

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

STARKE PARTNER



Große Schritte im ersten Jahr

Mit eigenen Netzwerken in den 40 größten deutschen Städten hat QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Vermarktung von Breitband-Leitungen geschaffen. Entsprechend der Strategie hat das Unternehmen zahlreiche Vertriebspartner gewinnen und Kooperationsverträge abschließen können.

ERFOLGSPARTNER DER QSC: NEBEN VIELEN ANDEREN DIE TELEKOMMUNIKATIONSSPEZIALISTEN MEDIAWAYS, TALKLINE, UUNET UND WORLDCOM.

Insgesamt 89 Unternehmen, vorwiegend aus den Bereichen Telekommunikations-Dienstleister und Internet Service Provider, sind mittlerweile mit QSC verbunden. Der DSL-Spezialist profitiert in hohem Maße von den etablierten Kundenbeziehungen seiner Partner.

Erfolg durch bedeutende Kooperationen

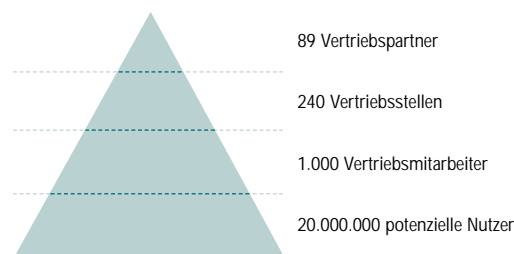
Einen Global Player konnte QSC mit WorldCom Ende vergangenen Jahres gewinnen. Dieser weltweit agierende Carrier bietet in Deutschland seit 1998 Sprachdienste an und verfügt über eigene City-Netze. Alle Standorte sind an das globale WorldCom-Datennetz angeschlossen. WorldCom richtet sein Angebot vor allem an Unternehmen und ist damit ein perfekter Partner für QSC.

Die Kooperation mit Talkline stellt ebenso einen Meilenstein bei den Partnerschaften dar. Talkline ist mittlerweile als Mobilfunk-Provider, Festnetz-Anbieter und Internet-Dienstleister mit Zugriff auf ein eigenes Glasfaser-Backbone-Netz etabliert. Mehr als eine Million Geschäfts- und Privatkunden nutzen Talklines innovative Lösungen auf der letzten Meile. Mit seinen skalierbaren Internet-Zugangsdiensten liefert QSC den passenden schnellen Zugang ins Netz.

QSC VERFÜGT ÜBER EIN FLÄCHENDECKENDES NETZ VON VERTRIEBSPARTNERN.
89 UNTERNEHMEN HABEN BEREITS KOOPERATIONSVETRÄGE ABGESCHLOSSEN.

mediaWays, eine Tochter der spanischen Telefónica, zählt seit August zu den Partnern von QSC. Das Unternehmen betreibt eines der größten IP-Netzwerke in Europa. In Deutschland liegt das Unternehmen mit Internet- und Netzwerkdienstleistungen nach der Deutschen Telekom auf Platz Zwei. Zu den Kunden zählen DaimlerChrysler, Deutsche Bank, Bertelsmann, AOL, Hewlett Packard, Lycos und RTL. Zukunftsweisende Mehrwertdienste wie Unified Messaging – die Bedienung aller Kommunikationskomponenten über eine Oberfläche – Integration von Sprache und Daten sowie Video- und Audio-Streaming gehören bereits heute zum Angebot. Gemeinsam arbeiten QSC und mediaWays an weiteren Produkten zur Anwendung neuer Technologien.

Enorme Vertriebskraft durch Partner



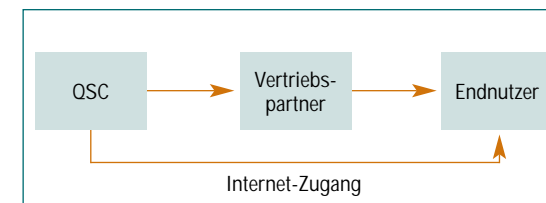
Mit UUNET, einem der führenden Internet Services Communication Companies, konnte QSC im Oktober einen der wichtigsten Internet Service Provider (ISP) als Partner gewinnen. Der weltweit größte Dienstleister im Bereich Geschäftskunden ist in den Telekommunikationskonzern WorldCom eingebunden und kann auf ein über 120.000 km großes Backbone-Glasfasernetz zugreifen. Für dieses hochleistungsfähige Netz bietet QSC den schnellen, problemlosen Zugang.

Geschäftliche Verbindungen mit Cybernet knüpfte QSC im März vergangenen Jahres. Der führende europäische Internet-Dienstleister mit eigenem High-Speed-Backbone bietet e-business-Lösungen für Unternehmen jeder Größe und sieht seinen Schwerpunkt rund um die DSL-Technologie. Den leistungsfähigen Zugang zum Internet liefert QSC mit seinen skalierbaren SDSL-Produkten.

Gemeinsam zum Erfolg

Die zahlreichen Kooperationen eröffnen QSC eine Vielzahl von Vertriebschancen und bieten eine Fülle von Entwicklungsmöglichkeiten. Momentan stellen QSC und seine

Vertriebsstrategie 2000



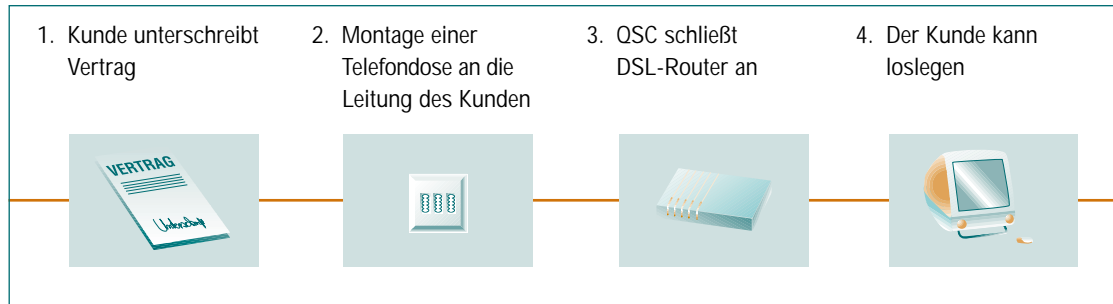
Partner die technischen Weichen, um gemeinsam Produkte und Dienste bereitstellen zu können. Im laufenden Geschäftsjahr ist mit einer exponentiellen Umsatzsteigerung angesichts dieser vielfältigen Kooperationen zu rechnen.

Ab 1. April 2001 steigt QSC selbst in das Endkundengeschäft ein, indem es Leistungen wie die Einrichtung von Domains, die Verwaltung von e-mail-Accounts oder die Bereitstellung von Web-Hosting-Kapazitäten direkt anbietet. Mit dieser Neuausrichtung erweitert das Unternehmen seine Vertriebsmöglichkeiten und erhält zugleich erstmals einen direkten Draht zum Endkunden.



SCHELL UND EINFACH

Der Installationsprozess



Neue Produkte für das neue Jahrtausend

Dem Internet gehört die Zukunft, doch sein Siegeszug hängt von schnellen und zugleich kostengünstigen Zugängen ab. Mit speedw@y-DSL bietet QSC eine perfekte Lösung. Dieses Produkt gewährleistet einen schnellen Datentransfer über einen breitbandigen Internet-Zugang. Es reduziert zugleich Warte- und Arbeitszeiten sowie das Online-Budget.

Weitere Vorteile: Kunden erhalten eine eigene feste IP-Adresse, die es ihnen erlaubt eigene Web- oder Mailserver zu betreiben. Darüber hinaus schafft speedw@y-DSL die Voraussetzungen für den Anschluss kompletter lokaler Netzwerke an die Breitband-Technologie.

Installation: schnell und einfach

Schnelligkeit ist Trumpf bei QSC. In durchschnittlich nur 20 Werktagen verbindet das Unternehmen 95% der neuen Kunden mit seinem Breitband-Netz. Dabei übernimmt die Deutsche Telekom die Montage einer Telefondose beim Endkunden. Parallel schließt QSC den DSL-Router an.

Vorteil Skalierbarkeit: Auch wenn der Kunde zu Beginn eine Produktentscheidung fällt, hat er jederzeit die Möglichkeit, auf eine andere Bandbreite umzusteigen. Die Vertriebspartner beraten zusätzlich bei der Auswahl der passenden Lösung. Unter www.qsc.de erfährt man, welche Partner die QSC-Dienste zur Verfügung stellen.

Die Produkte

speedw@y-DSL	Small Office Solution
speedw@y-DSL 1	144 kbit/s
speedw@y-DSL 2	256 kbit/s
speedw@y-DSL 5	512 kbit/s
speedw@y-DSL	Business Professional
speedw@y-DSL 10	1.024 kbit/s
speedw@y-DSL 20	2.300 kbit/s

Die Lösung für kleine Unternehmen

Große Datenmengen bei einer geringen Anzahl von Computern – zu diesen Zielvorgaben passt die Produktvariante Small Office Solution. Sie ist auf Berufsgruppen wie Ärzte oder Architekten zugeschnitten, die zum Beispiel mit dem elektronischen Versand von Röntgenbildern oder Zeichenplänen enorme Datenmengen transportieren.

speedw@y-DSL 1 mit einer Übertragungsgeschwindigkeit von 144 Kilobit pro Sekunde versteht sich als Internet-Zugangsalternative zu ISDN und eignet sich hervorragend für Telearbeiter, Freiberufler und Selbständige. speedw@y-DSL 2 bietet eine Übertragungsrate von bis zu 256 Kilobit pro Sekunde und zielt damit auf die Bedürfnisse kleinerer Unternehmen zur Nutzung von e-mail und Internet ab.

Mehr Power dank höherer Geschwindigkeit

speedw@y-DSL 10, mit einer Übertragungskapazität von 1.024 Kilobit pro Sekunde, ermöglicht e-commerce selbst mit extrem aufwändig gestalteten Onlineshops und den Zugang zu größeren lokalen Netzwerken. Wer noch höhere Geschwindigkeiten wünscht, wählt mit speedw@y-DSL 20 den schnellsten Leitungstyp, der 2,3 Megabit pro Sekunde transportiert und die beste Alternative zur klassischen 2-Megabit-Standleitung darstellt. Diese Produktvariante eignet sich auch vorzüglich für Unternehmen mit verschiedenen Standorten.

Neue Anwendungen über Breitband

Immer höhere Übertragungsgeschwindigkeiten führen zu neuen Anwendungen. Geschäftskunden erhalten die Möglichkeit Videokonferenzen oder interaktives Business-TV einzusetzen. Auch der Privatkunde profitiert etwa mit Video on Demand.

QSC startete im vergangenen Jahr ein Projekt zur Anwendung von Video on Demand. Gemeinsam mit der Marburger media[netCom] AG erproben 50 Test-Haushalte in Köln und Umgebung die virtuelle Videothek.

Im laufenden Geschäftsjahr wird QSC voraussichtlich ein ADSL-Produkt für den Privatkunden auf den Markt bringen.



Kleinfen GmbH

IT – hinter diesen zwei Buchstaben verbirgt sich einer der größten Wachstumszweige der Wirtschaft. Kleinfen verbindet diesen direkt mit der Medienbranche: Hier sind Erfolg oder Misserfolg abhängig vom ungehinderten, schnellen Informationsfluss. Eng miteinander verkettete und auf schnellen Datenaustausch ausgerichtete Arbeitsabläufe machen im hektischen Alltagsbetrieb schnelles Internet also lebensnotwendig. Für das Düsseldorfer Unternehmen bringt der eigene Highspeed-Internetzugang von OSC entscheidende Vorteile: So können selbst entwickelte, hochkomplexe IT-Systeme u.a. für Werbeagenturen, Verlage und Druckhäuser vertrieben und individualisiert werden. Gleichzeitig entwickelt Kleinfen umfangreiche Multimediapräsentationen, die dank DSL von OSC auch im Internet jederzeit überzeugen.

TURBULENT GING ES IM JAHR 2000 AN DEN
BÖRSEN ZU. UMFANGREICHE IR-AKTIVITÄTEN
SCHAFFEN DIE BASIS FÜR EIN LANGFRISTIGES
VERTRAUEN IN QSC.

Der Börsengang

Am 19. April 2000 wurde QSC erstmalig an der Börse notiert. Der Emissionskurs lag bei 13 EUR, die erste Notiz bei 19 EUR. Insgesamt 20,2 Millionen Aktien wurden an diesem Tag emittiert. Drei Wochen später übten die Emissionsbanken – Morgan Stanley, Deutsche Bank, Salomon Smith Barney und Commerzbank – auch ihre Mehrzuteilungs-Option über weitere 3,03 Millionen Aktien aus. Aus dem IPO erzielte QSC insgesamt einen Nettoerlös in Höhe von 283,2 Millionen EUR.

Vom ersten Tag an wurde QSC an zwei Börsenplätzen notiert: dem Frankfurter Neuen Markt und der US-Technologiebörse Nasdaq. Erst das Listing in New York verschaffte QSC die Möglichkeit, gezielt amerikanische Investoren anzusprechen, die mit dem Thema DSL auf

Grund der dortigen Breitband-Historie bereits vertraut waren. Die sogenannten ADS (American Deposit Shares) werden in USD gehandelt und entsprechen zwei QSC-Aktien.

Börsenstimmung belastet QSC-Kurs

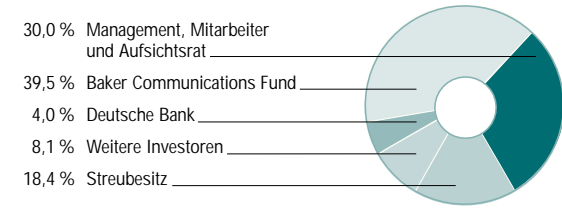
2000 war ein turbulentes Börsenjahr. Den extremen Kurssteigerungen bis in den März hinein folgten drastische Kurseinbußen bis zum Jahresende. Besonders betroffen von dieser Entwicklung waren Telekommunikationswerte. Auch QSC konnte sich dieser Börsenstimmung nicht entziehen und verzeichnete bis Jahresende deutliche Kursrückgänge.

Als entscheidender Faktor für die unbefriedigende Entwicklung entpuppte sich der enttäuschende Ge-

schäfts- und Kursverlauf amerikanischer DSL-Anbieter wie Covad, Northpoint und Rhythms. Unter den negativen Vorgaben dieser Unternehmen litt QSC, obwohl sich der amerikanische Markt vom QSC-Heimatmarkt deutlich unterscheidet. So ist in Deutschland die sogenannte letzte Meile 1 bis 1,5 km lang – eine Distanz, die gute Übertragungsqualitäten garantiert. In den USA ist die Entfernung bis zum nächsten Hauptverteiler etwa doppelt so lang. Zudem wurde das deutsche Leitungsnetz in den letzten Jahren rundum erneuert, so dass die Nutzung breitbandiger Datenübertragung ohne Zusatzaufwand möglich ist. In Deutschland sind derzeit nahezu 100% der Leitungen DSL-fähig, in den USA nur etwa 70%.



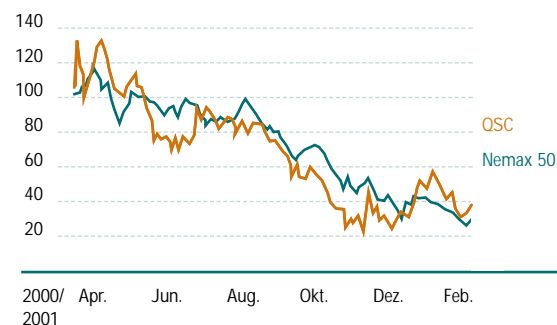
Die Aktionärsstruktur



Zum 31.12.2000 haben zehn deutsche und internationale Investmenthäuser, Banken und Research-analysten Unternehmensstudien zu QSC herausgegeben. QSC wird weiterhin die Investor-Relations-Aktivitäten intensivieren, um die Kapitalmärkte über QSC's Fortschritte beim Aufbau des Breitbandgeschäfts zu informieren.

DIE QSC-AKTIE KONNTE SICH DER TALFAHRT
 AM NEUEN MARKT NICHT ENTZIEHEN.

Relative Performance der QSC AG gegenüber dem Nemax 50



Schlüssel-Aktionäre halten QSC die Stange

Mit 39,5% ist der US-amerikanische Beteiligungskapitalfonds Baker Communications größter Investor bei QSC. 30,0% der Aktien halten Aufsichtsrat, Management und Mitarbeiter, weitere 12,1% institutionelle Investoren, die bereits vor dem Börsengang eingestiegen sind. 18,4% der Aktien befinden sich im Streubesitz. Obwohl die Lock-up-Periode für die Altaktionäre im Oktober 2000 auslief, hält der größte Teil der Kapitalgeber bis heute unverändert seine Anteile. Vergangenen Oktober verlängerten sie die Lock-Up-Periode um weitere sechs Monate. Damit unterliegen mehr als 87% der nicht breit gestreuten Aktien dem Veräußerungsverbot. Diese Maß-

nahme war insbesondere zu einem Zeitpunkt spürbarer Kursverluste ein entscheidender Schritt, das Vertrauen der freien Aktionäre zu stärken.

Investor Relations

In guten Zeiten macht man es gerne, in schwierigen ist es umso wichtiger – der regelmäßige Kontakt zwischen Unternehmen und Investoren. Die Vorstände haben zahlreiche Veranstaltungen genutzt, um Investoren und Analysten unter anderem in New York, Washington, London, Frankfurt, Madrid und Genf über QSC zu informieren. Neben direkten Kontakten bei Banken und Investment-Häusern zählte auch die Teilnahme an Investoren-Konferenzen über

Telekommunikations-Themen zur Investor-Relations-Arbeit des Vorstandes. Das Management wird diese Aktivitäten auch im laufenden Jahr fortsetzen und gezielt ausbauen.

RASANTER PERSONALAUFBAU

ÜBER 35% DER MITARBEITER SIND MIT DER ENTWICKLUNG UND DEM AUFBAU DER TECHNIK BESCHÄFTIGT.

Technik und Vertrieb im Zentrum

Die rasche Expansion des Unternehmens spiegelt sich in der Zahl der Mitarbeiter wider. Korrespondierend zum zügigen Netzaufbau und dem Abschluss zahlreicher Vertriebspartnerschaften stieg sie im vergangenen Jahr von 45 auf 194.

Fast vier von zehn Mitarbeitern beschäftigen sich unmittelbar mit dem Herzstück des Unternehmens – der DSL-Technik. Die Telekommunikations-Spezialisten garantieren den reibungslosen Ablauf des Netzbetriebes, zeichnen für die Netzarchitektur verantwortlich und entwickeln neue Produkte.

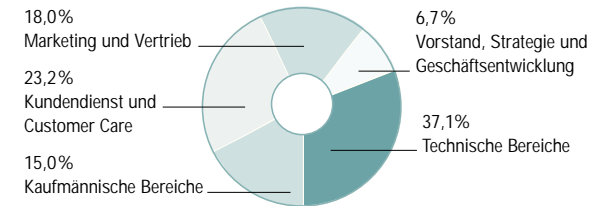
Die gelebte Kundenorientierung von QSC dokumentiert der zweite Schwerpunkt der Mitarbeitertätig-

keit. 35 Prozent der Beschäftigten arbeiten im Bereich Customer Care und Vertrieb. Der Customer Care selbst dient als erster Ansprechpartner für Anfragen jeder Art. Der Kundendienst ist beim Nutzer vor Ort im Einsatz.

Die Arbeit mit der hochkomplexen DSL-Technik erfordert umfassendes Know-how. Schon bei der Einstellung achtet QSC auf entsprechende Referenzen. Jeder Beschäftigte verfügt zumindest über einen qualifizierten Berufsabschluss, jeder fünfte ist Hochschulabsolvent.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr gehörten Telekommunikations-Spezialisten zu den meist gefragten Berufsgruppen. QSC nutzte daher eine Vielzahl von Recruiting-Instrumenten, um seinen wachsenden Per-

Eine qualifizierte Mannschaft



sonalbedarf zu decken. Das Instrumentarium reichte von klassischen Stellenanzeigen, über Anzeigen im Netz bis zur Nutzung von Online-Jobbörsen. Darüber hinaus nutzte das Unternehmen diverse Recruiting-Veranstaltungen an Universitäten und technischen Trainingszentren, um geeignete Kräfte zu finden. Im Ergebnis gelang es, eine qualifizierte und motivierte Truppe zusammenzustellen.

Eine Fülle von Weiterbildungsangeboten garantiert, dass das Know-how aller Mitarbeiter permanent auf dem neuesten Stand bleibt. Das Angebot reicht von einfachen Computer-Anwenderkursen bis hin zu hochspezialisierten Seminaren für TK-Experten.

Attraktiver Stock Options-Plan

Als Incentive für Neueinsteiger bietet QSC Angestellten Stock Options an. Über eine fünfjährige Wandelschuldverschreibung, die QSC mit 3,5% p.a. verzinst, erhalten Mitarbeiter die Möglichkeit, QSC-Aktien zu erwerben. Um eine längerfristige Bindung an das Unternehmen zu gewährleisten, beträgt die Haltefrist für über Wandelschuldverschreibungen bezogene Aktien 3 Jahre. Nach frühestens einem Jahr dürfen Mitarbeiter bis zu 20% der insgesamt zur Verfügung stehenden Aktien veräußern. Die Nutzung dieses Stock Options Programms demonstriert die Bereitschaft der QSC-Belegschaft, sich langfristig an das Unternehmen zu binden. Per 31.12.2000 existierten bereits 3,9 Millionen Stammaktien aus Wandelschuldverschreibungen.



DAKOSY AG

Von ihrem Hamburger Standort aus sorgt die DAKOSY Datenkommunikationssystem AG mit über 70 Mitarbeitern für die elektronische Verarbeitung selbst größter Datenmengen – und zwar für Unternehmen, deren Geschäftserfolg ganz eng mit schnellstem Datenversand verknüpft ist: Große, meist global operierende Transportunternehmen und -Dienstleister. Für ihre intermodale Transportabwicklung schicken diese Unternehmen umfangreiche Datenströme über das DAKOSY-Rechenzentrum an die logistischen Ketten in aller Welt. Dabei ist die OSC AG mit ihrer erstklassigen Infrastruktur der ideale Partner für die Daten-Profis: Denn die professionelle OSC-SDSL-Technologie sorgt neben der Geschwindigkeit auch für die Spitzen-Zuverlässigkeit, die auch die rund 600 DAKOSY-Kunden voraussetzen – 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche.

A man in a white tank top and white hard hat is looking out at a port. In the background, there is a large ship and several cranes. The man is standing next to a large orange container. The word "II" is visible on the container.

II