



Kennzahlen

Alle Angaben in Millionen Euro	01.01.-31.03. 2008	01.01.-31.03. 2007
Umsatz	97,5	76,8
Bruttoergebnis	+31,2	+27,7
EBITDA	+11,4	+8,9
EBIT	-3,6	+0,3
Konzernergebnis	-4,1	+1,1
Ergebnis je Aktie ¹ (in Euro)	-0,03	+0,01
Eigenkapital	150,6 ²	154,5 ³
Bilanzsumme	393,4 ²	371,9 ³
Eigenkapitalquote (in Prozent)	38,3 ²	41,5 ³
Investitionen	28,6	10,6
Liquidität	68,8 ²	79,4 ³
Kurs zum 31.03. (in Euro)	1,69	5,90
Anzahl der Aktien zum 31.03. (in Stück)	136.392.132	134.897.413
Marktkapitalisierung zum 31.03.	230,5	795,9
Mitarbeiter zum 31.03.	770	703

¹ verwässert und unverwässert

² per 31. März 2008

³ per 31. Dezember 2007

Highlights

Nahezu Verdoppelung der TALs • Im ersten Quartal 2008 schaltete QSC mit 124.700 Teilnehmeranschlussleitungen (TALs) nahezu doppelt so viele Leitungen wie im Vorquartal. Damit setzte sich die Ende 2007 begonnene schrittweise Überwindung der Engpässe beim Anschluss neuer Kunden auf der letzten Meile fort.

Umsatzanstieg um 27 Prozent • QSC steigerte im ersten Quartal 2008 den Umsatz um 27 Prozent auf 97,5 Millionen Euro nach 76,8 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Die höchsten Umsatzzuwächse erzielte das Unternehmen im Segment Wholesale/Reseller, das in besonderem Maß von der stark steigenden TAL-Zahl profitierte.

Neue Segmentierung folgt neuer Organisation • Mit dem ersten Quartal 2008 stellte QSC ihre Segmentierung auf die drei Segmente Managed Services, Produkte und Wholesale/Reseller um und bildet damit die seit Herbst 2007 bestehende Organisation auch in ihrer Rechnungslegung ab.

Anstieg des EBITDA-Ergebnisses um 28 Prozent • QSC erwirtschaftete im ersten Quartal 2008 ein EBITDA-Ergebnis von 11,4 Millionen Euro und konnte dieses damit im Vergleich zum ersten Quartal 2007 um 28 Prozent steigern. Im Vergleich zum vierten Quartal 2007 gelang sogar ein Anstieg um 46 Prozent, was die zügige Rückkehr von QSC zum starken und profitablen Wachstum unterstreicht.

Kurserholung im April 2008 • Nach einem sehr schwachen Kursverlauf in einem turbulenten Börsenumfeld im ersten Quartal 2008 konnte die QSC-Aktie im April einen Großteil dieser Verluste wieder wettmachen; die Börse honorierte damit erste Indikationen über den sehr guten Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2008. Im Februar 2008 veröffentlichte die britische New Street Research erstmals eine Analyse zu QSC, so dass jetzt insgesamt 19 Analysten das Unternehmen regelmäßig beobachten.

Brief an die Aktionäre

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

QSC ist sehr gut in das Geschäftsjahr 2008 gestartet: Der Umsatz stieg im Vergleich zum ersten Quartal 2007 um 27 Prozent auf 97,5 Millionen Euro, das EBITDA-Ergebnis legte um 28 Prozent auf 11,4 Millionen Euro zu. Ein wesentlicher Grund hierfür liegt in der schrittweisen Überwindung der Engpässe bei den Teilnehmeranschlussleitungen. Im ersten Quartal 2008 schaltete QSC bereits 124.700 Leitungen und damit fast doppelt so viel wie im vierten Quartal 2007 – und konnte so den weiter steigenden Auftragseingang zügig in entsprechende Umsätze wandeln. In den ersten vier Monaten schaltete QSC sogar bereits 164.800 TALs und damit mehr Leitungen als im gesamten Jahr 2007.

In den ersten vier Monaten
des Jahres 2008 schaltet
QSC 164.800 TALs

Mittlerweile profitiert auch die QSC-Aktie von dieser Wiederaufnahme des gewohnt starken und profitablen Wachstums. Im ersten Quartal 2008 hatte sie in einem schwierigen Börsenumfeld noch erheblich stärker als andere Technologiewerte an Wert verloren. Nachdem aber erste Indikationen über den sehr guten Geschäftsverlauf des ersten Quartals veröffentlicht wurden, konnte die QSC-Aktie einen guten Teil dieser Verluste wieder wettmachen und stand am 30. April 2008 bei 2,60 Euro. Damit hat sie sich seit Jahresbeginn immerhin besser als der TecDAX entwickelt. Dieses ist aber für uns kein Grund zur Zufriedenheit, denn die aktuelle Geschäftsentwicklung eröffnet noch ein erhebliches Kurspotenzial.

Hierbei stimmt uns nicht nur die schrittweise Überwindung der TAL-Engpässe optimistisch. Vielmehr entstehen im Kerngeschäft von QSC mit Unternehmenskunden derzeit gleich mehrere neue Wachstumsmärkte: Unternehmen migrieren ihre konventionelle Sprachtelefonie verstärkt auf Voice over IP und nutzen dazu moderne Netzwerke, wie QSC sie mit ihrem Next Generation Network (NGN) zur Verfügung stellt. Zugleich entfällt die jahrzehntealte Trennung von Daten- und Sprachnetzen in Unternehmen zugunsten eines einheitlichen IP-basierten Netzes. Für diese Entwicklung hin zur sogenannten Unified Communication ist QSC mit ihrem NGN perfekt aufgestellt. Und schließlich geht diese Vereinheitlichung auf Netzebene mit einer verstärkten Nachfrage nach zusätzlichen netznahen Dienstleistungen einher.

Grund zum Optimismus bietet auch der weitgehende Abschluss des Anfang 2007 gestarteten Netzerweiterungsprojekts, da QSC jetzt wesentlich mehr Kunden direkt an ihr Netz anschließen kann. Dank der stark steigenden TAL-Zahl können wir zudem das vergrößerte Netz zügiger auslasten, somit den Break-Even des wesentlich größeren Netzes bei rund 550.000 Leitungen zügig überschreiten und danach die Profitabilität weiter steigern.

Nach dem weitgehenden Abschluss dieses Investitionsprojekts hat QSC eine weitgehend optimale Abdeckung ihres Zielmarktes erreicht und konzentriert sich jetzt auf kundenbezogene Investitionen. Hierbei geht QSC zwar in Vorleistung und erwirbt beispielsweise Endgeräte wie Router oder bezahlt die Installationsgebühr für neue Leitungen auf der letzten Meile. Doch zugleich stellt QSC solche Investitionen größtenteils den jeweiligen Kunden zeitnah in Rechnung.



Angesichts dieser Rahmenbedingungen sind wir überzeugt, dass QSC im laufenden Geschäftsjahr und darüber hinaus in ihrem Kerngeschäft mit Unternehmenskunden stark und profitabel wachsen wird. Mit der Reorganisation im Herbst 2007 haben wir hierfür auch intern die notwendigen Strukturen geschaffen. Von dem damit verbundenen Gewinn an Entscheidungsfreiheit und Flexibilität wird nach der schwächeren Geschäftsentwicklung 2007 im laufenden Jahr insbesondere das individuelle Managed-Services-Geschäft profitieren. Mit dem ersten Quartal 2008 haben wir auch die Segmentberichterstattung auf die neue Organisation umgestellt. Künftig berichtet QSC über die Fortschritte in den drei Segmenten Managed Services, Produkte und Wholesale/Reseller.

QSC ist für das zu erwartende Wachstum sehr gut aufgestellt

Intern hat diese Reorganisation sowie die Zusammenlegung der Verwaltung von QSC und Broadnet am Standort Köln zu einem leichten Personalabbau geführt. Bis zur Jahresmitte wird die Integration und die entsprechende Anpassung der Mitarbeiterzahl weitgehend abgeschlossen sein. Mit den dann etablierten Strukturen ist QSC für das zu erwartende Wachstum sehr gut aufgestellt. Und dieses Wachstum, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, wird im Jahresverlauf auch am Kapitalmarkt auf weiter wachsendes Interesse stoßen!

Köln, Mai 2008

Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender

Bernd Puschendorf

Markus Metyas

Konzernzwischenbericht 1. Quartal 2008

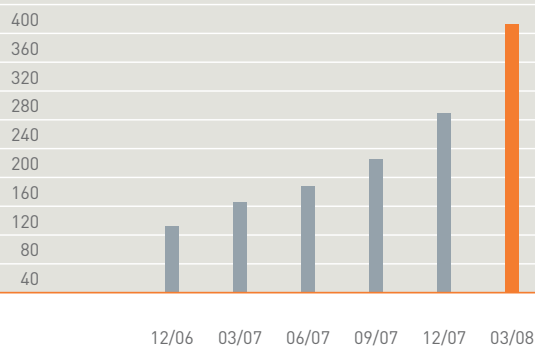
RAHMENBEDINGUNGEN

Wachstum in Deutschland schwächt sich ab • Im Verlauf des ersten Quartals 2008 mehrten sich die Anzeichen für eine Abschwächung des Wirtschaftswachstums in Deutschland infolge der weltweiten Krise an den Finanzmärkten und einer drohenden Rezession in den USA im Jahresverlauf. Ungeachtet dessen führten aber der unverändert starke Export sowie eine stabile Binnenkonjunktur in den ersten Monaten des laufenden Geschäftsjahres zu einem Anstieg des deutschen Bruttoinlandsprodukts.

Im Telekommunikationsmarkt erwies sich erneut das DSL-Geschäft als ein entscheidender Wachstumstreiber, während das konventionelle Sprachgeschäft vom anhaltenden Preisdruck geprägt blieb. Nicht zuletzt die CeBIT im März 2008 in Hannover zeigte, welche Wachstumschancen sich in den kommenden Jahren im Geschäft mit Unternehmenskunden für Breitbandanbieter ergeben: Themen wie Telco 2.0, Software as a Service und Unified Communications stießen auf hohes Interesse – und genau hier hat sich QSC frühzeitig positioniert.

Das DSL-Geschäft ist ein Wachstumstreiber im Telekommunikationsmarkt

Anzahl der geschalteten TALs von QSC (in Tausend)

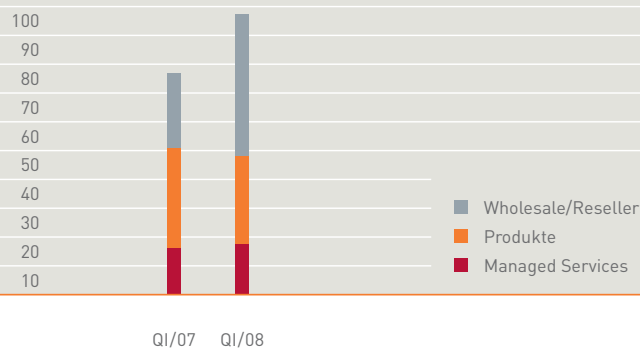


GESCHÄFTSLAGE

Deutlicher Umsatzanstieg • QSC steigerte im ersten Quartal 2008 ihren Umsatz um 27 Prozent auf 97,5 Millionen Euro nach 76,8 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Die höchsten Umsatzzuwächse verzeichnete das Unternehmen erneut im Wholesale-Geschäft, wo sich die schrittweise Überwindung der Engpässe bei der Bereitstellung von Teilnehmeranschlussleitungen (TALs) durch die Deutsche Telekom besonders bemerkbar machte. Im ersten Quartal 2008 erhielt QSC 124.700 TALs; dieses entspricht nahezu einer Verdoppelung im Vergleich zum vierten Quartal 2007. Die unter Kosten der umgesetzten Leistungen ausgewiesenen Nettowerkkosten beliefen sich im ersten Quartal 2008 auf 66,3 Millionen Euro gegenüber 49,2 Millionen Euro im Vorjahresquartal; 0,1 Millionen Euro hiervon entfielen auf Forschung und Entwicklung. Der Anstieg der Nettowerkkosten resultiert in erster Linie aus dem Netzerweiterungsprojekt, welches seit Anfang 2007 zu einer Erhöhung der Zahl der angeschlossenen Hauptverteiler um 80 Prozent auf knapp 1.800 geführt hat. Zudem führt die stark steigende Zahl von Kunden zu einem entsprechenden Anstieg des in den Nettowerkkosten enthaltenden variablen Materialaufwands. Dazu zählen insbesondere die laufenden Gebühren, die QSC für die Nutzung der TAL an die Deutsche Telekom entrichten muss, sowie kundenspezifische Mietleitungen und Interconnection-Gebühren. Dennoch konnte QSC im ersten Quartal 2008 das Bruttoergebnis weiter steigern: Es verbesserte sich auf 31,2 Millionen Euro gegenüber 27,7 Millionen Euro im ersten Quartal 2007; die Bruttomarge lag bei 32 Prozent.

Bruttogewinn steigt im ersten Quartal 2008 auf 31,2 Millionen Euro

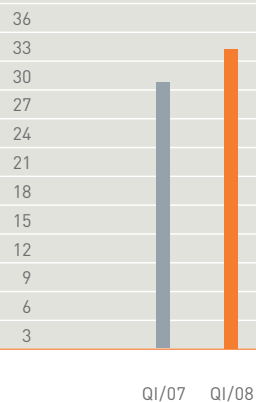
Umsatz-Verteilung (in Mio. €)



Hohe Effizienz in Vertrieb und Verwaltung • Obwohl der Umsatz um 20,7 Millionen Euro stieg, erhöhten sich die Marketing- und Vertriebskosten im ersten Quartal 2008 nur um 1,5 Millionen Euro auf 12,7 Millionen Euro. QSC konnte somit den Anteil der Marketing- und Vertriebskosten am Umsatz von 15 Prozent im ersten Quartal 2007 auf 13 Prozent im abgelaufenen Quartal reduzieren. Noch deutlicher fiel der prozentuale Rückgang bei den allgemeinen Verwaltungskosten aus: Ihr Anteil am Umsatz lag im ersten Quartal 2008 nur noch bei 7 Prozent gegenüber 10 Prozent im Vorjahresquartal; in absoluten Zahlen sanken die Verwaltungskosten um 8 Prozent auf 7,3 Millionen Euro gegenüber 7,9 Millionen Euro im ersten Quartal 2007. Bei den allgemeinen Verwaltungskosten profitiert QSC zunehmend von der Zusammenlegung der Verwaltungen von Broadnet und QSC am Standort Köln nach der Verschmelzung im Oktober 2007. Auch in anderen Bereichen kann das Unternehmen jetzt die Synergien aus der Verschmelzung heben und entsprechende Kostenvorteile Schritt für Schritt realisieren.

Verwaltungskosten sinken nach der Verschmelzung mit Broadnet deutlich

Bruttoergebnis (in Mio. €)



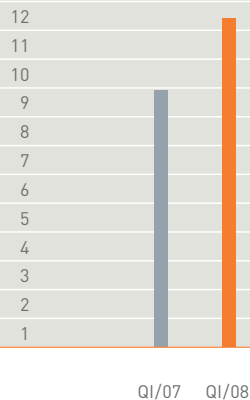
EBITDA-Marge steigt
auf 12 Prozent im
ersten Quartal 2008

Deutlicher Anstieg des EBITDA-Ergebnisses • Der hohe Umsatzanstieg sowie die Hebung von Synergien nach der Verschmelzung von Broadnet auf QSC führten im ersten Quartal 2008 zu einem Anstieg des EBITDA-Ergebnisses um 28 Prozent auf 11,4 Millionen Euro gegenüber 8,9 Millionen Euro im Vorjahresquartal. QSC definiert die entscheidende Steuerungsgröße EBITDA als Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Amortisierung von abgegrenzter nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung sowie Abschreibung und Amortisierung von Sachanlagen, immateriellen Vermögenswerten und Geschäfts- oder Firmenwert.

Gegenüber dem vierten Quartal 2007 stieg das EBITDA-Ergebnis sogar um 46 Prozent, welches die zügige Rückkehr von QSC zum gewohnt starken und profitablen Wachstum unterstreicht. Im ersten Quartal 2008 erwirtschaftete QSC danach bereits eine EBITDA-Marge von 12 Prozent gegenüber 8 Prozent im Vorquartal.

Das Netzwerkerweiterungsprojekt sowie die Aktivierung der Kundenanschaltungskosten führte im ersten Quartal 2008 zu einem Anstieg der Abschreibungen auf 15,0 Millionen Euro gegenüber 8,5 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Das EBIT erreichte daher -3,6 Millionen Euro nach 0,3 Millionen Euro im ersten Quartal 2007. Das Konzernergebnis belief sich auf -4,1 Millionen Euro im abgelaufenen Quartal gegenüber 1,1 Millionen Euro im ersten Quartal 2007.

EBITDA (in Mio. €)



GESCHÄFTSLAGE NACH SEGMENTEN

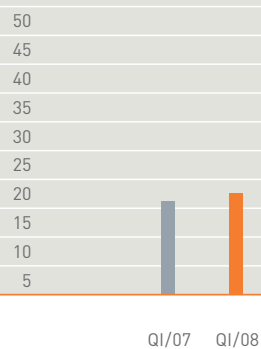
Neue Segmentierung folgt neuer Organisation • Seit dem ersten Quartal 2008 hat QSC die Segmentberichterstattung auf die drei Segmente Managed Services, Produkte und Wholesale/Reseller umgestellt. Das Unternehmen hat damit die seit Herbst 2007 bestehende neue Organisation in der Rechnungslegung nachvollzogen und zugleich IFRS 8 vorzeitig angewendet. Das Segment Wholesale/Reseller umfasst künftig sämtliche Geschäftsbeziehungen mit Wiederverkäufern wie marktstarken Wholesale-Partnern, internationalen Carriern und Internet-Service-Providern. Das Segment Produkte beinhaltet das standardisierte Geschäft mit Sprach- und Datenprodukten für Geschäfts- und Privatkunden und das Segment Managed Services das individuelle Lösungsgeschäft für Geschäftskunden.

Im Segment Managed Services konnte QSC den Umsatz im ersten Quartal 2008 um 9 Prozent auf 17,6 Millionen Euro steigern. Das Segment hatte 2007, wie alle Segmente, unter den TAL-Engpässen gelitten und wird in den kommenden Quartalen weiter von deren Überwindung profitieren. Zudem kommt die Reorganisation im Herbst 2007 und die damit verbundene stärkere Bündelung von Kompetenzen in den einzelnen Segmenten dem individuellen Lösungsgeschäft in besonderem Maße zugute, so dass QSC in den kommenden Quartalen deutliche Umsatzzuwächse in diesem margenstarken Segment erwartet. Im ersten Quartal 2008 lag die Segment-EBITDA-Marge bei 60 Prozent gegenüber 59 Prozent im Vorjahr; das Segment-EBITDA steigerte QSC auf 10,5 Millionen Euro gegenüber 9,6 Millionen Euro im Vorjahresquartal.

Im Segment Produkte sank der Umsatz dagegen im ersten Quartal 2008 um 12 Prozent auf 30,5 Millionen Euro. Dieser Rückgang lässt sich im Wesentlichen auf den anhaltenden Preiskampf im Markt für konventionelle Sprachtelefonie zurückführen, mit dem QSC derzeit noch 47 Prozent der Umsätze in diesem Segment erzielt. Da QSC unverändert bei jedem Angebot auf die Erzielung

Mit Managed Services erwirtschaftet QSC eine Marge von 60 Prozent

Umsatz Managed Services (in Mio. €)



einer hinreichenden Marge achtet, ging allein der Umsatz mit Privatkunden in diesem Segment um 14 Prozent auf 12,0 Millionen Euro zurück, bei Geschäftskunden lag der Umsatzrückgang bei 11 Prozent auf 18,5 Millionen Euro. Im Jahresverlauf wird QSC weiter Unternehmenskunden jeder Größenordnung auf direkte Anschlüsse an das QSC-Netz migrieren und so den Umsatzanteil des konventionellen Sprachgeschäfts reduzieren. Zudem steigt die Nachfrage kleinerer und mittlerer Betriebe sowie Freiberuflern nach den QSC-Complete-Paketen, einer Kombination von Datenprodukten wie Q-DSLmax mit Voice over IP.

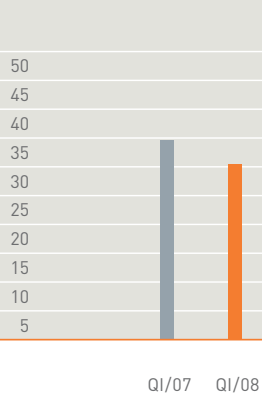
Die Einbeziehung des margenschwachen Privatkundengeschäfts in das Berichtssegment Produkte schmälerte erwartungsgemäß die berichtete Segment-EBITDA-Marge. Sie lag dank der wachsenden Zahl der Direktanschlüsse von Unternehmenskunden im ersten Quartal 2008 dennoch bei 44 Prozent. QSC erwirtschaftete hierbei ein absolutes Segment-EBITDA von 13,3 Millionen Euro gegenüber 14,6 Millionen Euro im ersten Quartal 2007.

Die höchsten Umsatzzuwächse erzielte QSC im ersten Quartal 2008 im Wholesale/Reseller-Segment; der Umsatz stieg hier im Jahresvergleich um 90 Prozent auf 49,3 Millionen Euro. Ein wesentlicher Treiber war das Geschäft mit marktstarken Wholesale-Partnern, welches in der Folge der schrittweisen Überwindung der TAL-Engpässe sehr stark zulegen konnte. QSC konnte so im ersten Quartal 2008 den unverändert steigenden Auftragseingang erheblich schneller in entsprechende Umsätze wandeln und zugleich den bestehenden Auftragsstau teilweise abarbeiten. Aber auch im klassischen Reseller-Geschäft mit internationalen Carriern verzeichnete das Unternehmen im ersten Quartal 2008 eine erfreuliche Geschäftsentwicklung.

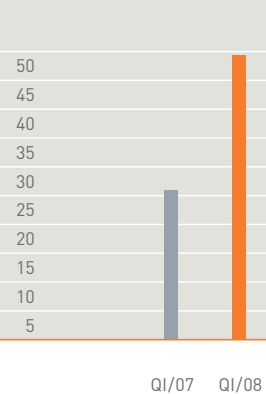
Parallel zum Umsatz konnte QSC auch das Segment-EBITDA im ersten Quartal 2008 signifikant steigern: Es lag bei 24,5 Millionen Euro gegenüber 12,1 Millionen Euro im Vorjahresquartal; die Segment-EBITDA-Marge lag bei 50 Prozent.

Segment-EBITDA bei Wholesale/Resellern steigt auf 24,5 Millionen Euro

Umsatz Produkte (in Mio. €)



Umsatz Wholesale/Reseller (in Mio. €)



FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

Hohe operative Cashflow-Zuflüsse • Die sehr gute Entwicklung des operativen Geschäfts im ersten Quartal 2008 zeigt sich auch in der Entwicklung des Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit: QSC steigerte diesen im ersten Quartal 2008 auf 15,8 Millionen Euro gegenüber 3,2 Millionen Euro im ersten Quartal 2007. Diesem hohen Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit stand im ersten Quartal 2008 ein Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit in Höhe von -33,7 Millionen Euro nach -4,3 Millionen Euro im Vorjahresquartal gegenüber; bedingt in erster Linie durch den weitgehenden Abschluss des Netzerweiterungsprojekts sowie kundenbezogene Investitionen. Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von -6,5 Millionen Euro nach -0,2 Millionen Euro im Vorjahr resultiert vor allem aus der Tilgung von Schulden aus Finanzierungsleasing in Höhe von 4,9 Millionen Euro.

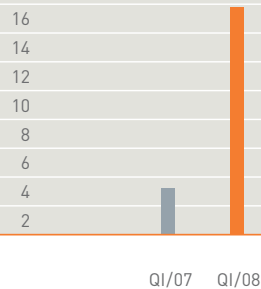
Die liquiden Mittel, zu denen QSC Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte zählt, beliefen sich danach zum 31. März 2008 auf 68,8 Millionen Euro gegenüber 79,4 Millionen Euro zum 31. Dezember 2007.

Die solide Finanzierung von QSC unterstreichen die gegenüber dem 31. Dezember 2007 nahezu unveränderten langfristigen Schulden in Höhe von 91,5 Millionen Euro gegenüber 91,2 Millionen Euro. Einem leichten Anstieg der langfristigen Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen auf 24,0 Millionen Euro gegenüber 23,1 Millionen Euro stand ein Rückgang der sonstigen langfristigen Schulden auf 2,4 Millionen Euro nach 4,0 Millionen Euro gegenüber. 63 Prozent der langfristigen Schulden in Höhe von 57,7 Millionen Euro resultieren im Übrigen aus der Konsolidierung der Netzgesellschaft Plusnet und sind nicht zurückzuzahlen.

Die kurzfristigen Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen stiegen leicht auf 22,9 Millionen Euro gegenüber 20,4 Millionen Euro, während QSC die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten auf 3,9 Millionen Euro gegenüber 5,0 Millionen Euro zum Jahresende 2007 zurückführte.

QSC verfünffacht
operativen Cashflow
binnen Jahresfrist

Operativer Cashflow (in Mio. €)



Rund 90 Prozent der kundenbezogenen Investitionen bezahlen die Kunden

Großteil der Investitionen kundengetrieben • Im ersten Quartal 2008 beliefen sich die Investitionen auf 28,6 Millionen Euro gegenüber 10,6 Millionen Euro in den ersten drei Monaten des Jahres 2007. Knapp 60 Prozent dieser Investitionen entfielen auf kundenbezogene Investitionen – 2007 hatte ihr Anteil an den Investitionen noch bei 44 Prozent gelegen. Im Wesentlichen handelt es sich hierbei um aktivierte Bereitstellungskosten für Kundenanschlungen sowie kundenseitig installierte Endprodukte wie Router. Die nahezu Verdoppelung der Zahl der TALs binnen eines Quartals führte hierbei im ersten Quartal 2008 zu einem über Plan liegenden Anstieg der kundenbezogenen Investitionen. QSC stellt aber rund 90 Prozent dieser Investitionen den jeweiligen Kunden zeitnah in Rechnung und grenzt die entsprechenden Installationsumsätze über 24 Monate ab. Rund 40 Prozent der Investitionen waren dagegen strukturbezogen: Zum einen handelt es sich hierbei um Investitionen im Rahmen des Netzerweiterungsprojekts, zum anderen um laufende Investitionen in die bundesweite Infrastruktur von QSC. Nach dem Abschluss des Netzerweiterungsprojekts geht QSC davon aus, dass der prozentuale Anteil der kundenbezogenen Investitionen weiter steigen wird.

Insbesondere die Investitionen in Sachanlagen sowie Kundenanschlungen führten in der Bilanz zu einer Erhöhung der langfristigen Vermögenswerte auf 229,0 Millionen Euro nach 215,3 Millionen Euro zum 31. Dezember 2007. Hierbei erhöhte sich der Wert der Sachanlagen auf 134,1 Millionen Euro gegenüber 131,2 Millionen Euro zum Jahresende und der Wert der anderen immateriellen Vermögenswerte, zu denen die Kundenanschlungen zählen, auf 36,2 Millionen Euro gegenüber 25,6 Millionen Euro.

Das gezeichnete Kapital blieb im ersten Quartal 2008 mit 136,4 Millionen Euro ebenso wie die Kapitalrücklage in Höhe von 562,7 Millionen Euro nahezu unverändert, da es nur in geringem Umfang zu einer Ausübung von Wandelschuldverschreibungen im Rahmen von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen kam. Die Eigenkapitalquote reduzierte sich zum 31. März 2008 auf 38 Prozent gegenüber 42 Prozent am Jahresende, da der hohe Umsatzanstieg sowie die Investitionen mit einer entsprechendem Ausweitung der kurzfristigen Schulden auf 151,3 Millionen Euro gegenüber 126,3 Millionen Euro am 31. Dezember 2007 einhergingen.

MITARBEITER

Fokussierung im QSC-Team • Am 31. März 2008 beschäftigte QSC 770 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gegenüber 820 zum Jahresende 2007. Der Rückgang ist eine Folge der Zusammenlegung der Verwaltungen von QSC und Broadnet am Standort Köln, dem Abbau von doppelt besetzten Positionen auch in anderen Unternehmensbereichen sowie einer im Zuge der Reorganisation im Herbst 2007 angestoßenen Überprüfung der Personalstärke von QSC in allen Abteilungen. In derem Zuge fokussiert das QSC-Team noch stärker auf die kundennahen Bereiche, am 31. März 2008 arbeiteten hier 61 Prozent der Belegschaft; 25 Prozent gewährleisteten einen reibungslosen Netzbetrieb und nur 14 Prozent der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind in der Verwaltung beschäftigt. Das Gros der Belegschaft ist bei der QSC AG angestellt, 80 Fachkräfte arbeiten bei der Netzgesellschaft Plusnet.

61 Prozent arbeiten in den kundennahen Bereichen

RISIKOBERICHT

Keine wesentliche Änderung der Risikolage • Im ersten Quartal 2008 gab es keine wesentlichen Veränderungen zu den im Geschäftsbericht 2007 dargestellten Risiken. Die dort aufgeführten Risiken könnten ebenso wie andere Risiken oder fehlerhafte Annahmen aber dazu führen, dass künftige tatsächliche Ergebnisse von den Erwartungen von QSC abweichen. Sämtliche Angaben in diesem ungeprüften Konzernzwischenbericht sind, soweit sie keine historischen Tatsachen darstellen, so genannte zukunftsbezogene Angaben. Sie basieren auf aktuellen Erwartungen und Prognosen zukünftiger Ereignisse und können sich daher im Zeitverlauf ändern.

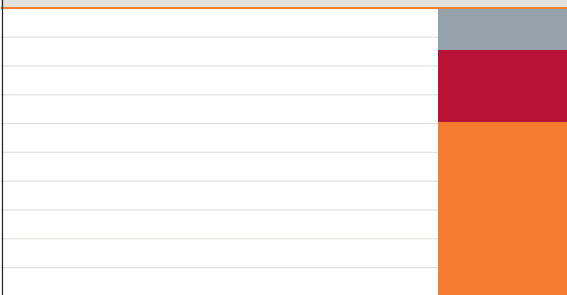
Mitarbeiterstruktur (in Prozent)

100 %

14 % Verwaltung

25 % Technische Bereiche

61 % Kundennahe Bereiche



PROGNOSE- UND CHANCENBERICHT

Höhere TAL-Zahl führt
zu höherer Umsatz- und
EBITDA-Erwartung

Höhere Wachstumserwartung für das Gesamtjahr 2008 • Angesichts des sehr guten Start in das Geschäftsjahr 2008 und der schrittweisen Überwindung der Engpässe bei den TALs erwartet QSC, dass Umsatz und EBITDA-Ergebnis jeweils am oberen Ende der am 14. Februar 2008 veröffentlichten Prognose für das Gesamtjahr 2008 liegen werden: Das Unternehmen hatte einen Umsatz von 385 bis 405 Millionen Euro und ein EBITDA-Ergebnis von 50 bis 60 Millionen Euro geplant. Trotz der weiter steigenden Abschreibungen strebt das Unternehmen zudem ein ausgeglichenes Konzernergebnis nach Steuern an.

Die höchsten Umsatzzuwächse erwartet QSC auch in den kommenden Quartalen im Segment Wholesale/Reseller, aber auch das Segment Managed Services dürfte im weiteren Jahresverlauf deutlich zulegen. Dieses Wachstum sowie die anhaltende Hebung von Synergien nach der Verschmelzung von Broadnet auf QSC ermöglichen in den kommenden Quartalen weitere Ergebnisverbesserungen.

Konzernzwischenabschluss

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01.-31.03. 2008	01.01.-31.03. 2007
Umsatzerlöse	97.483	76.844
Kosten der umgesetzten Leistungen	-66.271	-49.164
Bruttoergebnis vom Umsatz	31.212	27.680
Marketing- und Vertriebskosten	-12.733	-11.155
Allgemeine Verwaltungskosten	-7.277	-7.915
Abschreibungen (inklusive nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung)	-15.045	-8.537
Sonstige betriebliche Erträge	283	816
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-47	-548
Operatives Ergebnis	-3.607	341
Finanzerträge	652	1.276
Finanzierungsaufwendungen	-1.050	-542
Ergebnis vor Ertragsteuern	-4.005	1.075
Ertragsteuern	-144	-
Konzernergebnis	-4.149	1.075
davon entfallen auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	-4.149	952
Minderheitsanteile	-	123
Ergebnis je Aktie (verwässert und unverwässert) in Euro	-0,03	0,01

KONZERN-BILANZ (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	31.03.2008	31.12.2007
VERMÖGENSWERTE		
Langfristige Vermögenswerte		
Sachanlagen	134.130	131.224
Geschäfts- oder Firmenwert	50.020	50.014
Andere immaterielle Vermögenswerte	36.169	25.599
Sonstige langfristige Vermögenswerte	590	356
Aktive latente Steuern	8.099	8.099
Langfristige Vermögenswerte	229.008	215.292
Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	70.916	64.944
Vorauszahlungen	9.088	3.420
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	15.547	8.877
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	19.103	5.276
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	49.728	74.132
Kurzfristige Vermögenswerte	164.382	156.649
BILANZSUMME	393.390	371.941

	31.03.2008	31.12.2007
EIGENKAPITAL UND SCHULDEN		
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	136.392	136.358
Kapitalrücklage	562.703	562.501
Sonstige Rücklagen	-289	-289
Verlustvortrag	-548.244	-544.095
Gesamtsumme Eigenkapital	150.562	154.475
Langfristige Schulden		
Langfristige Schulden anderer Gesellschafter	57.748	56.898
Langfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	24.017	23.059
Wandelschuldverschreibungen	30	27
Pensionsrückstellungen	758	760
Sonstige langfristige Schulden	2.436	3.964
Passive latente Steuern	6.503	6.461
Langfristige Schulden	91.492	91.169
Kurzfristige Schulden		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	91.981	74.129
Kurzfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	22.932	20.360
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.909	5.000
Rückstellungen	2.240	1.064
Rechnungsabgrenzungsposten	19.705	12.493
Sonstige kurzfristige Schulden	10.569	13.251
Kurzfristige Schulden	151.336	126.297
Gesamtsumme Schulden	242.828	217.466
BILANZSUMME	393.390	371.941

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01.-31.03.	01.01.-31.03.
	2008	2007
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		
Ergebnis vor Steuern	-4.149	1.075
Abschreibungen auf das Anlagevermögen	14.843	8.280
Nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen	192	250
Verlust aus Anlageabgängen	-	5
Veränderung der Rückstellungen	1.174	-606
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-5.972	1.372
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	17.852	-3.006
Veränderung der sonstigen Vermögenswerte und Schulden	-8.125	-4.188
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	15.815	3.182
Cashflow aus Investitionstätigkeit		
Auszahlungen durch den Kauf zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte	-14.996	-
Einzahlungen durch den Verkauf zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte	1.178	4.948
Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	-14.441	-3.358
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	-5.413	-5.854
Einzahlungen aus Anlageabgängen	-	10
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-33.672	-4.254
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		
Ausgabe und Rücknahme von Wandelschuldverschreibungen	3	-7
Aufnahme von Schulden anderer Gesellschafter	850	104
Einzahlungen aus der Ausgabe von Aktien	34	1.191
Rückzahlungen sonstiger kurzfristiger und langfristiger Schulden	-1.430	-
Rückzahlungen von Darlehen	-1.091	-
Tilgung von Schulden aus Finanzierungsleasing	-4.913	-1.525
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-6.547	-237
Veränderung Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-24.404	-1.309
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar	74.132	45.986
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. März	49.728	44.677
Gezahlte Zinsen	1.050	485
Erhaltene Zinsen	652	525

AUFSTELLUNG DER ERFASSTEN ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN (ungeprüft)
Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01.-31.03. 2008	01.01.-31.03. 2007
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen		
Veränderung der Pensionsrückstellungen	-	-
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte		
Marktbewertung	-	643
durch Veräußerung ergebniswirksam erfasst	-	-
Steuereffekt, gesamt	-	-257
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen	-	386
Konzernergebnis	-4.149	1.075
Summe aus Konzernergebnis und erfolgsneutral erfassten Wertänderungen des Geschäftsjahres	-4.149	1.461
davon entfallen auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	-4.149	1.338
Minderheitsanteile	-	123

ENTWICKLUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital				
	Gezeichnetes Kapital T €	Kapital- rücklage T €	Sonstige Rücklagen T €	Verlustvortrag T €	Summe T €
Saldo zum 31. Dezember 2007	136.358	562.501	-289	-544.095	154.475
Konzernergebnis				-4.149	-4.149
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen	34	1			35
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung		201			201
Saldo zum 31. März 2008	136.392	562.703	-289	-548.244	150.562
Saldo zum 31. Dezember 2006	133.898	557.961	-1.286	-533.697	156.876
Konzernergebnis				952	952
Erfolgsneutral erfasste Erträge und Aufwendungen			386		386
Konzernergebnis und erfolgsneutral erfasste Wertänderungen					1.338
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen	999	192			1.191
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung		257			257
Saldo zum 31. März 2007	134.897	558.410	-900	-532.745	159.662

Minderheits- anteile anderer Gesellschafter T €	Konzern- Eigenkapital T €	
-	154.475	Saldo zum 31. Dezember 2007
	-4.149	Konzernergebnis
	35	Ausübung von Wandelschuldverschreibungen
	201	Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung
-	150.562	Saldo zum 31. März 2008
3.674	160.550	Saldo zum 31. Dezember 2006
123	1.075	Konzernergebnis
	386	Erfolgsneutral erfasste Erträge und Aufwendungen
		Konzernergebnis und erfolgsneutral
	1.461	erfasste Wertänderungen
	1.191	Ausübung von Wandelschuldverschreibungen
	257	Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung
3.797	163.459	Saldo zum 31. März 2007

Anhang zum Konzernzwischenabschluss

INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

Die QSC AG (nachfolgend auch QSC oder die Gesellschaft) ist ein bundesweiter Telekommunikationsanbieter mit eigenem DSL-Netz und bietet Unternehmenskunden 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 liquiden Technologiewerte im Prime Standard umfasst.

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

1 Grundlagen der Abschlusserstellung

Der ungeprüfte Konzernzwischenabschluss von QSC wurde in Übereinstimmung mit den durch das International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlichten und zum 31. März 2008 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. Dabei wurden alle zum 31. März 2008 verpflichtend anzuwendenden IFRS, International Accounting Standards (IAS) sowie die Auslegungen des International Financial Reporting Interpretation Committee (IFRIC) und des Standing Interpretations Committee (SIC) berücksichtigt.

Die Erstellung des Konzernzwischenabschlusses für den Zeitraum 1. Januar bis 31. März 2008 erfolgte in Übereinstimmung mit IAS 34 „Zwischenberichterstattung“. Der Konzernzwischenabschluss enthält nicht sämtliche für den Abschluss des Geschäftsjahres vorgeschriebenen Erläuterungen und Angaben und sollte im Zusammenhang mit dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2007 gelesen werden.

2 Konsolidierung

Der Konzernzwischenabschluss umfasst den Abschluss der QSC AG und ihrer Tochterunternehmen zum 31. März 2008. Die Zahl der einbezogenen Gesellschaften hat sich im Vergleich zum 31. Dezember 2007 nicht verändert.

3 Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die bei der Erstellung des Konzernzwischenabschlusses angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen grundsätzlich den bei der Erstellung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2007 angewandten Methoden. Die Anwendung neuer oder überarbeiteter Standards und Interpretationen, die ab dem 1. Januar 2008 gültig sind, haben keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens.

4 Segmentberichterstattung

Die Grundlage für die Bestimmung der Segmente ist die interne Organisationsstruktur des Unternehmens, die von der Unternehmensleitung für betriebswirtschaftliche Entscheidungen und Leistungsbeurteilungen zugrunde gelegt wird. Im vierten Quartal 2007 hat QSC eine umfassende Reorganisation vorgenommen und ihre wesentlichen Geschäftsfelder in drei Business Units zusammengefasst. Dieses führte auch zu einer Änderung der Segmentberichterstattung ab dem 1. Januar 2008, die Vergleichszahlen des Vorjahres wurden entsprechend angepasst.

Die Business Unit Managed Services 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.

In der Business Unit Produkte fasst QSC ihr Produktgeschäft zusammen. Mit überwiegend standardisierten Produkten und Prozessabläufen werden die Anforderungen kleinerer Unternehmen und Freiberufler sowie Privatkunden an eine moderne Sprach- und Datenkommunikation vollständig abgedeckt.

Die Business Unit Wholesale/Reseller 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.

01.01.-31.03.2008 in T €	Business Unit			Summe
	Managed Services	Produkte	Wholesale/ Reseller	
Umsatzerlöse	17.628	30.544	49.311	97.483
Direkt zurechenbare Kosten	7.119	17.228	24.783	49.130
Rohrertrag	10.509	13.316	24.528	48.353

01.01.-31.03.2007 in T €	Business Unit			Summe
	Managed Services	Produkte	Wholesale/ Reseller	
Umsatzerlöse	16.229	34.693	25.922	76.844
Direkt zurechenbare Kosten	6.604	20.085	13.845	40.534
Rohrertrag	9.625	14.608	12.077	36.310

Die direkt zurechenbaren Kosten sind die Segmentaufwendungen, die umsatzabhängig dem jeweiligen Segment direkt zugeordnet werden können.

5 Vorstand

	Aktien		Wandelschuldverschreibungen	
	31.03.2008	31.03.2007	31.03.2008	31.03.2007
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	13.818.372	350.000	350.000
Markus Metyas	116.307	179.807	675.000	675.000
Bernd Puschendorf	348.397	348.397	125.000	125.000

6 Aufsichtsrat

	Aktien		Wandelschuldverschreibungen	
	31.03.2008	31.03.2007	31.03.2008	31.03.2007
John C. Baker	10.000	10.000	-	-
Herbert Brenke	187.820	187.820	10.000	10.000
Gerd Eickers	13.877.484	13.853.484	-	-
Ashley Leeds	9.130	9.130	10.000	10.000
Norbert Quinkert	3.846	3.846	-	-
David Ruberg	14.563	4.563	-	10.000

Köln, im Mai 2008



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Markus Metyas



Bernd Puschendorf

Kalender

Hauptversammlung

21. Mai 2008

Quartalsberichte

20. August 2008

19. November 2008

Konferenzen/Veranstaltungen

5. Juni 2008

11th German Corporate Conference
Deutsche Bank, Frankfurt

28. August 2008

German Telco & Media Day
WestLB, Frankfurt

11.-12. September 2008

Best of Germany Conference
UBS, New York

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

Impressum

Verantwortlich

QSC AG, Köln

Fotografie

Nils Hendrik Müller, Peine

Gestaltung

sitzgruppe, Düsseldorf

Weitere Informationen unter www.qsc.de