



Geschäftsbericht . 2005 . Next Generation Connections

Kennzahlen

Alle Angaben in Millionen Euro

	2005	2004	2003	2002	2001
Umsatz	194,4	145,9	115,6	47,1	29,4
EBITDA	+5,8	+3,2	-28,5	-60,3	-85,4
EBIT	-18,7	-22,7	-61,9	-101,1	-113,0
Konzernergebnis	-18,2	-21,6	-60,6	-102,6	-104,9
Ergebnis je Aktie ¹ (in Euro)	-0,17	-0,21	-0,58	-1,01	-1,04
Eigenkapital ²	85,0	70,2	89,5	145,3	240,0
Bilanzsumme ²	151,3	116,0	132,7	194,6	298,0
Eigenkapitalquote (in Prozent)	56,2	60,5	67,4	74,7	80,5
Investitionen	20,1	15,9	8,5	11,8	41,7
Liquidität ²	52,1	40,3	54,3	87,6	153,8
Schlusskurs Xetra ² (in Euro)	3,86	3,66	3,03	0,38	1,25
Anzahl der Aktien ² (in Stück)	115.033.078	105.502.729	105.037.396	105.008.714	105.008.714
Marktkapitalisierung ²	444,0	386,1	318,3	39,9	131,3
Mitarbeiter ²	450	367	373	433	263

Konzernabschluss 2004 und 2005 nach IFRS, 2001 bis 2003 nach US GAAP

¹ verwässert und unverwässert

² jeweils per 31. Dezember

Auf einen Blick

28. Februar 2005

Startschuss für den Ausbau der bundesweiten Infrastruktur zu einem Next Generation Network zur einheitlichen Übertragung von Daten und Sprache. Gemeinsam mit der chinesischen Huawei Technologies errichtet QSC danach binnen weniger Monate eines der größten Voice over IP-Netze in Deutschland.

11. Mai 2005

Beginn der Kooperation mit debitel zur Vermarktung von ADSL2+. Bis August rüstet QSC ihr Netz in der Pilotregion Düsseldorf mit der superschnellen ADSL2+ Technologie auf. Im November erweitern die Unternehmen ihre Zusammenarbeit auf vier weitere Städte im Ruhrgebiet.

12. Mai 2005

Übernahme des Bonner DSL-Dienstleisters celox Telekommunikationsdienste GmbH für 13,8 Millionen Euro. Der Kaufpreis wird komplett durch Ausgabe neuer Aktien bezahlt. Mit celox erwirbt QSC ein DSL-Netz neuesten Standards in mehr als 30 mittelgroßen deutschen Städten und integriert dieses in den Folgemonaten rasch in das eigene Netz.

2. August 2005

Gewinn der Commerzbank als neuen Großkunden. QSC vernetzt 280 Filialen und damit 30 Prozent der Netzinfrastruktur der Commerzbank mit eigener IP-VPN-Technologie.

27. Oktober 2005

Auszeichnung von QSC als eines der drei wachstumsstärksten Technologieunternehmen in Deutschland. Bei der jährlichen Fast 50-Rangliste von Deloitte & Touche werden die Unternehmen anhand ihres kumulierten Wachstums der vergangenen fünf Jahre bewertet – QSC steigerte ihren Umsatz in den Jahren 2000 bis 2004 um 2.835 Prozent auf 145,9 Millionen Euro.

21. November 2005

Anbindung von 1.200 Geschäftsstellen der Gothaer Versicherungen an ein IP-VPN. QSC übernimmt bei diesem Auftrag nicht nur die Bereitstellung der Anschlüsse, sondern auch die Logistik und Installation vor Ort.

30. November 2005

Anbindung von rund 400 Service-Stationen der TOTAL Deutschland GmbH, einer der größten Mineralölgesellschaften Deutschlands, mit einem IP-VPN. Nach erfolgreichem Aufbau und Betrieb eines virtuellen privaten Netzes für 200 Tankstellen im ersten Halbjahr erweitert Total den Auftrag.

1. Dezember 2005

Privatplatzierung einer Kapitalerhöhung von 5,49 Millionen neuen QSC-Aktien. Der Emissionserlös in Höhe von 20,15 Millionen Euro dient dem nachfragegerechten Ausbau der eigenen Infrastruktur und insbesondere der Aufrüstung des Netzes mit ADSL2+ Technologie. QSC wird damit ein attraktiver Technologiepartner für Triple Play-Anbieter.

Next Generation Connections

Intelligente Vernetzung

QSC wächst...

Next Generation Connections

Die Grundlage des starken und profitablen Wachstums von QSC ist die eigene Breitbandinfrastruktur. 2005 hat QSC ihr Netz zu

einem **Next Generation Network**

aufgerüstet und kann damit

im gesamten Bundes-

gebiet **Voice over IP**

anbieten. QSC hat

zudem in 2005 ihr

DSL-Netz gezielt

um neue Städte

erweitert und mit

der Aufrüstung des

Netzes mit **ADSL2+**

Technologie begonnen.

Durch diesen gezielten und

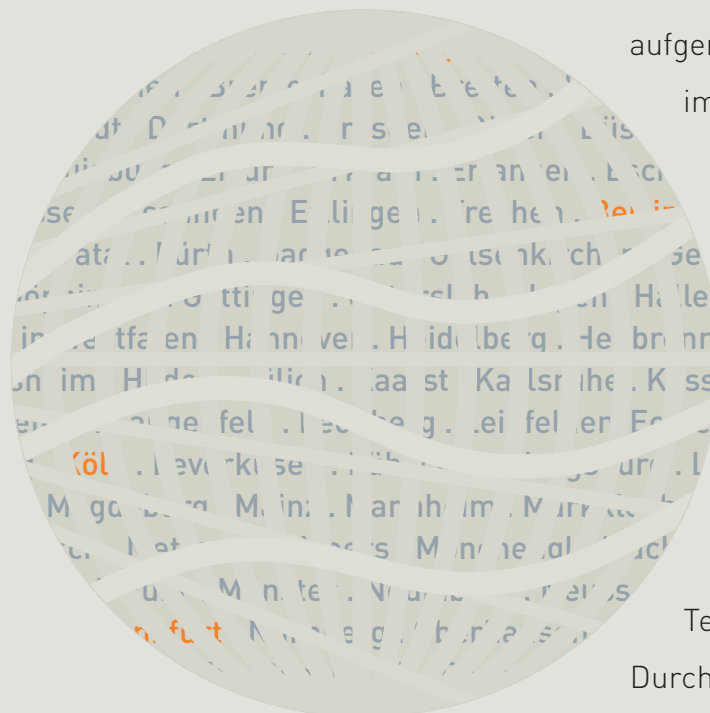
nachfragerechten Ausbau ihrer

Infrastruktur erschließt sich QSC neue Wachstumspotenziale.

Ob **IP-VPN**-Lösungen für Großkunden oder Innovationen wie

der Anrufmanager **VirtuOS**: Erst die eigene Infrastruktur macht

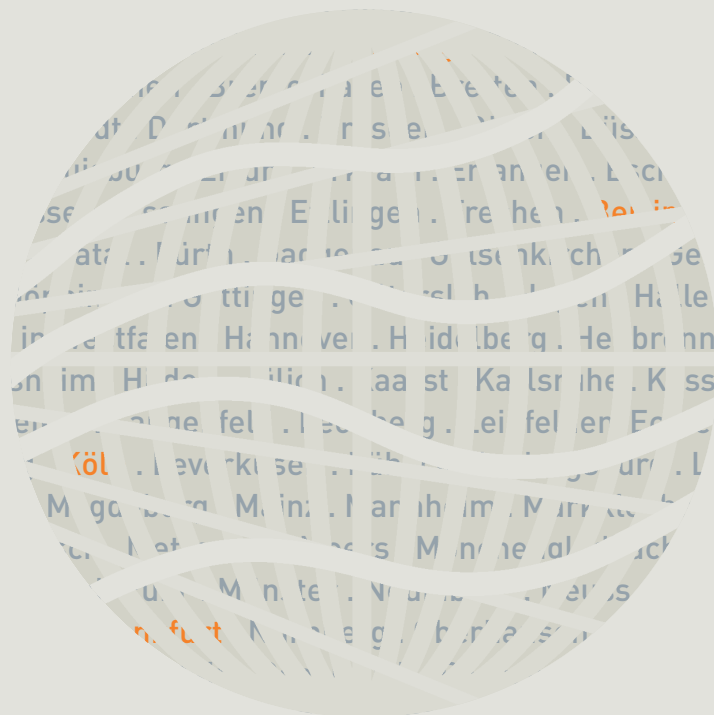
QSC zu einem Vorreiter für **Next Generation Connections**.





erweitert...

Next Generation Connections



DSL-Netz in mehr als 110 Städten

Das eigene DSL-Netz ist das Herzstück der bundesweiten Infrastruktur von QSC. Ende des Jahres 2005 umfasste es bereits mehr als 110 Städte – zwölf Monate zuvor waren es erst rund 70 Städte. Die **Übernahme des Bonner DSL-Anbieters celox** am 12. Mai 2005 erweiterte das Netz um mehr als 30 neue, zumeist mittelgroße Städte. Zudem hat QSC ihr DSL-Netz auch 2005 nachfragegerecht ausgebaut und überall dort investiert, wo bestehende Kunden und Anfragen eine rasche Amortisation der Investitionen erwarten lassen – eine Strategie, die QSC 2006 konsequent fortsetzen wird.



beschleunigt...



verbindet...



bundesweit!

Next Generation Connections

An die Aktionäre	03	Aktionärsbrief
	06	Organe
	08	Aktie
	12	Corporate Governance- und Vergütungs-Bericht
	18	Bericht des Aufsichtsrats
Next Generation	22	
Lagebericht	33	Executive Summary
	35	Markt
	39	Umsatz
	42	Netzwerkkosten
	44	Operative Kosten
	46	Ergebnis
	47	Segmente
	48	Investitionen
	49	Kapitalmaßnahmen
	50	Bilanz
	52	Personal
	54	Risikobericht
	59	Prognosebericht
Finanzbericht	63	Gewinn- und Verlustrechnung
	64	Bilanz
	65	Kapitalflussrechnung
	66	Eigenkapital
	67	Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen
	68	Bestätigungsvermerk
	70	Konzernanhang

An die Aktionäre

*Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
QSC konnte 2005 ihr gewohnt starkes
Wachstum noch einmal beschleunigen.*

Der Umsatz stieg um 33 Prozent auf 194,4 Millionen Euro, im Vorjahr hatte das Wachstum noch bei 26 Prozent gelegen. Welche Dynamik hinter diesen Zuwächsen steckt, zeigt ein Vergleich der absoluten Zahlen: 2005 haben wir zusätzlich fast 50 Millionen Euro Umsatz erwirtschaftet, 2004 waren es „erst“ 30 Millionen Euro zusätzlich.

Hohe Dynamik im
margenstarken
Großkundengeschäft

An diesem Erfolg hatten alle Segmente ihren Anteil. Besonders dynamisch entwickelte sich erneut das Geschäft mit Großkunden. Systematisch hat QSC in den vergangenen Jahren das margenstarke Geschäft der Vernetzung von Unternehmensstandorten mit virtuellen privaten Netzwerken (IP-VPN) und entsprechenden Dienstleistungen (Managed Services) auf- und ausgebaut. Heute profitieren wir von der gewachsenen Kompetenz, dem hohen Qualitäts- und Serviceniveau sowie einer Vielzahl von Referenzprojekten. Als neue Kunden konnte QSC 2005 unter anderem die Commerzbank, die Gothaer Versicherungen sowie den Mineralölkonzern Total gewinnen. Der Umsatzzuwachs von 55 Prozent auf 51,4 Millionen Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr basiert neben dem Neugeschäft auch auf Erfolgen bei bestehenden Kunden, die uns einen steigenden Anteil ihrer Telekommunikationsbudgets anvertrauen.

Auch bei kleinen und mittleren Betrieben steigt die Bekanntheit von QSC – immer mehr Unternehmen telefonieren und mailen mit unseren Produkten und nutzen dazu einen breitbandigen Direktanschluss an das QSC-Netz. Der Umsatz mit Geschäftskunden stieg infolgedessen 2005 um mehr als 20 Prozent auf 57,5 Millionen Euro.

Bei Wiederverkäufern zahlt sich unsere partnerschaftliche Zusammenarbeit mit internationalen Carriern ohne eigenes flächendeckendes Zugangsnetz aus; 2005 stieg der Umsatz um 66 Prozent auf 30,4 Millionen Euro. Die im vergangenen Jahr begonnene ADSL2+ Aufrüstung unseres Netzes macht QSC jetzt auch zu einem attraktiven Technologiepartner für massenmarkterfahrene Wholesale-Partner wie den Mobilfunkanbieter debitel und die Telecom Italia-Tochter HanseNet mit ihrer erfolgreich eingeführten Marke „Alice“. Diese Unternehmen positionieren sich mit ADSL2+ Angeboten frühzeitig auf dem Zukunftsmarkt Triple Play – dem Angebot von Internet, Telefonie und TV aus einer Hand. Dank der von QSC bereitgestellten ADSL2+ Technologie können sie selbst hochauflösendes Fernsehen (HDTV) über DSL anbieten.

QSC nutzt diese Nachfrage von Wholesale-Partnern für einen gezielten Ausbau ihrer eigenen Infrastruktur. Dabei bleibt das Unternehmen seinem bewährten „Netz folgt Kunden“-Ansatz treu: QSC rüstet nur dort ihr Netz auf und schließt neue Städte an, wo Wholesale-Partner vor Ort die Vermarktung übernehmen und so ein rascher Rückfluss der Investitionen zu erwarten ist.

Mit diesem nachfragegerechten Netzausbau stärken wir zugleich unser Geschäft mit Unternehmenskunden und insbesondere das margenstarke Großkundengeschäft. Denn je mehr Städte wir abdecken, desto größer der Anteil der Standorte von Kunden, die wir im Rahmen von IP-VPN-Lösungen über das eigene Netz erreichen. Je höher dieser Anteil ist, desto günstiger wird unsere Kostenstruktur und umso erfolgreicher schneiden wir bei Ausschreibungen von Großkunden ab, und das, ohne unsere Profitabilität zu schmälern. Konsequenterweise haben wir allein 2005 auf Grund der Nachfrage von Unternehmenskunden sowie der celox-Übernahme unser DSL-Netz um rund 40 neue Städte beziehungsweise mehr als 200 zusätzliche Hauptverteiler erweitert.

ADSL2+ Aufrüstung
stärkt Geschäft mit
Unternehmenskunden

Der Stärkung des Geschäfts mit Unternehmenskunden dient auch der abgeschlossene Ausbau unseres Netzes zu einem Next Generation Network (NGN). Dieses NGN ermöglicht die Übertragung von Daten und Sprache über eine einheitliche Infrastruktur und damit auch die einfache Nutzung der Voice over IP-Technologie, wenn gewünscht, selbst mit herkömmlichen Telefonanlagen. Diese Möglichkeit einer sanften Migration hin zu Voice over IP kommt am Markt hervorragend an; unsere IPfonie-Produktfamilie leistete bereits 2005 erfreuliche Umsatz- und Ergebnisbeiträge.

Die eigenständige Infrastruktur ist die Basis unseres Erfolges bei Unternehmenskunden. Daher werden wir 2006 unseren nachfragegerechten Netzausbau fortsetzen. Auf Grund der hohen Nachfrage von Großkunden und Wholesale-Partnern werden wir weitere Standorte an unser DSL-Netz anschließen – bis Ende März 2006 ist dieses bereits in 13 Städten geschehen. Zugleich werden wir der Nachfrage von Wholesale-Partnern folgend die rasche Aufrüstung des Netzes mit ADSL2+ Technologie vorantreiben. Zur Finanzierung des beschleunigten Netzausbaus haben wir im Dezember 2005 im Zuge einer Kapitalerhöhung rund 20 Millionen Euro zusätzliche Liquidität am Kapitalmarkt eingeworben. Bei dieser Transaktion haben wir ebenso wie bei der celox-Akquisition das von Ihnen zur Verfügung gestellte genehmigte Kapital genutzt. Um kurzfristig die sich bietenden Chancen zum Vorteil von QSC nutzen zu können, mussten wir das Bezugsrecht aller Aktionäre ausschließen. Insbesondere nach der Kapitalerhöhung im Dezember führte jedoch der steigende Kurs der QSC-Aktie zu einem deutlichen Wertzuwachs für alle Aktionäre.

Mit diesem Kursanstieg hat die QSC-Aktie auch die Seitwärtsbewegung beendet, die den Kursverlauf des Jahres 2005 prägte. Dabei litt unsere Aktie unter der generellen Zurückhaltung institutioneller Anleger gegenüber dem Telekommunikationssektor. Seit Jahresbeginn 2006 gewinnen insbesondere Infrastrukturanbieter wieder an Aufmerksamkeit, die auf zukunftssträchtigen Märkten wie der Vernetzung von Unternehmensstandorten und Voice over IP gut positioniert sind – und dazu zählt QSC. Dieses bestätigt uns auch die wachsende Zahl von Analysten, die unser Unternehmen regelmäßig begleiten und die QSC-Aktie in der Mehrzahl zum Kauf empfehlen.



Solche Kaufempfehlungen zeigen Kurspotenziale auf, von denen Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, mittelfristig profitieren dürften. Wir möchten uns an dieser Stelle für Ihr anhaltendes Vertrauen herzlich bedanken. Wir sehen es als unsere Aufgabe, dieses Vertrauen weiter zu rechtfertigen, den Unternehmenswert von QSC nachhaltig zu steigern und somit auch der Aktie neue Bewertungsspielräume zu eröffnen.

Die hohe Wachstumsdynamik und der nachfragegerechte Netzausbau im Jahr 2005 verschaffen uns dafür eine gute Basis. Entscheidenden Anteil daran hatte der Einsatz des gesamten QSC-Teams. Wir möchten an dieser Stelle allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre engagierte und erfolgreiche Arbeit im abgelaufenen Geschäftsjahr danken. Es hat uns besonders gefreut, wie partnerschaftlich die neuen celox-Kolleginnen und -Kollegen ins Team aufgenommen wurden.

Gemeinsam haben wir uns für 2006 viel vorgenommen. Wir wollen Umsatz und Ergebnis weiter deutlich steigern und Ende des Jahres die Gewinnschwelle beim Konzernergebnis überschreiten. Besonders hohe Umsatzzuwächse erwarten wir im IP-VPN-/Managed Services-Geschäft, beim Direktanschluss von Unternehmen an unser Netz sowie im Wholesale-Geschäft. Diesen strategischen Geschäftsfeldern gilt unsere besondere Aufmerksamkeit, denn diese drei Wachstumsmärkte werden in den kommenden Jahren entscheidend zum Wertzuwachs Ihres Unternehmens beitragen.

Köln, 23. März 2006

Markus Metyas

Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender

Bernd Puschendorf

Überschreiten
der Gewinnschwelle
beim Konzern-
ergebnis geplant

Der Vorstand



Dr. Bernd Schlobohm



Markus Metyas



Bernd Puschendorf

Dr. Bernd Schlobohm (*1960) // Vorsitzender

Der promovierte Ingenieur verantwortet im Vorstand Strategie und Technik sowie das Qualitäts- und Produktmanagement, und trieb in dieser Funktion im abgelaufenen Geschäftsjahr maßgeblich den Ausbau der QSC-Infrastruktur zu einem Next Generation Network sowie die Entwicklung neuer Produkte wie IPfonie voran. Bevor Dr. Schlobohm gemeinsam mit Gerd Eickers 1997 QSC gründete, führte er die Geschäfte der Thyssen-Beteiligung Spaceline Communication Services sowie den Bereich Technik bei der Thyssen Telecom.

Markus Metyas (*1963)

Der Investmentbanker zeichnet im Vorstand für die Bereiche Finanzen, Einkauf, Personal, Recht, Kunden- und Auftragsmanagement sowie Mergers & Acquisitions verantwortlich. Zu seinen zentralen Projekten zählten 2005 die Akquisition des Bonner DSL-Anbieters celox Telekommunikationsdienste GmbH sowie die Kapitalerhöhung im Dezember 2005. Vor seinem Einstieg bei QSC im Februar 2000 betreute der diplomierte Kaufmann bei Morgan Stanley und Wasserstein Perella zahlreiche Wachstumsunternehmen in Finanzierungsfragen.

Bernd Puschendorf (*1950)

Der Kaufmann leitet Vertrieb und Marketing und trug 2005 maßgeblich zur Gewinnung neuer Großkunden wie Commerzbank, Gothaer Versicherungen und Total bei. Darüber hinaus baute der erfahrene Vertriebsmanager das Geschäft mit netznahen Dienstleistungen sowie das Resellergeschäft zielgerichtet aus. Vor seiner Berufung zum QSC-Vorstand im März 2002 war Bernd Puschendorf unter anderem für IBM und Siemens tätig, ab 1999 fungierte er als Deutschland-Sprecher der Geschäftsführung des Gemeinschaftsunternehmens Fujitsu Siemens.

Der Aufsichtsrat

John C. Baker // Vorsitzender

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

Gerd Eickers

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

Norbert Quinkert

Der Vorsitzende der Geschäftsführung der Motorola GmbH verstärkt seit Juli 2003 den Aufsichtsrat von QSC. Er ist zudem stellvertretender Präsident der Amerikanischen Handelskammer in Deutschland sowie Mitglied des Beirats der Dresdner Bank.

Herbert Brenke // stellv. Vorsitzender

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

Ashley Leeds

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

David Ruberg

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

QSC-Aktie gewinnt gegen Branchentrend

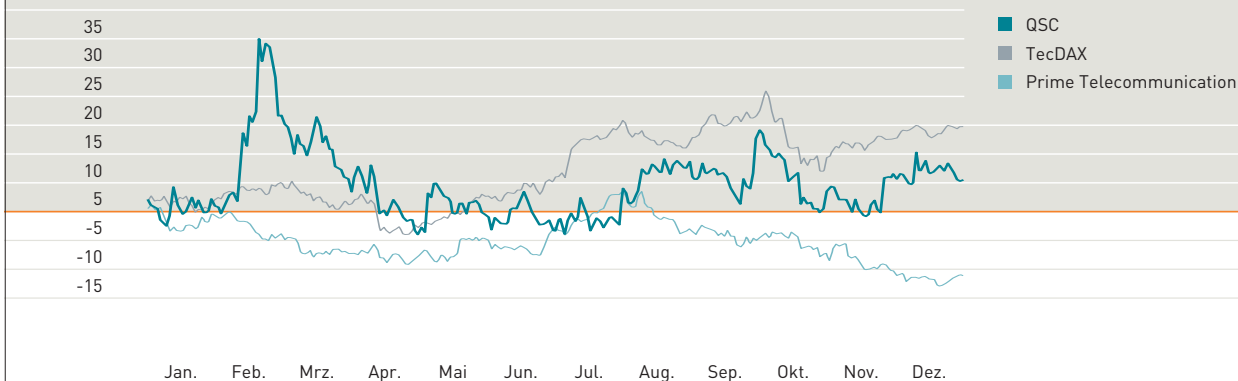
Während die Kurse der meisten Telekommunikationsanbieter 2005 nachgaben, konnte die QSC-Aktie 5 Prozent zulegen. Eine wachsende Zahl von Aktienanalysen europäischer Finanzinstitute eröffnet neue Kurspotenziale.

Technologieaktien im Aufwind – Telekommunikation unter Druck // Die Kurse deutscher Technologieaktien erholten sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf breiter Front. Sie profitierten von einem niedrigen Zinsniveau, einem wieder erwachten Interesse an Wachstumswerten sowie steigenden Unternehmensgewinnen. Binnen Jahresfrist gewann der TecDAX als Leitindex für Technologiewerte in Deutschland 15 Prozent.

Im Gegensatz dazu führte bei Telekommunikationswerten insbesondere die Diskussion über einen möglichen Ersatz der herkömmlichen leitungsvermittelten Festnetztelefonie durch die Voice over IP-Technologie sowie der Preiskampf im Privatkundengeschäft zu Kursrückgängen – der Prime Telecommunication als Leitindex deutscher Telekommunikationswerte verlor binnen Jahresfrist 11 Prozent. Obwohl QSC frühzeitig Voice over IP in ihr Leistungsspektrum integriert hat und mit ihrem Fokus auf Unternehmenskunden vom Preiswettbewerb um Privatkunden nicht betroffen ist, konnte sich die Aktie nach den massiven Kurssteigerungen 2003 und 2004 dem Druck des Kapitalmarktes nicht entziehen. Nach einer deutlichen Aufwärtsbewegung in den ersten beiden Monaten des vergangenen Jahres auf bis zu 4,84 Euro litt die Aktie unter der generellen Skepsis von Investoren gegenüber der Branche. Ihren Jahrestiefstand erreichte die Aktie bei einem Kurs von 3,39 Euro am 7. Juli 2005, dem Tag der Terroranschläge in London. In den Folgemonaten erholte sich der QSC-Kurs wieder und gewann schließlich im Jahresverlauf, anders als die meisten Telekommunikationswerte, sogar an Wert; mit einem Xetra-Kurs von 3,86 Euro schloss die QSC-Aktie am 30. Dezember des vergangenen Jahres 5 Prozent höher als Ende 2004.

QSC schließt 2005 bei einem Kurs von 3,86 Euro

Kursentwicklung der QSC-Aktie in 2005 (Basis indexiert)



QSC jetzt auch
Mitglied im
F.A.Z.-Index

Deutlich steigendes Interesse von Analysten // Ungeachtet der Zurückhaltung gegenüber Telekommunikationswerten erhöhte sich 2005 das Interesse europäischer Banken, Wertpapierhandelshäuser und Research-Institute an QSC signifikant. Sowohl große Finanzinstitute wie Dresdner Kleinwort Wasserstein, die HypoVereinsbank und UBS als auch spezialisierte Häuser wie Kepler Equities sowie die Landesbank Baden-Württemberg veröffentlichten erstmals Aktienanalysen zu QSC. Insgesamt beobachteten Ende Dezember 2005 13 Finanzinstitute regelmäßig QSC und empfahlen die Aktie in der überwiegenden Mehrzahl zum Kauf.

Anhaltend hohe Handelsumsätze // Die regelmäßige Veröffentlichung neuer Studien von Analysten trug 2005 zu der anhaltend hohen Nachfrage nach QSC-Aktien bei. Mit einem durchschnittlichen Handelsvolumen von rund 200.000 Stücken pro Tag zählte die Aktie auch 2005 zu den 30 meist gehandelten Technologiewerten in Deutschland und bestätigte damit ihre 2004 erfolgte Aufnahme in den TecDAX. An Spitzentagen wechselten im Xetra-Handel und an der Börse Frankfurt 700.000 Stücke und mehr den Besitzer.

Über den TecDAX hinaus fand die QSC-Aktie 2005 auch Aufnahme in den F.A.Z.-Index, dem ältesten deutschen Börsenindex. Der seit 1961 bestehende Index umfasst 100 deutsche Unternehmen mit hohem Grundkapital und einer ausreichenden Zahl frei handelbarer Aktien. QSC konnte sich so weiter unter den meist beachteten und gehandelten Aktien in Deutschland etablieren.

Erfolgreiche Platzierungen bei institutionellen Anlegern // Neben der wachsenden Zahl von Aktienanalysen dokumentieren zwei erfolgreiche Aktienplatzierungen im abgelaufenen Geschäftsjahr das hohe Interesse an QSC. So konnte das Bankhaus Sal. Oppenheim im Mai 2005 80 Prozent der im Zuge der Akquisition des Bonner DSL-Anbieters celox geschaffenen 3,58 Millionen Aktien bei

Finanzinstitute mit Studien über QSC

Bankhaus Metzler
Berenberg Bank
Dresdner Kleinwort Wasserstein
DZ Bank
HSBC Trinkaus & Burkhardt
HypoVereinsbank
Kepler Equities
Landesbank Baden-Württemberg
Merck Finck & Co.
Sal. Oppenheim
SES Research
UBS
WestLB

institutionellen Investoren platzieren; QSC hatte zuvor den Kaufpreis für den Bonner DSL-Anbieter durch die Ausgabe neuer Aktien im Rahmen einer Sacheinlage gezahlt. Die restlichen 20 Prozent befanden sich bis zum Auslaufen einer Lock-up-Periode am 31. Dezember 2005 im Besitz der celox-Alteigentümer und wurden Anfang 2006 ebenfalls erfolgreich und marktschonend platziert. Anfang Dezember 2005 erhöhte QSC ihr Grundkapital um weitere 5,49 Millionen Aktien gegen Bareinlage und verkaufte diese im Rahmen einer Privatplatzierung. Der Mittelzufluss in Höhe von 20,15 Millionen Euro dient dem nachfragegerechten Ausbau der QSC-eigenen Infrastruktur. In beiden Fällen nutzte der Vorstand das von der Hauptversammlung zur Verfügung gestellte genehmigte Kapital und schloss das Bezugsrecht der Altaktionäre aus, da er so kurzfristig die sich bietenden strategischen Chancen zum Vorteil von QSC ergreifen konnte. Der Vorstand ist überzeugt, dass sowohl die celox-Akquisition als auch der beschleunigte Netzausbau in enger Abstimmung mit Wholesale-Partnern mittelfristig zu einer nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes führen werden, von der alle Aktionäre gleichermaßen profitieren. Insgesamt erhöhte sich die Zahl der Aktien im abgelaufenen Geschäftsjahr um 9.530.349 auf 115.033.078 Aktien. Neben den beiden Kapitalmaßnahmen trug zu dieser Erhöhung auch die Wandlung von insgesamt 456.110 Wandelschuldverschreibungen in eine gleich große Zahl von Aktien durch QSC-Mitarbeiter bei.

Reibungslose
Platzierung von
QSC-Aktien

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 KGaA Landesbank Baden-Württemberg WestLB AG
Ausstehende Aktien per 31.12.2005	115.033.078
Aktientyp	nennwertlose Namens-Stammaktien
Schlusskurs Xetra am 30.12.2004	3,66 Euro
Xetra-Höchstkurs im Jahr 2005	4,84 Euro
Xetra-Tiefstkurs im Jahr 2005	3,39 Euro
Schlusskurs Xetra am 30.12.2005	3,86 Euro

Streubesitz steigt infolge erfolgreicher Platzierungen // Die Ausgabe von insgesamt 9,5 Millionen neuer Aktien führte zu einer Erhöhung des Streubesitzanteils auf 46,72 Prozent. Größter Anteilseigner blieb mit 29,23 Prozent die US-amerikanische Beteiligungsgesellschaft Baker Capital Group. Die beiden Gründer Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers halten jetzt 12,01 bzw. 12,04 Prozent. Weder die beiden QSC-Gründer noch die Baker Capital Group haben jemals auch nur eine einzige QSC-Aktie verkauft. Diese Kontinuität im Aktionärskreis erhöht die Attraktivität der Aktie insbesondere in den Augen langfristig orientierter institutioneller Investoren.

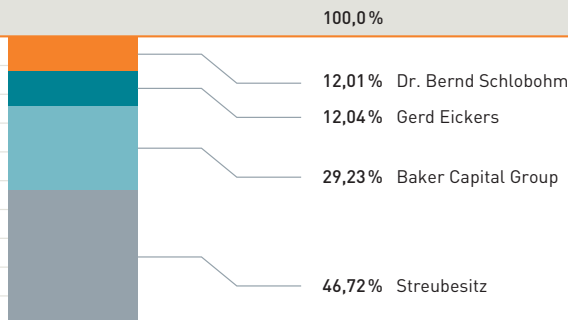
Intensiver Dialog mit Investoren // QSC setzte 2005 ihren intensiven Dialog mit Investoren und Analysten fort. Der Vorstand stellte bei 14 Roadshows an allen wesentlichen Finanzplätzen Europas und den USA das Geschäftsmodell von QSC und dessen Potenziale vor. Zudem präsentierte er das Unternehmen auf Investorenkonferenzen, unter anderem in Frankfurt und London sowie im Rahmen der CeBIT 2005 in Hannover. Darüber hinaus führte der Vorstand zahlreiche Einzelgespräche mit Analysten und Fondsmanagern und stellte sich unmittelbar nach Veröffentlichung von Quartals- und Jahresergebnissen der Diskussion in Telefonkonferenzen.

Traditionell misst QSC dem Fair Disclosure-Prinzip zentrale Bedeutung bei und informiert folgerichtig alle Investoren umfassend und zeitnah über aktuelle Unternehmensereignisse sowie Quartals- und Jahreszahlen. Als zentrales Informationsmedium nutzt die QSC die Website unter www.qsc.de/de/investor_relations. Gelegenheiten zum persönlichen Dialog ergaben sich 2005 unter anderem auf der ordentlichen Hauptversammlung am 19. Mai 2005 in Köln. Diese stimmte den einzelnen Tagesordnungspunkten mit jeweils mehr als 99 Prozent zu.

QSC als „Aufsteiger des Jahres“ für IR prämiert

Das Wirtschaftsmagazin Capital würdigte im Sommer 2005 die Finanzkommunikation von QSC und kürte das Unternehmen im Rahmen des jährlichen Investor Relations-Preises zum „Aufsteiger des Jahres“. Diese Auszeichnung basiert auf einer Umfrage unter 550 Analysten und Fondsmanagern. Die hohe Wertschätzung der Kommunikation von QSC unterstreicht auch die Prämierung des Geschäftsberichts 2004 beim jährlichen Ranking des Manager Magazins: Unter allen TecDAX-Werten belegte QSC in der Kategorie Design den zweiten Platz.

Aktionärsstruktur (in Prozent)



Corporate Governance- / Vergütungs-Bericht

Gute Corporate Governance ist eine Voraussetzung für anhaltend starkes und profitables Wachstum. QSC legt daher traditionell Wert auf eine transparente Kommunikation, eine vertrauensvolle Zusammenarbeit sämtlicher Organe sowie eine wertorientierte Unternehmensführung.

Hohe Priorität für Corporate Governance // QSC entspricht weitestgehend den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (Kodex), der im Jahr 2002 erstmals verabschiedet und im Mai 2003 sowie im Juni 2005 erweitert wurde. QSC lebt die in dem Kodex normierte Corporate Governance seit ihrem Börsengang im betrieblichen Alltag, denn das Unternehmen sieht die vertrauensvolle Zusammenarbeit aller Organe, eine transparente Kommunikation mit allen Interessierten sowie eine wertorientierte Unternehmensführung als Voraussetzung für das anhaltend starke und profitable Wachstum. An wenigen Stellen weicht QSC aber bewusst von den Empfehlungen des 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 schlanker, unternehmerisch geprägter Aktiengesellschaften berücksichtigen.

QSC lebt gute
Corporate Governance

Hauptversammlung ist zentrales Organ des Unternehmens // Der Vorstand legt der Hauptversammlung Jahres- und Konzernabschluss vor. Die Hauptversammlung entscheidet über die Feststellung der Abschlüsse, die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat, die Wahl von Mitgliedern des Aufsichtsrats und des Abschlussprüfers, die Satzung sowie über wesentliche unternehmerische und finanzielle Weichenstellungen. Sämtliche Dokumente und Informationen zur Hauptversammlung sind auf der QSC-Website verfügbar.

Präsenzquoten von mehr als 60 Prozent des stimmberechtigten Kapitals bei den vergangenen Hauptversammlungen belegen das rege Interesse der Aktionäre. Abwesende Aktionäre haben traditionell die Möglichkeit, ihr Stimmrecht durch einen Bevollmächtigten ihrer Wahl oder einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter des Unternehmens ausüben zu lassen.

Effiziente Beratung und Kontrolle durch den Aufsichtsrat // QSC verfügt über einen sechsköpfigen Aufsichtsrat, dem sowohl Vertreter der Anteilseigner als auch eine ausreichende Zahl unabhängiger Mitglieder angehören. Nach eigener Überzeugung beraten und überwachen sie mit ihren unterschiedlichen Qualifikationen und Erfahrungen die Arbeit des Vorstands am besten gemeinsam. Mit Ausnahme eines dreiköpfigen Compensation Committee, das sich insbesondere mit Fragen der Vorstandsverträge und -vergütungen beschäftigt, bildet das Gremium daher keine Ausschüsse. Dieses gilt auch für das nach Ziffer 5.3.2 des Kodex geforderte Audit Committee. Der Aufsichtsrat der QSC verfügt in seiner Gesamtheit über ein fundiertes Verständnis zu Fragen der Rechnungslegung und des Risikomanagements; das Ausgrenzen einzelner Mitglieder durch die Bildung von Ausschüssen würde den Verzicht auf wertvolle, praxisorientierte Erfahrung bedeuten.

Klare Vergütungsstruktur für Mitglieder des Aufsichtsrats

Auch bei der Honorierung stellt QSC das gemeinsame Wirken sämtlicher Mitglieder des Aufsichtsrats in den Vordergrund. Das Unternehmen verzichtet auf die in Ziffer 5.4.7 des Kodex vorgesehene besondere Vergütung von Mitgliedschaften in Ausschüssen des Aufsichtsrats sowie auf eine erfolgsorientierte Vergütung. Jedes Aufsichtsratsmitglied erhält eine jährliche Vergütung von maximal 25.000 Euro, der Vorsitzende John C. Baker und sein Stellvertreter Herbert Brenke erhalten jeweils maximal 30.000 Euro. Der variable Anteil der Aufsichtsratsvergütung bemisst sich gemäß § 10 Absatz 5 der Satzung allein nach der Teilnahme an den Sitzungen im Laufe eines Jahres. Die Vergütung reduziert sich um 50 Prozent, falls ein Aufsichtsratsmitglied an weniger als 75 Prozent der Sitzungen des Gremiums teilnimmt.

Die folgende Tabelle informiert über Vergütung, Aktien und Wandlungsrechte der Mitglieder des Aufsichtsrats. Im abgelaufenen Geschäftsjahr reduzierte sich hierbei die Zahl der Wandlungsrechte der langjährigen Aufsichtsratsmitglieder John C. Baker, Herbert Brenke, Gerd Eickers und David Ruberg auf Grund des Verfalls von Wandlungsrechten nach Auslaufen des AOP2000A.

	Vergütung 2004 und 2005 in €	31.12.2005		31.12.2004	
		Aktien	Wandlungsrechte	Aktien	Wandlungsrechte
John C. Baker	30.000	-	10.000	-	19.130
Herbert Brenke	30.000	187.820	10.000	187.820	19.130
Gerd Eickers	25.000	13.853.484	-	13.853.484	9.130
Ashley Leeds	25.000	9.130	10.000	9.130	10.000
Norbert Quinkert	25.000	3.846	-	3.846	-
David Ruberg	25.000	4.563	10.000	4.563	19.130

Die Mandate der Aufsichtsratsmitglieder sind auf der Seite 104 angegeben.

Enge Zusammenarbeit im Vorstand // Der dreiköpfige Vorstand der QSC leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung und ist der nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes verpflichtet. Der Vorstand führt das Unternehmen als Team und ergänzt sich sehr gut in seinen Qualifikationen und Erfahrungen. QSC sieht daher die Gesamtvergütung des Vorstands als entscheidende Information für die Beurteilung von deren Angemessenheit an; eine in Ziffer 4.2.4 Satz 2 des Kodex vorgesehene Individualisierung dieser Vergütung würde nicht zu zusätzlichen Erkenntnissen führen. Vorstand und Aufsichtsrat der QSC beabsichtigen daher, der Hauptversammlung 2006 einen Beschluss gemäß § 286 Absatz 5 und § 314 Absatz 2 Satz 2 HGB vorzuschlagen. Danach würde die nach § 285 Satz 1 Nr. 9 Buchstabe a bzw. § 314 Absatz 1 Nr. 6 Buchstabe a HGB vorgesehene individualisierte Aufgliederung der Vorstandsvergütung für das am 1. Januar 2006 begonnene Geschäftsjahr und die weiteren vier folgenden Geschäftsjahre, also bis zum 31. Dezember 2010, unterbleiben können.

Leistungsgerechte
Vergütung für Vorstände

QSC informiert sowohl im Geschäftsbericht als auch auf ihrer Website ausführlich über das Vergütungssystem der Vorstände. Im Geschäftsjahr 2005 verdiente der Vorstand der QSC insgesamt 1,68 Millionen Euro nach 1,86 Millionen Euro im Vorjahr. 55 Prozent entfielen auf fixe Gehaltsbestandteile, 39 Prozent auf variable Gehaltsbestandteile und 6 Prozent auf die betriebliche Altersversorgung. Die variablen Gehaltsbestandteile bemessen sich nach dem Grad der Erreichung unternehmensbezogener und individueller Ziele, die das Compensation Committee des Aufsichtsrats zu Beginn des Geschäftsjahres festlegt und nach dessen Ablauf überprüft.

Als weiterer variabler Vergütungsbestandteil mit langfristiger Anreizwirkung dienen Aktienoptionen. Der Vorstand partizipiert wie alle QSC-Mitarbeiter an den Aktienoptionsprogrammen des Unternehmens. QSC gibt Wandelschuldverschreibungen aus, die zum Erwerb von je einer Aktie zum Ausübungspreis der Wandelschuldverschreibung berechtigen und deren Wert sich bei Ausübung am Marktpreis der Aktie orientiert. Im Geschäftsjahr 2005 wurden den Mitgliedern des Vorstands insgesamt 100.000 neue Wandelschuldverschreibungen zugeteilt. Der Anhang zum Konzernabschluss enthält auf den Seiten 98-99 nähere Einzelheiten über die Aktienoptionsprogramme des Unternehmens.

Die folgende Tabelle informiert über die Bestände an Aktien und Wandlungsrechten der Mitglieder des Vorstands der QSC zum 31. Dezember 2005 bzw. 31. Dezember 2004:

	31.12.2005		31.12.2004	
	Aktien	Wandlungsrechte	Aktien	Wandlungsrechte
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	50.000	13.818.372	-
Markus Metyas	2.307	1.525.000	2.307	1.559.116
Bernd Puschendorf	3.000	1.025.000	-	1.000.000

Die Kurskoppelung der Aktienoptionsprogramme und die langfristige Ausgestaltung machen nach Überzeugung von QSC eine aufwändige Ermittlung der Werte der Aktienoptionen für Vorstände (Ziffer 4.2.3, Absatz 3, Satz 2), die Festlegung von Begrenzungsmöglichkeiten für nicht vorhergesehene Entwicklungen (Ziffer 4.2.3, Absatz 2, Satz 4) sowie die Festlegung anspruchsvoller relevanter Vergleichsparameter (Ziffer 4.2.3, Absatz 2, Satz 2) verzichtbar. Die bestehende Struktur der Aktienoptionsprogramme passt sehr gut zu einem wachstumsstarken und inhabergeführten Unternehmen.

Vertrauensvolle Zusammenarbeit der Organe // Vorstand und Aufsichtsrat der QSC arbeiten zum Wohl des Unternehmens eng zusammen. Die Kontinuität der Mitgliedschaft in beiden Gremien trägt entscheidend zu diesem Vertrauensverhältnis bei. Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für QSC relevanten Fragen der Planung, Geschäftsentwicklung, Risikolage und des Risikomanagements und diskutiert zentrale Themen offen und vertrauensvoll mit dem Aufsichtsrat.

Website informiert
Aktionäre zeitnah
und umfassend

Hohe Qualität der Rechnungslegung // Erstmalig erstellte QSC ihren Konzernabschluss zum 31. Dezember 2005 nach den International Financial Reporting Standards (IFRS); zuvor war die Rechnungslegung nach US GAAP erfolgt. Das Unternehmen folgt damit den Vorgaben des Bilanzrechtsreformgesetzes. Zusätzlich erstellt das Unternehmen für gesellschaftsrechtliche Zwecke einen Jahresabschluss nach HGB.

QSC sieht den Konzernabschluss und die Zwischenberichte als zentrales Informationsmedium für ihre Aktionäre sowie Dritte und achtet auf deren sorgfältigste Erstellung. Aus diesem Grund weicht das Unternehmen von Ziffer 7.1.2 des Kodex ab und legt seine Zwischenberichte innerhalb von 60 Tagen nach Ende des Berichtszeitraums vor; den Konzernabschluss veröffentlicht QSC binnen 90 Tage nach Geschäftsjahresende.

Transparente Kommunikation // Seit ihrem Börsengang legt QSC größten Wert auf eine offene und zeitnahe Information aller Aktionäre sowie eine strikte Einhaltung des Fair Disclosure-Prinzips. Daher traf das Unternehmen auch frühzeitig alle notwendigen organisatorischen Maßnahmen, um das im Herbst 2004 in Kraft getretene Anlegerschutzverbesserungsgesetz (AnSVG) in die Praxis umzusetzen.

Als zentrales Informationsmedium nutzt QSC das Internet. Das Unternehmen stellt auf seiner Website Finanzberichte, Ad-hoc- und Pressemitteilungen, Finanztermine sowie detaillierte Unterlagen zu allen wichtigen Ereignissen wie der Hauptversammlung bereit. Dem Kodex folgend macht QSC auf ihrer Website die aktuelle und für einen Zeitraum von fünf Jahren auch frühere Entsprechenserklärungen dauerhaft zugänglich. Alle Aktionäre und interessierte Leser können zudem einen elektronischen Newsletter abonnieren, der über aktuelle Ereignisse bei QSC informiert.

Unter www.qsc.de/de/investor_relations finden sich auch Angaben darüber, inwieweit Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats QSC-Aktien und sich darauf beziehende Derivate erworben oder veräußert haben. Nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) sind das jeweilige Mitglied und die ihm nahe stehenden Personen verpflichtet, diese Transaktionen offen zu legen, soweit der Wert der getätigten Geschäfte die Summe von 5.000 Euro innerhalb eines Kalenderjahres erreicht bzw. übersteigt.

QSC wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr folgende Geschäfte gemeldet:

Handelstag / Börsenplatz	Name / Status	Finanz- instrument	Geschäftsart	Preis in € / Stückzahl	Basispreis in € / Fälligkeit	Erläuterung
22.04.2005 außerbörslich	Dr. Bernd Schlobohm Vorstand	Wandelschuld- verschreibungen	Zeichnung	0,01 50.000	3,68 22.04.2010	Im Rahmen des AOP2002
25.04.2005 außerbörslich	Bernd Puschendorf Vorstand	Wandelschuld- verschreibungen	Zeichnung	0,01 25.000	3,70 25.04.2010	Im Rahmen des AOP2002
26.04.2005 außerbörslich	Markus Metyas Vorstand	Wandelschuld- verschreibungen	Zeichnung	0,01 25.000	3,67 26.04.2010	Im Rahmen des AOP2002
11.05.2005 außerbörslich	Gerd Eickers Aufsichtsrat	QSC-Aktie	Wertpapierleihe	3,84 2.815.824		Leihgebühr 0,5% p.a.
11.05.2005 außerbörslich	Dr. Bernd Schlobohm Vorstand	QSC-Aktie	Wertpapierleihe	3,84 38.786		Leihgebühr 0,5% p.a.
18.05.2005 außerbörslich	Gerd Eickers Aufsichtsrat	QSC-Aktie	Rückführung Wertpapierleihe	3,72 2.815.824		Leihgebühr 0,5% p.a.
18.05.2005 außerbörslich	Dr. Bernd Schlobohm Vorstand	QSC-Aktie	Rückführung Wertpapierleihe	3,72 38.786		Leihgebühr 0,5% p.a.
01.06.2005 Xetra	Bernd Puschendorf Vorstand	QSC-Aktie	Kauf	3,65 820		
07.06.2005 Xetra	Bernd Puschendorf Vorstand	QSC-Aktie	Kauf	3,54 2.180		
05.12.2005 Xetra	Markus Metyas Vorstand	QSC-Aktie	Verkauf	3,842 39.682		Im Rahmen des AOP2000A
06.12.2005 Xetra	Markus Metyas Vorstand	QSC-Aktie	Verkauf	3,842 19.434		Im Rahmen des AOP2000A

Erklärung nach § 161 AktG zur Beachtung des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 2. Juni 2005 bei der QSC AG //

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

1. der Empfehlung, bei Aktienoptionen und ähnlichen Gestaltungen für Vorstandsmitglieder anspruchsvolle relevante Vergleichsparameter festzulegen (Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 2, Satz 2)
2. der Empfehlung, bei Aktienoptionen und ähnlichen Gestaltungen für Vorstände eine Begrenzungsmöglichkeit (Cap) für nicht vorhergesehene Entwicklungen zu vereinbaren (Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 2, Satz 4)
3. der Empfehlung, auf der Internetseite der Gesellschaft und im Geschäftsbericht Angaben zum Wert der Aktienoptionen für Vorstände zu machen (Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 3, Satz 2)
4. der Empfehlung, die Vergütung der Vorstandsmitglieder im Anhang des Konzernabschlusses individualisiert offen zu legen (Kodex Ziffer 4.2.4, Satz 2)
Vorstand und Aufsichtsrat beabsichtigen, der Hauptversammlung einen Beschluss gemäß § 286 Absatz 5 HGB vorzuschlagen, nach dem die in § 285 Satz 1 Nr. 9 Buchstabe a Satz 5 bis 9 HGB vorgesehenen individualisierten Angaben zur Vorstandsvergütung im Anhang des Jahresabschlusses bis auf weiteres unterbleiben können.
5. der Bildung eines Audit Committee (Kodex Ziffer 5.3.2)
6. der Berücksichtigung der wirtschaftlichen Lage und des Erfolgs des Unternehmens sowie des Vorsitzes und der Mitgliedschaft in Ausschüssen für die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder (Kodex Ziffer 5.4.7)
7. der Veröffentlichung von Zwischenberichten innerhalb von 45 Tagen (Kodex Ziffer 7.1.2)

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

Köln, 17. November 2005



Für den Vorstand
Dr. Bernd Schlobohm



Für den Aufsichtsrat
John C. Baker

Bericht des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat den QSC-Vorstand 2005 beratend begleitet, dessen Geschäftsführung überwacht und die Aufgaben wahrgenommen, die Gesetz und Satzung vorgeben. In seiner Sitzung vom 29. März 2006 billigte er den Konzernabschluss 2005 nach IFRS.

Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2005 in Gesellschaft und Konzern // Die QSC AG setzte 2005 ihr starkes und profitables Wachstum fort. Als Aufsichtsrat haben wir den Vorstand dabei beratend begleitet, dessen Geschäftsführung überwacht und die Aufgaben wahrgenommen, die Gesetz und Satzung vorgeben. Der Aufsichtsrat war unmittelbar in alle Entscheidungen oder Maßnahmen von grundlegender Bedeutung eingebunden, insbesondere wenn sie die Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage des Unternehmens betrafen. Der Aufsichtsrat stimmte über die Maßnahmen ab, die nach dem Gesetz, der Satzung oder der Geschäftsordnung des Vorstands seiner Zustimmung bedürfen.

Monatlich stellte der Vorstand dem Aufsichtsrat einen ungeprüften Monatsabschluss für den Vormonat einschließlich entsprechender Soll/Ist-Vergleiche zur Verfügung. Vierteljährlich erhielten wir einen entsprechenden Quartalsabschluss. Abweichungen von den Plänen und Zielen wurden im Einzelnen erläutert. Rückfragen und Wünsche des Aufsichtsrats nach ergänzenden Informationen wurden stets zügig und umfassend beantwortet. Außerdem informierte uns der Vorstand in monatlichen schriftlichen Berichten umfassend über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage des Unternehmens, insbesondere die Umsatzstruktur, den Auftragseingang, den Forderungsbestand (einschließlich einer Alterungsanalyse) und die Methoden und Ergebnisse der Risikofassung und -überwachung sowie über alle für die Rentabilität und Liquidität der Gesellschaft bedeutsamen Geschäftsvorfälle. Nach Auffassung des Aufsichtsrats greifen die internen Kontroll- und Risikofrüherkennungssysteme immer besser. Der Aufsichtsrat und der 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. Besonders aufmerksam beobachteten Vorstand und Aufsichtsrat, wie sich das neue Billing System in der Praxis bewährt und wie sich der Markt angesichts der Netzausbaupläne der Wettbewerber entwickelt.

Umfangreiche monatliche Berichte sichern Informationsfluss

Aufsichtsrat verabschiedet aktualisierten 5-Jahres-Plan

Ein Schwerpunkt der Aufsichtsrats­tätigkeit im abgelaufenen Geschäftsjahr lag in der künftigen strategischen Ausrichtung des Unternehmens, der Konzentration auf die Geschäftsfelder IP-VPN/ Managed Services, Direct Access Business und Wholesale-DSL sowie der Verabschiedung eines auf dieser Grundlage aktualisierten 5-Jahres-Plans. Der Aufsichtsrat hat auch die Entwicklung der Vertriebsaktivitäten laufend begleitet und dabei besonders auf bedeutende Abschlüsse wie die Kooperation mit debitel geachtet. Intensiv haben wir uns mit der Planung und Umsetzung einzelner strategischer Projekte beschäftigt; dazu zählten insbesondere die Akquisition der celox Telekommunikationsdienste GmbH und deren anschließende operative Integration sowie die Vorbereitung der Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital im Dezember 2005. Im Rahmen der celox Akquisition erhielt der Aufsichtsrat unter anderem eine Zusammenfassung der Ergebnisse der Due Diligence; bei der Vorbereitung der Kapitalerhöhung beschäftigte er sich mit alternativen Finanzierungsvorschlägen diverser Banken.

Neben den vier turnusmäßigen Sitzungen hielten die Mitglieder des Aufsichtsrats im Berichtsjahr eine außerordentliche Sitzung und fünf Telefonkonferenzen ab. Alle Mitglieder nahmen während ihrer Amtszeit im Jahr 2005 an mehr als 75 Prozent der Sitzungen teil. Soweit erforderlich wurden darüber hinaus zu einzelnen Themen Beschlüsse im schriftlichen Verfahren gefasst.

Im Anschluss an die Sitzungen des Aufsichtsrats tagte jeweils das im Mai 2001 eingerichtete Compensation Committee, bestehend aus John C. Baker, Herbert Brenke und David Ruberg. Der Ausschuss beriet über Vorstandsverträge und -vergütungen und berichtete dem Aufsichtsrat regelmäßig über seine Aktivitäten. Das Compensation Committee behandelte insbesondere Fragen der variablen Vergütung sowie der Zielvorgaben für die Mitglieder des Vorstands.

Der Aufsichtsrat befasst sich regelmäßig mit Corporate Governance-Themen. So gehörte die Überarbeitung der Geschäftsordnung des Vorstands zu den Themen der Aufsichtsratssitzungen 2005. Den Anforderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex folgend, überprüfte der Aufsichtsrat auch die Effizienz seiner eigenen Tätigkeit. In der Sitzung am 17. November 2005 hat sich der Aufsichtsrat davon überzeugt, dass die QSC AG im vergangenen Jahr die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß der im Vorjahr verabschiedeten Entsprechenserklärung erfüllt hat. Er beschäftigte sich zugleich mit der Neufassung des Kodex vom 2. Juni 2005. Im Ergebnis wurde die Entsprechenserklärung nach § 161 des Aktiengesetzes (AktG) gemeinsam von Vorstand und Aufsichtsrat erneuert und den Aktionärinnen und Aktionären auf der Website des Unternehmens dauerhaft zugänglich gemacht.

Hohe Priorität misst der Aufsichtsrat der Kontrolle der Rechnungslegung zu. Der Aufsichtsrat prüfte den Jahresabschluss der QSC AG nach HGB zum 31. Dezember 2005 sowie den erstmals nach den Rechnungslegungsnormen der International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellten Konzernabschluss zum 31. Dezember 2005, ferner den Lagebericht der QSC AG und den Konzernlagebericht des Vorstands. In der Sitzung am 29. März 2006 diskutierte der Aufsichtsrat alle vorgenannten Unterlagen sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers – auch hinsichtlich der Auswirkung der neuen Rechnungslegungsregeln, der Zweckmäßigkeit der Nutzung von Bilanzierungs- und Bewertungsspielräumen und der potenziellen Risiken der künftigen Entwicklung – mit dem Vorstand und dem vom Aufsichtsrat beauftragten Abschlussprüfer, der Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Eschborn/Frankfurt am Main. Zu den Prüfungsschwerpunkten zählten die Analyse der Prozesse bei der Jahresabschlusserstellung und Personalabrechnung, die Werthaltigkeit des Forderungsbestandes, die Kontrollen im Prozess der Umsatzrealisierung, des Bestellwesens und des Rechnungseingangs sowie die Vollständigkeit und Plausibilität der Rückstellungen.

Der Abschlussprüfer erteilte dem HGB-Jahresabschluss der Gesellschaft sowie dem Konzernabschluss nach IFRS für das Jahr 2005 einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk. Nach dem Abschluss seiner eigenen Prüfung erhebt der Aufsichtsrat keine Einwendungen gegen den Jahresabschluss der QSC AG für das Geschäftsjahr 2005 nach HGB und den Konzernabschluss nach IFRS sowie gegen den Lagebericht der QSC AG und den Konzernlagebericht und schließt sich dem Ergebnis des Abschlussprüfers an. Der Aufsichtsrat billigt sowohl den Konzernabschluss nach IFRS als auch den Jahresabschluss nach HGB, letzterer ist damit auch festgestellt.

Der Aufsichtsrat
billigt den
Konzernabschluss

Der Erfolg von QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr ist ein Erfolg aller Mitarbeiter. Wir danken daher dem Vorstand sowie dem gesamten QSC-Team einschließlich der celox-Belegschaft für ihr großes persönliches Engagement. Ihr Einsatz und ihr Leistungswille schafft die Grundlage für eine weitere nachhaltige Wertsteigerung unseres Unternehmens.

Köln, 29. März 2006
Im Namen des Aufsichtsrats



John C. Baker
Aufsichtsratsvorsitzender

Next Generation Connections

Innovative Lösungen

IP-VPN

Der Wachstumstreiber bei Großkunden

Virtuelle Private Netzwerke (VPN) schaffen ein firmeneigenes, geschütztes Intranet auf Basis des weltweit zugänglichen Internets, in dem sie abgetrennt vom öffentlichen Internet private Daten transportieren. Für diesen Transport verwenden sie in der Regel durchgängig das Internet-Protokoll (IP). Dadurch ist das interne Netzwerk von jedem Internetzugang aus erreichbar und erlaubt zugleich eine reibungslose Integration von Sprachkommunikation mittels Voice over IP. Diese konsequente Nutzung des Internets als Plattform für **firmeneigene und sichere Netze** macht standortbasierte Unternehmensnetze überflüssig, führt zu erheblichen Kostenersparnissen und macht IP-VPN derzeit zu der bevorzugten Next Generation Connection für Unternehmen.

QSC hat diesen Trend frühzeitig erkannt und wächst im Geschäft mit der Vernetzung von Großkunden seit Jahren mit außerordentlicher Geschwindigkeit. Konzernen mit einer Vielzahl von Filialen, wie zum Beispiel Tchibo und Commerzbank, sowie Mittelständlern bietet QSC dabei weit mehr als nur ein Netz im Netz – QSC entwickelt und betreibt maßgeschneiderte Kommunikationslösungen aus einer Hand. Das Leistungsspektrum dieser Managed Services reicht vom Betrieb von IP-VPN und der Integration von Voice over IP in solche Netzwerke, über die Bereitstellung und Wartung entsprechender Telefonanlagen sowie die Bereitstellung von Serverdiensten bis hin zu individuellen Sicherheitslösungen, so genannten Managed Security-Diensten.

Solche Managed Services lassen sich besonders gut auf Basis einer eigenständigen Infrastruktur realisieren. Denn nur so kann QSC an jedem Arbeitsplatz beim Kunden eine gleichbleibend hohe Qualität und größtmögliche Sicherheit gewährleisten. Mit dem Ausbau ihrer Infrastruktur zu einem Next Generation Network schuf QSC 2005 die Voraussetzung für ein anhaltend starkes Wachstum im IP-VPN-Geschäft.

The image features a teal background with several white diagonal lines of varying lengths and orientations, creating a dynamic, abstract pattern. The lines are scattered across the teal area, with some appearing as thin strokes and others as thicker, more prominent lines. The overall effect is modern and energetic.

ADSL2+

Der Beschleuniger für das Wholesalesgeschäft

Daten kommen aus dem Internetanschluss, Sprache kommt über Telefonleitungen, Fernsehbilder aus dem Kabel, über Satellit oder Antenne: Diese seit Jahrzehnten bekannte Dreiteilung überwindet die ADSL2+ Technologie. Mit Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 25 Megabit pro Sekunde ermöglicht sie zusätzlich zu schnellem Datenaustausch und Telefonie den reibungslosen Empfang selbst von hochauflösendem Fernsehen (HDTV) in einwandfreier Qualität über eine herkömmliche Telefonleitung. Die Einführung von ADSL2+ macht den Weg frei für **Triple Play**: das Angebot von **Internet, Telefonie und TV aus einer Hand**.

Derzeit positionieren sich massenmarkterfahrene Anbieter ohne eigene Infrastruktur auf dem Zukunftsmarkt Triple Play und QSC zählt mit ihrem DSL-Netz in mehr als 110 Städten zu deren bevorzugten Technologiepartnern. Während QSC sich hierbei auf den nachfragegerechten Ausbau und den reibungslosen Betrieb ihrer Infrastruktur konzentriert, übernehmen erfahrene Wholesale-Partner wie debitel und HanseNet die Vermarktung von ADSL2+ Produkten bei Privatkunden. Gemeinsam mit QSC schaffen diese Partner die Basis für Next Generation Connections im Wohnzimmer: Internet, Telefon und gestochen scharfe Fernsehbilder über DSL.

The background of the page is a solid teal color. Overlaid on this background are several thin, white, curved lines that sweep across the page from the top-left towards the bottom-right, creating a sense of motion or a stylized globe.

VirtuOS

Die Büroerweiterung für Geschäftskunden

„Wenn Sie den Kundenservice erreichen möchten, drücken Sie bitte die 1. Für Anfragen an den Einkauf drücken Sie bitte die 2...“ – wer bislang über eine solche Interactive Voice Response einen professionellen Außenauftritt realisieren wollte, musste vorab viel Geld und Zeit in den Kauf und die Anpassung von Hard- und Software investieren. Gerade kleine und mittlere Betriebe scheuten diesen Aufwand und ließen Anrufer häufiger ins Leere klingeln oder in Warteschleifen hängen.

Die Ende 2005 vorgestellte Virtual Office Suite – VirtuOS – von QSC bietet jetzt eine **webbasierte Lösung für kleine und mittlere Unternehmen** und zeigt, was Next Generation Connections ausmachen: Sie sind anwenderfreundlich, nutzen das Internet und sparen Geld – VirtuOS kommunizieren konnte man beim Start Ende 2005 bereits ab fünf Euro pro Monat. Mit nur wenigen Mausklicks und Eingaben lässt sich VirtuOS einfach über ein webbasiertes Kundenportal konfigurieren. So lässt sich sicherstellen, dass sämtliche Telefonapparate einer Abteilung angewählt werden, bis ein Sachbearbeiter abnimmt, oder nach Feierabend wichtige Kunden ihren Ansprechpartner auch mobil oder daheim erreichen.

VirtuOS ist nur ein Beispiel für die Produkte der nächsten Generation von QSC. Sie alle basieren auf dem Next Generation Network und verbinden die Vorteile des Internets und der IP-Technologie mit dem hohen Qualitäts- und Serviceniveau der QSC-eigenen Infrastruktur.

The background of the page is a solid teal color. Overlaid on this background are several white, stylized geometric patterns that resemble circuit traces or digital lines. These patterns consist of parallel lines that are connected by short horizontal segments, creating a sense of movement and connectivity. The patterns are arranged in a way that they appear to flow across the page, with some lines curving and others remaining straight.

VoIP

Die innovative Verbindung für jedermann

Telefonieren über Datenleitungen: Keine andere Technologie symbolisiert den Generationswechsel in der Telekommunikation so gut wie Voice over IP oder kurz VoIP. VoIP nutzt das Internetprotokoll zur paketweisen Übertragung eines Telefongesprächs – aus Worten werden in der Leitung Bits und Bytes, bevor beim Gesprächspartner wieder Worte ankommen. Noch vor kurzem verschrien als eine Technologie für Computerfreaks, schaffte die **IP-Telefonie** 2005 den **Durchbruch auf dem Massenmarkt**: Millionen Bundesbürger VoIPen mittlerweile.

QSC hat diesen Wandel frühzeitig erkannt und mit der IPfonie-Produktfamilie entsprechende Lösungen entwickelt. IPfonie erlaubt insbesondere Unternehmen sowohl einen sofortigen Umstieg auf die neue Technologie als auch eine sanfte Migration, wenn gewünscht Nebenstelle für Nebenstelle. Mittelfristig dürfte aber das Gros der Unternehmen auf die neue Technologie umstellen – aus einem einfachen Grund: Geringe Monats- und Verbindungstarife, niedrige Betriebs- und Wartungskosten, einfache Erweiterungsmöglichkeiten sowie ganz neue NGN-Dienstleistungen führen zu einer Einsparung bei den Kommunikationskosten von 30 bis 50 Prozent.

Für das VoIP-Zeitalter ist QSC hervorragend gerüstet: Das Next Generation Network ist durchgängig Voice over IP-fähig, das heißt, an jedem Ort und von jedem Breitbandanschluss aus kann man mit QSC bereits heute die Voice over IP-Technologie nutzen.

Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2005



Netzausbau verstärkt Wachstumsdynamik

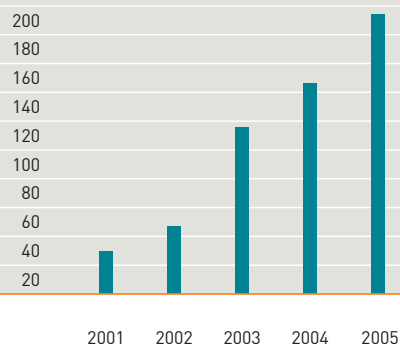
QSC setzte 2005 ihr starkes und profitables Wachstum fort. Der Umsatz stieg im Jahresvergleich um 33 Prozent auf 194,4 Millionen Euro, das EBITDA-Ergebnis erhöhte sich um 81 Prozent auf 5,8 Millionen Euro. Zugleich legte das Unternehmen mit dem gezielten Ausbau seines Netzes die Basis für ein anhaltend hohes Wachstum in den kommenden Jahren.

Hohe Dynamik
im Geschäft mit
Großkunden

Wachstum in allen Segmenten // QSC steigerte im abgelaufenen Geschäftsjahr ihren Umsatz um 33 Prozent auf 194,4 Millionen Euro nach 145,9 Millionen Euro im Vorjahr. Zu dieser hohen Dynamik trugen alle vier Segmente bei. Als besonders wachstumsstark erwies sich erneut das Geschäft mit Großkunden; hier stieg der Umsatz um 55 Prozent auf 51,4 Millionen Euro nach 33,2 Millionen Euro im Vorjahr. Noch dynamischer entwickelte sich das Wholesale/Reseller-Geschäft – der Umsatz erhöhte sich in diesem Segment um 66 Prozent auf 30,4 Millionen Euro gegenüber 18,3 Millionen Euro im Vorjahr.

Umstellung auf IFRS // Den Vorgaben des Bilanzrechtsreformgesetzes von 2004 folgend, legt QSC für das Geschäftsjahr 2005 erstmals einen Konzernabschluss nach IFRS vor. Das Unternehmen stellt in diesem Geschäftsbericht alle wesentlichen Veränderungen dar, die sich aus der Umstellung der Rechnungslegung ergeben.

Umsatz (in Mio. €)



Deutliche Verbesserung des Ergebnisses // Bei einem Umsatzwachstum von 33 Prozent steigerte QSC in 2005 das Bruttoergebnis ohne Abschreibungen und nicht-zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung trotz des nachfragegerechten Netzausbaus um 55 Prozent auf 50,7 Millionen Euro nach 32,8 Millionen Euro im Vorjahr und unterstrich damit erneut die Skalierbarkeit ihres Geschäftsmodells. Das EBITDA-Ergebnis stieg um 81 Prozent auf 5,8 Millionen Euro gegenüber 3,2 Millionen Euro in 2004.

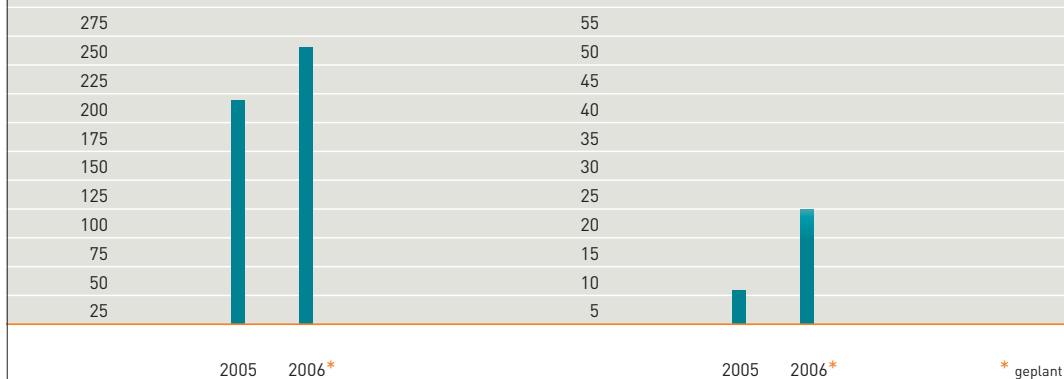
Nachfragegerechter Netzausbau // Mit einem gezielten Ausbau ihrer eigenen Infrastruktur schuf QSC in 2005 die Voraussetzungen für ein anhaltend starkes und profitables Wachstum auch in den kommenden Jahren. Das Unternehmen baute sein Netz im ersten Halbjahr zu einem Voice over IP-fähigen Next Generation Network (NGN) aus und startete in Abstimmung mit Wholesale-Partnern die Aufrüstung des Netzes mit der ADSL2+ Technologie. Die Akquisition des Bonner DSL-Anbieters celox Telekommunikationsdienste GmbH (celox) im Mai 2005 sowie der Anschluss neuer Standorte erweiterte das DSL-Netz um rund 40 Städte auf mehr als 110 Städte zum Jahresende 2005 – dieses entspricht einem Anstieg von über 200 zusätzlichen Hauptverteilern auf insgesamt jetzt mehr als 1.000 Hauptverteiler. Im laufenden Geschäftsjahr wird QSC ihren nachfragegerechten Netzausbau fortsetzen und plant Investitionen in Höhe von insgesamt 20 bis 25 Millionen Euro.

Netzausbau eröffnet zusätzliche Wachstumschancen // 2006 wird QSC ihren Wachstumskurs fortsetzen. Das Unternehmen plant einen deutlichen Umsatzzanstieg auf über 240 Millionen Euro sowie eine Steigerung des EBITDA-Ergebnisses auf 15 bis 20 Millionen Euro. Zum Jahresende erwartet QSC ein Überschreiten der Gewinnschwelle auch beim Konzernergebnis.

QSC plant EBITDA von
15 bis 20 Millionen Euro

Umsatz (in Mio. €)

EBITDA (in Mio. €)



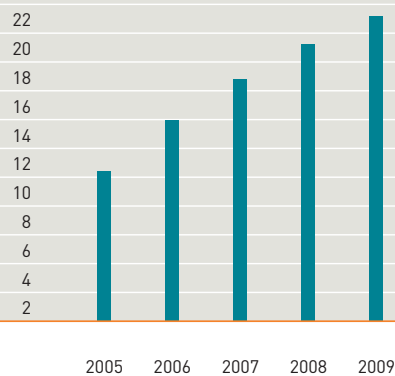
Hohe Wachstumsdynamik prägt QSC-Märkte

Mit der eigenen flächendeckenden Infrastruktur ist QSC auf dem deutschen DSL-Markt und insbesondere auf dem Markt für IP-VPN-Lösungen und Managed Services für Unternehmenskunden hervorragend positioniert.

Wachstumstreiber DSL // Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Deutschland blieben 2005 schwierig: Das Bruttozialprodukt stieg lediglich um 0,9 Prozent, der Markt für Informations- und Kommunikationstechnologie (ITK) verzeichnete ein Wachstum von 2,4 Prozent. Die fortwährende Verlagerung von Geschäftsprozessen ins Internet und der dadurch steigende Bedarf nach Bandbreite bei Unternehmen sowie die wachsende Popularität des Internets als Unterhaltungs- und Kommunikationsmedium bei Privatkunden führte ungeachtet dessen zu einer anhaltend hohen Dynamik des Marktes für DSL-Produkte und -Lösungen. Die Zahl der DSL-Anschlüsse in Deutschland stieg 2005 um 3,6 Millionen auf insgesamt 10,4 Millionen; auch für 2006 wird ein Zuwachs von mindestens 3 Millionen Anschlüssen prognostiziert. Bis 2009 dürfte sich die Zahl der DSL-Anschlüsse nach Schätzungen von IDC sowie Deloitte & Touche auf mehr als 20 Millionen verdoppeln. Mehr als 80 Prozent dieser Anschlüsse entfallen auf private Haushalte. Von der hohen Dynamik in diesem Markt profitiert QSC insbesondere im Wholesale/Reseller-Geschäft. Immer mehr massenmarkterfahrene Anbieter ohne eigene Infrastruktur – z.B. Internet- und Mobilfunkprovider, Carrier, Medien- und Handelsunternehmen – wollen Privatkunden DSL-Anschlüsse anbieten und sehen in QSC einen bevorzugten Netzwerkpartner. Damit positionieren sich diese Unternehmen für den Zukunftsmarkt Triple Play, das Angebot von Internet, Telefonie und Fernsehen aus einer Hand.

Zahl der DSL-Anschlüsse
verdoppelt sich bis 2009

DSL-Anschlüsse in Deutschland (in Millionen)



Quelle: IDC und Deloitte & Touche

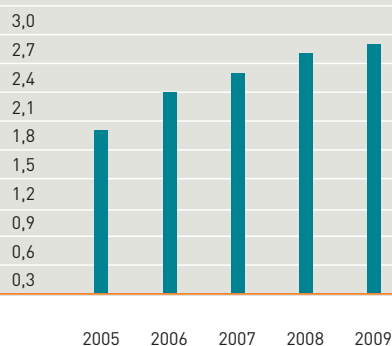
Voraussetzung für Triple Play-Angebote auf DSL-Basis ist die Aufrüstung bestehender Netze mit der ADSL2+ Technologie; diese ermöglicht Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 25 Megabit pro Sekunde und damit auch den Empfang von hochauflösendem Fernsehen (HDTV). QSC begann bereits im abgelaufenen Geschäftsjahr mit der nachfragegerechten Aufrüstung ihres Netzes mit der ADSL2+ Technologie.

ADSL2+ Technologie ermöglicht Triple Play-Angebote

DSL dominiert Breitbandmarkt // Sowohl bei Privatkunden als auch bei Unternehmen ist die DSL-Technologie die dominierende Zugangstechnologie – mehr als 95 Prozent aller breitbandigen Internetanschlüsse in Deutschland sind DSL-Anschlüsse. Aus drei Gründen dürfte auch in den kommenden Jahren nur wenig Raum für alternative Technologien bleiben: Erstens nutzt DSL die bestehende Telekommunikationsinfrastruktur auf der letzten Meile und kann so ohne hohe Zusatzinvestitionen nahezu jeden Haushalt und jedes Unternehmen in Deutschland erreichen. Zweitens führt der Gebrauch der herkömmlichen Kupferdoppelader zu einem attraktiven Kosten-Nutzen-Verhältnis und ermöglicht entsprechende Preisstellungen. Und drittens erfüllt DSL die Anforderungen des Marktes an Geschwindigkeit, Sicherheit und Qualität in einem solchen Maß, dass kaum Bedarf an alternativen Lösungen entsteht.

Alternative Zugangstechnologien wie das TV-Kabel oder drahtlose Anschlüsse sieht QSC derzeit nicht als Konkurrenz bei Unternehmenskunden. Das TV-Kabel bleibt hier als Zugangstechnologie bedeutungslos, da es keine garantierten Bandbreiten ermöglicht; anders als bei DSL sind die Übertragungsgeschwindigkeiten pro Kunde abhängig von der Nutzung – je mehr Nutzer online arbeiten, desto geringer die Geschwindigkeit der Datenübertragung.

DSL-Anschlüsse von Unternehmen in Deutschland (in Millionen)



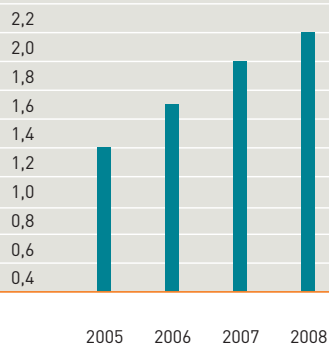
Quelle: IDC „Telekommunikationsmarkt in Deutschland“, Februar 2006

Zahl der DSL-Anschlüsse
in deutschen Unternehmen
stieg 2005 um 27 Prozent

Drahtlose breitbandige Netze wie WLAN werden dagegen auch bei Unternehmenskunden an Bedeutung gewinnen. QSC profitiert von diesem Trend, da die einzelnen lokalen Netze (Hotspots) in der Regel über DSL-Leitungen angebunden werden. Eine ähnliche Entwicklung wäre zu erwarten, falls sich die WiMAX-Technologie mit ihren höheren Reichweiten in Deutschland durchsetzt.

Unternehmen setzen auf DSL // Die Zahl der geschäftlich genutzten DSL-Anschlüsse in Deutschland stieg auch 2005 kräftig an – nach Angaben des Marktforschungsinstituts IDC wuchs sie um 27 Prozent auf 1,7 Millionen. Im gleichen Zeitraum stieg der bundesweite Umsatz mit Unternehmenskunden insgesamt um 31 Prozent auf 1,1 Milliarden Euro. Für 2008 prognostiziert IDC 2,6 Millionen DSL-Anschlüsse in deutschen Unternehmen und einen Umsatz von rund 1,6 Milliarden Euro. In diesem dynamisch wachsenden Markt sieht sich QSC einer überschaubaren Zahl von Wettbewerbern gegenüber. Die notwendigen hohen Investitionen in den Aufbau einer eigenen DSL-Infrastruktur bilden ebenso wie bereits bestehende Kunden- und Vertriebsstrukturen sowie längerfristige Vertragsbindungen wirksame Barrieren gegen den Markteintritt neuer Konkurrenten. Anders als im Privatkundenmarkt spielen reine Wiederverkäufer im Geschäft mit Unternehmenskunden nur eine untergeordnete Rolle – erst die Hoheit über die eigene Infrastruktur ermöglicht es, maßgeschneiderte Kommunikationslösungen in einer Qualität und mit einer Sicherheit anzubieten, wie es diese Kundengruppe erwartet. Dieser Faktor führt ebenso wie das höhere Qualitäts- und Sicherheitsbewusstsein von Unternehmenskunden auch dazu, dass ein intensiver Preiswettbewerb in diesem Markt weitgehend unterbleibt.

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



Quelle: IDC „Telekommunikationsmarkt
in Deutschland“, November 2005

IP-VPN als Wachstumsmarkt // Im Geschäft mit Unternehmenskunden hat QSC frühzeitig ein besonderes Augenmerk auf den Aufbau und Betrieb virtueller privater Netzwerke auf IP-Basis (IP-VPN) sowie darauf aufbauender Zusatzdienste (Managed Services) gelegt. Unverändert zählt dieser Markt zu den wachstumsstärksten Teilmärkten der ITK-Branche. IDC zufolge sind allein 2005 die Umsätze in Deutschland um rund 20 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro gestiegen; bis 2008 wird ein Wachstum auf 2,0 Milliarden Euro prognostiziert.

Als Wachstumstreiber erweisen sich Managed Services, das heißt über den reinen IP-VPN-Netzbetrieb hinaus gehende Dienstleistungen wie Voice over IP, individuelle Sicherheitslösungen, Telefonanlagendienste und Serverbetrieb. Dank der frühzeitigen Positionierung und einer Vielzahl von Referenzprojekten wird QSC heute zu den meisten Ausschreibungen für IP-VPN und Managed Services eingeladen und gewinnt auf Grund ihrer technischen Kompetenz, Servicequalität und Flexibilität immer mehr Kunden.

Voice over IP erreicht Massenmarkt // Bei Unternehmen erhöht ein weiterer Faktor die Attraktivität von IP-VPN: Die mögliche Integration der Sprachkommunikation in Datennetze mittels Voice over IP und damit die Sprach- und Datenkommunikation über eine einheitliche Infrastruktur bzw. Breitbandanbindung. Einer aktuellen Studie von Berlecon Research zufolge telefoniert in diesem Jahr bereits jedes dritte Unternehmen in Deutschland über Voice over IP. Ab 2007 geht IDC davon aus, dass der Voice over IP-Markt bei Unternehmen größere Umsätze generiert als bei Privatkunden; 2005 machten Privatkunden noch rund zwei Drittel der Umsätze aus. Zugleich gewinnen integrierte Produkte aus DSL-Anschluss und Voice over IP gegenüber rein softwarebasierten Voice over IP-Angeboten die Oberhand. Mit ihrem durchgängig Voice over IP-fähigen NGN ist QSC als DSL-Anbieter für diesen Zukunftsmarkt optimal positioniert.

Immer mehr Unternehmen kombinieren DSL-Anschluss mit Voice over IP-Telefonie

Wachstum in allen Segmenten

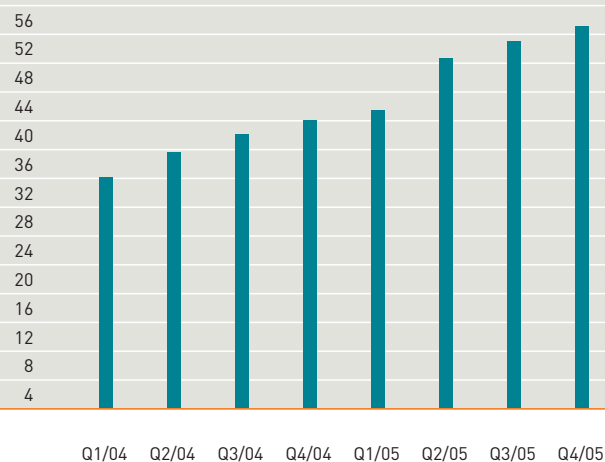
QSC steigerte im abgelaufenen Geschäftsjahr ihren Umsatz um 33 Prozent auf 194,4 Millionen Euro. Als besonders wachstumsstark erwies sich das Geschäft mit Großkunden sowie mit Wiederverkäufern.

QSC übertrifft
zweimal angehobene
Umsatzprognose

Starkes, sequenzielles Wachstum // Der Umsatz von QSC stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr um 33 Prozent auf 194,4 Millionen Euro nach 145,9 Millionen Euro im Jahr 2004. Das Unternehmen übertraf damit seine Umsatzprognose von zuletzt mindestens 193 Millionen Euro, die es bereits im Jahresverlauf angesichts der guten Geschäftsentwicklung zweimal angehoben hatte. Die Dynamik unterstreicht ein sequenzieller Vergleich der Quartalsumsätze: Der Umsatz stieg danach von 41,5 Millionen Euro im ersten Quartal auf 53,1 Millionen Euro im vierten Quartal 2005.

Hohe Dynamik bei Großkunden // Mit einem Umsatzwachstum von 55 Prozent auf 51,4 Millionen Euro nach 33,2 Millionen Euro im Vorjahr verzeichnete das Lösungsgeschäft mit Großkunden erneut überdurchschnittliche Zuwächse. QSC konnte hier zahlreiche neue Kunden gewinnen, darunter die Commerzbank, die Gothaer Versicherungen und Total. Bei der Commerzbank erhielt QSC in der „New Network Architecture“-Ausschreibung den Zuschlag für die Vernetzung von 280 Filialen der Bank in das unternehmensinterne Datennetzwerk. Auf Basis eines Vertrages mit einer Laufzeit von fünf Jahren stattet QSC jetzt rund 30 Prozent der Netzinfrastruktur der Commerzbank mit IP-VPN-Technologie aus. Dank ihres hohen Qualitäts- und Serviceniveaus konnte QSC darüber hinaus auch 2005 ihren Anteil am Telekommunikationsbudget vieler Großkunden konsequent und nachhaltig ausbauen.

Umsatz (in Mio. €)

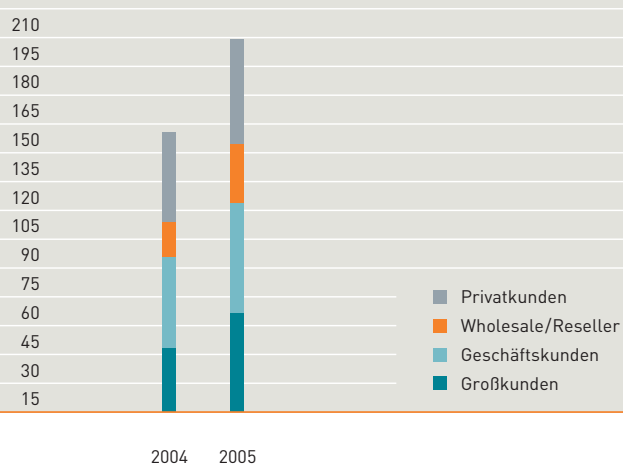


Sowohl bei neuen als auch bei bestehenden Kunden profitiert QSC von dem wachsenden Bedarf auf Kundenseite, auch den Betrieb von IP-VPN sowie darüber hinaus gehende Services an Dienstleister zu übertragen – in der Folge zog das Geschäft mit Managed Services im Jahr 2005 an. Insbesondere im vierten Quartal verzeichnete QSC darüber hinaus einmalige Erlöse, beispielsweise aus der Planung und Projektierung bundesweiter Netzwerklösungen sowie aus dem Geschäft mit großen Netzpartnern.

Zunehmend nutzen Unternehmen Managed Services von QSC

Geschäftskunden nutzen verstärkt Voice over IP // Die Umsätze mit dem Verkauf standardisierter Sprach- und Datenprodukte im Segment Geschäftskunden stiegen 2005 um 22 Prozent auf 57,5 Millionen Euro nach 47,2 Millionen Euro im Vorjahr. Zu diesem Anstieg trug vor allem der erfolgreiche Start der Voice over IP-Produktfamilie IPfonie und die unverändert hohe Nachfrage nach breitbandigen Direktanschlüssen, so genannten Direct Access-Produkten, an das QSC-Netz bei. Im Direct Access-Geschäft zog sowohl der Absatz des Sprachprodukts QSC-Direct als auch des Datenproduktes Q-DSLmax an. Letzteres profitiert zugleich von der steigenden Nachfrage nach Voice over IP, da eine zunehmende Zahl von Unternehmen ihre gesamte Kommunikation über eine einzige Leitung von QSC abwickelt und dabei das Datenprodukt Q-DSLmax mit IPfonie kombiniert.

Umsatz-Verteilung (in Mio. €)



Stärkste Zuwächse bei Wiederverkäufern // Mit einem Wachstum von 66 Prozent auf 30,4 Millionen Euro nach 18,3 Millionen Euro im Vorjahr war das Wholesale/Reseller-Segment 2005 das wachstumsstärkste Segment. Der Unterschied zwischen Wholesale- und Reseller-Produkten liegt in der größeren Selbstständigkeit und Flexibilität der Wholesale-Partner in der Gestaltung ihrer Produktangebote.

QSC profitierte auch in diesem Segment vom Ausbau ihrer Infrastruktur. Das Unternehmen konnte so seine Position als Partner großer Wiederverkäufer ohne flächendeckende eigene Zugangsinfrastruktur, wie zum Beispiel BT Global Services, Colt und Equant, stärken. Diese nutzen in Deutschland oftmals QSC-Leitungen bei der globalen Vernetzung von Konzernen. Der Anschluss sämtlicher 474 Zusammenschaltungspunkte mit dem Netz der Deutschen Telekom führte zugleich zu einem profitablen Anstieg des Geschäfts mit Resellern von Sprachdiensten.

Erste Vermarktungserfolge prägen das Geschäft mit der ADSL2+ Technologie. Im Mai 2005 schloss QSC einen ersten Vertrag mit debitel, einem der größten Mobilfunkanbieter in Deutschland. Während QSC sich in dieser Partnerschaft auf die technische Bereitstellung und den Betrieb von ADSL2+ konzentriert, übernimmt debitel die Vermarktung. Nach dem Start in der Pilotregion Düsseldorf erweiterten beide Unternehmen ihre Zusammenarbeit im November 2005 auf vier weitere Städte im Ruhrgebiet. Neue Wachstumschancen eröffnet darüber hinaus die im Januar 2006 abgeschlossene Partnerschaft mit der HanseNet Telekommunikation GmbH; ab April 2006 vermarktet der neue Partner unter dem Markennamen „Alice“ ADSL2+ Anschlüsse von QSC.

debitel und HanseNet
vermarkten ADSL2+
Anschlüsse von QSC

Privatkundengeschäft auf hohem Niveau // Der Umsatz mit Privatkunden stieg 2005 um 17 Prozent auf 55,1 Millionen Euro nach 47,2 Millionen Euro im Vorjahr. Ebenso wie bei Unternehmenskunden profitierte QSC im privaten Umfeld von der wachsenden Nachfrage nach Voice over IP – Kunden telefonieren verstärkt mit QSC über ihre Datenleitung. Immer häufiger kombinieren sie dabei das IPfonie-Produkt mit dem Premium-Datenprodukt Q-DSL home und können so auf ihren herkömmlichen Telefonanschluss verzichten. Auch in der klassischen Sprachtelefonie blieb QSC 2005 präsent: Mit gezielten Call-by-Call Angeboten optimiert das Unternehmen seine Netzauslastung insbesondere in den Abend- und Nachtstunden, wenn Unternehmenskunden das Netz kaum nutzen.

Deutliche Verbesserung der Bruttomarge

Bei einem Umsatzanstieg um 48,5 Millionen Euro stiegen die Netzwerkkosten im abgelaufenen Geschäftsjahr trotz des starken Wachstums und des zielgerichteten Netzausbaus nur um 28,5 Millionen Euro. So konnte QSC das Bruttoergebnis weiter überproportional steigern.

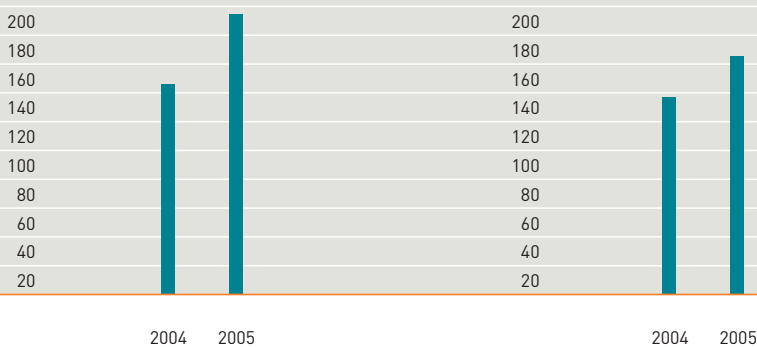
Infrastrukturbasiertes Geschäftsmodell von QSC ist skalierbar // Im abgelaufenen Geschäftsjahr beliefen sich die unter Kosten der umgesetzten Leistungen geführten Netzwerkkosten inklusive Abschreibungen und nicht-zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung auf 165,5 Millionen Euro und lagen damit 28,5 Millionen Euro über dem Vorjahresniveau – der Umsatz stieg im gleichen Zeitraum um 48,5 Millionen Euro. Zugleich baute QSC ihr Netz zu einem NGN aus, schloss sämtliche 474 Zusammenschaltungspunkte mit dem Netz der Deutschen Telekom AG (DTAG) zusammen und erweiterte ihr DSL-Netz in mehr als 200 Hauptverteilern in rund 40 neuen Städten. Dass der Betrieb eines größeren Netzes bei stark steigenden Umsätzen nur zu einem unterproportionalen Anstieg der Kosten für den Betrieb dieses Netzes führt, zeigt die Skalierbarkeit des infrastrukturbasierten Geschäftsmodells von QSC – steigende Umsätze korrespondieren nicht mit entsprechenden Kosten und erlauben so überproportionale Ergebniszuwächse.

Die Entwicklung der Netzwerkkosten im abgelaufenen Geschäftsjahr ist aus drei Gründen besonders bemerkenswert: Erstens erforderte die hohe Dynamik im Geschäft mit Großkunden auch 2005 entsprechende Vorleistungen für deren Anschluss an das QSC-Netz. Zweitens war die Integration des celox-Netzes in die QSC-Infrastruktur mit einmaligen Kosten verbunden. Und drittens erforderte der nachfrageorientierte Ausbau der Infrastruktur zu einem NGN sowie die Erweiterung des DSL-Netzes in rund 40 neuen Städten über die Investitionen hinaus entsprechende Aufwendungen für Inbetriebnahme und Integration in das bestehende Netz.

QSC-Geschäftsmodell ermöglicht überproportionale Ergebniszuwächse

Umsatz (in Mio. €)

Netzwerkkosten* (in Mio. €)



* inklusive Abschreibungen und nicht-zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung

Dass dessen ungeachtet die Netzwerkkosten im Jahr 2005 nur unterproportional anstiegen, ist auf deren Zusammensetzung zurückzuführen: Rund 40 Prozent der Netzwerkkosten sind sprungfixe Kosten und wachsen nicht parallel zu den Umsätzen, solange die Auslastung die Kapazitätsgrenze nicht erreicht hat: QSC schätzt, dass sechs Jahre nach Aufbau und Betrieb des Netzes im Durchschnitt weniger als 30 Prozent der Netzwerkkapazitäten genutzt werden. Für den Aufbau, Betrieb und die Wartung ihres bundesweiten Netzes wendete QSC im Jahr 2005 allein 34,3 Millionen Euro auf. Der Anstieg um 4,4 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr ist vor allem auf den Netzausbau sowie die erstmalige Konsolidierung der Kosten für das celox-Netz zurückzuführen. Im Wesentlichen führte die Konsolidierung von celox auch bei den Personalkosten zu einem Anstieg um 1,5 Millionen Euro auf 9,8 Millionen Euro. Ende 2005 betrieben 156 Mitarbeiter das gesamte Netz von QSC.

Einen fixen Bestandteil der Netzwerkkosten bilden auch die Abschreibungen. Diese bezieht QSC, anders als in den Quartalsabschlüssen, beim Jahresabschluss in die jeweilige Kostenposition mit ein. Die Abschreibungen reduzierten sich im Bereich Netzwerkkosten 2005 auf 21,9 Millionen Euro nach 23,9 Millionen Euro im Vorjahr, obwohl auch diese Position erstmals die Abschreibungen für das celox-Netz enthielt. Denn sechs Jahre nach Beginn der Investitionsphase sind immer mehr Anlagegüter vollständig abgeschrieben. Zudem haben sich neue Sachanlagen gegenüber dem Beginn der Investitionsphase im Jahr 2000 deutlich verbilligt, was ebenfalls zu reduzierten Abschreibungen führt.

Rund 60 Prozent der Netzwerkkosten entfallen demgegenüber auf den variablen Materialaufwand; dieser erhöhte sich 2005 im Zuge der stark steigenden Umsätze um 33 Prozent auf 99,6 Millionen Euro. Der Materialaufwand umfasst sämtliche kundenbezogene Kosten. Dazu zählen insbesondere die laufenden Gebühren, die Wettbewerber an die Deutsche Telekom für die Nutzung der entbündelten letzten Meile entrichten müssen. Diese wurden durch die Bundesnetzagentur zum 1. April 2005 leicht von 11,80 Euro auf monatlich 10,65 Euro gesenkt. Auch bei kundenspezifischen Mietleitungen sowie den so genannten Interconnection-Gebühren, die für die Nutzung von Netzwerken Dritter durch QSC-Kunden anfallen, steigen die Aufwendungen mit dem wachsenden Erfolg von QSC am Markt.

Bruttoergebnis mehr als verdreifacht // Trotz des beschleunigten Netzausbaus, der Vorleistungen im Großkundengeschäft und der celox-Integration konnte QSC 2005 ihr Bruttoergebnis nach Abschreibungen und nicht-zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung überproportional steigern: Das Unternehmen erwirtschaftete ein Bruttoergebnis von 28,9 Millionen Euro nach 8,9 Millionen Euro im Vorjahr. Ohne Berücksichtigung von Abschreibungen und nicht-zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung erzielte das Unternehmen im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Bruttoergebnis in Höhe von 50,7 Millionen Euro nach 32,8 Millionen Euro in 2004. Dieses entspricht einer Steigerung der Bruttomarge von 22 Prozent im Vorjahr auf 26 Prozent in 2005.

Bruttomarge stieg
2005 auf 26 Prozent

QSC stärkt Vertrieb

QSC erweiterte 2005 gezielt ihr Vertriebsteam und hat so den Grundstein für ein starkes Wachstum über 2005 hinaus gelegt. Auch in der Verwaltung schuf das Unternehmen die dafür erforderlichen personellen und räumlichen Voraussetzungen.

Klarer Vertriebsfokus auf Unternehmenskunden // Die Marketing- und Vertriebskosten stiegen im abgelaufenen Geschäftsjahr um 41 Prozent auf 30,5 Millionen Euro nach 21,7 Millionen Euro im Vorjahr. Bereits zu Jahresbeginn hatte QSC ihr Vertriebsteam im Bereich Großkunden erheblich aufgestockt, um so die sich bietenden Wachstumschancen in diesem Markt optimal nutzen zu können – der Umsatz in diesem Segment stieg 2005 um 55 Prozent auf 51,4 Millionen Euro. Insgesamt erhöhten sich die Personalkosten für Marketing und Vertrieb im abgelaufenen Geschäftsjahr um 3,3 Millionen Euro auf 13,2 Millionen Euro.

Bei Geschäftskunden setzt QSC zum einen auf die direkte Ansprache größerer mittelständischer Betriebe, arbeitet zum anderen aber auch in den Regionen mit starken Vertriebspartnern zusammen. Die Erfolge dieser Partner führten 2005 zu einem Anstieg der Provisionszahlungen an Händler und Distributoren – insgesamt stiegen sie um 3,0 Millionen Euro auf 7,8 Millionen Euro.

Ebenso wie bei Großkunden setzt QSC auch im Wholesale/Reseller-Geschäft ausschließlich auf die direkte Ansprache potenzieller Kunden durch den eigenen Vertrieb. Mit der Akquisition des Bonner DSL-Anbieters celox stärkte QSC ihre Vertriebskompetenz in diesem Segment deutlich.

Im Privatkundengeschäft konzentriert sich QSC auf den Vertrieb über das Internet und kommt so mit einer äußerst schlanken Organisation aus: Ein lediglich fünfköpfiges Team verantwortet Vertrieb und Vermarktung von Q-DSL home und der Sprachangebote für Privatkunden.

Die zumeist direkte Kundenansprache erfordert vergleichsweise geringe Werbekosten; diese beliefen sich 2005 auf 1,6 Millionen Euro nach 1,0 Millionen Euro im Vorjahr. QSC investierte diese Mittel im Wesentlichen in Networking-Events, Direktmarketing, Online-Werbung und Public Relations.

Schlanke Administration trotz celox-Akquisition // Die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen 2005 auf 16,9 Millionen Euro gegenüber 13,3 Millionen Euro im Vorjahr. Dieses lässt sich zum einen auf die Übernahme von celox im Mai 2005 zurückführen; der DSL-Dienstleister betrieb in den Folgemonaten weiter eine eigenständige Organisation am Standort Bonn. Zum anderen hatte QSC bereits zu Jahresbeginn 2005 durch die Kündigung der Untermietverträge in der Kölner Zentrale auf Mieterträge verzichtet, um die räumlichen Voraussetzungen für weiteres Wachstum zu schaffen. Mit einem Anteil der allgemeinen Verwaltungskosten von lediglich 8 Prozent an den gesamten operativen Kosten bleibt QSC indes unverändert schlank aufgestellt.

Wachsender Erfolg
der Vertriebspartner
in den Regionen

IP-VPN-Geschäft
erfordert hohes Maß
an Innovationskraft

Forschung und Entwicklung auf stabilem Niveau // Traditionell weist QSC in ihren Abschlüssen nur geringe Forschungs- und Entwicklungskosten (FuE-Kosten) aus: 2005 beliefen sich diese auf 0,4 Millionen Euro nach 0,5 Millionen Euro im Vorjahr. Diese Größe umfasst im Wesentlichen Kosten für die Entwicklung neuer Produkte wie IPfonie und VirtuOS sowie Kosten im Zusammenhang mit der Aufrüstung des QSC-Netzes zu einem Next Generation Network.

Die FuE-Kosten erfassen jedoch nicht die zahlreichen Prozessinnovationen, die insbesondere beim Aufbau neuer IP-VPN-Lösungen für Großkunden ständig entwickelt und optimiert werden. Auch die Integration von Managed Services in solche Netze erfordert ein hohes Maß an Innovationskraft. Aus diesem Grund sind die reinen FuE-Kosten bei QSC auch keine geeignete Maßzahl, um die Innovationskraft des Unternehmens im Zusammenhang mit laufenden Prozessen und Dienstleistungen adäquat zu reflektieren.

Operatives Ergebnis verbessert sich 2005 deutlich // 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 dem vorliegenden Konzernabschluss sind diese Größen dagegen in den Positionen Netzwerk-, Marketing- und Vertriebs-, allgemeine Verwaltungs- und FuE-Kosten enthalten. Die nachfolgende verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung für das Gesamtjahr 2005 weist die Abschreibungen getrennt aus und ermöglicht so einen schnellen Überblick über die Entwicklung des operativen Geschäfts.

	2005 in T €	2004 in T €
Umsatzerlöse	194.387	145.874
Kosten der umgesetzten Leistungen *	-143.670	-113.070
Bruttoergebnis vom Umsatz	50.717	32.804
Marketing- und Vertriebskosten *	-29.397	-20.906
Allgemeine Verwaltungskosten *	-15.544	-12.361
Forschungs- und Entwicklungskosten *	-324	-308
Sonstige betriebliche Erträge	586	4.506
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-261	-585
EBITDA	5.777	3.150
Abschreibungen und nicht-zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	24.443	25.804
Operatives Ergebnis (EBIT)	-18.666	-22.654

* Exklusive Abschreibungen und nicht-zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung

Deutliche EBITDA-Steigerung

Das Unternehmen steigerte 2005 sein EBITDA-Ergebnis um 81 Prozent auf 5,8 Millionen Euro und verbesserte in der Folge auch das operative Ergebnis und Konzernergebnis weiter.

Stetig steigende Profitabilität // Trotz des nachfragegerechten Netzausbaus, der Vorleistungen im Großkundengeschäft sowie einer Ausdehnung der Vertriebsaktivitäten konnte QSC in 2005 ihr EBITDA-Ergebnis deutlich steigern. Es verbesserte sich um 81 Prozent auf 5,8 Millionen Euro nach 3,2 Millionen Euro im Vorjahr. QSC definiert das EBITDA als Ergebnis vor Zinsen, Steuern, anteiligen Ergebnissen von nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen, Amortisierung von abgegrenzter nicht-zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung sowie Abschreibung und Amortisierung von Sachanlagen und Geschäfts- oder Firmenwert.

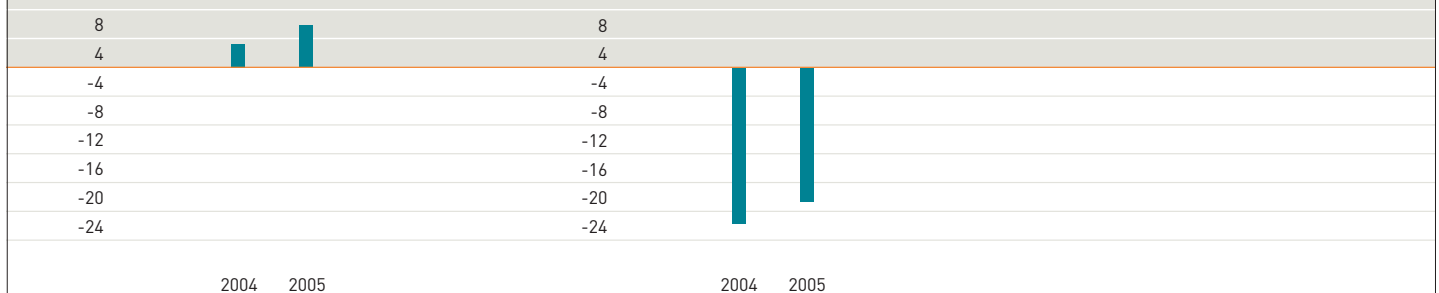
Die Abschreibungen reduzierten sich 2005 leicht um 5 Prozent auf 24,4 Millionen Euro gegenüber 25,8 Millionen Euro im Jahr 2004. Auf der einen Seite sind sechs Jahre nach Beginn der Investitionsphase immer mehr Anlagegüter vollständig abgeschrieben. Auf der anderen Seite führen die erstmalige Konsolidierung von celox sowie der nachfragegerechte Netzausbau zu einer Erhöhung des Anlagevermögens und damit zu erhöhten Abschreibungen. Ein einmalig höheres Niveau der Abschreibungen ergibt sich auch aus der Umstellung der Rechnungslegung auf IFRS; QSC aktiviert danach kundenbezogene einmalige Bereitstellungskosten, wie sie insbesondere bei neuen Großkunden anfallen, und schreibt diese über 24 Monate ab.

Die positive Entwicklung des operativen Geschäfts sowie leicht rückläufige Abschreibungen führten 2005 zu einer Verbesserung des operativen Ergebnisses (EBIT), des Konzernergebnisses sowie des Ergebnisses je Aktie. Das EBIT verbesserte sich auf -18,7 Millionen Euro nach -22,7 Millionen Euro im Vorjahr. Das Konzernergebnis belief sich 2005 auf -18,2 Millionen Euro gegenüber -21,6 Millionen Euro im Vorjahr. Das Ergebnis je Aktie verbesserte sich auf -0,17 Euro gegenüber -0,21 Euro in der Vorjahresperiode.

Abschreibungen sinken
sechs Jahre nach Beginn
der Investitionsphase

EBITDA (in Mio. €)

Konzernergebnis (in Mio. €)



Margenstarkes Großkundengeschäft

QSC verbesserte im abgelaufenen Geschäftsjahr ihre Ergebnissituation in allen vier Segmenten: Besonders deutlich steigerte QSC ihr EBITDA bei Großkunden; es stieg um 71 Prozent auf 33,0 Millionen Euro.

Segment-EBITDA bei
Großkunden stieg auf
33 Millionen Euro

EBITDA-Marge von 64 Prozent bei Großkunden // Das für die Beurteilung der Profitabilität der Segmente entscheidende Segment-EBITDA konnte QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr in allen vier Segmenten steigern – insgesamt erhöhte es sich um 32 Prozent auf 87,0 Millionen Euro nach 66,1 Millionen Euro im Vorjahr. Das Segment-EBITDA errechnet sich aus den Umsatzerlösen abzüglich aller dem jeweiligen Segment direkt zurechenbarer Kosten. Sämtliche nicht zurechenbare Kosten, insbesondere die Personalkosten sowie die fixen Kosten für Aufbau, Betrieb und Wartung des Netzes, verbucht QSC in einer Überleitung zum Konzern-EBITDA.

Die höchsten absoluten EBITDA-Zuwächse erwirtschaftete QSC 2005 im Geschäft mit Großkunden: In diesem Segment stieg das EBITDA um 71 Prozent auf 33,0 Millionen Euro, dieses entspricht einer EBITDA-Marge des Segments von 64 Prozent nach 58 Prozent im Vorjahr. Insbesondere in diesem Segment profitiert QSC vom nachfragegerechten Ausbau ihrer Infrastruktur, da sich dadurch ein immer größerer Anteil der IP-VPN-Lösungen über das eigene Netz abdecken lässt.

Auch in den anderen Segmenten führte der nachfragegerechte Netzausbau zu einer Steigerung des jeweiligen EBITDA. Im umsatzstärksten Segment, den Geschäftskunden, erwirtschaftete QSC 2005 ein EBITDA von 23,5 Millionen Euro und steigerte dieses damit binnen zwölf Monate um 20 Prozent. Die EBITDA-Marge lag bei 41 Prozent.

Im Wholesale/Reseller-Segment erzielte QSC 2005 eine EBITDA-Marge von 42 Prozent, dieses entspricht einem Segment-EBITDA von 12,9 Millionen Euro gegenüber 10,6 Millionen Euro im Vorjahr. Nach der Erschließung sämtlicher 474 Zusammenschaltungspunkte mit dem Netz der Deutschen Telekom hatte das Unternehmen eine stärkere Nachfrage von Wiederverkäufern nach vergleichsweise margenschwachen Sprachdiensten bedient und so seine Infrastruktur besser ausgelastet. Neben Datenprodukten wie Q-DSL home bietet QSC auch Privatkunden gezielt Sprachtelefonieangebote an, um so ihre Infrastruktur in den Abend- und Nachtstunden besser auszulasten. Wie in allen Segmenten achtet das Unternehmen strikt auf die Erwirtschaftung eines positiven Ergebnisbeitrags. Insgesamt steigerte QSC 2005 ihr Segment-EBITDA bei Privatkunden um 5 Prozent auf 17,5 Millionen Euro, dieses entspricht einer Marge von 32 Prozent.

	Großkunden	Geschäfts- kunden	Wholesale/ Reseller	Privatkunden
Umsatz (in Mio. €)	51,4	57,5	30,4	55,1
Segment-EBITDA (in Mio. €)	33,0	23,5	12,9	17,5
Segment-EBITDA-Marge	64%	41%	42%	32%

Nachfragegerechter Netzausbau

QSC erweiterte 2005 gezielt ihre Infrastruktur und schuf so die Basis für ein anhaltend starkes Wachstum über 2005 hinaus. Die Investitionen stiegen um 4,2 Millionen Euro auf 20,1 Millionen Euro.

Next Generation Network ermöglicht flächendeckend Voice over IP // Im ersten Halbjahr 2005 rüstete QSC ihr Netz mit Unterstützung des chinesischen Techniklieferanten Huawei Technologies flächendeckend zu einem Next Generation Network auf. Dieses NGN erlaubt eine reibungslose Nutzung der Voice over IP-Technologie auch mit herkömmlichen Telekommunikationsanlagen und macht QSC zu einem der führenden Anbieter in diesem Zukunftsmarkt.

Akquisition von celox erweitert Netzabdeckung entscheidend // Im Mai 2005 übernahm QSC für 13,8 Millionen Euro den Bonner DSL-Anbieter celox. Da celox über 170 erschlossene Hauptverteiler in mehr als 30 mittelgroßen Städten verfügte, konnte QSC ihre Netzabdeckung auf einen Schlag deutlich erweitern. Zugleich ergänzte celox auf Grund ihrer Konzentration auf Unternehmenskunden und Wiederverkäufer ideal die Geschäftstätigkeit und Kundenbasis von QSC.

Bis Ende 2005 hatte QSC bereits die Netze beider Unternehmen weitestgehend zusammengelegt und konnte so erhebliche Kostensynergien realisieren. Im laufenden Geschäftsjahr wird QSC noch die celox Telekommunikationsdienste GmbH auf die QSC AG verschmelzen und durch den Umzug der celox-Verwaltung in die Kölner QSC-Zentrale weitere Synergien heben.

2006 hebt QSC weitere Synergien aus celox-Erwerb

Nachfragegerechter Ausbau von Standorten // Auch über die celox-Akquisition hinaus schloss QSC 2005 nachfragegerecht weitere Städte an ihr DSL-Netz an. Bei dieser Erweiterung folgt QSC dem „Netz folgt Kunden“-Ansatz. Danach erschließt das Unternehmen nur solche Standorte, an denen bestehende Kundenbeziehungen und/oder dokumentierte Kundenanfragen eine rasche Amortisation der notwendigen Investitionen mit einem Höchstmaß an Zuverlässigkeit erwarten lassen. Eine proprietäre Datenbank, die mehrere hunderttausend Kunden- und Standortdaten enthält, erlaubt den ständigen Zugriff auf die für diese Entscheidungen notwendigen Informationen.

Hoher Stellenwert von ADSL2+ // Besondere Bedeutung bei dem nachfragegerechten Ausbau misst QSC der Aufrüstung ihres Netzes mit der ADSL2+ Technologie bei. Im Mai 2005 startete dazu ein erstes Pilotprojekt mit debitel in Düsseldorf. Generell arbeitet QSC bei ADSL2+ mit sehr massenmarkterfahrenen Partnern zusammen und baut das Netz in Absprache mit diesen Partnern nachfragegerecht aus.

Über den beschleunigten Netzausbau hinaus investiert QSC in die Ausstattung neuer Kunden mit der notwendigen Hardware. Insbesondere bei Großkunden fallen dabei zu Beginn der zumeist mehrjährigen Verträge größere Investitionen an, die sich über die Laufzeit der Verträge amortisieren. Auf Grund der hohen Zuwächse im Großkundengeschäft stieg die Höhe dieser auftragsbezogenen Vorabinvestitionen im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich an.

Kapitalmarkt honoriert Wachstumskurs

Zur Akquisition von celox sowie zur Finanzierung des beschleunigten Netzausbaus erhöhte QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr ihr Eigenkapital. Die neuen Aktien wurden in beiden Fällen reibungslos bei institutionellen Investoren platziert.

QSC zahlt celox-Kauf mit Aktien // Den Kaufpreis für die Übernahme der Bonner celox in Höhe von 13,8 Millionen Euro finanzierte QSC ohne Einsatz liquider Mittel vollständig über eine Sachkapitalerhöhung. Dadurch erhöhte sich die Zahl der QSC-Aktien um 3.583.776 Stücke; das gezeichnete Kapital stieg durch die Nutzung des genehmigten Kapitals entsprechend um knapp 3,6 Millionen Euro. Rund 80 Prozent der Aktien, das entspricht 2.854.610 Aktien, wurden am Tag der Transaktion erfolgreich bei institutionellen Investoren platziert. Die restlichen 20 Prozent hielten die celox-Altgesellschafter vereinbarungsgemäß bis zum 31. Dezember 2005, bevor sie Anfang 2006 ebenfalls erfolgreich und marktschonend platziert wurden.

Erfolgreiche Barkapitalerhöhung // Zur Finanzierung des beschleunigten Netzausbaus und zur optimalen Nutzung sich bietender Wachstumschancen erhöhte QSC im Dezember 2005 das gezeichnete Kapital der Gesellschaft um weitere 5.490.463 neue Stückaktien gegen Bareinlage zum Preis von 3,67 Euro je Aktie aus dem genehmigten Kapital; das gezeichnete Kapital stieg entsprechend um knapp 5,5 Millionen Euro. Nach der erfolgreichen Platzierung konnte QSC einen Emissionserlös in Höhe von 20,15 Millionen Euro verbuchen. Insgesamt stieg 2005 die Zahl der Aktien um 9,5 Millionen auf 115,0 Millionen. Neben den beiden Kapitalerhöhungen trug dazu auch die Umwandlung von Wandelschuldverschreibungen in 456.110 neue QSC-Aktien im Rahmen der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme bei.

QSC erzielt
Emissionserlös von
20,15 Millionen Euro

Solide Finanz- und Vermögenslage

QSC nutzte 2005 ihr genehmigtes Kapital sowie günstige Finanzierungsleasingkonditionen für ihr starkes Wachstum und den nachfragegerechten Netzausbau. Im Ergebnis erhöhte sich der Bestand an liquiden Mitteln im Jahresverlauf deutlich.

Hohe Wachstumsdynamik prägt Jahresabschluss // Auch in der Bilanz spiegelt sich das starke Wachstum sowie der gezielte Netzausbau von QSC im vergangenen Jahr wider. Die IFRS-Umstellung führte zudem zu einer Umgruppierung einzelner Positionen sowie einer teilweisen Neugliederung im Konzernabschluss.

Der Wert der langfristigen Vermögenswerte erhöhte sich 2005 um 12,2 Millionen Euro auf 57,7 Millionen Euro. Wesentlicher Auslöser dafür war ein gestiegener Geschäfts- oder Firmenwert. Dieser erhöhte sich im Zuge der erstmaligen Konsolidierung der celox-Akquisition und einer entsprechenden Aktivierung deren Geschäftswertes um 6,9 Millionen Euro auf 9,3 Millionen Euro. Der Wert der Sachanlagen reduzierte sich demgegenüber leicht um 1,7 Millionen Euro auf 33,4 Millionen Euro, da sechs Jahre nach Beginn der ursprünglichen Investitionsphase von QSC immer mehr Anlagegüter vollständig abgeschrieben sind.

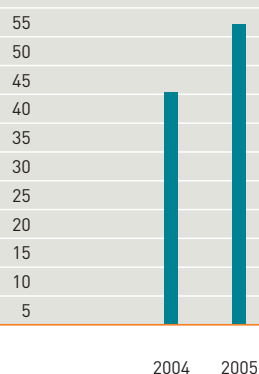
Bei den kurzfristigen Vermögensgegenständen stieg die Summe der ausgewiesenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen analog zum Umsatz um 34 Prozent auf 34,2 Millionen Euro. Die erfolgreiche Kapitalerhöhung im Dezember 2005 führte zudem zu einem deutlichen Anstieg der liquiden Mittel, des Bestandes an zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte sowie Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten. Zum 31. Dezember 2005 verfügte QSC danach über liquide Mittel in Höhe von 52,1 Millionen Euro; diese Summe beinhaltet nicht die nur beschränkt verfügbaren liquiden Mittel von 4,3 Millionen Euro für die Zahlung der letzten Kaufpreistranche für die Ende 2002 erworbene Ventelo.

Bestand an liquiden
Mitteln erhöht sich auf
52,1 Millionen Euro

Eigenkapitalquote
von 56,2 Prozent
unterstreicht solide
Finanzierung

Kapitalerhöhungen stärken Eigenkapital // Die Kapitalerhöhung im Dezember 2005 mit einem Emissionserlös von 20,15 Millionen Euro führte ebenso wie der celox-Erwerb zu einer Erhöhung des Eigenkapitals. Zu dessen Erhöhung trug darüber hinaus die Umwandlung von 456.110 Wandelschuldverschreibungen in QSC-Aktien im Rahmen der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme im Verlauf des Jahres 2005 bei. Insgesamt stieg das gezeichnete Kapital 2005 um 9,5 Millionen Euro auf 115,0 Millionen Euro, die Kapitalrücklage erhöhte sich um 24,8 Millionen Euro auf 499,6 Millionen Euro. Eine Eigenkapitalquote von 56,2 Prozent unterstreicht die solide Finanzierung von QSC. Unter langfristigen Schulden weist QSC lediglich geringe Verbindlichkeiten aus Wandelschuldverschreibungen im Rahmen der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme sowie Pensionsrückstellungen in Höhe von 0,8 Millionen Euro aus. Zudem nutzte QSC 2005 zur Finanzierung ihrer Investitionen in Sachanlagen verstärkt das im Vergleich zu anderen Finanzierungsformen sehr günstige Finanzierungsleasing. Die langfristigen Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen erhöhten sich dadurch um 6,6 Millionen Euro auf 10,7 Millionen Euro, die kurzfristigen Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen erreichten 8,4 Millionen Euro nach 2,6 Millionen Euro im Vorjahr. QSC sieht in der wachsenden Bereitschaft von Leasinggebern, Finanzierungen zu attraktiven Konditionen anzubieten, einen Beleg für die Solidität ihres Geschäftsmodells und ihrer finanziellen Leistungskraft.

Verfügbare Liquidität (in Mio. €)



Starkes Team

Der starke Umsatzzuwachs und der gezielte Netzausbau sind in erster Linie eine Leistung der qualifizierten und engagierten QSC-Belegschaft. Die Zahl der Mitarbeiter stieg 2005 um 83 auf 450.

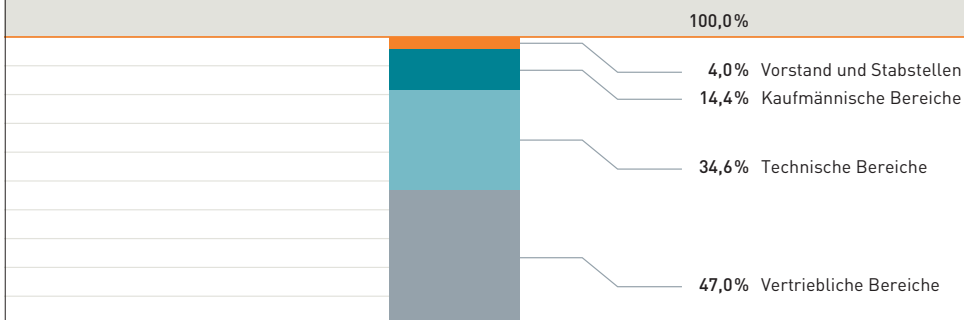
Reibungslose Integration von celox // Insbesondere der gezielte Ausbau der Vertriebsmannschaft sowie die celox-Übernahme führten 2005 zu einem Anstieg der QSC-Belegschaft um 83 Mitarbeiter auf 450 per 31. Dezember 2005. Die Personalkosten stiegen demzufolge um 27 Prozent auf 30,4 Millionen Euro gegenüber 23,9 Millionen Euro im Vorjahr.

Allein die Übernahme von celox verstärkte das QSC-Team um 58 qualifizierte Mitarbeiter. Mit ihren Erfahrungen im Geschäft mit Unternehmenskunden und Wiederverkäufern ergänzt das celox-Team sehr gut das Know-how der QSC-Mitarbeiter; Angestellte beider Unternehmen haben von Beginn an eng und vertrauensvoll zusammengearbeitet. Maßgeblichen Anteil an dieser raschen, gelungenen Integration hatten die beiden celox-Geschäftsführer Dr. Stefan Sattler und Dr. Thomas Zundl. Nachdem die Integration Anfang 2006 weitgehend beendet ist, wenden sich beide neuen unternehmerischen Herausforderungen zu und verlassen das Unternehmen zum 31. März 2006. Sie stehen QSC aber weiter beratend zur Seite.

Vertrauensvolle Zusammenarbeit von celox- und QSC-Mitarbeitern

QSC stärkt Vertrieb // Wie Anfang 2005 angekündigt, verstärkte QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr insbesondere ihren Vertrieb für Großkunden. Insgesamt stieg die Zahl der Mitarbeiter in den vertrieblichen und vertriebsnahen Bereichen 2005 um rund 60 Angestellte auf 211. Dieses entspricht einem Anteil an der Gesamtbelegschaft von 47 Prozent. 35 Prozent der Mitarbeiter arbeiten in den technischen Bereichen und gewährleisten dort einen reibungslosen Betrieb der bundesweiten Infrastruktur. Lediglich 14 Prozent sind den kaufmännischen Bereichen zuzurechnen – der Rückgang gegenüber dem Vorjahr, als noch 16 Prozent diesem Bereich zuzuordnen waren, zeigt, wie schlank und effizient QSC aufgestellt bleibt.

Mitarbeiterstruktur (in Prozent)



Starkes Wachstum erfordert qualifizierte Mitarbeiter // In allen Unternehmensbereichen setzt QSC auf eigenverantwortliches Handeln und eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit internen und externen Ansprechpartnern. Dieses hohe Maß an Eigenständigkeit setzt eine entsprechende Qualifikation voraus: Ein gutes Drittel der QSC-Mitarbeiter verfügt über einen Hochschulabschluss, die anderen Mitarbeiter zumeist über eine qualifizierte Berufsausbildung. In internen und externen Schulungsmaßnahmen hat jeder QSC-Mitarbeiter die Möglichkeit, sein Wissen zu erweitern und zu aktualisieren.

Ausbildung sichert Nachwuchs // Zum 31. Dezember 2005 beschäftigte QSC 21 Auszubildende: Bürokaufleute, Fachinformatiker sowie IT-Systemelektroniker. Das Unternehmen sieht in der Beschäftigung von Auszubildenden sowohl einen Beitrag zur eigenen Nachwuchssicherung als auch eine Maßnahme, die Schulabgängern berufliche Perspektiven in einer zukunftsträchtigen Industrie eröffnet. Folgerichtig erhöht QSC die Zahl der Auszubildenden von Jahr zu Jahr – Ende 2004 waren erst 11 Auszubildende beschäftigt – und bindet diese frühzeitig in den Arbeitsalltag mit ein.

Leistungsorientierte Vergütung bindet Mitarbeiter // Über die Berufsausbildung hinaus sieht QSC in der Gewinnung und Bindung qualifizierter Mitarbeiter einen wesentlichen Schlüssel für den künftigen Erfolg. Das Unternehmen nutzt dazu insbesondere die Aktienoptionspläne des Unternehmens – diese machen alle Mitarbeiter zu Miteigentümern. Angesichts der Diskussionen um die gesetzliche Rente gewinnt auch das Angebot einer Entgeltumwandlung in eine Direktversicherung zur Alters- und Hinterbliebenenvorsorge zunehmend an Attraktivität.

Ab einem bestimmten Gehalts- und Leistungsniveau setzt QSC bei Fach- und Führungskräften darüber hinaus auf eine leistungsgerechte Vergütung mit einem entsprechend variablen Anteil, der sich sowohl an der Erreichung persönlicher als auch unternehmensbezogener Ziele orientiert. Ab dem Jahr 2006 fließt darüber hinaus die Kundenzufriedenheit mit den Produkten und Dienstleistungen der QSC in die variable Vergütung mit ein.

Monetäre Anreize allein können hochqualifizierte Mitarbeiter auf Dauer weder motivieren noch binden. Noch wichtiger ist nach Überzeugung von QSC ein Arbeitsumfeld, das dem einzelnen Mitarbeiter ein hohes Maß an Verantwortung überträgt, entsprechende Freiräume gewährt und Wertschätzung entgegenbringt. Flache Hierarchien, eine an Fairness, Offenheit und Wertschätzung ausgerichtete Unternehmenskultur sowie die Prägung durch den Gründer und Vorstandsvorsitzenden gewährleisten schnelle Entscheidungsprozesse in einem unternehmerisch geprägten Umfeld und machen QSC zu einem bevorzugten Arbeitgeber in der Telekommunikationsbranche – mehr als 3.000 Bewerbungen im Jahr 2005 unterstreichen dieses.

Gutes Arbeitsumfeld
motiviert Mitarbeiter

Risikobericht

Die frühzeitige Identifikation, Analyse und Steuerung potenzieller Chancen und Risiken stärkt die dynamische Entwicklung von QSC. 2005 verfeinerte das Unternehmen sein umfassendes Risikomanagementsystem weiter.

Risikomanagement als wertschaffende Aufgabe // Der Vorstand ist durch das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) vom 1. Mai 1998 verpflichtet, ein angemessenes System zur Überwachung bestehender Risiken zu unterhalten. QSC versteht effizientes und vorausschauendes Risikomanagement jedoch über die gesetzlichen Vorgaben hinaus als wichtige und wertschaffende Aufgabe, die in allen Unternehmensbereichen eine Grundlage für Entscheidungsfindungen darstellt. Dem Unternehmen ist bewusst, dass es trotz und auch gerade auf Grund seines dynamischen und profitablen Wachstums und deutlichen Zuwächsen bei der Neukundenzahl Risiken im Geschäftsbetrieb unterliegt. Risiken birgt zudem der durch regulatorische Entscheidungen geprägte Telekommunikationsmarkt.

Die systematische Beschäftigung mit potenziellen Risiken sowie die Förderung des risikoorientierten Denkens und Handelns ist daher ein wichtiger Bestandteil der Zukunftssicherung und -gestaltung. Dieser kontrollierte Umgang mit Risiken trägt dazu bei, dass bestehende Chancen konsequent genutzt, das Wachstum beschleunigt und somit der Unternehmenswert nachhaltig gesteigert werden kann.

QSC hat ein Risikomanagementsystem mit dem Ziel institutionalisiert, bestehende und zukünftige risikobehaftete Entwicklungen frühestmöglich dezentral zu identifizieren, analysieren, bewerten, steuern und zu überwachen. Quartalsweise berichtet der zentrale Risikomanager auf dieser Basis dem Vorstand über die Struktur, Messungen und Erkenntnisse des Risikomanagements. Dem Risikomanager obliegt zusätzlich das Monitoring aller bestehenden Maßnahmen zur Risikominderung und -vermeidung. Das im Bereich Finanzen angesiedelte kennzahlenbasierte wöchentliche Berichtswesen ergänzt als Frühwarnsystem sehr gut die Regelungen, Maßnahmen und Verfahren des Risikomanagements.

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

Frühestmögliche,
dezentrale Identifikation
von Risiken

Der Konjunkturverlauf // Unter den gesamtwirtschaftlichen Risiken beobachtet QSC insbesondere das konjunkturelle Umfeld. Denn eine schwache Konjunktur hat unmittelbaren Einfluss auf die Investitionsbereitschaft von Groß- und Geschäftskunden in eine moderne Telekommunikationsinfrastruktur. QSC konnte jedoch bereits in den vergangenen Jahren beweisen, dass es in einem schwachen Gesamtmarkt stark und profitabel wachsen kann; das Unternehmen profitiert dabei von der hohen Dynamik ihrer Kernmärkte.

Der Wettbewerb // Auf dem deutschen Markt für DSL-Produkte und -Dienstleistungen ist in zunehmendem Maße eine Marktkonsolidierung sowie eine Konzentration auf wenige marktstarke Anbieter zu beobachten. QSC analysiert die sich verändernde Wettbewerbssituation sehr genau, sieht sich aber als Infrastrukturanbieter in ihren Kernmärkten gut aufgestellt. Die hohe Dynamik des DSL- und IP-VPN-Marktes macht zudem einen Verdrängungswettbewerb in den Segmenten Groß- und Geschäftskunden weiterhin unwahrscheinlich.

Der Eintritt in das Wholesale-Geschäft // Mit der Erschließung des Wholesale-Marktes für ADSL2+ geht das Risiko einer Abhängigkeit von Vermarktungspartnern einher, denn die Erschließung des Wholesale-Marktes erfordert von QSC Investitionen in eine neue Technologie, deren Amortisation vom Markterfolg des jeweiligen Partners abhängig ist. Aus diesem Grund setzt QSC auf einen nachfragegerechten ADSL2+ Ausbau, bei dem der gesicherte Bedarf bestehender und potenzieller Wholesale-Partner eine rasche Amortisation erwarten lässt. Zudem arbeitet das Unternehmen im Wholesale-Geschäft ausschließlich mit Partnern zusammen, die über umfangreiche Erfahrung im Endkundengeschäft verfügen.

Der Erfolg dieser Partner im Massenmarkt könnte bei QSC zu einem außergewöhnlich hohen Auftragsaufkommen führen, das einen qualitativ hochwertigen und gleichzeitig effizienten Umgang mit einer großen Menge von Kundendaten erfordert. Bereits im Vorfeld des Starts von ADSL2+ in der Pilotregion Düsseldorf hat sich QSC entsprechend aufgestellt und sieht daher eine stark steigende Nachfrage von Seiten der Wholesale-Partner und damit von ADSL2+ Nutzern als große Chance und so als Wachstumstreiber für das Unternehmen.

ADSL2+ Geschäft
ist ein Wachstumstreiber
für QSC

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

Aufmerksam beobachtet QSC auch den Vorstoß der DTAG, eine Erhöhung der Interconnection-Gebühren bei der Bundesnetzagentur durchzusetzen. Eine solche Erhöhung würde die Amortisation der von QSC in 2005 getätigten Investitionen in den Anschluss sämtlicher 474 Zusammenschaltungspunkte mit dem Netz der DTAG verzögern und die Einkaufspreise von QSC erhöhen. QSC setzt auch in diesem Fall auf eine wirksame Regulierung, die den Infrastrukturausbau sowie den Wettbewerb im Sprachmarkt fördert und zugleich die hier auch getätigten Investitionen schützt. Die wachsende Bedeutung von Voice over IP am Gesamtumsatz von QSC sowie der steigende Anteil von Direct Access-Kunden mindert dieses Risiko zusätzlich.

Ein Risiko bildet auch das geplante VDSL-Netz der DTAG in 50 deutschen Städten. Zum Ausgleich für ihre Investitionen in dieses Netz fordert die DTAG von der Bundesnetzagentur eine Befreiung von Regulierungsaufgaben und der damit verbundenen Verpflichtung, anderen Marktteilnehmern einen Zugang zu diesem Netz zu ermöglichen. Mit der Durchsetzung dieses Vorhabens würde die DTAG, und eventuell ausgewählte Wettbewerber, praktisch ein Monopol auf breitbandige Anschlussleitungen mit mehr als 25 Megabit pro Sekunde erhalten.

Das VDSL-Angebot der DTAG richtet sich allerdings in erster Linie an Privatkunden und betrifft damit die Geschäftstätigkeit von QSC im Wesentlichen nur indirekt im Wholesale-Geschäft. Hier adressiert QSC mit seinem ADSL2+ Angebot ausschließlich massenmarkterfahrene Wholesale-Partner, die den Vertrieb bei Privatkunden übernehmen – QSC baut ihr Netz nur entsprechend der Nachfrage dieser Partner aus und mindert so das Investitionsrisiko entscheidend. QSC geht zudem davon aus, dass die Europäische Kommission weiterhin Monopole im europäischen Binnenmarkt nicht dulden und es daher einen Zugang für Wettbewerber auch zum VDSL-Netz geben wird.

Das regulatorische Umfeld // Entscheidungen der Bundesnetzagentur haben mittelbaren oder unmittelbaren Einfluss auf die Wettbewerbssituation und den Markt von QSC. Dieses gilt auch für das Thema Bitstream Access und damit die Möglichkeit für potenzielle Wettbewerber, mit deutlich geringeren Investitionen in Anschlussinfrastruktur, im eigenen Namen und auf eigene Rechnung DSL-Produkte mit spezifischen Qualitätsparametern anzubieten. Dieses könnte den Wettbewerbsdruck auf QSC erhöhen. Auf Aufforderung der Bundesnetzagentur hat die DTAG zwar 2004 ein erstes Angebot vorgelegt, bis heute fehlt aber ein kostenorientiertes Bitstream-Produkt als vernünftige Kalkulationsgrundlage für Wettbewerber.

Die Bundesnetzagentur dürfte jedoch im Jahresverlauf 2006 ein solches Produkt einfordern, wodurch das Thema Bitstream Access erneut an Bedeutung gewinnen wird. Das Unternehmen erwartet aber, dass die Bundesnetzagentur bei ihrer Entscheidung die hohen Investitionen von Infrastrukturanbietern wie QSC angemessen berücksichtigen wird. Zudem eröffnet Bitstream Access für QSC auch Chancen, da das Unternehmen sein eigenes Netz effizient mit Bitstream Access ergänzen und so flächendeckende Datennetze für Unternehmenskunden im eigenen Namen anbieten kann.

QSC setzt auf eine wirksame Regulierung

Die eigene Infrastruktur // Ein möglicher Ausfall des QSC-eigenen Netzes ist ein ständig unter Beobachtung stehendes Risiko im betrieblichen Bereich. Neben einem möglichen Imageverlust könnten insbesondere Schadensersatzforderungen oder hohe Pönalen nach längeren, großflächigen Ausfällen entsprechende Kosten nach sich ziehen. Aus diesem Grund genießt der Erhalt und die ständige Verbesserung der Sicherheit aller Teilbereiche des Netzes höchste Aufmerksamkeit im Rahmen des Geschäftsbetriebs. QSC setzt hier nach wie vor auf Redundanzen innerhalb des Netzes. Möglichen Hardwaredefekten auf Grund von Hitze beugen Klimageräte vor, fest definierte Zugangsberechtigungen für alle Technikräume von QSC verhindern Missbrauch bzw. Sabotage. Das Unternehmen sieht sich mit diesen und einer Vielzahl weiterer Maßnahmen sehr gut für einen reibungslosen DSL-Betrieb gewappnet.

Alternative Technologien // Vermehrt bieten (TV-) Kabelnetzbetreiber auch Internet und Sprachtelefonie an. QSC beobachtet diese ausschließlich auf den Privatkundenmarkt ausgerichtete Triple Play-Angebote von Kabelnetzbetreibern aufmerksam, da sie eine potenzielle Konkurrenz für die ADSL2+ Technologie darstellen. Angesichts der flächendeckenden Verfügbarkeit von DSL und der im Kabelnetz erforderlichen Investitionen erachtet QSC den Internetzugang über TV-Kabel aber als Nischenprodukt. Auch nach Berechnungen des Marktforschungsinstituts IDC wird die DSL-Technologie mit mehr als 90 Prozent Marktanteil auch in den kommenden Jahren den deutschen Breitbandmarkt dominieren.

DSL wird in den kommenden Jahren den Breitbandmarkt dominieren

Pönalen im Projektgeschäft // QSC geht im Rahmen von Großkundenprojekten Verträge mit der Zusage von bestimmten Service Levels ein, die teilweise mit Pönalen belegt sind. Hierdurch besteht das Risiko hoher Regressansprüche und Kosten 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 // QSC verfügte zum Jahresende 2005 über liquide Mittel in Höhe von 52,1 Millionen Euro. Ein aggressiver Preiswettbewerb oder eine länger andauernde Rezession könnte aber die Aufnahme zusätzlicher Finanzmittel erfordern. Die erfolgreiche Durchführung der Barkapitalerhöhung mit einem Emissionserlös in Höhe von 20,15 Millionen Euro zur Finanzierung des beschleunigten Netzausbaus im Dezember 2005 demonstriert die Aufnahmebereitschaft des Kapitalmarktes für solche Finanzierungsmaßnahmen. Das unverändert starke Wachstum sowie eine ständig verbesserte interne Cashflow-Generierung führen zu einer weiteren Reduktion dieses Risikos.

Ausfall von Forderungen // In der nach wie vor angespannten gesamtwirtschaftlichen Situation resultieren Finanzrisiken insbesondere aus der Zahlungsunfähigkeit von Kunden. Mit Hilfe eines strikten Forderungsmanagements und der konsequenten Überwachung des Zahlungsverhaltens der Kunden minimiert QSC aber ihre Bonitätsrisiken und Forderungsausfälle. Zur Risikominimierung trägt darüber hinaus die lediglich begrenzte Abhängigkeit von einzelnen Kunden bei, da QSC mit keinem Endkunden mehr als 10 Prozent des Gesamtumsatzes erzielt.

Die Integration zukünftiger Akquisitionen // QSC schließt nicht aus, künftig auch durch gezielte Zukäufe weiter zu wachsen. Hierbei besteht das Risiko, dass eine erworbene Gesellschaft die Erwartungen nicht erfüllt. So können unter anderem Schwierigkeiten bei der Zusammenführung von Netzen, Produkten, Mitarbeitern sowie operativen Prozessen auftreten. Die erfolgreiche Migration zum integrierten Telekommunikationsanbieter durch die Akquisition des Telefonieanbieters Ventelo im Jahr 2002 sowie die Einbindung des DSL-Anbieters celox im Jahr 2005 belegt indes die Fähigkeit von QSC, solche Integrationsprozesse erfolgreich zu bewältigen.

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 Voraussetzungen geschaffen, um bei möglichen Risikosituationen frühzeitig informiert zu sein und entsprechend handeln zu können.

Dennoch können die künftigen Ergebnisse von QSC auf Grund 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, sogenannte zukunftsbezogene Angaben. Sie basieren auf aktuellen Erwartungen und Prognosen zukünftiger Ereignisse und unterliegen einer regelmäßigen Überprüfung im Rahmen des Risikomanagements.

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

QSC hat Ventelo
und celox erfolgreich
integriert

Anhaltend hohe Dynamik

QSC plant 2006 und darüber hinaus eine Fortsetzung des starken und profitablen Wachstums insbesondere bei Unternehmenskunden sowie mit Wholesale-Partnern und Resellern. Zugleich wird das Unternehmen seinen nachfragegerechten Netzausbau beschleunigen.

Hohe Dynamik der QSC-Märkte // Ungeachtet der sich nur langsam erholenden Konjunktur werden sich auch in den kommenden Jahren die Kernmärkte von QSC dynamisch entwickeln: Die Zahl der DSL-Anschlüsse in Deutschland dürfte sich bis 2009 auf mehr als 20 Millionen verdoppeln und der hiesige IP-VPN-Markt laut IDC bis dahin die Schwelle von zwei Milliarden Euro Umsatz pro Jahr überschreiten.

Beschleunigter Netzausbau // Um ihre Wachstumschancen auf diesen Märkten optimal nutzen zu können, wird QSC im laufenden Geschäftsjahr den nachfragegerechten Ausbau ihrer bundesweiten Infrastruktur forcieren – bereits im ersten Quartal 2006 schloss das Unternehmen 13 weitere Städte an sein DSL-Netz an und ist jetzt in über 120 Städten präsent. Auf Grund bestehender und potenzieller Nachfrage von Kundenseite wird das Unternehmen im Jahresverlauf weitere Städte an ihr DSL-Netz anschließen und gemeinsam mit Wholesale-Partnern die Aufrüstung dieses Netzes mit der ADSL2+ Technologie beschleunigt vorantreiben. Da das Unternehmen darüber hinaus ein unverändert hohes Wachstum im Großkundengeschäft und einen entsprechenden Anstieg der auftragsbezogenen Vorleistungen erwartet, plant QSC 2006 insgesamt mit Investitionen in Höhe von 20 bis 25 Millionen Euro.

Die Kapitalerhöhung im Dezember 2005 sowie die voraussichtlich kurzen Amortisationszeiten pro ADSL2+ Standortausbau gewährleisten die vollständige Finanzierung dieses Investitionsprogramms. Angesichts der positiven Entwicklung des operativen Geschäfts sowie der bestehenden Liquidität sieht sich QSC insgesamt für das zu erwartende Wachstum ausreichend finanziert.

Wachstumstreiber Großkunden // Der beschleunigte Netzausbau verbessert die Wettbewerbsposition von QSC in allen Segmenten. Eine besonders dynamische Entwicklung erwartet das Unternehmen auch in den kommenden Jahren im margenstarken Lösungsgeschäft mit Großkunden. QSC wird zu den meisten Ausschreibungen für die Vernetzung größerer Unternehmen und entsprechender Managed Services eingeladen und gewinnt auf Grund der technischen Kompetenz, Flexibilität und Servicequalität einen steigenden Anteil dieser Ausschreibungen. Die eigene mittelständische Struktur macht QSC zugleich zu einem bevorzugten Partner von Mittelständlern, die erstmals mit einem IP-VPN ihre Standorte vernetzen wollen.

QSC plant 2006
Investitionen von 20 bis
25 Millionen Euro

Auch bei kleinen und mittleren Betrieben steigt die Akzeptanz von QSC als Telekommunikationsdienstleister; sowohl im Daten- als auch im Sprachgeschäft nutzen immer mehr kleine und mittlere Betriebe den Direktanschluss an das QSC-Netz. Zusätzliche Impulse erhält das Segment Geschäftskunden durch die hohe Nachfrage nach IPfonie-Produkten sowie weiteren Innovationen wie der Virtual Office-Anwendung VirtuOS.

Ein besonderes Augenmerk gilt im laufenden Geschäftsjahr dem Ausbau des Wholesale/Reseller-Geschäfts. Nach den Vertragsabschlüssen mit den ADSL2+ Vermarktungspartnern debitel und HanseNet erwartet QSC im laufenden Geschäftsjahr weitere Kooperationen mit Wholesale-Partnern. Die steigende Netzabdeckung sowie das flächendeckende VoIP-Angebot wird zugleich auch über 2006 hinaus zu einer stärkeren Nachfrage von Seiten großer Carrier ohne eigene ausreichende Infrastruktur in Deutschland führen.

Über alle Segmente hinweg gewinnt die Voice over IP-Technologie eine wachsende Bedeutung. Mit dem im abgelaufenen Geschäftsjahr vollzogenen Ausbau ihres Netzes zu einem Next Generation Network und der IPfonie-Produktfamilie zählt QSC zu den Vorreitern in diesem wachstumsstarken Markt und dürfte davon insbesondere bei Unternehmenskunden und Wiederverkäufern in den kommenden Jahren profitieren.

Wachsende Bedeutung von Voice over IP in allen Segmenten

Überschreiten der Gewinnschwelle beim Konzernergebnis // Der beschleunigte Netzausbau, die gute Positionierung in den Kerngeschäftsfeldern sowie die Vorreiterrolle bei Voice over IP tragen maßgeblich zu einem anhaltend starken und profitablen Wachstum von QSC in den kommenden Jahren bei. Für 2006 erwartet das Unternehmen einen Umsatzanstieg auf über 240 Millionen Euro sowie ein EBITDA-Ergebnis in Höhe von 15 bis 20 Millionen Euro. Zum Jahresende hin plant QSC zudem das Überschreiten der Gewinnschwelle auch beim Konzernergebnis.

Köln, 17. März 2006

Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender

Markus Metyas

Bernd Puschendorf

Finanzbericht

Konzernabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang-	Nr.	2005	2004
Umsatzerlöse		6	194.387	145.874
Kosten der umgesetzten Leistungen		7	-165.532	-136.961
Bruttoergebnis vom Umsatz			28.855	8.913
Marketing- und Vertriebskosten		8	-30.493	-21.725
Allgemeine Verwaltungskosten		9	-16.916	-13.303
Forschungs- und Entwicklungskosten		10	-437	-460
Sonstige betriebliche Erträge		11	586	4.506
Sonstige betriebliche Aufwendungen		11	-261	-585
Operatives Ergebnis			-18.666	-22.654
Finanzerträge		12	1.015	1.339
Finanzierungsaufwendungen		12	-815	-667
Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen		12	280	375
Ergebnis vor Ertragsteuern			-18.186	-21.607
Ertragsteuern			-	-
Konzernergebnis			-18.186	-21.607
Ergebnis je Aktie (verwässert und unverwässert) in Euro		13	-0,17	-0,21

Konzern-Bilanz

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang-	Nr.	31.12.2005	31.12.2004
VERMÖGENSWERTE				
Langfristige Vermögenswerte				
Geschäfts- oder Firmenwert		15	9.265	2.393
Andere immaterielle Vermögenswerte		16	8.804	6.518
Sachanlagen		17	33.371	35.100
Sonstige langfristige Vermögenswerte			293	389
Latente Steuern		41	5.969	1.124
Langfristige Vermögenswerte			57.702	45.524
Kurzfristige Vermögenswerte				
Rechnungsabgrenzungsposten		18	2.096	1.297
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		19	34.177	25.616
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte		20	914	3.207
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte		21	26.065	17.785
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		21	30.313	22.536
Kurzfristige Vermögenswerte			93.565	70.441
SUMME VERMÖGENSWERTE			151.267	115.965
EIGENKAPITAL UND SCHULDEN				
Eigenkapital				
Gezeichnetes Kapital		22	115.033	105.503
Kapitalrücklage		23	499.643	474.750
Sonstige Rücklagen		24	-1.357	16
Verlustvortrag			-528.281	-510.095
Eigenkapital			85.038	70.174
Langfristige Schulden				
Wandelschuldverschreibungen		26	60	60
Pensionsrückstellungen		27	796	585
Langfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen		28	10.687	4.105
Latente Steuern		41	3.847	1.166
Langfristige Schulden			15.390	5.916
Kurzfristige Schulden				
Kurzfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen		28	8.437	2.647
Rückstellungen		29	930	1.101
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		30	31.596	26.518
Rechnungsabgrenzungsposten		31	3.441	1.370
Sonstige kurzfristige Schulden		32	6.435	8.239
Kurzfristige Schulden			50.839	39.875
SUMME EIGENKAPITAL UND SCHULDEN			151.267	115.965

Konzern-Kapitalflussrechnung

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang-	Nr.	2005	2004
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		33		
Konzernergebnis			-18.186	-21.607
Abschreibungen auf das Anlagevermögen			24.408	25.774
Nicht-zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen			152	-31
Gewinn aus Anlageabgängen			-156	-93
Gewinn aus dem Verkauf von Finanzanlagen			-280	-375
Veränderung der Rückstellungen			-764	-503
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen			-8.163	-7.057
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen			4.783	-6.067
Veränderung der sonstigen Vermögenswerte und Schulden			906	1.971
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit			2.700	-7.988
Cashflow aus Investitionstätigkeit		34		
Kauf zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte			-19.970	-14.915
Verkauf zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte			10.129	16.618
Erwerb eines Tochterunternehmens nach Abzug erworbener liquider Mittel			1.539	-
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten			-5.812	-5.073
Erwerb von Sachanlagen			-4.153	-4.590
Einzahlungen aus Anlageabgängen			176	446
Einzahlungen aus dem Verkauf von Finanzanlagen			280	375
Cashflow aus Investitionstätigkeit			-17.811	-7.139
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		35		
Ausgabe und Rücknahme von Wandelschuldverschreibungen			-	-3
Einzahlungen aus der Ausgabe von Aktien			20.626	697
Einzahlungen aus Finanzierungsleasing			6.752	1.300
Tilgung von Schulden aus Finanzierungsleasing			-4.490	-822
Verkauf eigener Anteile			-	1.527
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit			22.888	2.699
Veränderung Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente			7.777	-12.428
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar			22.536	34.964
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember			30.313	22.536
Gezahlte Zinsen			765	257
Erhaltene Zinsen			620	905

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals

Eurobeträge in Tausend (T €)

		Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Eigene Anteile	Sonstige Rücklagen	Verlustvortrag	Konzern- Eigenkapital
	Anhang- Nr.	T €	T €	T €	T €	T €	T €
Saldo zum 1. Januar 2004		105.037	473.227	-266	-46	-488.488	89.464
Konzernergebnis						-21.607	-21.607
Marktbewertung zur Veräußerung ver- fügbaren finanzieller Vermögenswerte					177		177
Latente Steuern auf Marktbewertung					-71		-71
Veränderung der Pensionsrückstellungen					-73		-73
Latente Steuern auf Pensions- rückstellungen					29		29
Ausübung von Wandelschuld- verschreibungen		466	231				697
Veräußerung eigener Anteile			1.262	266			1.528
Nicht-zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung			30				30
Saldo zum 31. Dezember 2004		105.503	474.750	-	16	-510.095	70.174
Konzernergebnis						-18.186	-18.186
Marktbewertung zur Veräußerung ver- fügbaren finanzieller Vermögenswerte	24				-1.444		-1.444
Latente Steuern auf Marktbewertung	41				71		71
Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen	23	3.584	10.178				13.762
Kapitalerhöhung durch Beschluss Hauptversammlung	23	5.490	14.361				19.851
Ausübung von Wandelschuld- verschreibungen	39	456	319				775
Nicht-zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	39		35				35
Saldo zum 31. Dezember 2005		115.033	499.643	-	-1.357	-528.281	85.038

Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang-	Nr.	2005	2004
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen		25		
Veränderung der Pensionsrückstellungen			-	-73
Zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte				
Marktbewertung			-1.253	259
durch Veräußerung ergebniswirksam erfasst			-191	-82
Darauf entfallender Steuereffekt			71	-42
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen			-1.373	62
Konzernergebnis			-18.186	-21.607
Summe aus Konzernergebnis und erfolgsneutral erfassten Wertänderungen des Geschäftsjahres			-19.559	-21.545

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 2005 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 17. März 2006

Ernst & Young AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Bösser Janssen
Wirtschaftsprüfer Wirtschaftsprüfer

Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2005

GRUNDLAGEN UND METHODEN

1 Unternehmensinformationen

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

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

2 Grundlagen der Abschlusserstellung

Der Konzernabschluss 2005 wurde erstmals nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt. Alle für das Geschäftsjahr 2005 in der Europäischen Union (EU) verpflichtend anzuwendenden IFRS und International Accounting Standards (IAS) des International Accounting Standards Board (IASB) sowie deren Auslegungen durch das International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC – hervorgegangen aus dem ehemaligen Standing Interpretations Committee, SIC) wurden angewandt. Entsprechend Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. Juli 2002 betreffend die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards erstellt QSC den Konzernabschluss nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzenden nach § 315a Abs. 1 Handelsgesetzbuch (HGB) anzuwendenden Vorschriften.

Das Geschäftsjahr von QSC und ihrer einbezogenen Tochtergesellschaften entspricht dem Kalenderjahr. Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt. Alle Beträge werden, soweit nicht anders angegeben, in Tausend Euro (T €) ausgewiesen.

3 Anwendung des IFRS 1

Die Überleitung der Rechnungslegung von den Generally Accepted Accounting Principles in the United States of America (US GAAP) auf IFRS wird nach den Vorschriften des IFRS 1 vorgenommen. QSC hat letztmalig zum 31. Dezember 2004 den Konzernabschluss nach US GAAP erstellt, somit erfolgt der Übergang zu IFRS in Übereinstimmung mit IFRS 1 rückwirkend zum 1. Januar 2004.

Die nach IFRS 1 geforderten Überleitungsrechnungen und Erläuterungen der Auswirkungen der IFRS-Umstellung auf das Konzern-Eigenkapital und das Konzernergebnis sind im Anhang 36 wiedergegeben.

4 Konsolidierung

Konsolidierungskreis // In den Konzernabschluss sind die QSC AG und alle Tochterunternehmen sowie die assoziierten Unternehmen einbezogen. Alle konzerninternen Geschäftsvorfälle wurden in voller Höhe eliminiert. Die Tochterunternehmen werden ab dem Erwerbszeitpunkt, also zu dem Zeitpunkt, zu dem QSC die Beherrschung übernommen hat, voll konsolidiert. Beteiligungen an Unternehmen, bei denen wir einen maßgeblichen Einfluss ausüben (assoziierte Unternehmen) werden nach der Equity-Methode bewertet.

Die in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften sind im Anhang 37 näher erläutert.

Konsolidierungsgrundsätze // Bei der Kapitalkonsolidierung werden die Anschaffungswerte der Beteiligungen mit den Zeitwerten der erworbenen Aktiva und Passiva verrechnet. Ein verbleibender aktiver Unterschiedsbetrag wird als Geschäfts- oder Firmenwert bilanziert.

Umsätze, Erträge und Aufwendungen sowie Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den einbezogenen Gesellschaften werden eliminiert.

5 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Umsatzerlöse // QSC erzielt Umsatzerlöse primär aus dem Angebot von festnetzbasierter integrierter Telekommunikationsdienstleistungen. Die Umsätze werden erfasst, wenn ein Vertrag wirksam zu Stande gekommen ist, die Lieferung erfolgt ist oder die Leistung erbracht wurde, ein Preis vereinbart und bestimmbar ist und die Erfüllung der damit verbundenen Forderungen wahrscheinlich ist. Die Umsatzerlöse werden abzüglich Skonti, Preisnachlässen, Kundenboni und Rabatten ausgewiesen.

Fremdwährungsumrechnung // QSC bilanziert in Euro. Geschäfte mit Drittwährungen werden zu den Umrechnungskursen am Tag der Transaktion umgerechnet. Unterschiede zwischen dem Umrechnungskurs des Tages, an dem das Geschäft abgeschlossen wurde, und dem Tag, an dem das Geschäft erfüllt oder zur Einbeziehung in den Konzernabschluss umgerechnet wurde, werden erfolgswirksam erfasst.

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

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

Die Sachanlagen werden linear über folgende voraussichtliche Nutzungsdauern abgeschrieben:

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

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

Geschäfts- oder Firmenwert // Geschäfts- oder Firmenwerte aus einem Unternehmenszusammenschluss werden bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet, die sich als Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenserwerbes über die beizulegenden Zeitwerte der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden bemessen. Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Geschäfts- oder Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungen bewertet. Geschäfts- oder Firmenwerte werden mindestens einmal jährlich oder dann auf Wertminderung getestet, wenn Sachverhalte oder Änderungen der Umstände darauf hindeuten, dass der Buchwert gemindert sein könnte.

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

Die Wertminderung wird durch die Ermittlung des erzielbaren Betrags der Segmente, auf die sich der Geschäfts- oder Firmenwert bezieht, bestimmt. Der erzielbare Betrag entspricht dabei dem Barwert der erwarteten zukünftigen Zahlungsströme, die sich aus den Segmenten ergeben. Liegt der erzielbare Betrag der Segmente unter ihrem Buchwert, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst.

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

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

Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden über die wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben und auf eine mögliche Wertminderung untersucht, wann immer es einen Anhaltspunkt dafür gibt, dass der immaterielle Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Die Abschreibungsperiode und die Abschreibungsmethode werden für einen Vermögenswert mit begrenzter Nutzungsdauer mindestens einmal jährlich überprüft und gegebenenfalls geändert.

Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern mindestens einmal jährlich auf eine Wertminderung getestet. Darüber hinaus wird die Nutzungsdauer mindestens einmal jährlich daraufhin überprüft, ob die Einschätzung einer unbestimmten Nutzungsdauer weiterhin gerechtfertigt ist. Ist dieses nicht der Fall, wird die Änderung der Einschätzung von einer unbestimmten Nutzungsdauer zur begrenzten Nutzungsdauer auf prospektiver Basis vorgenommen.

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

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen // 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. Einzelwertberichtigungen werden dabei für sämtliche erkennbaren Einzelrisiken gebildet. Festgestellte Wertberichtigungen werden endgültig abgeschrieben, wenn sie als uneinbringlich identifiziert wurden.

Finanzielle Vermögenswerte // Finanzielle Vermögenswerte werden als Forderungen, als Vermögenswerte, die zum Handelszweck gehalten werden, als bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen oder als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert. Bei dem erstmaligen Ansatz von finanziellen Vermögenswerten werden diese zu ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet. Im Falle von Finanzinvestitionen, für die keine erfolgswirksame Bewertung

zum beizulegenden Zeitwert erfolgt, werden darüber hinaus Transaktionskosten einbezogen, die direkt dem Erwerb des finanziellen Vermögenswerts zuzurechnen sind. QSC legt die Klassifizierung seiner finanziellen Vermögenswerte mit dem erstmaligen Ansatz fest und überprüft diese Zuordnung am Ende eines jeden Geschäftsjahres, soweit dieses zulässig und angemessen ist.

Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind. Diese Vermögenswerte werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Forderungen ausgebucht oder wertgemindert sind. Vermögenswerte mit festem Fälligkeitstermin werden als bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen (held-to-maturity) klassifiziert, wenn der Konzern beabsichtigt und in der Lage ist, die Wertpapiere bis zur Fälligkeit zu halten. Die Bewertung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten. Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam über die Restlaufzeit verteilt erfasst. Vermögenswerte, die hauptsächlich zum Zweck der vorwiegenden Weiterveräußerung erworben wurden, werden zu Handelszwecken gehalten (trading). Die Bewertung erfolgt zum Zeitwert und Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst.

Alle übrigen Vermögenswerte sind zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (available-for-sale). Die Bewertung erfolgt zum Zeitwert. Gewinne und Verluste werden direkt im Eigenkapital unter der Position der sonstigen Rücklagen erfasst. Zu dem Zeitpunkt, zu dem zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte ausgebucht werden oder eine Wertminderung festgestellt wird, wird der zuvor im Eigenkapital erfasste kumulierte Gewinn oder Verlust erfolgswirksam erfasst.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente // Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen alle liquiditätsnahen Vermögensgegenstände, die zum Zeitpunkt der Anschaffung bzw. Anlage eine Restlaufzeit von höchstens drei Monaten hatten.

Rückstellungen // Rückstellungen werden dann angesetzt, wenn eine gesetzliche oder faktische Verpflichtung gegenüber Dritten besteht, die Inanspruchnahme 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 diese so gut wie sicher ist. Der Aufwand zur Bildung der Rückstellung wird nach Abzug der Erstattung erfolgswirksam erfasst. Ist die Wirkung des Zinseffekts wesentlich, werden Rückstellungen zu einem Zinssatz vor Steuern abgezinst, der gegebenenfalls die für die Schuld spezifischen Risiken widerspiegelt. Im Falle einer Abzinsung wird die durch Zeitablauf bedingte Erhöhung der Rückstellungen als Zinsaufwand erfasst.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen // Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden mit ihrem Rückzahlungs- oder Erfüllungsbetrag angesetzt. Eine Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die zu Grunde liegende Verpflichtung erfüllt, gekündigt oder erloschen ist.

Pensionen // Die Gesellschaft verfügte jeweils zum 31. Dezember 2005 und 2004 über Pensionspläne für zwei Mitarbeiter. Die Aufwendungen für diese im Rahmen der leistungsorientierten Pläne gewährten Leistungen werden gesondert für jeden Plan unter Anwendung des Anwartschaftsbarwertverfahrens 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 27 erläutert.

Aktienoptionsprogramme // In Übereinstimmung mit IFRS 2 werden die Dienstleistungen der Mitarbeiter, die durch die bestehenden Aktienoptionsprogramme (AOP) entlohnt werden, als Aufwand erfasst. IFRS 2 ist erstmalig in Berichtsperioden anzuwenden, welche am oder nach dem 1. Januar 2005 begonnen haben. QSC wendet IFRS 2 seit dem 1. Januar 2005 an und berücksichtigt alle AOP, die nach dem 7. November 2002 beschlossen oder modifiziert wurden. Die AOP der Gesellschaft sind aktienbasierte Vergütungen, bei denen die Mitarbeiter für ihre Dienstleistungen Aktienoptionen und somit Eigenkapitalinstrumente erhalten (Equity-settled share-based payments). Bei Equity-settled share-based payments sind die Personalkosten indirekt mit dem beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt der Zusage zu bewerten. Danach wird der Aufwand zum Ausgabezeitpunkt der Aktienoptionen über den mithilfe eines Black-Scholes-Optionspreismodells bestimmten Zeitwert der gewährten Rechte ermittelt, über den Erdienungszeitraum verteilt und gegen die Kapitalrücklage verrechnet. Im Anhang 39 werden die ausstehenden Wandelschuldverschreibungen der bestehenden Programme detailliert erläutert.

Ermessensentscheidungen und Schätzungen // Die Aufstellung des Konzernabschlusses unter Beachtung der IFRS erfordert neben den Ermessensentscheidungen auch zukunftsbezogene Annahmen sowie Schätzungen. Die tatsächlichen Beträge können von diesen Annahmen und Schätzungen abweichen. Ermessensentscheidungen, Annahmen und Schätzungen waren insbesondere im Zusammenhang mit der Bilanzierung der folgenden Positionen notwendig:

- Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste bei den leistungsorientierten Pensionsplänen werden im Jahr ihrer Entstehung in voller Höhe erfolgsneutral in den sonstigen Rücklagen erfasst.
- Finanzielle Vermögenswerte wurden überwiegend als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (available-for-sale) klassifiziert. Dementsprechend erfassen wir Marktwertveränderungen ergebnisneutral über das Eigenkapital.
- Im Rahmen des Werthaltigkeitstests bei der Bewertung der bestehenden Geschäfts- oder Firmenwerte wurden zukünftige Entwicklungen auf Basis von Erfahrungswerten und Marktanalysen prognostiziert.
- Ansatz und Bemessung der Rückstellungen basieren auf Erfahrungswerten.
- Ermittlung des Wertberichtigungsbedarfs von Forderungen erfolgt nach Analyse der einzelnen Kunden.
- Beurteilung der Realisierbarkeit latenter Steuern erfolgt auf Basis zukünftiger Entwicklungen.
- Die Nutzungsdauern der Sachanlagen und der anderen immateriellen Vermögenswerte basieren auf Erfahrungswerten.

Leasing // Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis ist oder enthält, wird auf Basis des wirtschaftlichen Gehalts 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.

Finanzierungsleasingverhältnisse, bei denen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen an dem übertragenen Vermögenswert auf den Konzern übertragen werden, werden zu Beginn des Leasingverhältnisses zum beizulegenden Zeitwert des Leasinggegenstandes oder mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser Wert niedriger ist, aktiviert. Leasingzahlungen werden so in ihre Bestandteile Finanzierungsaufwendungen und Tilgung der Leasingschuld aufgeteilt, dass der verbleibende Restbuchwert der Leasingschuld mit einem konstanten Zinssatz verzinst wird. Finanzierungsaufwendungen werden sofort aufwandswirksam erfasst.

Latente Steuern // Die Bildung latenter Steuern erfolgt unter Anwendung der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode auf alle zum Bilanzstichtag bestehenden temporären Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswerts bzw. einer Schuld in der Bilanz und dem steuerlichen Wertansatz. Latente Steueransprüche werden für alle abzugsfähigen temporären Unterschiede, noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und nicht genutzten Steuergutschriften in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen und die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und Steuergutschriften verwendet werden können. Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das der latente Steueranspruch zumindest teilweise verwendet werden kann. Nicht angesetzte latente Steueransprüche werden an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftiges zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung des latenten Steueranspruches ermöglicht.

Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, deren Gültigkeit für die Periode, in der ein Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, erwartet wird. Dabei werden die Steuersätze (und Steuervorschriften) zu Grunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gültig oder angekündigt sind. Im Anhang 41 werden die Grundlagen der bilanzierten latenten Steuern erläutert.

Freiwillig anzuwendende neue Rechnungslegungsstandards // Neben den verpflichtend anzuwendenden IFRS wurden vom IASB noch weitere IFRS und IFRICs veröffentlicht, die das Endorsement der EU bereits durchlaufen haben, aber erst zu einem späteren Zeitpunkt verpflichtend anzuwenden sind. Nachfolgend werden jedoch nur die Standards und Interpretationen aufgeführt, die eine Relevanz für QSC haben könnten. Eine freiwillige vorzeitige Anwendung wird von diesen Standards ausdrücklich zugelassen bzw. empfohlen.

Am 16. Dezember 2004 hat das IASB Änderungen zum IAS 19 „Employee Benefits – Actuarial Gains and Losses, Group Plans and Disclosures“ veröffentlicht. In dieser Erweiterung der Vorschrift wird die erfolgsneutrale Berücksichtigung von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten als Alternative zu den bestehenden Methoden eingeführt. QSC wendet für die Bilanzierung der Pensionsverpflichtungen die neu implementierte Alternative an. Die Vergleichszahlen wurden angepasst. Weitere Einzelheiten sind im Anhang 27 erläutert.

Am 18. August 2005 hat das IASB den Standard IFRS 7 „Financial Instruments: Disclosures“ veröffentlicht. Dieser ersetzt den bestehenden IAS 30 und übernimmt aus dem IAS 32 sämtliche Vorschriften hinsichtlich der Angaben im Anhang. IFRS 7 ist auf Berichtsperioden, die am oder nach dem 1. Januar 2007 beginnen, anzuwenden; eine frühere Anwendung wird empfohlen. Die Neuregelungen haben aus Sicht von QSC keine Bewertungsänderung zur Folge.

Aus der Anwendung der bis zum 31. Dezember 2005 das Endorsement der EU bereits durchlaufenen, neu veröffentlichten und im Geschäftsjahr 2005 noch nicht verpflichtend anzuwendenden IFRIC 4 und IFRIC 5 werden zukünftig voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft erwartet.

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

6 Umsatzerlöse

Die Umsätze werden mit Wiederverkäufern (Wholesale-Partner und Reseller) und mit Endkunden erzielt. Die Wiederverkäufer bieten die Produkte und Dienstleistungen von QSC auf eigenen Namen und eigene Rechnung den Endverbrauchern an, dabei bilden sie die Schnittstelle zum Endverbraucher und übernehmen somit auch das Ausfallrisiko. Die Gliederung der Umsatzerlöse nach Segmenten ist im Anhang 38 angegeben.

7 Kosten der umgesetzten Leistungen

	2005 in T €	2004 in T €
Kosten der umgesetzten Leistungen		
Materialaufwand	99.577	74.902
Aufbau, Betrieb und Wartung des Netzes	34.319	29.892
Abschreibungen	21.858	23.872
Personalkosten	9.774	8.276
Nicht-zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	4	19
Kosten der umgesetzten Leistungen	165.532	136.961

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

8 Marketing- und Vertriebskosten

	2005 in T €	2004 in T €
Marketing- und Vertriebskosten		
Personalkosten	13.181	9.887
Provisionszahlungen	7.848	4.832
Sonstige Marketing- und Vertriebskosten	3.845	2.629
Wertberichtigungen und Abschreibungen auf Forderungen	2.940	2.574
Werbeaufwand und Werbekostenzuschüsse	1.583	984
Abschreibungen	1.077	846
Nicht-zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	19	-27
Marketing- und Vertriebskosten	30.493	21.725

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.

9 Allgemeine Verwaltungskosten

	2005 in T €	2004 in T €
Allgemeine Verwaltungskosten		
Sonstige allgemeine Verwaltungskosten	8.441	6.981
Personalkosten	7.103	5.380
Abschreibungen	1.360	904
Nicht-zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	12	38
Allgemeine Verwaltungskosten	16.916	13.303

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

10 Forschungs- und Entwicklungskosten

	2005 in T €	2004 in T €
Forschungs- und Entwicklungskosten		
Personalkosten	324	308
Abschreibungen	113	152
Forschungs- und Entwicklungskosten	437	460

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.

11 Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge

	2005 in T €	2004 in T €
Sonstige betriebliche Aufwendungen		
Sonstige betriebliche Aufwendungen	240	531
Verlust aus dem Abgang von Anlagevermögen	21	54
Sonstige betriebliche Aufwendungen	261	585

	2005 in T €	2004 in T €
Sonstige betriebliche Erträge		
Sonstige betriebliche Erträge	251	1.043
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen und Ausbuchung von Verbindlichkeiten	179	3.370
Erträge aus dem Verkauf von Anlagevermögen	156	93
Sonstige betriebliche Erträge	586	4.506

Die Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen und die Ausbuchung von Verbindlichkeiten betreffen im Wesentlichen Positionen, die wegen Prozessrisiken und im Zusammenhang mit der Integration der Ventelo GmbH (Ventelo) gebildet wurden.

12 Finanzergebnis und Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen

	2005 in T €	2004 in T €
Finanzierungsaufwendungen		
Zinsaufwendungen	797	300
Verluste aus Kursdifferenzen	18	367
Finanzierungsaufwendungen	815	667

	2005 in T €	2004 in T €
Finanzerträge		
Zinserträge	974	1.212
Erträge aus Kursdifferenzen	41	127
Finanzerträge	1.015	1.339

Der Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen in Höhe von T € 280 (im Vorjahr T € 375) entspricht Zahlungen aus der Liquidationsmasse der Netchemya S.p.A., Italien (Netchemya), einer Beteiligung von QSC aus dem Geschäftsjahr 2000. Seit dem 31. Oktober 2005 ist das Liquidationsverfahren abgeschlossen.

13 Ergebnis je Aktie

	2005	2004
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) in €		
Konzernergebnis in T €	-18.186	-21.607
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien	108.967.370	105.299.949
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) in €	-0,17	-0,21

Das Ergebnis je Aktie (unverwässert) errechnet sich aus dem Konzernergebnis dividiert durch die gewichtete, durchschnittliche Anzahl der während des Geschäftsjahres ausgegebenen Stammaktien der Gesellschaft. Für die Berechnung des Ergebnisses je Aktie (verwässert) wird das Ergebnis je Aktie (unverwässert) um die Anzahl aller potenziell verwässernden Aktien korrigiert. Für die Geschäftsjahre 2005 und 2004 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.

14 Personalkosten und Mitarbeiter

	2005	2004
	in T €	in T €
Personalkosten		
Löhne und Gehälter	25.747	20.197
Soziale Abgaben	4.133	3.473
Aufwendungen für Altersversorgung	502	180
Nicht-zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	35	30
Personalkosten	30.417	23.880

	2005	2004
Anzahl der Mitarbeiter nach Bereichen (Durchschnittswerte)		
Marketing und Vertrieb	188	149
Technik	147	150
Verwaltung	63	48
Vorstand und Stabsstellen	21	15
Anzahl der Mitarbeiter nach Bereichen (Durchschnittswerte)	419	362

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

15 Geschäfts- oder Firmenwert

	Geschäfts- oder Firmenwert in T €
Anschaffungskosten	
Anschaffungskosten 01.01.2004	2.393
Zugänge	-
Abgänge	-
Anschaffungskosten 31.12.2004	2.393
Zugänge	6.872
Abgänge	-
Anschaffungskosten 31.12.2005	9.265
Kumulierte Abschreibungen	
Kumulierte Abschreibungen 01.01.2004	-
Zugänge	-
Abgänge	-
Kumulierte Abschreibungen 31.12.2004	-
Zugänge	-
Abgänge	-
Kumulierte Abschreibungen 31.12.2005	-
Nettobuchwerte zum 31.12.2005	9.265
Nettobuchwerte zum 31.12.2004	2.393

Beim Erwerb der Anteile an der COMpoint Networking Consulting GmbH und der GINKO AG, die beide im Geschäftsjahr 2002 auf QSC verschmolzen wurden, wurde der Unterschiedsbetrag zwischen Anschaffungskosten und dem auf QSC entfallenden anteiligen Eigenkapital zum Erwerbszeitpunkt als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert. Seit dem 1. Januar 2002 wird der Geschäfts- oder Firmenwert in Übereinstimmung mit IFRS 3 nicht mehr planmäßig abgeschrieben, er wird stattdessen jährlich auf Wertminderung überprüft. Die Basis für die Überprüfung der Wertminderung ist das Segment Geschäftskunden, auf das sich der Geschäfts- oder Firmenwert bezieht. Der erzielbare Betrag entspricht dabei dem Barwert der erwarteten zukünftigen Zahlungsströme, die sich aus diesem Segment ergeben. Die zur Berechnung verwendeten Annahmen über die zukünftige Umsatz- und Kostenplanung basieren auf den aktuellen Geschäftsplanungen mit einem Planungshorizont von fünf Jahren. Es wurde unterstellt, dass keine weiteren Investitionen in dem Segment vorgenommen wurden. Der verwendete Diskontierungszinssatz betrug 10% und die angenommene langfristige Wachstumsrate (Terminal Growth Rate) 3%. Die angenommene Wachstumsrate entspricht den üblicherweise in der Telekommunikationsbranche verwendeten Werten. Der aktivierte Geschäfts- oder Firmenwert von celox in Höhe von T € 6.872 wird dem Segment Wholesale/Reseller zugeordnet. Weitere Erläuterungen sind im Anhang 37 angegeben.

16 Andere immaterielle Vermögenswerte

	Lizenzen in T €	Software in T €	Sonstige in T €	Summe in T €
Anschaffungskosten				
Anschaffungskosten 01.01.2004	1.516	4.514	2.291	8.321
Zugänge	-	1.573	3.500	5.073
Abgänge	-	-130	-	-130
Anschaffungskosten 31.12.2004	1.516	5.957	5.791	13.264
Zugänge	-	1.632	4.404	6.036
Zugänge durch Konsolidierung	49	472	1.180	1.701
Abgänge	-	-	-	-
Anschaffungskosten 31.12.2005	1.565	8.061	11.375	21.001
Kumulierte Abschreibungen				
Kumulierte Abschreibungen 01.01.2004	666	2.753	10	3.429
Zugänge	156	993	2.275	3.424
Abgänge	-	-107	-	-107
Kumulierte Abschreibungen 31.12.2004	822	3.639	2.285	6.746
Zugänge	161	1.226	3.555	4.942
Zugänge durch Konsolidierung	38	424	47	509
Abgänge	-	-	-	-
Kumulierte Abschreibungen 31.12.2005	1.021	5.289	5.887	12.197
Nettobuchwerte zum 31.12.2005	544	2.772	5.488	8.804
Nettobuchwerte zum 31.12.2004	694	2.318	3.506	6.518

In den anderen immateriellen Vermögenswerten sind die Bereitstellungskosten für Kundenanschlaltungen in Höhe der Nettobuchwerte von T € 4.256 enthalten, die über die durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten abgeschrieben werden. Die Abschreibungen auf diese aktivierten Kundenanschlaltungen betragen im Geschäftsjahr 2005 T € 3.602. Darüber hinaus enthält diese Position aktivierte Kundenbeziehungen von celox in Höhe von T € 558 sowie die Marke celox in Höhe von T € 622. Die Vergleichszahlen für 2004 wurden entsprechend angepasst. Für weitere Erläuterungen in diesem Zusammenhang verweisen wir auf Anhang 37.

QSC hält Telekommunikationslizenzen der Klasse 3 für Telekommunikationsdienstleistungen für die Öffentlichkeit und der Klasse 4 für Sprachtelefonienste auf der Basis selbst betriebener Telekommunikationsnetze. Diese Lizenzen werden von der Bundesnetzagentur (vormals Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post) vergeben und unterliegen einer einmaligen Lizenzgebühr. QSC hatte zusammen mit anderen Lizenznehmern gegen die erlassenen Gebührenbescheide Klage erhoben. Am 23. April 2003 hat QSC einen neuen Gebührenbescheid für die bundesweite Lizenz der Klasse 3 erhalten, auf dessen Grundlage die Anschaffungskosten korrigiert wurden. Über eine Neufestsetzung der Lizenzgebühren der Klasse 4 liegt noch keine Entscheidung vor.

17 Sachanlagen

	Netzwerk und technische Anlagen in T €	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung in T €	Summe in T €
Anschaffungskosten			
Anschaffungskosten 01.01.2004	102.970	14.227	117.197
Zugänge	4.161	6.703	10.864
Abgänge	-2.385	-679	-3.064
Anschaffungskosten 31.12.2004	104.746	20.251	124.997
Zugänge	16.616	4.232	20.848
Zugänge durch Konsolidierung	8.353	925	9.278
Abgänge	-14.804	-325	-15.129
Anschaffungskosten 31.12.2005	114.911	25.083	139.994
Kumulierte Abschreibungen			
Kumulierte Abschreibungen 01.01.2004	62.709	7.572	70.281
Zugänge	18.753	3.597	22.350
Abgänge	-2.385	-349	-2.734
Kumulierte Abschreibungen 31.12.2004	79.077	10.820	89.897
Zugänge	14.753	4.713	19.466
Zugänge durch Konsolidierung	6.281	658	6.939
Abgänge	-9.478	-201	-9.679
Kumulierte Abschreibungen 31.12.2005	90.633	15.990	106.623
Nettobuchwerte zum 31.12.2005	24.278	9.093	33.371
Nettobuchwerte zum 31.12.2004	25.669	9.431	35.100

18 Rechnungsabgrenzungsposten

Die Rechnungsabgrenzungsposten betragen T € 2.096 (Vorjahr T € 1.297) und enthalten im Wesentlichen Vorauszahlungen für Mietleitungen und Technikräume sowie Versicherungen.

19 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

	2005 in T €	2004 in T €
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, brutto	35.999	29.265
Einzelwertberichtigungen	-1.822	-3.649
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	34.177	25.616

Alle Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben eine Laufzeit von weniger als einem Jahr.

20 Sonstige kurzfristige Vermögenswerte

Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte betragen T € 914 zum Geschäftsjahresende 2005 (Vorjahr T € 3.207) und bestehen im Wesentlichen aus Steuerforderungen.

21 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

	2005 in T €	2004 in T €
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte		
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	30.313	22.536
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	26.065	17.785
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte	56.378	40.321
Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkung	-4.300	-
Verfügbare Liquidität	52.078	40.321

In den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sind Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkung in Höhe von T € 4.300 enthalten. Hierbei handelt es sich um den verbleibenden Teil der zweiten Kaufpreistranche für die Akquisition von Ventelo, die im Dezember 2005 in der Höhe endgültig festgelegt wurde und auf einem Treuhandkonto liegt.

22 Gezeichnetes Kapital

	2005	2004
Gezeichnetes Kapital		
Grundkapital in T €	115.033	105.503
Anzahl der nennwertlosen Stammaktien	115.033.078	105.502.729

Jede Aktie berechtigt den eingetragenen Inhaber zur Abgabe einer Stimme bei der Hauptversammlung und hat volle Dividendenberechtigung. Es gibt keinerlei Einschränkungen des Stimmrechts. Das Grundkapital erhöhte sich um T € 456 durch die Ausgabe von Stammaktien im Rahmen der Aktienoptionsprogramme, um T € 3.584 auf Grund der Kapitalerhöhung durch Sacheinlage im Zusammenhang mit der Akquisition von celox sowie um T € 5.490 auf Grund der Kapitalerhöhung auf Basis des Beschlusses der Hauptversammlung vom 27. Mai 2004.

23 Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beträgt zum 31. Dezember 2005 T € 499.643 (Vorjahr: T € 474.750). In diesem Betrag sind die Emissionskosten der Kapitalerhöhung in Höhe von T € 299 enthalten sowie die abgegrenzte aktienbasierte Vergütung aus dem Aktienoptionsprogramm in Höhe von T € 98, die zukünftig über den Erdienungszeitraum erfolgswirksam aufgelöst wird. Weitere Einzelheiten hierzu sind im Anhang 39 erläutert.

24 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 Werte aus den Geschäftsjahren 2005 und 2004 sind in der Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals sowie in der Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen dargestellt.

25 Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen

	2005 in T €	2004 in T €
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen		
Veränderung der Pensionsrückstellungen	-	-73
Zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte		
Marktbewertung	-1.253	259
durch Veräußerung ergebniswirksam erfasst	-191	-82
Darauf entfallender Steuereffekt	71	-42
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen	-1.373	62
Konzernergebnis	-18.186	-21.607
Summe aus Konzernergebnis und erfolgsneutral erfassten Wertänderungen des Geschäftsjahres	-19.559	-21.545

26 Wandelschuldverschreibungen

	2005	2004
Wandelschuldverschreibungen		
Darlehensbetrag in T €	60	60
Anzahl der Wandelschuldverschreibungen	5.968.676	6.032.443

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

27 Pensionsrückstellungen

	2005 in T €	2004 in T €
Pensionen		
Anwartschaftsbarwert zum 1. Januar	636	387
Dienstzeitaufwand	65	38
Zinsaufwand	25	23
Änderungen durch rückwirkende Planänderungen	145	-
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste	-5	197
Pensionszahlungen	-9	-9
Anwartschaftsbarwert zum 31. Dezember	857	636
Fondsvermögen zum 1. Januar	-51	-42
Erwartete Erträge des Fondsvermögens	-2	-1
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste	5	4
Beiträge durch die Gesellschaft	-13	-12
Fondsvermögen zum 31. Dezember	-61	-51
Pensionsrückstellung zum 31. Dezember	796	585
Abzinsungsfaktor	4,00%	4,00%
Erwartete Verzinsung des Fondsvermögens	3,50%	3,50%
Gehaltssteigerungsrate	3,00%	3,00%
Rententrend	3,00%	3,00%

Die Pensionsrückstellungen wurden im Zusammenhang mit der Umstellung auf IFRS zum 31. Dezember 2003 und 2004 angepasst. Die Pensionsaufwendungen aus den leistungsorientierten Plänen setzen sich wie folgt zusammen:

	2005 in T €	2004 in T €
Pensionsaufwand		
Dienstzeitaufwand	65	38
Zinsaufwand	25	23
Erwartete Erträge des Fondsvermögens	-2	-1
Änderungen durch rückwirkende Planänderungen	145	-
Pensionsaufwand	233	60

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

28 Anteil aus Finanzierungsleasingverträgen

	2005 in T €	2004 in T €
Anteil aus Finanzierungsleasingverträgen		
Langfristiger Anteil	10.687	4.105
Kurzfristiger Anteil	8.437	2.647
Anteil aus Finanzierungsleasingverträgen	19.124	6.752

Die Zuordnung der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen in langfristige und kurzfristige Positionen erfolgt in Übereinstimmung mit IAS 1. Demnach wird die Leasingverbindlichkeit insbesondere dann als kurzfristig eingestuft, wenn die Tilgung an den Leasinggeber innerhalb von 12 Monaten nach dem Bilanzstichtag erfolgen wird. Der Anteil aus Finanzierungsleasingverträgen enthält keine Verpflichtungen mit einer Laufzeit von mehr als 5 Jahren. Im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen sind dem Sachanlagevermögen im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt T € 16.705 zugegangen, wovon T € 1.476 bereits abgeschrieben wurden. Die Abschreibungen sind in den Abschreibungen auf Sachanlagen enthalten. Insgesamt betreffen T € 6.706 Finanzierungsverbindlichkeiten aus „Sale and Lease back“-Transaktionen. Der Zeitwert der Leasingobjekte zum Zeitpunkt des Erwerbs entsprach im Wesentlichen den Anschaffungskosten. Der interne Zins der Finanzierungsleasingverträge beträgt durchschnittlich ungefähr 6%. Die zukünftigen Verpflichtungen inklusive der Finanzierungskosten in Höhe von insgesamt T € 1.721 aus diesen Verträgen betragen für das Jahr 2006 T € 9.330, für das Jahr 2007 T € 7.122 und für das Jahr 2008 T € 4.393.

29 Rückstellungen

	2005 in T €
Rückstellungen	
Sonstige Rückstellungen per 1. Januar	746
Zugänge	880
Inanspruchnahme	-583
Auflösung	-162
Sonstige Rückstellungen per 31. Dezember	881
Prozessrisiken per 1. Januar	355
Zugänge	49
Inanspruchnahme	-208
Auflösung	-147
Prozessrisiken per 31. Dezember	49
Rückstellungen	930

Die sonstigen Rückstellungen beinhalten im Wesentlichen Verpflichtungen gegenüber Dritten auf Grund von nicht abgerechneten Stromlieferungen sowie Provisionszahlungen, die der Höhe nach unbestimmt sind und geschätzt wurden. Die Bewertung wurde auf Grund von Erfahrungswerten vergangener Perioden vorgenommen.

30 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

	2005 in T €	2004 in T €
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		
Gegenüber unabhängigen Dritten	31.559	26.046
Gegenüber nahe stehenden Unternehmen	37	472
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31.596	26.518

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

31 Rechnungsabgrenzungsposten

Einmalige Umsatzerlöse auf Grund 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.

32 Sonstige kurzfristige Schulden

	2005 in T €	2004 in T €
Sonstige kurzfristige Schulden		
Sonstige	5.138	4.450
Steuern	638	2.793
Im Rahmen der sozialen Sicherheit	659	996
Sonstige kurzfristige Schulden	6.435	8.239

Alle sonstigen kurzfristigen Schulden haben eine Laufzeit von unter einem Jahr. Die Position Sonstige beinhaltet im Wesentlichen die zweite Kaufpreistranche für Ventelo in Höhe von T € 4.450.

ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

33 Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2005 T € 2.700, im Vergleich zu T € -7.988 im Vorjahr. Der Gewinn aus dem Verkauf von Finanzanlagen entspricht in beiden Jahren den Zahlungen aus dem Liquidationserlös von Netchemya.

34 Cashflow aus Investitionstätigkeit

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug T € -17.811 nach T € -7.139 im Vorjahreszeitraum. Die Reduktion ergibt sich im Wesentlichen aus der Veränderung der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte in Höhe von T € -9.841 im Vergleich zu T € 1.703 im Vorjahr. Der Mittelabfluss durch den Erwerb von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um T € 302. Bei den Auszahlungen für Akquisitionen nach Abzug erworbener liquider Mittel wurde der Zugang der Geschäftsanteile von celox mit der Kapitalerhöhung saldiert. Der verbleibende Wert in Höhe von T € 1.539 ergibt sich als Differenz aus den übernommenen Zahlungsmitteln von celox mit den Erwerbskosten. Weitere Erläuterungen sind im Anhang 37 angegeben.

35 Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2005 T € 22.888 und T € 2.699 im Geschäftsjahr 2004. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus Einzahlungen aus der Ausgabe von Aktien im Rahmen der Kapitalerhöhung im Dezember 2005.

SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

36 Überleitungsrechnung nach IFRS 1

Der Ausgangspunkt der Überleitung des Eigenkapitals sowie der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von US GAAP nach IFRS ist die Konzern-Bilanz nach US GAAP zum 1. Januar 2004. Die Überleitung der US GAAP-Konzern-Bilanz in die fristenorientierte Konzern-Bilanz nach IFRS zum 1. Januar 2004 und zum 31. Dezember 2004 sowie von der US GAAP- zu der IFRS-Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2004 ergibt sich aus den folgenden Tabellen:

	in T €
Überleitung Konzern-Eigenkapital zum 31.12.2003	
Eigenkapital nach US GAAP	89.469
Pensionsrückstellungen	-5
Eigenkapital nach IFRS	89.464

	in T €
Überleitung Konzern-Eigenkapital zum 31.12.2004	
Eigenkapital nach US GAAP	70.470
Latente Steuern	-42
Pensionsrückstellungen	-254
Eigenkapital nach IFRS	70.174

Die Anpassung des Eigenkapitals zum 1. Januar 2005 ergibt sich aus einer Erhöhung des Bilanzverlustes in Höhe von T € -254, wobei mit T € -201 der wesentliche Teil aus versicherungsmathematischen Verlusten resultiert, sowie einer Anpassung der latenten Steuern in Höhe von T € -42.

	in T €
Überleitung Konzern-Ergebnis für das Geschäftsjahr 2004	
Konzern-Ergebnis US GAAP	-21.559
Pensionsrückstellungen	-48
Konzernergebnis IFRS	-21.607

Das Konzernergebnis in Höhe von T € -21.607 wurde im Geschäftsjahr 2004 durch Erträge auf Grund der Auflösung von Rückstellungen sowie der Ausbuchung von Verbindlichkeiten um insgesamt T € 6.567 verbessert.

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit nach US GAAP für 2004 von T € -4.830 wurde im Wesentlichen um die Abschreibungen von T € 2.274 und Rechnungsabgrenzungsposten von T € 1.226 auf Grund der aktivierten Bereitstellungskosten angepasst. Darüber hinaus erfolgte im Rahmen des Finanzierungsleasings T € -6.752 eine Anpassung durch Saldierung mit den Investitionen bzw. durch den verbleibenden Ausweis der Tilgung im Rahmen der Finanzierungstätigkeit.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit nach US GAAP für 2004 von T € -9.819 wurde im Wesentlichen auf Grund der Zugänge von T € -3.500 in andere immaterielle Vermögenswerte und auf Grund der aktivierten Bereitstellungskosten angepasst. Darüber hinaus erfolgte eine Anpassung durch die Saldierung der Investitionen auf Grund von Finanzierungsleasingverträgen von T € 6.274. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit nach US GAAP für 2004 von T € 2.221 wurde durch den geänderten Ausweis der Finanzierungsleasingverträge in Höhe von T € 478 angepasst.

37 Tochterunternehmen und assoziierte Gesellschaften

Der Konzernabschluss von QSC beinhaltet folgende Beteiligungen:

	Anteil 31.12.2005 in %	Eigenkapital 31.12.2005 in T €	Jahreser- gebnis 2005 in T €
Tochterunternehmen und assoziierte Gesellschaften			
Ventelo GmbH	100	5.062	530
celox Telekommunikationsdienste GmbH	100	328	-726
Netchemya S.p.A., Italien *	25	-	-

* in Liquidation

celox // Am 12. Mai 2005 beteiligte sich QSC mit 100% an celox, einem bundesweiten Anbieter von professionellen Lösungen für mittelständische und große Unternehmen im Bereich der Datenkommunikation. celox betreibt ein eigenes DSL-Netz mit über 170 erschlossenen Hauptverteilern in mehr als 30 mittelgroßen deutschen Städten. Mit dieser Akquisition realisierte QSC sowohl einen besonders schnellen als auch kostengünstigen weiteren Netzausbau in der Fläche und verbreiterte gleichzeitig deutlich ihre Kundenbasis. Wesentlicher Bestandteil der in Übereinstimmung mit IFRS 3 angewendeten Erwerbsmethode bei einer Erstkonsolidierung ist die Verteilung des aufgewendeten Kaufpreises auf die erworbenen Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden sowie nach Berücksichtigung latenter Steuern die Ableitung eines verbleibenden Geschäfts- oder Firmenwerts. Im Rahmen der Kaufpreisaufteilung (Purchase Price Allocation) wurden alle identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Sie stellen sich zum Erwerbszeitpunkt wie folgt dar:

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

Der Kaufpreis für celox betrug T € 13.954 inklusive Akquisitionskosten in Höhe von T € 192. Von dem Kaufpreis wurden T € 13.762 in Form von 3.583.776 neuen Aktien gezahlt, die gegen Einlage sämtlicher celox-Geschäftsanteile sowie einer Darlehensrückzahlungsforderung der celox-Altgesellschaften gegen celox in Höhe von T € 3.707 aus genehmigtem Kapital geschaffen wurden. Der Zahlungsmittelzufluss auf Grund der Akquisition stellt sich wie folgt dar:

	in T €
Tatsächlicher Zahlungsmittelzufluss	
Kaufpreis inklusive Akquisitionskosten	-13.954
Ausgabe von Aktien	13.762
Erworbene Zahlungsmittel	1.731
Tatsächlicher Zahlungsmittelzufluss	1.539

Der Konzernabschluss von QSC beinhaltet den Abschluss von celox seit dem 12. Mai 2005. Der Ergebnisbeitrag von celox zum Konzernergebnis für die Periode 12. Mai bis 31. Dezember 2005 betrug T € -306. Bei der Konsolidierung von celox zum 1. Januar 2005 hätte der Proforma-Ergebnisbeitrag T € -789 betragen.

Ventelo // Am 13. Dezember 2002 beteiligte sich QSC mit 100% an Ventelo, einem deutschlandweit tätigen Telekommunikationsunternehmen, das Sprachtelefonienetze speziell für Geschäftskunden anbietet. Ventelos Marktposition als Telefonie-Anbieter für Geschäftskunden ergänzte die DSL-basierten Breitbandangebote für Geschäftskunden von QSC in idealer Weise. Mit Ventelo konnte QSC ab sofort integrierte Telekommunikationslösungen für Unternehmenskunden aller Größenordnungen realisieren. Der Kaufpreis für Ventelo betrug T € 11.454 inklusive Akquisitionskosten in Höhe von T € 90. Eine zweite, abschließende Tranche in Höhe von T € 4.300 wurde bis zum 31. Dezember 2005 noch nicht ausgezahlt, ist aber auf einem Treuhandkonto mit einer Verfügungsbeschränkung versehen. Ventelo wurde am 1. April 2002 aus der ehemaligen Muttergesellschaft gemäß §§ 159 ff. Umwandlungsgesetz ausgegründet. Ventelo haftet bis zu fünf Jahre für mögliche Verbindlichkeiten der ehemaligen Muttergesellschaft.

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

38 Segmentberichterstattung

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

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

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

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

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

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

2004 in T €	Segment Groß- kunden	Segment Geschäfts- kunden	Segment Wholesale/ Reseller	Segment Privat- kunden	Überleitung	Konzern
Umsatzerlöse	33.210	47.165	18.252	47.247	-	145.874
Direkt zurechenbare Kosten	-13.876	-27.557	-7.645	-30.656	-	-79.734
Rohhertrag	19.334	19.608	10.607	16.591	-	66.140
Nicht zurechenbare Kosten	-	-	-	-	-62.990	-62.990
EBITDA	19.334	19.608	10.607	16.591	-62.990	3.150
Abschreibungen	-663	-1.360	-1.893	-4.351	-17.507	-25.774
Nicht-zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	-	-	-	-	-30	-30
Finanzergebnis	-	-	-	-	672	672
Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen	-	-	-	-	375	375
Konzernergebnis	18.671	18.248	8.714	12.240	-79.480	-21.607
Vermögenswerte	3.894	10.458	8.881	14.220	78.512	115.965
Schulden	990	2.033	2.828	6.502	33.438	45.791
Investitionen	794	1.630	2.268	5.214	6.031	15.937

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 möglich ist. Es handelt sich bei diesen Kosten insbesondere und zum weitaus überwiegenden Teil um die Kosten für den Aufbau, Betrieb und die Wartung des Netzes, die nicht stetig mit der Kundenzahl bzw. dem transportierten Verkehrsvolumen wachsen. In diesen nicht zugeordneten Kosten sind darüber hinaus die Personalkosten, die Verwaltungskosten sowie segmentunabhängige allgemeine Werbekosten enthalten.

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

39 Aktienoptionsprogramme

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

Für die Wandelschuldverschreibungen der AOP2000, 2000A, 2001 und 2002 wurden auf Basis von IFRS 3 keine Personalkosten erfasst, weil diese vor dem 7. November 2002 von der Hauptversammlung beschlossen wurden. Die Optionswerte für die Wandelschuldverschreibungen des AOP2004 wurden zum Gewährungszeitpunkt mithilfe des Black-Scholes-Optionspreis-Modells unter Verwendung folgender Annahmen berechnet:

AOP2004	
Durchschnittliche erwartete Laufzeit	5 Jahre
Dividendenrendite	0,00 %
Durchschnittlicher risikofreier Anlagenszins	2,68 %
Volatilität	29,90 %
Durchschnittlicher Optionswert in €	1,15
Optionswert für die in 2005 gewährten Optionen in €	133.383

Die abgegrenzten Optionswerte in Höhe von T € 133 wurden im Geschäftsjahr 2005 durch die erfolgsaber nicht-zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung in Höhe von T € 35 auf T € 98 reduziert.

Die zum 31. Dezember 2005 und 2004 ausstehenden Wandelschuldverschreibungen aller Programme sind wie folgt:

	Anzahl der Wandelschuldverschreibungen	Gewichteter Ausübungspreis in €
Ausstehend zum 31.12.2003	6.381.675	1,82
in 2004 neu ausgegeben	163.663	4,33
in 2004 verfallen	-47.562	2,06
in 2004 ausgeübt	-465.333	1,39
Ausstehend zum 31.12.2004	6.032.443	1,92
in 2005 neu ausgegeben	429.684	3,69
in 2005 verfallen	-21.449	2,23
in 2005 ausgeübt	-456.110	1,70
Ausstehend zum 31.12.2005	5.984.568	2,06

40 Geschäftsbeziehungen mit nahe stehenden Unternehmen

In 2005 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.

	Umsatzerlöse in T €	Kosten in T €	Erhaltene Zahlungen in T €	Geleistete Zahlungen in T €
Geschäftsjahr 2005				
IN-telegence GmbH & Co. KG	26	-67	25	-73
Teleport Köln GmbH	8	91	4	100
microShare AG	1	-	1	-
QS Communication				
Verwaltungs Service GmbH	-	192	-	220
Geschäftsjahr 2004				
IN-telegence GmbH & Co. KG	-	1	-	534
Teleport Köln GmbH	2	68	3	116
microShare AG	-	2	-	6
QS Communication				
Verwaltungs Service GmbH	-	-	-	-

	Forderungen in T €	Verbindlich- keiten in T €
Zum 31.12.2005		
IN-telegence GmbH & Co. KG	5	20
Teleport Köln GmbH	4	14
microShare AG	-	-
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	3
Zum 31.12.2004		
IN-telegence GmbH & Co. KG	-	465
Teleport Köln GmbH	-	7
microShare AG	-	-
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	-

Die IN-telegence GmbH & Co. KG ist Anbieter von Mehrwertdiensten im Telekommunikationsbereich. Die Verträge mit IN-telegence wurden mit Wirkung zum 31. Mai und 30. Juni 2002 gekündigt. Die im Geschäftsjahr 2004 erfolgten Transaktionen resultieren aus der Abwicklung dieser Verträge. Die Teleport Köln GmbH betreibt und wartet die Nebenstellenanlage von QSC. Die microShare AG berät QSC bei der Konzeption, Dokumentation und Einführung von betriebsinternen, EDV-gestützten Prozessen. Die QS Communication Verwaltungs Service GmbH berät QSC bei der Integration von celox.

41 Latente Steuern

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

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

	2005 in T €		2004 in T €	
	Aktiv	Passiv	Aktiv	Passiv
Latente Steuern				
Immaterielle Vermögenswerte	-	2.948	-	1.546
Sachanlagen	-	513	68	-
Wertpapiere des Umlaufvermögens und sonstige Vermögenswerte	839	-	-	81
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-	285	-	-
Rechnungsabgrenzung	-	607	-	218
Umsatzabgrenzung	1.302	-	548	-
Pensionsrückstellung und sonstige Rückstellungen	163	35	198	-
Sonstige Schulden	-	564	203	-
Summe der latenten Steuern auf temporäre Differenzen	2.304	4.952	1.017	1.845
Saldierung	-1.106	-1.106	-679	-679
Summe der saldierten latenten Steuern	1.198	3.846	338	1.166
Verlustvorträge Vorjahr	2.207	-	786	-
Verluste aus PPA celox	2.564	-	-	-
Summe der latenten Steuern auf steuerliche Verluste	4.771	-	786	-
Summe der latenten Steuern	5.969	3.846	1.124	1.166

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

	2005 in T €	2004 in T €
Überleitungsrechnung		
Ergebnis vor Steuern	-18.186	-21.607
Erwarteter Steuerertrag	7.256	8.621
Steuerliche Auswirkungen von nicht abzehbaren Betriebsausgaben	-53	-18
unterlassener Aktivierung latenter Steuern auf Verlustvorträge	-7.012	-8.596
Sonstige	-191	-7
Tatsächlicher Steueraufwand	-	-

Zum 31. Dezember 2005 weist QSC einen körperschaftsteuerlichen Verlust in Höhe von T € 415.939 aus, der gewerbesteuerliche Verlust beträgt T € 415.518. Vermögenswerte für latente Steuern auf Verlustvorträge wurden in der Höhe gebildet, wie es wahrscheinlich ist, dass zukünftig ein zu versteuerndes Ergebnis vorhanden sein wird, um diese Vorträge zu nutzen. Die steuerlichen Verlustvorträge stehen der Gesellschaft unbegrenzt zur Verrechnung mit künftig zu versteuerndem Einkommen zur Verfügung.

42 Rechtsstreitigkeiten

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

43 Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen in den kommenden Geschäftsjahren für langfristig abgeschlossene Verträge, insbesondere für Glasfaserleitungen, Technikräume, Büroräume und Firmenfahrzeuge betragen T € 71.907.

	31.12.2005 in T €	31.12.2004 in T €
Sonstige finanzielle Verpflichtungen		
bis 1 Jahr	35.078	25.685
1 bis 5 Jahre	36.829	24.374
über 5 Jahre	-	-
Sonstige finanzielle Verpflichtungen	71.907	50.059

Zum 31. Dezember 2005 bestanden Bürgschaften in Höhe von T € 3.386 (2004: T € 3.002), insbesondere gegenüber Lieferanten für Miet- und sonstige vertragliche Verpflichtungen.

44 Vorstand

Dr. Bernd Schlobohm	Ingenieur	Vorstandsvorsitzender
Markus Metyas	Kaufmann	
Bernd Puschendorf	Kaufmann	

Die Vergütung der Mitglieder des Vorstands entspricht im Wesentlichen den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Die im Geschäftsjahr 2005 angefallenen Gesamtbezüge des Vorstands betragen T € 1.681 (2004: T € 1.861).

Die Gesamtbezüge umfassen fixe und variable Bestandteile. Die fixen Bestandteile gewährleisten eine Grundvergütung, die es den Mitgliedern des Vorstands gestattet, die Interessen des Unternehmens zu vertreten, ohne in Abhängigkeit von lediglich kurzfristigen Erfolgszielen zu geraten. Im abgelaufenen Geschäftsjahr betragen die fixen Bestandteile 55% der Gesamtbezüge (T € 922). Die variablen Anteile sind abhängig vom Grad der Erreichung der vom Compensation Committee des Aufsichtsrats am Anfang des Geschäftsjahres festgelegten individuellen und unternehmensbezogenen Ziele. Nach Ablauf des Geschäftsjahres wird die Zielerreichung vom Compensation Committee überprüft und die Höhe des variablen Vergütungsanteils für das Vorjahr festgelegt. Das Compensation Committee berichtet über seine Entscheidungen an den Gesamtaufwandsrat. In 2005 betragen die variablen Anteile 39% der Gesamtbezüge (T € 652). Für die betriebliche Altersversorgung wurden in 2005 insgesamt 6% der Gesamtbezüge (T € 107) aufgewendet. Als weitere variable Vergütungskomponente mit langfristiger Anreizwirkung dienen Aktienoptionen. Dieser Vergütungsbestandteil orientiert sich an der Kurssteigerung der Aktie und trägt damit zur Erhöhung des Unternehmenswertes bei. Im Geschäftsjahr 2005 wurden Mitgliedern des Vorstandes insgesamt 100.000 Wandelschuldverschreibungen zugeteilt.

	Aktien		Wandelschuldverschreibungen	
	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2004
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	13.818.372	50.000	-
Markus Metyas	2.307	2.307	1.525.000	1.559.116
Bernd Puschendorf	3.000	-	1.025.000	1.000.000

45 Aufsichtsrat

John C. Baker	Private Equity Investor	Vorsitzender
Herbert Brenke	Kaufmann	Stellvertretender Vorsitzender
Gerd Eickers	Kaufmann	
Ashley Leeds	Private Equity Investor	
Norbert Quinkert	Kaufmann	
David Ruberg	Private Equity Investor	

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

	Funktion	Unternehmen
Herbert Brenke	Aufsichtsratsvorsitzender	ASKK Holding AG, Hamburg, Deutschland
	Aufsichtsratsvorsitzender	Telegate AG, Martinsried, Deutschland
	Aufsichtsratsmitglied	ASR Auto-Stern von Russland AG, Moskau, Russland
	Aufsichtsratsmitglied	SHS Informationssysteme AG, München, Deutschland
	Beiratsmitglied	Küttner GmbH & Co. KG, Essen, Deutschland
Gerd Eickers	Aufsichtsratsvorsitzender	MVC AG, Frankfurt/Main, Deutschland
	Beiratsmitglied	GTT GmbH, Göttingen, Deutschland
Ashley Leeds	Mitglied im Board of Directors	Canal + Television AB, Stockholm, Schweden
	Mitglied im Board of Directors	Voltaire Ltd., Herzlia, Israel
Norbert Quinkert	Aufsichtsratsmitglied	ALD Vacuum Technologies AG, Hanau, Deutschland
	Aufsichtsratsmitglied	IHP (Institut für Halbleiterphysik), Frankfurt/Oder, Deutschland
	Aufsichtsratsmitglied	Pfalz Flugzeugwerke AG, Speyer, Deutschland
	Beiratsmitglied	Dresdner Bank AG, Frankfurt/Main, Deutschland
	Executive Vice President	American Chamber of Commerce, Frankfurt/Main, Deutschland
David Ruberg	Aufsichtsratsvorsitzender	InterXion Inc., Amsterdam, Niederlande
	Mitglied im Board of Directors	Adaptix Inc., Seattle, USA
	Mitglied im Board of Directors	Broadview Networks Inc., New York, USA

Die Bezüge des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2005 betragen T € 160, im Vergleich zu T € 160 im Vorjahr. Im Geschäftsjahr 2005 wurden Mitgliedern des Aufsichtsrats keine Wandelschuldverschreibungen zugeteilt. Auf Basis des Beschlusses der Hauptversammlung vom 17. Mai 2001 erhalten der Vorsitzende und der stellvertretende Vorsitzende jährlich T € 30. Die Vergütung für die übrigen Mitglieder des Aufsichtsrats beträgt jährlich T € 25. Ein Mitglied erhält nur 50% der Bezüge sofern die Teilnahme an ordentlich einberufenen Sitzungen 75% je Kalenderjahr unterschreitet.

	Aktien		Wandelschuldverschreibungen	
	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2004
John C. Baker	-	-	10.000	19.130
Herbert Brenke	187.820	187.820	10.000	19.130
Gerd Eickers	13.853.484	13.853.484	-	9.130
Ashley Leeds	9.130	9.130	10.000	10.000
Norbert Quinkert	3.846	3.846	-	-
David Ruberg	4.563	4.563	10.000	19.130

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

Die nach § 161 des Aktiengesetzes vorgeschriebene Erklärung wurde vom Vorstand und vom Aufsichtsrat abgegeben und den Aktionären über die Website der Gesellschaft zugänglich gemacht.

47 Honorare Wirtschaftsprüfer

Die mit der Prüfung des Jahresabschluss bestellte Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat im Geschäftsjahr 2005 für die Abschlussprüfung T € 150, für die Steuerberatung T € 76 und für sonstige Dienstleistungen T € 40 erhalten.

48 Risiken

Konjunkturverlauf // Unter den gesamtwirtschaftlichen Risiken beobachtet QSC insbesondere das konjunkturelle Umfeld. Denn eine schwache Konjunktur hat unmittelbaren Einfluss auf die Investitionsbereitschaft von Groß- und Geschäftskunden in eine moderne Telekommunikationsinfrastruktur.

Wettbewerb // Auf dem deutschen Markt für DSL-Produkte und -Dienstleistungen ist in zunehmendem Maße eine Marktkonsolidierung sowie eine Konzentration auf wenige marktstarke Anbieter zu beobachten. Die hohe Dynamik des DSL- und IP-VPN-Marktes macht einen Verdrängungswettbewerb in den Segmenten Groß- und Geschäftskunden weiterhin unwahrscheinlich.

Eintritt in das Wholesale-Geschäft // Mit der Erschließung des Wholesale-Marktes für ADSL2+ geht das Risiko einer Abhängigkeit von Vermarktungspartnern einher, denn die Erschließung des Wholesale-Marktes erfordert von QSC Investitionen in eine neue Technologie, deren Amortisation vom Markterfolg des jeweiligen Partners abhängig ist.

Wettbewerbsverhalten der Deutschen Telekom (DTAG) // Als Infrastrukturanbieter ist QSC in einem deutlich geringeren Maß als das Gros der Wettbewerber von den Wiederverkaufspreisen des ehemaligen Monopolisten DTAG abhängig. Dennoch kann insbesondere eine aggressive Preispolitik der DTAG im Vorleistungs- und Endkundenmarkt die Margensituation auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt negativ beeinflussen.

Regulatorisches Umfeld // Entscheidungen der Bundesnetzagentur haben mittelbaren oder unmittelbaren Einfluss auf die Wettbewerbssituation und den Markt von QSC. Dieses gilt auch für das Thema Bitstream Access und damit die Möglichkeit für potenzielle Wettbewerber, mit deutlich geringeren Investitionen in Anschlussinfrastruktur, im eigenen Namen und auf eigene Rechnung DSL-Produkte mit spezifischen Qualitätsparametern anzubieten. Dieses könnte den Wettbewerbsdruck auf QSC erhöhen.

Eigene Infrastruktur // Ein möglicher Ausfall des QSC-eigenen Netzes ist ein ständig unter Beobachtung stehendes Risiko im betrieblichen Bereich. Neben einem möglichen Imageverlust könnten insbesondere Schadensersatzforderungen oder hohe Pönalen nach längeren, großflächigen Ausfällen entsprechende Kosten nach sich ziehen.

Alternative Technologien // Vermehrt bieten (TV-) Kabelnetzbetreiber auch Internet und Sprachtelefonie an. QSC beobachtet diese ausschließlich auf den Privatkundenmarkt ausgerichtete Triple Play-Angebote von Kabelnetzbetreibern aufmerksam, da sie eine potenzielle Konkurrenz für die ADSL2+ Technologie darstellen.

Pönalen im Projektgeschäft // QSC geht im Rahmen von Großkundenprojekten Verträge mit der Zusage von bestimmten Service Levels ein, die teilweise mit Pönalen belegt sind. Hierdurch besteht das Risiko hoher Regressansprüche und Kosten infolge von Betriebsstörungen.

Finanzierung von QSC // QSC verfügte zum Jahresende 2005 über liquide Mittel in Höhe von 52,1 Millionen Euro. Ein aggressiver Preiswettbewerb oder eine länger andauernde Rezession könnte aber die Aufnahme zusätzlicher Finanzmittel erfordern.

Ausfall von Forderungen // In der nach wie vor angespannten gesamtwirtschaftlichen Situation resultieren Finanzrisiken insbesondere aus der Zahlungsunfähigkeit von Kunden.

Integration zukünftiger Akquisitionen // QSC schließt nicht aus, künftig auch durch gezielte Zukäufe weiter zu wachsen. Hierbei besteht das Risiko, dass eine erworbene Gesellschaft die Erwartungen nicht erfüllt. So können unter anderem Schwierigkeiten bei der Zusammenführung von Netzen, Produkten, Mitarbeitern sowie der operativen Prozesse auftreten.

49 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

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

Köln, 17. März 2006



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Markus Metyas



Bernd Puschendorf



Glossar

ADSL // Asymmetric Digital Subscriber Line; asymmetrische Datenübertragungstechnologie. Herunterladen von Daten mit 1,5 Mbit/s bis 8 Mbit/s möglich, Datenversand nur mit 16 kbit/s bis 640 kbit/s möglich.

ADSL2+ // Weiterentwicklung der ADSL-Technologie, die Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 25 Mbit/s downstream und 1 Mbit/s upstream ermöglicht. Über ADSL2+ lassen sich damit reibungslos Triple Play-Angebote realisieren.

Backbone // Hochgeschwindigkeitsnetz, das Netze mit geringer Geschwindigkeit/Kapazität verbindet.

Bitstream Access // Vorleistungsprodukt für Breitbanddienste, bei dem ein Netzbetreiber eine breitbandige Übertragungskapazität (z.B. 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.

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; digitale Teilnehmeranschlussleitung. DSL ist ein Übertragungsverfahren, das es ermöglicht, über die normale Kupferdraht-Telefonleitung digitale Daten mit einer hohen Übertragungsrate zu transferieren.

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

IP // Internet-Protokoll. Auf dem Übertragungsstandard IP basiert das Internet. Mittels IP wird ein Datenpaket über mehrere unterschiedliche Rechnerplattformen transportiert, bis es sein Ziel erreicht.

ISP // Internet Service Provider. Sie ermöglichen Kunden Datenkommunikation durch Bereitstellung des Internetzugangs und der dazugehörigen Dienste wie z.B. E-Mail.

ITK // Informationstechnologie und Kommunikation. Als ITK-Industrie werden sämtliche Anbieter von Hard- und Software, Infrastruktur für die Daten- und Sprachkommunikation, TK-Endgeräten sowie IT-Services und TK-Diensten zusammengefasst.

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

LAN // Local Area Network. Auf ein bestimmtes geografisches Gebiet oder Gebäude beschränktes Netz (z.B. innerhalb eines Unternehmens).

Letzte Meile // Der Weg von der Telefondose bis zur der nächsten Ortsvermittlungsstelle (Hauptverteiler).

Mbit/s // Megabit pro Sekunde. Maßeinheit der Datenübertragungsgeschwindigkeit.

MSC // Metropolitan Service Center. QSC-eigener Standort zur Bereitstellung der DSL-Technologie und von Breitbandanwendungen.

SDSL // Symmetric Digital Subscriber Line; symmetrische Übertragungstechnologie. Erlaubt Datentransfer in beide Richtungen mit Geschwindigkeiten von bis zu 6,0 Megabit pro Sekunde.

Standleitung // Permanent freigeschaltete Verbindung. Sie werden auch als Festverbindungen oder Mietleitungen bezeichnet.

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

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

Triple Play // Bezeichnung für das gleichzeitige Anbieten von Sprachtelefonie, Internet und Unterhaltungsangeboten wie Fernsehen oder Video on Demand über eine breitbandige Leitung.

UMTS // Universal Mobile Telecommunications System. Mobilfunkstandard der dritten Generation, der Datenübertragungsraten von bis zu zwei Megabit pro Sekunde ermöglicht.

US GAAP // United States Generally Accepted Accounting Principles. Die Bezeichnung für die umfangreichen US-amerikanischen Rechnungslegungsvorschriften, die sowohl die Finanzbuchhaltung als auch den Jahresabschluss der Unternehmen regeln.

Voice over DSL // Möglichkeit, im Rahmen der DSL-Technologie über ATM Sprache und Daten gleichzeitig zu übertragen.

Voice over IP // Voice over Internet Protocol. Übertragung von Sprache über paketvermittelte Datennetze 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 können über diese Infrastruktur miteinander kommunizieren und Daten austauschen.

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 WLAN bezeichnet ein drahtloses lokales Netzwerk, das auf dem Standard IEEE 802.11 basiert. In der Regel besitzt ein solches Netzwerk nur eine Reichweite von wenigen hundert Metern und kann Daten, je nach Standard, mit bis zu 75 Mbit/s übertragen.

Kalender

Hauptversammlung

23. Mai 2006

Quartalsberichte

30. Mai 2006

29. August 2006

28. November 2006

Konferenzen / Veranstaltungen

1. Juni 2006

9th German Corporate Conference
Deutsche Bank AG, Frankfurt

27.-29. November 2006

Deutsches Eigenkapitalforum Herbst 2006
Deutsche Börse AG, Frankfurt

Impressum

Verantwortlich

QSC AG, Köln

Gestaltung

sitzgruppe, Düsseldorf

Fotografie

Andreas Pohlmann, München

Druck

Fries Printmedien GmbH & Co. KG, Köln

Kontakte

QSC AG

Investor Relations
Mathias-Brüggen-Straße 55
D – 50829 Köln
Telefon +49-(0)221-6698-724
Telefax +49-(0)221-6698-009
E-Mail invest@qsc.de
Internet www.qsc.de

Investor Relations Partner

komm.passion
Schumacher's AG
Lucile-Grahn-Straße 37
D – 81675 München
Telefon +49-(0)89-489 272-0
Telefax +49-(0)89-489 272-12
E-Mail qsc@komm-passion.de

Weitere Informationen unter www.qsc.de