

QUARTALSBERICHT I / 2003



QSC AUF EINEN BLICK

	01.01.-31.03.	01.01.-31.03.
	2003	2002
Alle Angaben in Millionen EUR		
Umsatz	27,6	9,6
Bruttoergebnis	0,5	-7,5
EBITDA ¹	-10,0	-16,3
EBIT ²	-20,0	-24,4
Fehlbetrag	-18,8	-23,8
Ergebnis je Aktie ³ (in EUR)	-0,19	-0,24
Eigenkapital	128,1 ⁴	145,3 ⁵
Bilanzsumme	176,4 ⁴	194,6 ⁵
Eigenkapitalquote (in %)	72,6	74,7
Investitionen	1,5	1,5
Liquidität	76,7 ⁴	87,6 ⁵
Kurs zum 31.03. (in EUR)	0,60	1,02
Anzahl der Aktien zum 31.03.	105.008.714	105.008.714
Marktkapitalisierung zum 31.03.	63,0	107,1
Mitarbeiter	415 ⁴	287 ⁶

¹ Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Wertminderungen und Abschreibungen

² Ergebnis vor Zinsen und Steuern

³ verwässert und unverwässert


⁴ per 31. März 2003


⁵ per 31. Dezember 2002

⁶ per 31. März 2002

KOMMUNIKATION BEWEGT DIE WELT BREITBAND BEWEGT DIE KOMMUNIKATION QSC IST BREITBAND

UMSATZSPRUNG IM ERSTEN QUARTAL  DAS UNVERMINDETE WACHSTUM IM FIRMENKUNDEN- UND PROJEKTGESCHÄFT SOWIE DIE ERSTMALIGE, VOLLSTÄNDIGE KONSOLIDIERUNG VON VENTELO FÜHRTE IM ERSTEN QUARTAL 2003 ZU EINER UMSATZSTEIGERUNG UM 188 PROZENT AUF 27,6 MILLIONEN EUR. DAS ERGEBNIS AUF EBITDA-BASIS VERBESSERTE SICH DEUTLICH AUF -10,0 MILLIONEN EUR (Q1 2002: -16,3 MILLIONEN EUR). ZUM ACHTEN MAL IN FOLGE SANK DER LIQUIDITÄTSVERBRAUCH. ER ERREICHTE -10,9 MILLIONEN EUR NACH -15,0 MILLIONEN EUR IM VIERTEN QUARTAL 2002.

GUTER START FÜR Q-DSLMAX  DAS INNOVATIVE TARIFMODELL FÜR GESCHÄFTSKUNDEN – KURZFORMEL: MAXIMALE Q-DSL-BANDBREITE ZUM MINIMALEN PREIS – ÜBERZEUGTE VOM ERSTEN TAG AN UNTERNEHMEN IN ALLEN 46 QSC-STÄDTEN. IM INDIVIDUELLEN PROJEKTGESCHÄFT KONNTE QSC IM ERSTEN QUARTAL 2003 SOWOHL BEI TOP100-UNTERNEHMEN ALS AUCH BEI MITTELSTÄNDLERN NEUE KUNDEN GEWINNEN. EINE WACHSENDE ROLLE SPIELT DAS ANGEBOT INTEGRIERTER SPRACH- UND DATENLÖSUNGEN DER QSC-GRUPPE.

QSC-AKTIE MIT DEUTLICHEN ZUWÄCHSEN  MIT EINER KURSSTEIGERUNG VON 54 PROZENT GEHÖRTE DIE QSC-AKTIE BEREITS IM ERSTEN QUARTAL 2003 ZU DEN TOP-PERFORMERN IM PRIME STANDARD, DER ANSTIEG SETZTE SICH IM APRIL UND MAI FORT. INSTITUTIONELLE UND PRIVATE ANLEGER HONDIRTEN DIE KONTINUIERLICHE ERFÜLLUNG DER ERWARTUNGEN SOWIE DIE JÜNGSTEN VERTRIEBSERFOLGE. EMPFEHLUNGEN VON ANALYSTEN UND FINANZJOURNALISTEN UNTERSTÜTZTEN DEN AUFWÄRTSTREND.



Dr. Bernd Schlobohm

Vorstandsvorsitzender
Strategie und Technik



Gerd Eickers

Vorstand Kundenservice,
Auftragsmanagement
und Regulierung



Markus Metyas

Vorstand Finanzen,
Personal und Recht



Bernd Puschendorf

Vorstand Vertrieb und
Marketing

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

erstmals erzielte QSC im ersten Quartal 2003 ein positives Bruttoergebnis, die Umsätze übertrafen unsere Netzwerkaufwendungen, womit wir plangemäß drei Jahre nach dem Börsengang unser erstes Etappenziel auf dem Weg in die Gewinnzone erreichten. Ausruhen wollen wir uns auf diesem Erfolg nicht. Zentrales Ziel für 2003 ist das Erreichen des Break-Even auf EBITDA-Basis im Verlauf des vierten Quartals.

Diesem Ziel sind wir in den ersten drei Monaten diesen Jahres ein gutes Stück näher gekommen. Unser EBITDA-Ergebnis verbesserte sich gegenüber dem ersten Quartal 2002 um fast 40 Prozent. Gleichzeitig wuchs unser Umsatz im Vergleich zur Vorjahresperiode ungeachtet der äußerst schwachen Gesamtwirtschaft um 188 Prozent auf 27,6 Millionen EUR. Eine wesentliche Ursache für den Zuwachs liegt in gestiegenen Umsätzen im Projekt- und Firmenkundengeschäft. So hat uns eine große deutsche Bank beauftragt, rund 300 Filialen in einem virtuellen privaten Netzwerk (VPN) zu verbinden. Neben der nachweisbaren Qualität unseres Netzwerkes, einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis und der Kundennähe überzeugt auch das „Second Source“-Argument unsere Kunden – sie setzen auf einen zweiten Lieferanten im Telekommunikationsbereich, wissen sie doch um die Problematik jeglicher Monopolsituation. Der Umsatzanstieg beruht daneben auch auf der erstmaligen, vollständigen Konsolidierung von Ventelo.

Das stark verbesserte EBITDA-Ergebnis verdanken wir der konsequenten Konzentration auf das margenstärkere Geschäftskundensegment. Maßgebliche Steuerungsgröße bei QSC ist der Ergebnisbeitrag jedes einzelnen Produktes und jedes einzelnen Projektes. Mit unserem Geschäftskundenfokus entziehen wir uns dem zum Teil desaströsen Preiswettbewerb im Privatkundenbereich.

**Erfolg im Projekt-
geschäft: QSC vernetzt
300 Bankfilialen**

Die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ventelo wirkt sich positiv auf unsere Ergebnissituation aus. QSC hat ihren Markteintritt in die „Sprachwelt“ so sehr viel schneller realisieren können als es durch eigene Kraft mit dem Produkt QSC-Voice möglich gewesen wäre. Außerdem erleichtern sogenannte Cross-Selling-Effekte, d.h. die Ansprache der Bestandskunden für die Produkte der jeweils anderen Gesellschaft, die Gewinnung von Neukunden. Kosteneinsparungen ermöglicht vor allem die Zusammenführung beider Backbone-Netze in ein integriertes Sprach-Daten-Backbone-Netz. Zudem führte die Konsolidierung der Technikräume sowie die Zusammenlegung regionaler Niederlassungen in Berlin, Frankfurt, Hamburg und München zu erheblichen Kostenvorteilen.

Insgesamt wollen wir 2003 unseren Umsatz mehr als verdoppeln, ohne unsere Belegschaft weiter aufzustocken – ein Ziel, das nur mit einer äußerst effizienten und motivierten Organisation zu erreichen ist. Wir führen die QSC-Gruppe heute nach einem einheitlichen Kennzahlensystem, binden variable Gehaltsbestandteile an dieses System an und erhöhen die Automatisierung bestehender Geschäftsprozesse. Begleitet werden diese Schritte durch intensive Schulung sämtlicher Mitarbeiter in Sachen Kundenorientierung sowie eine Optimierung des internen Prozess- und Kommunikationsflusses.

Unsere steigende Effektivität, die verbesserte Ergebnissituation sowie unser Umsatzwachstum finden am Kapitalmarkt vermehrt Anklang. Mit einer Marktkapitalisierung von mehr als 100 Millionen EUR im Frühjahr 2003 zählt unsere Aktie zu den Anwärtern auf einen Platz im TecDax, dem deutschen Aktienindex für Technologiewerte. Bei unserem Börsengang im Frühjahr 2000 hieß der relevante Index noch Nemax 50. Diesem wird die QSC-Aktie ab Juni 2003 angehören. Wir werden in den kommenden Monaten hart daran arbeiten, dass QSC als integrierter Telekommunikationsanbieter für Geschäftskunden auch im TecDax seinen Platz findet.

Köln, im Mai 2003

Ihr Vorstand der QSC AG

**Ab Juni 2003 gehört
die QSC-Aktie
dem Nemax 50 an**

LAGEBERICHT

Guter Start ins laufende Geschäftsjahr // QSC setzte im ersten Quartal 2003 ihren Wachstumskurs trotz andauernder Rezession in Deutschland unverändert fort. Die nahezu Verdreifachung des Umsatzes resultiert aus dem unverminderten Wachstum im Firmenkunden- und Projektgeschäft sowie aus der erstmaligen, vollständigen Konsolidierung des Ende 2002 erworbenen Sprach-Carriers Ventelo. Dessen Integration in die QSC-Gruppe vollzieht sich schneller als erwartet.

Ventelo bleibt zunächst als eigenständiges Unternehmen bestehen, erhält diese zweigliedrige Organisation doch das klare Profil beider Marken am Markt. Intern arbeiten die Vertriebsteams beider Unternehmen jedoch sehr eng zusammen, ihr Hauptaugenmerk gilt sogenannten Cross-Selling-Effekten, der Ansprache von Bestandskunden für die Produkte der jeweils anderen Gesellschaft. Zudem entwickelte sich die Nachfrage nach kombinierten Sprach- und Datenlösungen am Gesamtumsatz bereits in den ersten drei Monaten erfreulich. QSC hat sich mit dem Kauf von Ventelo als professioneller Anbieter integrierter Telekommunikationslösungen positioniert.

Umsatzsprung im ersten Quartal 2003 // QSC konnte ihren Umsatz im ersten Quartal 2003 um 188 Prozent auf 27,6 Millionen EUR steigern (Q1 2002: 9,6 Millionen EUR). Deutliche Zuwächse verzeichnete das Unternehmen im Projektgeschäft. So zählt QSC seit dem ersten Quartal sowohl eine große deutsche Bank als auch ein führendes Handelshaus zu ihren Kunden. Beide verbinden künftig ihre Standorte mit einem virtuellen privaten Netzwerk (VPN) auf Basis des QSC-Netzwerkes. Der Absatz des neuen Basisproduktes Q-DSLmax entwickelt sich seit dem Start Mitte Januar erfreulich. Geschäftskunden schätzen die Verfügbarkeit einer Bandbreite von bis zu 2,3 Mbit/s zu einfach kalkulierbaren Preisen – bereits im Grundpreis sind 1000 MB Datenvolumen enthalten. Hohe Down- und Upstream-Geschwindigkeiten kennzeichnen auch das neue Privatkundenprodukt Q-DSL home 2300, mit dem das Unternehmen seine Innovationskraft erneut unter Beweis stellt. Der schnelle Internetzugang für Privatkunden ist seit Mai 2003 in allen 46 QSC-Städten verfügbar.

Bundesweit bietet QSC zusätzlich zu ihren Datendiensten Sprachprodukte und -lösungen an. Insbesondere bei Geschäftskunden konnte das Unternehmen im ersten Quartal 2003 zulegen. Eine positive Akzeptanz erfährt das digitale Sprachprodukt QSC-Voice. Bis Herbst 2003 lässt es sich in allen QSC-Städten nutzen.

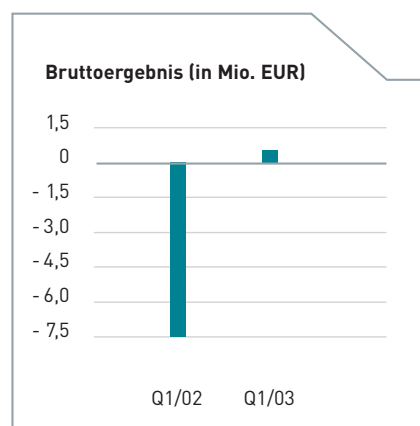
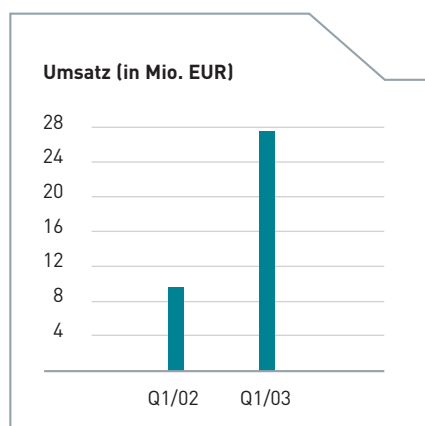
QSC-Umsatz wächst
um 188 Prozent

Hohe Synergien
zwischen
QSC und Ventelo

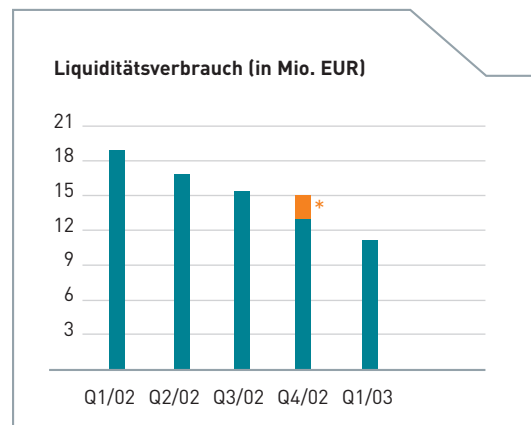
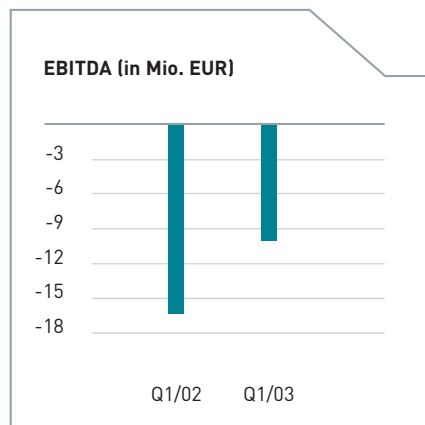
Bruttoergebnis erstmals positiv // Die unter Herstellungskosten geführten Netzwerkaufwendungen blieben auch im ersten Quartal 2003 größte Aufwandsposition. Sie erhöhten sich in Folge der erstmaligen Konsolidierung von Ventelo um 59 Prozent auf 27,1 Millionen EUR (Q1 2002: 17,0 Millionen EUR), angesichts eines Umsatzsprungs von 188 Prozent ein vergleichsweise moderater Anstieg. Dieser verdeutlicht die Chancen des infrastrukturbasierten Geschäftsmodells von QSC: Steigende Umsätze gehen nicht mit entsprechendem Mehraufwand einher und führen in der Folge zu überproportionalen Ergebnisverbesserungen. So erzielte QSC im ersten Quartal 2003 erstmals ein positives Bruttoergebnis, das sich aus den Umsatzerlösen abzüglich Netzwerkaufwendungen errechnet. Es betrug 0,5 Millionen EUR nach -7,5 Millionen EUR im ersten Quartal 2002.

Die Vertriebs- und Marketingaufwendungen blieben im Vergleich zum ersten Quartal 2002 mit 6,0 Millionen EUR konstant, obwohl auch diese Größe erstmals die Aufwendungen von Ventelo enthält. Diese Konstanz zeigt eindrucksvoll die Synergien einer gemeinsamen Vermarktung von Sprach- und Datenlösungen durch QSC und Ventelo. Zentrale Zielgruppe für die gesamte Produkt- und Dienstleistungspalette sind Geschäftskunden und diese lassen sich effizient gemeinsam ansprechen.

Die Verwaltungsaufwendungen erhöhten sich in Folge der Konsolidierung der weiterhin eigenständig agierenden Ventelo in den ersten drei Monaten 2003 auf 4,2 Millionen EUR (Q1 2002: 2,5 Millionen EUR).



Q „QSC VERRINGERTE DEN LIQUIDITÄTSVER-
BRAUCH IM ERSTEN QUARTAL 2003 GEGEN-
ÜBER DEM VORQUARTAL UM RUND 27 PROZENT.“



* Nettoliquiditätsabfluss durch Ventelo-Akquisition

**EBITDA-Ergebnis
verbessert sich um
rund 40 Prozent**

Deutliche Verbesserung des EBITDA-Ergebnisses Die Fortschritte im operativen Bereich unterstreicht die Veränderung des EBITDA-Ergebnisses. Im ersten Quartal 2003 belief es sich auf -10,0 Millionen EUR nach -16,3 Millionen EUR in der vergleichbaren Vorjahresperiode – eine Reduzierung um fast 40 Prozent. QSC definiert diese Größe als Ergebnis vor Zinsen, Steuern, anteiligen Ergebnissen von nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen, Amortisierung von abgegrenzter unbarer Kompensation sowie Abschreibung und Amortisierung von Sachanlagen und Firmenwert.

Die Abschreibungen und unbaren Kompensationen allein betragen im ersten Quartal 2003 9,9 Millionen EUR (Q1 2002: 8,1 Millionen EUR). Die Erhöhung spiegelt das wachsende Geschäftsvolumen von QSC wider, stattdessen das Unternehmen doch jeden Neukunden mit einem Endgerät aus und schreibt dieses in den 12 Monaten nach Erwerb vollständig ab.

Das Finanzergebnis im ersten Quartal 2003 betrug 1,0 Millionen EUR nach 1,1 Millionen EUR in der vergleichbaren Vorjahresperiode. Der Fehlbetrag verbesserte sich um 21 Prozent auf -18,8 Millionen EUR in den ersten drei Monaten 2003.

Liquiditätsverbrauch zum achten Mal in Folge reduziert // Mit 10,9 Millionen EUR verringerte sich der Liquiditätsverbrauch im ersten Quartal 2003 gegenüber dem Vorquartal um rund 27 Prozent. Vergleicht man den Liquiditätsverbrauch aus dem operativen Geschäft – im vierten Quartal 2002 führte der Ventelo-Kauf zusätzlich zu einem Liquiditätseffekt in Höhe von netto 2,2 Millionen EUR – ergibt sich eine Verbesserung um 15 Prozent oder 1,9 Millionen EUR. Per 31. März 2003 verfügte QSC über liquide Mittel in Höhe von 76,7 Millionen EUR.

QSC konnte im ersten Quartal 2003 ihre Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen deutlich absenken. Sie beliefen sich auf 20,4 Millionen EUR nach 25,9 Millionen EUR per 31. Dezember 2002. Mit langfristigen Verbindlichkeiten in Höhe von 0,4 Millionen EUR blieb QSC auch im ersten Quartal 2003 unverändert nahezu schuldenfrei. Die Eigenkapitalquote von 72,6 Prozent unterstreicht die solide Finanzlage des Unternehmens.

Schwache Konjunktur, starker Breitbandmarkt // Die Diskrepanz zwischen einer äußerst schwachen Verfassung der Wirtschaft und einer unverändert starken Nachfrage nach Breitbanddienstleistungen prägte wie schon das Gesamtjahr 2002 auch das erste Quartal 2003. Obwohl das Gros der Unternehmen weiter mit stagnierenden IT-Budgets arbeitet, investieren sie in den Ausbau ihrer Breitbandinfrastruktur. Die fortschreitende Vernetzung von Arbeitsplätzen und die zunehmende Abwicklung kompletter Geschäftsvorgänge über das Internet ermöglichen Kosteneinsparungen und bringen Unternehmen jeder Größenordnung dazu, von konventioneller Telekommunikation auf breitbandige Lösungen umzusteigen.

Als dominierende Breitbandtechnologie hat sich DSL in Deutschland fest etabliert. Über 90 Prozent aller Breitbandumsätze im Geschäftskundenbereich in 2003 entfallen einer Studie von IDC zufolge auf DSL. Diese hohe und weiter rasant steigende Nachfrage von Unternehmensseite verhindert, anders als in weiten Teilen des Telekommunikationsmarktes, einen Preiskampf. Mittelfristig erwartet QSC dennoch sinkende Preise und forciert consequenterweise den Ausbau zusätzlicher Dienstleistungen auf der Breitbandleitung sowie das Projektgeschäft. Dieses bündelt intelligente Gesamtkonzepte, kurze Installationszeiten und professionellen Service in ein Lösungspaket, für das Geschäftskunden bereit sind wesentlich höhere Preise zu zahlen als für die reine Leitungsnutzung.

Deutschland ist
ein DSL-Land

Jeder zweite QSC-
Angestellte arbeitet
kundennah

Ausreichende Personalstärke für weiteres Wachstum // Per 31. März 2003 beschäftigte QSC 415 Mitarbeiter und steigerte damit binnen zwölf Monaten die Anzahl der Beschäftigten um 128. Rund 95 Prozent dieses Zuwachses lassen sich auf den Ventelo-Kauf zurückführen. 203 QSC-Mitarbeiter arbeiten in kundennahen Bereichen, ihr Anteil an der Gesamtbelegschaft liegt bei 49 Prozent. Insgesamt 143 Angestellte gewährleisten den reibungslosen Netzbetrieb sowie die technische Umsetzung neuer Lösungen für Geschäftskunden. Mit der jetzt erreichten Teamstärke wird QSC in den kommenden Quartalen ihren Wachstumskurs fortsetzen.

Verbessertes Risikomanagement // Das Risikomanagementsystem von QSC wurde im ersten Quartal 2003 enger mit der Aufbau- und Ablauforganisation verzahnt. Damit einher ging die Verknüpfung identifizierbarer Risiken mit strategischen Erfolgsfaktoren sowie die Verbesserung der Risikokommunikation durch die Einführung von Schwellenwerten mit Frühwarnfunktion.

QSC besitzt mehr als drei Jahre operative Erfahrung im DSL-Geschäft und kann so ihre Risiken gut einschätzen und managen. Zwei Themen könnten aber die weitere Umsetzung des Geschäftskonzepts behindern: Erstens eine längerfristige Rezession in Deutschland, zweitens eine hohe Preisaggressivität des Ex-Monopolisten Deutsche Telekom; eine wirksame Regulierung des Telekommunikationssektors bleibt vor diesem Hintergrund unverzichtbar. Auf Grund dieser oder anderer Risiken sowie fehlerhafter Annahmen können die künftigen, tatsächlichen Ergebnisse erheblich von den Erwartungen des Unternehmens 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. Die Überwachung und gegebenenfalls Anpassung von Erwartungen und Prognosen genießt bei QSC höchste Priorität.

„IM VERLAUF DES VIERTEN
 QUARTALS 2003 PLANT QSC DEN
 BREAK-EVEN AUF EBITDA-BASIS,
 IM VERLAUF DES JAHRES 2004 DEN
 BREAK-EVEN AUF CASHFLOW-BASIS.“

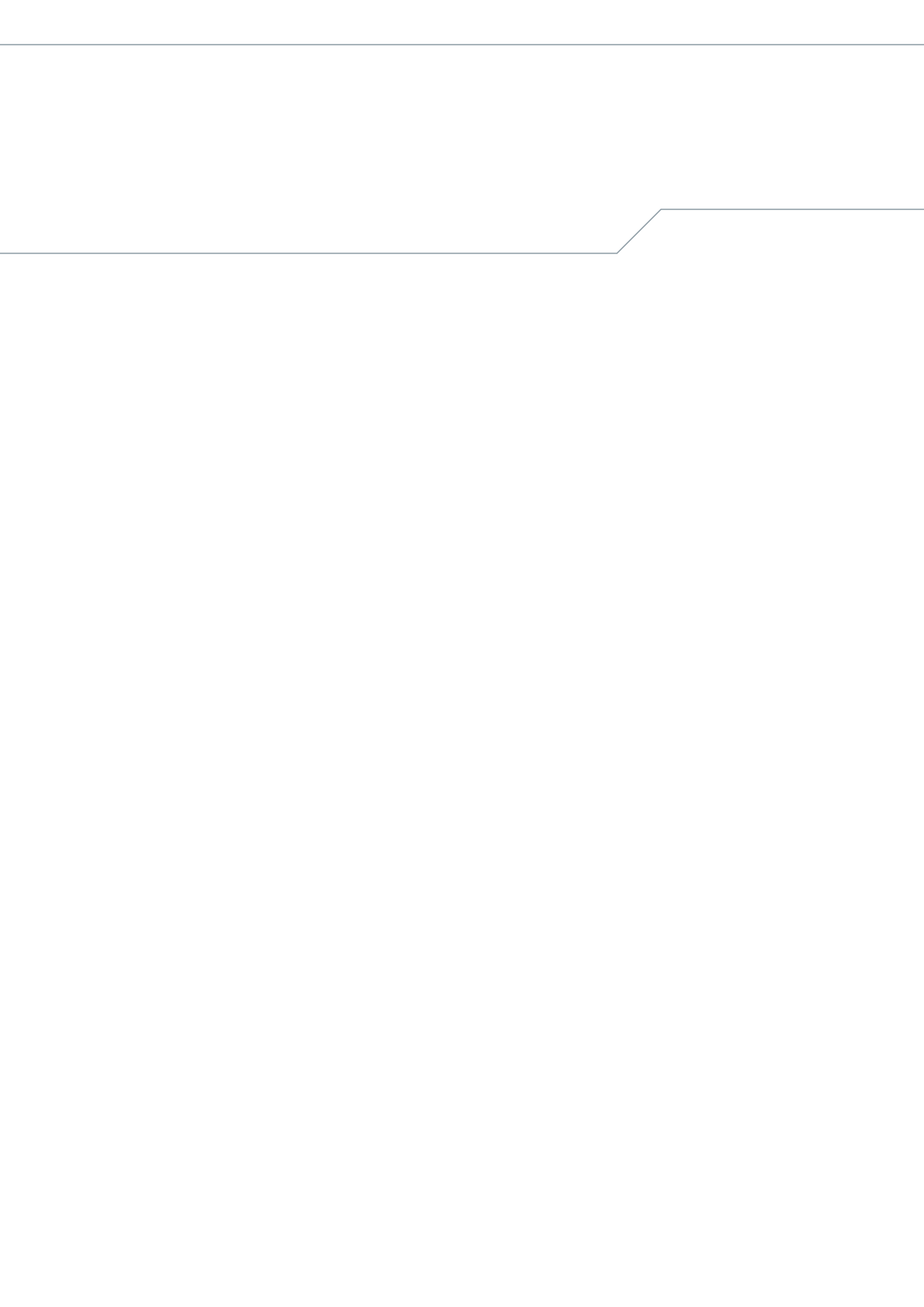
AKTIONÄRSBRIEF
LAGEBERICHT
 KONZERNABSCHLUSS
 ERLÄUTERUNGEN

**WLAN-Boom
 eröffnet QSC neues
 Absatzfeld**

Ausblick: Break-Even auf EBITDA-Basis im Fokus // Im Verlauf des vierten Quartals 2003 plant QSC den Break-Even auf EBITDA-Basis. Um dieses Ziel zu erreichen, forciert das Unternehmen seine Vertriebsaktivitäten bei Geschäftskunden und setzt zugleich sein rigoroses Kostenmanagement fort. Insbesondere vom Projektgeschäft erwartet sich das Unternehmen in den kommenden Quartalen hohe Zuwächse, mehrere Pilotprojekte unterstützen diese Erwartungshaltung. Spürbare Umsatzsteigerungen dürfte auch das Basisprodukt Q-DSLmax erwirtschaften. Neue Umsatzpotenziale entstehen durch das Angebot kombinierter Sprach- und Datenlösungen. Im ersten Quartal 2003 identifizierten Projektteams von QSC und Ventelo mögliche Zielkunden.

Ein weiteres Absatzfeld für DSL-Leitungen erwächst aus dem rasanten Vordringen drahtloser Breitbandnetzwerke (WLANs) an sogenannten Hotspots, insbesondere von Geschäftskunden häufig frequentierte Orte wie Flughäfen, Hotels oder Messegeländen. Die Anbindung dieser lokalen Netzwerke an Backbones dürfte in der Regel über DSL-Leitungen erfolgen.

Angesichts der positiven Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2003 bekräftigt das Unternehmen seine Jahresprognose. Für das Gesamtjahr 2003 plant QSC einen Umsatz von 105 bis 115 Millionen EUR sowie ein negatives EBITDA-Ergebnis von -25 bis -30 Millionen EUR. Das Unternehmen geht davon aus, per 31. Dezember 2003 über Liquidität in Höhe von über 50 Millionen EUR zu verfügen und von dieser Basis aus ohne Aufnahme weiterer Fremd- oder Eigenmittel den Break-Even auf Cashflow-Basis im Verlauf von 2004 erreichen zu können.



GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (ungeprüft)
 (Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen Beträge je Aktie)

	Quartalsbericht	
	01.01.2003- 31.03.2003	01.01.2002- 31.03.2002
	in TEUR	in TEUR
Umsatzerlöse	27.566	9.555
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	27.097	17.011
Bruttoergebnis vom Umsatz	469	(7.456)
Marketing- und Vertriebsaufwendungen	6.027	6.012
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	4.192	2.515
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	295	342
Abschreibungen auf Sachanlagen (und immaterielle Vermögensgegenstände) (inklusive TEUR 1.614 nicht liquiditätswirksamer Kompensation vom 01.01.-31.03.2003; bis 31.03.2002: TEUR 1.691)	9.931	8.081
Betriebsverlust	(19.976)	(24.406)
Sonstige Erträge (Verluste)		
Zinserträge	995	1.216
Zinsaufwendungen	(2)	(90)
Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen	-	(376)
Sonstige Erlöse (Aufwendungen)	180	(127)
Verlust vor Steuern	(18.803)	(23.783)
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-	-
Fehlbetrag	(18.803)	(23.783)
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert)	(0,19)	(0,24)
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert und verwässert)	101.134.647	101.134.647

Die nachfolgenden Erläuterungen zum ungeprüften Konzernabschluss sind ein integraler Bestandteil dieser Darstellung.

BILANZ

Konzern-Bilanz (ungeprüft)
(Eurobeträge in Tausend (TEUR))

	zum	
	31.03.2003	31.12.2002
	in TEUR	in TEUR
AKTIVA		
Kurzfristige Vermögensgegenstände		
Liquide Mittel	34.829	43.095
Festverzinsliche Wertpapiere	41.870	44.526
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	17.755	16.948
Forderungen im Verbundbereich	3	7
Noch nicht fakturierte Forderungen	219	239
Sonstige Vermögensgegenstände	7.334	9.476
Rechnungsabgrenzungsposten	5.203	4.410
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt	107.213	118.701
Langfristige Vermögensgegenstände		
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	301	301
Sonstige Vermögensgegenstände	419	460
Sachanlagen, netto		
Netzwerk und technische Anlagen	55.640	61.463
Betriebs- und Geschäftsausstattung	6.299	6.837
Gesamte Sachanlagen, netto	61.939	68.300
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto		
Lizenzen	1.932	2.004
Software	2.202	2.420
Sonstige	4	5
Gesamte immaterielle Vermögensgegenstände, netto	4.138	4.429
Geschäfts- oder Firmenwert	2.393	2.393
Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt	69.190	75.883
Aktiva, gesamt	176.403	194.584

	zum	
	31.03.2003	31.12.2002
	in TEUR	in TEUR
PASSIVA		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen	237	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20.364	25.917
Verbindlichkeiten im Verbundbereich	832	504
Rückstellungen	18.150	17.871
Umsatzabgrenzungsposten	1.447	2.028
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	6.866	2.549
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	47.896	48.869
Langfristige Verbindlichkeiten		
Wandelanleihen	50	50
Pensionsrückstellungen	328	321
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	-	90
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt	378	461
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	105.009	105.009
Eigene Anteile	(266)	(266)
Kapitalrücklage	473.373	473.442
Abgegrenzte Kompensation	(3.375)	(5.058)
Kumuliertes übriges Comprehensive Income	64	-
Forderungen gegen Aktionäre	(1)	(1)
Bilanzverlust	(446.675)	(427.872)
Eigenkapital, gesamt	128.129	145.254
Passiva, gesamt	176.403	194.584

Die nachfolgenden Erläuterungen zum ungeprüften Konzernabschluss sind ein integraler Bestandteil dieser Darstellung.

KAPITALFLUSS-RECHNUNG

Konzern-Kapitalfluss-Rechnung (ungeprüft)
(Eurobeträge in Tausend (TEUR))

	Quartalsbericht	
	01.01.2003 - 31.03.2003	01.01.2002 - 31.03.2002
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		
Fehlbetrag	(18.803)	(23.783)
Berichtigung des Fehlbetrages		
Nicht liquiditätswirksame Kompensation	1.614	1.691
Abschreibung und Amortisation	8.317	6.390
Gewinn aus dem Verkauf von Sachanlagen	(176)	(71)
Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen	-	376
Nicht liquiditätswirksame Zinsaufwendungen	-	82
Veränderung aus betrieblicher Tätigkeit		
Erhöhung Forderungen, netto	(807)	(1.763)
Verminderung Forderungen im Verbundbereich	4	154
Verminderung noch nicht fakturierter Forderungen	20	1.031
Verminderung sonstiger Vermögensgegenstände	2.142	5.451
Erhöhung Rechnungsabgrenzungsposten	(793)	(1.443)
Verminderung/(Erhöhung) sonstiges Anlagevermögen	41	(2)
Verminderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(5.225)	(6.014)
Erhöhung/(Verminderung) sonstiger Rückstellungen	279	(831)
Erhöhung/(Verminderung) Umsatzabgrenzungsposten	(581)	755
Erhöhung sonstiger Verbindlichkeiten	4.317	481
Erhöhung Pensionsrückstellungen	7	8
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	(9.644)	(17.488)



	Quartalsbericht	
	01.01.2003 - 31.03.2003	01.01.2002 - 31.03.2002
Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Veränderung festverzinsliche Wertpapiere	2.656	(53.500)
Wertpapiere zur Veräußerung (bewertungsbedingte Änderung)	64	-
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände	(40)	(89)
Investitionen in Sachanlagen	(2.095)	(1.663)
Erlöse aus Anlageabgängen	646	229
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	1.231	(55.023)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Aufnahme kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen	147	-
Ausgabe von Wandelanleihen	-	10
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	147	10
Verminderung liquider Mittel	(8.266)	(72.501)
Liquide Mittel am Anfang des Geschäftsjahres	43.095	153.776
Liquide Mittel zum Ende des Berichtszeitraums	34.829	81.275
Zusätzliche Angabe zur Cashflow Rechnung		
Mittelabfluss während des Berichtszeitraums		
Zinsaufwendungen	2	9

Die nachfolgenden Erläuterungen zum ungeprüften Konzernabschluss sind ein integraler Bestandteil dieser Darstellung.

EIGENKAPITAL

Entwicklung des Eigenkapitals vom 1. Januar 2002 bis 31. März 2003 (ungeprüft)
(Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen bei Beträgen je Aktie)

Stand am 1. Januar 2002
Verkauf eigener Anteile (1. Januar 2002)
Verfall von Wandlungsrechten (1. Januar 2002)
Verkauf eigener Anteile (1. April 2002)
Verfall von Wandlungsrechten (1. April 2002)
Verfall von Wandlungsrechten (1. Oktober 2002)
In der Periode berücksichtigte Amortisation
Jahresfehlbetrag
Stand am 31. Dezember 2002
Fehlbetrag
Unrealisierte Gewinne aus Wertpapieren des Umlaufvermögens
Comprehensive Income
Verfall von Wandlungsrechten (1. Januar 2003)
In der Periode berücksichtigte Amortisation
Stand am 31. März 2003

	Stammaktien Betrag		Eigene Anteile Betrag		Kapital- rücklage TEUR	Abge- grenzte Kompens- ation TEUR	Compre- hensive Income TEUR	Kumuliert. übriges Compre- hensive Income TEUR	Forde- rungen gegen Aktionäre TEUR	Bilanz- gewinn / - verlust TEUR	Gesamtes Eigen- kapital TEUR
	Aktien	TEUR	Aktien	TEUR							
	105.008.714	105.009	1.125.473	[3.312]	473.480	[12.086]		-	(1)	[323.124]	239.966
			(575.000)	2.869						(2.127)	742
					(45)	45					-
			(191.726)	177	76						253
					(46)	46					-
					(23)	23					-
						6.914					6.914
										(102.621)	(102.621)
	105.008.714	105.009	358.747	[266]	473.442	[5.058]		-	(1)	[427.872]	145.254
							[18.803]			[18.803]	[18.803]
							64	64			64
							[18.739]				-
					(69)	69					-
						1.614					1.614
	105.008.714	105.009	358.747	[266]	473.373	[3.375]		64	(1)	[446.675]	128.129

Die nachfolgenden Erläuterungen zum ungeprüften Konzernabschluss sind ein integraler Bestandteil dieser Darstellung.

QSC AG

Erläuterungen zur Kurzform des Konzernabschlusses (ungeprüft)
(Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen Beträge je Aktie)

1. Organisation und Grundlagen der Rechnungslegung

a) Unternehmensorganisation // QSC bietet Geschäfts- und Privatkunden breitbandige Standleitungsverbindungen in und aus dem Internet mit bis zu 2,3 Megabit pro Sekunde auf Basis der DSL-Technologie (Digital Subscriber Line) sowie Sprachtelefondienste an. Die DSL-Technologie nutzt die letzte Meile über den entbündelten Netzzugang – die kupferbasierte Teilnehmeranschlussleitung – und beschleunigt den Datenverkehr auf ein Vielfaches der heute üblichen Geschwindigkeiten. QSC hat bisher die 40 größten Städte Deutschlands mit ihrem Breitbandnetz abgedeckt und kann damit über ein Viertel der Gesamtbevölkerung erreichen. QSC vertreibt ihre Produkte und Dienstleistungen selber direkt an Endkunden oder über Händler. Darüber hinaus kooperiert QSC mit Vertriebspartnern, vorwiegend Internet Service Provider, die als Wiederverkäufer tätig werden.

b) Grundlagen der Rechnungslegung // Die Erstellung des vorliegenden, nicht testierten Konzernabschlusses erfolgt in Übereinstimmung mit den in den Vereinigten Staaten allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen („US GAAP“). Gewisse Angaben und Anmerkungen werden in Übereinstimmung mit US GAAP gekürzt oder nicht aufgeführt. Der Zwischenbericht enthält nach Auffassung der QSC alle Anpassungen, die für eine faire Darstellung der finanziellen Lage und des Betriebsergebnisses notwendig sind. Er sollte in Verbindung mit den testierten Konzernabschlüssen zum 31. Dezember 2002 und 2001 gelesen werden. Aus den Ergebnissen für die ersten drei Monate 2003 lässt sich nicht unbedingt auf die Ergebnisse zukünftiger Berichtszeiträume schließen. Alle Beträge außer Beträge je Aktie sind in Tausend Euro (TEUR) angegeben.

c) Konsolidierungsgrundsätze // Der vorliegende Konzernabschluss beinhaltet den Abschluss von QSC und ihrer Beteiligungen. Alle wesentlichen konzerninternen Geschäftsvorfälle wurden eliminiert. Wesentliche Beteiligungen werden nach der Equity-Methode bilanziert. Grundsätzlich handelt es sich hierbei um Beteiligungen mit einem Stimmrechtsanteil zwischen 20% und 50%.

2. Wesentliche Grundsätze der Rechnungslegung

a) **Neue Bilanzierungsgrundsätze** // Seit dem 1. Januar 2002 wendet QSC das Statement of Financial Accounting Standards („SFAS“) 144 „Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets“ an. SFAS 144 befasst sich mit der Rechnungslegung und dem Ausweis bezüglich der Werthaltigkeit und Veräußerung von langfristigen Vermögensgegenständen, wobei SFAS 142 „Goodwill and Other Intangible Assets“ die Untersuchung der Werthaltigkeit regelt. Diese Richtlinien ersetzen SFAS 121 „Accounting for the Impairment of Long Lived Assets to be Disposed of“. Die Anwendung hat keine wesentlichen Auswirkungen auf die Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

QSC untersucht den Buchwert der langfristigen Vermögensgegenstände inklusive Sachanlagen, Beteiligungen, Geschäfts- oder Firmenwert sowie immaterielle Vermögensgegenstände regelmäßig dann auf ihre Werthaltigkeit, wenn Ereignisse oder Veränderungen Anlass geben könnten, dass der Buchwert größer als der wahre Wert sein könnte. Hierbei werden die Buchwerte der einzelnen oder gruppierten langfristigen Vermögensgegenstände, mit Ausnahme des Geschäfts- oder Firmenwertes, mit der Summe der Cashflows verglichen, die durch sie generiert werden. Sofern die Summe der Cashflows geringer ist als die Buchwerte, erfolgt eine außerplanmäßige Abschreibung in Höhe der Differenz. Die Ermittlung der wahren Werte der langfristigen Vermögensgegenstände auf Basis der Cashflows erfolgt dann, wenn die Wertermittlung über öffentliche Marktpreise nicht möglich ist. Für die ersten drei Monate 2003 erfolgte keine außerplanmäßige Abschreibung.

Seit Januar 2002 wendet das Unternehmen SFAS 142 „Goodwill and Other Intangible Assets“ an. SFAS 142 legt fest, dass Geschäfts- oder Firmenwerte und Vermögensgegenstände mit unendlicher Nutzungsdauer nicht abgeschrieben werden. Vielmehr werden diese Vermögensgegenstände mindestens einmal pro Jahr auf ihre Werthaltigkeit untersucht. Sofern Ereignisse oder Veränderungen eine Wertminderung wahrscheinlich machen, erfolgt die Untersuchung auch zwischenzeitlich. Die Untersuchung der Werthaltigkeit gemäß SFAS 142 erfolgt durch die Ermittlung des wahren Wertes („Fair Value Method“). QSC ermittelt den wahren Wert durch die Berechnung der Cashflows, die sich in zwei Schritte untergliedert. In einem ersten Schritt müssen die wahren Werte von Geschäftsbereichen mit ihren Buchwerten verglichen werden. Der Geschäftsbereich ist die Ebene, auf der die Werthaltigkeitsuntersuchung durchgeführt wird, je nach Erfüllung bestimmter Voraussetzungen auch eine Ebene darunter. Sofern der wahre Wert des Geschäftsbereiches geringer ist als der Buchwert, liegt eine Wertmin-

derung vor und es erfolgt der zweite Schritt. Dabei orientiert sich die Höhe der Wertminderung an dem Betrag, um den der Geschäfts- oder Firmenwert den inneren Wert des Geschäftsbereiches übersteigt. Dieser innere Wert des Geschäftsbereiches kann nur ermittelt werden, wenn der wahre Wert aller Sachanlagen und immateriellen Vermögensgegenstände (inklusive stiller Reserven) des Geschäftsbereiches von dem im ersten Schritt ermittelten wahren Wert des Geschäftsbereiches abgezogen wird. Hierbei wird der wahre Wert des Geschäftsbereiches wie bei einer hypothetischen Kaufpreisverteilung auf alle Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten verteilt.

SFAS 142 verlangt die Anwendung dieser Werthaltigkeitsuntersuchung einmal pro Jahr und bei erstmaliger Anwendung. Jede Wertminderung aufgrund der erstmaligen Anwendung von SFAS 142 führt zu einer Änderung der Rechnungslegungsprinzipien. Gesellschaften wie QSC, bei denen das Geschäftsjahr dem Kalenderjahr entspricht, wenden SFAS 142 zum 1. Januar 2002 für Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögensgegenstände mit unendlicher Nutzungsdauer an und zwar unabhängig davon, ob sie aus Unternehmenszusammenschlüssen vor oder nach dem 1. Juli 2001 stammen. Nach der erstmaligen Anwendung von SFAS 142 beendete QSC die Abschreibung ihres Geschäfts- oder Firmenwertes. QSC hat keine Wertminderung aufgrund der erstmaligen Anwendung von SFAS 142 oder als Ergebnis der am 31. Oktober 2002 durchgeführten, jährlich geforderten Werthaltigkeitsuntersuchung festgestellt. Mit der Anwendung von SFAS 142 seit dem 1. Januar 2002 gibt es keinen Einfluss auf die ersten drei Monate der Jahre 2003 und 2002.

Im Dezember 2002 wurde vom FASB SFAS 148 „Accounting for Stock-Based Compensation – Transition and Disclosure“ verabschiedet. SFAS 148 präzisiert und erweitert die Ausweisvorschriften für Aktienoptionspläne und regelt die Bestimmungen für den Übergang von Accounting Principles Board („APB“) 25 „Accounting for Stocks Issued to Employees“ auf SFAS 123 „Accounting for Stock-Based Compensation“ bei aktienorientierten Vergütungsplänen. Mit dem Zeitpunkt der Anwendung von SFAS 148 werden alle neuen aktienorientierten Vergütungen nach SFAS 123 bilanziert, während die bereits vorhandenen weiterhin nach APB 25 bilanziert werden können. SFAS 148 ist erstmals wirksam für nach dem 15. Dezember 2002 beginnende Geschäftsjahre. Seit dem 1. Januar 2003 wendet QSC SFAS 148 an. Demnach bewertet sie ihre Aktienoptionspläne, die bis zum 31. Dezember 2002 gewährt wurden entsprechend den Bestimmungen des APB 25 und wendet SFAS 123 für alle ab dem 1. Januar 2003 gewährten Aktienoptionen an.

- b) Verwendung von Schätzungen** // Im Konzernabschluss müssen Schätzungen vorgenommen und Annahmen getroffen werden, die die bilanzierten Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, die Angabe von Eventualverbindlichkeiten am Bilanzstichtag und den Ausweis von Erträgen und Aufwendungen während der Berichtsperiode beeinflussen. Die sich tatsächlich einstellenden Beträge können von den Schätzungen abweichen.
- c) Guthaben bei Kreditinstituten, Kassenbestand und Wertpapiere** // Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand sind alle flüssigen Mittel auf Bankkonten und in Kassen.
- d) Festverzinsliche Wertpapiere** // Gemäß SFAS 115 „Accounting for Certain Investments in Debt and Equity Securities“ und der Anlagestrategie des Unternehmens wurden insgesamt Wertpapiere in Höhe von TEUR 38.817 als festverzinsliche Wertpapiere bis zur Fälligkeit klassifiziert und zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Wertpapiere in Höhe von TEUR 3.053 wurden als zur Veräußerung bestimmte festverzinsliche Wertpapiere klassifiziert und zum Stichtagskurs bewertet.
- e) Verlust je Aktie** // Der Verlust je Aktie wird gemäß SFAS 128 „Earnings per share“ berechnet, indem der auf Stammaktionäre entfallende Verlust durch den gewichteten Durchschnitt der während des Zeitraums ausgegebenen Stammaktien des Unternehmens geteilt wird. Dabei werden Aktien aus Wandlungsrechten nicht berücksichtigt, die, wenn bestimmte Bedingungen nicht erfüllt sind, einem Rückkaufsrecht unterliegen. Die Kennzahl Ergebnis je Aktie (verwässert) berücksichtigt auch Wandlungsrechte, sofern deren Ausübung eine verwässernde Wirkung hat. In der Berechnung des Verlusts je Aktie sind die 3.874.067 an Mitarbeiter über die Ausübung von verfallbaren Wandelschuldverschreibungen ausgegebenen Stücke nicht enthalten. Ebenso wurde die Auswirkung einer möglichen Wandlung von 5.074.651 Schuldverschreibungen in QSC-Stammaktien nicht berücksichtigt. Für die drei Monate bis zum 31. März 2003 und 2002 wurde die verwässernde Wirkung von Wandelschuldverschreibungen nicht berücksichtigt, weil QSC in diesen Berichtszeiträumen Nettoverluste verzeichnete und die angenommene Wandlung von Schuldverschreibungen somit eine der Verwässerung gegenläufige Wirkung gehabt hätte.

- f) Geschäfts- oder Firmenwert** // Beim Erwerb von Beteiligungen wird der Unterschiedsbetrag zwischen Anschaffungskosten und Marktwert zum Erwerbszeitpunkt als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert. Mit der Anwendung von SFAS 142 wurde ab dem 1. Januar 2002 keine Abschreibung mehr vorgenommen. Dafür erfolgt mindestens einmal pro Jahr die Untersuchung der Geschäfts- oder Firmenwerte auf Werthaltigkeit.
- g) Segmentberichterstattung** // In Übereinstimmung mit SFAS 131 „Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information“ wendet QSC die „Management-Methode“ an, um die Segmenteinteilung festzulegen. Als Basis für die Bestimmung der Segmente dient dabei die interne Organisation des Unternehmens, die von der Unternehmensleitung für betriebswirtschaftliche Entscheidungen und Leistungsbeurteilungen zugrunde gelegt wird. QSC ist lediglich in einem Segment tätig: Festnetz-basierte integrierte Telekommunikationsdienstleistungen in Deutschland.
- h) Comprehensive Income** // SFAS 130 „Reporting Comprehensive Income“ verlangt die separate Berichterstattung der einzelnen Komponenten des Comprehensive Income („sonstiges Gesamtergebnis“). Diese umfassen neben dem Konzernergebnis das übrige Comprehensive Income, das alle erfolgsneutralen Veränderungen des Eigenkapitals umfasst, die nicht im Zusammenhang mit Transaktionen mit den Aktionären stehen. Sowohl das übrige Comprehensive Income als auch das gesamte Comprehensive Income werden in der Entwicklung des Konzerneigenkapitals dargestellt.

3. Beteiligungen und Finanzanlagen

- a) Beteiligungen** // Am 13. Dezember 2002 beteiligte QSC sich mit 100% an der Ventelo GmbH, Düsseldorf („Ventelo“). Ventelo ist ein deutschlandweit tätiges Telekommunikationsunternehmen, das Sprachtelefonienste speziell für Geschäftskunden anbietet. Ventelo's Marktposition als Telefonie-Anbieter für Geschäftskunden ergänzt die DSL-basierten Breitbandangebote für Geschäftskunden der QSC in idealer Weise. Mit Ventelo kann QSC ab sofort integrierte Telekommunikationslösungen für Unternehmenskunden aller Größenordnungen realisieren. Der Kaufpreis für Ventelo beträgt TEUR 11.515 inklusive Akquisitionskosten in Höhe von TEUR 90 und kann in Abhängigkeit von noch zu überprüfenden Annahmen um bis zu TEUR 5.200 geringer ausfallen. Dieser Betrag wurde noch nicht ausgezahlt und befindet sich auf einem Treuhandkonto. Ventelo wurde am 1. April 2002 aus der ehemaligen Muttergesellschaft gemäß §§ 159 ff.

Umwandlungsgesetz ausgegründet. Nach § 133 Umwandlungsgesetz haftet Ventelo bis zu fünf Jahre für mögliche Steuerzahlungen. Aus dem Erwerb der Beteiligung ergab sich ein negativer Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 132. Die erworbenen Aktiva wurden pro rata um diesen Betrag reduziert. Der Konzernabschluss der QSC beinhaltet den Abschluss der Ventelo seit dem 13. Dezember 2002.

b) Finanzanlagen // Am 26. April 2001 änderten die Gesellschafter der ALCHEMIA S.p.A., Mailand, Italien, eine von QSC's strategischen Beteiligungen in 2000, den Namen des Unternehmens in Netchemya S.p.A. („Netchemya“). TISCALI S.p.A. ist Gesellschafterin der Netchemya und hat im dritten Quartal 2002 die strategische Entscheidung getroffen, nicht mehr als Wiederverkäufer für die netzwerkbasierten Dienstleistungen der Netchemya aufzutreten. Aus diesem Grund ist die Finanzierung und Umsetzung des Geschäftsplans nicht mehr gewährleistet und die Gesellschafter haben die ersten Maßnahmen ergriffen, den Geschäftsbetrieb der Netchemya durch die freiwillige Liquidation einzustellen. QSC hat den Restbuchwert in Höhe von TEUR 4.136 aus diesem Grund vollständig in 2002 wertberichtigt.

Am 28. Januar 2002 leistete QSC ihre Einlage in die Grell Beratungs GmbH, Köln („Grell“) in Form einer Sacheinlage von 575.000 Aktien der QSC zum Kurs von EUR 1,29. Die Beteiligung an Grell wird nach der Equity-Methode bilanziert. QSC hat den Anteil an Grell auf Basis der bisherigen Geschäftsentwicklung in 2002 um TEUR 433 wertberichtigt, was zu einem Restbuchwert von TEUR 301 führt.

4. Mitarbeiterbeteiligung

QSC bewertet ihre bis zum 31. Dezember 2002 gewährten Aktienoptionspläne entsprechend den Bestimmungen des APB 25. Danach werden Kompensationsaufwendungen in Höhe des Unterschiedsbetrags zwischen Marktpreis und Ausgabepreis der Aktie der Wandelschuldverschreibung am Bewertungsstichtag ausgewiesen. Beim AOP2000 ist der Bewertungsstichtag das Datum der Zuteilung. Beim AOP2000A wurde der Ausgabepreis von 483.169 Wandelschuldverschreibungen im November 2000 reduziert. Diese 483.169 Wandelschuldverschreibungen werden daher als variabler Plan bilanziert. Für die 483.169 Wandelschuldverschreibungen des variablen Plans hat QSC keine Kompensationsaufwendungen erfasst. Diese Wandelschuldverschreibungen haben einen durchschnittlichen Ausübungspreis von EUR 4,23. Am 31. März 2003 wurde die QSC-Aktie mit einem Schlusskurs von EUR 0,60 am Prime Standard an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Bei

allen übrigen Wandelschuldverschreibungen, die im Rahmen des AOP2000A ausgegeben wurden, sind Bewertungsstichtag und Zuteilungsdatum identisch. Das gilt auch für die Aktienoptionspläne AOP2001 und AOP2002.

Zum 31. März 2003 wurden Kompensationsaufwendungen in Höhe von insgesamt TEUR 3.375 abgegrenzt. Diese Kompensationsaufwendungen werden bis zur endgültigen Ausübung der Optionen amortisiert. In den ersten drei Monaten 2003 amortisierte QSC TEUR 1.614, im Vergleichszeitraum 2002 wurden TEUR 1.691 amortisiert.

5. Fremdkapital

Sonstige langfristige Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 378 ergeben sich aus der Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen im Rahmen der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme sowie den Rückstellungen für Pensionszusagen.

6. Wertberichtigung auf Forderungen

In den ersten drei Monaten des Jahres 2003 und 2002 wurden keine Wertberichtigungen auf Forderungen vorgenommen.

7. Aktien und Wandlungsrechte Vorstand und Aufsichtsrat

Die Mitglieder des Vorstands halten folgende Anzahl von Aktien und Wandlungsrechten:

	31.03.2003		31.03.2002	
	Aktien	Wandlungsrechte	Aktien	Wandlungsrechte
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	-	13.818.372	-
Gerd Eickers	13.841.100	9.130	13.841.100	-
Markus Metyas	2.307	1.059.116	2.307	1.059.116
Bernd Puschendorf	-	1.000.000	-	1.000.000

Die Mitglieder des Aufsichtsrats halten folgende Anzahl von Aktien und Wandlungsrechten:

	31.03.2003		31.03.2002	
	Aktien	Wandlungsrechte	Aktien	Wandlungsrechte
John C. Baker	-	19.130	-	9.130
Herbert Brenke	187.820	9.130	161.120	9.130
Ashley Leeds	9.130	-	9.130	-
David Ruberg	4.563	19.130	4.563	9.130
Claus Wecker	83.025	-	83.025	-

8. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

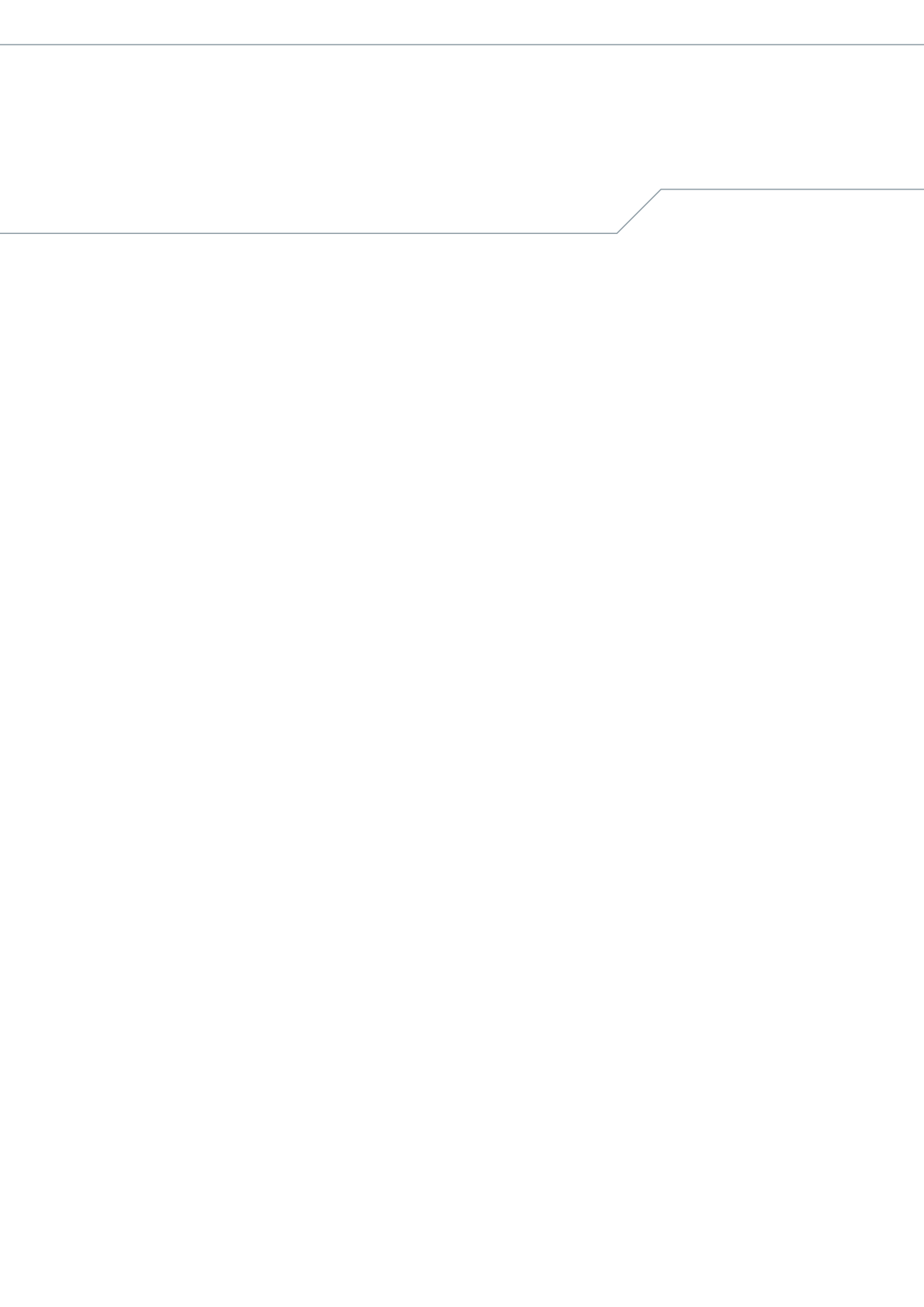
Die Ermächtigung aus der Hauptversammlung am 16. Mai 2002, über die Börse oder aufgrund eines öffentlichen Erwerbsangebotes eigene Aktien der Gesellschaft bis zu einem rechnerischen Anteil am Grundkapital in Höhe von insgesamt TEUR 10.000 zu erwerben, wurde mit Ablauf der Hauptversammlung am 15. Mai 2003 aufgehoben, da sie gemäß den gesetzlichen Vorgaben bis zum 31. Oktober 2003 befristet war. Sie wurde durch eine neue, bis zum 31. Oktober 2004 gültige, gleichlautende Ermächtigung ersetzt.

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 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 eine Neubewertung der immateriellen Vermögensgegenstände erfolgen wird. Über eine Neufestsetzung der Lizenzgebühren der Klasse 4 liegt noch keine Entscheidung vor.

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.
- ATM** Asynchronous Transfer Mode. Universelles Übermittlungsverfahren für breitbandige Anwendungen im Bereich 2 Mbit/s bis zu 622 Mbit/s.
- Backbone** Hochgeschwindigkeitsnetz, das Netze mit geringer Geschwindigkeit/Kapazität verbindet.
- Bandbreite** Übertragungskapazität einer Leitung. Je größer die Bandbreite, desto mehr Informationseinheiten (Sprache, Bilder und andere Daten) lassen sich in einer bestimmten Zeitspanne übertragen.
- Breitband** Datenübertragungskapazität von mehr als 128 Kilobit pro Sekunde.
- DSL** Digital Subscriber Line; digitale Teilnehmeranschlussleitung. DSL ist ein Übertragungsverfahren, das es ermöglicht, über die normale Kupferdraht-Telefonleitung digitale Daten mit einer hohen Übertragungsrates zu transferieren.
- Firewall** Schützt ein internes (z.B. Unternehmens-) Netzwerk, das an externe Netzwerke (z.B. Internet) angeschlossen ist, vor unberechtigten Zugriffen oder Eindringlingen. Eine Firewall kann sowohl als Hardware, Software oder aus einer Netz-Applikation bestehen.
- ISP** Internet Service Provider. Sie ermöglichen Kunden Datenkommunikation durch Bereitstellung des Internet-Zugangs und der dazugehörigen Dienste wie z.B. E-Mail.
- Kollokationsraum** Central Office oder Kollokationsraum. Hauptverteiler der Deutschen Telekom, ab hier beginnt die „letzte Meile“ bis zum Haus. Im Kollokationsraum befindet sich die DSL-Infrastruktur alternativer Netzbetreiber wie QSC. Dort wird die Kupfer-Doppelader 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 einer Firma).

- Letzte Meile** Weg von der Telefondose bis zur nächsten Ortsvermittlungsstelle (Hauptverteiler).
- Mbit/s / kbit/s** Megabit pro Sekunde / Kilobit 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 2,3 Megabit pro Sekunde.
- Standleitung** Permanent freigeschaltete Verbindung. Standleitungen werden auch als Festverbindungen oder Mietleitungen bezeichnet.
- TAL** Teilnehmeranschlussleitung. Leitung zwischen Ortsvermittlungsstelle (Hauptverteiler) und Netzabschluss beim Teilnehmer.
- Video on Demand** Die Zukunftsform des Homeentertainment. Per Internet können Filme geordert und über die Telefonleitung sozusagen „live“ überspielt werden. Mit der SDSL-Technologie von QSC werden die virtuelle Videothek sowie unzählige andere Multimediadienste Realität, die bislang denkbar, jedoch kaum realisierbar waren.
- Voice over DSL** Möglichkeit, im Rahmen der DSL-Technologie über ATM Sprache und Daten gleichzeitig zu übertragen.
- VPN** Virtual Private Network. In einem VPN werden mehrere Standorte eines Unternehmens zu einem gesicherten Netzwerk innerhalb eines öffentlichen Netzwerks verbunden. Ausschließlich autorisierte Personen oder Standorte können über diese Netzinfrastruktur miteinander kommunizieren, Daten abfragen und austauschen.
- Web-Hosting** Dienstleister bieten vor allem Geschäftskunden Server-Kapazitäten für deren Internet-Anwendungen an.



KALENDER

Quartalsberichte

26. August 2003
25. November 2003

Konferenzen/Veranstaltungen

6. Juni 2003
Medienakademie Köln
2. Breitbandforum

IMPRESSUM

Verantwortlich

QSC AG, Köln

Gestaltung

sitzgruppe, Düsseldorf

Druck

Karl Fries GmbH & Co. KG, Köln

KONTAKTE

QSC AG

Investor Relations
Mathias-Brüggen-Straße 55
D – 50829 Köln
Fon +49-(0)221-6698-112
Fax +49-(0)221-6698-009
E-Mail invest@qsc.de
Info www.qsc.de

Investor Relations Partner

Schumacher's AG für Finanzmarketing
Prinzregentenstraße 68
D - 81675 München
Fon +49-(0)89-489 272-0
Fax +49-(0)89-489 272-12
E-Mail qsc@schumachers.net

Weitere Informationen unter www.qsc.de