Geschäftskunden sowie Wiederverkäufer zunehmen werden, während die Erwartungen für das Segment Privatkunden von abnehmenden Anteilen ausgeht.

QSC ist der Auffassung, dass keine nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich mögliche Änderung der zur Bestimmung der Nutzungswerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten getroffenen Grundannahmen dazu führen könnte, dass die Buchwerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten ihre erzielbaren Werte wesentlich übersteigt.

19 Andere immaterielle Vermögenswerte

	Lizenzen in T €	Software in T €	Sonstige in T €	Summe in T €
Bruttowert				
Bruttowert 01.01.2005	1.516	5.957	5.791	13.264
Zugänge	-	1.632	4.404	6.036
Zugänge durch Konsolidierung	49	472	1.180	1.701
Abgänge	-	-	-	-
Bruttowert 31.12.2005	1.565	8.061	11.375	21.001
Zugänge	36	2.765	5.211	8.012
Zugänge durch Konsolidierung	2.764	1.281	7.877	11.922
Abgänge	-1.542	-1.769	-3	-3.314
Bruttowert 31.12.2006	2.823	10.338	24.460	37.621
Abschreibungen und Wertberichtigungen				
Abschreibungen und Wertberichtigungen 01.01.2005	822	3.639	2.285	6.746
Zugänge	161	1.226	3.555	4.942
Zugänge durch Konsolidierung	38	424	47	509
Abgänge	-	-	-	-
Abschreibungen und Wertberichtigungen 31.12.2005	1.021	5.289	5.887	12.197
Zugänge	233	1.568	4.897	6.698
Zugänge durch Konsolidierung	2.152	1.183	634	3.969
Abgänge	-1.536	-1.398	-360	-3.294
Abschreibungen und Wertberichtigungen 31.12.2006	1.870	6.642	11.058	19.570
Buchwerte zum 31.12.2005	544	2.772	5.488	8.804
Buchwerte zum 31.12.2006	953	3.696	13.402	18.051

In der Position Lizenzen ist im Geschäftsjahr der Abgang der Lizenzen der Klasse 3 für Telekommunikationsdienstleistungen für die Öffentlichkeit sowie der Klasse 4 für Sprachtelefonien auf der Basis selbst betriebener Telekommunikationsnetze enthalten. Diese Lizenzen wurden von der Bundesnetzagentur vergeben. Mit der Novellierung des Telekommunikationsgesetzes wurde die Lizenzpflicht aufgehoben und durch einen noch festzusetzenden jährlich wiederkehrenden Telekommunikationsbeitrag ersetzt. QSC hat aus diesem Grund eine außerplanmäßige Wertminderung auf den verbleibenden Restbuchwert in Höhe von T € 360 vorgenommen und für die noch offenen Telekommunikationsbeiträge einen geschätzten Betrag in die Rückstellungen eingestellt. Die Position Sonstige enthält auch die als Ergebnis der Kaufpreisallokation identifizierten immateriellen Vermögenswerte der Kundenbeziehungen Broadnet in Höhe von T € 6.050 sowie der Marke Broadnet von T € 950.

Zum 31. Dezember 2006 waren im Posten „Sonstige“ Bereitstellungskosten für Kundenanschlaltungen mit einem Buchwert von T € 6.217 (2005: T € 4.256) enthalten, die über die durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten abgeschrieben werden.

20 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

	2006 in T €	2005 in T €
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	52.776	34.168
Forderungen gegen andere nahe stehende Unternehmen	2	9
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	52.778	34.177

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 30 bis 90 Tagen. Zum 31. Dezember 2006 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von T € 4.775 (2005:T € 1.822) wertgemindert. Die Entwicklung des Wertberichtigungskontos stellt sich wie folgt dar:

	2006 in T €	2005 in T €
Wertberichtigungskonto		
Wertberichtigungskonto 1. Januar	1.822	3.649
Aufwandswirksame Zuführungen	3.460	3.280
Verbrauch	-590	-3.281
Auflösung	-1.379	1.826
Zuführung durch Konsolidierung	1.462	-
Wertberichtigungskonto 31. Dezember	4.775	1.822

Die Analyse der überfälligen, nicht wertgeminderten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum 31. Dezember stellt sich wie folgt dar:

	2006 in T €	2005 in T €
Nicht wertgeminderte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
Weder überfällig noch wertgemindert	31.208	22.051
Überfällig jedoch nicht wertgemindert		
< 90 Tage	20.001	10.998
91 - 120 Tage	1.021	493
> 120 Tage	548	635
Nicht wertgeminderte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	52.778	34.177

21 Vorauszahlungen

Die Vorauszahlungen betragen T € 1.099 (2005: T € 2.096) und enthalten im Wesentlichen Vorauszahlungen für Mietleitungen und Technikräume sowie Versicherungen.

22 Sonstige kurzfristige Vermögenswerte

Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte betragen T € 3.566 (2005: T € 914) und bestehen im Wesentlichen aus Steuerforderungen.

23 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte

	2006 in T €	2005 in T €
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		
sowie zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte		
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	45.986	30.313
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	62.927	26.065
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		
sowie zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte	108.913	56.378
Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkung	-	-4.300
Verfügbare Liquidität	108.913	52.078

In den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten zum 31. Dezember 2005 waren Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkung in Höhe von T € 4.300 enthalten. Hierbei handelte es sich um den verbleibenden Teil der zweiten Kaufpreistranche für die Akquisition von Ventelo, die im Geschäftsjahr 2006 gezahlt wurde. Die zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte sind kurzfristige Schuldverschreibungen (Commercial Papers), die von erstklassigen Industrieunternehmen oder Kreditinstituten als Inhaberpapiere begeben werden und handelbar sind.

24 Gezeichnetes Kapital

	2006	2005
Gezeichnetes Kapital		
Grundkapital in T €	133.898	115.033
Nennwertlose Stammaktien in €	133.897.686	115.033.078

Jede Aktie berechtigt den eingetragenen Inhaber zur Abgabe einer Stimme bei der Hauptversammlung und hat volle Dividendenberechtigung. Es gibt keinerlei Einschränkungen des Stimmrechts. Das Grundkapital erhöhte sich um T € 2.483 durch die Ausgabe von Stammaktien im Rahmen der Aktienoptionsprogramme sowie um T € 16.382 aufgrund der Kapitalerhöhung durch Sacheinlage im Zusammenhang mit der Akquisition von Broadnet.

25 Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beträgt zum 31. Dezember 2006 T € 557.961 (2005: T € 499.643). In diesem Betrag ist die abgegrenzte aktienbasierte Vergütung aus dem Aktienoptionsprogramm in Höhe von T € 1.124 (2005: T € 98) enthalten, die zukünftig erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden. Weitere Einzelheiten hierzu sind im Anhang 41 erläutert.

26 Genehmigtes und bedingtes Kapital

Das genehmigte Kapital hat sich im Geschäftsjahr 2006 durch die Kapitalerhöhung durch Sacheinlage um T € 4.920 reduziert und beträgt zum 31. Dezember 2006 T € 52.580. Das bedingte Kapital beträgt zum 31. Dezember 2006 T € 30.878.

27 Sonstige Rücklagen

Die sonstigen Rücklagen enthalten die Gewinne und Verluste der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte und die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste der leistungsorientierten Pensionspläne. Die Entwicklung in den Geschäftsjahren 2006 und 2005 ist in der Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals sowie in der Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen dargestellt.

28 Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen

	2006	2005
Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen		
Langfristiger Anteil	16.044	10.687
Kurzfristiger Anteil	13.443	8.437
Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	29.487	19.124

Eine Leasingverbindlichkeit wird als kurzfristig eingestuft, wenn die Tilgung an den Leasinggeber innerhalb von 12 Monaten nach dem Bilanzstichtag erfolgen wird. Der Anteil aus Finanzierungsleasingverträgen enthält keine Verpflichtungen mit einer Laufzeit von mehr als 5 Jahren. Im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen sind dem Sachanlagevermögen, insbesondere Netzkomponenten und Kundenendgeräte, im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt T € 18.899 zugegangen, wovon T € 3.566 bereits abgeschrieben wurden. Die Abschreibungen sind in den Abschreibungen auf Sachanlagen enthalten. Der Zeitwert der Leasingobjekte zum Zeitpunkt des Erwerbs entsprach im Wesentlichen den Anschaffungskosten. Der interne Zins der Finanzierungsleasingverträge beträgt durchschnittlich 6 Prozent. Die zukünftigen Verpflichtungen inklusive der Finanzierungskosten in Höhe von insgesamt T € 1.691 aus diesen Verträgen betragen für das Jahr 2007 T € 15.636, für das Jahr 2008 T € 11.622 und für das Jahr 2009 T € 3.920.

29 Wandelschuldverschreibungen

	2006	2005
Wandelschuldverschreibungen		
Darlehensbetrag in T €	36	60
Anzahl der Wandelschuldverschreibungen	3.576.534	5.968.676

Die im Zusammenhang mit den Aktienoptionsprogrammen ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen besitzen einen Nennwert in Höhe von je 0,01 €. Diese Position umfasst alle von den Mitarbeitern gezeichneten Wandelschuldverschreibungen, die noch nicht gewandelt wurden, aber noch gewandelt werden können.

30 Pensionsrückstellungen

Die Pensionsrückstellungen wurden im Zusammenhang mit der Umstellung auf IFRS zum 31. Dezember 2003 und 2004 angepasst. Im Zusammenhang mit der Umstellung wurde die im Dezember 2004 durch den IASB veröffentlichten Änderungen von IAS 19 erstmals zum 1. Januar 2005 angewandt. Unter anderem ermöglicht diese Änderung ein Wahlrecht zur Erfassung der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste. Dieses Wahlrecht kann nur für alle leistungsorientierten Pläne und für alle einheitlich ausgeübt werden. QSC erfasst auf dieser Grundlage die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste erfolgsneutral direkt im Eigenkapital.

Die Pensionsaufwendungen aus den leistungsorientierten Plänen setzen sich wie folgt zusammen:

	2006 in T €	2005 in T €
Pensionen		
Anwartschaftsbarwert zum 1. Januar	857	636
Dienstzeitaufwand	80	65
Zinsaufwand	34	25
Änderungen durch rückwirkende Planänderungen	-	145
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste	-171	-5
Pensionszahlungen	-9	-9
Anwartschaftsbarwert zum 31. Dezember	791	857
Fondsvermögen zum 1. Januar	-61	-51
Erwartete Erträge des Fondsvermögens	-2	-2
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste	6	5
Beiträge durch die Gesellschaft	-13	-13
Fondsvermögen zum 31. Dezember	-70	-61
Pensionsrückstellung zum 31. Dezember	721	796
Abzinsungsfaktor	4,70%	4,00%
Erwartete Verzinsung des Fondsvermögens	3,50%	3,50%
Gehaltssteigerungsrate	3,00%	3,00%
Rententrend	3,00%	3,00%

Die Pensionsaufwendungen aus den leistungsorientierten Plänen setzen sich wie folgt zusammen:

	2006 in T €	2005 in T €
Pensionsaufwand		
Dienstzeitaufwand	80	65
Zinsaufwand	34	25
Erwartete Erträge des Fondsvermögens	-2	-2
Änderungen durch rückwirkende Planänderungen	-	145
Pensionsaufwand	112	233

Ein leistungsorientierter Pensionsplan ist über eine Rückdeckungsversicherung abgesichert, die als Planvermögen im Sinne von IAS 19 zu klassifizieren ist.

31 Langfristige Schulden anderer Gesellschafter

Die langfristigen Schulden anderer Gesellschafter entsprechen dem konsolidierten Kapitalkonto der Communication Services TELE2 GmbH („TELE2“) in der Bilanz der Plusnet GmbH & Co. KG („Plusnet“). Zum Gründungszeitpunkt der Plusnet korrespondierte diese Position mit der Barkapitaleinlage der TELE2 in die Plusnet (vgl. Anhang 39).

32 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

	2006 in T €	2005 in T €
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		
Gegenüber unabhängigen Dritten	42.074	31.559
Gegenüber nahe stehenden Unternehmen	8	37
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	42.082	31.596

Alle Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen haben eine Laufzeit von unter einem Jahr.

33 Rückstellungen

	2006 in T €
Rückstellungen	
Sonstige Rückstellungen per 1. Januar	881
Zugänge	2.659
Inanspruchnahme	-1.250
Auflösung	-864
Sonstige Rückstellungen per 31. Dezember	1.426
Prozessrisiken per 1. Januar	49
Zugänge	53
Inanspruchnahme	-
Auflösung	-16
Prozessrisiken per 31. Dezember	86
Rückstellungen	1.512

Die sonstigen Rückstellungen beinhalten im Wesentlichen Verpflichtungen gegenüber der Bundesnetzagentur für den Telekommunikationsbeitrag gemäß Telekommunikationsgesetz in Höhe von T € 255, Drohverluste für ungenutzte Standorte in Höhe von T € 103, der Höhe nach ungewisse Verpflichtungen gegenüber Dritten aufgrund von Lieferungen und Leistungen von T € 916 sowie T € 50 für noch ausstehende Gutschriften. Die Bewertung wurde aufgrund von Erfahrungswerten vergangener Perioden vorgenommen.

34 Rechnungsabgrenzungsposten

Einmalige Umsatzerlöse aufgrund von Kundeninstallationen werden passivisch abgegrenzt und über eine durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten anteilig erfolgswirksam aufgelöst. Vorauszahlungen von Kunden werden bis zu dem Zeitpunkt, an dem die betreffende Leistung erfolgt ist, ebenfalls passivisch abgegrenzt.

35 Sonstige kurzfristige Schulden

Alle sonstigen kurzfristigen Schulden haben eine Laufzeit von unter einem Jahr.

ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

36 Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2006 T € 11.734 (2005: T € 2.700). Insbesondere die Reduktion des Ergebnisses vor Steuern, korrigiert um die erhöhte Abschreibung, führten zu einer Verbesserung des Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit im Vergleich zum Vorjahr in Höhe von T € 14.223. Der mit der Umsatzerhöhung verbundene Anstieg der Forderungen aus Lieferung und Leistung von T € 15.181 (2005: T € 8.163) wirkte sich hingegen negativ auf den Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit aus.

37 Cashflow aus Investitionstätigkeit

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug in 2006 T € -36.406 (2005: T € -17.811). Die Veränderung der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte betrug in 2006 T € -37.426 (2005: T € -9.841). Der Mittelabfluss durch den Erwerb von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten beträgt T € -19.224 (2005: T € -9.965). Der Mittelzufluss durch Erwerb eines Tochterunternehmens nach Abzug erworbener liquider Mittel resultiert in 2006 aus der Akquisition der Broadnet AG („Broadnet“), in 2005 war es der Zugang der celox Telekommunikationsdienste GmbH („celox“). Weitere Erläuterungen sind im Anhang 39 angegeben.

38 Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2006 T € 40.345 (2005: T € 22.888). Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus der Aufnahme von Schulden anderer Gesellschafter in Höhe von T € 49.680 (2005: T € 0). Diese Position reflektiert den Zufluss liquider Mittel durch die Einzahlung der TELE2 in die Plusnet.

SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

39 Tochterunternehmen und assoziierte Gesellschaften

Der Konzernabschluss von QSC beinhaltet folgende Beteiligungen:

	Anteil 31.12.2006 in %	Eigenkapital 31.12.2006 in T €	Ergebnis 2006 in T €
Tochterunternehmen und assoziierte Gesellschaften			
Ventelo GmbH („Ventelo“), Köln	100	5.593	531 ¹
Broadnet AG („Broadnet“), Hamburg	92,5	41.135	-364 ²
Plusnet GmbH & Co. KG („Plusnet“), Köln	67,5	69.069	338 ³
Q-DSL home GmbH („DSL home“), Köln	100	156	131 ¹
010090 GmbH („010090“), Köln	100	1.268	279 ¹
EPAG Domainservices GmbH („EPAG“), Köln	100	-343	3 ¹

¹ gem. HGB Einzelabschluss
² gem. IFRS-Konzernabschluss
³ gem. IFRS-Einzelabschluss

Broadnet + Am 6. Juni 2006 hat QSC mit den Hauptaktionären und dem Management einen Vertrag über den Erwerb von 67,2 Prozent der Anteile an der Broadnet geschlossen. QSC hat den Aktionären der Broadnet am 22. Juli 2006 ein öffentliches Übernahmeangebot unterbreitet und dabei den Aktionären der Broadnet, die das Angebot annehmen, 1,0542 QSC Aktien je Broadnet Aktie angeboten. Das Angebot wurde für 217.847 Stückaktien der Broadnet angenommen. Am 13. November 2006 hat QSC auf Basis eines Vertrages mit institutionellen Investoren zusätzliche 25 Prozent der Anteile an der Broadnet erworben. In Abhängigkeit vom Eintritt vereinbarter Bedingungen beträgt der Kaufpreis mindestens 1,0542 und höchstens 1,23 QSC-Aktien für je eine Broadnet-Aktie.

Broadnet ist ein bundesweiter Anbieter von Breitbandkommunikationslösungen auf der Basis von Richtfunk und DSL. Mit Erwerb der Mehrheit an der Broadnet stärkt QSC ihr margenstarkes Kerngeschäft mit Unternehmenskunden. Mit insgesamt 92,5 Prozent der Anteile wird QSC in die Lage versetzt, zeitnah weitere gesellschaftsrechtliche Maßnahmen im Hinblick auf eine stärkere Integration der Broadnet in die QSC-Gruppe umzusetzen.

Wesentlicher Bestandteil der in Übereinstimmung mit IFRS 3 angewendeten Erwerbsmethode bei der Erstkonsolidierung ist die Verteilung des aufgewendeten Kaufpreises auf alle erworbenen Vermögenswerte und Schulden sowie nach Berücksichtigung latenter Steuern die Ableitung eines verbleibenden Geschäfts- oder Firmenwertes. Im Rahmen dieser Kaufpreisaufteilung („Purchase Price Allocation“) wurden alle identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden zum Zeitwert bewertet. Der Kaufpreis für 92,5 Prozent der Anteile betrug insgesamt T € 78.270 inklusive Akquisitionskosten in Höhe von T € 2.423. Zur Durchführung der Transaktionen haben Vorstand und Aufsichtsrat Kapitalerhöhungen um 16.381.831 Euro durch Ausgabe von 16.381.831 neuen Aktien gegen Sacheinlage aus genehmigtem Kapital beschlossen. Für 13.565 Stückaktien der Broadnet sowie die Nachbesserung des öffentlichen Übernahmeangebotes hat QSC T € 160 in bar aufgewendet.

Nach Aktivierung der Marke Broadnet in Höhe von T € 950 und der bestehenden Kundenbeziehungen in Höhe von T € 6.050 abzüglich der auf diese Position entfallenden passiven latenten Steuern in Höhe von T € 2.793 verbleibt ein aktivierter Geschäfts- oder Firmenwert von T € 36.320. Die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden der Broadnet stellen sich zum Erwerbszeitpunkt wie folgt dar:

	Bei Erwerb angesetzt in T €	Buchwert in T €
Vermögenswerte		
Anlagevermögen	18.072	18.072
Geschäfts- oder Firmenwert	1.857	1.857
Marke	950	-
Kundenstamm	6.050	-
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.420	3.420
Sonstige Vermögenswerte	3.520	3.520
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	22.781	22.781
Vermögenswerte	56.650	49.650
Schulden		
Passive latente Steuern	-2.793	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-4.128	-4.128
Rückstellungen	-1.384	-1.384
Sonstige Schulden	-2.791	-2.791
Minderheitsanteile	-3.604	-
Schulden	-14.700	-8.303
Beizulegender Zeitwert des Nettovermögens	41.950	41.347
Aktivierter Geschäfts- oder Firmenwert	36.320	
Summe	78.270	
Tatsächlicher Zahlungsmittelzufluss		
Kaufpreis inklusive Akquisitionskosten	-78.270	
Ausgabe von Aktien	75.686	
Erworbene Zahlungsmittel	22.781	
Tatsächlicher Zahlungsmittelzufluss	20.197	

Der Ergebnisbeitrag der Broadnet zum Konzernergebnis für die Periode 6. Juni bis 31. Dezember 2006 betrug T € 82. Bei der Konsolidierung zum 1. Januar 2006 hätte der Proforma-Ergebnisbeitrag T € -364 sowie der Proforma-Umsatzbeitrag T € 51.105 betragen.

Plusnet + Am 10. Juli 2006 hat QSC mit der TELE2 die Plusnet gegründet. Mit der Zustimmung des Bundeskartellamtes vom 21. August 2006 hat die Plusnet den operativen Betrieb planmäßig zum 1. September 2006 aufgenommen. QSC hält 67,5 Prozent und TELE2 32,5 Prozent der Anteile an der Plusnet. Für wesentliche Entscheidungen sehen die zugrundeliegenden Verträge Einstimmigkeit vor, jedoch können Entscheidungen, die sich wirtschaftlich nur auf die QSC auswirken, auch ohne Zustimmung der TELE2 getroffen werden.

Das Ziel der Plusnet ist der Aufbau und Betrieb eines bundesweiten DSL-Netzes von heute über 1.000 Hauptverteiler auf knapp 2.000 Hauptverteiler bis Ende 2007. QSC transferiert ihr bundesweites DSL-Netz in die Plusnet, während TELE2 eine Bareinlage in Höhe von 50 Millionen Euro zur Finanzierung des weiteren Netzausbaus leistet. Beide Gesellschafter haben das Recht zur Nutzung der Vermögenswerte und der Dienstleistungen von Plusnet. Die Plusnet erfüllt die Voraussetzungen einer Zweckgesellschaft („Special Purpose Entity“) im Sinne des SIC-12 („Standing Interpretations Committee Interpretation“). Plusnet übernimmt die Versorgung mit Dienstleistungen für die existentiellen und zentralen laufenden Tätigkeiten von QSC, die ohne Plusnet von QSC selbst übernommen werden müssten. QSC konsolidiert die Zweckgesellschaft seit dem 1. September 2006.

DSL home + Am 31. März 2006 hat QSC 100 Prozent der Anteile an der DSL home erworben. Der Kaufpreis für die ehemals nicht operative Kristall 40. GmbH betrug T € 27. Gemäß § 123 Abs. 3 Nr. 1 UmwG übernimmt die DSL home im Wege der Ausgliederung die Endkundenverträge aus dem DSL-Privatkundengeschäft. Die Hauptversammlung hat der Ausgliederung am 23. Mai 2006 wirtschaftlich rückwirkend zum 1. Januar 2006 zugestimmt. Der Ausgliederungs- und Übernahmevertrag wurde am 9. August 2006 unterzeichnet.

010090 + Am 12. April 2006 hat QSC 100 Prozent der Anteile an der 010090 erworben. Der Kaufpreis für die ehemals nicht operative Kristall 39. GmbH betrug T € 27. Die 010090 vermarktet Sprachprodukte für Privatkunden, insbesondere Call by Call-Angebote.

celox + Am 12. Mai 2005 beteiligte sich QSC mit 100 Prozent an celox, einem bundesweiten Anbieter von professionellen Lösungen für mittelständische und große Unternehmen im Bereich der Datenkommunikation. celox betrieb ein eigenes DSL-Netz mit über 170 erschlossenen Hauptverteilern in mehr als 30 mittelgroßen deutschen Städten. Mit dieser Akquisition realisierte QSC sowohl einen besonders schnellen als auch kostengünstigen weiteren Netzausbau in der Fläche und verbreiterte gleichzeitig deutlich ihre Kundenbasis. Der Kaufpreis für celox betrug T € 13.954 inklusive Akquisitionskosten in Höhe von T € 192. Von dem Kaufpreis wurden T € 13.762 in Form von 3.583.776 neuen Aktien gezahlt, die gegen Einlage sämtlicher celox-Geschäftsanteile sowie einer Darlehensrückzahlungsforderung der celox-Altgesellschafter gegen celox in Höhe von T € 3.707 aus genehmigtem Kapital geschaffen wurden. Die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden von celox stellen sich zum Erwerbszeitpunkt wie folgt dar:

	Bei Erwerb angesetzt in T €	Buchwert in T €
Vermögenswerte		
Anlagevermögen	2.442	2.442
Aktive latente Steuern	2.564	-
Marke celox	622	-
Kundenstamm celox	558	-
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	398	398
Sonstige Vermögenswerte	1.754	1.754
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.731	1.731
Vermögenswerte	10.069	6.325
Schulden		
Passive latente Steuern	-471	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-295	-295
Rückstellungen	-803	-803
Sonstige Schulden	-1.418	-5.125
Schulden	-2.987	-6.223
Beizulegender Zeitwert des Nettovermögens	7.082	102
Aktivierter Geschäfts- oder Firmenwert	6.872	
Summe	13.954	
Tatsächlicher Zahlungsmittelzufluss		
Kaufpreis inklusive Akquisitionskosten	-13.954	
Ausgabe von Aktien	13.762	
Erworbene Zahlungsmittel	1.731	
Tatsächlicher Zahlungsmittelzufluss	1.539	

celox wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2006 auf die QSC verschmolzen. Im Rahmen dieser Verschmelzung wurde die EPAG als ehemalige Tochtergesellschaft von celox eine unmittelbare Beteiligung von QSC. EPAG ist als Domain-Registrar auf die Registrierung und Verwaltung internationaler Domains spezialisiert. EPAG zählt inzwischen zu den führenden Domain-Anbietern für Reseller in Deutschland.

Ventelo + Am 13. Dezember 2002 beteiligte sich QSC mit 100 Prozent an Ventelo, einem deutschlandweit tätigen Telekommunikationsunternehmen, das Sprachtelefoniedienste speziell für Geschäftskunden anbietet. Ventelos Marktposition als Telefonieanbieter für Geschäftskunden ergänzte die DSL-basierten Breitbandangebote für Geschäftskunden von QSC in idealer Weise. Mit Ventelo konnte QSC ab sofort integrierte Telekommunikationslösungen für Unternehmenskunden aller Größenordnungen realisieren. Der Kaufpreis für Ventelo betrug T € 11.454 inklusive Akquisitionskosten in Höhe von T € 90.

Netchemya + Für Netchemya, einer Finanzbeteiligung von QSC aus dem Geschäftsjahr 2000, ist seit dem 31. Oktober 2005 das Liquidationsverfahren abgeschlossen. QSC hatte den Restbuchwert in Höhe von T € 4.136 bereits im Geschäftsjahr 2002 vollständig wertberichtigt. In 2004 erhielt QSC aus der Liquidationsmasse Zahlungen in Höhe von T € 375 und in 2005 in Höhe von T € 280, die jeweils unter dem Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen ausgewiesen wurden.

40 Segmentberichterstattung

Die Grundlage für die Bestimmung der Segmente ist entsprechend den Vorschriften des IAS 14 die interne Organisationsstruktur des Unternehmens, die von der Unternehmensleitung für betriebswirtschaftliche Entscheidungen und Leistungsbeurteilungen zugrunde gelegt wird. Das primäre Berichtsformat ist nach den Geschäftsbereichen Großkunden, Geschäftskunden, Wiederverkäufer und Privatkunden gegliedert.

Der Geschäftsbereich Großkunden umfasst maßgeschneiderte Lösungen für die Sprach- und Datenkommunikation von Großunternehmen und Mittelständlern. Dazu gehören insbesondere der Aufbau und Betrieb von virtuellen privaten Netzwerken (IP-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 Wiederverkäufer umfasst das Geschäft von QSC mit Internet Service Providern und Netzbetreibern ohne eigene Infrastruktur. Diese vermarkten DSL-Leitungen von QSC und Mehrwertdienste in eigenem Namen und auf eigene Rechnung.

Im Segment Privatkunden wird sowohl das Sprach- als auch das Datenangebot der Gesellschaft an Privatkunden zusammengefasst, die überwiegend im Premiumbereich angesiedelt sind.

2006 in T €	Segment Groß- kunden	Segment Geschäfts- kunden	Segment Wieder- verkäufer	Segment Privat- kunden	Überleitung	Konzern
Umsatzerlöse	65.526	75.545	65.369	56.082	-	262.522
Direkt zurechenbare Kosten	-26.636	-35.892	-32.536	-39.371	-	-134.435
Roherttrag	38.890	39.653	32.833	16.711	-	128.087
Nicht zurechenbare Kosten	-	-	-	-	-106.922	-106.922
EBITDA	38.890	39.653	32.833	16.711	-106.922	21.165
Abschreibungen	-1.997	-2.418	-2.943	-3.154	-17.138	-27.650
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	-	-	-	-	-691	-691
Finanzergebnis	-	-	-	-	-29	-29
Ertragsteuern	-	-	-	-	1.859	1.859
Konzernergebnis	36.893	37.235	29.890	13.557	-122.921	-5.346
Vermögenswerte	7.155	17.179	10.769	15.054	249.752	299.909
Schulden	3.475	4.059	2.662	2.928	126.235	139.359
Investitionen	3.423	3.982	2.716	2.958	26.980	40.059

2005 in T €	Segment Groß- kunden	Segment Geschäfts- kunden	Segment Wieder- verkäufer	Segment Privat- kunden	Überleitung	Konzern
Umsatzerlöse	51.393	57.530	30.388	55.076	-	194.387
Direkt zurechenbare Kosten	-18.372	-33.988	-17.516	-37.549	-	-107.425
Roherttrag	33.021	23.542	12.872	17.527	-	86.962
Nicht zurechenbare Kosten	-	-	-	-	-81.185	-81.185
EBITDA	33.021	23.542	12.872	17.527	-81.185	5.777
Abschreibungen	-1.995	-2.296	-1.619	-2.913	-15.585	-24.408
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	-	-	-	-	-35	-35
Finanzergebnis	-	-	-	-	200	200
Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen	-	-	-	-	280	280
Konzernergebnis	31.026	21.246	11.253	14.614	-96.325	-18.186
Vermögenswerte	7.969	13.381	10.881	15.897	103.139	151.267
Schulden	3.917	4.510	3.179	5.722	48.901	66.229
Investitionen	2.372	2.730	1.924	3.464	9.641	20.131

Die direkt zurechenbaren Kosten sind die Segmentaufwendungen, die umsatzabhängig dem jeweiligen Segment direkt zugeordnet werden können. Die nicht zurechenbaren Kosten werden nicht auf die Segmente aufgeteilt, weil es sich um Strukturkosten handelt, für die eine verursachungsgerechte Verteilung nicht sinnvoll ist. Es handelt sich bei diesen Kosten insbesondere und zum weitaus überwiegenden Teil um die Kosten für den Aufbau, Betrieb und die Wartung des Netzes, die nicht stetig mit der Kundenzahl bzw. dem transportierten Verkehrsvolumen wachsen. In diesen nicht zugeordneten Kosten sind darüber hinaus die Personalkosten, die Verwaltungskosten sowie segmentunabhängige allgemeine Werbekosten enthalten.

Auf eine weitere Aufteilung der primären Segmente in sekundäre Segmente (geografische Segmente) wurde verzichtet, da die Telekommunikationsdienstleistungen von QSC überwiegend national angeboten werden.

41 Aktienoptionsprogramme

Seit 1999 hat QSC insgesamt sechs Aktienoptionspläne aufgelegt, die die Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen im Nennbetrag von jeweils 0,01 € an Mitarbeiter und mit Zustimmung des Aufsichtsrats an Vorstandsmitglieder, Berater und Lieferanten vorsehen. Die Teilnehmer der Programme erhalten das Recht, jede Wandelschuldverschreibung gegen Zahlung des Ausübungspreises in eine auf den Namen lautende Stückaktie umzutauschen. Der Ausübungspreis der Wandelschuldverschreibung entspricht dem Marktpreis der Aktie am Bewertungsstichtag. Die Wandelschuldverschreibungen haben eine Laufzeit von fünf Jahren und unterliegen einer gestaffelten Sperrfrist von bis zu drei Jahren.

Für die Wandelschuldverschreibungen der AOP2000, 2000A, 2001 und 2002 wurden auf Basis von IFRS 2 keine Personalkosten erfasst, weil diese vor dem 7. November 2002 von der Hauptversammlung beschlossen wurden. Die Optionswerte für die Wandelschuldverschreibungen des AOP2004 wurden zum Gewährungszeitpunkt mithilfe des Black-Scholes-Optionspreis-Modells unter Verwendung folgender Annahmen berechnet:

AOP2004	
Durchschnittliche erwartete Laufzeit	5 Jahre
Dividendenrendite	0,00%
Durchschnittlicher risikofreier Anlagenszins	3,92%
Volatilität (3 Jahre)	40,96%
Durchschnittlicher Optionswert in €	1,87
Optionswert für die in 2006 gewährten Wandelschuldverschreibungen in €	1.682.269

Die zum 31. Dezember 2006 und 2005 ausstehenden Wandelschuldverschreibungen aller Programme sind wie folgt:

	Anzahl der Wandelschuldverschreibungen	Gewichteter Ausübungspreis in €
Ausstehend zum 31.12.2004	6.032.443	1,92
in 2005 neu ausgegeben	429.684	3,69
in 2005 verfallen	-21.449	2,23
in 2005 ausgeübt	-456.110	1,70
Ausstehend zum 31.12.2005	5.984.568	2,06
in 2006 neu ausgegeben	955.130	4,10
in 2006 verfallen	-879.397	3,74
in 2006 ausgeübt	-2.483.767	1,96
Ausstehend zum 31.12.2006	3.576.534	2,27

42 Geschäftsbeziehungen mit nahe stehenden Unternehmen

In 2006 hat QSC Geschäftsbeziehungen mit Gesellschaften unterhalten, bei denen Mitglieder des Managements Gesellschafter sind. Als nahe stehende Personen im Sinne von IAS 24 gelten Personen und Unternehmen, wenn eine der Parteien über die Möglichkeit verfügt, die andere Partei zu beherrschen oder einen maßgeblichen Einfluss auszuüben. Alle Verträge mit diesen Gesellschaften unterliegen der Zustimmungspflicht des Aufsichtsrats und erfolgen zu marktüblichen Konditionen. Die IN-telegence GmbH & Co. KG ist Anbieter von Mehrwertdiensten im Telekommunikationsbereich. Die Teleport Köln GmbH betreibt und wartet die Nebenstellenanlage von QSC. Die microShare AG berät QSC bei der Konzeption, Dokumentation und Einführung von betriebsinternen, EDV-gestützten Prozessen. Die QS Communication Verwaltungs Service GmbH berät QSC bei der Integration von celox sowie Broadnet.

	Umsatz- erlöse in T €	Aufwen- dungen in T €	Erhaltene Zahlungen in T €	Geleistete Zahlungen in T €
Geschäftsjahr 2006				
IN-telegence GmbH & Co. KG	29	-145	29	-203
Teleport Köln GmbH	-	57	-	103
microShare AG	-	-	-	-
QS Communication				
Verwaltungs Service GmbH	-	303	-	333
Geschäftsjahr 2005				
IN-telegence GmbH & Co. KG	26	-67	25	-73
Teleport Köln GmbH	8	91	4	100
microShare AG	1	-	1	-
QS Communication				
Verwaltungs Service GmbH	-	192	-	220

	Forderungen in T €	Schulden in T €
Zum 31.12.2006		
IN-telegence GmbH & Co. KG	2	-
Teleport Köln GmbH	-	8
microShare AG	-	-
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	-
Zum 31.12.2005		
IN-telegence GmbH & Co. KG	5	20
Teleport Köln GmbH	4	14
microShare AG	-	-
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	3

43 Latente Steuern

Für die Berechnung der latenten Steuern wurde ein gegenüber dem Vorjahr unveränderter Steuersatz von 39,9 Prozent verwendet. Dieser berücksichtigt wie im Vorjahr die Gewerbeertragsteuerbelastung von 18,37 Prozent, die Körperschaftsteuer mit 25 Prozent und den Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent auf die Körperschaftsteuer.

Der latente Steueraufwand und -ertrag für die Periode stellt sich wie folgt dar:

	2006 in T €		2005 in T €		2006 in T €	2005 in T €
	Aktiv	Passiv	Aktiv	Passiv	Konzern-GuV-Rechnung	
Aktive und passive latente Steuern						
Immaterielle Vermögenswerte	-	4.864	-	2.949	878	-931
Sachanlagen	-	171	-	513	342	-581
Wertpapiere des Umlaufvermögens und sonstige Vermögenswerte	90	32	839	-	-871	849
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-	-	-	285	285	-285
Forderungen Verbundbereich	-	49	-	607	-49	-
Rechnungsabgrenzung	-	243	-	-	364	-389
Umsatzabgrenzung	1.637	-	1.302			
Pensionsrückstellung und sonstige Rückstellungen	41	-	163	35	335	754
Sonstige Schulden	-	-	-	564	-128	-70
Summe der latenten Steuern auf temporäre Differenzen	1.768	5.359	2.304	4.953	1.720	-1.421
Saldierung	-275	-275	-1.106	-1.106		
Summe der saldierten latenten Steuern	1.493	5.084	1.198	3.847		
Summe der latenten Steuern auf Verlustvorträge	4.910	-	4.771	-	139	1.421
Latenter Steuerauftrag/(-aufwand)					1.859	-
Summe der latenten Steuern	6.403	5.084	5.969	3.847		

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitungsrechnung vom erwarteten zum ausgewiesenen Steueraufwand. Zur Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wurde das Ergebnis vor Steuern mit dem angenommenen Steuersatz von 39,9 Prozent multipliziert:

	2006 in T €	2005 in T €
Überleitungsrechnung		
Ergebnis vor Steuern	-7.205	-18.186
Erwarteter Steueraufwand	2.875	7.256
Steuerliche Auswirkungen von abweichendem Steuersatz	39	-
nicht abziehbaren Betriebsausgaben	-	-53
unterlassener Aktivierung latenter Steuern auf Verlustvorträge	-1.020	-7.012
Sonstige	-35	-191
Übergeleiteter Steueraufwand	1.859	-

Zum 31. Dezember 2006 weist QSC einen körperschaftsteuerlichen sowie gewerbsteuerlichen Verlust in Höhe von € 420 Millionen aus. Diese steuerlichen Verluste können unbegrenzt mit den künftigen zu versteuernden Ergebnissen der Unternehmen, in denen diese Verluste entstanden sind, verrechnet werden.

44 Rechtsstreitigkeiten

QSC hat derzeit keine wesentlichen Rechtsstreitigkeiten, die zu einer Belastung der Gesellschaft führen könnten.

45 Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen in den kommenden Geschäftsjahren für langfristig abgeschlossene Verträge, insbesondere für Glasfaserleitungen, Technikräume, Büroräume und Firmenfahrzeuge betragen T € 47.618.

	31.12.2006 in T €	31.12.2005 in T €
Sonstige finanzielle Verpflichtungen		
bis 1 Jahr	29.630	35.078
1 bis 5 Jahre	17.938	36.829
über 5 Jahre	50	-
Sonstige finanzielle Verpflichtungen	47.618	71.907

Zum 31. Dezember 2006 bestanden Bürgschaften in Höhe von T € 8.466 (2005: T € 3.386), insbesondere gegenüber Lieferanten für Miet- und sonstige vertragliche Verpflichtungen.

46 Vergütung Vorstand

Die Gesamtvergütung der Mitglieder des Vorstands ist in hohem Maße leistungsorientiert und setzt sich aus fixen und variablen Komponenten zusammen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr belief sich die Vergütung insgesamt auf 2,18 Millionen Euro nach 1,68 Millionen Euro im Vorjahr.

Von dieser Gesamtvergütung entfielen 39 Prozent auf fixe, 51 Prozent auf variable Gehaltsbestandteile und 10 Prozent auf Nebenleistungen. Die variablen Bezüge bemessen sich nach dem Grad der Erreichung unternehmensbezogener und individueller Ziele. Diese legt das Compensation Committee des Aufsichtsrats jeweils zu Beginn eines Geschäftsjahres fest und überprüft sie nach dessen Ablauf. Über diese zentralen Bestandteile hinaus werden insbesondere Nebenleistungen in Form von betrieblicher Altersversorgung, Firmenwagen oder Car Allowance sowie Erstattung von Reisekosten und Spesen gewährt.

QSC sieht diese Ausführungen über die Vergütung des Vorstands als entscheidende Information für ein Urteil über deren Angemessenheit. Die in Ziffer 4.2.4, Satz 2 des Kodex vorgesehene Individualisierung würde nicht zu zusätzlichen Erkenntnissen führen. Von der durch das Vorstandsvergütungs-Offenlegungsgesetz vom 3. August 2005 eingeführten Rechtspflicht zu einer individualisierten Offenlegung der Vorstandsvergütungen ist QSC durch Beschluss der Hauptversammlung vom 23. Mai 2006 befreit. Die Befreiung gilt für die Jahres- und Konzernabschlüsse der Geschäftsjahre 2006 bis 2010. Weitere Informationen sind im separaten Corporate Governance- und Vergütungsbericht angegeben.

47 Erklärung nach § 161 AktG zur Beachtung des Deutschen Corporate Governance Kodex

Die Erklärung nach § 161 AktG zur Beachtung des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 2. Juni 2005 bzw. ab deren Geltung in der Fassung vom 12. Juni 2006 wurde vom Vorstand und vom Aufsichtsrat abgegeben. Zukünftige Änderungen der Regeln im Hinblick auf die Übereinstimmung mit dem Deutschen Corporate Governance Kodex wird die Gesellschaft auf ihrer Website unverzüglich veröffentlichen. Weitere Informationen sind im separaten Corporate Governance- und Vergütungsbericht angegeben.

48 Honorare Wirtschaftsprüfer

Die mit der Prüfung des Konzernabschlusses bestellte Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat im Geschäftsjahr 2006 für die Abschlussprüfung T € 210, für die Steuerberatung T € 145 und für sonstige Dienstleistungen T € 228 erhalten. Die sonstigen Dienstleistungen betreffen vor allem Leistungen im Zusammenhang mit den durchgeführten Kapitalerhöhungen.

49 Risiken

Konjunktur + Eine schwache Konjunktur beeinflusst die Investitionsbereitschaft von Unternehmenskunden in eine moderne Telekommunikationsinfrastruktur. Dieses kann das Wachstum von QSC negativ beeinflussen.

Alternative Technologien + Vermehrt bieten (TV-) Kabelnetzbetreiber neben Fernsehen auch Internet und Sprachtelefonie an. Diese auf den Privatkundenmarkt ausgerichteten Triple-Play-Angebote stellen eine potenzielle Konkurrenz für das Geschäft mit Wholesale-Partnern dar.

Wettbewerb + Auf dem deutschen Markt für DSL-Produkte und -Dienstleistungen ist eine Konzentration auf wenige marktstarke Anbieter zu beobachten. Dieses kann sich negativ auf die Positionierung von QSC auswirken.

Regulatorisches Umfeld + Entscheidungen der Bundesnetzagentur haben mittelbaren oder unmittelbaren Einfluss auf die Wettbewerbssituation und den Markt von QSC. Insbesondere die Nutzung von Bitstream Access könnte den Wettbewerbsdruck auf QSC erhöhen.

Wettbewerbsverhalten der Deutschen Telekom (DTAG) + Als Infrastrukturanbieter ist QSC in einem deutlich geringeren Maß als das Gros der Wettbewerber von den Wiederverkaufspreisen des ehemaligen Monopolisten DTAG abhängig. Dennoch kann insbesondere eine aggressive Preispolitik der DTAG im Vorleistungs- und Endkundenmarkt die Margensituation auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt negativ beeinflussen. Ein Risiko bildet auch das verbesserte DSL-Netz der DTAG, das VDSL-Netz. Zum Ausgleich für ihre Investitionen in die Erhöhung der Geschwindigkeit fordert die DTAG eine Befreiung von Regulierungsaufgaben und der Verpflichtung, anderen Marktteilnehmern einen Zugang zu VDSL ermöglichen. Mit der Durchsetzung dieses Vorhabens würde die DTAG praktisch ein Monopol auf breitbandige Anschlussleitungen mit mehr als 25 Megabit pro Sekunde erhalten.

Ausbau des Wholesale-Geschäfts + Im Wholesale-Geschäft besteht die Gefahr einer Abhängigkeit vom Erfolg der Vermarktungspartner, da diese den Vertrieb beim Endkunden übernehmen. Zugleich muss QSC bei der Zusammenführung der IT-Systeme und dem Aufbau entsprechender Schnittstellen erhebliche Vorleistungen erbringen, deren Amortisation wiederum vom Markterfolg des jeweiligen Partners abhängig ist. Der Erfolg dieser Partner im Endkundenmarkt könnte bei QSC zu einem außergewöhnlich hohen Auftragsaufkommen führen, das einen qualitativ hochwertigen und gleichzeitig effizienten Umgang mit einer großen Menge von Kundendaten erfordert und entsprechende Ressourcen bindet. Zudem setzt ein hohes Auftragsaufkommen die Skalierbarkeit der Schnittstellen von QSC zur DTAG voraus, welche die entsprechenden Teilnehmeranschlussleitungen zur Verfügung stellen muss.

Pönalen im Projektgeschäft + QSC geht im Rahmen von Großkundenprojekten sowie Wholesale-Partnern Verträge mit der Zusage von bestimmten Service Levels ein, die teilweise mit Pönalen belegt sind. Hierdurch besteht das Risiko hoher Regressansprüche und Aufwendungen infolge von Betriebsstörungen

Finanzierung von QSC + Zum 31. Dezember 2006 verfügte QSC über liquide Mittel in Höhe von 108,9 Millionen Euro. Ein aggressiver Preiswettbewerb oder eine länger andauernde Rezession könnten dennoch die Aufnahme zusätzlicher Finanzmittel erfordern.

Eigene Infrastruktur + Durch die Gründung der Plusnet GmbH & Co. KG als gemeinsame Netzgesellschaft von QSC und TELE2 wurden die Risiken im Zusammenhang mit der Netzinfrastruktur größtenteils auf die Plusnet übertragen. Ausfälle im DSL-Netz stellen trotzdem ein Risiko für die gesamte QSC-Gruppe und ihre Geschäftstätigkeit dar. Neben einem möglichen Imageverlust könnten insbesondere Schadensersatzforderungen oder hohe Pönalen nach längeren, großflächigen Ausfällen entsprechende Aufwendungen nach sich ziehen.

Kriminelle Eingriffe in QSC-Systeme + Unbefugte Eingriffe in das IT-Netz von QSC durch Viren, so genannte trojanische Pferde oder Hacker können zu erheblichen Schäden beispielsweise durch Datenmanipulationen oder Löschung von Daten führen. Gleiches gilt für mangelnden Datenschutz und einen unkontrollierten Zugang zu den QSC-Rechenzentren. Bei einem Ausfall der operativen IT-Systeme wäre keine Bearbeitung von Aufträgen und Entstörungen möglich; der daraus erwachsende monetäre Schaden sowie der Reputationsverlust könnte erheblich sein.

Verlust von Daten + Bedienungsfehler, Hardwareschäden oder die Zerstörung des Rechenzentrums durch Anschlag oder Naturkatastrophen können zu einem Verlust von unternehmenskritischen Daten führen. Fehlende Daten-Backups könnten ein solches Risiko verstärken. Das steigende Datenvolumen aufgrund des hohen Wachstumstempos könnte zudem die Kapazitäten der Datenvorhaltung und Backup-Systeme an ihre Grenzen bringen. In jedem Fall würde ein Verlust von operativen Daten QSC handlungsunfähig machen.

50 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Vorstand und Aufsichtsrat von QSC haben am 30. Januar 2007 entschieden, eine Verschmelzung der Broadnet auf die QSC vorzubereiten, um die rechtliche und organisatorische Integration der Broadnet in die QSC-Gruppe zu ermöglichen. QSC beabsichtigt im Rahmen der Verschmelzung den Aktionären von Broadnet QSC-Aktien im Tausch gegen ihre Broadnet-Aktien zu gewähren. QSC hat Gespräche mit Broadnet aufgenommen, um gemeinsam mit Broadnet alle erforderlichen weiteren Schritte einleiten zu können. Insbesondere wurde eine unabhängige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft damit beauftragt, das Umtauschverhältnis der Aktien zu ermitteln.

Köln, 21. März 2007



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Markus Metyas



Bernd Puschendorf

Corporate Governance

Die anhaltend hohe Wachstumsdynamik von QSC setzt eine gute Corporate Governance voraus. Das Unternehmen legt daher traditionell großen Wert auf eine verantwortungsvolle, transparente und wertorientierte Führung.

Verantwortungsvolle Unternehmensführung

Corporate-Governance-Bericht beinhaltet Vergütungsbericht + Gute Corporate Governance bedeutet die verantwortungsvolle Führung und Kontrolle eines Unternehmens – und genau dieses praktiziert QSC seit Jahren. Traditionell genießen eine an nachhaltiger Wertschaffung orientierte Führung, eine transparente Kommunikation sowie eine vertrauensvolle und effiziente Zusammenarbeit der Organe hohe Priorität bei QSC.

Seit dem Inkrafttreten des Deutschen Corporate Governance Kodex („Kodex“) im Jahr 2002 entspricht QSC daher auch seinen Empfehlungen weitestgehend. An wenigen Stellen weicht das Unternehmen aber bewusst vom Kodex ab. Es handelt sich dabei um Empfehlungen, die zu stark auf die Führung und Kontrolle großer Konzerne zugeschnitten sind und zu wenig die Situation unternehmerisch geprägter, schlanker Aktiengesellschaften berücksichtigen.

Im Folgenden berichtet der Vorstand von QSC auch im Namen des Aufsichtsrats über die Corporate Governance gemäß Ziffer 3.10 des zuletzt im Juni 2006 aktualisierten Kodex und erläutert hierbei auch diese Abweichungen. Der nachfolgende Bericht integriert auch den nach Ziffer 4.2.5 des Kodex geforderten Vergütungsbericht.

QSC nutzt Website
als zentrale Plattform
für Informationen

Transparente Informationen für Aktionäre + QSC nutzt die eigene Website, um das ganze Jahr über zeitnah und umfassend über alle relevanten Entwicklungen im Unternehmen zu berichten. Unter www.qsc.de/de/qsc-ag/investor-relations finden Aktionäre Quartals- und Geschäftsberichte, Ad-hoc- und Pressemitteilungen, Finanztermine sowie detaillierte Unterlagen zu wichtigen Ereignissen. Analysten und institutionelle Anleger informiert QSC darüber hinaus bei regelmäßigen Treffen im Rahmen von Analysten- und Investorenkonferenzen, persönlichen Gesprächen sowie bei Telefonkonferenzen nach der Veröffentlichung der endgültigen Quartals- und Jahresergebnisse. Die zentrale Informationsveranstaltung für Aktionäre ist die Hauptversammlung. Dieser legt der Vorstand Jahres- und Konzernabschluss vor. Die Hauptversammlung entscheidet über die Feststellung der Abschlüsse, die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat, die Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern sowie des Abschlussprüfers, die Satzung und über wesentliche und finanzielle Weichenstellungen. Rechtzeitig vor Beginn der Hauptversammlung können sich die Anteilseigner umfassend anhand des Geschäftsberichts sowie der Tagesordnung zur Hauptversammlung über die anstehenden Entscheidungen unterrichten. Sämtliche Dokumente und Informationen sind auch auf der QSC-Website verfügbar.

In der Hauptversammlung erleichtert QSC den Aktionären die Wahrnehmung ihrer Rechte. Abwesende Aktionäre können ihr Stimmrecht durch einen Bevollmächtigten ihrer Wahl oder einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter des Unternehmens ausüben lassen.

Vertrauensvolle Zusammenarbeit der Organe + Vorstand und Aufsichtsrat von QSC arbeiten zum Wohl des Unternehmens eng zusammen. Beide Organe sehen sich der Steigerung des nachhaltigen Unternehmenswertes verpflichtet. Der Vorstand berichtet dem Aufsichtsrat zeitnah und umfassend über alle für QSC relevanten Fragen der Planung, Strategie, Geschäftsentwicklung sowie über das Risikomanagement. In regelmäßigen Sitzungen und Telefonkonferenzen berät und überwacht der Aufsichtsrat die Tätigkeit des Vorstands und diskutiert hierbei zentrale Themen offen und vertrauensvoll. Der Bericht des Aufsichtsrats informiert ausführlich über die Tätigkeit des sechsköpfigen Gremiums.

Dem Aufsichtsrat von QSC gehören sowohl Vertreter der Anteilseigner als auch eine ausreichende Zahl unabhängiger Mitglieder an. Nach eigener Überzeugung beraten und überwachen sie mit ihren unterschiedlichen Qualifikationen und Erfahrungen die Arbeit des Vorstands am besten gemeinsam. Mit Ausnahme eines dreiköpfigen Compensation Committee bildet das Gremium daher keine Ausschüsse; dieses gilt auch für das nach Ziffer 5.3.2 des Kodex geforderte Audit Committee. Im Plenum verfügt der Aufsichtsrat über fundierte Kenntnisse in Fragen der Rechnungslegung und des Risikomanagements, so dass das Ausgrenzen einzelner Mitglieder einem Verzicht an Know-how gleichkäme.

Aufsichtsrat berät und überwacht am besten gemeinsam im Plenum

Teamorientierte Vergütung des Aufsichtsrats + Das gemeinsame Wirken der Aufsichtsratsmitglieder bestimmt auch ihre Honorierung. Bewusst verzichtet das Unternehmen daher auf die in Ziffer 5.4.7 des Kodex vorgesehene erfolgsorientierte Vergütung sowie auf eine besondere Vergütung der Mitgliedschaft in Ausschüssen.

Insgesamt erhielt der Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2006 eine Vergütung von 160.000 Euro. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats, John C. Baker, sowie sein Stellvertreter Herbert Brenke erhielten gemäß § 10 Abs. 5 der Satzung jeweils 30.000 Euro, die übrigen Mitglieder jeweils 25.000 Euro.

Die folgende Tabelle informiert individualisiert über die Vergütung, die Anzahl der Aktien und Wandlungsrechte der Mitglieder des Aufsichtsrats. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats, John C. Baker, hat im abgelaufenen Geschäftsjahr 10.000 Wandlungsrechte aus dem Aktienoptionsprogramm 2002 ausgeübt und die neuen Aktien in sein Depot übertragen.

	Vergütung 2005 und 2006 in €	31.12.2006		31.12.2005	
		Aktien	Wandlungs- rechte	Aktien	Wandlungs- rechte
John C. Baker	30.000	10.000	-	-	10.000
Herbert Brenke	30.000	187.820	10.000	187.820	10.000
Gerd Eickers	25.000	13.853.484	-	13.853.484	-
Ashley Leeds	25.000	9.130	10.000	9.130	10.000
Norbert Quinkert	25.000	3.846	-	3.846	-
David Ruberg	25.000	4.563	10.000	4.563	10.000

Über diese Vergütung hinaus erhielten die Aufsichtsratsmitglieder im abgelaufenen Geschäftsjahr keine Honorare von QSC, insbesondere nicht für Beratungs- und Vermittlungsleistungen.

Vorstand verantwortet Unternehmensführung + Der Vorstand leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung, entwickelt die strategische Ausrichtung des Unternehmens, sorgt für die Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und ein angemessenes Risikomanagement und -controlling. Der Vorstand besteht aus drei Personen, die sich in ihren Qualifikationen und Erfahrungen sehr gut ergänzen. Die drei Mitglieder des Vorstands führen das Unternehmen als Team.

Vorstandsvergütung honoriert Erfolg + Die Gesamtvergütung der Mitglieder des QSC-Vorstands ist in hohem Maße leistungsorientiert und setzt sich aus fixen und variablen Komponenten zusammen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr belief sich die Vergütung insgesamt auf 2,18 Millionen Euro nach 1,68 Millionen Euro im Vorjahr.

Von dieser Gesamtvergütung entfielen 39 Prozent auf fixe, 51 Prozent auf variable Gehaltsbestandteile und 10 Prozent auf Nebenleistungen. Die variablen Bezüge bemessen sich nach dem Grad der Erreichung unternehmensbezogener und individueller Ziele. Diese legt das Compensation Committee des Aufsichtsrats jeweils zu Beginn eines Geschäftsjahres fest und überprüft sie nach dessen Ablauf. Über diese zentralen Bestandteile hinaus werden insbesondere Nebenleistungen in Form von betrieblicher Altersversorgung, Firmenwagen oder Car Allowance sowie Erstattung von Reisekosten und Spesen gewährt.

QSC sieht diese Ausführungen über die Vergütung des Vorstands als entscheidende Information für ein Urteil über deren Angemessenheit. Die in Ziffer 4.2.4 Satz 2 des Kodex vorgesehene Individualisierung würde nicht zu zusätzlichen Erkenntnissen führen. Von der durch das Vorstandsvergütungs-Offenlegungsgesetz vom 3. August 2005 eingeführten Rechtspflicht zu einer individualisierten Offenlegung der Vorstandsvergütungen ist QSC durch Beschluss der Hauptversammlung vom 23. Mai 2006 befreit. Die Befreiung gilt für die Jahres- und Konzernabschlüsse der Geschäftsjahre 2006 bis 2010.

Neben der monetären Vergütung erhält der Vorstand noch, wie vom Kodex vorgesehen, eine variable Vergütungskomponente mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter in Form von Aktienoptionen. Der Vorstand partizipiert hierbei wie die QSC-Mitarbeiter von den Aktienoptionsprogrammen (AOP) des Unternehmens: QSC gibt Wandelschuldverschreibungen aus, die nach Ablauf von zum Teil mehrjährigen Fristen zum Erwerb je einer Aktie zum Ausübungspreis berechtigen und deren Wert sich bei Ausübung am Marktpreis der Aktie orientiert. Im Anhang zum Konzernabschluss erfolgt eine detaillierte Darstellung der einzelnen Programme.

Die folgende Tabelle informiert individualisiert über die Anzahl der Aktien und Wandlungsrechte der Vorstandsmitglieder. Aufgrund des drohenden Auslaufens des AOP2001 wandelte Finanzvorstand Markus Metyas im Juli 2006 all seine Wandlungsrechte aus diesem Aktienoptionsprogramm und veräußerte gleichzeitig eine entsprechende Anzahl von Aktien, um den Kaufpreis sowie die Steuerlast zu begleichen. Zwar hatte die ordentliche Hauptversammlung im Mai 2006 einer Verlängerung dieses Aktienoptionsprogramms bis zum Jahr 2011 zugestimmt, doch verhindern bislang Klagen einzelner Aktionäre ein Inkrafttreten dieses Beschlusses.

Aktienoptionen bieten langfristige Anreizwirkung für QSC-Vorstände

	31.12.2006		31.12.2005	
	Aktien	Wandlungsrechte	Aktien	Wandlungsrechte
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	350.000	13.818.372	50.000
Markus Metyas	179.807	675.000	2.307	1.525.000
Bernd Puschendorf	3.000	1.025.000	3.000	1.025.000

Die Koppelung der Aktienoptionsprogramme an den Kurs der QSC-Aktie sowie die langfristige Ausgestaltung machen nach Überzeugung von QSC grundsätzlich eine aufwändige Ermittlung der Werte der Aktienoptionen für Vorstände (Ziffer 4.2.5), die Festlegung von Begrenzungsmöglichkeiten für nicht vorhergesehene Entwicklungen (Ziffer 4.2.3 Abs. 3 Satz 4) sowie die Festlegung anspruchsvoller relevanter Vergleichsparameter (Ziffer 4.2.3 Abs. 3 Satz 2) verzichtbar. Denn die bewährte Struktur der Aktienoptionsprogramme passt sehr gut zu einem wachstumsstarken und inhabergeführten Unternehmen wie QSC. Das im Mai 2006 von der ordentlichen Hauptversammlung beschlossene AOP2006 enthält indes erstmals Ausübungshürden, die sich auf einen absoluten Kursanstieg der QSC-Aktie bzw. auf deren relative Entwicklung im Vergleich zum TecDAX beziehen und so die Koppelung des Aktienoptionsprogramms an den Kurs noch einmal verstärken.

Transparente Kommunikation + Ein zentraler Bestandteil guter Corporate Governance ist die offene und zeitnahe Information aller Aktionäre über alle relevanten Ereignisse im Unternehmen. QSC nutzt dazu das Internet als zentrale Informationsplattform. Auf der Website macht das Unternehmen auch, dem Kodex folgend, die aktuelle und für einen Zeitraum von fünf Jahren frühere Entsprechenserklärungen dauerhaft zugänglich. Dort finden sich darüber hinaus Angaben über den Erwerb und die Veräußerung von QSC-Aktien und sich darauf beziehender Derivate durch Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats von QSC. Nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz sind das jeweilige Mitglied und die ihm nahestehenden Personen verpflichtet, diese Transaktionen offenzulegen, sofern der Wert der getätigten Geschäfte die Summe von 5.000 Euro innerhalb eines Kalenderjahres erreicht bzw. übersteigt.

Handelstag/ Börsenplatz	Name/Status	Finanz- instrument	Geschäftsart	Preis in €/ Stückzahl	Volumen in €	Erläuterung
6. März 2006	Bernd Puschendorf	QSC-Aktie	Verkauf	4,661	139.830,00	Im Rahmen
Xetra	Vorstand			30.000		des AOP2001
8. März 2006	Bernd Puschendorf	QSC-Aktie	Verkauf	4,4053	176.212,00	Im Rahmen
Xetra	Vorstand			40.000		des AOP2001
14. März 2006	Bernd Puschendorf	QSC-Aktie	Verkauf	4,665	139.950,00	Im Rahmen
Xetra	Vorstand			30.000		des AOP2001
11. April 2006	Markus Metyas	QSC-Aktie	Verkauf	5,188	103.760,00	Im Rahmen
Xetra	Vorstand			20.000		des AOP2001
20. April 2006	Markus Metyas	QSC-Aktie	Verkauf	5,000	100.000,00	Im Rahmen
Xetra	Vorstand			20.000		des AOP2001
26. April 2006	Markus Metyas	QSC-Aktie	Verkauf	4,936	98.720,00	Im Rahmen
Xetra	Vorstand			20.000		des AOP2001
28. April 2006	Markus Metyas	QSC-Aktie	Verkauf	5,092	203.680,00	Im Rahmen
Xetra	Vorstand			40.000		des AOP2001
6. Juni 2006	Gerd Eickers	QSC-Aktie	Wertpapierleihe	4,360	Siehe	Leihgebühr
Außerbörslich	Aufsichtsrat			11.232.176	Erläuterung	0,5 % p. a.

Handelstag/ Börsenplatz	Name/Status	Finanz- instrument	Geschäftsart	Preis in €/ Stückzahl	Volumen in €	Erläuterung
12. Juni 2006	Gerd Eickers	QSC-Aktie	Rückführung	3,940	Siehe	Leihgebühr
Außerbörslich	Aufsichtsrat		Wertpapierleihe	11.232.176	Erläuterung	0,5 % p. a.
11. Juli 2006	Markus Metyas	QSC-Aktie	Verkauf	4,351	313.272,00	Im Rahmen
Xetra	Vorstand			72.000		des AOP2001
12. Juli 2006	Markus Metyas	QSC-Aktie	Verkauf	4,367	157.212,00	Im Rahmen
Xetra	Vorstand			36.000		des AOP2001
14. Juli 2006	Markus Metyas	QSC-Aktie	Verkauf	4,113	164.520,00	Im Rahmen
Xetra	Vorstand			40.000		des AOP2001
17. Juli 2006	Markus Metyas	QSC-Aktie	Verkauf	3,964	317.120,00	Im Rahmen
Xetra	Vorstand			80.000		des AOP2001
18. Juli 2006	Markus Metyas	QSC-Aktie	Verkauf	3,919	391.900,00	Im Rahmen
Xetra	Vorstand			100.000		des AOP2001
19. Juli 2006	Markus Metyas	QSC-Aktie	Verkauf	3,918	391.800,00	Im Rahmen
Xetra	Vorstand			100.000		des AOP2001
20. Juli 2006	Markus Metyas	QSC-Aktie	Verkauf	3,963	396.300,00	Im Rahmen
Xetra	Vorstand			100.000		des AOP2001
21. Juli 2006	Markus Metyas	QSC-Aktie	Verkauf	3,909	156.360,00	Im Rahmen
Xetra	Vorstand			40.000		des AOP2001
24. Juli 2006	Markus Metyas	QSC-Aktie	Ausübung von	1,400	140.000,00	Im Rahmen
Außerbörslich	Vorstand		Wandlungsrechten	100.000		des AOP2001
25. Juli 2006	Markus Metyas	QSC-Aktie	Ausübung von	1,400	280.000,00	Im Rahmen
Außerbörslich	Vorstand		Wandlungsrechten	200.000		des AOP2001
26. Juli 2006	Markus Metyas	QSC-Aktie	Verkauf	4,041	18.184,50	Im Rahmen
Xetra	Vorstand			4.500		des AOP2001
27. Juli 2006	Markus Metyas	QSC-Aktie	Ausübung von	1,400	38.500,00	Im Rahmen
Außerbörslich	Vorstand		Wandlungsrechten	27.500		des AOP2001
18. September 2006	John C. Baker	QSC-Aktie	Ausübung von	1,000	10.000,00	Im Rahmen
Außerbörslich	Aufsichtsrat		Wandlungsrechten	10.000		des AOP2002
15. November 2006	Markus Metyas	QSC-Aktie	Verkauf	5,295	794.250,00	
Xetra	Vorstand			150.000		

Hohe Qualität der Rechnungslegung + QSC erstellt ihren Konzernabschluss nach IFRS binnen 90 Tagen nach Geschäftsjahresende. Zusätzlich erstellt das Unternehmen für gesellschaftsrechtliche Zwecke einen Jahresabschluss nach HGB.

QSC sieht den Konzernabschluss und die Zwischenberichte als zentrales Informationsmedium für ihre Aktionäre und Dritte und achtet daher auf ihre sorgfältigste Erstellung. Aus diesem Grund weicht das Unternehmen von Ziffer 7.1.2 des Kodex ab und legt die Zwischenberichte innerhalb von 60 Tagen nach Ende des Berichtszeitraums vor. Innerhalb der ersten 45 Tage nach dem Ende des Berichtszeitraums veröffentlicht QSC aber in der Regel eine ausführliche Meldung mit vorläufigen Kennzahlen, so dass sich Aktionäre zeitnah über den Geschäftsverlauf informieren können.

Entsprechenserklärung

Erklärung nach § 161 AktG zur Beachtung des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 2. Juni 2005 bzw. ab deren Geltung in der Fassung vom 12. Juni 2006 bei der QSC AG

Die QSC AG legt seit ihrer Gründung größten Wert auf gute Corporate Governance und erachtet Transparenz sowie eine wertorientierte Unternehmensführung als Selbstverständlichkeit. Folgerichtig setzt das Unternehmen die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in nahezu allen Punkten um und lebt sie in der täglichen Arbeit. Die Gesellschaft hat den Empfehlungen der Regierungskommission „Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 2. Juni 2005 bzw. ab deren Geltung in der Fassung vom 12. Juni 2006 seit Abgabe ihrer letzten Entsprechenserklärung mit folgenden Ausnahmen entsprochen und entspricht ihnen mit folgenden Ausnahmen:

1. der Empfehlung, bei Aktienoptionen und ähnlichen Gestaltungen für Vorstandsmitglieder anspruchsvolle relevante Vergleichsparameter festzulegen
(Kodex Ziffer 4.2.3 Abs. 2 Satz 2 in der Fassung vom 2. Juni 2005 bzw. Kodex Ziffer 4.2.3 Abs. 3 Satz 2 in der Fassung vom 12. Juni 2006)
2. der Empfehlung, bei Aktienoptionen und ähnlichen Gestaltungen für Vorstände eine Begrenzungsmöglichkeit (Cap) für nicht vorhergesehene Entwicklungen zu vereinbaren
(Kodex Ziffer 4.2.3 Abs. 2 Satz 4 in der Fassung vom 2. Juni 2005 bzw. Kodex Ziffer 4.2.3 Abs. 3 Satz 4 in der Fassung vom 12. Juni 2006)
3. der Empfehlung, auf der Internetseite der Gesellschaft und im Geschäftsbericht Angaben zum Wert der Aktienoptionen für Vorstände zu machen
(Kodex Ziffer 4.2.3 Abs. 3 Satz 2 in der Fassung vom 2. Juni 2005), bzw. der Empfehlung, solche Angaben nunmehr im Vergütungsbericht zu machen
(Kodex Ziffer 4.2.5 in der Fassung vom 12. Juni 2006)
4. der Empfehlung, die Vergütung der Vorstandsmitglieder im Anhang des Konzernabschlusses individualisiert offenzulegen
(Kodex Ziffer 4.2.4 Satz 2 in der Fassung vom 2. Juni 2005);
von der durch das Vorstandsvergütungs-Offenlegungsgesetz vom 3. August 2005 eingeführten Rechtspflicht zu einer individualisierten Offenlegung der Vorstandsvergütungen ist die Gesellschaft durch Beschluss der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 23. Mai 2006 für die Jahres- und Konzernabschlüsse für die Geschäftsjahre 2006 bis 2010, längstens aber bis zum 22. Mai 2011 befreit

5. der Bildung eines Audit Committee
(Kodex Ziffer 5.3.2)
6. der Berücksichtigung der wirtschaftlichen Lage und des Erfolgs des Unternehmens sowie des Vorsitzes und der Mitgliedschaft in Ausschüssen für die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder
(Kodex Ziffer 5.4.7)
7. der Veröffentlichung von Zwischenberichten innerhalb von 45 Tagen
(Kodex Ziffer 7.1.2)

Vorstand und Aufsichtsrat überprüfen die Corporate-Governance-Regeln von QSC regelmäßig. Zukünftige Änderungen der Regeln im Hinblick auf die Übereinstimmung mit dem Deutschen Corporate Governance Kodex wird die Gesellschaft auf ihrer Website unverzüglich veröffentlichen.

Köln, 29. November 2006



Für den Vorstand
Dr. Bernd Schlobohm

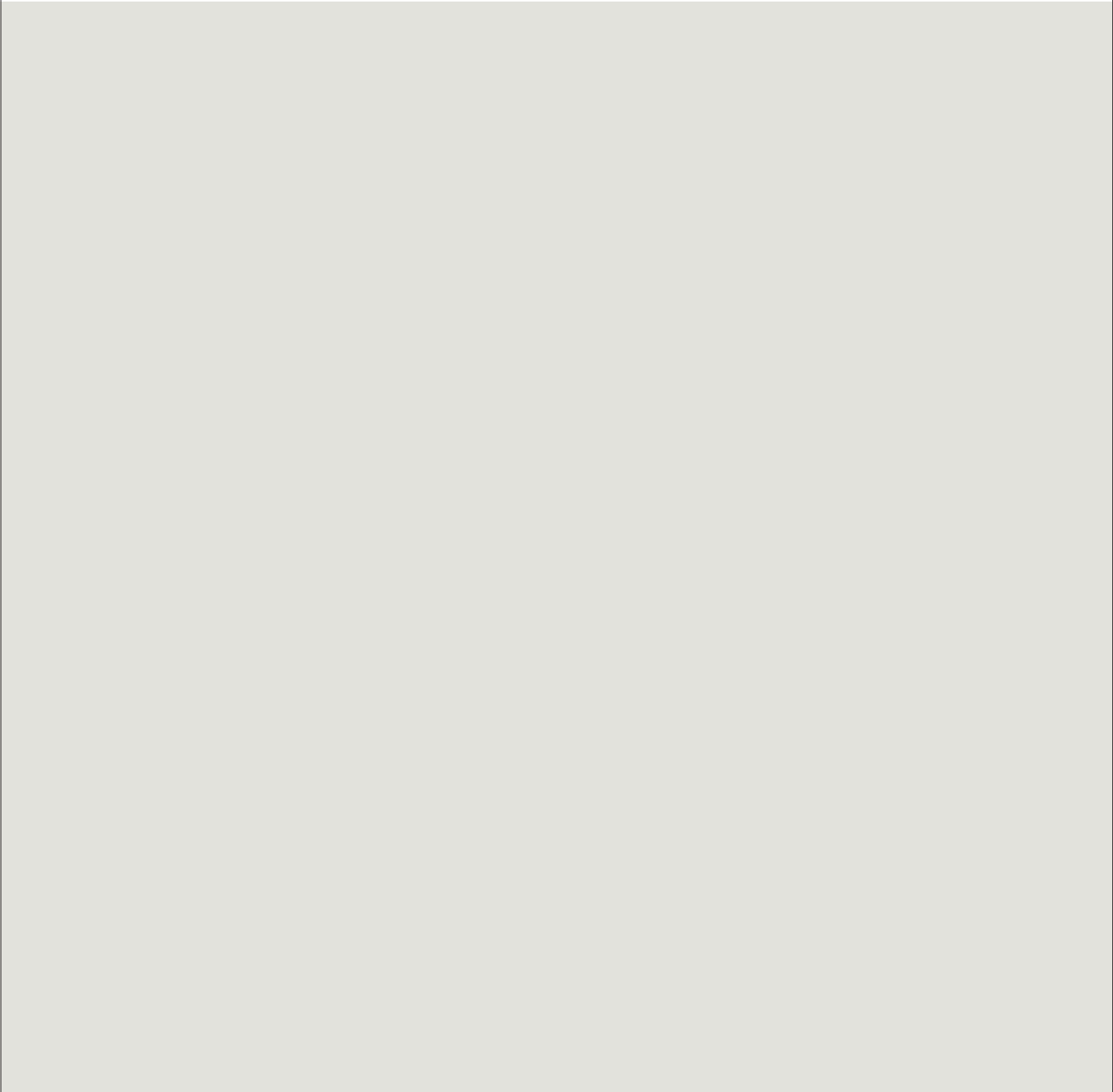


Für den Aufsichtsrat
John C. Baker

Mandate des Aufsichtsrats

Die folgende Übersicht erläutert die Mitarbeit der Mitglieder des Aufsichtsrats in anderen Gremien:

Aufsichtsratsmitglied	Funktion	Unternehmen
John C. Baker	Mitglied im Board of Directors	Digi TV Plus Oy, Helsinki, Finnland, seit Juni 2006
	Mitglied im Board of Directors	Offermatica Corp., San Francisco, USA, seit Oktober 2006
	Mitglied im Board of Directors	Verified Identity Pass Inc., New York, USA, seit Oktober 2006
Herbert Brenke	Aufsichtsratsvorsitzender	ASKK Holding AG, Hamburg, Deutschland
	Aufsichtsratsvorsitzender	Telegate AG, Martinsried, Deutschland
	Aufsichtsratsmitglied	ASR Auto-Stern von Russland AG, Moskau, Russland, bis Dezember 2006
	Aufsichtsratsmitglied	Broadnet AG, Hamburg, Deutschland, seit September 2006
	Aufsichtsratsmitglied	SHS Informationssysteme AG, München, Deutschland
Gerd Eickers	Beiratsmitglied	Küttner GmbH & Co. KG, Essen, Deutschland
	Aufsichtsratsvorsitzender	Contentteam AG, Köln, Deutschland
	Aufsichtsratsmitglied	Amisco NV, Brüssel, Belgien, seit Januar 2007
	Aufsichtsratsmitglied	Broadnet AG, Hamburg, Deutschland, seit September 2006
Ashley Leeds	Beiratsmitglied	GTT GmbH, Göttingen, Deutschland
	Mitglied im Board of Directors	Message Secure Corp., Lowell, USA, bis Dezember 2006
Norbert Quinkert	Mitglied im Board of Directors	Voltaire Ltd., Herzlia, Israel
	Aufsichtsratsvorsitzender	WISTA-Management GmbH, Berlin, Deutschland
	Aufsichtsratsmitglied	ALD Vacuum Technologies AG, Hanau, Deutschland
	Aufsichtsratsmitglied	IHP (Institut für Halbleiterphysik), Frankfurt an der Oder, Deutschland
	Aufsichtsratsmitglied	Motorola GmbH, Taunusstein, Deutschland
	Aufsichtsratsmitglied	Pfalz Flugzeugwerke AG, Speyer, Deutschland
	Beiratsmitglied	Dresdner Bank AG, Frankfurt am Main, Deutschland
Executive Vice President	American Chamber of Commerce, Frankfurt am Main, Deutschland	
David Ruberg	Aufsichtsratsvorsitzender	InterXion Inc., Amsterdam, Niederlande
	Mitglied im Board of Directors	Adaptix Inc., Seattle, USA
	Mitglied im Board of Directors	Broadview Networks Inc., New York, USA



Glossar

ADSL + Asymmetric Digital Subscriber Line. Übertragung digitaler Daten über die Kupferdraht-Telefonleitung mit einer „asymmetrischen“ Übertragungskapazität zwischen 1,5 Mbit/s bis 8 Mbit/s beim Herunterladen und 16 kbit/s und 800 kbit/s beim Datenversand.

ADSL2+ + Weiterentwicklung der ADSL-Technik, die Datenraten und Reichweite einer ADSL-Verbindung verbessert. Mit ADSL2+ ist im Optimalfall eine Übertragungsrate bis zu 25 Mbit/s beim Herunterladen und 3,5 Mbit/s beim Datenversand möglich.

Backbone + Überregionales Netzwerk aus mehreren Knoten, die durch schnelle Übertragungswege verbunden sind.

Bitstream Access + Vorleistungsprodukt für Breitbanddienste, bei dem ein Netzbetreiber eine breitbandige Übertragungskapazität (zum Beispiel auf DSL-Basis) zwischen dem Endkunden und einem definierten Übergabepunkt (PoI) im Netz eines weiteren Anbieters bereitstellt, so dass dieser den Bitstream übernehmen und auf dieser Basis eigene Endkundenangebote offerieren kann.

Breitband + Datenübertragungskapazität von mehr als 128 Kilobit pro Sekunde.

Bundesnetzagentur + Die Regulierungsbehörde für Elektrizität, Gas, Telekommunikation, Post und Eisenbahnen, ehemals Regulierungsbehörde für Telekommunikation Post. Ihre Aufgabe ist es, die Marktmacht des jeweils dominanten Anbieters zu kontrollieren und den Wettbewerbern zur notwendigen Chancengleichheit zu verhelfen.

Call-by-Call + Bei Telefonaten oder bei Internetnutzung im Call-by-Call-Verfahren wählt der Kunde vor jedem Gespräch oder jeder Einwahl die Netzwahl der Telefongesellschaft seiner Wahl.

DSL + Digital Subscriber Line. Die digitale Teilnehmeranschlussleitung (TAL). DSL ist ein Übertragungsverfahren, das es ermöglicht, über die normale Kupferdraht-Telefonleitung digitale Daten mit einer hohen Übertragungsrate zu transferieren.

Entbündelter Zugang + Der Anschluss des Kunden wird physikalisch direkt an das Netz des alternativen Carriers angebunden. Um den Wettbewerb auch im Ortsnetz zu gewährleisten, haben die neuen Telekommunikationsanbieter nach dem Willen der Regulierungsbehörde ein Recht auf entbündelten Zugang zu der Teilnehmeranschlussleitung (TAL) der Deutschen Telekom.

IFRS + International Financial Reporting Standards, vormals International Accounting Standards (IAS). Internationale Vorschriften zur Bilanzierung, zu deren Anwendung kapitalmarktorientierte Unternehmen in Europa ab dem Geschäftsjahr 2005 verpflichtet sind.

Intranet + Ein Intranet ist ein Netz innerhalb eines Unternehmens, das nicht öffentlich zugänglich ist, aber grundsätzlich die gleichen Dienste wie das Internet bietet.

IP + Internet-Protokoll. Das Internet basiert auf dem Übertragungsstandard IP. Ein Datenpaket wird mittels IP über mehrere unterschiedliche Rechnerplattformen transportiert, bis es sein Ziel erreicht.

ISP + Internet-Service-Provider. Diese Unternehmen ermöglichen ihren Kunden Datenkommunikation durch Bereitstellung des Internetzugangs und der dazugehörigen Dienstleistungen wie zum Beispiel E-Mail.

ITK + Informationstechnologie und Kommunikation. Als ITK-Industrie lassen sich alle Anbieter von Telekommunikations-Endgeräten, Infrastruktur für die Daten- und Sprachkommunikation, Hard- und Software, sowie IT-Services und Telekommunikations-Diensten zusammenfassen.

Kollokationsraum + Central Office oder Kollokationsraum. Hauptverteiler der Deutschen Telekom, ab diesem Ort beginnt die „letzte Meile“ bis zum Endkunden. Im Kollokationsraum befindet sich die DSL-Infrastruktur alternativer Netzbetreiber wie beispielsweise QSC. Dort wird die Kupferdoppelader von der Deutschen Telekom an den alternativen Netzbetreiber übergeben.

LAN + Local Area Network. Auf ein bestimmtes geografisches Gebiet oder Gebäude beschränktes Netz (zum Beispiel innerhalb einer Firma).

Letzte Meile + Der Weg von der Telefondose bis zum nächsten Hauptverteiler.

Line Sharing + Technisches Konzept, das die gemeinsame Nutzung einer Telefonleitung für Sprach- und breitbandige Datenübermittlung ermöglicht, wobei die Dienste durch Trennung der genutzten Frequenzbereiche auf der Teilnehmeranschlussleitung von zwei unterschiedlichen Anbietern bereitgestellt werden können.

Managed VPN + Virtual Private Networks in den unterschiedlichsten Netzstrukturen – von Corporate Networks über IPsec-VPNs bis hin zu MPLS-VPNs und ihren Mischformen – werden hierbei durch Netzanbieter bzw. Carrier den Kundenanforderungen entsprechend kombiniert, geplant und geliefert. Verbunden mit definierten Service Level Agreements von Ende zu Ende findet der Betrieb durch den Carrier statt.

Mbits/s bzw. kbit/s + Megabit pro Sekunde bzw. Kilobit pro Sekunde. Die Maßeinheit der Geschwindigkeit von Datenübertragungen.

NGN + Next Generation Network. Ein NGN führt die unterschiedlichsten Übertragungsverfahren und Netzwerkstrukturen zu einer konvergenten Netzwerkarchitektur zusammen. So werden Telekommunikationsnetze, Datennetze und TV-Netze in einem IP-basierten Netz integriert. QSC migrierte im abgelaufenen Geschäftsjahr ihr Netz vollständig zu einem solchen NGN.

Protokoll + Ein Protokoll enthält Standards für die kontrollierte Übermittlung von Daten. In solchen Protokollen werden beispielsweise die Struktur von Daten, der Aufbau der Datenpakete und die Codierung festgelegt. Es existieren je nach Anwendung verschiedene Protokolle wie zum Beispiel http oder IP.

Router + Ein System, das zwei Netze miteinander verbindet und den Weg der Nachrichten zwischen den Netzen organisiert. Router werden vor allem eingesetzt, um lokale Netze (LANs) an Wide Area Networks (WANs) anzukoppeln.

SDSL + Symmetric Digital Subscriber Line. Symmetrische Übertragungstechnologie. Erlaubt Datentransfer beim Herunterladen sowie beim Versand mit Geschwindigkeiten von bis zu 6,0 Megabit pro Sekunde. SDSL benötigt lediglich eine Kupferdoppelader und wird deshalb auch als Single Digital Subscriber Line bezeichnet. Die SDSL-Leitung ist permanent freigeschaltet (always on) und damit ein Ersatz für herkömmliche Standleitungsfestverbindungen.

SLA + Service Level Agreement. Juristische Übereinkunft, die die vertraglichen Vereinbarungen zur Qualität von Leistungen (Geschwindigkeit, Bandbreite, Verfügbarkeit, etc.) zwischen einem Dienstleistungsanbieter und einem Nutzer spezifiziert.

Standleitung + Permanent freigeschaltete Verbindung. Standleitungen werden alternativ auch als Festverbindungen oder Mietleitungen bezeichnet.

TAL + Teilnehmeranschlussleitung. Leitung zwischen Ortsvermittlungsstelle (Hauptverteiler) und Netzabschluss beim Teilnehmer.

TKG + Telekommunikationsgesetz. Es bildet die Basis der Liberalisierung des Telekommunikationssektors in Deutschland.

Triple Play + Triple Plays sind multimediale Dienste, die von Netzbetreibern, Telekommunikationsgesellschaften, Kabelnetzbetreibern und Internet-Providern angeboten werden. Sie bieten Internet, Telefonie und Unterhaltungsangebote wie Video on Demand oder Fernsehen über eine einzige zumeist breitbandige Leitung.

VDSL + Very High Data Rate Digital Subscriber Line. Eine Technologie zur asymmetrischen Datenübertragung unter Verwendung von Kupferkabeln. Sie ermöglicht Übertragungskapazitäten von 12,9 bis 51,8 Mbit/s beim Herunterladen bzw. 1,6 bis 2,3 Mbit/s beim Datenversand.

Voice over IP + Voice over Internet Protocol. Übertragung von Sprache über paketvermittelte Datenetze auf der Basis des Internet-Protokolls (IP).

VPN + Virtual Private Network. In einem VPN werden mehrere Standorte eines Unternehmens zu einem gesicherten Netzwerk innerhalb eines öffentlichen Netzwerks verbunden. Ausschließlich autorisierte Personen oder Standorte können über diese Netzinfrastruktur miteinander kommunizieren, Daten abfragen und austauschen.

WAN + Wide Area Network. Netz für Sprach- oder Datenübertragung, das sich über einen sehr großen geografischen Bereich erstreckt, teilweise sogar über Länder oder Erdteile.

Wimax + Worldwide Interoperability for Microwave Access. Wimax ist ein neuer Standard für lokale Funknetze mit theoretisch bis zu 50 Kilometer Reichweite und einer Datentransferrate von bis zu 70 Mbit/s.

WLAN + Wireless Local Area Network. Ein „drahtloses“ lokales Funknetz.

WLL + Wireless Local Loop, Drahtloser Teilnehmeranschluss. Anbindung von Teilnehmeranschlüssen via Funk.

Kalender

Hauptversammlung

5. Juni 2007

Quartalsberichte

16. Mai 2007

29. August 2007

19. November 2007

Kontakt

QSC AG

Investor Relations

Mathias-Brüggen-Straße 55

D – 50829 Köln

Telefon +49 221 66 98-724

Telefax +49 221 66 98-009

E-Mail invest@qsc.de

Internet www.qsc.de

Investor Relations-Partner

komm.passion

Schumacher's AG

Lucile-Grahn-Straße 37

D – 81675 München

Telefon +49 89 48 92 72-0

Telefax +49 89 48 92 72-12

E-Mail qsc@komm-passion.de

Impressum

Verantwortlich

QSC AG, Köln

Fotografie

Andreas Pohlmann, München

Gestaltung

sitzgruppe, Düsseldorf

Druck

Fries Printmedien GmbH & Co. KG, Köln

Weitere Informationen unter www.qsc.de