



GESCHÄFTSBERICHT 2000



Aufgrund einer einstweiligen Verfügung, die die Deutsche Telekom AG gegen die QSC AG erwirkt hat

weisen wir darauf hin, daß die genannten Übertragungsraten der Q-DSL Produkte von der Leistungsfähigkeit der anbietenden Server im öffentlichen Internet abhängen.

Sie haben aber jederzeit die Möglichkeit auf eine Vielzahl von Servern gleichzeitig oder auf einzelne Server zuzugreifen, die Nutzer breitbandiger DSL-Anschlüsse mit ausreichender Geschwindigkeit versorgen, z. B. unser Portal www.qurt.de.

Und das ist auch gut so.

Ihre
QSC AG

QSC AUF EINEN BLICK

	01.01. bis 31.12.1999	01.01. bis 31.12.2000
Alle Angaben in Millionen EUR, außer das Ergebnis pro Aktie		
Umsatz	1,6	5,0
Verlust vor Steuern	-7,5	-89,2
Verlust pro Aktie in EUR	-4,2	-1,2
Investitionen	7,2	85,8
Liquidität	137,2	294,8
Eigenkapital	130,1	339,1
Standorte	1	44
Metropolitan Service Center	1	44
Kollokationsräume	17	862
DSL-Leitungen	–	9.090
Mitarbeiter	45	194

DAS INTERNET VERÄNDERT DIE WELT

BREITBAND VERÄNDERT DAS INTERNET

QSC IST BREITBAND

04	Aktionärsbrief CEO Bernd Schlobohm zur Ausrichtung von QSC
06	Organe Qualifizierte Persönlichkeiten in Vorstand und Aufsichtsrat
08	Unternehmensbericht Die Highlights 2000 bei QSC
12	Bericht des Aufsichtsrats John C. Baker zur Lage des Unternehmens
14	Markt Breitband gehört die Zukunft
18	Netz In den 40 größten Städten flächendeckend vertreten
22	Vertrieb Ein Netzwerk starker Partner
24	Anwendungen High-Speed-Produkte für jeden Bedarf
26	Kapitalmarkt Börsengang in turbulenten Zeiten
30	Personal Qualifiziertes Team als Basis des Erfolgs
34	Testat
35	GuV
36	Bilanz
38	Kapitalfluss-Rechnung
40	Eigenkapital
42	Erläuterungen
58	Finanz- und Ertragslage
64	Glossar
66	Kalender / Kontakte

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre!

QSC blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2000 zurück. Binnen knapp eines Jahres haben wir in den 40 größten deutschen Städten flächendeckend unser DSL-Netz aufgebaut. Damit erreichen wir 20 Millionen potenzielle Nutzer. Da ohne den Börsengang im April 2000 diese schnelle Expansion nicht möglich gewesen wäre, zählt der Gang an die Börse zweifelsohne zu den wichtigsten Ereignissen des letzten Geschäftsjahres. Den vorliegenden ersten Geschäftsbericht möchte ich nutzen, Ihnen kurz darzulegen, welche Ziele Ihr Unternehmen verfolgt.

Von der Unternehmensvision „Das Internet verändert die Welt – Breitband verändert das Internet – QSC ist Breitband!“ geleitet, haben wir aus QSC einen leistungsstarken Breitband-Anbieter gemacht: QSC steht für Quality, Service, Communications und versteht sich als junges, dynamisches, kundenorientiertes Unternehmen.

Anders als mancher Wettbewerber verfügt unsere Führungsmannschaft über langjährige Erfahrung in der Telekommunikationsbranche und im erfolgreichen Wettbewerb mit der Deutschen Telekom. Alle unsere Mitarbeiter bringen umfassendes Know-how aus den verschiedenen Bereichen der Telekommunikations- und Informationstechnologie mit. Sie sind damit Garanten nicht nur für innovative Geschäftsideen, sondern auch für die Leistung und Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen.

In einer hervorragenden Teamleistung hat jeder einzelne dazu beigetragen, das Ziel für das Geschäftsjahr 2000 zu erreichen: den Netzaufbau. Mit der nahezu 100-prozentigen Flächendeckung in sämtlichen größeren Städten der Republik haben wir einen entscheidenden Vorsprung vor den Wettbewerbern erlangt, den wir künftig weiter ausbauen werden.

WIR WERDEN ALLES DARAN SETZEN, MIT NEUEN
PRODUKTEN, ENTSPRECHENDEN ZAHLEN UND
INTENSIVER KOMMUNIKATION DIE FINANZMÄRKTE
VON QSC ZU ÜBERZEUGEN.

Im laufenden Geschäftsjahr steht die Gewinnung neuer Kunden im Zentrum unserer Arbeit. Das Geschäftskundenangebot wird um ein Privatkundenangebot erweitert. Außerdem werden wir neben dem schnellen Internetzugang umfassende Internet-Dienstleistungen in einem Komplettpaket und weitere Breitbandanwendungen anbieten. Damit gehen wir im laufenden Jahr einen entscheidenden Schritt weiter, denn mit dem Ausbau und der Erweiterung unserer Internet-Dienstleistungen steigen wir ins Endkundengeschäft ein. Wir werden erstmals Leistungen wie das Festlegen einer Domain oder die Bereitstellung von e-mail-Accounts direkt dem Kunden anbieten. Mit der geplanten Integration von Sprachdienstleistungen (Telefonie) in unser umfassendes Breitband-Dienstleistungspaket positionieren wir uns in der Wertschöpfungskette noch eine Stufe höher. In enger Kooperation mit Partnern werden wir sowohl unsere eigenen Produkte auf den Markt bringen

als auch vorhandene Breitband-Innovationen in das QSC-Netz einbinden.

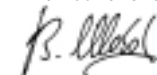
Unser Ziel ist es, dass jeder QSC-Kunde vom Büro oder von zuhause aus mit Hochgeschwindigkeit Zugriff auf die gesamte, faszinierende Welt des Internets erhält. Es darf nicht mehr länger an einer langsamen Verbindung auf der sogenannten letzten Meile liegen, dass simultane Projektarbeit an verschiedenen Standorten, Videokonferenzen oder der Download von Spielfilmen aus dem Netz scheitert. Als eines der ersten Unternehmen bietet QSC mit seinen Produkten einen komfortablen High-Speed Zugang mit hoher Qualität. Unser Ziel ist es, diesen Wettbewerbsvorsprung in den kommenden Jahren weiter auszubauen.

Im vergangenen Jahr ist es leider noch nicht gelungen, die Börse von unserer Vision zu begeistern. Sicher hat uns auch die allgemeine Baisse-Stimmung die Arbeit

erschwert, unter der vor allem der Telekommunikationssektor litt. Sie können sicher sein, dass wir 2001 alles daran setzen werden, mit neuen Produkten, entsprechenden Zahlen und intensiver Kommunikation die Finanzmärkte von QSC zu überzeugen.

Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, möchte ich abschließend an dieser Stelle für ihre Treue und Vertrauen danken. Ebenso möchte ich dem gesamten QSC-Team für seinen unermüdlichen Einsatz meine Anerkennung aussprechen.

Mit freundlichen Grüßen



Bernd Schlobohm

VORSTAND

Bernd Schlobohm

Mitgründer und Chief Executive Officer seit 1999. Der promovierte Ingenieur verantwortet im Vorstand die Bereiche Strategie und Marketing.



Gerd Eickers

Mitgründer und Chief Operating Officer seit November 2000. Der erfahrene Telekommunikations-Spezialist leitet die Bereiche Technik und Vertrieb.



Markus Metyas

Chief Financial Officer seit April 2000. Der ehemalige Investmentbanker zeichnet verantwortlich für die Bereiche Finanzen, Personal und Recht.

John C. Baker

Aufsichtsratsvorsitzender

Der persönlich haftende Gesellschafter des US-Fonds Baker Capital Communications repräsentiert den größten QSC-Anteilseigner.

Herbert Brenke

Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender

Der unabhängige Telekommunikationsberater baute den Mobilfunkanbieter E-Plus auf und ist Aufsichtsratsvorsitzender der telegate AG.

Manjit Dale

Geschäftsführender Gesellschafter der Deutsche Bank Capital Partners, London. Sein Institut beteiligte sich früh an QSC.

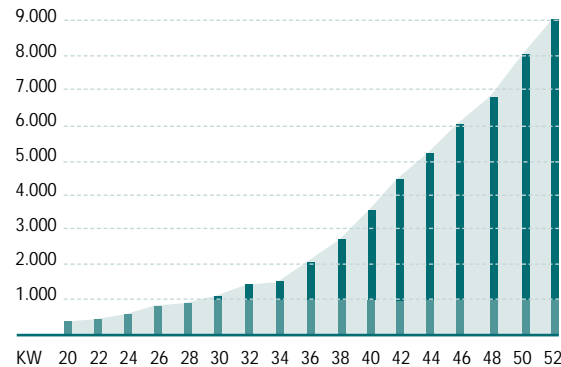
Ashley Leeds

Die erfahrene Investmentbankerin zählt seit vielen Jahren zur Geschäftsführung bei Baker Communications.

David Ruberg

Der studierte Mathematiker und Informatiker ist Vorstandsvorsitzender des US-Unternehmens Intermedia Communications.

Verkaufte Leitungen bis 31. Dezember 2000



Das Netz – Vom Aufbau zur intensiven Nutzung

Mit dem Aufbau einer Breitband-Infrastruktur in den 40 größten deutschen Städten hat QSC sein erstes Ziel erreicht – den Aufbau eines flächendeckenden Netzes. In mehr als 800 Kollokationsräumen hat das Unternehmen seine Technologie installiert und erreicht 20 Millionen potenzielle Nutzer. Mehr als 9000 verkaufte Leitungen zum 31. Dezember 2000 nach 3200 Leitungen per 30. September 2000 – diese Steigerung macht die Dynamik des Unternehmens besonders deutlich. Zu diesem Erfolg haben insgesamt 89 Vertriebspartnerschaften beigetragen.

Die Höhe der Investitionen betrug 85,8 Millionen EUR, der investitionsintensivste Teil des Netzaufbaus ist damit abgeschlossen. Der Umsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr belief sich auf fast 5,0 Millionen EUR. Der Verlust vor Steuern liegt mit 89,2 Millionen EUR besser als geplant. Zum Ende des Berichtszeitraums weist QSC 294,8 Millionen EUR an liquiden Mitteln aus und ist schuldenfrei.

Hohe Liquidität dank Börsengang

Am 19. April 2000 wurde QSC zum ersten Mal am Neuen Markt und an der Nasdaq notiert - ein Meilenstein in der Firmengeschichte. Der Börsengang brachte dem Unternehmen die Liquidität, durch die sich der Aufbau eines bundesweiten Netzes erst realisieren ließ. Der Emissionserlös in Höhe von 283,2 Millionen EUR ermöglicht, dass die Investitionen – wie im Business-Plan vorgesehen – ohne weitere Kapitalerhöhungen durchgeführt werden können.

In einem insgesamt schwachen Börsenjahr entwickelte sich der Aktienkurs entsprechend wenig zufriedenstellend. Trotzdem ist der Gang an die Börse ein richtiger Schritt gewesen. Denn nur so war die Kapitalbeschaffung für die notwendigen Investitionen möglich.

Der Kern des Geschäfts: Netzwerkaufbau

Breitband-Technologie ermöglicht eine deutlich schnellere Übertragung von Daten als die herkömmliche ISDN-Technologie. Bei SDSL, der QSC-Technologie, kann der Nutzer Daten mit einer Geschwindigkeit von bis zu 2,3 Megabit pro Sekunde bei jeweils gleicher Übertragungskapazität in beide Richtungen aus dem Netz herunterladen und versenden.

PLUSPUNKTE DER QSC-TECHNOLOGIE: RASANTE ÜBERTRAGUNGSGESCHWINDIGKEIT, GERINGE KOSTEN, LEICHTE IMPLEMENTIERUNG.

Für die Implementierung hat QSC an den Hauptverteiler-Standorten (Kollokationsräumen) der Deutschen Telekom Fläche angemietet, um dort die eigenen DSL-Technikkomponenten aufzubauen. Bereits vorhandene ungenutzte doppeladrigte Kupferkabel werden im Auftrag des Unternehmens mit der erforderlichen Technologie

AUCH NACH ABSCHLUSS DES INVESTITIONS-
INTENSIVSTEN TEILS DES NETZWERKAUFBAUS
VERFÜGT QSC ÜBER LIQUIDITÄT IN HÖHE VON
294,8 MILLIONEN EUR.

aufgerüstet. Darüber hinaus ist nur die Installation einer neuen Telefondose beim Endabnehmer notwendig.

Aus den Kollokationsräumen führen leistungsfähige Glasfaserkabel zu den eigenen Standorten von QSC: den Metropolitan Service Centern. Dort werden die Leitungen gebündelt und dann kostengünstig mit den entsprechenden Internet- und Telekom Service Providern verbunden.

QSC liegt weit vorm Wettbewerb

Durch den schnellen Netzaufbau konnte QSC einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil erreichen. Das Unternehmen ist in den 40 größten deutschen Städten vertreten, alternative DSL-Anbieter wie HighwayOne oder Riodata verfügen über weniger als 20 kommerzielle Standorte. Lediglich die Deutsche Telekom verfügt derzeit über ein größeres DSL-Netz.

QSC kann den Hochgeschwindigkeits-Zugang zum Internet in den erschlossenen Städten nahezu flächendeckend und deutlich schneller selbst als der Hauptwettbewerber Deutsche Telekom zur Verfügung stellen. 95% der Kunden werden innerhalb von 20 Werktagen an das Netz angeschlossen.

Gegenüber der Deutschen Telekom verfügt QSC über einen weiteren, entscheidenden Vorteil: Unter dem Namen T-DSL bietet die Deutsche Telekom eine ADSL-Technologie an. Mit ihr kann der Nutzer Daten mit bis zu 768 Kilobit pro Sekunde aus dem Netz herunterladen, jedoch nur mit 128 Kilobit pro Sekunde versenden. Das typische Privatkundenprodukt unterscheidet sich in Qualität und Leistung deutlich von den Produkten von QSC, welche sich zudem in erster Linie an Geschäftskunden richten. Kriterien wie garantierte Bandbreite, hohe Zuverlässigkeit, Mehrplatznutzung und permanente Netzüberwachung spielen für diese Kundengruppe eine wesentlich größere Rolle. Die Firmenkunden erhalten eine statische IP-Adres-

se, eine Voraussetzung zur Errichtung sogenannter Virtual Private Networks oder anderer e-commerce-Anwendungen wie Online-Shops.

Pluspunkte: Konsequentes Kostenmanagement und hohe Liquidität

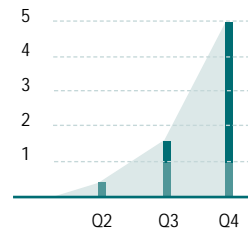
QSC erhielt durch den Börsengang das notwendige Kapital für die Netzwerk-Investitionen. Per 31.12.2000 beläuft sich die Liquidität auf 294,8 Millionen EUR. Ein consequentes Kostenmanagement trägt dazu bei, die weiteren Schritte des Business-Plans durchzuführen ohne zusätzliche Kapitalerhöhungen zu planen. Dies ist eine hervorragende Situation zu einem Zeitpunkt, wo bereits die ersten Unternehmen am Neuen Markt Insolvenz beantragen und andere Unternehmen einschließlich Wettbewerber nach Anschlussfinanzierungen suchen.

Auch im internationalen Vergleich hebt sich QSC deutlich von der Konkurrenz ab. Amerikanische DSL-Anbieter leiden unter Liquiditätsengpässen beim Basis-Geschäft, hauptsächlich deshalb, weil die Kunden ihre Verbindlichkeiten nicht erfüllen. QSC hat im Debitorenmanagement entsprechende Vorsichtsmaßnahmen getroffen. Vor Abschluss neuer Kooperationen überprüft QSC die Bonität seiner Partner. Ein zeitnahes Überwachen der aus-

89 KOOPERATIONSPARTNER, DIE 1000 VERTRIEBSMIT-
ARBEITER BESCHÄFTIGEN, SICHERN DEN ABSATZ VON
QSC IN DEN 40 GRÖSSTEN DEUTSCHEN STÄDTEN.

stehenden Forderungen verschafft Transparenz. Gegen eventuelle Forderungsausfälle sichert sich das Unternehmen gegebenenfalls mit Bankgarantien sowie einer Forderungsausfallversicherung ab.

Umsatz (in Mio. EUR kumuliert)

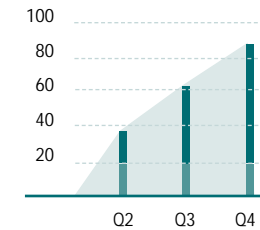


Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 2000 zudem begonnen, das gesetzlich geforderte Risikomanagementsystem einzuführen. Dieses System mit einem umfangreichen Berichtswesen sowie einer Dokumentation der getroffenen Maßnahmen wird durch ein detailliertes Controllingsystem abgerundet.

Starke Partner auf der Vertriebsseite

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte QSC 89 Kooperations- und Vertriebspartner gewinnen, die die Vermarktung beim Endkunden übernehmen. Internet Service Provider und Telekommunikationsdienstleister verfügen dabei über ein enormes Kundenpotenzial, das QSC nutzen kann. Zu den Partnern zählen, um nur einige große zu nennen, Cable & Wireless, Level 3, Mediaways, Talkline, UUNET und Worldcom.

Investitionen (in Mio. EUR kumuliert)

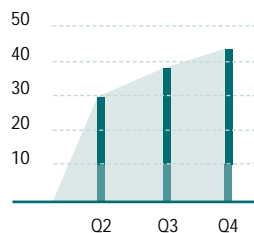


Das Jahr 2000 stand ganz im Zeichen des Abschlusses notwendiger technischer Vorbereitungen zum Anschluss der Partner-Netze an das QSC-Netz. Erst danach können die Vertriebspartner mit der Vermarktung der Produkte beginnen. Diese Arbeiten erklären, warum die QSC-Umsätze erst gegen Ende des Jahres stark ange- stiegen sind, obwohl bereits zuvor zahlreiche Kooperationen bestanden.

Basis des Erfolgs: Ein gutes Team

Schnelles Unternehmenswachstum und konsequentes Umsetzen der Strategie erfordern ein leistungsfähiges Management und qualifizierte Mitarbeiter. Die Mitarbeiterzahl erhöhte sich im Berichtsjahr von 45 auf 194. Allein 72 Mitarbeiter sind im technischen Bereich mit dem Aufbau und der Pflege des Netzes beschäftigt.

Standorte

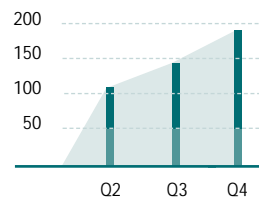


Im Februar 2000 wurde Markus Metyas zum Finanzvorstand berufen. Seine langjährige Erfahrung im Investmentbanking mit Spezialisierung auf die Telekommunikationsbranche macht ihn zum idealen Finanzexperten im Unternehmen. Im November 2000 wurde Gerd Eickers als Chief Operating Officer in den Vorstand bestellt. Als Mitgründer von QSC hatte er zuvor den Posten des stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden inne. Der Vorstand Torsten C. Scheuermann schied aus dem Unternehmen aus.

Ausblick

Im abgelaufenen Geschäftsjahr stand der schnelle Ausbau der Infrastruktur an attraktiven Standorten im Vordergrund. 2001 steht nur noch eine wesentlich kleinere Anzahl relevanter Standorte zur Verfügung. Auf Basis von Standortanalysen werden nur noch dort Kollokationräume zur Aufrüstung beantragt, wo sich ein extrem hohes Nutzerpotenzial abzeichnet. Damit fallen die Investitionen in den

Mitarbeiter



Netzaufbau künftig deutlich niedriger aus. Ab April 2001 tritt QSC selbst als Internet Service Provider am Markt auf. Damit positioniert sich das Unternehmen auf der Wertschöpfungskette eine Stufe höher. Leistungen, wie das Festlegen einer Domain, die Bereitstellung von e-mail-Accounts sowie Web-Kapazitäten und Sicherheitsstandards über Firewalls bietet QSC nun auch direkt an.

Des weiteren wird QSC 2001 seine Metropolitan Service Center (MSC) über einen eigenen Backbone miteinander verbinden. Danach müssen sich Vertriebspartner nicht mehr länger an jedes MSC anbinden um ihre Leistungen bereit zu stellen. Dies verkürzt die technische Vorbereitungszeit bis zur aktiven Umsetzung einer Vertriebspartnerschaft erheblich. Anwendungen wie Video on Demand lagern dann nur an einzelnen Standorten und können trotzdem bundesweit genutzt werden. Im laufenden Geschäftsjahr wird QSC ein ADSL-Produkt für Privatkunden auf den Markt bringen.

Alle diese Maßnahmen zielen darauf ab, im Geschäftsjahr 2001 den Umsatz weiter exponentiell zu stei-

QSC GEHT IN 2001 IN DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE EINEN ENTSCHIEDENDEN SCHRITT WEITER UND WIRD SELBST ZUM INTERNET SERVICE PROVIDER.

gern und langfristige Ertragspotenziale zu sichern. Das Ergebnis wird im Jahr 2001 weiter – wie im Business-Plan vorgesehen – negativ bleiben. Dies resultiert unter anderem aus weiteren Investitionen in das Netz und seiner Optimierung, in den Aufbau des oben genannten neuen Geschäftsfeldes, aber auch Investitionen in Kundenendgeräte. Erste Gewinne werden – ebenfalls wie vom Markt erwartet – voraussichtlich im Geschäftsjahr 2003 erwirtschaftet.

BERICHT DES AUFSICHTSRATES

DER AUFSICHTSRAT WURDE REGELMÄßIG ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF INFORMIERT. ER BILLIGT DEN VORGELEGTEN JAHRESABSCHLUSS OHNE EINSCHRÄNKUNG UND DANKT DEM GESAMTEN QSC-TEAM.

Der Aufsichtsrat hat gemäß Gesetz und Satzung den Vorstand im Geschäftsjahr 2000 überwacht und beratend begleitet.

Mit dem Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung am 11. März 2000 hat die Amtszeit sämtlicher Aufsichtsratsmitglieder regulär geendet. Die Herren Claus Wecker und James G. Cosgrove sind aus diesem Anlass aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden, und wir möchten die Gelegenheit nutzen, uns für die erfolgreiche Zusammenarbeit zu bedanken. Die übrigen Aufsichtsratsmitglieder sind wiedergewählt worden. Die Herren Manjit Dale und David Ruberg sind erstmals auf der Hauptversammlung am 11. März 2000 in den Aufsichtsrat gewählt worden. Gerd Eickers hat sein Amt als Mitglied des Aufsichtsrats mit Wirkung zum Ablauf des 31. Dezember 2000 niedergelegt um in den Vorstand zu wechseln.

Insbesondere in vier Sitzungen, die am 10. März, 17. Mai, 12. Juli und 16. November 2000 stattfanden sowie in drei Telefonkonferenzen am 30./31. Januar, am 16./17. April und am 20. Dezember 2000 hat sich der Aufsichtsrat anhand der Berichterstattung des Vorstandes eingehend über den Geschäftsverlauf, die wirtschaftliche Lage des Unternehmens sowie alle für die Rentabilität und Liquidität der Gesellschaft bedeutsamen Geschäftsvorfälle unterrichten lassen.

Mit Beschluss vom 16./17. April 2000 hat der Aufsichtsrat ein „Audit Committee“ gemäß den NASDAQ-Regeln eingerichtet. Nachdem die Gesellschaft von dem entsprechenden formalen Erfordernis befreit worden war, wurde dieser Ausschuss durch Beschluss vom 16. November 2000 wieder aufgelöst, weil der Aufsichtsrat der Überzeugung ist, seine Kontrollaufgabe am effektivsten in seiner Gesamtheit zu erfüllen.

Der Aufsichtsrat hat die wesentlichen Fragen der Geschäftspolitik und -tätigkeit mit dem Vorstand beraten. Maßnahmen, die nach Gesetz, der Satzung oder der Geschäftsordnung des Vorstands seiner Zustimmung bedürfen, hat der Aufsichtsrat zugestimmt.

Im Mittelpunkt der Sitzungen des vergangenen Geschäftsjahres standen neben Themen der aktuellen Geschäftsentwicklung, -planung und -strategie sowie den ersten Erfahrungen mit Maßnahmen zur Risikofrüherkennung und -überwachung schwerpunktmäßig die Vorbereitung des Börsengangs der Gesellschaft, die Gestaltung des Mitarbeiterbeteiligungsprogramms 2000 A, die Beteiligungen in den Niederlanden und in Italien und der Ausbau des Berichtswesens.

Der Jahresabschluss der QS Communications AG nach HGB zum 31. Dezember 2000 und der Lagebericht des Vorstands sowie der nach dem Regelwerk des Neuen Marktes aufzustellende Jahresabschluss der QS Commu-

nications AG nach US-GAAP zum 31. Dezember 2000 wurden dem Aufsichtsrat vorgelegt, geprüft und in der Sitzung am 15. März 2001 mit dem vom Aufsichtsrat beauftragten Abschlussprüfer, der Arthur Andersen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft mbH, Eschborn/Frankfurt am Main, diskutiert. Der HGB-Jahresabschluss der Gesellschaft für das Jahr 2000 ist vom Abschlussprüfer mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden. Der US-GAAP Jahresabschluss ist ebenfalls von Arthur Andersen geprüft und mit uneingeschränktem Bestätigungsvermerk versehen worden.

Der Aufsichtsrat hat nach Abschluss seiner eigenen Prüfung keine Einwendungen gegen den Jahresabschluss der QS Communications AG für das Geschäftsjahr 2000 nach HGB und nach US-GAAP sowie den Lagebericht erhoben und sich dem Ergebnis des Abschlussprüfers angeschlossen.

Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung vom 15. März 2001 dem Jahresabschluss nach US-GAAP zugestimmt und den Jahresabschluss nach HGB gebilligt, der damit festgestellt ist.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeitern des Unternehmens, die im vergangenen Geschäftsjahr die erfolgreiche Entwicklung der Gesellschaft durch ihren engagierten Einsatz ermöglicht haben.

Im Namen des Aufsichtsrats



John C. Baker
Aufsichtsratsvorsitzender