

Kennzahlen

Alle Angaben in Millionen Euro

	2007	2006	2005	2004	2003
Umsatz	335,2	262,5	194,4	145,9	115,6
EBITDA	+34,9	+21,2	+5,8	+3,2	-28,5
EBIT	-10,6	-7,2	-18,7	-22,7	-61,9
Konzernergebnis	-10,4	-5,3	-18,2	-21,6	-60,6
Ergebnis je Aktie ¹ (in Euro)	-0,08	-0,04	-0,17	-0,21	-0,58
Eigenkapital ²	154,5	160,6	85,0	70,2	89,5
Bilanzsumme ²	371,9	299,9	151,3	116,0	132,7
Eigenkapitalquote (in Prozent)	41,5	53,6	56,2	60,5	67,4
Investitionen	122,9	40,1	20,1	15,9	8,5
Liquidität ²	79,4	108,9	56,4	40,3	54,3
Schlusskurs Xetra ² (in Euro)	2,90	5,00	3,86	3,66	3,03
Anzahl der Aktien ² (in Stück)	136.358.315	133.897.686	115.033.078	105.502.729	105.037.396
Marktkapitalisierung ²	395,4	669,5	444,0	386,1	318,3
Mitarbeiter ²	820	675	450	367	373

Konzernabschluss 2004 bis 2007 nach IFRS, 2003 nach US GAAP

¹ verwässert und unverwässert

² per 31. Dezember

Highlights 2007

100 neue Städte für HanseNet

Im Januar erweitern HanseNet und QSC ihre 2006 begonnene Wholesale-Partnerschaft. QSC stellt 300 zusätzliche Hauptverteiler in 100 deutschen Städten und Gemeinden bereit, auf deren Basis HanseNet ihr ADSL2+ Produkt Alice mit einer Bandbreite von bis zu 16 Mbit/s anbietet.

QSC mit Premium-Auftritt

Im Vorfeld der CeBIT stellt QSC im März ihren neuen Auftritt vor. Das neue Logo, die neue Website und sämtliche Unterlagen unterstreichen die Premium-Positionierung. Das neue Design macht deutlich: QSC steht für einfache, klare Telekommunikationslösungen in Premium-Qualität für Unternehmen.

QSC vernetzt europaweit

Im Mai schließt QSC mit der Vorwerk-Tochter Hectas einen Vertrag zur Vernetzung von 51 europäischen Standorten. Der Vertrag mit einer mehrjährigen Laufzeit umschließt Aufbau und Management eines IP-VPN-Netzes. Die 24 deutschen Standorte werden über das QSC-Netz angebunden, in Frankreich, Polen und vier weiteren Ländern kooperiert QSC mit dortigen Carriern.

eco-Verband zeichnet QSC aus

Der Verband der deutschen Internetwirtschaft (eco) zeichnet QSC im Juni erneut in der Kategorie „Bester Geschäftskunden-ISP“ aus. Bewertet wurden die Qualität des Zugangsnetzes, die Vielfalt der Angebote, Installationszeiten, Preise sowie Service- und Supportleistungen.

1&1 Internet wird Wholesale-Partner

Im Juli schließt QSC mit der 1&1 Internet AG einen Rahmenvertrag zur Vermarktung von ADSL2+ Technologie ab. Seit Herbst 2007 bietet die United Internet-Tochtergesellschaft vollentbündelte ADSL2+ Anschlüsse auf Basis der bundesweiten QSC-Infrastruktur an.

Innovation für Mittelständler

Mit IPfonie centraflex stellt QSC im September eine IP-basierte virtuelle Telefonanlage für kleine und mittlere Unternehmen vor. Sie verlagert die Funktionen einer herkömmlichen Telefonanlage mit Hilfe einer Softwarelösung ins Netz und gewährleistet selbst über mehrere Standorte ein effizientes Anrufmanagement.

Verschmelzung mit Broadnet perfekt

Früher als erwartet wird die Verschmelzung von Broadnet auf QSC am 31. Oktober wirksam. Nur rund 16 Monate nach dem Erwerb der Mehrheit an dem Breitbandanbieter kann QSC jetzt insbesondere durch die Integration der beiden Netze und die Optimierung der Verwaltung Synergien heben.

Zehn Jahre Höchstgeschwindigkeit



1997 Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers gründen die QS Communication Service GmbH als Beratungsunternehmen für Telekommunikation, Internet und Multimedia in Köln.



Frühzeitige Konzentration auf Hochgeschwindigkeit

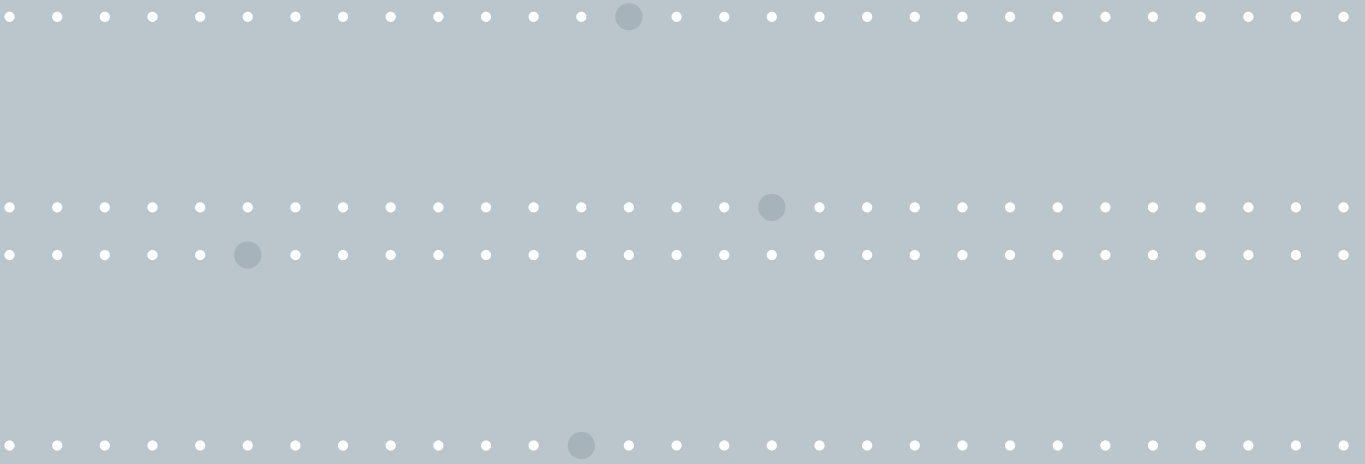
1997 ging das Gros der Internetnutzer noch mit einer Geschwindigkeit von bis zu 64 Kbit/s ins Netz und hielt dies für das maximal Mögliche und Nötige. Die beiden QSC-Gründer erkannten aber bereits den wachsenden Bandbreitenbedarf und bauten ein eigenes infrastrukturbasiertes Geschäftsmodell auf. Der DSL-Boom gibt ihnen Recht: Zehn Jahre später bewegen sich bereits Millionen Haushalte mit der 100-fachen Geschwindigkeit im Netz.

2007

2000 Zur Finanzierung des Netzaufbaus geht QSC im April in Frankfurt und an der NASDAQ in New York an die Börse.

1999 QSC bringt das erste DSL-Vorprodukt auf den Markt und bereitet, jetzt schon als Aktiengesellschaft, den Aufbau eines eigenen DSL-Netzes in Deutschland systematisch vor.

2002 QSC fokussiert sich mit Produkten und maßgeschneiderten Lösungen frühzeitig auf das margenstarke Geschäft mit Unternehmen jeder Größenordnung als Kunden.



Höchstgeschwindigkeit für Unternehmenskunden

Bei der Auswahl ihres Telekommunikationsanbieters achten Unternehmen nicht nur auf den Preis, sondern insbesondere auf Qualität, Service und ein überzeugendes Sicherheitskonzept. Und genau mit diesen Themen kann QSC als Premium-Anbieter punkten. Bewusst verzichtet QSC auf eine Präsenz im preissensitiven Massenmarkt und konzentriert sich auf Unternehmen jeder Größenordnung als Kunden.

2007

2005 Als einer der ersten Anbieter rüstet QSC ihr Netz zu einem IP-fähigen Next Generation Network (NGN) auf.

2006 Unter Nutzung der ADSL2+ Technologie baut QSC das wachstumsstarke Wholesale-Geschäft auf.

2004 Erstmals erzielt QSC ein positives EBITDA-Ergebnis und erwirtschaftet seither einen jährlich steigenden operativen Gewinn.

2007

»Die Wachstumsstory ist intakt, denn QSC hat im Jahr 2007 trotz großer Herausforderungen den Umsatz um 28 Prozent und das EBITDA um 65 Prozent gesteigert. Allerdings hatten wir wie viele Investoren zu Jahresbeginn noch mehr erwartet.«



Das Breitband-Zeitalter hat gerade erst begonnen

Dr. Bernd Schlobohm entwickelte QSC in den vergangenen zehn Jahren zu einem erfolgreichen und innovativen Telekommunikationsanbieter. Mit Themen wie Communication as a Service, Unified Communications und Voice over IP will der Ingenieur 2008 weiter bei Kunden und auch wieder an der Börse punkten.



2007 fiel der Kurs der QSC-Aktie um 42 Prozent. Ist die Wachstumsstory QSC nach zehn Jahren Höchstgeschwindigkeit zu Ende?

Der Kursrückgang 2007 hat ohne Frage sehr weh getan. Die Wachstumsstory ist jedoch intakt, denn QSC hat in diesem Jahr trotz großer Herausforderungen den Umsatz um 28 Prozent und das operative Ergebnis, das EBITDA, um 65 Prozent gesteigert. Allerdings hatten wir wie viele Investoren zu Jahresbeginn noch mehr erwartet.

Wieso gingen diese Erwartungen nicht in Erfüllung?

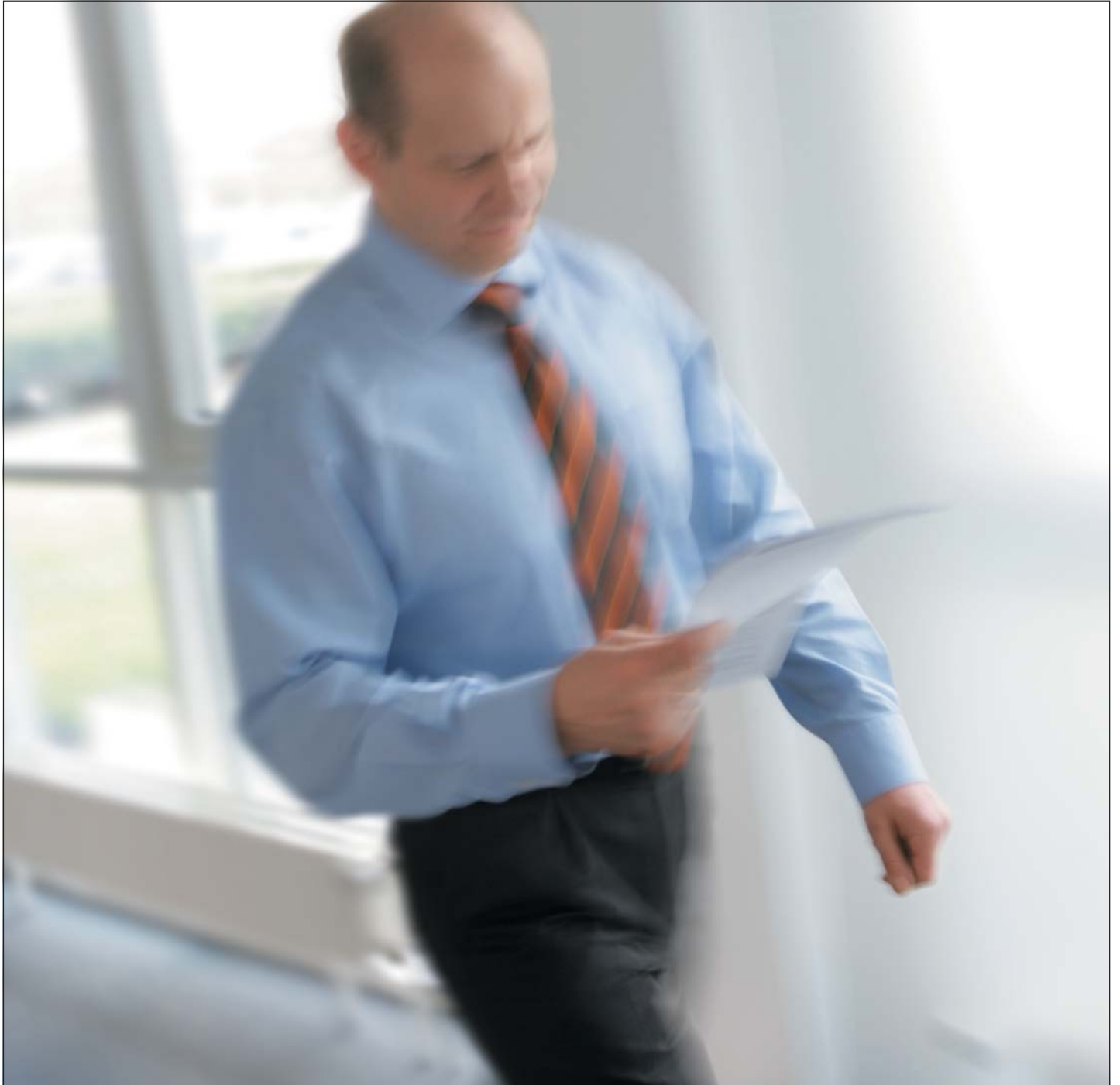
Unser Auftragseingang stieg 2007 um 120 Prozent. Allerdings konnten wir ihn nicht befriedigen, weil wir unvorhergesehenerweise viel zu wenig Teilnehmeranschlussleitungen erhalten haben. Diese TALs sind aber unser Rohstoff, den wir benötigen, um Kunden an das QSC-Netz anzuschließen. In der Folge haben wir weniger Umsätze und Ergebnisse erwirtschaften können als geplant.

Bleibt der Rohstoff knapp?

Nein, die Deutsche Telekom beliefert uns jetzt weitaus besser. Dieses ist vermutlich eine Folge des öffentlichen Drucks und des Einschreitens der Bundesnetzagentur. Zugleich steigt die Nachfrage nach DSL-Leitungen weiter. Wir werden daher jetzt so schnell wie möglich die letzten Monate verlorenen Monate aufholen und unser erweitertes Netz in den Break-Even führen.

Wollten Sie 1997 bereits eine so große „Fabrik“ betreiben?

Als Gründer haben wir uns sicher nicht als Fabrikanten gesehen. Im Ernst: Ein Netz ist immer nur ein Werkzeug, um erstklassige Produkte und Services in hoher Qualität anbieten zu können. Neben dem DSL-Netz betreibt QSC daher heute auch ein Next Generation Network und kann so bundesweit die Sprach-Datenintegration vorantreiben. Zudem nutzen wir ein WLL-Richtfunknetz als Backup-Technologie und um bei Bedarf auch in strukturschwachen Gebieten Standorte von Kunden anschließen zu können.





Warum haben Sie das Werkzeug DSL-Netz in eine Gesellschaft mit TELE2 eingebracht?

QSC ist unverändert Mehrheitsgesellschafter bei Plusnet. Eine Konsolidierung der Netze in Deutschland ist jedoch notwendig, weil mittelfristig maximal drei alternative nationale Netzbetreiber einen relevanten Markt finden. Gleichzeitig steigt der Kostendruck. Im Übrigen haben wir 2007 das Netz intelligent mit unserem Partner TELE2 erweitert und werden es jetzt über die wachsende Nachfrage der Wholesale-Partner schnell profitabel machen. Das wirkt sich positiv auf unsere Preisgestaltung bei Unternehmenskunden aus – was das eigentliche Ziel war und ist. Vor diesem Hintergrund sehe ich Plusnet als echte Innovation und zukunftsweisend für den Markt.

Sehen Sie QSC öfter als Pionier am Markt?

Ja, die Vorreiterrolle begleitet uns seit der Gründung. Damals war es eine Pioniertat, überhaupt ein DSL-Netz aufzubauen. Das beste Beispiel ist jedoch Voice over IP. Als wir 2005 beschlossen, das gesamte Netz zu einem IP-fähigen Next Generation Network auszubauen, zweifelten viele noch am Erfolg dieser Technologie und verwiesen auf die schlechtere Verbindungsqualität. Wir waren die ersten, die ein echtes Voice-over-IP-Produkt auf den Markt brachten. Heute zählt QSC zu den Marktführern in diesem äußerst wachstumsstarken Geschäftsfeld. Und man merkt überhaupt nicht mehr, ob ein Telefongespräch über IP oder ISDN zustande kommt. Unsere Unternehmenskunden jedenfalls sind begeistert.

Aus welchen Gründen konzentriert sich QSC auf Unternehmenskunden?

QSC setzt auf erstklassige Qualität bei Technik und Service. Unternehmenskunden wissen das zu schätzen. Für Privatkunden zählen dagegen eher Bekanntheit und niedrige Preise. Diesen Markt überlassen wir lieber solchen Anbietern, die hier ihre Stärken sehen.



Wo liegen die Schwerpunkte?

Für QSC gibt es heute drei strategische Geschäftsfelder: Erstens Managed Services, das Lösungsgeschäft rund um die individuelle Vernetzung von Unternehmen und netznahe Dienste, in dem wir letztendlich Kunden mehr Produktivität verkaufen. Zweitens das Direct-Access-Geschäft mit Produkten, mit dem wir Unternehmen Daten und Sprache über eine DSL-Leitung und damit erhebliche Kostenvorteile bieten. Und drittens das Wiederverkäufergeschäft, in dem wir Carrier und Internet-Service-Providern Vorprodukte und damit Technik- und Prozesskompetenz offerieren.

Welche Wachstumsmöglichkeiten bieten diese Geschäftsfelder?

In allen drei Fällen bewegen wir uns auf Wachstumsmärkten mit guten Deckungsbeiträgen. Und Jahr für Jahr eröffnen sich in diesen Märkten zusätzliche Wachstumschancen. Nehmen Sie nur Unified Communications, die Integration und Automatisierung der gesamten Unternehmenskommunikation, wo sich ein gewaltiges Marktpotenzial eröffnet. Deren Basis bilden IP-basierte Netze und genau hier zählt QSC zu den Vorreitern. Oder nehmen Sie das Software-as-a-Service-Geschäft. Hier entsteht ein Milliardenmarkt und QSC ist von Beginn an mit dabei. Wir nennen unsere Dienstleistungen in diesem Bereich „Communication as a Service“, weil wir die netznahen Dienste übernehmen, während IT-Unternehmen die Software liefern. Glauben Sie mir: Das Zeitalter der Breitbandkommunikation hat gerade erst begonnen!

Sie sehen einen neuen Wachstumsschub für die Telekommunikationsbranche?

Auf jeden Fall. Analog zum Internet sprechen ja viele bereits von einer Telko 2.0-Ära. Jetzt, 2008, wachsen die IT- und TK-Strukturen in Unternehmen zusammen. Und jetzt, 2008, beginnen Unternehmen ihre Produktivität auf Basis einer konvergenten ITK-Struktur zu erhöhen. Die Grenzen zwischen Arbeitsplatz und Netz, zwischen PC und Telefon lösen sich zunehmend auf. Am Ende des Tages wird das die Kommunikation extrem vereinfachen.



2008

Warum spiegeln sich diese Potenziale nicht im QSC-Kurs wider?

Weil wir 2007 die Erwartungen aufgrund des skizzierten Rohstoffproblems enttäuscht haben. Im laufenden Jahr werden wir jedoch das Vertrauen der Investoren zurückgewinnen. Der beste Weg dazu ist eine gute Entwicklung des operativen Geschäfts und ich bin sehr zuversichtlich, dass wir diese 2008 sehen werden. Denn QSC ist sehr gut in das Jahr 2008 gestartet. Der Auftragseingang steigt weiter und die Engpässe bei der TAL-Lieferung lösen sich langsam auf. Zudem werden wir weiter von der Dynamik in den drei strategischen Geschäftsfeldern profitieren und uns mit den angesprochenen Zukunftsthemen weitere Wachstumspotenziale eröffnen.

Was ist Ihr persönliches Kursziel für 2008?

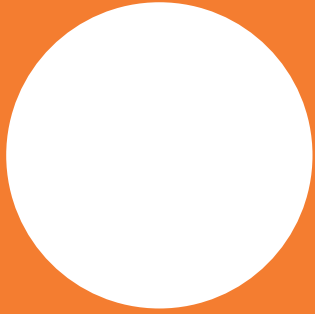
Mittlerweile nennen 18 Analysten Kursziele für QSC, da ist meine Schätzung unerheblich. Mein Ziel als QSC-Vorstandsvorsitzender ist es, für alle Aktionäre, auch den Aktionär Bernd Schlobohm, eine höhere Bewertung der QSC-Aktie zu erreichen.

Ist der QSC-Aktionär Schlobohm mit seinem Investment zufrieden?

Für 2007 bin ich dies ganz und gar nicht. Über die vergangenen zehn Jahre hinweg gesehen, sieht das schon besser aus. Jedoch habe ich bis heute keine einzige Aktie verkauft, da ich überzeugt bin, dass in diesem Unternehmen noch sehr viel mehr Wert steckt.

Und den wollen Sie 2008 heben?

Ja, und zwar gemeinsam mit allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern! Der Erfolg der vergangenen zehn Jahre ist ein Erfolg des gesamten QSC-Teams und einer Unternehmenskultur, die von Fairness, Respekt im Umgang miteinander, Leistungsbereitschaft und Mut geprägt ist. Das ist mir wichtig.



»Im laufenden Jahr werden wir das Vertrauen der Investoren zurückgewinnen. Der beste Weg dazu ist eine gute Entwicklung des operativen Geschäfts von QSC. Ich bin sehr zuversichtlich, dass wir diese im Jahr 2008 sehen werden.«

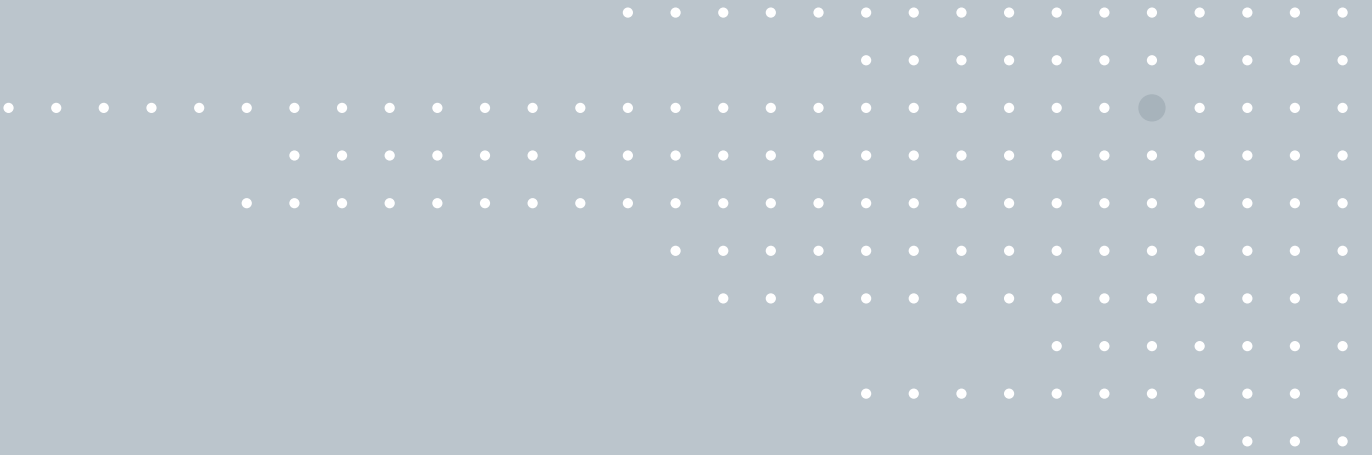
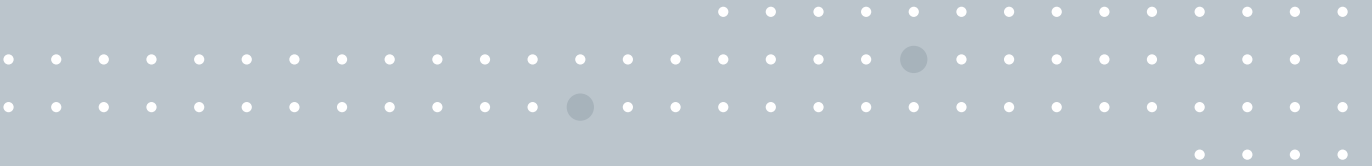


2008

Höhere Wertschöpfung. QSC erweitert systematisch ihr Leistungsspektrum um netznahe Dienstleistungen für Unternehmen und erhöht somit ihre Wertschöpfung.

Steigende Profitabilität. QSC plant im laufenden Geschäftsjahr bei einem Umsatz von 385 bis 405 Millionen Euro ein EBITDA-Ergebnis von 50 bis 60 Millionen Euro.

Wachsende Märkte. In allen strategischen Geschäftsfeldern bewegt sich QSC auf Wachstumsmärkten; Marktforscher rechnen hier 2008 mit deutlichen Umsatzzuwächsen.



2008

»QSC ist sehr gut ins Jahr 2008 gestartet. Der Auftragseingang steigt weiter und die Engpässe bei der TAL-Lieferung lösen sich langsam auf. Zudem werden wir weiter von der Dynamik in den drei strategischen Geschäftsfeldern profitieren.«

Inhalt

04	An die Aktionäre
05	Brief an die Aktionäre
08	Der Vorstand
10	Der Aufsichtsrat
11	Bericht des Aufsichtsrats
16	Die QSC-Aktie
17	Kursverlauf
21	Aktionärsstruktur
22	Strategie
23	Die Basis: Infrastruktur
24	Der Motor: Unternehmenskunden
26	Der Turbo: Telko 2.0-Dienste
28	Der Premium-Anbieter: Höhere Wertschöpfung
30	Lagebericht
31	Geschäftsverlauf 2007
33	Geschäfts- und Rahmenbedingungen
42	Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage
52	Bericht nach § 315 Abs. 4 HGB
55	Mitarbeiter
57	Risikobericht
65	Prognose- und Chancenbericht
70	Finanzbericht
71	Konzernabschluss
78	Bestätigungsvermerk
80	Konzernanhang
126	Corporate Governance
127	Corporate-Governance-/Vergütungs-Bericht
132	Entsprechenserklärung
134	Mandate des Aufsichtsrats

An die Aktionäre

Auch im zehnten Jahr nach der Gründung wuchs QSC trotz großer Herausforderungen mit hoher Geschwindigkeit. Im laufenden Jahr wird das Unternehmen noch mehr Kunden direkt an sein Netz anschließen und die Wertschöpfung durch neue netznahe Dienste erhöhen. Zentrales Ziel ist die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes.

Brief an die Aktionäre



Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Frühzeitige Konzentration
auf Unternehmenskunden
zahlt sich aus

auch im zehnten Jahr der Unternehmensgeschichte setzte QSC ihr Wachstum fort: Der Umsatz stieg 2007 um 28 Prozent auf 335,2 Millionen Euro und das EBITDA-Ergebnis um 65 Prozent auf 34,9 Millionen Euro. Angesichts großer externer wie interner Herausforderungen zahlte sich hierbei die frühzeitige Konzentration auf Unternehmenskunden aus; das erst 2006 aufgebaute Wholesale-Geschäft sorgte im abgelaufenen Geschäftsjahr sogar für die höchsten Wachstumsraten.

Zu Jahresbeginn hatten wir allerdings aufgrund der hohen Nachfrage nach DSL-Leitungen mit einem noch stärkeren Umsatz- und Ergebnisswachstum gerechnet, mussten aber Ende Oktober unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2007 deutlich zurücknehmen. Der wesentliche Grund hierfür lag in der zögerlichen Bereitstellung von Teilnehmeranschlussleitungen durch die Deutsche Telekom, auf die QSC wie alle Wettbewerber trotz eigener bundesweiter Infrastruktur als Vorprodukt angewiesen ist. Insbesondere in der zweiten Jahreshälfte erhielt QSC trotz deutlich gestiegenen Auftragseingangs eine viel zu geringe Anzahl dieser Leitungen, konnte so die hohe Nachfrage bei weitem nicht befriedigen und die geplanten Umsätze nicht realisieren.

Diese Unterversorgung mit dem für QSC entscheidenden Rohstoff wirkte sich 2007 besonders nachteilig auf die Ertragslage aus, da die gemeinsame Netzgesellschaft mit TELE2, Plusnet, im gleichen Jahr ein außergewöhnlich investitionsintensives Netzerweiterungsprojekt umsetzte. Aus der Erweiterung der Zahl der Hauptverteiler um fast 70 Prozent in einem einzigen Geschäftsjahr ergab sich zwangsläufig eine geplante Erhöhung der fixen Netzkosten, denen planmäßig höhere Kundenanschlüsse und damit Umsätze gegenüber stehen sollten. Die Knappheit bei den Teilnehmeranschlussleitungen verhinderte dies indes und belastete die Profitabilität sogar noch weiter, da QSC einzelne Unternehmen temporär mit teuren Mietleitungen anschließen musste.

Der Kapitalmarkt reagierte auf die Rücknahme der Prognose verständlicherweise enttäuscht; einige Investoren äußerten auch Skepsis gegenüber dem skalierbaren Geschäftsmodell von QSC. Diese Bedenken werden wir 2008 durch eine gute Entwicklung des operativen Geschäfts widerlegen und unserer Aktie wieder neue Potenziale eröffnen. Denn der Engpass bei der Bereitstellung der Teilnehmeranschlussleitungen scheint weitgehend überwunden.

Am 21. Dezember 2007 entschied die Bundesnetzagentur – nach zweijähriger Konsultation – über einen neuen, wettbewerbsfreundlicheren Standardvertrag für den Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung. Zwar tritt dieser Vertrag für QSC erst am 1. April 2008 in Kraft, doch bereits im Vorfeld stieg die Zahl der gelieferten Leitungen signifikant. Allein im Monat Januar 2008 erhielt QSC bereits mehr als 45.000 Leitungen; das sind mehr Leitungen als im gesamten dritten Quartal 2007 zusammengerechnet und bereits rund 70 Prozent der Leitungen, die insgesamt im vierten Quartal 2007 geschaltet werden konnten.

Doch nicht nur dieser externe Engpass hat QSC im vergangenen Jahr vor große Herausforderungen gestellt. Vielmehr mussten wir 2007 auch dem enormen Wachstumstempo der vergangenen Jahre Rechnung tragen, dem die bisherige Organisation nicht mehr gerecht wurde. Seit Oktober 2007 verfügt unser Unternehmen über eine neue Organisation, die noch stärker an den Bedürfnissen der drei strategischen Segmente Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufer ausgerichtet ist und seitdem bereits zu einer spürbaren Beschleunigung von Prozessen beigetragen hat.

Das gesamte QSC-Team hat diese Reorganisation sehr zügig und engagiert gemeistert. Dafür möchten wir uns genauso bedanken wie für die Leistungsbereitschaft und das Engagement aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Besonders begrüßen wir, wie partnerschaftlich dieses Team 2007 die Kollegen von Broadnet integriert hat; nach der Verschmelzung am 31. Oktober 2007 sind wir jetzt auch rechtlich ein Unternehmen.

In den Monaten zuvor bildeten indes die Vorbereitung dieser Verschmelzung ebenso wie der massive Ausbau des DSL-Netzes weitere Herausforderungen für QSC und banden entsprechende Kapazitäten. Dank der unerwartet zügigen Eintragung der Verschmelzung sind wir aber jetzt in der Lage, die beträchtlichen Wachstums- und Kostensynergien zu heben. Zugleich ist der Netzausbau sowie die gleichzeitige Erweiterung des Backbones und die Aufrüstung des gesamten Netzes mit der SHDSL-Technologie zu Beginn des Jahres 2008 weitgehend abgeschlossen.

Nachdem QSC die externen und internen Herausforderungen des vergangenen Jahres gemeistert hat, kann das Unternehmen 2008 zu dem gewohnt starken und profitablen Wachstum zurückkehren: Wir planen einen Umsatz von 385 bis 405 Millionen Euro sowie ein EBITDA-Ergebnis von 50 bis 60 Millionen Euro. Erneut dürfte das Wholesale-Geschäft für die höchsten Umsatzzuwächse sorgen, da DSL-Anbieter ohne eigene Infrastruktur verstärkt auf die Zusammenarbeit mit alternativen Infrastrukturanbietern setzen.

Neue Organisation führt zu einer Beschleunigung von Prozessen

QSC ist für
das Telko 2.0-Geschäft
perfekt aufgestellt

Auch bei Groß- und Geschäftskunden erwarten wir insbesondere aus zwei Gründen einen deutlichen Anstieg des Umsatzes: Erstens wird sich 2008 die Integration der Sprach- und Datenkommunikation über eine DSL-Leitung fortsetzen. Immer mehr Unternehmen stellen ihre Telefonie aus Effizienz- und Kostengründen auf die Voice-over-IP-Technologie um. Mit der frühzeitigen Aufrüstung des QSC-Netzes zu einem durchgängig IP-fähigen Next Generation Network hat sich QSC auf diesen Wandel eingestellt und dürfte so auch die Rückschläge durch den harten Preiswettbewerb in der konventionellen Sprachtelefonie 2008 endgültig überwinden.

Zweitens hält die Verlagerung von Geschäftsprozessen ins Internet an. Hiervon profitiert QSC gleich zweifach: Der Bedarf an Bandbreite steigt und zugleich wächst die Bereitschaft von Unternehmen, größere Teile ihrer Wertschöpfung an spezialisierte Telekommunikationsanbieter auszulagern. Ein gutes Beispiel ist das Software-as-a-Service-Geschäft, wo Unternehmenskunden Softwarelösungen nicht mehr auf eigenen Rechnern vorhalten, sondern die einzelnen Nutzer die Anwendungen bei Bedarf über eine Breitbandleitung bei einem Dienstleister abrufen.

Aus unserer Sicht zeigt dies, dass derzeit IT- und TK-Dienste zusammenwachsen, analog zum Internet könnte man von Telko 2.0 sprechen. Mit der bundesweiten DSL-Infrastruktur, einem Next Generation Network und dem frühzeitigen Fokus auf Unternehmenskunden ist QSC für dieses Telko 2.0-Geschäft perfekt aufgestellt. Im laufenden Geschäftsjahr wollen wir diese Vorteile nutzen und so neue Unternehmen als Kunden gewinnen und bei bestehenden Kunden einen größeren Teil der Wertschöpfung abdecken.

Diese Weiterentwicklung der QSC-Strategie haben wir erstmalig am 14. Februar dieses Jahres auch im Rahmen der Analysten- und Pressekonferenz und danach auf Roadshows in Frankfurt, London und Paris vorgestellt und auf Seiten der Analysten und Investoren hohes Interesse erfahren. Auch dies stimmt uns zuversichtlich, dass der Kapitalmarkt im Jahresverlauf 2008 seine Skepsis überwinden, die QSC-Aktie so ihre Schwächephase beenden und zu alter Stärke zurückkehren kann.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, wir wissen, dass für Sie das Jahr 2007 eine Enttäuschung war. Sie haben in die Wachstumsaktie QSC investiert und mussten im Jahresverlauf einen herben Rückschlag hinnehmen. Wir möchten Ihnen an dieser Stelle für Ihr anhaltendes Vertrauen herzlich danken. Zugleich versichern wir Ihnen, dass die Steigerung des nachhaltigen Unternehmenswertes und damit die Eröffnung neuer Kurspotenziale unser zentrales Ziel für das Jahr 2008 ist.

Köln, 18. März 2008



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Markus Metyas



Bernd Puschendorf

Der Vorstand

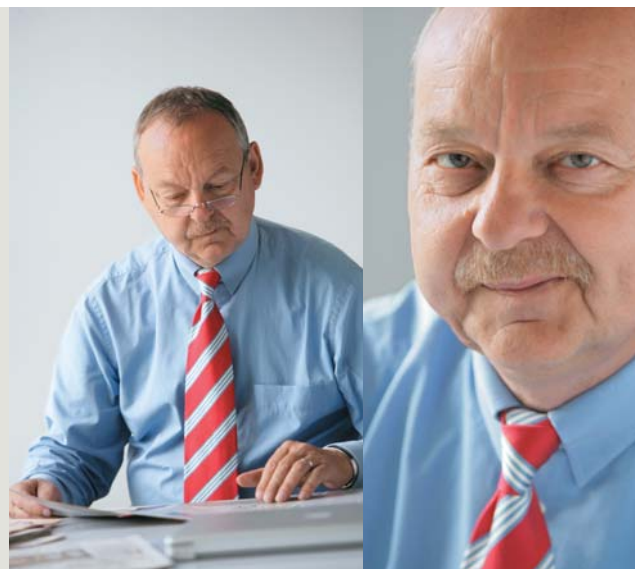


Dr. Bernd Schlobohm (Vorsitzender)

Der promovierte Ingenieur gründete 1997 gemeinsam mit Gerd Eickers QSC und führt das Unternehmen seit zehn Jahren ununterbrochen. Nach der Reorganisation im Herbst 2007 verantwortet er im Vorstand Strategie, Technik, Personal, Qualitäts- und Beschwerdemanagement, Unternehmenskommunikation sowie die Business Unit Managed Services. Die Höchstgeschwindigkeiten von bis zu 400 Megabit pro Sekunde im QSC-Netz erachtet er als notwendiges Werkzeug, um moderne Telekommunikationslösungen zu realisieren.

**Markus Metyas**

Der diplomierte Ökonom und langjährige Investmentbanker übernahm im Vorfeld des Börsengangs im Jahre 2000 die Position des Finanzvorstands. Heute zeichnet er im Vorstand für die Bereiche Finanzen, Recht, Investor Relations sowie die Business Unit Produkte verantwortlich und treibt darüber hinaus federführend M&A-Projekte voran; zuletzt die Verschmelzung von Broadnet auf QSC. Das starke und profitable Wachstum in den vergangenen Jahren sowie die Fähigkeit, akquirierte Unternehmen zügig zu integrieren, sieht er als beste Belege für die Höchstgeschwindigkeit von QSC.

**Bernd Puschendorf**

Der Kaufmann und erfahrene Vertriebsmanager verstärkt seit 2002 den Vorstand von QSC. Er leitet seitdem die Bereiche Vertrieb und Marketing sowie seit der Reorganisation auch die Business Unit Wholesale. In den vergangenen Jahren baute er systematisch den bundesweiten Direktvertrieb von QSC für Unternehmen sowie die mehr als 140 Vertriebspartnerschaften auf. Die Höchstgeschwindigkeit, mit der sein Team auf Kundenanfragen reagiert und maßgeschneiderte Lösungen präsentiert, unterstreicht seiner Überzeugung nach die Positionierung von QSC als Premium-Anbieter.

Der Aufsichtsrat

In zehn Jahren Höchstgeschwindigkeit ist auch die Zahl der Mitarbeiter von QSC stark gewachsen. Gemäß den gesetzlichen Vorschriften führt dies zu einer veränderten Zusammensetzung des sechsköpfigen Aufsichtsrats: Zukünftig besteht das Gremium aus vier Vertretern der Anteilseigner und zwei Vertretern der Arbeitnehmer. Die langjährigen Aufsichtsratsmitglieder Ashley Leeds und Norbert Quinkert verzichteten daher auf eine Wiederwahl in der ordentlichen Hauptversammlung am 21. Mai 2008.

John C. Baker • Vorsitzender

Der Gründer und persönlich haftende Gesellschafter des US-Beteiligungsfonds Baker Capital Group repräsentiert seit dem Jahr 2000 den größten QSC-Anteilseigner im Aufsichtsrat. Der Harvard-Absolvent ist seit mehr als 25 Jahren in der Private-Equity-Branche tätig und beteiligte sich vorbörslich bereits im Jahr 1999 an QSC.

Gerd Eickers

Der zweite QSC-Gründer wechselte nach drei Jahren im Vorstand im Juni 2004 wieder in den Aufsichtsrat. Seit Februar 2005 amtiert der Volkswirt zudem als Präsident des VATM, des wichtigsten Zusammenschlusses der Telekommunikationsbranche 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. Mit Ablauf der Hauptversammlung am 21. Mai 2008 endet sein Mandat.

Herbert Brenke • Stellv. Vorsitzender

Bereits seit dem Börsengang gehört der unabhängige Telekommunikationsberater dem Aufsichtsrat von QSC an. In den 90er Jahren baute er den Mobilfunkanbieter E-Plus auf und führte 1993 bis 1998 dessen Geschäfte. Zuvor leitete er Thyssen Rheinstahl Technik und war seit dem Jahr 1983 Vorstand der Thyssen Handelsunion.

Ashley Leeds

Die ehemalige Gesellschafterin der Baker Capital Group konzentrierte sich schon als Investmentbankerin bei Lehman Brothers auf den Telekommunikations- und Medien-sektor. Mit Ablauf der Hauptversammlung am 21. Mai 2008 endet ihr Mandat.

David Ruberg

Seit November 2007 leitet der Informatiker als Vorstandsvorsitzender die niederländische InterXion, einen der führenden europäischen Anbieter von Rechenzentren und Managed Services. Der gebürtige US-Amerikaner ist seit 2000 Mitglied des Aufsichtsrats von QSC.

Bericht des Aufsichtsrats

für das Geschäftsjahr 2007 in Gesellschaft und Konzern

In einem dynamischen und wettbewerbsintensiven Umfeld steigerte QSC 2007 den Umsatz um 28 Prozent, das Bruttoergebnis um 29 Prozent und das EBITDA-Ergebnis um 65 Prozent. Zu den wesentlichen Leistungen von QSC zählten 2007 die Verschmelzung der Broadnet AG auf die QSC AG, der Ausbau des QSC-Netzes auf rund 1.700 Hauptverteiler sowie die Reorganisation, die zu einer stärkeren Fokussierung auf die drei strategischen Märkte führte. Wesentliche Herausforderungen bildeten 2007 die einmaligen Kosten im Zusammenhang mit der Verschmelzung der Broadnet AG, die logistische Umsetzung des Netzausbaus sowie die skalierbaren Anschaltungen für neue Wholesale-Partner von QSC. QSC bewältigte diese Herausforderungen und konnte dennoch eine Liquidität zum Jahresende in Höhe von 79,4 Millionen Euro vorweisen. Das Unternehmen hat damit die Grundlagen für eine gute Entwicklung im Jahr 2008 gelegt, für das es ein Umsatzwachstum von 15 bis 20 Prozent sowie ein EBITDA-Wachstum von 45 bis 70 Prozent plant.

Beaufsichtigung der Arbeit des Vorstands • Als Aufsichtsrat haben wir den Vorstand beratend begleitet, seine Geschäftsführung überwacht und die Aufgaben wahrgenommen, die das Gesetz und die Satzung sowie die Geschäftsordnung 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 Auftragseingang, den Forderungsbestand (einschließlich einer Alterungsanalyse), die Methoden und Ergebnisse der Risikoerfassung 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 2007 waren:

1. Die Reorganisation der QSC AG
Im Oktober 2007 wurde die interne Struktur der QSC AG grundlegend umorganisiert. Wesentlich war hierbei die Schaffung von drei Business Units (Managed Services, Direct Access und Wholesale), die die entsprechenden Kunden nun umfassend und eigenverantwortlich betreuen. Der Aufsichtsrat wurde über die Reorganisation umfassend informiert.

2. Die rechtliche und operative Integration der Broadnet AG

Im Januar 2007 haben Vorstand und Aufsichtsrat entschieden, eine Verschmelzung der Broadnet AG auf die QSC AG vorzubereiten. Die QSC AG hielt zu diesem Zeitpunkt rund 92 Prozent des Aktienkapitals an der Broadnet AG. Am 1./2. April 2007 haben sich die QSC AG und die Broadnet AG mit Zustimmung ihrer Aufsichtsräte über die Verschmelzung und das Umtauschverhältnis für die noch ausstehenden Broadnet-Aktien in QSC-Aktien geeinigt. Die Hauptversammlung der Broadnet AG hat der Verschmelzung am 23. Mai 2007 zugestimmt. Im April 2007 gelang es der QSC AG, ihre Beteiligung an der Broadnet AG durch Hinzuerwerb von 209.000 weiteren Broadnet-Aktien, die als Sacheinlage eingebracht wurden, auf rund 93,3 Prozent zu erhöhen. Dazu führte die QSC AG eine Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital um 257.070 Euro durch. Am 31. Oktober 2007 wurde die Verschmelzung wirksam. Die zu diesem Zeitpunkt außenstehenden Aktionäre der Broadnet AG erhielten für je 11 Broadnet-Aktien 12 QSC-Aktien. Zur Durchführung dieses Umtauschs wurden durch Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital 1.090.210 neue QSC-Aktien geschaffen. Der Vorstand erläuterte dem Aufsichtsrat vor dessen Zustimmung jeweils das verfolgte Konzept und dessen Bedeutung für die strategische Weiterentwicklung der Unternehmensgruppe.

3. Vertriebsaktivitäten

Auch 2007 hat der Aufsichtsrat die Entwicklung der Vertriebsaktivitäten genau beobachtet und überwacht. Sein besonderer Augenmerk galt den zur Unterstützung des starken Wachstums notwendigen Prozessen in der Auftragsbearbeitung und der Bereitstellung von Kundenanschlüssen.

Aufsichtsratssitzungen und Ausschüsse • Neben den vier turnusmäßigen Sitzungen hielten die Mitglieder des Aufsichtsrats im Berichtsjahr vier Telefonkonferenzen ab. Alle Mitglieder nahmen im Jahr 2007 an mehr als 50 Prozent der Sitzungen (vgl. Ziffer 5.4.8 Deutscher Corporate Governance Kodex) teil. Soweit erforderlich wurden darüber hinaus zu einzelnen Themen Beschlüsse im schriftlichen Umlaufverfahren gefasst.

Im Anschluss an die turnusmäßigen Sitzungen des Aufsichtsrats tagte jeweils der seit Mai 2001 eingerichtete Vergütungsausschuss, bestehend aus John Baker, Herbert Brenke und David Rumberg; er tagte damit im Berichtsjahr viermal. Dieser Ausschuss beriet über Vorstandsverträge und -vergütungen und berichtete dem Aufsichtsrat regelmäßig über seine Aktivitäten. Zusätzlich behandelte er insbesondere Fragen zur variablen Vergütung sowie zu den Zielvorgaben für die Mitglieder des Vorstands.

Der Aufsichtsrat hat darüber hinaus im August 2007 erstmals einen Prüfungsausschuss bestehend aus John Baker und Gerd Eickers eingerichtet und dessen Kompetenzen im November 2007 nochmals erweitert. Der Aufgabenkreis des Prüfungsausschusses, der beratend und vorbereitend für den Aufsichtsrat tätig ist, erstreckt sich nun auf Fragen der Buchführung, des Risikomanagements und der Compliance, der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, der Vorbereitung der Erteilung des Prüfungsauftrags an den Abschlussprüfer, der Bestimmung der Prüfungsschwerpunkte und der Honorarvereinbarung mit dem Abschlussprüfer. Dieser Ausschuss hat im vergangenen Geschäftsjahr zweimal getagt und vorrangig Angebote von Wirtschaftsprüfungsgesellschaften für die Abschlussprüfung der QSC AG bewertet und dem Aufsichtsrat darüber berichtet. 2008 hat der Prüfungsausschuss die Abschlussprüfung durch den Aufsichtsrat vorbereitet.

Der Aufsichtsrat
richtet 2007 zwei neue
Ausschüsse ein

Die Arbeitnehmer von QSC
stellen künftig ein Drittel
des Aufsichtsrats

Ferner wurde im November 2007 ein Nominierungsausschuss eingerichtet, dessen Aufgabe darin besteht, dem Aufsichtsrat anlässlich einer bevorstehenden Wahl von Anteilseignervertretern im Aufsichtsrat geeignete Kandidaten für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung zu unterbreiten. Mitglieder des Nominierungsausschusses sind John Baker, Herbert Brenke und David Ruberg. Dieser Ausschuss tagte 2007 einmal und hat die Wahlvorschläge des Aufsichtsrats für die 2008 anstehende Wahl der Anteilseignervertreter im ersten drittelparitätisch mitbestimmten Aufsichtsrat der QSC AG vorbereitet.

Zusammensetzung des Aufsichtsrats • Da die QSC AG in der Regel mehr als 500, aber weniger als 2.000 Arbeitnehmer beschäftigt, hat der Vorstand am 11. Januar 2008 das sogenannte Statusverfahren eingeleitet, in dem festgestellt wurde, dass für die Zusammensetzung des Aufsichtsrats künftig die Vorschriften der §§ 96 Abs. 1, 4. Alt., 101 Abs. 1 AktG sowie §§ 1 Abs. 1 Nr. 1, 4 Abs. 1 DrittelbG maßgeblich sind, wonach der Aufsichtsrat zu einem Drittel aus Aufsichtsratsmitgliedern der Arbeitnehmer und zu zwei Dritteln aus Aufsichtsratsmitgliedern der Anteilseigner zusammengesetzt sein muss. Die Bekanntmachung nach § 97 Abs. 1 AktG im elektronischen Bundesanzeiger ist am 16. Januar 2008 erfolgt. Eine gerichtliche Entscheidung über die Zusammensetzung des Aufsichtsrats wurde nicht beantragt. Gemäß § 97 Abs. 2 S. 3 AktG erlischt mit Beendigung der Hauptversammlung am 21. Mai 2008 das Amt der bisherigen Aufsichtsratsmitglieder.

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 2007 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.

In der Hauptversammlung am 23. Mai 2006 wurde unter Tagesordnungspunkt 7 entschieden, die Laufzeit der Wandelschuldverschreibungen aus dem QSC Aktienoptionsplan 2001 zu verlängern. Gegen diesen Beschluss haben verschiedene Aktionäre der QSC AG Anfechtungs- bzw. Nichtigkeitsklage erhoben. Nach einem klageabweisenden Urteil des Landgerichts Köln vom 15. Juni 2007 ist nunmehr auch die Berufung eines erstinstanzlichen Klägers durch Beschluss des Oberlandesgerichts Köln vom 16. Januar 2008 zurückgewiesen worden. Alle Klagen sind damit rechtskräftig abgewiesen worden.

Personalien • Angesichts der neuen Zusammensetzung des sechsköpfigen Aufsichtsrats verzichteten Ashley Leeds und Norbert Quinkert auf eine Wiederwahl in der Hauptversammlung am 21. Mai 2008. Der Aufsichtsrat dankt beiden Mitgliedern herzlich für ihr außergewöhnliches Engagement in den vergangenen Jahren.

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 2007 als auch den nach den Rechnungslegungsnormen der International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellten Konzernabschluss zum 31. Dezember 2007, ferner den Lagebericht und den Konzernlagebericht. Den Prüfungsauftrag hatte der Aufsichtsrat entsprechend dem Beschluss der Hauptversammlung vom 5. Juni 2007 vergeben. Zu den Prüfungsschwerpunkten zählten die Vollständigkeit und Plausibilität der Anhangsangaben, die Umsatzrealisierung, die Vollständigkeit und Bewertung der Rückstellungen sowie die Bewertung der langfristigen Schulden anderer Gesellschafter.

Der Abschlussprüfer erteilte dem HGB-Jahresabschluss der Gesellschaft sowie dem Konzernabschluss nach IFRS für das Jahr 2007 einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk. In der Sitzung am 19. März 2008 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 2007 nach HGB und den Konzernabschluss nach IFRS sowie gegen den Lagebericht der QSC AG und den Konzernlagebericht und schließt sich dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer an. Der Aufsichtsrat billigt sowohl den Konzernabschluss nach IFRS als auch den Jahresabschluss nach HGB. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt.

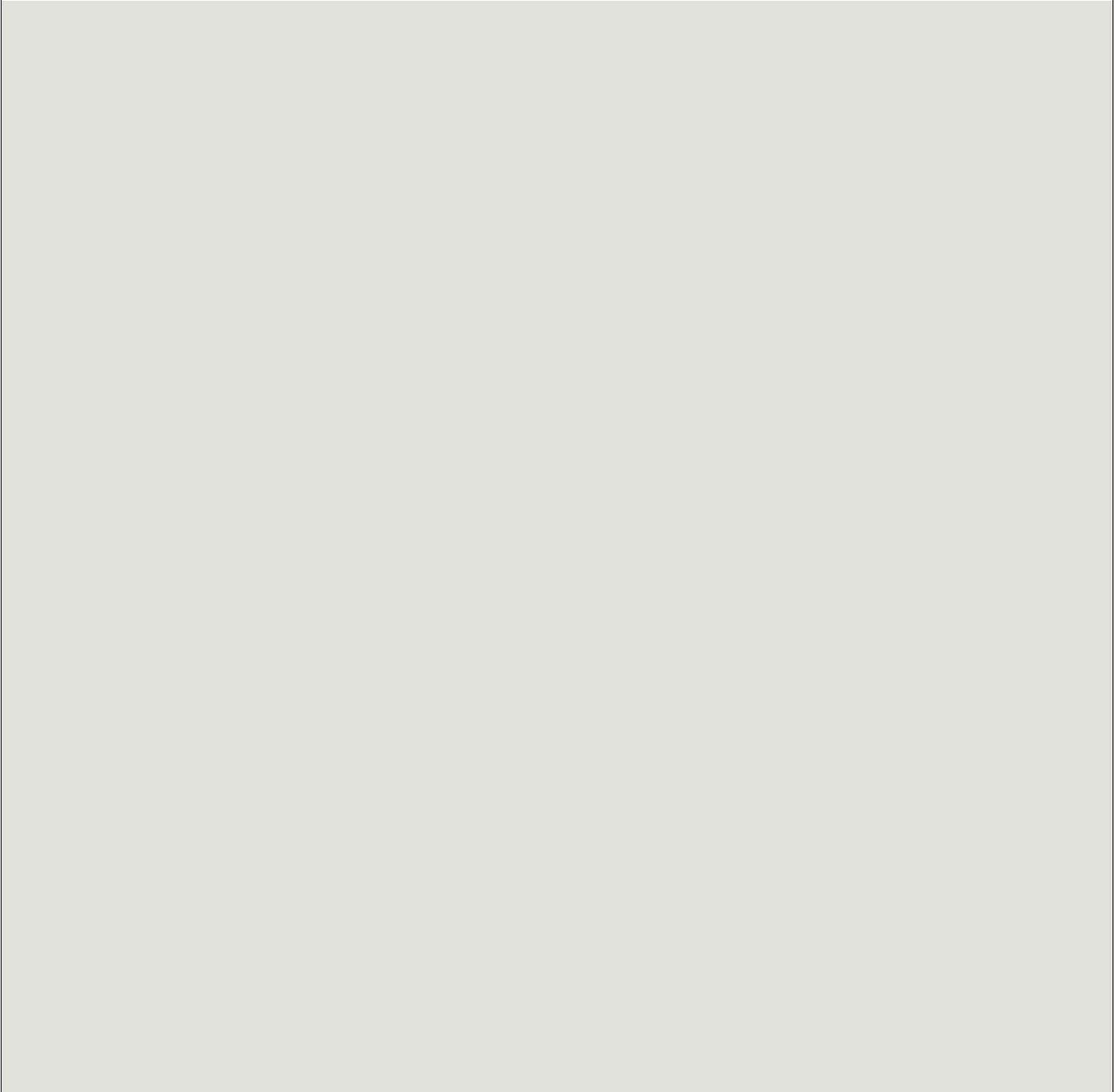
Abschließend danken wir dem Vorstand sowie dem gesamten QSC-Team für ihr großes Engagement auch im herausfordernden Geschäftsjahr 2007.

Der Aufsichtsrat billigt
den Konzernabschluss
für das Geschäftsjahr 2007

Köln, 19. März 2008
Im Namen des Aufsichtsrats



John C. Baker
Aufsichtsratsvorsitzender



Die QSC-Aktie

QSC musste im Jahr 2007 einen herben Rückschlag an der Börse hinnehmen; die Aktie verlor deutlich an Wert. Mit einer guten Entwicklung des operativen Geschäfts will QSC 2008 der Aktie wieder neue Spielräume eröffnen. Deren Kursverlauf verfolgen 18 Analysten renommierter Finanzinstitute.

Ein schwaches Börsenjahr für QSC

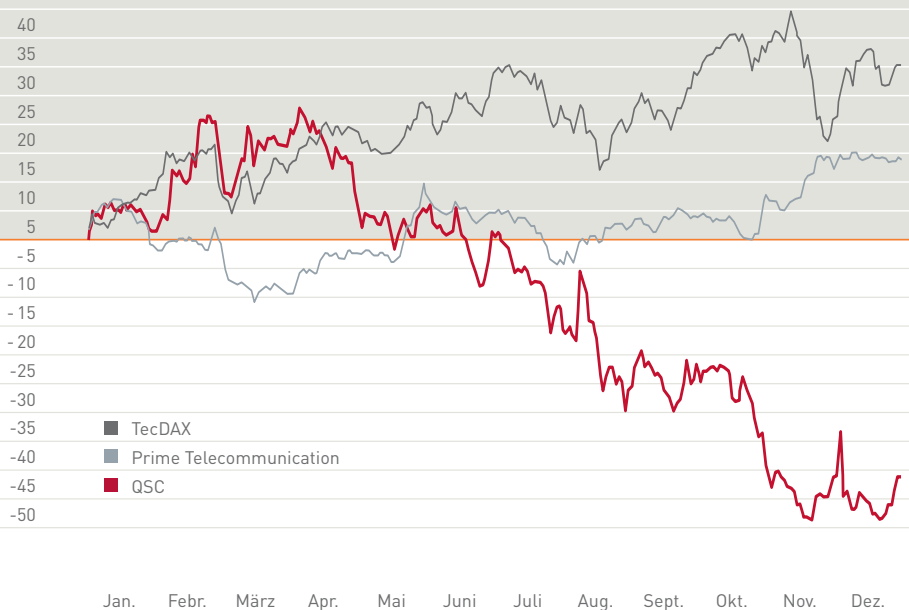
Deutlicher Kursrückgang von QSC • Im Jahresverlauf 2007 reduzierte sich der Kurs der QSC-Aktie um 42 Prozent und schloss am Jahresende mit 2,90 Euro. Damit musste die Aktie nach einer mehrjährigen Aufwärtsbewegung einen deutlichen Rückschlag hinnehmen.

Der Kursverlauf im abgelaufenen Geschäftsjahr lässt sich grob in drei Phasen unterteilen: nach einer Aufwärtsbewegung bis in den April hinein geriet die Aktie aufgrund externer Faktoren in den Folgemonaten unter Druck. Nach Bekanntgabe der vorläufigen Zahlen für das dritte Quartal 2007 und einer reduzierten Prognose für das Gesamtjahr am 25. Oktober 2007 gab der Kurs der QSC-Aktie danach noch einmal deutlich nach.

Der positive Geschäftsverlauf der Vorjahre sowie die Dynamik der Märkte von QSC hatten Investoren zu Jahresbeginn 2007 veranlasst, zum Teil sehr hohe Erwartungen in den weiteren Geschäftsverlauf zu setzen und die QSC-Aktie entsprechend zu bewerten: Die Aktie erreichte dadurch am 3. April 2007 mit 6,35 Euro den höchsten Kurs seit Februar 2001. Diskussionen um die Folgen des Einstiegs des spanischen Telekommunikationskonzerns Telefónica bei der Telecom Italia für den deutschen Markt führten Ende April 2007 zu ersten Anpassungen dieser Erwartungen durch einzelne Investoren, obwohl Marktbeobachter diesen Einstieg in erster Linie mit strategischen Überlegungen in Lateinamerika begründet hatten. Negative Reaktionen auf Investorenmenseite löste auch der verschärfte Preiswettbewerb um Privatkunden im Telekommunikationsmarkt aus und dies, obwohl sich QSC erfolgreich auf das Geschäft mit Unternehmenskunden konzentriert.

Höchster Kurs
seit sechs Jahren
bei 6,35 Euro

Kursentwicklung der QSC-Aktie im Jahr 2007 (Basis indexiert)



Vor diesem Hintergrund stellten Investoren mit der Veröffentlichung der Quartalszahlen am 16. Mai 2007 ihre Erwartungen auf den Prüfstand: Zwar hatte QSC im ersten Quartal 2007 ihren Umsatz um 41 Prozent auf 76,8 Millionen Euro und ihr EBITDA-Ergebnis um 271 Prozent auf 8,9 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahresquartal gesteigert, doch hatten einige Analysten und Fondsmanager noch höhere Zuwächse erwartet.

In der zweiten Jahreshälfte löste die Diskussion um verbrieft US-amerikanische Hypothekenkredite mit niedriger Bonität eine Neubewertung von Risiken aus, die neben kleineren und mittelgroßen börsennotierten Aktiengesellschaften auch verschärft Technologiewerte betraf und damit auch die QSC-Aktie belastete. Operativ kam es zu Verzögerungen und Engpässen bei der Zusammenarbeit mit Wholesale-Partnern sowie zuerst streikbedingten Verzögerungen und danach unvorhersehbaren Verknappungen bei der Lieferung von Teilnehmeranschlussleitungen durch die Deutsche Telekom.

Dieser Engpass erschwerte die Realisierung der geplanten Umsätze trotz steigenden Auftragsengangs. Unmittelbar nachdem das Unternehmen einen Überblick über den Geschäftsverlauf des dritten Quartals 2007 gewonnen hatte, nahm es am 25. Oktober 2007 seine im Februar 2007 abgegebene Prognose für das Gesamtjahr 2007 zurück. In der Folge erreichte die QSC-Aktie am 13. November 2007 ihren Jahrestiefststand bei 2,40 Euro.

Positives Börsenumfeld • Mit einem Kursrückgang von 42 Prozent entwickelte sich die QSC-Aktie wesentlich schlechter als die relevanten Indizes. Bis in den Spätsommer hinein war der Kapitalmarkt von einer breiten Aufwärtsbewegung bestimmt, bevor die Diskussion um verbrieft US-amerikanische Hypothekenkredite niedriger Bonität das positive Börsenumfeld beeinträchtigte. Trotz der Rückschläge zum Jahresende hin stieg der DAX im Jahresverlauf um 22 Prozent auf 8.067 Punkte, der TecDAX gewann im gleichen Zeitraum 30 Prozent und schloss mit 974 Punkten das Börsenjahr.

Hohe Umsätze bei rückläufigen Kursen • Die hohe Volatilität der QSC-Aktie im Börsenjahr 2007 ging mit einem stark steigenden Handelsvolumen an den deutschen Börsen einher: Die Umsätze mit QSC-Aktien stiegen im Jahr 2007 trotz rückläufiger Kursentwicklung um mehr als 80 Prozent auf 655,8 Millionen Euro. Das durchschnittliche Handelsvolumen pro Tag lag bei mehr als 600.000 QSC-Aktien und damit doppelt so hoch wie 2006. An Spitzentagen wechselten mehr als zwei Millionen QSC-Aktien den Besitzer. Damit zählte QSC auch 2007 zu den 30 meist gehandelten Technologiewerten in Deutschland und behauptete ihre Position im TecDAX.

Handelsvolumen
der QSC-Aktie verdoppelt
sich im Jahr 2007

Zahl der Analysten
liegt bei QSC weit über
dem Durchschnitt

Große Aufmerksamkeit bei Analysten • Mit Exane BNP Paribas, JPMorgan und Metzler Equities nahmen 2007 drei weitere renommierte Finanzinstitute die laufende Beobachtung auf und veröffentlichten erstmals Studien über QSC. Zum Jahresende 2007 publizierten danach bereits 18 europäische und US-amerikanische Finanzinstitute regelmäßig Analysen zu QSC. Laut einer Umfrage des DIRK (Deutscher Investor Relations Verband) liegt die durchschnittliche Anzahl solcher Analysen bei SDAX-Unternehmen bei 9,3 und bei TecDAX-Unternehmen bei 13,9. Dieses unterstreicht die hohe Beachtung, die QSC als Small-Cap-Unternehmen am Kapitalmarkt erfährt.

Intensive Investor Relations-Arbeit • Die Skepsis gegenüber Telekommunikationswerten sowie der schwächer als erwartete Geschäftsverlauf stellte die Investor Relations von QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr vor besondere Herausforderungen. Unabhängig von der Kursentwicklung setzte das Unternehmen seine intensive Kommunikation mit dem Kapitalmarkt fort. So präsentierte der Vorstand QSC auf zwölf Roadshows an allen wesentlichen Finanzplätzen Europas und nahm zusätzlich an Kapitalmarktkonferenzen führender Finanzinstitute wie Commerzbank, Deutsche Bank, Morgan Stanley, UBS, UniCredit und der WestLB teil. Auch rund 20 Unternehmensbesuche von Investoren am Unternehmenssitz in Köln zeugen von dem hohen Interesse institutioneller Investoren.

Finanzinstitute mit Studien über QSC

Berenberg Bank
Commerzbank
Credit Suisse
DZ Bank
Exane BNP Paribas
Goldman Sachs
HSBC Trinkaus & Burkhardt
JPMorgan
Landesbank Baden-Württemberg
Landsbanki Kepler
Merck Finck & Co.
Merrill Lynch
Metzler Equities
Sal. Oppenheim
SES Research
UBS
UniCredit
WestLB

Als zentrale Informationsplattform für Aktionäre nutzt das Unternehmen seine Website unter www.qsc.de/de/qsc-ag/investor-relations.html. Neben der zeitnahen Veröffentlichung aller kapitalmarktrelevanten Nachrichten stellt das Unternehmen dort Informationen über die Aktie, die Einschätzung von Analysten, Strategie und Kennzahlen, anstehende Termine sowie die Corporate Governance bereit und hält zudem Unterlagen zu den letzten Hauptversammlungen sowie sämtliche Finanzberichte vor. Durch die Anmeldung zu einem IR-Newsletter können Interessierte sicherstellen, dass sie unmittelbar nach Veröffentlichung über die kapitalmarktrelevanten Nachrichten informiert werden.

Als entscheidende Informationsquelle der Investor Relations erachtet QSC den Geschäftsbericht. Bei der jährlichen Auswertung des manager magazin belegte der Bericht über das Geschäftsjahr 2006 mit dem Titel „Plus“ den fünften Rang unter allen TecDAX-Werten und erhielt hierbei eine noch höhere Punktzahl als im Vorjahr.

Geschäftsbericht 2006 erhält hohe Bewertung von Experten

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
Ausstehende Aktien per 31. Dezember 2007	136.358.315
Aktientyp	Nennwertlose Namens-Stammaktien
Schlusskurs Xetra am 29. Dezember 2006	5,00 Euro
Xetra-Höchstkurs im Jahr 2007	6,35 Euro
Xetra-Tiefstkurs im Jahr 2007	2,40 Euro
Schlusskurs Xetra am 28. Dezember 2007	2,90 Euro

Stabile Aktionärsstruktur

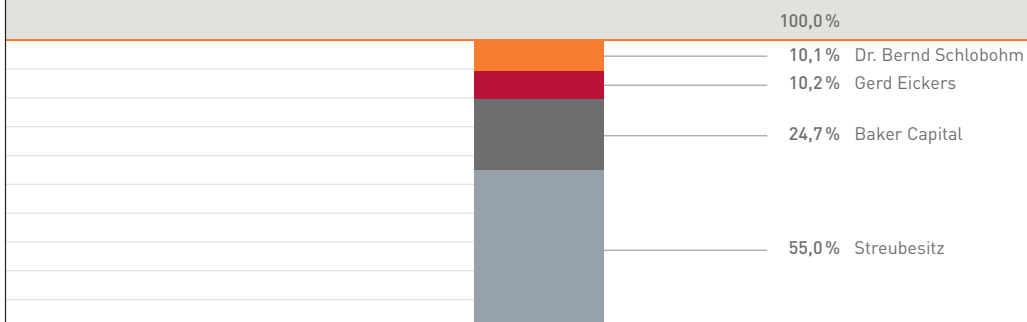
Gründer haben seit
Börsengang keine
einzigste Aktie verkauft

Rund 30.000 Aktionäre bei QSC • Die Anzahl der Inhaber von Namensaktien von QSC lag laut Aktienbuch zum Jahresende 2007 wie schon im Vorjahr bei rund 30.000. Die drei größten Anteilseigner waren unverändert die beiden Gründer Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers mit jeweils rund 10 Prozent der Anteile sowie die US-amerikanische Beteiligungsgesellschaft Baker Capital mit knapp 25 Prozent. Weder die beiden Gründer noch Baker Capital haben seit dem Börsengang auch nur eine einzige QSC-Aktie verkauft.

Der Streubesitz lag Ende 2007 bei 55 Prozent. Zwei Drittel dieser Aktien sind laut Aktienbuch institutionellen Investoren zuzurechnen, ein Drittel halten Privatanleger. Dabei meldete am 3. Juli 2007 die Sal. Oppenheim jr. & Cie. S.C.A., Luxemburg, dem Unternehmen, dass ihr Stimmrechtsanteil zu diesem Zeitpunkt 5,11 Prozent betrug. Weitere Meldungen über das Über- oder Unterschreiten von Stimmrechtsgrenzen erhielt QSC 2007 nicht.

Steigende Zahl von Aktien • Im abgelaufenen Geschäftsjahr erhöhte sich die Anzahl der QSC-Aktien aus zwei Gründen um knapp 2,5 Millionen auf 136,4 Millionen. Erstens führte der Abschluss der Übernahme der Broadnet AG noch einmal zu zwei Transaktionen: Am 16. April 2007 übernahm QSC 209.000 Broadnet-Aktien gegen Ausgabe von 257.070 QSC-Aktien; die am 31. Oktober 2007 wirksam gewordene Verschmelzung führte danach zu einem nochmaligen Tausch von 999.359 Broadnet-Aktien gegen insgesamt 1.090.210 QSC-Aktien. Zweitens wandelten auch 2007 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Wandelschuldverschreibungen, die sie im Rahmen von Aktienoptionsprogrammen erhalten hatten, in insgesamt 1.113.349 QSC-Aktien.

Aktionärsstruktur zum 31. Dezember 2007



Strategie

Auf der Basis einer bundesweiten Infrastruktur wird QSC 2008 und darüber hinaus in den drei strategischen Geschäftsfeldern stark und profitabel wachsen und dabei als Premium-Anbieter für Unternehmenskunden die eigene Wertschöpfung erhöhen.

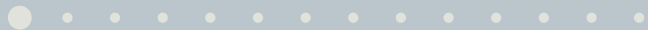
Die Basis: Das Hochgeschwindigkeitsnetz

Mehr als 200 Städte am Netz • QSC ist ein bundesweiter Telekommunikationsanbieter für Unternehmenskunden mit einem eigenen Breitbandnetz. Am 31. Dezember 2007 hatte das Unternehmen bereits rund 1.700 Hauptverteiler erschlossen und bietet damit in mehr als 200 Städten einen direkten Zugang zum QSC-Netz mit Geschwindigkeiten von bis zu 25 Megabit pro Sekunde. Im Verlauf des Jahres 2008 wird QSC dieses Netz auf knapp 2.000 Hauptverteiler ausbauen und danach rund 50 Prozent aller deutschen Haushalte und rund 70 Prozent aller für Unternehmensvernetzungen relevanten Standorte direkt erreichen.

Maximale Geschwindigkeit mit WLL • Mit der Übernahme von Broadnet erwarb QSC auch ein WLL-Netz, ein drahtloses Richtfunknetz, in 42 deutschen Regionen. Dieses Netz bietet Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 400 Megabit pro Sekunde und ist eine ideale Ergänzung der QSC-Infrastruktur gerade am Rande von Ballungsräumen, wo es noch keine DSL-Infrastruktur gibt. Es dient auch als Backup-Lösung bei besonders sensiblen Anwendungen.

Vielfältige Wachstumschancen mit dem Next Generation Network • Seit 2006 ist das gesamte QSC-Netz ein IP-basiertes Next Generation Network. Damit kann QSC bundesweit über eine Leitung Daten- und Sprachdienste anbieten, letztere auf Basis der Voice-over-IP-Technologie. Die durchgängige Nutzung des Internet Protokolls (IP) bildet zugleich die Basis für netznahe Dienste, Managed Services.

Drahtloser Richtfunk in 42 Regionen



Knapp 2.000 Hauptverteiler am Netz



Bundesweites IP-basiertes NGN



Der Wachstumsmotor: Unternehmenskunden

Höhere Produktivität für Großkunden • Für große und mittelständische Unternehmen baut und betreibt QSC IP-basierte virtuelle private Netzwerke (IP-VPN) und bietet auf dieser Basis Dienstleistungen wie netzbasierte Telefonanlagen, Housing und Sicherheitslösungen an. Systematisch erweitert QSC ihr Leistungsspektrum in diesem strategischen Geschäftsfeld um Dienste, die die Produktivität der Kunden erhöhen und zugleich QSC eine steigende Wertschöpfung erlauben.

Mehr Direktanschlüsse für Geschäftskunden • Kleinen und mittleren Betrieben bietet QSC einen direkten Anschluss ihrer Sprach- und Datenkommunikation an das QSC-Netz. Neben der steigenden Internetnutzung ist die Integration von Sprach- und Datendiensten über eine Leitung der entscheidende Wachstumstreiber in diesem strategischen Geschäftsfeld. Dank des NGN kann QSC bundesweit Sprachtelefonie über Datenleitungen anbieten.

Hohe Nachfrage nach ADSL2+ bei Wholesale-Partnern • Markenstarke Privatkunden-Anbieter vertreiben in diesem dritten strategischen Geschäftsfeld QSC-Leitungen mit ADSL2+ Geschwindigkeit auf eigenen Namen und auf eigene Rechnung. QSC profitiert hierbei von der anhaltend hohen Nachfrage privater Endkunden nach DSL-Anschlüssen, ohne selbst in den Aufbau einer Marke und einen entsprechenden Vertrieb investieren zu müssen.



Netznahe Dienste für mehr Produktivität



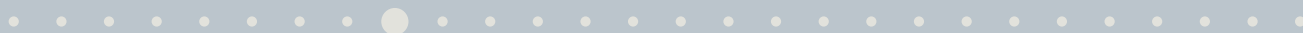
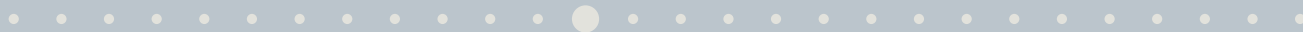
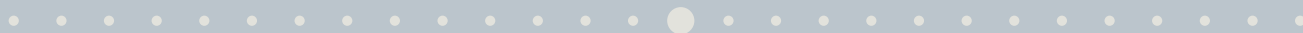
Bundesweite Vernetzung von Unternehmen



Telefonieren und Surfen mit QSC



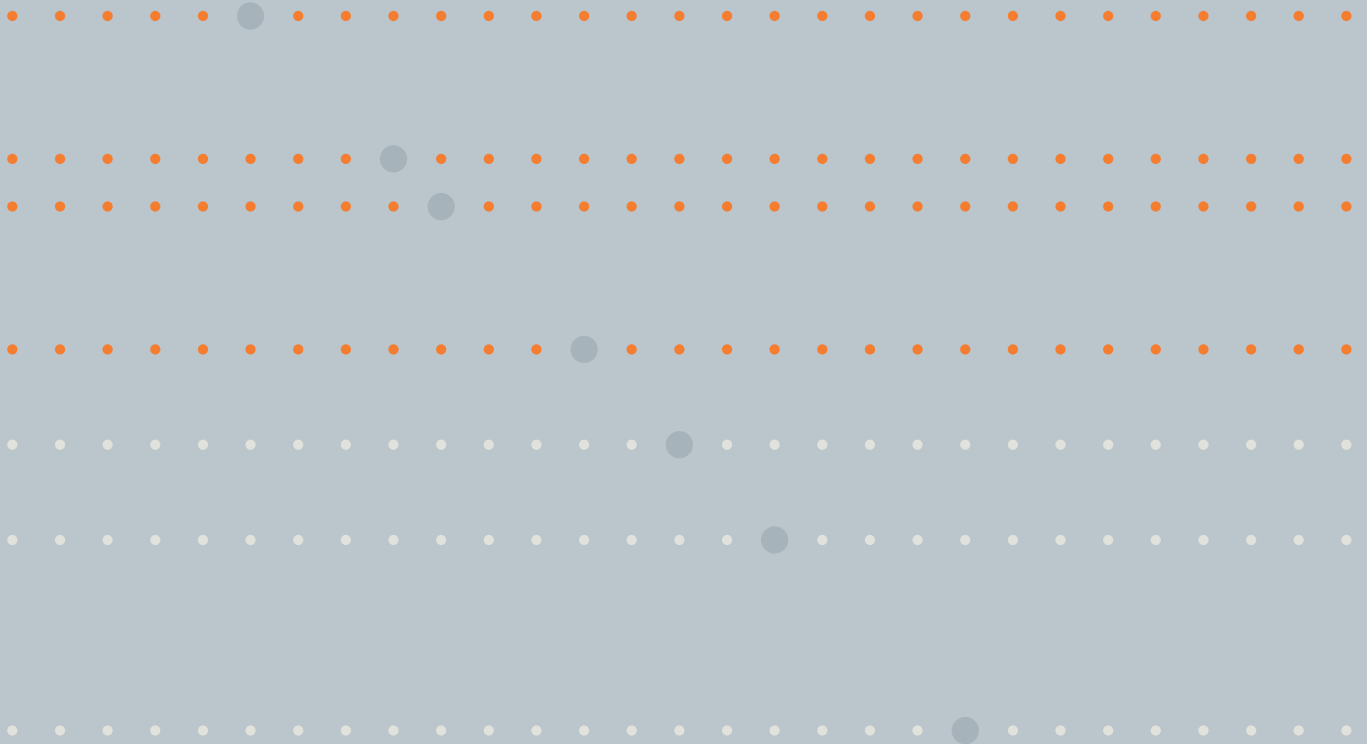
ADSL2+ für starke Wholesale-Partner



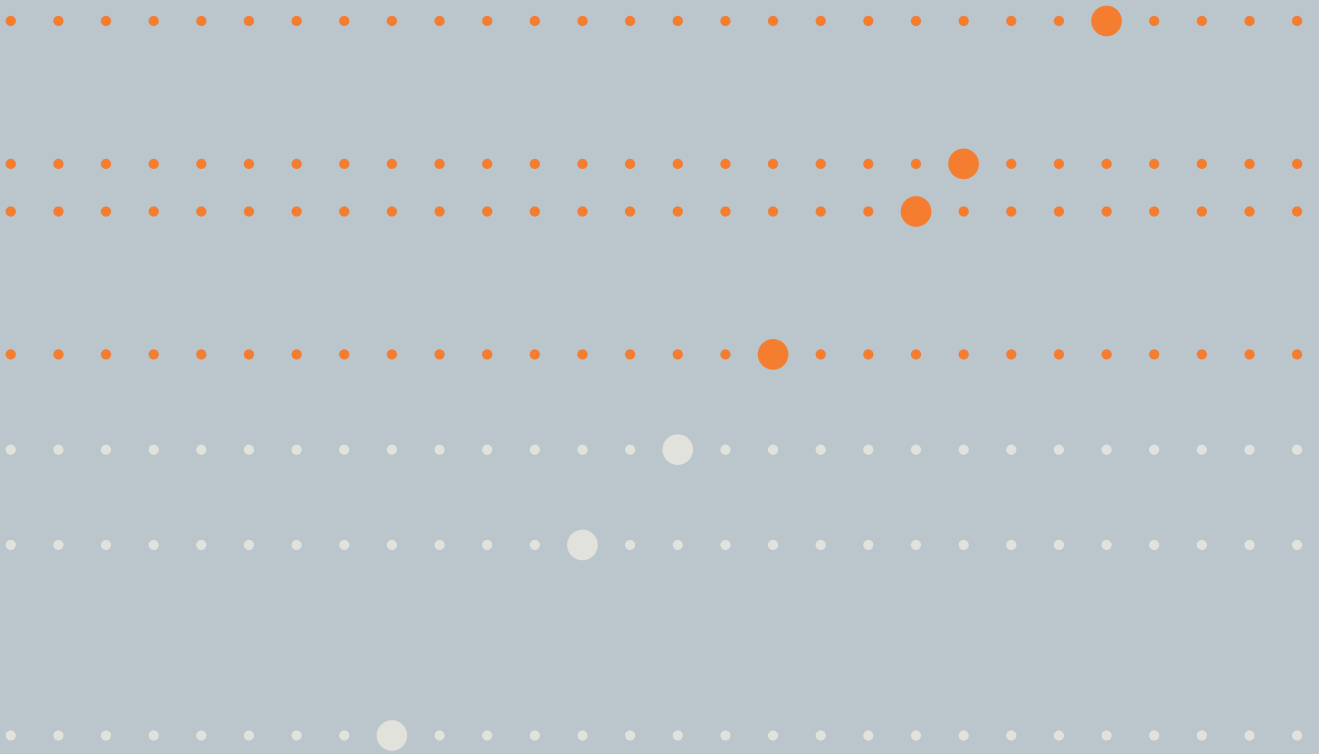
Der Turbo: Telko 2.0-Dienste

Neue Wachstumschancen für Telekommunikationsanbieter • Bislang nutzen Unternehmen für ihre Informationstechnologie (IT) sowie ihre Telekommunikation (TK) in der Regel getrennte Dienstleister. Die zunehmende Verlagerung von Geschäfts- und Kommunikationsprozessen ins Internet wird aber sukzessive zu einer Konvergenz von IT und TK auf Basis moderner Kommunikationsinfrastrukturen führen. Mit Unified Communications und Hosted Services erschließen sich TK-Anbieter hierbei neue Märkte.

QSC wird Innovationsführer für Telko 2.0 • Mit dem IP-basierten NGN ist QSC für diese Telko 2.0-Ära bestens vorbereitet und der perfekte Partner beispielsweise für Software-as-a-Service-Anwendungen. Mit der Einführung einer IP-Centrex-Lösung, einer netzbasierten Telefonanlage, hat das Unternehmen im vergangenen Geschäftsjahr seine technologische Kompetenz in diesem Wachstumsmarkt unter Beweis gestellt.

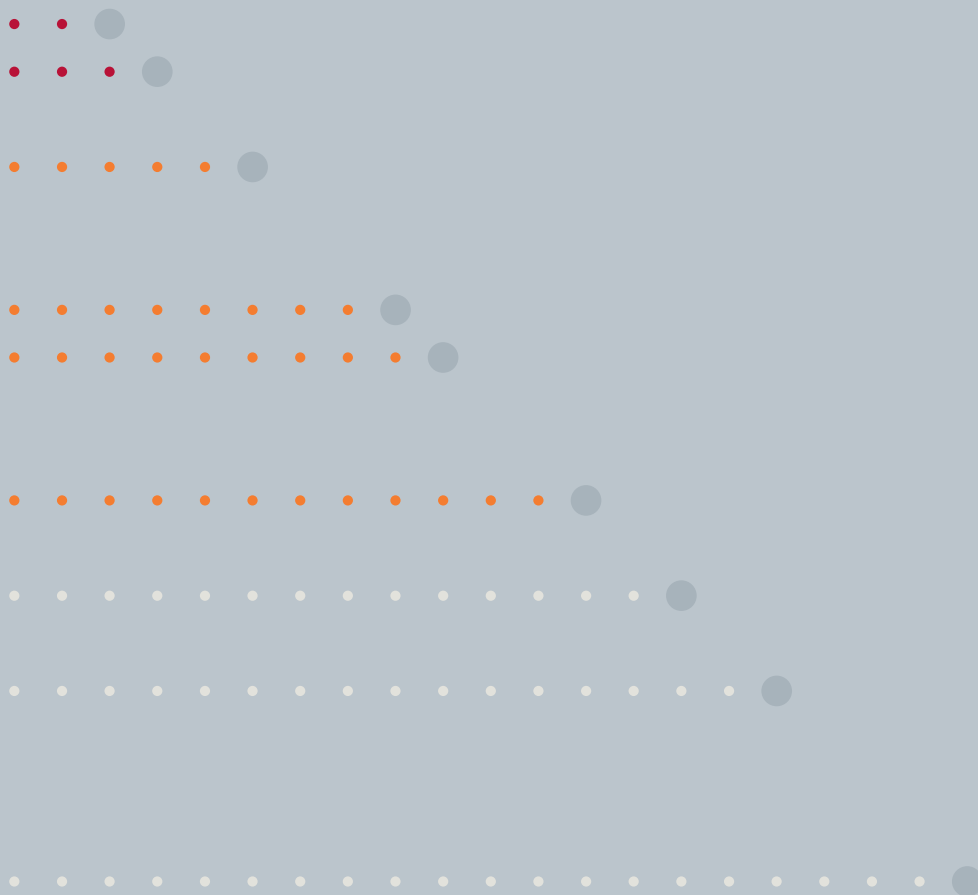


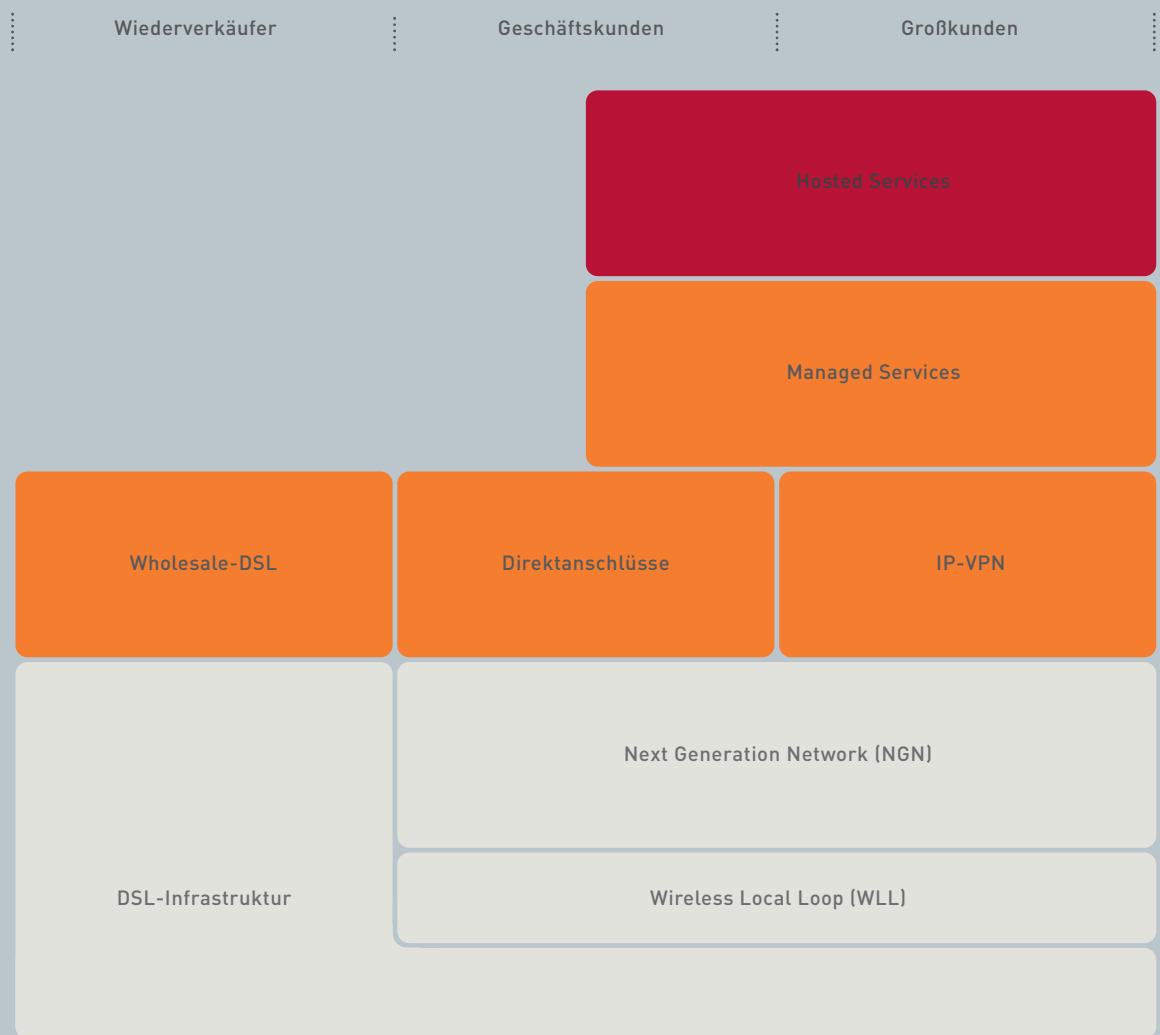
Einstieg in das Software-as-a-Service-Geschäft ● ●
Netzbasierende Telefonanlagen von QSC ● ●



Die Strategie: Höhere Wertschöpfung

Konsequente Ausrichtung auf Unternehmenskunden • Auf Basis eines qualitativ hochwertigen bundesweiten Netzes bietet QSC Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufern ein breites Spektrum von Sprach- und Datendiensten. Mit Managed Services und neuerdings auch mit Hosted Services erhöht das Unternehmen seine Wertschöpfung und unterstreicht seine Rolle als der Premium-Anbieter für Unternehmenskunden in Deutschland.





Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2007

QSC steigerte im Jahr 2007 ihren Umsatz um 28 Prozent auf 335,2 Millionen Euro und ihr EBITDA-Ergebnis um 65 Prozent auf 34,9 Millionen Euro. Im laufenden Geschäftsjahr wird das Unternehmen das Wachstum fortsetzen: Geplant ist ein Umsatz von 385 bis 405 Millionen Euro und ein EBITDA-Ergebnis von 50 bis 60 Millionen Euro.

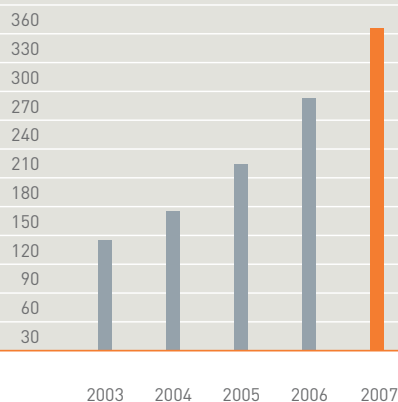
QSC meistert Herausforderungen

Wachstum in den strategischen Segmenten • Die QSC AG steigerte im abgelaufenen Geschäftsjahr in einem schwierigeren Marktumfeld ihren Umsatz um 28 Prozent auf 335,2 Millionen Euro nach 262,5 Millionen Euro im Jahr 2006. Allein im vierten Quartal 2007 lag der Umsatz bei 95,6 Millionen Euro und damit 15 Prozent höher als im Vorquartal. Den größten Anteil an diesem sequenziellen Zuwachs hatte ein starker Anstieg des Wholesale-Geschäfts, da sich zum Jahresende hin die Bereitstellung von Vorleistungen in Form von vollentbündelten Teilnehmeranschlussleitungen (TAL) spürbar verbesserte.

Dieser Engpass hatte im Jahresverlauf dazu geführt, dass QSC trotz eines stark steigenden Auftragseingangs den Umsatz und in der Folge auch das Ergebnis nicht im ursprünglich geplanten Maß steigern konnte. Insbesondere war das Wholesale-Geschäft mit marktstarken Partnern wie HanseNet, freenet und 1&1 von der TAL-Knappheit betroffen. Dennoch erwirtschaftete QSC im Jahr 2007 die höchsten Umsatzzuwächse im Segment Wiederverkäufer, zu dem das Wholesale-Geschäft zählt: Der Umsatz stieg um 87 Prozent auf 122,3 Millionen Euro. Im Segment Großkunden steigerte QSC ihren Umsatz um 17 Prozent auf 76,6 Millionen Euro und im Segment Geschäftskunden um 12 Prozent auf 84,7 Millionen Euro. Insgesamt erhöhte sich der Umsatzanteil der drei strategischen Segmente dadurch auf 85 Prozent gegenüber 79 Prozent im Geschäftsjahr 2006. Diese weiter gestiegene Umsatzqualität führte zu einer überproportionalen Verbesserung des EBITDA-Ergebnisses: QSC steigerte es 2007 um 65 Prozent auf 34,9 Millionen Euro nach 21,2 Millionen Euro im Jahr 2006. Da zugleich die Abschreibungen inklusive nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 45,5 Millionen Euro nach 28,3 Millionen Euro stiegen, erreichte das EBIT 2007 eine Höhe von -10,6 Millionen Euro gegenüber -7,2 Millionen Euro im Vorjahr.

Umsatzanteil der strategischen Segmente steigt 2007 auf 85 Prozent

Umsatz (in Mio. €)



Der schwächer als geplante Geschäftsverlauf führte zum Jahresende zudem dazu, dass QSC auf die ursprünglich geplante Aktivierung von Verlustvorträgen mit einem entsprechend positiven steuerlichen Effekt verzichten musste und so ein Konzernergebnis von -10,4 Millionen Euro für das Gesamtjahr 2007 nach -5,3 Millionen Euro im Vorjahr ausweist.

Die gemeinsam mit TELE2 betriebene und finanzierte Netzgesellschaft Plusnet baute 2007 das bundesweite DSL-Netz wie geplant aus und erschloss ausgehend von rund 1.000 Hauptverteilern am Jahresbeginn bis zum Jahresende 700 zusätzliche Hauptverteiler. Aus Effizienzgründen erweiterte QSC bereits 2007 parallel auch ihren Backbone und rüstete das gesamte Netz mit der SHDSL-Technologie auf. Dieses Netzausbauprojekt führte gemeinsam mit kundenbezogenen Investitionen zu einem deutlichen Anstieg der Investitionen (ohne Geschäfts- oder Firmenwert) auf 122,9 Millionen Euro nach 40,1 Millionen Euro im Jahr 2006.

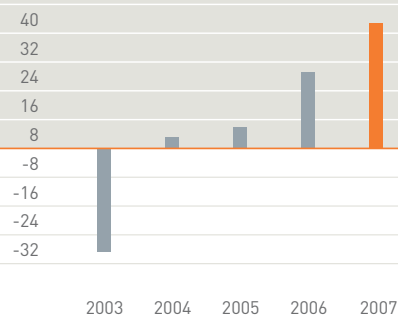
QSC hat damit ihr investitionsintensives Netzausbauprojekt bereits 2007 weitestgehend abgeschlossen und hält jetzt entsprechende Kapazitäten für das erwartete starke Kundenwachstum vor. Denn bedingt durch die Engpässe bei den TALs insbesondere im dritten und vierten Quartal 2007 steht der größte Teil der kundenbezogenen Investitionen noch für Anschaltungen im Jahr 2008 zur Verfügung.

Im laufenden Geschäftsjahr plant das Unternehmen Investitionen in Höhe von 60 bis 80 Millionen Euro, wobei rund 70 Prozent auf kundenbezogene Investitionen entfallen dürften. Von diesem Anteil entfallen weit mehr als die Hälfte auf aktivierte Installationskosten; diese werden größtenteils mit einer Verzögerung von ein bis zwei Monaten von den Kunden in Form von Installationsgebühren an QSC zurückgezahlt.

Nach der schrittweisen Überwindung der Engpässe bei der Bereitstellung von TALs und der Beschleunigung der Auftragsbearbeitung plant QSC im laufenden Geschäftsjahr eine Wiederaufnahme des starken und profitablen Wachstums: Das Unternehmen erwartet einen Umsatz von 385 bis 405 Millionen Euro und ein EBITDA-Ergebnis von 50 bis 60 Millionen Euro.

Netzausbauprojekt schafft die Basis für das erwartete Wachstum im Jahr 2008

EBITDA (in Mio. €)



Premium-Anbieter für Unternehmenskunden

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

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

Großkunden • Größeren und mittelständischen Unternehmen bietet QSC direkt über ein eigenes Key Account Management maßgeschneiderte, qualitativ hochwertige Telekommunikationslösungen aus einer Hand. Die Grundlage dieser Managed Services bilden in der Regel IP-basierte virtuelle private Netze, die QSC aufbaut und betreibt. Zudem übernimmt QSC bei Unternehmen auch Local Network Services wie beispielsweise die Wartung von lokalen Netzwerken und Endgeräten. Auf der Basis von IP-VPNs offeriert QSC zahlreiche Dienste wie den Betrieb softwarebasierter Telefonanlagen (IP-Centrex) und erhöht so die Produktivität ihrer Kunden. Einen wichtigen Bestandteil aller Managed Services bildet die Gewährleistung hoher Sicherheitsstandards.

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. Dabei liefert QSC ihren Kunden, darunter auch internationale Carrier, netznahe Vorprodukte. Ein besonders starkes Wachstum verzeichnet das Wholesale-Geschäft, bei dem massenmarkterfahrene Partner den Vertrieb von ADSL2+ Leitungen an Privatkunden übernehmen. Darüber hinaus ist QSC in begrenztem Maß 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.

Mit netznahen Diensten
erhöht QSC die Produktivität
ihrer Kunden

Die Angebote in allen Segmenten basieren auf der bundesweiten Infrastruktur von QSC. Das Unternehmen verfügt über ein Next Generation Network (NGN), das bundesweit eine netzdurchgängige Nutzung der Voice-over-IP-Technologie ermöglicht. Auf der letzten Meile betreibt die Netzgesellschaft Plusnet, die QSC im Jahr 2006 gemeinsam mit TELE2 gründete, ein mit ADSL2+ Technologie aufgerüstetes, bundesweites DSL-Netzwerk. Nach der Verschmelzung mit Broadnet verfügt QSC zudem über 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 ausgelastet ist, kann das Unternehmen neue Kunden ohne entsprechende zusätzliche Netzkosten direkt anschließen. Nach dem Netzausbau im Jahr 2007 ist die Infrastruktur im Durchschnitt der Leitungskapazitäten derzeit zu rund 25 Prozent ausgelastet. In der Konsequenz führt jeder zusätzliche Euro Umsatz zu einem überdurchschnittlichen Ergebniszuwachs.

Die Infrastruktur bildet den Kern des skalierbaren Geschäftsmodells

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 Zusammenarbeit.

Aus solchen Projekten heraus entwickelt QSC immer wieder neue Produkte und Dienstleistungen. So brachte das Unternehmen 2007 mit VirtuOS ACD (Automatic Call Distribution) eine softwarebasierte Lösung für ein effizientes und flexibles Call Center Management auf den Markt, die ohne jede Investition in Hard- und Software auf Seiten des Kunden funktioniert. Diese Lösung arbeitet unabhängig von einer Telefonanlage und lässt sich damit universell einsetzen.

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 nicht von einer eigenständigen Abteilung entwickelt, sondern sind eine zentrale Aufgabe für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Gerade bei Prozessinnovationen arbeiten Kollegen aus den vertrieblichen und technischen Bereichen eng zusammen, um Kunden einen Premium-Service zu gewährleisten.

ORGANISATION

Reorganisation im Jahr 2007 • QSC wächst seit Jahren mit hoher Dynamik; von der Organisation erfordert dieses ein hohes Maß an Flexibilität und Integrationskraft. Im Verlauf des Jahres 2007 zeigte es sich, dass ungeachtet dessen gerade in der Auftragsbearbeitung einzelne Prozesse zu komplex geworden waren und sich damit Entscheidungen unnötig verzögerten. Im Herbst 2007 führte QSC daher eine neue Organisation mit drei Business Units für Managed Services, Direct Access und Wholesale ein, welche die Rolle der drei strategischen Segmente weiter stärkt. Seitdem verantworten diese Business Units den gesamten Prozess der Auftragsbearbeitung inklusive der Anpassung und Entwicklung kundenspezifischer Dienste und können so eigenständig und schneller die notwendigen Entscheidungen treffen. Die neue Organisation ermöglicht es auf der einen Seite, die unerlässliche Automatisierung im Wholesale-Geschäft voranzutreiben und auf der anderen Seite im Großkundengeschäft noch stärker auf maßgeschneiderte Lösungen abzustellen.

Konzentration auf Kernkompetenzen • Die QSC AG ist die Muttergesellschaft des Konzerns. Sie betreibt das Geschäft in den strategischen Segmenten Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufer. Traditionell konzentriert sich das Unternehmen hierbei auf seine Kernkompetenzen in den technischen und vertrieblichen Bereichen und arbeitet in vor- und nachgelagerten Stufen der Wertschöpfung mit Dienstleistern zusammen. 732 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter betreuen in der Zentrale in Köln sowie den Vertriebs- und Technikstandorten im gesamten Bundesgebiet Unternehmenskunden jeder Größenordnung von der Erstansprache und Entwicklung maßgeschneiderter IP-VPN-Lösungen bis zur Abrechnung von Leistungen. Nach der Verschmelzung von Broadnet auf QSC am 31. Oktober 2007 zählen auch die rund 180 Angestellten dieses Unternehmens zur QSC AG. Ein großer Teil von ihnen wird auch weiterhin in der bisherigen Broadnet-Zentrale in Hamburg eingesetzt.

Eine wesentliche Beteiligung ist die Netzgesellschaft Plusnet GmbH & Co. KG; QSC hält hier 67,5 Prozent der Anteile, die deutsche Tochtergesellschaft des schwedischen Telekommunikationskonzerns TELE2 die restlichen 32,5 Prozent. Die 81 Plusnet-Beschäftigten betreiben ein bundesweites DSL-Netz und verantworten dessen Ausbau auf knapp 2.000 Hauptverteiler. Das in der Kölner QSC-Zentrale ansässige Unternehmen stellt beiden Anteilseignern DSL-Vorleistungen auf Vollkostenbasis zur Verfügung, die diese 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 unterstreicht die Konzentration von QSC auf das strategische Geschäft mit Unternehmenskunden.

Mitarbeiter der QSC-Tochter
Plusnet verantworten
das Netzausbauprojekt

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. Über die Vergütung des Vorstands informiert der Vergütungsbericht, der integraler Bestandteil dieses Konzernlageberichts ist. Mit der Reorganisation führte das Unternehmen als zweites Führungsgremium eine zwölfköpfige Geschäftsleitung ein, dem neben dem Vorstand die Leiter der drei Business Units Managed Services, Direct Access und Wholesale sowie die Verantwortlichen für zentrale Funktionsbereiche wie beispielsweise Finanzen und Strategie angehören. 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.

Die Steuerung des Netzausbaus und -betriebs erfolgt über die Tochtergesellschaft Plusnet. Hierbei treffen die beiden Gesellschafter QSC und TELE2 Entscheidungen im Einvernehmen auf Basis ihrer jeweiligen Planungen.

Geschäftsleitung unterstützt
seit der Reorganisation
die Arbeit des Vorstands

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

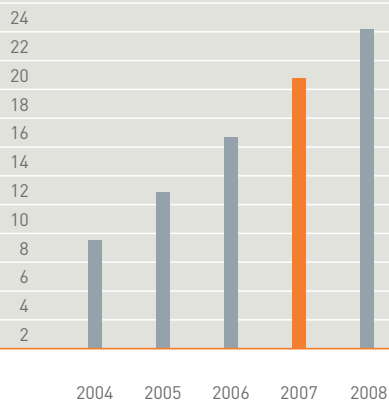
Aufschwung setzt sich 2007 fort • 2007 wuchs das Bruttoinlandsprodukt in Deutschland um 2,5 Prozent. Zum Jahresende hin mehrten sich allerdings die Anzeichen, dass der Abschwung in den USA sowie die Probleme im Finanzsektor zu einer Verlangsamung des Wachstums führen werden. 2007 blieben in Deutschland Investitionen neben dem traditionell starken Export der wesentliche Wachstumstreiber. Von dieser Dynamik profitierten auch Telekommunikationsanbieter, da Unternehmen jeder Größenordnung verstärkt in eine moderne breitbandige Infrastruktur investierten. Der Umsatz der Telekommunikationsbranche in Deutschland ging aber dennoch insgesamt um knapp drei Prozent auf 63,4 Milliarden Euro zurück. Dieses ist in erster Linie eine Folge des harten Preiswettbewerbs im konventionellen Sprachgeschäft aufgrund von Flatrate- und Voice-over-IP-Angeboten, der zunehmend auch den Markt für Unternehmenskunden erreichte. Alternative Anbieter wie QSC konnten in diesem Umfeld aber weiter Marktanteile gewinnen und insgesamt ihren Umsatz um ein Prozent auf 33,0 Milliarden Euro steigern.

BRANCHENWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Wachstum des DSL-Marktes trotz Leitungsknappheit • Der entscheidende Wachstumstreiber der Telekommunikationsbranche blieb auch im vergangenen Jahr das Breitbandgeschäft. Die Zahl der DSL-Anschlüsse stieg binnen Jahresfrist um 4,3 Millionen auf 18,7 Millionen. Ein noch schnelleres Wachstum verhinderten Engpässe bei der Bereitstellung von vollentbündelten Teilnehmeranschlussleitungen durch die Deutsche Telekom (DTAG). Bereits im zweiten Quartal 2007 führte ein Streik in diesem Unternehmen zu Verzögerungen bei der Bereitstellung. Im dritten und vierten Quartal befriedigte die DTAG danach die sprunghaft gestiegene Nachfrage nach TALs in einer bei weitem nicht ausreichenden Weise. QSC war von diesem Engpass in allen Segmenten und insbesondere im Wholesale-Geschäft betroffen.

Unverändert wächst der Bedarf an Bandbreite: Ende 2007 hatten bereits rund 8 Prozent der DSL-Anschlüsse eine Bandbreite von 6 Mbit/s oder mehr, rund 70 Prozent konnten zumindest auf eine Bandbreite von 2 Mbit/s zugreifen. Höhere Bandbreiten ermöglichen die reibungslose Nutzung des wachsenden Angebots von Videos, Fernsehprogrammen und Spielen im Internet. QSC hat ihr Netz frühzeitig mit ADSL2+ Technologie aufgerüstet und kann so bereits heute Bandbreiten von 16 Mbit/s und mehr anbieten. Solche Bandbreiten ermöglichen 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 bei Privatkunden stoßen.

QSC hat mit ADSL2+ die Voraussetzungen für Triple Play geschaffen

DSL-Anschlüsse in Deutschland (in Mio.)

Quelle: Bundesnetzagentur, Research

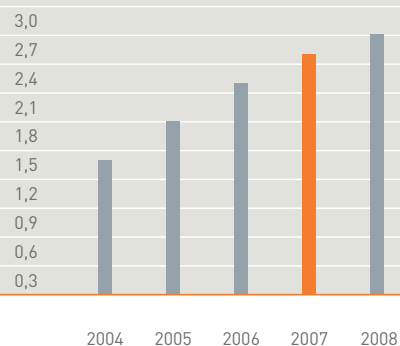
Drahtlose Technologien ergänzen DSL • Die hohe Verfügbarkeit von DSL lässt in Deutschland nur wenig Raum für alternative Breitbandtechnologien wie das Fernsehkabel oder drahtlose Übertragungswege. 2007 waren rund 95 Prozent der Breitbandzugänge in Deutschland DSL-Anschlüsse. Nach Prognosen des Marktforschungsunternehmens IDC hält diese Dominanz auch in den kommenden Jahren an.

Drahtlose Technologien wie Wimax, WLAN oder Wireless Local Loop (WLL) können aber eine gute Ergänzung für DSL in Regionen darstellen, die dieses Netz nicht abdeckt. QSC hat mit der Übernahme von Broadnet auch ein WLL-Netz in 42 deutschen Regionen erworben und kann somit insbesondere am Rande von Ballungsräumen Unternehmenskunden direkt an ihr Netz anschließen.

Voice over IP setzt sich durch • Die DSL-Technologie ist bei Unternehmen jeder Größenordnung die dominierende Breitbandtechnologie; 2007 stieg die Zahl der DSL-Anschlüsse um 16 Prozent auf 2,5 Millionen. Das hohe Wachstum der DSL-Technologie bei Unternehmen lässt sich im Wesentlichen auf zwei Faktoren zurückführen: Erstens erhöht sich die Zahl internetbasierter Anwendungen – vom Einkauf über die Logistik bis hin zum Vertrieb – und damit der Bedarf an Bandbreite. Zunehmend gewinnt hierbei Software as a Service (SaaS) an Bedeutung, weshalb verstärkt auch Telekommunikationsanbieter wie QSC Softwarelösungen bereithalten, die Kunden bei Bedarf über eine Breitbandleitung nutzen. Studien von IDC verdeutlichen die Wachstumsdynamik: Während man 2006 noch davon ausging, dass der weltweite SaaS-Markt 2008 ein Volumen von gut drei Milliarden US-Dollar erreichen würde, geht man jetzt bereits von acht Milliarden US-Dollar aus.

In Deutschland sind
95 Prozent der breitbandigen
Zugänge DSL-Anschlüsse

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



Quelle: IDC, „Telekommunikationsmarkt in Deutschland“, Januar 2008

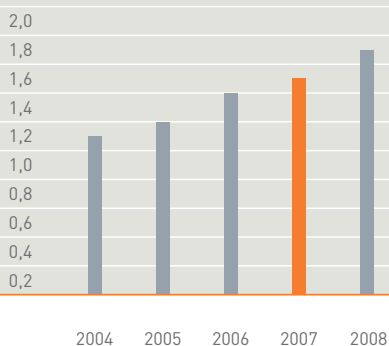
Der Markt für Managed Services hat ein Volumen von 1,5 Milliarden Euro

Der zweite Wachstumstreiber für breitbandige Anwendungen in Unternehmen ist die Kombination einer DSL-Leitung mit der Voice-over-IP-Technologie, um Sprach- und Datenkommunikation über eine Leitung zu integrieren. Das Vordringen von Voice over IP (VoIP) belegen Zahlen des Verbands der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten (VATM). Danach verdoppelte sich 2007 nahezu die Zahl der täglichen Sprachminuten über Voice over IP von 28 Millionen auf 55 Millionen – dieses entspricht bereits rund 30 Prozent des gesamten täglichen Sprachverkehrs.

Unternehmen nutzen Managed Services • Die Integration von VoIP erweist sich auch als einer der Wachstumstreiber im Managed-Services-Geschäft, dem Geschäft mit virtuellen privaten Netzwerken sowie darauf aufbauenden Dienstleistungen. Allein der IP-VPN-Markt erreichte 2007 IDC zufolge ein Volumen von 1,3 Milliarden Euro. Hinzu kamen Umsätze bei netznahen Diensten in Höhe von bereits knapp 0,2 Milliarden Euro.

Die hohe Komplexität solcher maßgeschneiderter Lösungen und die damit verbundene Übertragung von zentralen Geschäftsprozessen an Telekommunikationsanbieter führt dazu, dass Unternehmenskunden bei ihrer Entscheidung zugunsten eines Anbieters mehrere Faktoren 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 und zum Teil auch bei Standardprodukten für Unternehmen zu beobachten ist, findet daher in diesem zukunftsträchtigen Geschäftsfeld in diesem Maß nicht statt und ist auch nicht zu erwarten.

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



Quelle: IDC, „Telekommunikationsmarkt in Deutschland“, Januar 2008

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 sowie ein Next Generation Network 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.

Im Wettbewerb überzeugt QSC mit einer klaren Fokussierung auf Unternehmenskunden

WESENTLICHE EREIGNISSE

Broadnet auf QSC verschmolzen • Im Jahresverlauf 2007 gab es bis auf die Verschmelzung von Broadnet keine singulären Ereignisse im Unternehmen oder am Markt, die einen wesentlichen Einfluss auf den Geschäftsverlauf von QSC gehabt hätten. Allerdings führten die im Jahresverlauf zum Teil gravierenden Engpässe bei der Bereitstellung von TALs durch die Deutsche Telekom zu einer Beeinträchtigung der Umsätze und Ergebnisse.

Am 31. Oktober 2007 wurde die Verschmelzung von Broadnet auf QSC durch die Eintragung in die Handelsregister Hamburg und Köln rückwirkend zum 1. Januar 2007 wirksam. Die Broadnet AG ist damit erloschen; ihre Aktionäre sind jetzt Aktionäre der QSC AG. Zuvor waren die gegen den Verschmelzungsbeschluss der ordentlichen Broadnet-Hauptversammlung im Mai 2007 erhobenen Klagen im Vergleichswege beigelegt worden. Danach wurde die Transaktion durch Ausgabe von 1.090.210 neuen QSC-Aktien an die ehemaligen Broadnet-Aktionäre im Umtausch gegen ihre ehemaligen Broadnet-Aktien abgeschlossen.

TATSÄCHLICHER VERSUS PROGNOSTIZIERTER GESCHÄFTSVERLAUF

Leitungsknappheit beeinträchtigt Geschäftsverlauf • Insbesondere die Engpässe bei der Bereitstellung von TALs sowie interne Verzögerungen in der Auftragsbearbeitung und der harte Preiswettbewerb in der konventionellen Sprachtelefonie erzwangen von QSC 2007 eine Korrektur des prognostizierten Geschäftsverlaufs. Ursprünglich hatte das Unternehmen für 2007 einen Umsatz von mehr als 350 Millionen Euro, ein EBITDA-Ergebnis von 50 bis 60 Millionen Euro sowie ein positives Konzernergebnis von 15 bis 25 Millionen Euro geplant. Unmittelbar nachdem der Vorstand einen Überblick über den Geschäftsverlauf des dritten Quartals 2007 gewonnen hatte, revidierte er diese Prognose am 25. Oktober 2007 auf einen Umsatz von rund 325 Millionen Euro, ein EBITDA-Ergebnis von etwa 35 Millionen Euro und ein ausgeglichenes Konzernergebnis nach Steuern. Der schwächer als geplante Geschäftsverlauf führte zum Jahresende dazu, dass das Unternehmen auf die ursprüngliche geplante Aktivierung von Verlustvorträgen mit einem entsprechend positiven steuerlichen Effekt verzichten musste und so ein Konzernergebnis von -10,4 Millionen Euro für das Gesamtjahr 2007 ausweist. Die revidierten Ziele für Umsatz und EBITDA konnte QSC mit einem Umsatz von 335,2 Millionen Euro übertreffen bzw. mit einem EBITDA-Ergebnis von 34,9 Millionen Euro punktgenau erreichen.

Die Investitionen übertrafen mit 122,9 Millionen Euro die zu Jahresbeginn genannte Größenordnung von 60 bis 70 Millionen Euro. 44 Prozent hiervon entfielen auf kundenbezogene Investitionen wie Anschaltungen und Endgeräte, die QSC ihren Kunden in der Regel danach in Rechnung stellt. 51 Prozent der Investitionen flossen in die Infrastruktur. Insbesondere aus drei Gründen überstiegen diese Investitionen die Planung: Erstens hatte QSC im Jahresverlauf aus Effizienzgründen beschlossen, im Zuge des Netzausbaus die DSL-Infrastruktur zugleich mit der SHDSL-Technologie aufzurüsten. Aus dem gleichen Grund baute das Unternehmen zweitens seinen Backbone weiter aus. Und drittens erforderte der Wunsch von Wholesale-Partnern nach Messlösungen in den neuen Hauptverteilern zur qualitätsüberwachten Anschaltung der Teilnehmeranschlussleitung ungeplante Investitionen.

GESAMTAUSSAGE ZUM GESCHÄFTSVERLAUF

Starkes Wachstum trotz externer und interner Herausforderungen • QSC steigerte 2007 ihren Umsatz um 28 Prozent auf 335,2 Millionen Euro und ihr EBITDA-Ergebnis um 65 Prozent auf 34,9 Millionen Euro. Ein noch höheres Wachstum verhinderten insbesondere Engpässe bei der Bereitstellung von TALs durch die Deutsche Telekom sowie interne Verzögerungen in der Auftragsbearbeitung. Zur Beschleunigung der internen Prozesse führte QSC im Herbst 2007 eine Reorganisation durch und sieht sich mit der neuen Organisation gut für eine Rückkehr zu einem starken und profitablen Wachstum im Jahr 2008 aufgestellt. Der Anstieg der bereitgestellten TALs im Dezember 2007 sowie noch stärker in den ersten Monaten des laufenden Geschäftsjahres lässt darüber hinaus eine schrittweise Überwindung der externen Engpässe erwarten.

Mit der neuen Organisation
ist QSC gut für das erwartete
Wachstum aufgestellt

Höhere Umsatzqualität

ERTRAGSLAGE

Höherer Umsatzanteil der strategischen Segmente • QSC erzielte 2007 einen Umsatz von 335,2 Millionen Euro gegenüber 262,5 Millionen Euro im Vorjahr. Die höchsten Zuwächse erzielte das Unternehmen im Geschäft mit Wiederverkäufern – der Umsatz stieg in diesem Segment um 87 Prozent auf 122,3 Millionen Euro. Auch in den beiden anderen strategischen Segmenten Groß- und Geschäftskunden steigerte QSC den Umsatz mit zweistelligen Wachstumsraten. Die Umsatzqualität verbesserte sich damit auch 2007 deutlich: QSC erwirtschaftete im vergangenen Geschäftsjahr bereits 85 Prozent der Umsätze in den drei strategischen Segmenten nach 79 Prozent im Vorjahr.

Netzausbau führt zu höheren Netzwerkkosten • Die unter Kosten der umgesetzten Leistungen aufgeführten Netzwerkkosten inklusive Abschreibungen und nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung erhöhten sich 2007 um 27 Prozent auf 259,3 Millionen Euro nach 203,6 Millionen Euro im Vorjahr.

Dieser Anstieg lässt sich im Wesentlichen auf den Betrieb eines erheblich größeren Netzes zurückführen, da QSC im Jahresverlauf 2007 rund 700 zusätzliche Hauptverteiler an ihr Netz anschloss und zugleich den Backbone deutlich erweiterte. Hinzu kamen im vierten Quartal 2007 einmalige Kosten für die Integration des Broadnet-Netzes.

QSC schloss 2007
rund 700 zusätzliche
Hauptverteiler an

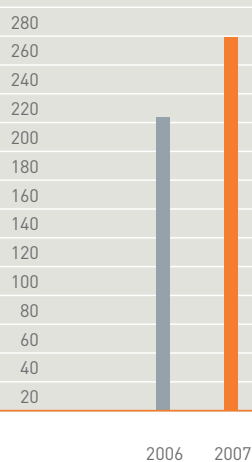
Umsatz-Verteilung (in Mio. €)



QSC konsolidiert
Broadnet 2007
erstmals ganzjährig

Die Kosten für Aufbau, Betrieb und Wartung des Netzes selbst stiegen im Zuge des Netzausbaus 2007 um 15 Prozent auf 54,5 Millionen Euro. Die Personalkosten erhöhten sich um 55 Prozent auf 17,5 Millionen Euro, da die Netzgesellschaft Plusnet ihre Mitarbeiterzahl im Zuge des massiven Netzausbaus um ein Viertel auf 81 erhöhte und QSC zugleich ihr Auftragsmanagement angesichts des starken Wachstums im Wholesale-Geschäft im Jahresverlauf verstärkte. Zudem wirkt sich hier, wie auch bei anderen Kostenpositionen, die erstmalig ganzjährige Konsolidierung von Broadnet aus; im Vorjahr war das Unternehmen erst ab dem Tag der mehrheitlichen Übernahme am 6. Juni 2006 konsolidiert worden. Unter Berücksichtigung der Abschreibungen, die QSC, anders als in den Quartalsabschlüssen, beim Jahresabschluss in die jeweilige Kostenposition einbezieht, erhöhten sich die sprungfixen Bestandteile der Netzwerkkosten insgesamt um 29 Prozent auf 105,3 Millionen Euro. Diese sprungfixen Kosten bleiben bei steigenden Umsätzen weitgehend konstant und ermöglichen so die Erwirtschaftung steigender Margen bei steigender Netzauslastung; Ende 2007 waren die Leitungskapazitäten im Durchschnitt erst zu rund 25 Prozent genutzt. Rund 60 Prozent der Netzwerkkosten entfallen demgegenüber auf den variablen Materialaufwand; infolge der weiter steigenden Umsätze stieg dieser 2007 um 26 Prozent auf 154,1 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, die TAL, entrichten müssen. Auch bei kundenspezifischen Mietleitungen sowie bei den so genannten Interconnection-Gebühren steigen die Kosten mit dem wachsenden Erfolg von QSC am Markt.

Netzwerkkosten* (in Mio. €)



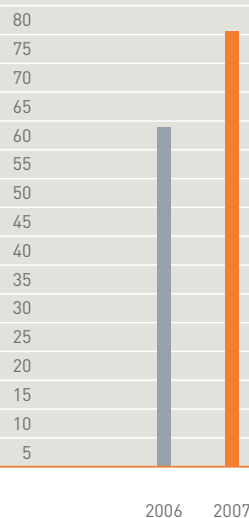
* inklusive Abschreibungen
und nicht zahlungswirksamer
aktienbasierter Vergütung

Bruttoergebnis steigt um 29 Prozent • 2007 konnte QSC ihr Bruttoergebnis weiter verbessern: Es belief sich auf 75,9 Millionen Euro nach 58,9 Millionen Euro im Vorjahr. Trotz der höheren Netzwerkkosten infolge des Netzausbaus lag die Bruttomarge mit 23 Prozent leicht über dem Niveau des Vorjahres von 22 Prozent.

Konzentration auf direkten Vertrieb und starke Partner • Die Marketing- und Vertriebskosten stiegen im abgelaufenen Geschäftsjahr um 18 Prozent auf 50,7 Millionen Euro nach 43,1 Millionen Euro im Vorjahr; ihr Anteil am Gesamtumsatz sank im gleichen Zeitraum leicht auf 15 Prozent gegenüber 16 Prozent im Vorjahr. Die hohe Effizienz des Vertriebs unterstreicht der unverändert geringe Werbeaufwand. Insgesamt wendete QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr für verkaufsfördernde Maßnahmen 3,2 Millionen Euro nach 2,7 Millionen Euro im Vorjahr auf. Angesichts der sich bietenden Marktchancen erweiterte QSC im Jahresverlauf den direkten Vertrieb; die reinen Personalkosten stiegen 2007 insgesamt um 42 Prozent auf 23,5 Millionen Euro. Auch bei dieser Position wirkt sich zudem die erstmalig ganzjährige Broadnet-Konsolidierung aus.

Anteil der Vertriebskosten am Umsatz sinkt 2007 leicht auf 15 Prozent

Bruttoergebnis* (in Mio. €)



* inklusive Abschreibungen und nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung

QSC konzentriert
zentrale Konzernfunktionen
am Standort Köln

Zwei Verwaltungen börsennotierter Unternehmen • Die allgemeinen Verwaltungskosten erhöhten sich 2007 um 43 Prozent auf 36,4 Millionen Euro nach 25,5 Millionen Euro im Vorjahr. Bis zur Verschmelzung von Broadnet am 31. Oktober 2007 gab es an den Standorten Köln und Hamburg zwei Verwaltungen mit sämtlichen Funktionalitäten börsennotierter Unternehmen. Nach der Verschmelzung verbuchte QSC danach einmalige Kosten für die Integration beider Unternehmen. Denn QSC konzentriert zentrale Konzernfunktionen wie Controlling, Recht, Investor Relations und Unternehmenskommunikation am Standort Köln.

Breitband ist Prozessinnovation • Die Forschungs- und Entwicklungskosten beliefen sich 2007 wie im Vorjahr auf 0,2 Millionen Euro. Sie enthalten lediglich 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.

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, Marketing und Vertrieb, allgemeine Verwaltung, 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:

	2007 in T €	2006 in T €
Umsatzerlöse	335.195	262.522
Kosten der umgesetzten Leistungen *	-226.028	-180.422
Bruttoergebnis vom Umsatz	109.167	82.100
Marketing- und Vertriebskosten *	-46.392	-41.392
Allgemeine Verwaltungskosten *	-28.569	-22.067
Forschungs- und Entwicklungskosten *	-183	-207
Sonstige betriebliche Erträge	1.674	2.891
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-785	-158
EBITDA	34.912	21.165
Abschreibungen	-44.519	-27.650
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	-955	-691
Operatives Ergebnis (EBIT)	-10.562	-7.176

* exklusive Abschreibungen
und nicht zahlungswirksamer
aktienbasierter Vergütung

EBITDA-Marge verbessert sich auf 10 Prozent • Im Geschäftsjahr 2007 konnte QSC ihr EBITDA-Ergebnis um 65 Prozent auf 34,9 Millionen Euro nach 21,2 Millionen Euro im Vorjahr steigern. Die EBITDA-Marge stieg von 8 Prozent im Jahr 2006 auf 10 Prozent.

Die Abschreibungen beliefen sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 44,5 Millionen Euro nach 27,7 Millionen Euro im Vorjahr. Neben dem Netzausbau ist dieses auch eine Folge des Kundenwachstums, da QSC viele kundenbezogene Investitionen über einen relativ kurzen Zeitraum von nur 24 Monaten abschreibt. Zudem kam es im vierten Quartal 2007 zu einmaligen synergiebedingten außerplanmäßigen Abschreibungen aufgrund der geplanten Abschaltung derjenigen Teile des Broadnet-Netzes, die mit dem QSC-Netz überlappen und daher redundant sind. Infolge dieser höheren Abschreibungen erreichte das EBIT, das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern, im abgelaufenen Geschäftsjahr eine Höhe von -10,6 Millionen Euro nach -7,2 Millionen Euro im Vorjahr.

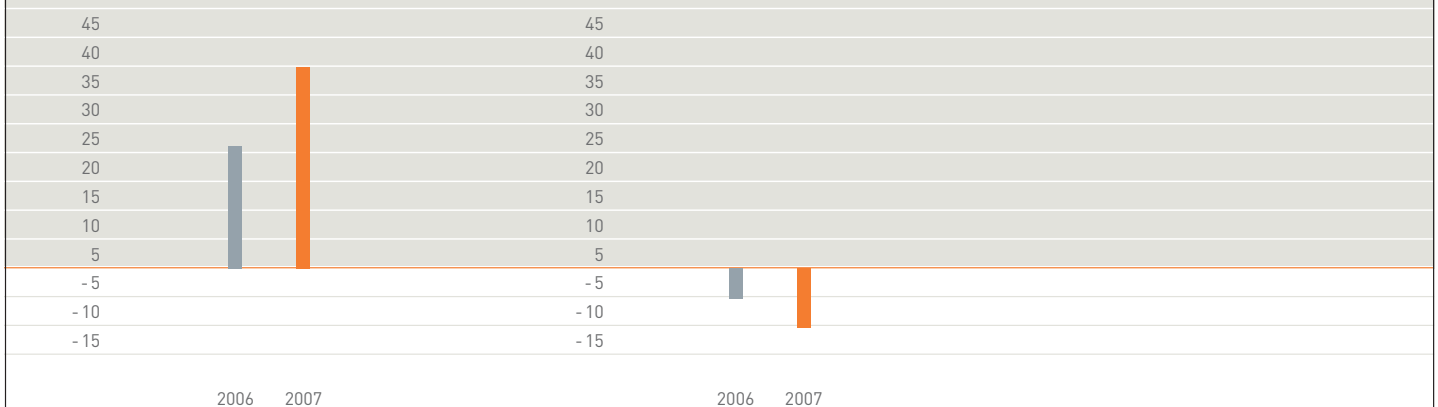
QSC schaltet Ende 2007 redundante Teile des Broadnet-Netzes ab

Nahezu ausgeglichenes Finanzergebnis • Im Geschäftsjahr 2007 erzielte QSC aus der Anlage ihrer liquiden Mittel Finanzerträge in Höhe von 3,6 Millionen Euro gegenüber 2,2 Millionen Euro im Vorjahr. Auf der anderen Seite stiegen auch die Finanzierungsaufwendungen auf -4,0 Millionen Euro nach -2,2 Millionen Euro im Jahr 2006, da QSC zur Finanzierung der Investitionen in einem höheren Maß Finanzierungsleasing nutzte.

Unter Berücksichtigung eines positiven Steuereffekts in Höhe von 0,6 Millionen Euro belief sich das Konzernergebnis danach auf -10,4 Millionen Euro nach -5,3 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2006. Aufgrund der schwächer als geplanten Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr verzichtete das Unternehmen größtenteils auf die ursprünglich geplante Aktivierung von Verlustvorträgen. Das Ergebnis je Aktie lag danach bei -0,08 Euro nach -0,04 Euro im Vorjahr.

EBITDA (in Mio. €)

Konzernergebnis (in Mio. €)



ERTRAGSLAGE NACH SEGMENTEN

Wholesale-Geschäft trägt
30 Prozent zum Umsatz
mit Wiederverkäufern bei

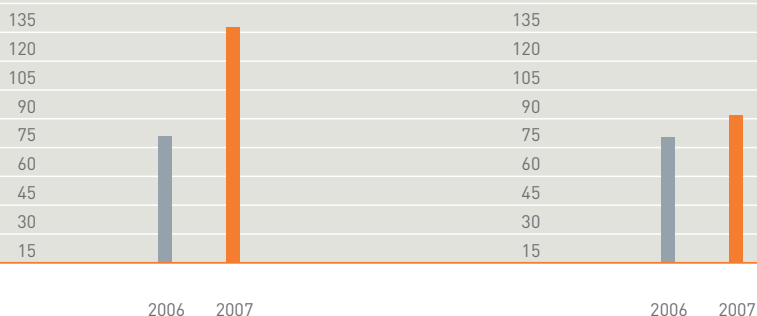
Hohe Umsatzzuwächse bei Wiederverkäufern • Mit 87 Prozent steigerte QSC 2007 den Umsatz im Segment Wiederverkäufer so schnell wie in keinem anderen Segment; der Umsatz erhöhte sich auf 122,3 Millionen Euro gegenüber 65,4 Millionen Euro im Vorjahr. Trotz der Engpässe bei der Bereitstellung von Teilnehmeranschlussleitungen durch die Deutsche Telekom erwies sich das erst 2006 aufgebaute Wholesale-Geschäft als Wachstumstreiber. Dabei liefert QSC ADSL2+ Leitungen und Sprachdienste an große massenmarkterfahrene Privatkundenanbieter. 2007 trug dieses Wholesale-Geschäft bereits 30 Prozent zum Segmentumsatz bei, wobei der prozentuale Anteil von Quartal zu Quartal stieg.

Die Mehrzahl der Umsätze erwirtschaftete QSC 2007 aber weiterhin im traditionellen Geschäft mit Wiederverkäufern von Sprach- und Datendiensten sowie Internet-Service-Providern. Telekommunikationsanbieter ohne flächendeckende eigene Infrastruktur in Deutschland wie BT Global Services, Colt und Equant nutzen oftmals QSC-Leitungen bei globalen Unternehmensvernetzungen. Das Segment-EBITDA-Ergebnis stieg infolge des außerordentlich hohen Wachstums im abgelaufenen Geschäftsjahr um 28,6 Millionen Euro auf 61,4 Millionen Euro; die entsprechende Marge blieb mit 50 Prozent konstant. Da das traditionelle Geschäft mit Resellern margenstärker als das Wholesale-Geschäft ist, erwartet QSC für 2008 eine leicht sinkende Marge.

Erfolge bei neuen und bestehenden Großkunden • Die Umsätze im Segment Großkunden stiegen 2007 um 17 Prozent auf 76,6 Millionen Euro nach 65,5 Millionen Euro im Vorjahr. Wie auch im Segment Geschäftskunden beeinträchtigte der zunehmende Preiswettbewerb im konventionellen Sprachgeschäft die Entwicklung in diesem Segment. QSC arbeitet mit Hochdruck daran, noch

Umsatz Wiederverkäufer (in Mio. €)

Umsatz Großkunden (in Mio. €)



bestehende klassische Telefonieverträge auf Direktanschlüsse auf IP-Basis zu migrieren. 2007 lag der Umsatzanteil der konventionellen Sprachtelefonie im Segment Großkunden nur noch bei 17 Prozent.

Im Kerngeschäft mit Managed Services konnte QSC ihren Anteil am Telekommunikationsbudget mehrerer Großkunden erweitern, bestehende Verträge verlängern und zudem neue Kunden gewinnen. Ein gutes Beispiel für das Leistungsspektrum in diesem Geschäftsfeld bietet der Ende November 2007 bekannt gegebene Vertrag mit Esanio, einer Tochter der Deutschen Angestellten-Krankenkasse (DAK): QSC bindet die Rechenzentren der IT-Dienstleistungstochter einer der größten deutschen Krankenkassen redundant mit Leitungen mit einer Geschwindigkeit von bis zu 155 Mbit/s an ihr Netz an. Esanio wird auf dieser Basis in Kooperation mit QSC ihren Kunden Internet Access, VPN-Standortvernetzungen sowie Sprachdienste anbieten. Zu den weiteren neuen Großkunden zählen unter anderem die Einzelhandelskette Strauss Innovation sowie mit AVAG einer der größten deutschen Automobilhändler.

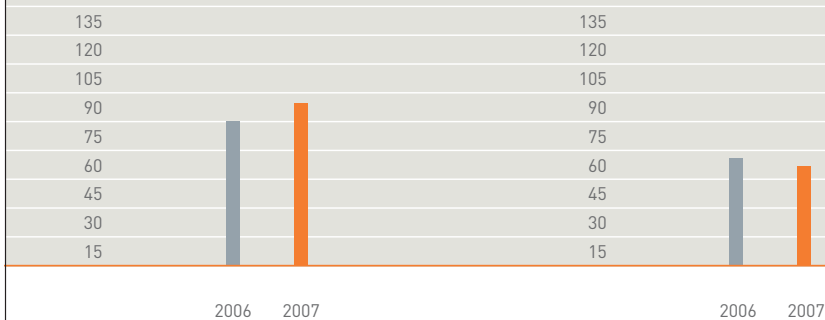
Eine EBITDA-Marge in diesem Segment von 58 Prozent unterstreicht dessen ungebrochene Ertragsstärke. In absoluten Zahlen stieg das Segment-EBITDA auf 44,8 Millionen Euro nach 38,9 Millionen Euro im Vorjahr.

Voice over IP gewinnt rapide an Bedeutung • Der Umsatz im Segment Geschäftskunden stieg 2007 um 12 Prozent auf 84,7 Millionen Euro gegenüber 75,5 Millionen Euro im Vorjahr. Die wesentliche Ursache für dieses vergleichsweise schwache Wachstum ist der Preis- und Substitutionsdruck im konventionellen Sprachgeschäft. Mit der Übernahme des reinen Sprachtelefonieanbieters Ventelo hatte QSC Ende 2002 einen großen Kundenstamm in diesem Geschäftsfeld erworben; 2007 trug die konventionelle Sprachtelefonie danach noch 30 Prozent zum Umsatz in diesem Segment bei. Im abgelaufenen Geschäftsjahr stieg die Nachfrage nach einer Integration von Sprach- und Datendiensten über eine Breitbandleitung unter Nutzung der Voice-over-IP-Technologie aber weiter an; daher ist QSC zuversichtlich, weitere Kunden zu migrieren und dadurch

Wachsende Nachfrage nach Sprach- und Datendiensten über eine DSL-Leitung

Umsatz Geschäftskunden (in Mio. €)

Umsatz Privatkunden (in Mio. €)



Mehr Direktanschlüsse und steigender Voice-over-IP-Anteil erhöhen Segmentmarge

den Anteil des konventionellen Sprachumsatzes im laufenden Geschäftsjahr weiter senken zu können. Neben den IPfonie-Produkten war der Direktanschluss an das QSC-Netz mit Q-DSLmax der wesentliche Umsatztreiber in diesem Segment.

Insbesondere die wachsende Zahl von Direktanschlüssen und die Migration von konventioneller Sprache auf IP ermöglichte 2007 eine Steigerung der Marge in diesem Segment auf 57 Prozent gegenüber 53 Prozent im Vorjahr. Das Segment-EBITDA belief sich auf 48,5 Millionen Euro nach 39,7 Millionen Euro im Jahr 2006.

Auslastung der Netzkapazitäten durch Privatkunden • Der Umsatz im nicht-strategischen Privatkundensegment sank 2007 auf 51,6 Millionen Euro gegenüber 56,1 Millionen Euro im Vorjahr. Die wesentlichen Umsätze stammen hierbei aus dem Direktvertrieb des Premium-Datenprodukts Q-DSL home sowie dem Call-by-Call-Geschäft. Mit letzteren insbesondere im vierten Quartal stärker nachgefragten Sprachangeboten lastet QSC traditionell ihr Netz in den Abend- und Nachtstunden aus, wenn Unternehmenskunden die bundesweite Infrastruktur kaum nutzen. Dem anhaltenden Preiswettbewerb in diesem Segment konnte sich auch QSC nicht entziehen. Das Segment-EBITDA lag bei 13,3 Millionen Euro gegenüber 16,7 Millionen Euro im Vorjahr. Nach 30 Prozent im Vorjahr erwirtschaftete QSC damit 2007 eine Marge von 26 Prozent.

FINANZLAGE

Stark steigender Cashflow-Zufluss aus betrieblicher Tätigkeit • QSC steigerte 2007 ihren Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit auf 56,3 Millionen Euro gegenüber 11,7 Millionen Euro im Vorjahr. Im Gegenzug bewirkte das investitionsintensive Netzerweiterungsprojekt einen Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit in Höhe von -37,1 Millionen Euro nach -36,4 Millionen Euro im Jahr 2006. Dabei dienten Einzahlungen aus dem Verkauf zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte in Höhe von 84,1 Millionen Euro insbesondere der Finanzierung des Erwerbs von Sachanlagen in Höhe von 77,9 Millionen Euro sowie des Erwerbs immaterieller Vermögenswerte in Höhe von 17,3 Millionen Euro. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit lag bei 8,9 Millionen Euro nach 40,3 Millionen Euro im Vorjahr und resultiert in erster Linie aus Mittelabflüssen zur Tilgung von Schulden aus Finanzierungsleasing auf der einen Seite und Mittelzuflüssen aus der Aufnahme von Schulden auf der anderen Seite. Im Jahr 2006 hatte insbesondere die Bareinlage von TELE2 in die Plusnet zu dem deutlich positiven Cashflow aus Finanzierungstätigkeit geführt.

Hohe Liquidität trotz hoher Investitionen • Per 31. Dezember 2007 verfügte QSC über liquide Mittel in Höhe von 79,4 Millionen Euro nach 108,9 Millionen Euro Ende 2006. Dieser Rückgang ist im Wesentlichen eine Folge der hohen Investitionen im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Die liquiden Mittel legt QSC ausschließlich in festverzinsliche Wertpapiere an. Unter liquiden Mitteln fasst QSC den jeweiligen Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie die zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte zusammen.

Ausgewogene Finanzierung • Zur Finanzierung der Investitionen in Sachanlagen nutzte QSC auch 2007 das im Vergleich zu anderen Finanzierungsformen günstige Finanzierungsleasing. Infolge der deutlich höheren Investitionen stiegen die langfristigen Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 23,1 Millionen Euro gegenüber 16,0 Millionen Euro per 31. Dezember 2006; die kurzfristigen Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen beliefen sich auf 20,4 Millionen Euro nach 13,4 Millionen Euro im Vorjahr.

Unter sonstigen langfristigen Schulden weist QSC weitere 4,0 Millionen Euro Schulden aus der Finanzierung für kundenbezogene Investitionen aus; deren kurzfristiger Anteil mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr in Höhe von 5,4 Millionen Euro ist in den sonstigen kurzfristigen Schulden enthalten. Erstmals nutzte QSC zudem ihre Rahmenvereinbarungen mit Kreditinstituten zur Finanzierung; die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten beliefen sich zum 31. Dezember 2007 auf 5,0 Millionen Euro. Langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten bestehen unverändert nicht.

QSC hat unverändert keine langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

VERMÖGENSLAGE

Deutlich höhere Investitionen • Die Investitionen stiegen im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 122,9 Millionen Euro gegenüber 40,1 Millionen Euro im Jahr 2006. Rund 51 Prozent dieser Investitionen entfielen auf den massiven Netzausbau, 44 Prozent auf kundenbezogene sowie 5 Prozent auf sonstige Investitionen wie Software und Geschäftsausstattung.

Die gemeinsam mit TELE2 betriebene Tochtergesellschaft Plusnet erweiterte 2007 das DSL-Netz auf rund 1.700 Hauptverteiler. Zu Jahresanfang war noch ein Ausbau auf knapp 2.000 Hauptverteiler geplant, doch verzögerte zuerst der Streik bei der Deutschen Telekom im zweiten Quartal 2007 die notwendige Bereitstellung von Kapazitäten durch den Ex-Monopolisten. Im zweiten Halbjahr führten die Engpässe bei der Bereitstellung von Teilnehmeranschlussleitungen durch die Deutsche Telekom zu der Entscheidung, das Investitionstempo im Rahmen des Netzerweiterungsprojektes zu verlangsamen. Obwohl damit der physische Netzausbau erst im laufenden Geschäftsjahr abgeschlossen sein wird, hat QSC die Investitionsphase aufgrund der notwendigen Vorlaufzeiten bereits 2007 weitgehend vollendet.

Über den Anschluss neuer Hauptverteiler hinaus investierte QSC noch insbesondere an zwei Stellen in den Ausbau ihrer Infrastruktur: Das Unternehmen erweiterte bereits 2007 aus Effizienzgründen parallel zum Netzausbau die Backbone-Kapazitäten und rüstete zugleich das DSL-Netz mit SHDSL-Technologie auf, einer Weiterentwicklung der SDSL-Technologie.

Auch bei den kundenbezogenen Investitionen wirkten sich die Engpässe bei Teilnehmeranschlussleitungen aus: Angesichts des hohen Auftragseingangs hatte QSC ihre Bestellungen für sogenannte Ports im Jahresverlauf deutlich gesteigert und konnte deren Lieferung angesichts der erst in der zweiten Jahreshälfte erkennbaren Knappheit von TALs nicht mehr vollständig auf-

halten. Zum Jahresende 2007 verfügte QSC daher über mehrere Hunderttausend ungenutzte Ports. Diese werden aber im Verlauf des Jahres 2008 vollständig genutzt, da die Engpässe bei den TALs schrittweise überwunden und so entsprechende Kapazitäten im QSC-Netz benötigt werden. Darüber hinaus enthalten die Investitionen auch aktivierungspflichtige Bereitstellungskosten für Kundenanschlüsse sowie Endprodukte wie Router für Groß- und Geschäftskunden. Die steigende Kundenzahl führte 2007 zu einem entsprechenden Anstieg dieser kundenbezogenen Investitionen. QSC stellt aber einen großen Teil dieser Investitionen den jeweiligen Kunden in der Regel zeitnah in Rechnung und grenzt die daraus entstehenden Umsätze über 24 Monate ab.

Netzausbau führt zu höheren Sachanlagen • Die höheren Investitionen führten 2007 in der Bilanz zu einer Erhöhung der Sachanlagen auf 131,2 Millionen Euro nach 61,5 Millionen Euro im Vorjahr. Die Erhöhung der anderen immateriellen Vermögenswerte auf 25,6 Millionen Euro nach 18,1 Millionen Euro im Jahr 2006 resultiert im Wesentlichen aus der Aktivierung von Bereitstellungskosten für Kundenanschlüsse. Insgesamt stiegen die langfristigen Vermögenswerte dadurch 2007 auf 215,3 Millionen Euro gegenüber 133,6 Millionen Euro im Vorjahr; ihr Anteil an der Bilanzsumme erhöhte sich im gleichen Zeitraum auf 58 Prozent nach 45 Prozent im Vorjahr. Die kurzfristigen Vermögenswerte gingen demgegenüber 2007 auf 156,6 Millionen Euro nach 166,4 Millionen Euro im Vorjahr zurück. Dieses ist eine Folge der geplanten Nutzung der liquiden Mittel für Investitionen im abgelaufenen Geschäftsjahr und der daraus folgenden Verminderung des Bestands an liquiden Mitteln auf 79,4 Millionen Euro gegenüber 108,9 Millionen Euro im Jahr 2006. Angesichts des steigenden Geschäftsvolumens erhöhten sich im gleichen Zeitraum die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf 64,9 Millionen Euro nach 52,8 Millionen Euro im Vorjahr. QSC legt hierbei unverändert Wert auf ein striktes Forderungsmanagement, so dass die Wertberichtigungen und Kulanzleistungen auf Forderungen lediglich 2,8 Millionen Euro nach 3,5 Millionen Euro betragen.

Ende 2007 verfügte QSC über liquide Mittel in Höhe von 79,4 Millionen Euro

Solide Kapitalbasis • Das gezeichnete Kapital erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr aus zwei Gründen leicht auf 136,4 Millionen Euro gegenüber 133,9 Millionen Euro im Vorjahr: Erstens erforderte der Erwerb der noch ausstehenden Aktien von Broadnet bis hin zur Verschmelzung am 31. Oktober 2007 noch einmal Kapitalerhöhungen aus genehmigtem Kapital gegen Sacheinlage in Höhe von insgesamt 1.347.280 Euro. Zweitens führte die Wandlung von 1.113.349 Wandschuldverschreibungen in eine gleich große Zahl von Aktien durch QSC-Mitarbeiter zu einem Anstieg des gezeichneten Kapitals von 1.113.349 Euro. Im Zuge der Kapitalerhöhungen erhöhte sich auch die Kapitalrücklage weiter leicht auf 562,5 Millionen Euro nach 558,0 Millionen Euro im Jahr 2006. Angesichts der weiter gestiegenen Bilanzsumme reduzierte sich die Eigenkapitalquote von QSC 2007 auf 42 Prozent gegenüber 54 Prozent. Die Quote der langfristigen Schulden lag bei 25 Prozent, wobei mehr als die Hälfte dieser Schulden in Höhe von 56,9 Millionen Euro aus der Konsolidierung von Plusnet resultieren und nicht zurückzuzahlen sind. Bei lediglich 34 Prozent liegt der Anteil der kurzfristigen Schulden, wobei diese im Wesentlichen aus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie Schulden aus der Nutzung des Finanzierungsleasing resultieren.

Bericht nach § 315 Abs. 4 HGB

ÜBLICHE REGELUNGEN EINES BÖRSENNOTIERTEN UNTERNEHMENS

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals • Das gezeichnete Kapital von QSC per 31. Dezember 2007 beträgt 136.358.315 Euro und ist eingeteilt in 136.358.315 auf den Namen lautende nennwertlose Stammaktien (Stückaktien). Es verteilte sich laut Aktienregister zum 31. Dezember 2007 auf 30.684 QSC-Aktionäre. Die beiden Gründer, Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers, hielten dabei 10,1 bzw. 10,2 Prozent der 136.358.315 Aktien, die US-amerikanische Beteiligungsgesellschaft Baker Capital 24,7 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, keiner der drei Altaktionäre besitzt Sonderrechte. Über die drei hier genannten Aktionäre hinaus verfügt kein QSC-Aktionär über mehr als 10 Prozent der Anteile.

Laut Aktienregister gab es zum Jahresende 2007 30.684 QSC-Aktionäre

Zusammensetzung des Vorstands • Die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands richtet sich nach den §§ 84, 85 AktG sowie § 7 der Satzung in der Fassung vom 22. Januar 2008. 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. Die Bestellung stellvertretender Vorstandsmitglieder ist zulässig.

Änderungen der Satzung • Satzungsänderungen bedürfen nach den §§ 179 AktG i.V.m. § 20 Abs. 1 der Satzung in der Fassung vom 22. Januar 2008 eines Beschlusses der Hauptversammlung mit einer Mehrheit von mindestens 75 Prozent des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals. Gemäß § 15 der Satzung in der Fassung vom 22. Januar 2008 ist der Aufsichtsrat ermächtigt, Änderungen und Ergänzungen der Satzung, die nur formaler Art sind und selbst keine inhaltlichen Änderungen mit sich bringen, zu beschließen.

Erwerb eigener Aktien • Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 5. Juni 2007 wurde der Vorstand gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG ermächtigt, bis zum 30. November 2008 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. Die eigenen Aktien dürfen eingezogen, über die Börse oder aufgrund eines an alle Aktionäre gerichteten Verkaufsangebotes wieder veräußert werden. Daneben gibt es zwei Sonderfälle, in denen der Vorstand die eigenen Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre weiter veräußern kann: Erstens dürfen die eigenen Aktien als Gegenleistung an Dritte im Rahmen von Unternehmensakquisitionen verwendet werden. Zweitens können die eigenen Aktien nach § 186 Abs. 3 S. 4 AktG gegen Barzahlung veräußert werden, wenn der Veräußerungspreis den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet.

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. Der Vorstand hat bislang von diesen Ermächtigungen keinen Gebrauch gemacht.

Genehmigtes Kapital • 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 (genehmigtes Kapital). Das Bezugsrecht der Aktionäre kann vom Vorstand bei der Ausnutzung des genehmigten Kapitals mit Zustimmung des Aufsichtsrats in vier Fällen ausgeschlossen werden: Erstens um Spitzenbeiträge auszugleichen, die sich aufgrund des Bezugsverhältnisses ergeben; zweitens um die neuen Aktien an einer ausländischen Börse zu platzieren; drittens, wenn die neuen Aktien, insbesondere im Zusammenhang mit Unternehmensakquisitionen, gegen Sacheinlage ausgegeben werden; und viertens nach § 186 Abs. 3 S. 4 AktG, wenn die neuen Aktien gegen Bareinlage ausgegeben werden und der Ausgabepreis den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet.

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. Mit Beschlüssen des Vorstands vom 13. November 2006, vom 16. April 2007 und vom 29. Mai 2007, denen der Aufsichtsrat jeweils am gleichen Tag zugestimmt hat, wurde das Grundkapital in teilweiser Ausnutzung dieser Ermächtigung um insgesamt 6.267.280 Euro gegen die Ausgabe neuer, auf den Namen lautender Stückaktien gegen Sacheinlage in Form von Aktien der Broadnet AG erhöht. Zum Stichtag beträgt das genehmigte Kapital nunmehr 51.232.720 Euro.

Bedingtes Kapital • Das bedingte Kapital beträgt zum Stichtag insgesamt 29.764.935 Euro und teilt sich auf in das bedingte Kapital III in Höhe von 497.321 Euro, das bedingte Kapital IV von 25.000.000 Euro, das bedingte Kapital V von 1.276.854 Euro, das bedingte Kapital VI von 1.490.760 Euro sowie das bedingte Kapital VII von 1.500.000 Euro.

Das bedingte Kapital dient – mit Ausnahme des bedingten Kapitals IV – der Absicherung von Wandlungsrechten der Inhaber von Wandelschuldverschreibungen, die QSC im Rahmen der bestehenden Aktienoptionspläne an Vorstandsmitglieder, Geschäftsführer verbundener Unternehmen, Mitarbeiter und sonstige Träger des Unternehmenserfolgs ausgegeben hat bzw. ausgeben kann. Das bedingte Kapital IV kann der Vorstand zur Schaffung von handelbaren Options- und/oder Wandelanleihen nutzen, um für die Gesellschaft bei günstigen Kapitalmarktbedingungen eine zusätzliche, zinsgünstige Finanzierungsmöglichkeit zu schaffen.

QSC nutzte 2007 das genehmigte Kapital für den Erwerb von Broadnet

Der Vorstand ist nur in drei Fällen ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auf solche Options- und/oder Wandelanleihen auszuschließen, nämlich erstens um Spitzenbeträge auszugleichen, die sich aufgrund des Bezugsverhältnisses ergeben, zweitens um den Inhabern/Gläubigern bereits zuvor ausgegebener Wandlungs- oder Optionsrechte ein Bezugsrecht zu gewähren und drittens nach § 186 Abs. 3 S. 4 AktG, wenn der Ausgabepreis den Marktwert der Anleihen nicht wesentlich unterschreitet. Von der Ermächtigung zur Ausgabe handelbarer Options- und/ oder Wandelanleihen hat der Vorstand bisher keinen Gebrauch gemacht. Der Ausschluss des Bezugs- und Erwerbsrechts von Aktionären, der gemäß § 186 Abs. 3 S. 4 AktG nur durch einen börsennahen Preis gerechtfertigt ist, darf für eigene Aktien, genehmigtes Kapital, Options- und Wandelanleihen während der Laufzeit der jeweiligen Ermächtigung zusammengekommen maximal 10 Prozent des Grundkapitals betreffen.

Gesamtaussage • Es handelt sich bei den vorstehenden Ermächtigungen des Vorstands insgesamt um Regelungen, die bei börsennotierten Unternehmen üblich sind und nicht dem Zweck der Erschwerung etwaiger Übernahmeveruche dienen.

QSC-Team bewältigt Herausforderungen

MITARBEITER

Integration des Broadnet-Teams • Am 31. Dezember 2007 beschäftigte QSC als Konzern 820 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und hat damit binnen Jahresfrist ihren Personalstand um 155 Kollegen erhöht. Die Personalkosten stiegen auf 55,8 Millionen Euro gegenüber 41,0 Millionen Euro im Vorjahr.

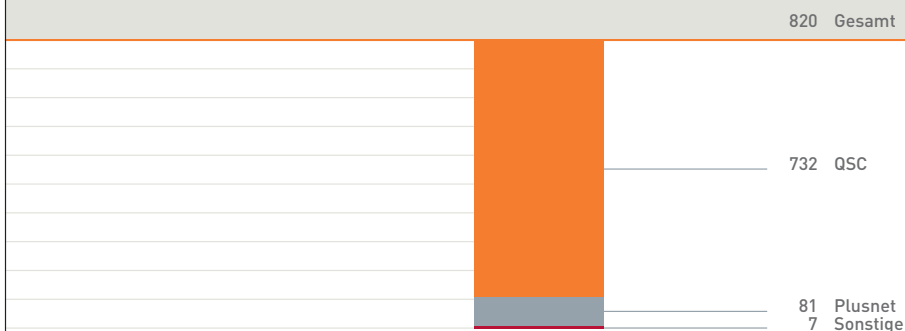
Der Großteil der Beschäftigten arbeitet bei der QSC AG; am 31. Dezember 2007 beschäftigte diese allein 732 Mitarbeiter, davon 435 in der Kölner Unternehmenszentrale. Seit der Verschmelzung am 31. Oktober 2007 zählen auch die knapp 180 Broadnet-Beschäftigten zu diesem Unternehmen. Bereits im vierten Quartal 2007 begann ihre Integration, wobei die seit Sommer 2006 gepflegte partnerschaftliche Zusammenarbeit die Einbindung in die Organisation der QSC AG jetzt sehr erleichtert. Zu einer reibungslosen Integration trägt auch das bewusste Festhalten am Standort Hamburg, dem bisherigen Broadnet-Hauptsitz, bei. Zum 31. Dezember 2007 beschäftigte QSC hier allein 142 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Plusnet-Belegschaft verantwortet Netzausbau • Neben der QSC AG hat auch die Netzgesellschaft Plusnet ihren Sitz am Standort Köln. Zum 31. Dezember 2007 beschäftigte das 2006 gegründete Unternehmen 81 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Im Zuge des Netzausbaus erhöhte Plusnet im Jahresverlauf die Belegschaft um 22 Angestellte.

Hohes Qualifikationsniveau • Der Qualitätsanspruch der Kunden sowie die Dynamik der Märkte erfordern ein entsprechendes Ausbildungsniveau der QSC-Belegschaft. Ein Großteil der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verfügt über eine Fachausbildung, 35 Prozent haben ein Universitäts- oder Fachhochschulstudium absolviert. Interne wie externe Weiterbildungsmaßnahmen ermöglichen es jedem Mitarbeiter, sein Wissen ständig zu aktualisieren und zu erweitern.

Jeder dritte QSC-Mitarbeiter ist Absolvent einer Universität oder Fachhochschule

Mitarbeiter zum 31. Dezember 2007



Bewusst setzt QSC hierbei mit dem Kompetenzmodell 2.0 einen Schwerpunkt auf das Thema Mensch und Organisation. Dieses Modell soll zu einem Austausch über gewünschte Verhaltensweisen im Unternehmen führen und so das Wertesystem von QSC noch stärker bei allen Angestellten verankern. Im Dialog mit externen Partnern wie dem Aktionsbündnis forum humanum (www.forum-humanum.eu) sowie dem Institut für wissenschaftliche Weiterbildung an der Fachhochschule des Mittelstands vertieft QSC dieses Thema weiter.

Fokus auf Nachwuchskräfte • Im vergangenen Geschäftsjahr erhielt QSC rund 3.500 Bewerbungen und konnte daraus den zusätzlichen Bedarf an qualifizierten Angestellten decken. Zusätzlich bildet das Unternehmen auch selber Fachinformatiker (Fachrichtung Systemintegration und Anwendungsentwicklung) und Bürokaufleute aus. Zum 31. Dezember 2007 beschäftigte QSC 20 Auszubildende in diesen Ausbildungsberufen. Für das laufende Geschäftsjahr plant QSC eine Ausweitung ihres Engagements in der Berufsausbildung.

Mit einem gezielten Talentmanagement fördert QSC die Bindung der Auszubildenden sowie auch von studentischen Hilfskräften an das Unternehmen. QSC bietet hierzu Maßnahmen wie eine Lernwerkstatt für Kompetenz sowie einen Orientierungsdialog zur Planung der nächsten Schritte im beruflichen Lebensweg.

Hohe Zufriedenheit bei Mitarbeitern • Trotz des starken Personalaufbaus in den letzten Jahren liegt die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit bei QSC mittlerweile bei vier Jahren. QSC sieht in der langfristigen Bindung qualifizierter Beschäftigter einen wesentlichen Schlüssel für den künftigen Erfolg. Fach- und Führungskräfte profitieren generell von einer leistungsgerechten Vergütung mit einem entsprechenden variablen Anteil. Dieser honoriert sowohl die Erreichung persönlicher wie auch unternehmensbezogener Ziele. Als flankierendes Instrument nutzt QSC traditionell Aktienoptionspläne, die Leistungsträger zu Miteigentümern machen und so deren langfristige Bindung verstärken.

Der wesentliche Faktor für eine langfristige Zufriedenheit bildet aber eine attraktive Unternehmenskultur. QSC setzt auf ein Arbeitsumfeld mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung für jeden Mitarbeiter. Die Reorganisation im Herbst 2007 verlagert noch stärker die Verantwortung in die einzelnen Business Units und erweitert somit die Entscheidungsspielräume der dort Tätigen.

Ende 2007 beschäftigte
QSC insgesamt 20 Auszubildende
in verschiedenen Berufen

Risikobericht

DAS RISIKOMANAGEMENTSYSTEM

Risikomanagement bildet Grundlage für Entscheidungen • QSC sieht in einem effizienten und vorausschauenden Risikomanagement 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.

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.

METHODIK DES RISIKOMANAGEMENTS

Langfristige Erfolgssicherung als Ziel • QSC hat seit Jahren 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.

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.

Das Risikomanagement erstreckt sich auf alle Bereiche und Abteilungen

Die kontinuierliche Beobachtung und Bewertung der auftretenden Risiken übernehmen dezentral Risikoverantwortliche in den einzelnen Bereichen. Sie prüfen ihren Verantwortungsbereich regelmäßig 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 auch 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 sich derzeit verschlechternde konjunkturelle Umfeld. Denn eine schwache Konjunktur beeinflusst die Bereitschaft von Unternehmenskunden, in eine moderne Telekommunikationsinfrastruktur zu investieren.

QSC konnte aber bereits in der Rezession in den Jahren 2002 und 2003 beweisen, dass es in einem schwachen gesamtwirtschaftlichen Umfeld stark und profitabel wachsen kann. Ein wesentlicher Grund: Moderne Telekommunikationslösungen erhöhen die Produktivität von Unternehmen und senken zugleich die Kosten. Zudem erwarten Marktforscher auch in den kommenden Jahren ein hohes Wachstum des Kernmarktes von QSC, der Breitbandkommunikation für Unternehmenskunden, und hier insbesondere des Geschäfts mit Managed Services und Software as a Service, der Bereitstellung von Unternehmenssoftware im Internet gegen eine nutzungsabhängige Gebühr.

Marktforscher erwarten hohe Wachstumsraten im Kernmarkt von QSC

Die DSL-Technologie wird weiter den Breitbandmarkt in Deutschland dominieren

Alternative Technologien • Mittlerweile 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 weiterhin 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. Angesichts der flächendeckenden Verfügbarkeit von DSL wäre die Amortisation einer solchen Investition nur sehr schwer zu realisieren.

Als wertvolle Ergänzung des eigenen Leistungsspektrums erachtet QSC die WLL-Technologie; mit der Übernahme von Broadnet hat QSC auch ein WLL-Netz in 42 Regionen erworben. Damit lassen sich Standorte, die nicht an das QSC-Netz angeschlossen sind, erreichen.

Der Wettbewerb • Auf dem deutschen DSL-Markt ist eine Konzentration auf wenige marktstarke Anbieter zu beobachten. QSC analysiert die sich verändernde Wettbewerbssituation sehr genau, sieht sich aber als Infrastrukturanbieter gut aufgestellt. Im Wiederverkäufergeschäft profitiert QSC von ihrer Fokussierung auf das Geschäft mit Unternehmenskunden, da so im Gegensatz zu Wettbewerbern keine Interessenkonflikte bezüglich der Ansprache privater Endkunden entstehen.

Substitution der klassischen Sprachtelefonie • Im vergangenen Geschäftsjahr verschärfte sich der Preiswettbewerb in der klassischen Sprachtelefonie aufgrund von Voice-over-IP- und Flatrate-Angeboten. Mit dem frühzeitigen Ausbau des IP-fähigen Next Generation Network ist QSC auf diesen Wandel vorbereitet, muss aber kurzfristig Einbußen im klassischen Sprachgeschäft hinnehmen. Mittelfristig erwartet QSC neue Wachstumspotenziale aus der VoIP-Telefonie sowie anderen IP-basierten Diensten.

Das regulatorische Umfeld: Das TAL-Standardangebot • Entscheidungen der Bundesnetzagentur haben mittelbaren oder unmittelbaren Einfluss auf die Wettbewerbssituation und den Markt von QSC. Dieses gilt insbesondere für Entscheidungen, welche direkt in die Märkte eingreifen, auf denen QSC Vorleistungsprodukte bezieht oder auf denen QSC als Wettbewerber zur marktbeherrschenden Deutschen Telekom tätig ist. So beeinträchtigte 2007 die nicht nachfragegerechte Bereitstellung von vollentbündelten Teilnehmeranschlussleitungen durch die DTAG die Geschäftstätigkeit von QSC und anderer Marktteilnehmer. Zwar lief bereits seit dem Jahr 2005 das Überprüfungsverfahren zum Standardangebot TAL; dieses wurde aber erst am 21. Dezember 2007 mit einer Entscheidung der Bundesnetzagentur abgeschlossen.

Das neue Standardangebot verbessert die Situation von QSC gerade in Bezug auf die Planungsflexibilität und die jetzt mögliche Sanktionierung von Minderleistungen erheblich, doch wurden viele weitergehende Verbesserungen nicht angeordnet. Es besteht zudem das Risiko, dass die DTAG mit ihrer Klage gegen die Entscheidung beim Verwaltungsgericht Köln obsiegt und diese Verbesserungen vorerst wieder auf Eis gelegt oder gänzlich aufgehoben werden. Da auf öffentlichen Druck hin bereits im vierten Quartal 2007 sowie im Januar 2008 die Zahl der bereitgestellten TALs signifikant gestiegen ist, geht QSC aber von einer schrittweisen Überwindung der Engpässe im Jahresverlauf 2008 aus.

QSC geht 2008 von einer schrittweisen Überwindung der TAL-Engpässe aus

Bitstream Access • 2008 steht die Entscheidung über die Entgelte für den IP-Bitstromzugang, den so genannten Bitstream Access, an. Nach der Entscheidung über die endgültige Ausgestaltung des Standardangebots im ersten Quartal 2008 ist im zweiten Quartal mit einer Entscheidung über die Entgelthöhe zu rechnen. QSC ist auf den symmetrischen und asymmetrischen Bitstrommärkten ein Konkurrent der DTAG. Setzt die Bundesnetzagentur das regulierte Entgelt für Bitstromleistungen infolge einer sehr engen Auslegung des Prinzips der Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung zu niedrig fest, könnten die von QSC auf diesen Märkten erzielbaren Margen teilweise signifikant vermindert werden. Das Unternehmen erwartet aber, dass ein an den Kosten der DTAG orientierter Preis auch weiterhin die Erzielung ausreichender Margen ermöglicht. Zudem dürfte der Regulierer seiner bisherigen Linie treu bleiben und die Belange der Wettbewerber und insbesondere der alternativen Infrastrukturanbieter ausreichend berücksichtigen.

Verringerung der Zahl der regulierten Märkte • Im Verlauf des Jahres 2008 werden sich in der Arbeit der Bundesnetzagentur die Effekte der Streichung von elf Märkten aus der Liste der zwingend von den nationalen Regulierungsbehörden zu betrachtenden Märkte zeigen. Zwar kann die Bundesnetzagentur weiterhin auch diese bislang regulierten Märkte analysieren und Maßnahmen einleiten. Jedoch könnte der Begründungsaufwand und der eventuelle politische Widerstand gegen diese Maßnahmen stark zunehmen.

Die öffentliche Diskussion um die unzureichende Bereitstellung von TALs hat aber zuletzt gezeigt, dass die DTAG auf Druck der Öffentlichkeit ihr Handeln marktkonformer gestaltet. QSC wird daher wie alle alternativen Anbieter das Wettbewerbsverhalten der DTAG im laufenden Geschäftsjahr genau beobachten und als Unternehmen oder mit Hilfe der zuständigen Verbände auf Missstände hinweisen und deren rasche Beseitigung vorantreiben.

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 jenseits der kartellrechtlichen und regulatorischen Grenzen die Margensituation auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt negativ beeinflussen. QSC setzt 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.

Das geplante VDSL-Netz • Ein Risiko bildet das verbesserte DSL-Netz der DTAG, das VDSL-Netz. Zum Ausgleich für ihre Investitionen in die Erhöhung der Geschwindigkeit fordert die DTAG weiterhin 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. In einem ersten Schritt ist die Bundesnetzagentur scheinbar dem politischen Druck gefolgt und hat die VDSL-basierten Bitstromprodukte aus dem aktuellen Standardangebotsverfahren zum Bitstromzugang ausgeschlossen. Ob diese Verbesserung des bestehenden, noch zu Monopolzeiten finanzierten DTAG-Netzes mit VDSL unter § 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. Die Europäische Kommission hat klargestellt, dass sie Monopole im europäischen Binnenmarkt weiterhin nicht dulden und daher einen Zugang für Wettbewerber zum gesamten DSL-Netz der DTAG auf allen Ebenen durchsetzen wird; sie hat bereits entsprechende Klagen beim Europäischen Gerichtshof (EuGH) eingereicht.

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. Die Wholesale-Partner werden auch 2008 und darüber hinaus mit ADSL2+ voraussichtlich 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. Der Erfolg dieser Partner im Endkundenmarkt könnte bei QSC zugleich 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 Verfügbarkeit einer entsprechenden Menge von vollentbündelten Teilnehmeranschlussleitungen sowie die Skalierbarkeit der Schnittstellen von QSC zur DTAG voraus, die diese TALs zur Verfügung stellen muss. QSC hat im vergangenen Jahr eine Vielzahl von Maßnahmen ergriffen, um das hohe Wachstum im Wholesale-Geschäft organisatorisch zu bewältigen und sieht sich zu Beginn des Jahres 2008 gut für die zu erwartende weitere Dynamik in diesem strategischen Geschäftsfeld aufgestellt. Zusätzlich zu der schrittweisen Erhöhung der von der DTAG zur Verfügung gestellten TAL-Kapazität bietet die Entscheidung der Bundesnetzagentur über das neue TAL-Standardangebot eine gute Grundlage für das angestrebte Wachstum.

QSC ist für weiteres Wachstum im Wholesale-Geschäft gut aufgestellt

Der DSL-Massenmarkt, in dem die Wholesale-Partner von QSC tätig sind, ist darüber hinaus durch Konsolidierungsdruck gekennzeichnet. Es besteht das Risiko, dass einer oder mehrere Wholesale-Partner mittelfristig nicht mehr in diesem Geschäftsfeld tätig sein oder übernommen werden. Die Marktmacht der verbleibenden Wholesale-Partner würde dadurch gestärkt, die Zahl der potenziellen Partner sinken. QSC sieht dieses Risiko aber als beherrschbar an, da es mit Anbietern wie HanseNet, freenet und 1&1 heute alle wesentlichen Wettbewerber ohne eigene flächendeckende Infrastruktur unter Vertrag hat. Mit keinem dieser Anbieter erzielt das Unternehmen mehr als 10 Prozent seines Gesamtumsatzes. Hinzu kommt, dass QSC als einziger Infrastruktur-anbieter nicht mit der aktiven Vermarktung einer eigenen Endkundenmarke mit ihren Wholesale-Partnern im Wettbewerb steht.

Als einziger Netzanbieter steht QSC nicht im Wettbewerb zu Wholesale-Partnern

Vertragsstrafen 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 Vertragsstrafen 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 2007 verfügte QSC über liquide Mittel in Höhe von 79,4 Millionen Euro. Ein aggressiver Preiswettbewerb, eine länger andauernde Rezession oder eine mögliche aktive Rolle bei der Konsolidierung des deutschen DSL-Marktes könnte aber die Aufnahme zusätzlicher Finanzmittel erfordern. Die erfolgreiche Platzierung von QSC-Aktien im Rahmen der Übernahme der Mehrheit an Broadnet dokumentierte die Aufnahmebereitschaft des Kapitalmarkts 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 von QSC betrachtet. Ein möglicher Netzausfall ist ein ständig unter Beobachtung stehendes Risiko. Neben einem möglichen Imageverlust könnten insbesondere Schadensersatzforderungen oder hohe Vertragsstrafen 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.

Die Gesellschafterstruktur von Plusnet • Die Plusnet ist eine gemeinsame Netzgesellschaft von QSC und TELE2, von der beide Unternehmen Vorleistungen für DSL-Produkte zum Vollkostenpreis beziehen. Es könnte das Risiko bestehen, dass sich ein Gesellschafter aus diesem gemeinsamen Unternehmen und/oder dem DSL-Geschäft zurückzieht. Der im Juli 2006 unterschriebene Vertrag läuft aber mindestens bis Ende 2013.

Zudem sind bei dieser Tochtergesellschaft Entscheidungen beispielsweise zum Netzausbau im Einvernehmen der Gesellschafter zu treffen und könnten so die Höhe der Investitionen im QSC-Konzern beeinflussen, der Plusnet voll konsolidiert. Im Jahr 2008 wird die Plusnet aber den vereinbarten Netzausbau auf knapp 2.000 Hauptverteiler abschließen, so dass nach Überzeugung von QSC aus diesem gemeinsamen Unternehmen in den kommenden Jahren keine nennenswerten Risiken mehr erwachsen.

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 erwachsende monetäre Schaden sowie der Reputationsverlust können 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.

IT-Sicherheitsrisiken
von QSC sind als
beherrscht anzusehen

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.

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

Keine wesentlichen Risiken erkennbar • 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.

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.

Hohes Wachstumstempo im Jahr 2008

QSC erwartet Anstieg
des Umsatzes auf
385 bis 405 Millionen Euro

GESAMTAUSSAGE

QSC plant EBITDA-Ergebnis von 50 bis 60 Millionen Euro • Nach der schrittweisen Überwindung der Engpässe bei der Bereitstellung von Vorleistungen und der Beschleunigung der Auftragsbearbeitung plant QSC im laufenden Geschäftsjahr und darüber hinaus eine Wiederaufnahme des starken und profitablen Wachstums: Für 2008 erwartet das Unternehmen einen Umsatz von 385 bis 405 Millionen Euro und ein EBITDA-Ergebnis von 50 bis 60 Millionen Euro. Trotz der weiter steigenden Abschreibungen strebt das Unternehmen zudem ein ausgeglichenes Konzernergebnis nach Steuern an. Für 2009 erwartet QSC einen weiteren Anstieg des Umsatzes und des EBITDA-Ergebnisses.

Die höchsten Umsatzzuwächse plant QSC 2008 im Wholesale-Geschäft. Auch bei Groß- und Geschäftskunden wird sich QSC im Jahresverlauf neue Umsatzpotenziale durch den gezielten Ausbau des Geschäfts mit Managed Services erschließen. Darüber hinaus plant QSC im laufenden Geschäftsjahr Investitionen von 60 bis 80 Millionen Euro, wobei rund 70 Prozent auf kundenbezogene Investitionen entfallen dürften.

KÜNFTIGE GESAMTWIRTSCHAFTLICHE SITUATION

Wachstum verlangsamt sich • Der wirtschaftliche Aufschwung in Deutschland wird sich 2008 verlangsamen; die meisten Konjunkturforscher erwarten ein Wachstum von weniger als zwei Prozent. Angesichts der schwächeren Erwartungen dürfte sich auch die Investitionsneigung von Unternehmen im Inland vermindern.

Die Telekommunikationsbranche dürfte sich weiter zweigeteilt entwickeln: Dem anhaltenden Wachstum im Breitbandgeschäft stehen vermutlich rückläufige Umsätze im konventionellen Sprachgeschäft gegenüber. Marktbeobachter gehen aber davon aus, dass sich der Preiswettbewerb in der Sprachtelefonie im laufenden Geschäftsjahr abschwächt und gerade bei Standardprodukten für Privatkunden ein Boden gefunden wird.

KÜNFTIGE BRANCHENWIRTSCHAFTLICHE SITUATION

3,5 Millionen neue DSL-Anschlüsse • Die hohe Nachfrage nach DSL-Anschlüssen wird auch im Geschäftsjahr 2008 sowie in den Folgejahren anhalten. Für das laufende Jahr prognostizieren diverse Investmentbanken einen Anstieg der Zahl der DSL-Anschlüsse in Deutschland um rund 3,5 Millionen auf mehr als 22 Millionen; bis 2011 soll diese Zahl weiter auf knapp 28 Millionen wachsen. Die Mehrzahl dieser neuen Anschlüsse wird auf private Haushalte entfallen, da bislang noch nicht einmal die Hälfte über einen breitbandigen Internetzugang verfügt. Von dem zu erwartenden dynamischen Wachstum profitiert QSC über ihre massenmarkterfahrenen Partner im Wholesale-Geschäft.

Bei Unternehmen in Deutschland erwartet das Marktforschungsinstitut IDC im Geschäftsjahr 2008 einen Anstieg der Zahl der DSL-Anschlüsse um weitere 200.000 auf dann 2,7 Millionen. Zunehmend setzen Unternehmen auf die Integration von Sprach- und Datendiensten über eine DSL-Leitung unter Nutzung der Voice-over-IP-Technologie. Bis 2011 dürfte sich die Zahl der VoIP-Anschlüsse in deutschen Unternehmen auf mehr als 10 Millionen nahezu vervierfachen.

Die steigende Nachfrage nach VoIP stärkt auch das Managed-Services-Geschäft; bis 2011 dürfte sich das Marktvolumen in Deutschland auf mehr als 2,1 Milliarden Euro erhöhen. Dabei prognostiziert IDC für IP-VPN-Lösungen im Jahr 2011 ein Marktvolumen von 1,5 Milliarden Euro. Bei netznahen Diensten erwartet QSC auf Basis von IDC-Daten bis zum Jahr 2011 eine Verdreifachung des Umsatzes auf 0,6 Milliarden Euro.

Zahl der VoIP-Anschlüsse
in Unternehmen vervierfacht
sich bis 2011

ERWARTETE ERTRAGSLAGE

Neue Umsatzpotenziale durch Managed Services • QSC erwartet im laufenden Geschäftsjahr in allen drei strategischen Segmenten deutliche Umsatzzuwächse. Die höchsten Wachstumsraten plant das Unternehmen hierbei im Geschäft mit Wiederverkäufern und hier insbesondere mit Wholesale-Partnern. Durch den gezielten Ausbau des Geschäfts mit Managed Services und der Einführung von Software as a Service als neue Dienstleistung erschließt sich das Unternehmen zugleich neue und margenstarke Umsatzpotenziale in den Segmenten Groß- und Geschäftskunden, auch über das Geschäftsjahr 2008 hinaus. Das Wachstum in allen drei Segmenten wird im laufenden Geschäftsjahr zu einer weiteren Erhöhung des Umsatzanteils dieser Segmente auf knapp 90 Prozent und damit zu einer weiteren Verbesserung der Umsatzqualität führen.

Diese verbesserte Umsatzqualität erlaubt auch im laufenden Geschäftsjahr eine überproportionale Steigerung des EBITDA-Ergebnisses. Zu dieser deutlichen Steigerung des operativen Ergebnisses wird darüber hinaus die Tatsache beitragen, dass die Verwaltungs- und Vertriebskosten sich in absoluten Zahlen kaum verändern und ihr prozentualer Anteil am Gesamtumsatz sinken wird. Das hohe Niveau der kundenbezogenen und kapazitätserweiternden Investitionen führt im laufenden Geschäftsjahr zwar zu einer weiteren Erhöhung der Abschreibungen, trotzdem strebt das Unternehmen ein ausgeglichenes Konzernergebnis nach Steuern an.

ERWARTETE FINANZLAGE

Netzausbau weitgehend abgeschlossen • QSC hat bereits im Geschäftsjahr 2007 einen Großteil der Investitionen für den Netzausbau auf knapp 2.000 Hauptverteiler getätigt und verfügt danach per 31. Dezember 2007 über liquide Mittel in Höhe von 79,4 Millionen Euro. Mit dieser Liquidität sieht sich das Unternehmen für das zu erwartende Wachstum im laufenden Geschäftsjahr gut finanziert. Hierbei werden steigenden operativen Cashflow-Zuflüssen zwar weiterhin Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit gegenüberstehen. Bei den kundenbezogenen Investitionen, die rund 70 Prozent der geplanten Investitionen für 2008 ausmachen, geht QSC aber zu einem guten Teil nur in Vorleistung und stellt ihre Investitionen den Kunden zeitnah in Rechnung.

CHANCEN VON QSC

Netzausbau stärkt strategische Segmente • Der im Jahresverlauf 2008 abgeschlossene Ausbau des DSL-Netzes auf knapp 2.000 Hauptverteiler stärkt die Wettbewerbsposition von QSC bei Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufern in den kommenden Jahren. Denn QSC kann nach dem Netzausbau mehr Unternehmenskunden und deren Standorte direkt an ihr Netz anbinden und somit deutlich kostengünstiger anbieten. Zugleich ist die direkte Kundenanbindung die entscheidende Voraussetzung für das Angebot qualitativ hochwertiger Managed Services und die Bereitstellung von Software-as-a-Service-Diensten über das eigene Netz.

Next Generation Network stärkt VoIP-Geschäft • 2008 wird sich das rasche Vordringen der Voice-over-IP-Technologie in deutschen Unternehmen fortsetzen – die Sprach- und Datenkommunikation über eine einzige DSL-Leitung entwickelt sich immer mehr zum Standard. QSC profitiert von dieser Entwicklung, da es die eigene Infrastruktur sehr frühzeitig durchgängig zu einem IP-basierten Next Generation Network aufgerüstet hat. Auf dieser Basis wird QSC 2008 die sanfte Migration noch bestehender Kunden konventioneller Sprachtelefonie fortsetzen und damit den Anteil der VoIP-Telefonie zugleich erhöhen. Mit der Migration auf das NGN kann QSC zudem erhebliche Einsparungen auf der Kostenseite realisieren, da sich ein NGN erheblich leichter und kostengünstiger warten und betreiben lässt als konventionelle Netze.

Ein NGN lässt sich kostengünstiger betreiben als konventionelle Netze

Wireless Local Loop als ideale Ergänzung des Netzes • Mit der Übernahme von Broadnet hat QSC ein drahtloses Breitbandnetz mit Geschwindigkeiten von bis zu 400 Mbit/s in 42 deutschen Regionen übernommen. Im laufenden Geschäftsjahr wird QSC auch über dieses Netz Direktanschlüsse anbieten und so ihre Netzabdeckung in Deutschland weiter erhöhen. Zudem kann das Unternehmen nun über die eigene Infrastruktur zwei unabhängige redundante Netze für „mission critical“-Applikationen von Unternehmenskunden darstellen und so das Sicherheitsniveau noch einmal erhöhen.

Integration von Broadnet • Mit der Eintragung der Verschmelzung von Broadnet auf QSC am 31. Oktober 2007 ist die formale Integration der bisherigen Tochtergesellschaft abgeschlossen. Im laufenden Geschäftsjahr wird QSC am ehemaligen Broadnet-Standort Hamburg insbesondere ihre Voice-over-IP- sowie WLL-Kompetenz bündeln, um danach in diesen beiden Zukunftsmärkten noch besser Wachstumspotenziale zu nutzen. Auf der Kostenseite erwartet QSC bereits für das laufende Geschäftsjahr positive Synergieeffekte in Höhe von 4 bis 5 Millionen Euro.

Bereits 2008 positive Synergieeffekte in Höhe von 4 bis 5 Millionen Euro

Erhöhung der Wertschöpfung bei Groß- und Geschäftskunden • QSC wird im laufenden Geschäftsjahr auf Basis des erweiterten Netzes und des Next Generation Network ihr Angebot an Managed Services für Unternehmen jeder Größenordnung erweitern. Das Hauptaugenmerk gilt hochwertigen Services wie beispielsweise der Bereitstellung virtueller Telefonanlagen im Netz. Diese Lösungen ermöglichen QSC eine noch engere Kundenbeziehung, erhöhen die eigene Wertschöpfung und erlauben zugleich die Erzielung attraktiver Margen.

Hohe Nachfrage nach vollentbündelten TALs • Im Jahresverlauf 2007 kristallisierte sich heraus, dass eine attraktive Marge für Wiederverkäufer von DSL-Leitungen nur noch durch ein Angebot auf Basis vollentbündelter TALs zu erzielen ist. Von diesem Trend wird QSC im laufenden Geschäftsjahr im Wholesale-Geschäft stark profitieren – ein Großteil der Leitungen von Wiederverkäufern ohne eigene Infrastruktur in Deutschland wird voraussichtlich über alternative Infrastrukturanbieter wie QSC geschaltet. Als zusätzlicher Vorteil wird es sich erweisen, dass QSC anders als andere Infrastrukturanbieter bewusst auf die Forcierung eigener Privatkunden-Produkte im Markt verzichtet hat und somit als neutraler Wholesale-Partner agieren kann.

NACHTRAGSBERICHT

Es sind uns keine nach dem Schluss des Geschäftsjahres eingetretene Vorgänge von besonderer Bedeutung bekannt geworden, über die zu berichten wäre.

Köln, 19. März 2008



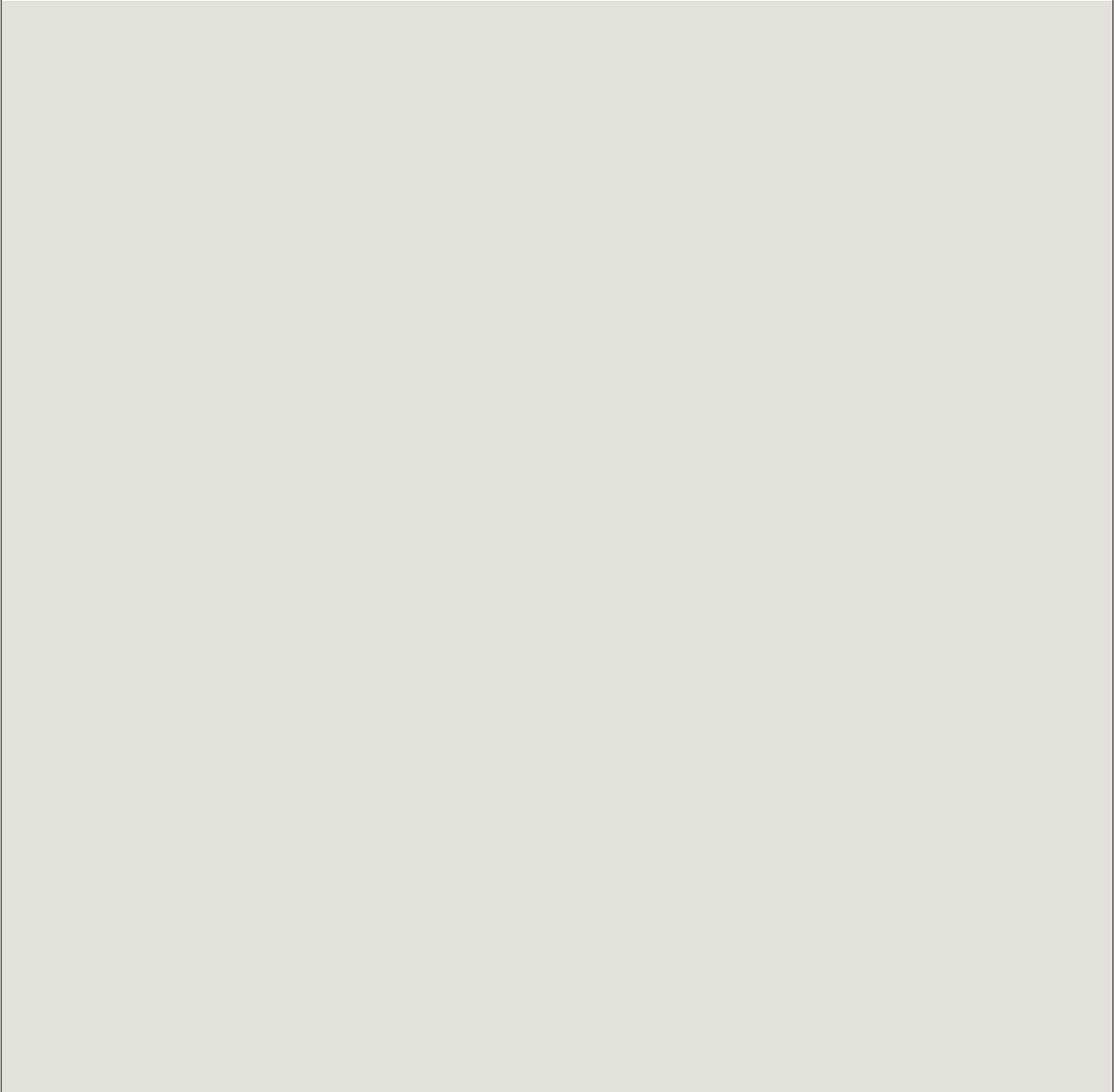
Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Markus Metyas



Bernd Puschendorf



Finanzbericht

Das unveränderte Wachstum, das Netzausbauprojekt und die erstmals ganzjährige Broadnet-Konsolidierung prägen 2007 den Jahresabschluss von QSC. Dieser belegt zugleich die operative Ertragskraft sowie die solide Finanzierung des Unternehmens.

Konzernabschluss

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang-	Nr.	2007	2006
Umsatzerlöse		7	335.195	262.522
Kosten der umgesetzten Leistungen		8	-259.339	-203.600
Bruttoergebnis vom Umsatz			75.856	58.922
Marketing- und Vertriebskosten		9	-50.725	-43.099
Allgemeine Verwaltungskosten		10	-36.397	-25.518
Forschungs- und Entwicklungskosten		11	-185	-214
Sonstige betriebliche Erträge		12	1.674	2.891
Sonstige betriebliche Aufwendungen		12	-785	-158
Operatives Ergebnis			-10.562	-7.176
Finanzerträge		13	3.554	2.205
Finanzierungsaufwendungen		13	-3.976	-2.234
Ergebnis vor Ertragsteuern			-10.984	-7.205
Ertragsteuern		43	627	1.859
Konzernergebnis			-10.357	-5.346
davon entfallen auf:				
Anteilseigner des Mutterunternehmens			-10.357	-5.416
Minderheitsanteile		39	-	70
Ergebnis je Aktie (verwässert und unverwässert) in Euro		14	-0,08	-0,04

KONZERN-BILANZ

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang- Nr.	31.12.2007	31.12.2006
VERMÖGENSWERTE			
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen	16	131.224	61.489
Geschäfts- oder Firmenwert	17	50.014	47.450
Andere immaterielle Vermögenswerte	19	25.599	18.051
Sonstige langfristige Vermögenswerte		356	160
Aktive latente Steuern	43	8.099	6.403
Langfristige Vermögenswerte		215.292	133.553
Kurzfristige Vermögenswerte			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	20	64.944	52.778
Vorauszahlungen	21	3.420	1.099
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	22	8.877	3.566
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	23	5.276	62.927
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	24	74.132	45.986
Kurzfristige Vermögenswerte		156.649	166.356
BILANZSUMME		371.941	299.909

	Anhang-	Nr.	31.12.2007	31.12.2006
EIGENKAPITAL UND SCHULDEN				
Eigenkapital				
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens				
entfallendes Eigenkapital				
Gezeichnetes Kapital		25	136.358	133.898
Kapitalrücklage		26	562.501	557.961
Sonstige Rücklagen		28	-289	-1.286
Verlustvortrag			-544.095	-533.697
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens				
entfallendes Eigenkapital				
Minderheitsanteile am Eigenkapital		39	-	3.674
Gesamtsumme Eigenkapital			154.475	160.550
Schulden				
Langfristige Schulden				
Langfristige Schulden anderer Gesellschafter		31	56.898	49.860
Langfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen		29	23.059	16.044
Wandelschuldverschreibungen		41	27	36
Pensionsrückstellungen		30	760	721
Sonstige langfristige Schulden		29	3.964	-
Passive latente Steuern		43	6.461	5.084
Langfristige Schulden			91.169	71.745
Kurzfristige Schulden				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		32	74.129	42.082
Kurzfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen		29	20.360	13.443
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		29	5.000	-
Rückstellungen		33	1.064	1.512
Rechnungsabgrenzungsposten		34	12.493	4.510
Sonstige kurzfristige Schulden		35	13.251	6.067
Kurzfristige Schulden			126.297	67.614
Gesamtsumme Schulden			217.466	139.359
BILANZSUMME			371.941	299.909

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang-Nr.	2007	2006
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	36		
Ergebnis vor Steuern		-10.984	-7.205
Abschreibungen auf das Anlagevermögen		44.519	27.650
Nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen		1.568	1.014
Verlust (Gewinn) aus Anlageabgängen		-11	69
Veränderung der Rückstellungen		-559	-877
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-12.166	-15.181
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		32.049	6.356
Veränderung der sonstigen Vermögenswerte und Schulden		1.894	-92
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		56.310	11.734
Cashflow aus Investitionstätigkeit	37		
Auszahlungen durch den Kauf zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte		-24.907	-59.192
Einzahlungen durch den Verkauf zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte		84.104	21.766
Erwerb eines Tochterunternehmens nach Abzug erworbener liquider Mittel	39	-1.062	20.197
Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		-17.279	-6.076
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen		-77.932	-13.148
Einzahlungen aus Anlageabgängen		-	47
Cashflow aus Investitionstätigkeit		-37.076	-36.406
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	38		
Rücknahme von Wandelschuldverschreibungen		-9	-24
Aufnahme von Schulden anderer Gesellschafter		6.436	49.860
Einzahlungen aus der Ausgabe von Aktien		1.347	3.732
Aufnahme sonstiger kurzfristiger und langfristiger Schulden		9.404	-
Auszahlungen aufgrund von Kapitalbeschaffung		-	-2.751
Einzahlungen aus der Aufnahme von Darlehen		5.000	-
Tilgung von Schulden aus Finanzierungsleasing		-13.267	-10.472
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		8.911	40.345
Veränderung Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		28.146	15.673
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar		45.986	30.313
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember		74.132	45.986
Gezahlte Zinsen		3.865	1.474
Erhaltene Zinsen		3.975	1.095

AUFSTELLUNG DER ERFASSTEN ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN

Eurobeträge in Tausend (T €)

	2007	2006
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen		
Veränderung der Pensionsrückstellungen	40	165
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte		
Marktbewertung	1.417	-185
durch Veräußerung ergebniswirksam erfasst	-	-40
Steuereffekt, gesamt	-460	131
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen	997	71
Konzernergebnis	-10.357	-5.346
Summe aus Konzernergebnis und erfolgsneutral erfassten Wertänderungen des Geschäftsjahres	-9.360	-5.275
davon entfallen auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	-9.360	-5.344
Minderheitsanteile	-	69

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 31. Dezember 2005		115.033	499.643	-1.357	-528.281	85.038
Konzernergebnis					-5.416	-5.416
Erfolgsneutral erfasste Erträge und Aufwendungen	28			71		71
Konzernergebnis und erfolgsneutral erfasste Wertänderungen						-5.345
Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen	25	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
Konzernergebnis					-10.357	-10.357
Erfolgsneutral erfasste Erträge und Aufwendungen	28			997		997
Konzernergebnis und erfolgsneutral erfasste Wertänderungen						-9.360
Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen	25	1.347	3.351			4.698
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen	41	1.113	234			1.347
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	41		955			955
Reduktion Minderheitsanteile	39				-41	-41
Saldo zum 31. Dezember 2007		136.358	562.501	-289	-544.095	154.475

Minderheits- anteile anderer Gesellschafter T €	Konzern- Eigenkapital T €	
-	85.038	Saldo zum 31. Dezember 2005
70	-5.346	Konzernergebnis
	71	Erfolgsneutral erfasste Erträge und Aufwendungen
		Konzernergebnis und erfolgsneutral
	-5.275	erfasste Wertänderungen
	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
	-10.357	Konzernergebnis
	997	Erfolgsneutral erfasste Erträge und Aufwendungen
		Konzernergebnis und erfolgsneutral
	-9.360	erfasste Wertänderungen
	4.698	Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen
	1.347	Ausübung von Wandelschuldverschreibungen
	955	Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung
-3.674	-3.715	Reduktion Minderheitsanteile
-	154.475	Saldo zum 31. Dezember 2007

Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der QSC AG, Köln, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalspiegel, Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2007 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.

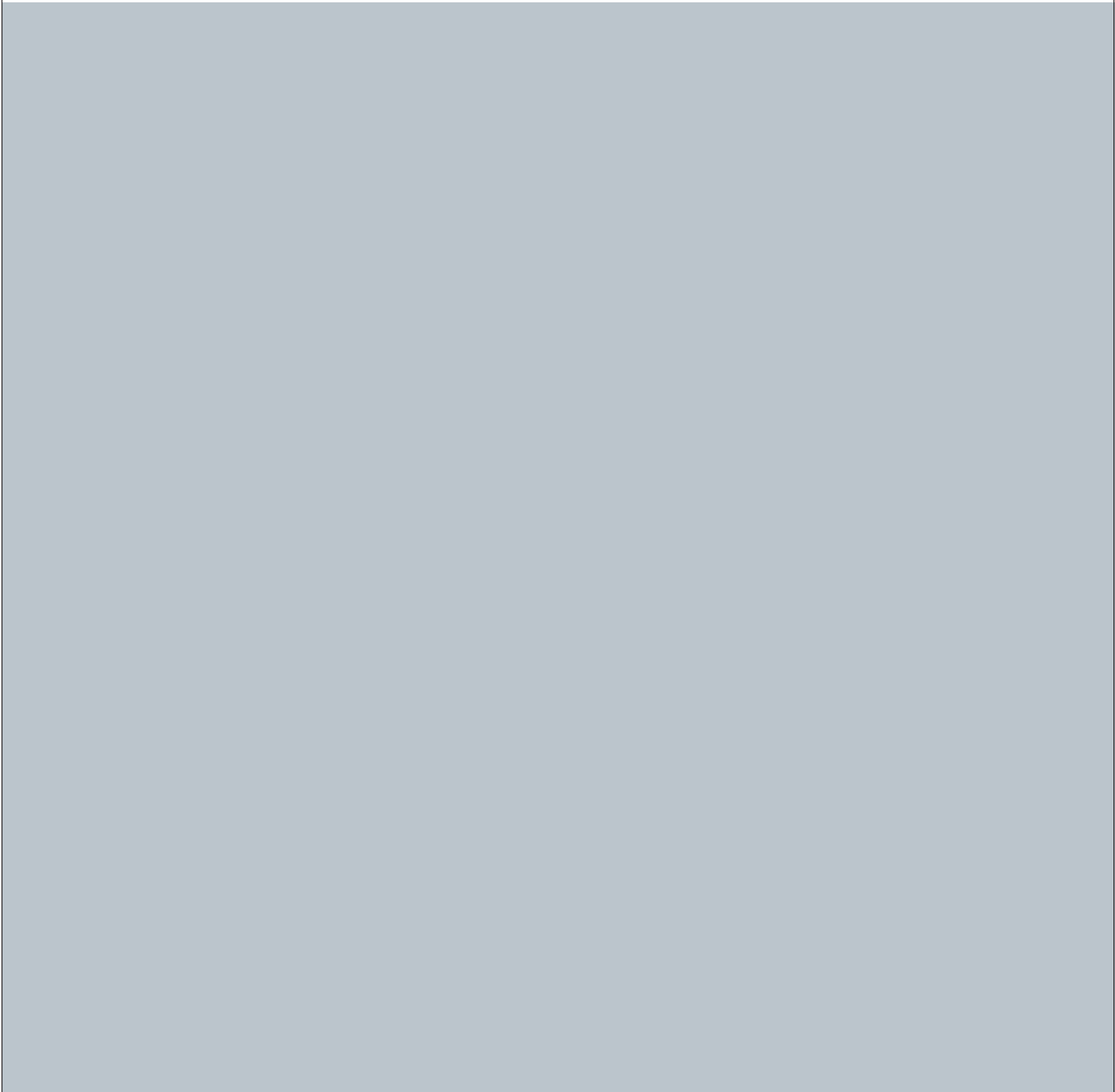
Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

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 19. März 2008

Ernst & Young AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Bösser	Janssen
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer



Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2007

INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

Die QSC AG, Köln (nachfolgend auch QSC, QSC AG 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. 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

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. Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips, mit Ausnahme der zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden. Der Konzernabschluss von QSC wurde in Übereinstimmung mit den durch das International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlichten und zum 31. Dezember 2007 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 2007 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 €) auf- oder abgerundet. Der Konzernabschluss von QSC für das Geschäftsjahr 2007 wurde am 19. März 2008 aufgestellt und dem Aufsichtsrat zur Prüfung und Billigung vorgelegt.

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 eine positive 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, verpflichtend anzuwendenden, neuen und überarbeiteten IFRSs und IFRICs angewandt. Aus der Anwendung dieser IFRSs und IFRICs ergaben sich keine materiellen Auswirkungen auf die Bilanzierung und Bewertung im Konzernabschluss. Sie führten jedoch zu zusätzlichen Anhangangaben.

- IFRS 7 – Finanzinstrumente: Angaben
- Änderung des IAS 1 – Darstellung des Abschlusses
- IFRIC 8 – Anwendungsbereich von IFRS 2
- IFRIC 9 – Neubeurteilung eingebetteter Derivate
- IFRIC 10 – Zwischenberichterstattung und Wertminderung

- IFRS 7 – Finanzinstrumente: Angaben

Dieser Standard verlangt Angaben, die es dem Abschlussadressaten ermöglichen, die Bedeutung der Finanzinstrumente für die Finanzlage und die Ertragskraft des Konzerns sowie die Art und das Ausmaß der aus diesen Finanzinstrumenten resultierenden Risiken zu beurteilen. Die hieraus resultierenden neuen Angaben wirken sich auf den gesamten Abschluss aus. Aus der Anwendung ergaben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Die betreffenden Vergleichsinformationen wurden angepasst.

- Änderung des IAS 1 – Darstellung des Abschlusses

Aus dieser Änderung resultieren neue Angaben, die es den Abschlussadressaten ermöglichen, die Ziele, Methoden und Prozesse des Kapitalmanagements der Gesellschaft zu beurteilen. Die neuen Angaben werden im Anhang 45 dargestellt.

- IFRIC 8 – Anwendungsbereich von IFRS 2

Diese Interpretation erfordert die Anwendung von IFRS 2 für alle Transaktionen, bei denen ein Unternehmen einige oder alle erhaltenen Güter oder Dienstleistungen nicht spezifisch identifizieren kann. Dieses gilt insbesondere, wenn die Gegenleistung für durch das Unternehmen gewährte Eigenkapitalinstrumente geringer zu sein scheint als der beizulegende Zeitwert. Da im Konzern Eigenkapitalinstrumente an Mitarbeiter lediglich im Rahmen der Aktienoptionsprogramme ausgegeben werden, hatte die Anwendung dieser Interpretation keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

- IFRIC 9 – Neubeurteilung eingebetteter Derivate

Gemäß IFRIC 9 muss das Unternehmen einen Vertrag über ein strukturiertes Instrument stets zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses daraufhin beurteilen, ob ein eingebettetes Derivat vorliegt. Eine Neubeurteilung ist nur zulässig bei einer erheblichen Änderung von Vertragsbedingungen, wenn es dadurch zu einer signifikanten Änderung der Zahlungsströme kommt. Da der Konzern keine vom Basisvertrag zu trennenden, eingebetteten Derivate aufweist, hatte diese Interpretation keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

- IFRIC 10 – Zwischenberichterstattung und Wertminderung

Der Konzern hat die IFRIC Interpretation 10 erstmalig zum 1. Januar 2007 angewandt. Darin wird geregelt, dass ein im Rahmen eines Zwischenabschlusses erfasster Wertminderungsaufwand für den Geschäfts- oder Firmenwert, für gehaltene Eigenkapitalinstrumente oder finanzielle Vermögenswerte, die zu Anschaffungskosten bilanziert werden, im Folgeabschluss nicht rückgängig gemacht werden darf. Da der Konzern in der Vergangenheit keine derartigen Berichtigungen des erfassten Wertminderungsaufwandes vorgenommen hatte, hatte diese Interpretation keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

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:

Wertminderung von nicht-finanziellen Vermögenswerten • Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung nicht-finanzieller Vermögenswerte vorliegen. Der Geschäfts- oder Firmenwert und andere immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer werden mindestens einmal jährlich sowie bei Vorliegen entsprechender Anhaltspunkte auf Wertminderung überprüft. Die Wertminderung wird durch die Ermittlung des erzielbaren Betrages der zahlungsmittelgenerierenden Einheit bestimmt, der der Geschäfts- oder Firmenwert und andere immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer zugeordnet wurden. Sofern der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit den Buchwert dieser Einheit unterschreitet, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst. Zur Schätzung des Nutzungswertes muss das Management die voraussichtlichen künftigen Cashflows des Vermögenswerts oder der zahlungsmittelgenerierenden Einheit schätzen und einen angemessenen Abzinsungssatz wählen, um den Barwert dieser Cashflows zu ermitteln. Weitere Einzelheiten hierzu sowie eine Sensitivitätsanalyse der wesentlichen Annahmen sind im Anhang 18 dargestellt.

Aktive latente Steuern • Aktive latente Steuern werden für alle temporären Differenzen und für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, so dass die Verlustvträge tatsächlich genutzt werden können. Bei der Ermittlung der Höhe der aktiven latenten Steuern ist eine wesentliche Ermessensausübung der Unternehmensleitung bezüglich des erwarteten Eintrittszeitpunktes und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich. Zum 31. Dezember 2007 belief sich der steuerliche Verlustvortrag auf 477 Millionen Euro (2006: 420 Millionen Euro). Weitere Einzelheiten sind im Anhang 43 dargestellt.

Pensionen und andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses • Der Aufwand aus leistungsorientierten Plänen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses wird anhand von versicherungsmathematischen Berechnungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Bewertung erfolgt auf der Grundlage von Annahmen zu Abzinsungssätzen, erwarteten Erträgen aus Planvermögen, künftigen Lohn- und Gehaltssteigerungen, Sterblichkeit und den 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 2007 T € 760 (2006: T € 721). Weitere Einzelheiten hierzu sind im Anhang 30 dargestellt.

Aktienbasierte Vergütung • 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 2007 T € 840 (2006: T € 1.124).

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen • Die 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 die Bonität der Kunden unterliegen wesentlichen Unsicherheiten. Zum 31. Dezember 2007 sind Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von T € 4.367 (2006: T € 4.775) wertberichtigt.

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. Solche Schätzungen unterliegen wesentlichen Unsicherheiten. Zum 31. Dezember 2007 sind Rückstellungen in Höhe von T € 1.064 (2006: T € 1.512) 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 von Waren und Erzeugnissen werden erfasst, wenn die mit dem Verkauf 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 abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Die Kosten für den Ersatz eines Teils einer Sachanlage werden im Zeitpunkt ihres Anfalls in den Buchwert dieser Sacheinlage einbezogen, sofern die Ansatzkriterien erfüllt sind. Wartungs- und Instandhaltungskosten werden bei Erfüllung der Ansatzkriterien im Buchwert der Sachanlagen als Ersatz aktiviert, ansonsten sofort erfolgswirksam erfasst. Den planmäßigen linearen Abschreibungen liegen die geschätzten Nutzungsdauern der Vermögenswerte zugrunde.

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, die Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und gegebenenfalls angepasst.

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 Vermögenswerte und Schulden des erworbenen Geschäftsbetriebs zum beizulegenden Zeitwert. Geschäfts- oder Firmenwerte aus einem Unternehmenszusammenschluss werden bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet, die sich als Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses 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 des Wertminderungstests wird der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworbene Geschäfts- oder Firmenwert ab dem Erwerbszeitpunkt den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns zugeordnet, die von den Synergieeffekten aus dem Unternehmenszusammenschluss profitieren sollen. Dieses gilt unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des erworbenen Unternehmens diesen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet werden. Die Einheiten, denen Geschäfts- oder Firmenwerte von QSC zugeordnet werden, entsprechen den Geschäftssegmenten.

Andere immaterielle Vermögenswerte • Immaterielle Vermögenswerte, die nicht im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworben werden, werden bei der erstmaligen Erfassung zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt. 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 mit Ausnahme von aktivierungsfähigen Entwicklungskosten 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, sofern Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der immaterielle Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Die Abschreibungsdauer und die Abschreibungsmethode werden für einen Vermögenswert mit begrenzter Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft.

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 unbestimmter zur begrenzter Nutzungsdauer prospektiv vorgenommen. Bei den immateriellen Vermögenswerten von QSC handelt es sich vorwiegend um Software, Lizenzen und ähnliche Rechte sowie einmalige Bereitstellungskosten für Kundenanschlaltungen. Die Gesellschaft schreibt Lizenzen über einen Zeitraum von 10 Jahren und Software über einen Zeitraum von 4 Jahren ab. Die einmaligen Bereitstellungskosten für Kundenanschlaltungen werden über die durchschnittliche Kundenvertragslaufzeit von 24 Monaten abgeschrieben.

Finanzinvestitionen und andere finanzielle Vermögenswerte • Finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 werden 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. Die finanziellen Vermögenswerte werden bei der erstmaligen Erfassung zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Im Falle von anderen Finanzinvestitionen als solchen, die als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert sind, werden darüber hinaus Transaktionskosten berücksichtigt, die direkt dem Erwerb des Vermögenswerts zuzurechnen sind. QSC legt die Klassifizierung seiner finanziellen Vermögenswerte beim erstmaligen Ansatz fest und überprüft diese Zuordnung am Ende eines jeden Geschäftsjahres. Umwidmungen erfolgen soweit dieses zulässig und erforderlich ist.

Alle marktüblichen Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten werden am Handelstag, d.h. am Tag, an dem der Konzern die Verpflichtung zum Kauf oder Verkauf des Vermögenswertes eingegangen ist, bilanziell erfasst. Marktübliche Käufe und Verkäufe sind Käufe oder Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten, die die Lieferung der Vermögenswerte innerhalb eines durch Marktvorschriften oder -konventionen festgelegten Zeitraums vorschreiben.

- 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 bestimmbareren Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind. Nach der erstmaligen Erfassung werden die Kredite und Forderungen zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich 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. Nach ihrer erstmaligen Erfassung werden bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Finanzinvestitionen 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 Bewertung werden zur Veräußerung gehaltene finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert bewertet, wobei die nicht realisierten Gewinne oder Verluste direkt im Eigenkapital, in den sonstigen Rücklagen, erfasst werden. Wenn ein solcher finanzieller Vermögenswert ausgebucht wird oder wertgemindert ist, wird der zuvor im Eigenkapital erfasste kumulierte Gewinn oder Verlust erfolgswirksam erfasst.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente • Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in der Bilanz umfassen den Kassenbestand, Bankguthaben und kurzfristige Einlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit 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 des Ansammlungsverfahrens (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.

Aktienoptionsprogramme • Als Entlohnung für die geleistete Arbeit können Mitarbeiter von QSC eine aktienbasierte Vergütung in Form von Eigenkapitalinstrumenten erhalten. Die Kosten aus der Gewährung der Eigenkapitalinstrumente, die auf Aktienoptionsprogrammen 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.

Leasingverhältnisse • 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. QSC tritt ausschließlich als Leasingnehmer auf.

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. Finanzaufwendungen 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-Leasing-Verhältnisse klassifiziert. Leasingzahlungen für Operating-Leasing-Verhältnisse werden linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Finanzielle Verbindlichkeiten • Verzinsliche Darlehen werden bei der erstmaligen Erfassung mit dem beizulegenden Zeitwert abzüglich der mit der Kreditaufnahme direkt verbundenen Transaktionskosten bewertet. Sie werden nicht als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet designiert. Nach der erstmaligen Erfassung werden die verzinslichen Darlehen unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn die Schulden ausgebucht werden sowie im Rahmen von Amortisationen.

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. Passive latente Steuern werden für alle zu versteuernden temporären Differenzen erfasst, mit Ausnahme der:

- passiven latenten Steuern 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
- passiven latenten Steuern 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.

Aktive latente Steuern 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:

- aktiven latenten Steuern 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
- aktiven latenten Steuern 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 aktiven latenten Steuern 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 die aktiven latenten Steuern zumindest teilweise verwendet werden können. Nicht angesetzte aktive latente Steuern werden an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftiges zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung der aktiven latenten Steuern ermöglicht. Aktive und passive latente Steuern werden anhand der Steuersätze bemessen, die in der Periode, in der ein Vermögenswert realisiert oder eine Schuld erfüllt wird, voraussichtlich Gültigkeit erlangen werden. Dabei werden die Steuersätze (und Steuergesetze) zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gelten. Zukünftige Steuersatzänderungen sind am Bilanzstichtag zu berücksichtigen, sofern materielle Wirksamkeitsvoraussetzungen im Rahmen eines Gesetzgebungsverfahrens erfüllt sind. Latente Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung, sondern ebenfalls im Eigenkapital erfasst.

Aktive und passive latente Steuern 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

Vom IASB und IFRIC wurden verschiedene Änderungen an fünf bestehenden Standards (IAS 1, IAS 23, IAS 27, IFRS 2, IFRS 3) vorgenommen und veröffentlicht bzw. drei neue Interpretationen (IFRIC 12, IFRIC 13, IFRIC 14) herausgegeben, die bislang das Endorsement-Verfahren der EU noch nicht durchlaufen haben. Eine freiwillige Vorabanwendung ist daher für QSC ausgeschlossen. Die Änderungen der Standards sind frühestens verpflichtend anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, wohingegen die neuen Interpretationen frühestens für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2008 beginnen, obligatorisch sind. Die Gesellschaft erwartet nach dem erfolgten EU-Endorsement und mit der Anwendung keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. IFRS 8 wurde von der Gesellschaft nicht vorzeitig angewendet. Die Anwendung erfolgt ab dem 1. Januar 2008.

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

7 Umsatzerlöse

QSC erzielt Umsätze mit Wiederverkäufern (Wholesale-Partner und Reseller) und mit Endkunden. 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. Erträge aus der Installation von Kundenleitungen werden anteilig über eine durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten periodisch abgegrenzt.

8 Kosten der umgesetzten Leistungen

	2007 in T €	2006 in T €
Kosten der umgesetzten Leistungen		
Materialaufwand	154.081	121.919
Aufbau, Betrieb und Wartung des Netzes	54.489	47.205
Abschreibungen	33.182	23.081
Personalkosten	17.458	11.300
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	129	95
Kosten der umgesetzten Leistungen	259.339	203.600

Die Kosten der umgesetzten Leistungen enthalten den Materialaufwand, Kosten für den Aufbau, den 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 Kundenanschlungen werden aktiviert und über die durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten abgeschrieben.

9 Marketing- und Vertriebskosten

	2007 in T €	2006 in T €
Marketing- und Vertriebskosten		
Personalkosten	23.541	16.642
Provisionszahlungen	13.057	12.516
Sonstige Marketing- und Vertriebskosten	4.493	5.667
Wertberichtigungen und Kulanzleistungen	2.058	3.870
Werbeaufwand und Werbekostenzuschüsse	3.243	2.697
Abschreibungen	4.117	1.519
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	216	188
Marketing- und Vertriebskosten	50.725	43.099

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

	2007 in T €	2006 in T €
Allgemeine Verwaltungskosten		
Sonstige allgemeine Verwaltungskosten	14.897	9.905
Personalkosten	13.672	12.162
Abschreibungen	7.218	3.043
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	610	408
Allgemeine Verwaltungskosten	36.397	25.518

Neben den Personalkosten für den Vorstand und die Stabsbereiche sowie im Verwaltungsbereich tätige Mitarbeiter aus den Bereichen Finanzen, 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

	2007 in T €	2006 in T €
Forschungs- und Entwicklungskosten		
Personalkosten	183	207
Abschreibungen	2	7
Forschungs- und Entwicklungskosten	185	214

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 Erträge und Aufwendungen

	2007 in T €	2006 in T €
Sonstige betriebliche Erträge		
Sonstige betriebliche Erträge	1.466	256
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen und Ausbuchung von Verbindlichkeiten	197	2.621
Erträge aus dem Verkauf von Anlagevermögen	11	14
Sonstige betriebliche Erträge	1.674	2.891

	2007 in T €	2006 in T €
Sonstige betriebliche Aufwendungen		
Sonstige betriebliche Aufwendungen	785	75
Verlust aus dem Abgang von Anlagevermögen	-	83
Sonstige betriebliche Aufwendungen	785	158

13 Finanzergebnis

	2007 in T €	2006 in T €
Finanzerträge		
Zinserträge	3.554	2.205
Finanzerträge	3.554	2.205

	2007 in T €	2006 in T €
Finanzierungsaufwendungen		
Zinsaufwendungen	3.976	2.223
Verluste aus Kursdifferenzen	-	11
Finanzierungsaufwendungen	3.976	2.234

In den Zinsaufwendungen sind Aufwendungen aus Finanzierungsleasingverträgen in Höhe von T € 3.139 enthalten.

14 Ergebnis je Aktie

	2007	2006
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) in €		
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens		
entfallendes Konzernergebnis in T €	-10.357	-5.416
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien	135.119.208	123.992.746
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) in €	-0,08	-0,04

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 2007 und 2006 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 2007 erheblich verändert hätte.

15 Personalkosten und Mitarbeiter

	2007 in T €	2006 in T €
Personalkosten		
Löhne und Gehälter	49.555	35.560
Soziale Abgaben	4.984	4.316
Aufwendungen für Altersversorgung	315	435
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	955	691
Personalkosten	55.809	41.002

Im Geschäftsjahr 2007 waren im Konzern durchschnittlich 762 (2006: 585) Mitarbeiter beschäftigt. Die folgende Tabelle zeigt die Aufteilung in die wesentlichen Funktionsbereiche:

	2007	2006
Anzahl der Mitarbeiter nach Bereichen (Durchschnittswerte)		
Marketing und Vertrieb	179	157
Technik	355	242
Verwaltung	199	159
Vorstand und Stabsstellen	29	27
Anzahl der Mitarbeiter nach Bereichen (Durchschnittswerte)	762	585

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

16 Sachanlagen

	Netzwerk und technische Anlagen in T €	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung in T €	Summe in T €
Bruttowert			
Bruttowert 01.01.2006	114.911	25.083	139.994
Zugänge	25.743	6.304	32.047
Zugänge durch Konsolidierung	17.316	383	17.699
Abgänge	-4.017	-699	-4.716
Bruttowert 31.12.2006	153.953	31.071	185.024
Zugänge	102.326	2.405	104.731
Abgänge	-4.295	-93	-4.388
Bruttowert 31.12.2007	251.984	33.383	285.367
Abschreibungen und Wertberichtigungen			
Abschreibungen und Wertberichtigungen 01.01.2006	90.633	15.990	106.623
Zugänge	14.390	6.562	20.952
Abgänge	-4.004	-36	-4.040
Abschreibungen und Wertberichtigungen 31.12.2006	101.019	22.516	123.535
Zugänge	28.554	5.333	33.887
Abgänge	-3.196	-83	-3.279
Abschreibungen und Wertberichtigungen 31.12.2007	126.377	27.766	154.143
Buchwerte zum 31.12.2006	52.934	8.555	61.489
Buchwerte zum 31.12.2007	125.607	5.617	131.224

Der Buchwert der im Rahmen von Finanzierungsleasingverhältnissen und Mietkaufverträgen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung betrug zum 31. Dezember 2007 T € 29.782 (2006: T € 27.636). Während des Geschäftsjahres erfolgten Zugänge in Höhe von T € 104.731 (2006: T € 32.047). Zum 31. Dezember 2007 waren in der Position „Netzwerk und technische Anlagen“ Anlagen im Bau von T € 6.541 (2006: T € 1.588) enthalten.

Bei den Abschreibungen und Wertberichtigungen sind in den Zugängen für das Geschäftsjahr 2007 außerordentliche Abschreibungen für ehemalige Hauptverteiler von Broadnet in Höhe von T € 853 enthalten.

17 Geschäfts- oder Firmenwert

	Geschäfts- oder Firmenwert in T €
Bruttowert	
Bruttowert 01.01.2006	9.265
Zugänge	38.185
Abgänge	-
Bruttowert 31.12.2006	47.450
Zugänge	2.564
Abgänge	-
Bruttowert 31.12.2007	50.014
Abschreibungen und Wertberichtigungen	
Abschreibungen und Wertberichtigungen 01.01.2006	-
Zugänge	-
Abgänge	-
Abschreibungen und Wertberichtigungen 31.12.2006	-
Zugänge	-
Abgänge	-
Abschreibungen und Wertberichtigungen 31.12.2007	-
Buchwerte zum 31.12.2006	47.450
Buchwerte zum 31.12.2007	50.014

In den Zugängen im Geschäftsjahr 2007 ist insbesondere der Geschäfts- oder Firmenwert enthalten, der durch den Unternehmenszusammenschluss mit den verbleibenden Anteilen von 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 (CGU), die auch berichtspflichtige Segmente sind, zugeordnet:

	2007 in T €	2006 in T €
Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts		
Großkunden	5.720	5.386
Geschäftskunden	14.675	13.958
Wiederverkäufer	28.751	27.264
Privatkunden	868	842
Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts	50.014	47.450

Der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wird bei QSC zunächst auf Basis der Berechnung eines Nutzungswerts unter Verwendung von Cashflow-Prognosen ermittelt, die auf der Finanzplanung für einen Zeitraum von drei Jahren basieren. Dabei handelt es sich um die vom Vorstand erstellte und vom Aufsichtsrat genehmigte Planung des Unternehmens. In der Vergangenheit umfasste der Planungszeitraum fünf Jahre. Aufgrund der Wettbewerbssituation und der sich in immer kürzeren Abständen ändernden Rahmenbedingungen wurde der Planungszeitraum vom Management von fünf auf drei Jahre reduziert.

Die Herleitung der Wachstumsrate nach dem Detailplanungszeitraum erfolgte auf Basis der Prognose des erwarteten Branchenwachstums und der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Die historisch realisierten Wachstumsraten der CGUs können mangels Repräsentativität und fehlender Stabilität ebenso wenig wie die im Detailplanungszeitraum erwarteten Wachstumsraten zur Herleitung des Wachstumsabschlags herangezogen werden. Im Ergebnis wurde einheitlich, mit Ausnahme des Privatkundengeschäfts, ein Wachstumsabschlag von 2,0 Prozent angesetzt. Für die CGU Privatkunden wurde eine Wachstumsrate in Höhe von 1,0 Prozent verwendet.

Die für die Cashflow-Prognosen verwendeten Kapitalisierungszinssätze vor Unternehmenssteuern betragen zwischen 11,2 und 11,4 Prozent.

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 anhand der Zinsstrukturkurve zum 31. Dezember 2007 eine risikofreie und fristadäquate Alternativenanlage repräsentiert, auch einen Risikozuschlag, der sich sowohl an der Risikostruktur des Unternehmens als auch der Telekommunikationsbranche orientiert. Die in der Planung zugrunde gelegten Preis- und Marktanteilsentwicklungen ergeben sich aus tatsächlichen Entwicklungen der Vergangenheit, die als Indikator für die Zukunft herangezogen werden, Einschätzungen von unabhängigen Marktforschungsinstituten sowie Erwartungen des Managements.

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 übersteigen. Lediglich in dem nicht-strategischen Geschäftssegment Privatkunden könnte eine Änderung der zugrunde gelegten Annahmen dazu führen, dass der Buchwert dieser zahlungsmittelgenerierenden Einheit ihren erzielbaren Wert übersteigt. Diese Annahmen betreffen insbesondere die Erhöhung des Kapitalisierungszinssatzes und eine Senkung der erwarteten Bruttogewinnmarge.

19 Andere immaterielle Vermögenswerte

	Lizenzen in T €	Software in T €	Sonstige in T €	Summe in T €
Bruttowert				
Bruttowert 01.01.2006	1.565	8.061	11.375	21.001
Zugänge	36	2.765	5.211	8.012
Zugänge durch Konsolidierung	902	98	7.243	8.243
Abgänge	-1.542	-1.769	-3	-3.314
Bruttowert 31.12.2006	961	9.155	23.826	33.942
Zugänge	244	3.009	14.927	18.180
Abgänge	-	-2	-	-2
Bruttowert 31.12.2007	1.205	12.162	38.753	52.120
Abschreibungen und Wertberichtigungen				
Abschreibungen und Wertberichtigungen 01.01.2006	1.021	5.289	5.887	12.197
Zugänge	233	1.568	4.897	6.698
Abgänge	-1.246	-1.398	-360	-3.004
Abschreibungen und Wertberichtigungen 31.12.2006	8	5.459	10.424	15.891
Zugänge	150	2.235	8.247	10.632
Abgänge	-	-2	-	-2
Abschreibungen und Wertberichtigungen 31.12.2007	158	7.692	18.671	26.521
Buchwerte zum 31.12.2006	953	3.696	13.402	18.051
Buchwerte zum 31.12.2007	1.047	4.470	20.082	25.599

In der Position Lizenzen ist im Geschäftsjahr 2006 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 im Jahr 2006 auch die als Ergebnis der Kaufpreisallokation identifizierten immateriellen Vermögenswerte der Kundenbeziehungen von Broadnet in Höhe von T € 6.050 sowie der Marke Broadnet von T € 950. In der Position Sonstige ist im Geschäftsjahr 2007 die Wertberichtigung der Marke celox in Höhe von T € 622 enthalten. Zum 31. Dezember 2007 waren in der Position Sonstige Bereitstellungskosten für Kundenanschlüssen mit einem Buchwert von T € 12.593 (2006: T € 6.217) enthalten, die über die durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten abgeschrieben werden.

20 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

	2007 in T €	2006 in T €
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	64.944	52.778

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 30 bis 90 Tagen. Zum 31. Dezember 2007 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von T € 4.367 (2006: T € 4.775) wertgemindert. Die Entwicklung des Wertberichtigungskontos stellt sich wie folgt dar:

	2007 in T €	2006 in T €
Wertberichtigungskonto		
Wertberichtigungskonto 1. Januar	4.775	1.822
Aufwandswirksame Zuführungen	2.784	3.460
Verbrauch	-1.713	-590
Auflösung	-1.479	-1.379
Zuführung durch Konsolidierung	-	1.462
Wertberichtigungskonto 31. Dezember	4.367	4.775

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

	2007 in T €	2006 in T €
Nicht wertgeminderte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
Weder überfällig noch wertgemindert	49.599	31.208
Überfällig, jedoch nicht wertgemindert		
< 90 Tage	7.123	20.001
91 - 120 Tage	38	1.021
> 120 Tage	132	548
Nicht wertgeminderte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	56.892	52.778

Im Geschäftsjahr 2007 wurden von den zum 31. Dezember 2006 ausgewiesenen weder überfälligen noch wertgeminderten Forderungen in Höhe von T € 52.778 insgesamt T € 1.164 wertberichtigt.

21 Vorauszahlungen

Die Vorauszahlungen betragen T € 3.420 (2006: T € 1.099) und enthalten im Wesentlichen Vorauszahlungen für Mietleitungen und Technikräume sowie Versicherungen.

22 Sonstige kurzfristige Vermögenswerte

Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte betragen T € 8.877 (2006: T € 3.566) und bestehen im Wesentlichen aus Steuerforderungen sowie im Vorrat befindlichen Endkundengeräten in Höhe von T € 6.204 (2006: T € 539).

23 Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

	2007 in T €	2006 in T €
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte		
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	1.418	12.036
Zur Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	3.858	50.891
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	5.276	62.927

Die zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte sind kurzfristige Schuldverschreibungen (Commercial Papers), die von erstklassigen Industrieunternehmen oder Kreditinstituten als Inhaberpapiere begeben werden und handelbar sind.

24 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

	2007 in T €	2006 in T €
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		
Zahlungsmittel	30.272	23.938
Kurzfristige Anlagen	43.860	22.048
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	74.132	45.986

25 Gezeichnetes Kapital

	2007	2006
Gezeichnetes Kapital		
Grundkapital in T €	136.358	133.898
Nennwertlose Stammaktien	136.358.315	133.897.686

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 2007 um T € 1.113 durch die Ausgabe von Stammaktien im Rahmen der Aktienoptionsprogramme sowie um T € 1.347 aufgrund der Kapitalerhöhung durch Sacheinlage im Zusammenhang mit der Akquisition von Broadnet.

26 Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beträgt zum 31. Dezember 2007 T € 562.501 (2006: T € 557.961). In diesem Betrag ist die abgegrenzte aktienbasierte Vergütung aus dem Aktienoptionsprogramm in Höhe von T € 840 (2006: T € 1.124) enthalten, die zukünftig erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst wird. Weitere Einzelheiten hierzu sind im Anhang 41 erläutert.

27 Genehmigtes und bedingtes Kapital

Das genehmigte Kapital hat sich im Geschäftsjahr 2007 durch die Kapitalerhöhungen durch Sacheinlage aufgrund der Akquisition von Broadnet um T € 1.347 reduziert und beträgt zum 31. Dezember 2007 T € 51.233. Das bedingte Kapital beträgt zum 31. Dezember 2007 T € 29.765.

28 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 2007 und 2006 ist in der Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals sowie in der Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen dargestellt.

29 Verzinliche Schulden

	Effektiver Zinssatz in %	Fälligkeit	2007 in T €	2006 in T €
Kurzfristige Schulden				
aus Finanzierungsleasingverträgen gegenüber Kreditinstituten	7,17 EONIA + 1,90	2008 monatlich	20.360 5.000	13.443 -
Sonstige kurzfristige Schulden	7,99	2008	5.440	-
Kurzfristige Schulden			30.800	13.443
Langfristige Schulden				
aus Wandelschuldverschreibungen	3,50	2008 - 2011	27	36
aus Finanzierungsleasingverträgen	7,17	2008 - 2010	23.059	16.044
Sonstige langfristige Schulden	7,99	2009	3.964	-
Langfristige Schulden			27.050	16.080

Bei den kurzfristigen Schulden gegenüber Kreditinstituten handelt es sich um eine Vorfinanzierung von Forderungen einer Tochtergesellschaft. Die Besicherung erfolgt über die Abtretung dieser Forderungen. Der Buchwert der abgetretenen Forderungen zum 31. Dezember 2007 betrug T € 6.000. Mit der Einzahlung des Kunden wird das Darlehen jeweils monatlich getilgt und mit der Fakturierung im Folgemonat wieder in Anspruch genommen. Der Darlehensrahmen ist auf T € 5.000 begrenzt und steht dem Konzern bis auf weiteres zur Verfügung.

Die sonstigen kurz- und langfristigen Schulden enthalten Schulden in Höhe von insgesamt T € 9.404. Diese Schulden werden unter den kurz- und langfristigen Schulden ausgewiesen, weil es sich um Leasingverträge zur Finanzierung der aktivierten Kundenanschlüsse handelt, deren Nutzungsrecht nicht auf den Leasinggeber übertragen werden kann. Somit stellen sie nur für den Konzern Vermögenswerte dar und sind kein Leasinggeschäft nach IAS 17.

Zum 31. Dezember 2007 waren 2.719.037 Wandelschuldverschreibungen aus den Aktienoptionsprogrammen ausstehend. Die Wandelschuldverschreibungen haben jeweils einen Nennwert in Höhe von € 0,01.

30 Pensionsrückstellungen

QSC hat zwei leistungsorientierte Pensionspläne aufgelegt, wobei ein leistungsorientierter Pensionsplan über eine Rückdeckungsversicherung abgesichert ist, die als Planvermögen im Sinne von IAS 19 zu klassifizieren ist.

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.

	2007 in T €	2006 in T €
Pensionen		
Anwartschaftsbarwert zum 1. Januar	791	857
Dienstzeitaufwand	69	80
Zinsaufwand	37	34
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste	-45	-171
Pensionszahlungen	-9	-9
Anwartschaftsbarwert zum 31. Dezember	843	791
Fondsvermögen zum 1. Januar	-70	-61
Erwartete Erträge des Fondsvermögens	-3	-2
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste	5	6
Beiträge durch die Gesellschaft	-15	-13
Fondsvermögen zum 31. Dezember	-83	-70
Pensionsrückstellung zum 31. Dezember	760	721
Abzinsungsfaktor	5,30%	4,70%
Erwartete Verzinsung des Fondsvermögens	3,50%	3,50%
Gehaltssteigerungsrate	4,00%	3,00%
Rententrend	3,00%	3,00%

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

	2007 in T €	2006 in T €
Pensionsaufwand		
Dienstzeitaufwand	69	80
Zinsaufwand	37	34
Erwartete Erträge des Fondsvermögens	-3	-2
Pensionsaufwand	103	112

Die Beträge der laufenden und der vorangegangenen vier Berichtsperioden stellen sich wie folgt dar:

	2007 in T €	2006 in T €	2005 in T €	2004 in T €
Unterdeckung				
Anwartschaftsbarwert	-843	-791	-857	-636
Fondsvermögen	83	70	61	51
Unterdeckung	-760	-721	-796	-585

QSC hat keine erfahrungsbedingten Anpassungen der Anwartschaftsbarwerte und der Fondsvermögen vorgenommen.

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“) und sind somit nicht zinstragend. Zum Gründungszeitpunkt von Plusnet korrespondierte diese Position mit der Barkapitaleinlage der TELE2 in die Plusnet (vgl. Anhang 39).

32 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

	2007 in T €	2006 in T €
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		
Gegenüber unabhängigen Dritten	74.082	42.074
Gegenüber nahe stehenden Unternehmen	47	8
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	74.129	42.082

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

33 Rückstellungen

	2007 in T €
Rückstellungen	
Übrige Rückstellungen	
Übrige Rückstellungen per 1. Januar	1.426
Zugänge	928
Inanspruchnahme	-1.414
Auflösung	-
Übrige Rückstellungen per 31. Dezember	940
Prozessrisiken	
Prozessrisiken per 1. Januar	86
Zugänge	102
Inanspruchnahme	-64
Auflösung	-
Prozessrisiken per 31. Dezember	124
Rückstellungen per 31. Dezember 2007	1.064

Die sonstigen Rückstellungen beinhalten im Wesentlichen Verpflichtungen gegenüber der Bundesnetzagentur für den Telekommunikationsbeitrag gemäß Telekommunikationsgesetz in Höhe von T € 337, Drohverluste für ungenutzte Standorte in Höhe von T € 29, der Höhe nach ungewisse Verpflichtungen gegenüber Dritten aufgrund von Lieferungen und Leistungen von T € 524 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. In dieser Position sind auch kurzfristige Schulden in Höhe von T € 5.440 aus der Finanzierung von Kundenanschlüssen enthalten, (vgl. Anhang 29). Weiterhin sind hierin Schulden gegenüber dem Finanzamt in Höhe von T € 5.480 (2006: T € 2.870) enthalten.

ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

36 Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2007 T € 56.310 (2006: T € 11.734). 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 € 13.090. Insbesondere aufgrund des Netzausbaus in 2007 erhöhten sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um T € 32.049 (2006: T € 6.356), was sich in entsprechender Höhe positiv auf den Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit auswirkte. Der Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von T € 12.166 (2006: T € 15.181) bedingt durch die Umsatzsteigerung wirkte sich negativ auf den betrieblichen Cashflow aus.

37 Cashflow aus Investitionstätigkeit

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug in 2007 T € -37.076 (2006: T € -36.406). Die Veränderung der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte betrug in 2007 T € 59.197 (2006: T € -37.426). Der Mittelabfluss durch den Erwerb von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten beträgt T € -95.211 (2006: T € -19.224). Der Mittelabfluss durch Erwerb eines Tochterunternehmens nach Abzug erworbener liquider Mittel in Höhe von T € 1.062 resultiert in 2007 aus der Akquisition der verbleibenden Anteile von Broadnet. Weitere Erläuterungen sind im Anhang 39 angegeben.

38 Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2007 T € 8.911 (2006: T € 40.345). Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus der Aufnahme von Schulden anderer Gesellschafter in Höhe von T € 6.436 (2006: T € 49.680). Diese Position reflektiert den Zufluss liquider Mittel, die der TELE2 als weiterer Gesellschafter von Plusnet zuzurechnen sind.

SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

39 Tochterunternehmen

Der Konzernabschluss von QSC beinhaltet folgende Beteiligungen:

	Anteil 31.12.2007 in %	Eigenkapital 31.12.2007 in T €	Ergebnis 2007 in T €
Tochterunternehmen			
(Angaben gemäß IFRS Einzelabschluss)			
Plusnet GmbH & Co. KG („Plusnet“), Köln	67,5	103.314	1.514
Q-DSL home GmbH („DSL home“), Köln	100	1.225	-9
010090 GmbH („010090“), Köln	100	156	-
Ventelo GmbH („Ventelo“), Köln	100	5.986	410
EPAG Domainservices GmbH („EPAG“), Köln	100	-210	-
Broadnet Service GmbH („Broadnet Service“), Hamburg	100	267	-8
Broadnet Deutschland GmbH („Broadnet Deutschland“), Hamburg	100	2.691	-363

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 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 von Plusnet ist der Aufbau und Betrieb sowie der Ausbau eines bundesweiten DSL-Netzes auf knapp 2.000 Hauptverteiler bis 2008. QSC transferierte ihr bundesweites DSL-Netz in die Plusnet, während TELE2 eine Bareinlage in Höhe von 50 Millionen Euro zur Finanzierung des weiteren Netzausbaus leistete. 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.

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

EPAG • EPAG ist eine ehemalige hundertprozentige Tochtergesellschaft der celox Telekommunikationsdienste GmbH, die mit Wirkung zum 1. Januar 2006 auf QSC verschmolzen wurde. Mit dieser Verschmelzung wurde EPAG 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.

Broadnet AG („Broadnet“), Hamburg • Am 6. Juni 2006 hat QSC mit den Hauptaktionären und dem Management einen Vertrag über den Erwerb von 67,2 Prozent der Anteile an Broadnet geschlossen. QSC hat den Aktionären von Broadnet am 22. Juli 2006 ein öffentliches Übernahmeangebot unterbreitet und dabei den Aktionären von Broadnet, die das Angebot annehmen, 1,0542 QSC-Aktien je Broadnet-Aktie angeboten. Das Angebot wurde für 217.847 Stückaktien von Broadnet angenommen. Am 13. November 2006 hat QSC auf Basis eines Vertrages mit institutionellen Investoren zusätzliche 25 Prozent der Anteile an Broadnet erworben. Am 16. April 2007 und am 31. Oktober 2007 hat QSC die verbleibenden Anteile erworben und besaß damit 100 Prozent der Anteile an Broadnet.

Broadnet war ein bundesweiter Anbieter von Breitbandkommunikationslösungen auf der Basis von Richtfunk und DSL. Mit Erwerb der Mehrheit an Broadnet stärkte QSC ihr margenstarkes Kerngeschäft mit Unternehmenskunden. Nach der vollständigen Übernahme wurde am 31. Oktober 2007 die Verschmelzung von Broadnet auf QSC durchgeführt und damit auch die Voraussetzungen für die vollständige wirtschaftliche Integration von Broadnet in die QSC-Gruppe geschaffen.

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 von 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 von 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
Minderheitenanteile	-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 Kaufpreis für den Erwerb der verbleibenden Anteile, der am 16. April 2007 und am 31. Oktober 2007 erfolgte, betrug T € 5.760 inklusive Akquisitionskosten in Höhe von T € 1.062. Zur Durchführung der Transaktionen haben Vorstand und Aufsichtsrat Kapitalerhöhungen um 1.347.280 Euro durch Ausgabe von 1.347.280 neuen Aktien gegen Sacheinlage aus genehmigtem Kapital beschlossen. Die Akquisitionskosten in Höhe von T € 1.062 hat QSC in bar aufgewendet. Nach dem Erwerb der Minderheiten ergibt sich ein aktivierter Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von T € 38.476.

Broadnet Service • Broadnet Service ist eine ehemalige hundertprozentige Tochtergesellschaft von Broadnet und seit dem Zeitpunkt der Verschmelzung von Broadnet eine unmittelbare Beteiligung von QSC. Die Broadnet Service vermarktet Sprachprodukte für Privat- und Geschäftskunden.

Broadnet Deutschland • Broadnet Deutschland ist eine ehemalige hundertprozentige Tochtergesellschaft von Broadnet und seit dem Zeitpunkt der Verschmelzung von Broadnet eine unmittelbare Beteiligung von QSC. Die Broadnet Deutschland vermarktet Sprachprodukte für Privatkunden, insbesondere Call-by-Call-Angebote.

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. Die Geschäftssegmente sind 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 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 sowie Sprach- 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 Premium-Bereich angesiedelt sind.

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 Aufbau, Betrieb und 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.

2007 in T €	Segment Groß- kunden	Segment Geschäfts- kunden	Segment Wieder- verkäufer	Segment Privat- kunden	Überleitung	Konzern
Umsatzerlöse	76.585	84.747	122.260	51.603	-	335.195
Direkt zurechenbare Kosten	-31.769	-36.214	-60.844	-38.311	-	-167.138
Rohrertrag	44.816	48.533	61.416	13.292	-	168.057
Nicht zurechenbare Kosten	-	-	-	-	-133.145	-133.145
EBITDA	44.816	48.533	61.416	13.292	-133.145	34.912
Abschreibungen	-3.695	-4.156	-8.542	-1.326	-26.800	-44.519
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	-	-	-	-	-955	-955
Finanzergebnis	-	-	-	-	-422	-422
Ertragsteuern	-	-	-	-	627	627
Konzernergebnis	41.121	44.377	52.874	11.966	-160.695	-10.357
Vermögenswerte	35.024	16.934	19.727	10.476	289.779	371.941
Schulden	2.872	3.122	4.621	1.873	204.977	217.466
Investitionen	14.082	15.647	22.427	2.745	68.011	122.911

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
Rohrertrag	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

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 oder acht 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 der AOP2004 und 2006 wurden zum Gewährungszeitpunkt mithilfe des Black-Scholes-Optionspreismodells unter Verwendung folgender Annahmen berechnet:

AOP2004	
Durchschnittliche erwartete Laufzeit AOP2004	5 Jahre
Dividendenrendite	0,00%
Durchschnittlicher risikofreier Anlagenzins	4,12%
Volatilität (3 Jahre)	44,68%
Durchschnittlicher Optionswert in €	2,31
Optionswert für die in 2007 gewährten Wandelschuldverschreibungen in €	438.979

AOP2006	
Durchschnittliche erwartete Laufzeit AOP2006	8 Jahre
Dividendenrendite	0,00%
Durchschnittlicher risikofreier Anlagenzins	4,27%
Volatilität (3 Jahre)	44,68%
Durchschnittlicher Optionswert in €	2,06
Optionswert für die in 2007 gewährten Wandelschuldverschreibungen in €	295.185

Die zum 31. Dezember 2007 und 2006 ausstehenden Wandelschuldverschreibungen aller Programme sind wie folgt:

	Anzahl der Wandelschuldverschreibungen	Gewichteter Ausübungspreis in €
Ausstehend zum 31.12.2005	5.984.568	1,92
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	2,06
in 2007 neu ausgegeben	332.700	4,01
in 2007 verfallen	-76.848	4,30
in 2007 ausgeübt	-1.113.349	1,21
Ausstehend zum 31.12.2007	2.719.037	3,11

42 Geschäftsbeziehungen mit nahe stehenden Unternehmen

In 2007 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 QS Communication Verwaltungs Service GmbH berät QSC bei der Integration von Broadnet.

	Umsatzerlöse in T €	Aufwendungen in T €	Erhaltene Zahlungen in T €	Geleistete Zahlungen in T €
Geschäftsjahr 2007				
IN-telegence GmbH & Co. KG	50	-97	60	-124
Teleport Köln GmbH	5	100	5	121
QS Communication				
Verwaltungs Service GmbH	-	158	-	169
Geschäftsjahr 2006				
IN-telegence GmbH & Co. KG	29	-145	29	-203
Teleport Köln GmbH	-	57	-	103
QS Communication				
Verwaltungs Service GmbH	-	303	-	333

	Forderungen in T €	Schulden in T €
Zum 31.12.2007		
IN-telegence GmbH & Co. KG	5	-6
Teleport Köln GmbH	-	7
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	46
Zum 31.12.2006		
IN-telegence GmbH & Co. KG	2	-
Teleport Köln GmbH	-	8
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	-

43 Latente Steuern

Für die Berechnung der latenten Steuern wurde der aufgrund der Unternehmenssteuerreform 2008 neue Steuersatz von 31,58 Prozent (Vorjahr 39,90 Prozent) verwendet. Der latente Steueraufwand und -ertrag für die Periode stellt sich wie folgt dar:

	31.12.2007 in T €		31.12.2006 in T €		2007 in T €	2006 in T €
	Aktiv	Passiv	Aktiv	Passiv		
Aktive und passive latente Steuern						
Immaterielle Vermögenswerte	-	6.276	-	4.864	-1.413	878
Sachanlagen	-	143	-	171	28	342
Wertpapiere des Umlaufvermögens und sonstige Vermögenswerte	-	472	90	32	-83	-871
Forderungen aus						
Lieferungen und Leistungen	-	-	-	-	-	285
Forderungen Verbundbereich	-	39	-	49	10	-49
Rechnungsabgrenzung	-	628	-	243	-385	364
Umsatzabgrenzung	3.817	-	1.637	-	2.180	335
Pensionsrückstellung und sonstige Rückstellungen	80	-	41	-	51	-128
Sonstige Schulden	2	3	-	-	-1	564
Summe der latenten Steuern						
auf temporäre Differenzen	3.899	7.561	1.768	5.359	387	1.720
Saldierung	-1.100	-1.100	-275	-275		
Summe der saldierten						
latenten Steuern	2.799	6.461	1.493	5.084		
Summe der latenten Steuern auf Verlustvorträge	5.300	-	4.910	-		
Latenter Steuerertrag					777	1.859
Summe der latenten Steuern	8.099	6.461	6.403	5.084		

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 multipliziert:

	2007 in T €	2006 in T €
Überleitungsrechnung		
Ergebnis vor Steuern	-10.984	-7.205
Erwarteter Steuerertrag	4.383	2.875
Steuerliche Auswirkungen durch geänderten Steuersatz	-433	-
abweichenden Steuersatz	-262	39
unterlassene Aktivierung latenter Steuern auf Verlustvorträge	-2.853	-1.020
Hinzurechnungen Gewerbesteuer	-185	-
Sonstige	-23	-35
Übergeleiteter Steuerertrag	627	1.859

Der übergeleitete Steuerertrag setzt sich zusammen aus T € 150 Gewerbesteueraufwand sowie T € 777 latenter Steuerertrag. Zum 31. Dezember 2007 weist QSC einen körperschaftsteuerlichen sowie gewerbsteuerlichen Verlust in Höhe von € 477 Millionen aus. Diese steuerlichen Verluste können unbegrenzt mit den künftigen zu versteuernden Ergebnissen der Unternehmen, in denen diese Verluste entstanden sind, verrechnet werden.

44 Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Verpflichtungen aus Operating-Leasingverträgen • Der Konzern hat Leasingverträge für verschiedene Kraftfahrzeuge abgeschlossen. Die durchschnittliche Laufzeit der Verträge liegt zwischen drei und fünf Jahren. Zum 31. Dezember bestanden folgende künftige Mindestleasingzahlungsverpflichtungen aufgrund von unkündbaren Operating-Leasingverträgen:

	2007 in T €	2006 in T €
Operating-Leasingverträge		
bis 1 Jahr	222	203
1 bis 5 Jahre	286	217
Operating-Leasingverträge	508	420

Verpflichtungen aus Finanzierungsleasing- und Mietkaufverträgen • QSC hat Finanzierungsleasingverträge und Mietkaufverträge für verschiedene technische Anlagen und für Betriebs- und Geschäftsausstattung abgeschlossen. Die künftigen Mindestleasingzahlungen aus diesen Verträgen können auf deren Barwert wie folgt übergeleitet werden:

	2007 in T €		2006 in T €	
	Mindestleasingzahlungen	Barwert der Mindestleasingzahlungen	Mindestleasingzahlungen	Barwert der Mindestleasingzahlungen
Finanzierungsleasing- und Mietkaufverträge				
bis 1 Jahr	22.221	20.360	14.384	13.443
1 bis 5 Jahre	23.924	23.059	16.847	16.044
Summe Mindestleasingzahlungen	46.145	43.419	31.231	29.487
abzüglich Zinsanteil	-2.726	-	-1.744	-
Barwert der Mindestleasingzahlungen	43.419	43.419	29.487	29.487

Sonstige finanzielle Verpflichtungen • Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen in den kommenden Geschäftsjahren für langfristig abgeschlossene Verträge, insbesondere für Glasfaserleitungen, Technikräume und Büroräume betragen T € 78.411.

Bürgschaften • Zum 31. Dezember 2007 bestanden Bürgschaften in Höhe von T € 10.284 (2006: T € 8.466), insbesondere gegenüber Lieferanten für Miet- und sonstige vertragliche Verpflichtungen.

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

45 Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements

Die wesentlichen durch den Konzern verwendeten finanziellen Verbindlichkeiten umfassen Finanzierungsleasing- und Mietkaufverträge, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Schulden gegenüber Kreditinstituten. Der Hauptzweck dieser finanziellen Verbindlichkeiten ist die Finanzierung der Geschäftstätigkeit des Konzerns. Die finanziellen Vermögenswerte, die unmittelbar aus der Geschäftstätigkeit resultieren, sind insbesondere die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Zahlungsmittel und zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte. In den Geschäftsjahren 2006 und 2007 hat kein Handel mit Derivaten stattgefunden. Die sich aus den Finanzinstrumenten ergebenden wesentlichen Risiken des Konzerns umfassen Zins-, Kredit- sowie Liquiditätsrisiken. Die Strategien und Verfahren zur Steuerung dieser Risiken sind im Folgenden dargestellt.

Zinsrisiko • Das Risiko von Schwankungen der Marktzinssätze, dem der Konzern ausgesetzt ist, resultiert überwiegend aus den kurzfristigen Schulden gegenüber Kreditinstituten, die variabel verzinst werden. Die kurz- und langfristigen Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen, einschließlich der Leasingverträge, die als sonstige kurz- und langfristige Schulden ausgewiesen werden, sind festverzinsliches Fremdkapital. Der Anteil des variabel verzinslichen Fremdkapitals am gesamten verzinslichen Fremdkapital beträgt zum 31. Dezember 2007 9 Prozent. Die nachfolgende Übersicht zeigt die Sensitivität des Konzernergebnisses vor Steuern gegenüber einer nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich möglichen Änderung der Zinssätze bezogen auf das variabel verzinsliche Fremdkapital.

	Erhöhung/Verringerung in Basispunkten	Auswirkungen auf das Ergebnis vor Steuern in T €
Sensitivität bei Zinsänderung		
2007	+15	8
2007	-10	-5
2006	-	-

Kreditrisiko • QSC schließt Geschäfte ausschließlich mit kreditwürdigen Kunden ab, wobei vor dem jeweiligen Vertragsabschluss eine Bonitätsprüfung stattfindet. Nach Beginn der Geschäftsbeziehung werden die Forderungsbestände laufend überwacht, so dass der Konzern keinem wesentlichen Ausfallrisiko ausgesetzt ist. Das maximale Ausfallrisiko ist auf den im Anhang 20 ausgewiesenen Buchwert begrenzt. Im Konzern bestehen keine wesentlichen Konzentrationen von Ausfallrisiken. Bei den sonstigen finanziellen Vermögenswerten des Konzerns, wie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte, entspricht das maximale Kreditrisiko bei Ausfall des Kontrahenten dem Buchwert dieser Instrumente.

Liquiditätsrisiko • Der Konzern überwacht das Risiko eines Liquiditätsengpasses mittels einer monatlichen Liquiditätsplanung unter Berücksichtigung der Laufzeit der verfügbaren finanziellen Vermögenswerte sowie der erwarteten Cashflows aus der Geschäftstätigkeit. Das Ziel des Konzerns ist das Gleichgewicht zwischen der kontinuierlichen Deckung des Liquiditätsbedarfs und der Sicherstellung der Flexibilität durch die Nutzung von kurz- und langfristigen Schulden und Finanzierungsleasingverträgen. Zum 31. Dezember weisen die kurz- und langfristigen Schulden des Konzerns nachfolgend dargestellte Fälligkeiten auf. Die Angaben erfolgen auf Basis der vertraglichen, nicht abgezinsten Zahlungen.

	Buchwert in T €	Täglich fällig in T €	Fällig bis Ende 2008 in T €	Fällig bis Ende 2009 in T €	Fällig bis Ende 2010 in T €	Summe in T €
Fälligkeit zum 31. Dezember 2007						
Schulden aus						
Finanzierungsleasingverträgen	43.419	-	22.221	15.343	8.581	46.145
Verbindlichkeiten aus						
Lieferungen und Leistungen	74.129	-	74.129	-	-	74.129
Verbindlichkeiten gegenüber						
Kreditinstituten	5.000	-	5.032	-	-	5.032
Sonstige Schulden						
aus Leasingverträgen	9.404	-	5.929	4.080	-	10.009
Sonstige kurz- und langfristige Schulden	7.811	-	7.811	-	-	7.811
Fälligkeit zum 31. Dezember 2007	139.763	-	115.122	19.423	8.581	143.126

	Buchwert in T €	Täglich fällig in T €	Fällig bis Ende 2008 in T €	Fällig bis Ende 2009 in T €	Fällig bis Ende 2010 in T €	Summe in T €
Fälligkeit zum 31. Dezember 2006						
Schulden aus						
Finanzierungsleasingverträgen	29.487	-	14.384	10.951	5.896	31.231
Verbindlichkeiten aus						
Lieferungen und Leistungen	42.082	-	42.082	-	-	42.082
Sonstige kurz- und langfristige Schulden	6.067	-	6.067	-	-	6.067
Fälligkeit zum 31. Dezember 2006	77.636	-	62.533	10.951	5.896	79.380

Kapitalsteuerung • Vorrangiges Ziel der Kapitalsteuerung von QSC ist es sicherzustellen, dass der Konzern über ausreichend Eigenkapital verfügt, ein hohes Bonitätsrating erhält und in der Lage ist, seine Geschäftstätigkeit unabhängig und flexibel auszuüben. Die Überwachung erfolgt hierbei mithilfe der Kennzahlen Eigenkapitalquote und Netto-Liquidität. Die Eigenkapitalquote ergibt sich aus dem Verhältnis des Eigenkapitals zur Bilanzsumme. Die Netto-Liquidität ergibt sich aus der Differenz des verzinslichen Fremdkapitals zuzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte.

	2007 in T €	2006 in T €
Kapitalsteuerung		
Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	-43.420	-29.487
Kurz- und langfristige Schulden	-9.404	-
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-5.000	-
Verzinsliches Fremdkapital	-57.823	-29.487
Zuzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	74.132	45.986
Zuzüglich zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	5.276	62.927
Netto-Liquidität	21.585	79.426
Eigenkapital	154.475	160.550
Bilanzsumme	371.941	299.909
Eigenkapitalquote	42%	54%

46 Finanzinstrumente

Die nachfolgende Tabelle zeigt Buchwerte und beizulegende Zeitwerte sämtlicher im Konzernabschluss erfasster Finanzinstrumente mit Ausnahme der Wandelschuldverschreibungen aus den Aktienoptionsprogrammen (vgl. hierzu Anhang 41).

	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwerte		Beizulegender Zeitwert	
		2007 in T €	2006 in T €	2007 in T €	2006 in T €
Klassen von Finanzinstrumenten					
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	74.132	45.986	74.132	45.986
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte					
Available-for-Sale Financial Assets	AfS	1.418	12.036	1.418	12.036
Financial Assets Held for Trading	FAHfT	3.858	50.891	3.858	50.891
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	64.944	52.778	64.944	52.778
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	74.129	42.082	74.129	42.082
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	5.000	-	5.000	-
Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	n.a.	43.419	29.487	46.541	31.629
Sonstige kurz- und langfristige Schulden	FLAC	17.215	6.067	17.622	6.067
Aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:					
Loans and Receivables (LaR)		139.076	98.764	139.076	98.764
Financial Assets Held for Trading (FAHfT)		3.858	50.891	3.858	50.891
Available-for-Sale Financial Assets (AfS)		1.418	12.036	1.418	12.036
Financial Liabilities measured at Amortised Cost (FLAC)		96.344	48.149	96.751	48.149

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben überwiegend kurze Restlaufzeiten. Daher entsprechen deren Buchwerte zum Abschlussstichtag näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert. Dieses gilt auch für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten. Die beizulegenden Zeitwerte der Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen sowie der sonstigen kurz- und langfristigen Schulden wurden unter Verwendung von marktüblichen Zinssätzen berechnet.

	aus Zinsen Dividenden in T €	aus der Folgebewertung		Nettoergebnis	
		zu Fair Value in T €	Wertberich- tigung in T €	2007 in T €	2006 in T €
Finanzierungsleasing- und Mietkaufverträge					
Loans and Receivables (LaR)	1.321	-	-2.058	-737	-3.363
Financial Assets Held for Trading (FAHfT)	1.271	65	-	1.336	200
Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	402	-	-	402	730
Financial Liabilities measured at Amortised Cost (FLAC)	-3.688	-	-	-3.688	-1.826
Finanzierungsleasing- und Mietkaufverträge	-694	65	-2.058	-2.687	-4.259

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 12. Juni 2006 bzw. ab deren Geltung in der Fassung vom 14. Juni 2007 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-/Vergütungs-Bericht angegeben.

48 Honorare Wirtschaftsprüfer

Die für die Prüfung des Konzernabschlusses bestellte Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat im Geschäftsjahr 2007 für die Abschlussprüfung T € 275, für die Steuerberatung T € 54 und für sonstige Dienstleistungen T € 54 erhalten.

49 Vergütung Vorstand

Die Gesamtvergütung der Mitglieder des QSC-Vorstands berücksichtigt in hohem Maß deren Leistung und Beitrag zum Erfolg des Unternehmens. Die Gesamtvergütung belief sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 1,37 Millionen Euro gegenüber 2,18 Millionen Euro im Vorjahr. Der Rückgang lässt sich im Wesentlichen auf den schwächer als geplanten Geschäftsverlauf zurückzuführen und dokumentiert damit die Erfolgsorientierung der Vergütung.

Von der Gesamtvergütung im Geschäftsjahr 2007 entfielen 62 Prozent auf fixe, 24 Prozent auf variable Gehaltsbestandteile und 14 Prozent auf Nebenleistungen. Die variablen Bezüge bemessen sich nach dem Grad der Erreichung unternehmensbezogener und individueller Ziele, die der Vergütungsausschuss des Aufsichtsrats jeweils zu Beginn eines Geschäftsjahres festlegt und nach dessen Ablauf überprüft. Nebenleistungen wurden insbesondere in Form von betrieblicher Altersversorgung, Firmenwagen oder Car Allowance sowie Erstattung von Reisekosten und Spesen gewährt. Unverändert sieht QSC diese Ausführungen über die Vergütung des Vorstands als entscheidende Information für ein Urteil über deren Angemessenheit. Von der Rechtspflicht zu einer individualisierten Offenlegung der Vorstandsvergütung ist QSC durch den Beschluss der Hauptversammlung vom 23. Mai 2006 befreit; diese Befreiung gilt für die Jahres- und Konzernabschlüsse der Geschäftsjahre 2006 bis 2010. Weitere Informationen sind im separaten Corporate-Governance-/Vergütungs-Bericht angegeben.

50 Risiken

Die Risiken werden ausführlich im Risikobericht im Lagebericht erläutert.

51 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es sind keine nach dem Bilanzstichtag eingetretenen Vorgänge bekannt geworden, über die zu berichten wäre.

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Köln, 19. März 2008
QSC AG

Der Vorstand



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Markus Metyas



Bernd Puschendorf

Corporate Governance

Zehn Jahre QSC stehen auch für zehn Jahre wertorientierte verantwortungsvolle und transparente Führung des Unternehmens. Eine gute Corporate Governance bleibt eine wichtige Voraussetzung für eine anhaltend hohe Wachstumsdynamik.

Wertorientierte Führung von QSC

Aufsichtsrat bildet
einen Nominierungs- und
Prüfungsausschuss

QSC trägt wachsender Größe bei Unternehmensführung Rechnung • In der zehnjährigen Geschichte von QSC spielte gute Corporate Governance – die verantwortungsvolle Führung und Kontrolle des Unternehmens – immer eine wichtige Rolle. Seit dem Inkrafttreten des Deutschen Corporate Governance Kodex („Kodex“) im Jahr 2002 entspricht QSC daher auch dessen 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 Aktiengesellschaften berücksichtigen. Regelmäßig stellen Vorstand und Aufsichtsrat diese Ausnahmen kritisch auf den Prüfstand; 2007 hat der Aufsichtsrat angesichts der Größe des Unternehmens beschlossen, künftig einen Prüfungs- und einen Nominierungsausschuss zu bilden. QSC entspricht danach Ziffer 5.3.2 und 5.3.3 des Kodex.

Im Folgenden berichtet der Vorstand von QSC auch im Namen des Aufsichtsrats über die Corporate Governance gemäß Ziffer 3.10 des zuletzt im Juni 2007 aktualisierten Kodex und erläutert hierbei auch die Ausnahmen. Der nachfolgende Bericht integriert auch den nach Ziffer 4.2.5 des Kodex geforderten Vergütungsbericht.

Umfassende Information der Aktionäre • QSC nutzt die eigene Website, um das ganze Jahr zeitnah und umfassend über alle relevanten Entwicklungen im Unternehmen zu berichten. Unter <http://www.qsc.de/de/qsc-ag/investor-relations.html> finden Aktionäre Meldungen, Quartals- und Geschäftsberichte, Finanztermine sowie umfangreiche Unterlagen zu wichtigen Ereignissen. Die zentrale Informationsveranstaltung für Aktionäre ist die Hauptversammlung. Bereits im Vorfeld können sich die Anteilseigner anhand des Geschäftsberichts sowie der Tagesordnung zur Hauptversammlung über die anstehenden Entscheidungen unterrichten. Alle relevanten Unterlagen sind auf der Website des Unternehmens verfügbar. Die Einberufungsunterlagen wird QSC aber aus zwei Gründen weiter auf dem Postweg versenden und damit der neu eingefügten Ziffer 2.3.2 des Kodex nicht entsprechen, der eine Übermittlung auf dem elektronischen Weg empfiehlt: Erstens zeigt die Erfahrung, dass eine postalische Einladung zu einer höheren Präsenz in der Hauptversammlung führt. Und zweitens verfügt QSC dank der Namensaktien bereits über eine vollständige Übersicht der Postanschriften und hat daher auch aus Effizienzgründen auf eine aufwändige Erfassung von E-Mail-Adressen verzichtet.

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 Wohle 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, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements und der Compliance. In regelmäßigen Sitzungen und Telefonkonferenzen berät und überwacht der Aufsichtsrat die Tätigkeit des Vorstands und diskutiert hierbei offen und vertrauensvoll. Der Bericht des Aufsichtsrats informiert ausführlich über die Tätigkeit des sechsköpfigen Gremiums. Sowohl für den Aufsichtsrat als auch für den Vorstand hat QSC eine D&O-Versicherung mit angemessenem Selbstbehalt abgeschlossen.

Zusammensetzung des Aufsichtsrats • Im Geschäftsjahr 2007 bestand der Aufsichtsrat von QSC entsprechend den gesetzlichen Bestimmungen und der Satzung des Unternehmens aus insgesamt sechs Personen, die alle von der Hauptversammlung gewählt wurden. Dem Aufsichtsrat gehörten sowohl Vertreter der Anteilseigner als auch eine ausreichende Zahl unabhängiger Mitglieder an. Nur ein Aufsichtsratsmitglied, QSC-Mitgründer Gerd Eickers, war früher Mitglied des Vorstands. Nach der vollständigen Übernahme von Broadnet beschäftigt QSC in der Regel mehr als 500, aber weniger als 2.000 Arbeitnehmer. Für die Zusammensetzung des Aufsichtsrats sind deshalb künftig die Vorschriften des Gesetzes über die Drittelbeteiligung der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat sowie die entsprechenden Paragraphen im Aktiengesetz maßgeblich; Anfang Januar 2008 veröffentlichte der Vorstand eine entsprechende Bekanntmachung im elektronischen Bundesanzeiger. Danach wird sich der Aufsichtsrat von QSC künftig zu einem Drittel aus Mitgliedern der Arbeitnehmer und zu zwei Dritteln aus Mitgliedern der Anteilseigner zusammensetzen. Angesichts der wachsenden Größe des Unternehmens hat der Aufsichtsrat 2007 zudem beschlossen, einen Prüfungs- sowie einen Nominierungsausschuss zu bilden. Dessen Vorsitz liegt nicht beim Aufsichtsratsvorsitzenden.

Drittelbeteiligung
der Arbeitnehmer im
Aufsichtsrat ab 2008

Nahezu unveränderte Vergütung des Aufsichtsrats • Für seine Tätigkeit erhielt der Aufsichtsrat 2007 eine nahezu unveränderte Vergütung in Höhe von insgesamt 147.500 Euro. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats, John C. Baker, sowie sein Stellvertreter Herbert Brenke erhielten hiervon gemäß § 10 Abs. 5 der Satzung jeweils 30.000 Euro, die übrigen Mitglieder bis auf David Ruberg jeweils 25.000 Euro. Da dieser nicht bei 75 Prozent der Aufsichtsratssitzungen im abgelaufenen Geschäftsjahr anwesend sein konnte, reduziert sich laut Satzung seine Vergütung auf 12.500 Euro. Bewusst verzichtet der Aufsichtsrat auf die in Ziffer 5.4.7 vorgesehene erfolgsorientierte Vergütung sowie die Berücksichtigung des Vorsizes und der Mitgliedschaft in Ausschüssen bei der Vergütung des Aufsichtsrats, da er dies nicht als zielführend ansieht. Die folgende Tabelle informiert individualisiert über die Vergütung, die Anzahl der Aktien und Wandlungsrechte der Mitglieder des Aufsichtsrats.

	Vergütung 2007 in €	31.12.2007		31.12.2006	
		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	13.877.484	-	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	12.500	14.563	-	4.563	10.000

Kontinuität im Vorstandsteam • Der dreiköpfige Vorstand arbeitet in seiner jetzigen Konstellation seit sechs Jahren vertrauensvoll zusammen und leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung. Er entwickelt die strategische Ausrichtung des Unternehmens, stimmt diese mit dem Aufsichtsrat ab und sorgt für deren Umsetzung. Er sorgt zugleich für die Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen in allen Konzernunternehmen (Compliance) und gewährleistet ein angemessenes Risikomanagement und -controlling im Unternehmen.

Erfolgsorientierte Vergütung des Vorstands • Die Gesamtvergütung der Mitglieder des QSC-Vorstands berücksichtigt in hohem Maß deren Leistung und Beitrag zum Erfolg des Unternehmens. Die Gesamtvergütung belief sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 1,37 Millionen Euro gegenüber 2,18 Millionen Euro im Vorjahr. Der Rückgang lässt sich im Wesentlichen auf den schwächer als geplanten Geschäftsverlauf zurückführen und dokumentiert die Erfolgsorientierung der Vergütung. Von der Gesamtvergütung im Geschäftsjahr 2007 entfielen 62 Prozent auf fixe, 24 Prozent auf variable Gehaltsbestandteile und 14 Prozent auf Nebenleistungen. Die variablen Bezüge bemessen sich nach dem Grad der Erreichung unternehmensbezogener und individueller Ziele, die der Vergütungsausschuss des Aufsichtsrats jeweils zu Beginn eines Geschäftsjahres festlegt und nach dessen Ablauf überprüft. Nebenleistungen wurden insbesondere in Form von betrieblicher Altersversorgung, Firmenwagen oder Car Allowance sowie Erstattung von Reisekosten und Spesen gewährt. Unverändert sieht QSC diese Ausführungen über die Vergütung des Vorstands als entscheidende Information für ein Urteil über deren Angemessenheit. Von der Rechtspflicht zu einer individualisierten Offenlegung der Vorstandsvergütung ist QSC durch den Beschluss der Hauptversammlung vom 23. Mai 2006 befreit; diese Befreiung gilt für die Jahres- und Konzernabschlüsse der Geschäftsjahre 2006 bis 2010.

Wie vom Kodex vorgesehen erhält der Vorstand neben der monetären Vergütung auch eine variable Vergütungskomponente mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter in Form von Aktienoptionen. Der Vorstand partizipiert hierbei an den Aktienoptionsprogrammen des Unternehmens. Dabei gibt QSC 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 41 zum Konzernabschluss erfolgt eine detaillierte Darstellung aller Programme.

Die folgende Tabelle informiert individualisiert über die Anzahl der Aktien und Wandlungsrechte der Vorstandsmitglieder. Aufgrund des drohenden Auslaufens des AOP2001 wandelte Vertriebsvorstand Bernd Puschendorf im Januar 2007 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 bereits im Mai 2006 einer Verlängerung des AOP2001 bis zum Jahr 2011 zugestimmt, doch verhinderten Klagen einzelner Aktionäre ein Inkrafttreten dieses Beschlusses. Erst mit Entscheidung des Oberlandesgerichts Köln vom 16. Januar 2008 wurde der Anfechtungs- und Nichtigkeitsprozess beendet und die Klagen damit endgültig abgewiesen.

Klagen gegen die
Verlängerung des
AOP2001 abgewiesen

	31.12.2007		31.12.2006	
	Aktien	Wandlungsrechte	Aktien	Wandlungsrechte
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	350.000	13.818.372	350.000
Markus Metyas	112.307	675.000	179.807	675.000
Bernd Puschendorf	348.397	125.000	3.000	1.025.000

Die Koppelung der Aktienoptionsprogramme an den Kurs der QSC-Aktie sowie die langfristige Ausgestaltung der Programme machen nach Überzeugung von QSC grundsätzlich eine aufwändige Ermittlung der Werte der Aktienoptionen (Ziffer 4.2.5), die Festlegung von Begrenzungsmöglichkeiten für nicht vorhergesehene Entwicklungen (Ziffer 4.2.3 Absatz 3, Satz 4) sowie die Festlegung anspruchsvoller relevanter Vergleichsparameter (Ziffer 4.2.3 Absatz 3, Satz 2) verzichtbar. Das aktuelle AOP2006 enthält indes erstmals Ausübungshürden und verstärkt so noch einmal die Koppelung des Aktienoptionsprogramms an den Kursverlauf der QSC-Aktie bzw. an die relative Entwicklung im Vergleich zum TecDAX.

Transparente Kommunikation • Ein zentraler Bestandteil guter Corporate Governance ist die Herstellung größtmöglicher Transparenz und Chancengleichheit für alle Anleger. QSC stellt daher allen Interessierten die gleichen Informationen zum gleichen Zeitpunkt zur Verfügung. Als zentrale Informationsplattform nutzt das Unternehmen die eigene Website. Dort finden sich auch detaillierte und individualisierte Informationen über den Anteilsbesitz der einzelnen Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats.

Die Website enthält zudem 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	Finanzinstrument	Geschäftsart	Preis in €/ Stückzahl	Volumen in €	Erläuterung
11. Januar 2007	Bernd Puschendorf	QSC-Aktie	Verkauf	5,300	228.445,90	Im Rahmen
Xetra	Vorstand			43.103		des AOP2001
15. Januar 2007	Bernd Puschendorf	QSC-Aktie	Verkauf	5,200	312.000,00	Im Rahmen
Xetra	Vorstand			60.000		des AOP2001
16. Januar 2007	Bernd Puschendorf	QSC-Aktie	Verkauf	5,200	312.000,00	Im Rahmen
Xetra	Vorstand			60.000		des AOP2001
17. Januar 2007	Bernd Puschendorf	QSC-Aktie	Verkauf	5,270	527.000,00	Im Rahmen
Xetra	Vorstand			100.000		des AOP2001
17. Januar 2007	Bernd Puschendorf	QSC-Aktie	Verkauf	5,263	421.040,00	Im Rahmen
Xetra	Vorstand			80.000		des AOP2001

Handelstag/ Börsenplatz	Name / Status	Finanz- instrument	Geschäftsart	Preis in €/ Stückzahl	Volumen in €	Erläuterung
18. Januar 2007	Bernd Puschendorf	QSC-Aktie	Verkauf	5,287	528.700,00	Im Rahmen
Xetra	Vorstand			100.000		des AOP2001
19. Januar 2007	Bernd Puschendorf	QSC-Aktie	Verkauf	5,200	416.000,00	Im Rahmen
Xetra	Vorstand			80.000		des AOP2001
19. Januar 2007	Bernd Puschendorf	QSC-Aktie	Ausübung von	1,160	232.000,00	Im Rahmen
Außerbörslich	Vorstand		Wandlungsrechten	200.000		des AOP2001
22. Januar 2007	Bernd Puschendorf	QSC-Aktie	Verkauf	5,180	163.170,00	Im Rahmen
Xetra	Vorstand			31.500		des AOP2001
23. Januar 2007	Bernd Puschendorf	QSC-Aktie	Ausübung von	1,160	168.660,52	Im Rahmen
Außerbörslich	Vorstand		Wandlungsrechten	145.397		des AOP2001
16. April 2007	Markus Metyas	QSC-Aktie	Verkauf	5,855	234.200,00	
Xetra	Vorstand			40.000		
17. April 2007	David Ruberg	QSC-Aktie	Ausübung von	1,000	10.000,00	Im Rahmen
Außerbörslich	Aufsichtsrat		Wandlungsrechten	10.000		des AOP2002
19. April 2007	Markus Metyas	QSC-Aktie	Verkauf	5,510	206.625,00	
Xetra	Vorstand			37.500		
6. Juni 2007	Markus Metyas	QSC-Aktie	Kauf	5,190	20.760,00	
Xetra	Vorstand			4.000		
22. Juni 2007	Markus Metyas	QSC-Aktie	Kauf	4,740	9.480,00	
Xetra	Vorstand			2.000		
27. Juli 2007	Gerd Eickers	QSC-Aktie	Kauf	4,180	100.320,00	
Xetra	Aufsichtsrat			24.000		
20. August 2007	Markus Metyas	QSC-Aktie	Kauf	3,680	7.360,00	
Xetra	Vorstand			2.000		
14. September 2007	Markus Metyas	QSC-Aktie	Kauf	3,630	7.260,00	
Xetra	Vorstand			2.000		

Zeitnahe Information über Geschäftsverlauf • QSC informiert Anteilseigner und Dritte vor allem durch den Konzernabschluss sowie unterjährig durch Quartalsberichte. Ihren Konzernabschluss nach IFRS erstellt QSC binnen 90 Tagen nach Geschäftsjahresende; für gesellschaftsrechtliche Zwecke erstellt das Unternehmen zusätzlich einen Jahresabschluss nach HGB. Die Quartalsberichte legt QSC, abweichend von Ziffer 7.1.2 des Kodex, innerhalb von 60 Tagen nach Ende des Berichtszeitraums vor. Vorab veröffentlicht das Unternehmen aber in der Regel bereits eine ausführliche Meldung mit vorläufigen Zahlen, 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 12. Juni 2006 bzw. ab deren Geltung vom 14. Juni 2007 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 12. Juni 2006 bzw. ab deren Geltung in der Fassung vom 14. Juni 2007 seit Abgabe ihrer letzten Entsprechenserklärung mit folgenden Ausnahmen entsprochen und entspricht ihnen mit folgenden Ausnahmen:

1. der Empfehlung, allen in- und ausländischen Finanzdienstleistern, Aktionären und Aktionärsvereinigungen die Einberufung der Hauptversammlung mitsamt den Einberufungsunterlagen auf elektronischem Wege zu übermitteln, wenn die Zustimmungserfordernisse erfüllt sind (Kodex Ziffer 2.3.2 in der Fassung vom 14. Juni 2007)
2. der Empfehlung, bei Aktienoptionen und vergleichbaren Gestaltungen für Vorstandsmitglieder anspruchsvolle relevante Vergleichsparameter festzulegen (Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 3, Satz 2)
3. der Empfehlung, bei Aktienoptionen und vergleichbaren Gestaltungen für Vorstandsmitglieder eine Begrenzungsmöglichkeit (Cap) für nicht vorhergesehene Entwicklungen zu vereinbaren (Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 3, Satz 4)
4. der Empfehlung, in einem Vergütungsbericht Angaben zum Wert der Aktienoptionen oder vergleichbarer Gestaltungen für Vorstandsmitglieder zu machen (Kodex Ziffer 4.2.5)
5. der Bildung eines Audit Committee mit dem im Kodex Ziffer 5.3.2 in der Fassung vom 14. Juni 2007 definierten Aufgabenkreis entspricht die QSC AG seit dem 29. November 2007
6. der Bildung eines Nominierungsausschusses entspricht die QSC AG seit dem 29. November 2007 (Kodex Ziffer 5.3.3 in der Fassung vom 14. Juni 2007)

7. der Berücksichtigung des Erfolgs des Unternehmens sowie des Vorsizes und der Mitgliedschaft in Ausschüssen für die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder
(Kodex Ziffer 5.4.7)
8. der Veröffentlichung von Zwischenberichten innerhalb von 45 Tagen
(Kodex Ziffer 7.1.2)

Vorstand und Aufsichtsrat überprüfen die Corporate Governance Regeln der QSC AG 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 2007



Für den Vorstand
Dr. Bernd Schlobohm

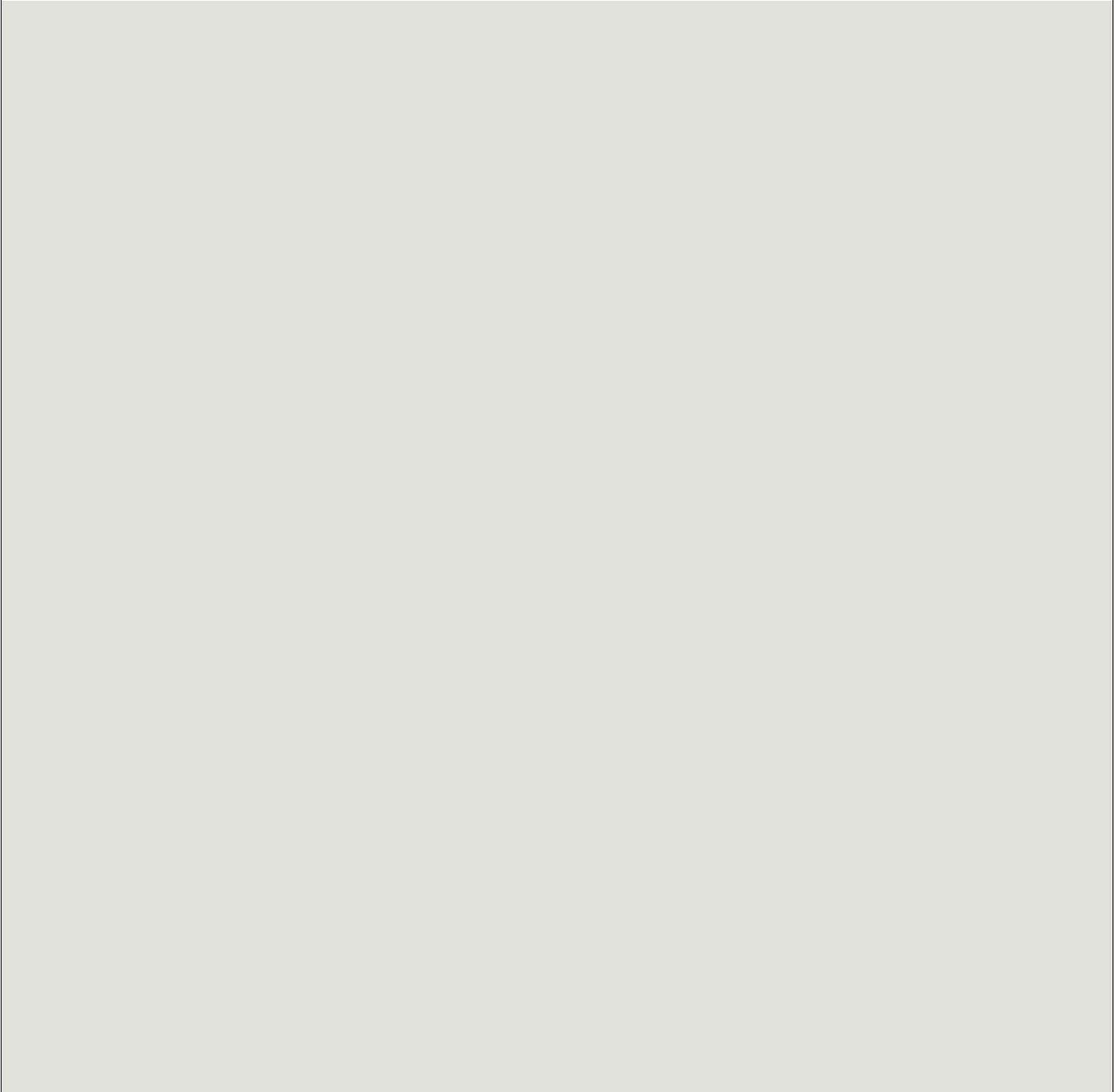


Für den Aufsichtsrat
John C. Baker

Mandate des Aufsichtsrats

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

Aufsichtsratsmitglied	Funktion	Unternehmen
John C. Baker	Aufsichtsratsvorsitzender	InterXion Inc., Schiphol-Rijk, Niederlande, seit Oktober 2007
	Mitglied im Board of Directors	Digi TV Plus Oy, Helsinki, Finnland
	Mitglied im Board of Directors	Verified Identity Pass Inc., New York, USA
Herbert Brenke	Aufsichtsratsvorsitzender	ASKK Holding AG, Hamburg, Deutschland
	Aufsichtsratsvorsitzender	Telegate AG, Martinsried, Deutschland, bis September 2007
	Aufsichtsratsmitglied	Broadnet AG, Hamburg, Deutschland, bis Oktober 2007
	Aufsichtsratsmitglied	SHS VIVEON AG, München, Deutschland
	Beiratsmitglied	Küttner GmbH & Co. KG, Essen, Deutschland
Gerd Eickers	Aufsichtsratsvorsitzender	Contentteam AG, Köln, Deutschland
	Aufsichtsratsmitglied	Amisco N.V., Brüssel, Belgien, seit Januar 2007
	Aufsichtsratsmitglied	Broadnet AG, Hamburg, Deutschland, bis Oktober 2007
Ashley Leeds	Mitglied im Board of Directors	Message Secure Corp., Lowell, USA, bis Februar 2007
	Mitglied im Board of Directors	Voltaire Ltd., Herzlia, Israel, bis Februar 2007
Norbert Quinkert	Aufsichtsratsvorsitzender	WISTA-Management GmbH, Berlin, Deutschland
	Aufsichtsratsmitglied	ALD Vacuum Technologies AG, Hanau, Deutschland, bis Mai 2007
	Aufsichtsratsmitglied	AMG Advanced Metallurgy Group, Wayne, USA, seit Mai 2007
	Aufsichtsratsmitglied	Motorola GmbH, Taunusstein, Deutschland
	Aufsichtsratsmitglied	PFW Aerospace AG, Speyer, Deutschland
	Aufsichtsratsmitglied	VTION Wireless Technologies AG, Frankfurt am Main, Deutschland, seit Oktober 2007
	Beiratsvorsitzender	MAXIM Markenprodukte GmbH, Brauweiler, Deutschland, seit Juni 2007
	Beiratsmitglied	Dresdner Bank AG, Frankfurt am Main, Deutschland
David Ruberg	Executive Vice President	American Chamber of Commerce, Frankfurt am Main, Deutschland
	Aufsichtsratsvorsitzender	InterXion Inc., Schiphol-Rijk, Niederlande, bis Oktober 2007
	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 bis zu 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. 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 Netzvorwahl der Telefongesellschaft seiner Wahl.

DSL • Digital Subscriber Line. Die digitale Teilnehmeranschlussleitung. 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 alternativen Telekommunikationsanbieter nach dem Willen der Bundesnetzagentur ein Recht auf entbündelten Zugang zu der Teilnehmeranschlussleitung der Deutschen Telekom.

HVT • Hauptverteiler. Am Hauptverteiler einer Teilnehmervermittlungsstelle laufen die Teilnehmeranschlussleitungen einzelner Haushalte zusammen. Im HVT ist die Technik installiert, die dem Anbieter verschiedene Datenübertragungstechniken (bspw. ADSL, ADSL2+, SDSL, SHDSL) ermöglicht.

IFRS • International Financial Reporting Standards, vormals International Accounting Standards (IAS). Internationale Vorschriften zur Bilanzierung, zu deren Anwendung kapitalmarktorientierte Unternehmen in Europa seit 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.

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

Letzte Meile • Als „letzte Meile“ bezeichnet man den Leitungsweg vom Hauptverteiler bis zum Telefonanschluss des Endkunden. Die letzte Meile ist im Besitz der Deutschen Telekom und wird von alternativen Anbietern wie QSC zu einem von der Bundesnetzagentur festgelegten Preis angemietet.

Managed Services • Als Managed Services bezeichnet QSC eine Gesamtdienstleistung (LAN-, WAN-, Telekommunikationsmanagement) unter Berücksichtigung aller kundenspezifischen Schnittstellen: Von der Anbindung einzelner Unternehmensstandorte in einem Virtual Private Network (VPN) zur Sprach- und Datenübertragung über die interne Verkabelung und Ausstattung des lokalen Netzwerkes bis hin zur Installation von Telefonanlagen inklusive der Endgeräte.

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.

Port • Ein Port ist der Anschluss der letzten Meile des Endkunden am DSLAM des Anbieters im Hauptverteiler. Ein DSLAM besteht aus mehreren so genannten „Linecards“, das sind Steckkarten, auf denen 32 bis 64 physische Ports vorhanden sind. Auf jeden dieser Ports, bestehend aus zwei Metallstiften, wird ein Stecker aufgesteckt, der dann die letzte Meile des Endkunden an das Anbieternetz anbindet.

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 Kodierung 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.

SaaS • Software as a Service ist ein Software-Distributions-Modell, respektive ein Geschäftsmodell, Software als Dienstleistung basierend auf Internettechnologien bereitzustellen, zu betreiben und zu betreiben.

SDSL • Symmetric Digital Subscriber Line. Die symmetrische Übertragungstechnologie erlaubt den Datentransfer beim Herunterladen sowie beim Versand mit Geschwindigkeiten von bis zu 2,3 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.

SHDSL • Symmetric High Bit Rate Digital Subscriber Line. Eigentlich „G.SHDSL“. Eine symmetrische Datenübertragungstechnik auf DSL-Basis über die Kupferdoppelader. QSC setzt bei den meisten ihrer Geschäftskundenprodukte auf die SHDSL-Technologie und bietet darüber hinaus auch hohe Bandbreiten sowohl in Empfangs- als auch in Senderichtung. Durch die Koppelung mehrerer Kupferdoppeladern lassen sich noch höhere Bandbreiten erzielen. Bei QSC sind derzeit drei Doppeladern mit bis zu insgesamt 6,0 Mbit/s in beide Richtungen möglich.

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 Hauptverteiler und Netzanschluss beim Teilnehmer.

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

Triple Play • Triple Play sind multimediale Dienste, die von Netzbetreibern, Telekommunikationsgesellschaften, Kabelnetzbetreibern und Internet-Service-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. VDSL beschreibt eine Datenübertragungstechnologie unter Verwendung von Kupferkabeln. Die Kapazitäten von VDSL reichen in der Theorie bis zu 100 Mbit/s. In der Praxis werden mit Rücksichtnahme auf andere Frequenzbänder jedoch niedrigere Geschwindigkeiten bis zu 50 Mbit/s eingesetzt.

Voice over IP • Voice over Internet Protocol. Übertragung von Sprache über paketvermittelte Netzwerke 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 Richtfunk.

Kalender

Hauptversammlung

21. Mai 2008

Quartalsberichte

15. Mai 2008

20. August 2008

19. November 2008

Konferenzen/Veranstaltungen

24. April 2008

German Small & Mid Cap Conference
Landesbank Baden-Württemberg, London

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

Impressum

Verantwortlich

QSC AG, Köln

Fotografie

Nils Hendrik Müller, Peine

Gestaltung

sitzgruppe, Düsseldorf

Druck

Fries Printmedien GmbH & Co. KG, Köln

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

Weitere Informationen unter www.qsc.de