



Quartalsbericht . 2006 . Januar Februar März

Kennzahlen

	01.01.-31.03. 2006	01.01.-31.03. 2005
Alle Angaben in Millionen Euro		
Umsatz	54,4	41,5
Bruttoergebnis	+16,4	+10,8
EBITDA	+2,4	+1,3
EBIT	-3,0	-5,4
Konzernergebnis	-3,0	-5,1
Ergebnis je Aktie ¹ (in Euro)	-0,03	-0,05
Eigenkapital	82,9 ²	85,0 ³
Bilanzsumme	145,8 ²	151,3 ³
Eigenkapitalquote (in Prozent)	56,9 ²	56,2 ³
Investitionen	7,3	4,7
Liquidität	43,1 ²	52,1 ³
Kurs zum 31.03. (in Euro)	5,08	3,92
Anzahl der Aktien zum 31.03. (in Stück)	115.504.133	105.641.123
Marktkapitalisierung zum 31.03.	586,8	414,1
Mitarbeiter zum 31.03.	465	389

¹ verwässert und unverwässert

² per 31. März 2006

³ per 31. Dezember 2005

Kommunikation bewegt die Welt
Breitband bewegt die Kommunikation
QSC ist Breitband

Auf einen Blick

Hohe Wachstumsdynamik // QSC steigerte im ersten Quartal 2006 ihren Umsatz um 31 Prozent auf 54,4 Millionen Euro nach 41,5 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Zu dieser hohen Dynamik trugen alle vier Segmente des Unternehmens bei.

Fokus auf Unternehmenskunden // Mit der Ausgliederung des DSL-Privatkundengeschäfts in die Q-DSL home GmbH zum 1. Januar 2006 unterstreicht QSC ihre klare Positionierung als führender Anbieter von Breitbandkommunikation für Unternehmenskunden.

Steigende Profitabilität // QSC erwirtschaftete im ersten Quartal 2006 ein Bruttoergebnis von 16,4 Millionen Euro gegenüber 10,8 Millionen Euro in den ersten drei Monaten 2005; die Bruttomarge stieg auf 30 Prozent. Das EBITDA-Ergebnis erhöhte sich um 85 Prozent auf 2,4 Millionen Euro nach 1,3 Millionen Euro im ersten Quartal 2005.

Zügiger Netzausbau // QSC steigerte im ersten Quartal 2006 ihre Investitionen auf 7,3 Millionen Euro gegenüber 4,7 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Auf Grund der Nachfrage von Unternehmenskunden und Wholesale-Partnern schloss das Unternehmen dabei 13 weitere Städte an sein DSL-Netz an und rüstete dieses Netz in Abstimmung mit Wholesale-Partnern weiter zügig mit der ADSL2+ Technologie auf.

Deutlicher Kursanstieg // Der Kurs der QSC-Aktie stieg im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres um 32 Prozent auf 5,08 Euro. Mit der Commerzbank, die im April 2006 erstmals eine Studie über QSC veröffentlichte, beobachten jetzt bereits 14 Finanzinstitute regelmäßig das Unternehmen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

QSC ist gut in das Jahr 2006 gestartet: Der Umsatz stieg um 31 Prozent auf 54,4 Millionen Euro, das Bruttoergebnis wuchs um 52 Prozent auf 16,4 Millionen Euro und das EBITDA-Ergebnis lag mit 2,4 Millionen Euro sogar um 85 Prozent höher als im ersten Quartal 2005. Genau diese Entwicklung zeigt, wie skalierbar unser infrastrukturbasiertes Geschäftsmodell ist. Und genau dieses macht uns optimistisch, dass wir zum Jahresende beim Konzernergebnis die Gewinnschwelle überschreiten und ab dem Jahr 2007 einen Konzerngewinn erwirtschaften werden.

Auf dem Weg dahin setzen wir auf drei strategische, margenstarke Geschäftsfelder: das IP-VPN- und Managed Services-Geschäft mit Großkunden, den Direktanschluss von Geschäftskunden an unser Netz sowie den Vertrieb von ADSL2+ Anschlüssen über markenstarke Wholesale-Partner. In diesen strategischen Geschäftsfeldern haben wir im ersten Quartal 2006 weitere Erfolge erzielt: Wir haben neue Großkunden gewonnen und das Geschäft mit bestehenden Kunden ausgebaut. Wir haben gemeinsam mit Vertriebspartnern eine Vielzahl weiterer kleiner und mittlerer Betriebe von den Vorteilen eines Direktanschlusses an das QSC-Netz überzeugt, über den sie künftig ihre gesamte Sprach- und Datenkommunikation abwickeln. Und wir haben mit HanseNet einen weiteren starken Wholesale-Partner gewonnen, der seit April dieses Jahres superschnelle ADSL2+ Anschlüsse von QSC unter seiner gut eingeführten Marke „Alice“ vertreibt.

Die Erfolge in allen drei Geschäftsfeldern sind auch unserer eigenen Infrastruktur zu verdanken. Denn erst die Hoheit über das bundesweite Netz erlaubt es QSC, sich durch eigene Produkte mit eigenen Leistungsmerkmalen vom Wettbewerb zu differenzieren und Lösungen in einer Qualität und mit einem Service anzubieten, wie ihn Unternehmenskunden heute erwarten. Daher beschleunigen wir im laufenden Geschäftsjahr noch einmal unseren Netzausbau und treiben insbesondere die Aufrüstung unseres DSL-Netzes mit der ADSL2+ Technologie in enger Abstimmung mit unseren Wholesale-Partnern voran. Zugleich schließen wir nachfragegerecht neue Städte an dieses Netz an. Bereits im ersten Quartal des laufenden Jahres kamen 13 neue Städte, insbesondere in Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen, dazu, so dass wir jetzt in mehr als 120 Städten präsent sind.

Im ersten Quartal
schloss QSC
13 neue Städte an

Die Dynamik des operativen Geschäfts und die Fortschritte beim Netzausbau überzeugen eine wachsende Zahl von Investoren: In den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres legte der Kurs der QSC-Aktie bei hohen Handelsumsätzen um 32 Prozent auf 5,08 Euro zu. Zwar musste die Aktie einen Teil dieser Kursgewinne im Zuge der allgemeinen Börsenschwäche in der zweiten Maihälfte wieder abgeben, doch liegt der Kurs Ende Mai noch immer deutlich über dem Niveau von 3,86 Euro zu Jahresbeginn.



Anhaltend hohe
Wachstumsdynamik in den
kommenden Quartalen

Das Interesse institutioneller Investoren steigt mit der Zahl der Finanzinstitute, die Studien über QSC veröffentlichen. Anfang April nahm auch die Commerzbank mit einer Kaufempfehlung das Research auf, so dass QSC jetzt von 14 Finanzinstituten beobachtet wird. Das Interesse institutioneller Investoren führt auch zu einem intensiven Dialog; in den kommenden Wochen werden wir das Geschäftsmodell von QSC und dessen Potenziale unter anderem auf Roadshows in Deutschland, Frankreich, Großbritannien und den USA vorstellen.

Das beste Argument für unsere Aktie ist die Entwicklung des operativen Geschäfts. Nach dem guten Start im ersten Quartal 2006 planen wir auch in den kommenden Quartalen eine anhaltend hohe Wachstumsdynamik sowie überproportionale Ergebniszuwächse. Wir erwarten deutliche Umsatzzuwächse insbesondere im IP-VPN-Geschäft. Wir erwarten eine weiter anziehende Nachfrage nach Sprach- und Datenprodukten von kleinen und mittleren Unternehmen. Und wir erwarten den Abschluss weiterer Kooperationen mit Wholesale-Partnern. Vor diesem Hintergrund sind wir für den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres 2006 sehr optimistisch.

Köln, im Mai 2006

Markus Metyas

Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender

Bernd Puschendorf

Hohe Wachstumsdynamik bei QSC

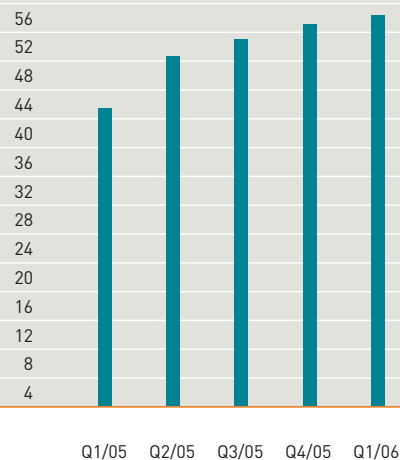
QSC setzte im ersten Quartal 2006 ihr starkes, profitables Wachstum fort. Der Umsatz stieg um 31 Prozent auf 54,4 Millionen Euro, das Bruttoergebnis wuchs um 52 Prozent auf 16,4 Millionen Euro und das EBITDA erhöhte sich sogar um 85 Prozent auf 2,4 Millionen Euro. Zugleich baute QSC ihr DSL-Netz beschleunigt aus und trieb dessen Aufrüstung mit der ADSL2+ Technologie zügig voran.

Höhere Investitionsbereitschaft // Die wichtigsten deutschen Konjunkturindikatoren stiegen im ersten Quartal 2006 deutlich an; der ifo-Geschäftsklima-Index erreichte sogar die höchsten Werte seit der Wiedervereinigung. Dieser Optimismus führte zu einer höheren Investitionsbereitschaft deutscher Unternehmen und davon profitiert auch die Telekommunikationsindustrie. Zu den zentralen Themen zählt hier insbesondere die bundesweite Vernetzung von Standorten über IP-basierte virtuelle private Netzwerke (IP-VPN) sowie die Integration von Voice over IP-Lösungen in bestehende Telekommunikations-Infrastrukturen. In beiden Fällen zählt QSC zu den führenden Anbietern in Deutschland und partizipiert so an der anziehenden Nachfrage.

Die Dynamik des deutschen Voice over IP-Marktes belegt eine aktuelle Studie des Marktforschungsinstituts IDC. Danach steigt die Zahl der VoIP-Anschlüsse in Deutschland bis 2010 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 38 Prozent auf 55 Millionen; die Zahl der Festnetzanschlüsse sinkt im gleichen Zeitraum leicht von 54 Millionen auf 50 Millionen. Die entsprechenden VoIP-Umsätze erhöhen sich von knapp 1,4 Milliarden Euro im laufenden Jahr auf 4,8 Milliarden Euro im Jahr 2010. 60 Prozent dieser Umsätze entfallen auf Unternehmenskunden, die Kernzielgruppe von QSC.

Voice over IP-Umsätze steigen bis 2010 auf 4,8 Milliarden Euro

Umsatz (in Mio. €)



QSC steigert Umsatz
mit Geschäftskunden
um 43 Prozent

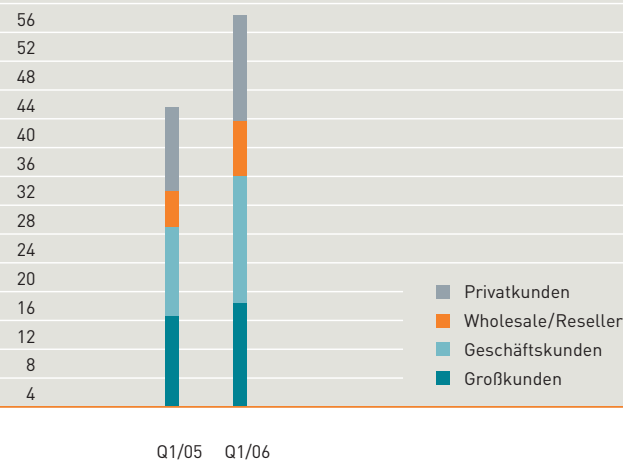
Umsatzwachstum in allen Segmenten // QSC steigerte im ersten Quartal 2006 ihren Umsatz um 31 Prozent auf 54,4 Millionen Euro nach 41,5 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Dabei verzeichnete das Unternehmen erneut in allen vier Segmenten Umsatzzuwächse.

Der Umsatz mit Großkunden stieg im ersten Quartal 2006 um 14 Prozent auf 14,4 Millionen Euro nach 12,6 Millionen Euro in der vergleichbaren Vorjahresperiode. QSC konnte hier sowohl neue Kunden im IP-VPN-Geschäft gewinnen als auch ihren Anteil am Telekommunikationsbudget bestehender Kunden weiter ausbauen. Der moderate prozentuale Anstieg ist im Wesentlichen auf einen Basis-effekt des Jahres 2005 zurückzuführen, als QSC im ersten Quartal einmalig außergewöhnlich hohe Dienstleistungsumsätze bei neuen Projekten fakturieren konnte.

Der Umsatz mit Geschäftskunden legte um 43 Prozent auf 17,5 Millionen Euro gegenüber 12,2 Millionen Euro im ersten Quartal 2005 zu. In steigendem Maß öffnen sich auch kleine und mittlere Betriebe für die Voice over IP-Technologie; der Absatz der IPfonie-Produkte stieg infolgedessen im ersten Quartal 2006 signifikant. Zugleich verzeichnete QSC eine weiter steigende Nachfrage nach dem Datenprodukt Q-DSLmax sowie QSC-Direct, der Direktanbindung an das QSC-Sprachnetz.

Im Segment Wholesale/Reseller verzeichnete QSC in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres einen Umsatzzuwachs von 49 Prozent auf 7,6 Millionen Euro nach 5,1 Millionen Euro im Vorjahresquartal. In erster Linie ist dieses Wachstum auf die stärkere Nutzung der erweiterten QSC-Infrastruktur durch Reseller zurückzuführen, die nicht über ein entsprechend flächendeckendes Netz in Deutschland verfügen.

Umsatz-Verteilung (in Mio. €)



Im Privatkundengeschäft stieg der Umsatz im ersten Quartal 2006 um 29 Prozent auf 14,8 Millionen Euro nach 11,5 Millionen Euro in den ersten drei Monaten des Vorjahres. Zu diesem Umsatzzuwachs trug sowohl das Daten- als auch das Sprachgeschäft bei. Privatkunden kombinieren verstärkt das Datenprodukt Q-DSL home mit IPfonie privat. Darüber hinaus lastet QSC mit gezielten Call-by-Call-Angeboten ihre bundesweite Infrastruktur insbesondere in den Abend- und Nachtstunden besser aus, wenn Unternehmenskunden dieses Netz kaum nutzen.

Ausgliederung des DSL-Privatkundengeschäfts // Das DSL-Privatkundengeschäft hat QSC mit Zustimmung der Hauptversammlung vom 23. Mai 2006 wirtschaftlich rückwirkend zum 1. Januar 2006 in die 100-prozentige Tochtergesellschaft Q-DSL home GmbH mit Sitz in Köln ausgegliedert. Die Ausgliederung betrifft insbesondere Verträge mit Privatkunden über die Produkte Q-DSL home und Q-DSL home 2300. Bereits seit 2002 hatte QSC dieses Geschäftsfeld weitgehend vom Kerngeschäft mit Unternehmenskunden abgekoppelt und organisatorisch als selbstständige Einheit geführt. Diese Eigenständigkeit wird mit dem noch abzuschließenden Ausgliederungs- und Übernahmevertrag auch gesellschaftsrechtlich vollzogen. Die Ausgliederung erweitert den Spielraum für den weiteren Ausbau dieses Geschäftsfelds eventuell auch in Verbindung mit einem starken Vermarktungspartner oder einem neuen Gesellschafter.

Bruttoergebnis steigt um 52 Prozent // Bei einem Umsatzzuwachs von 31 Prozent auf 54,4 Millionen Euro stiegen die unter Kosten der umgesetzten Leistungen geführten Netzwerkkosten im ersten Quartal 2006 lediglich um 24 Prozent auf 38,0 Millionen Euro und ermöglichten so einen weiter überproportionalen Anstieg des Bruttoergebnisses.

Dass die Netzwerkkosten trotz der laufenden Aufwendungen für den Netzausbau und des gestiegenen Geschäftsvolumens nur unterproportional anstiegen, ist vor allem auf deren Zusammensetzung zurückzuführen: Rund 40 Prozent der Netzwerkkosten sind sprungfixe Kosten; diese wachsen nicht parallel zu den Umsätzen, solange die Netzwerkkapazitäten nicht ausgelastet sind. Zugleich steigen die variablen kundenbezogenen Kosten langsamer als die Umsätze. Zu diesen kundenbezogenen Kosten zählen insbesondere die laufenden Gebühren, die QSC an die Deutsche Telekom für die Nutzung der entbündelten letzten Meile entrichten muss, sowie Interconnection-Gebühren, die für die Nutzung von Netzwerken dritter Anbieter durch QSC-Kunden anfallen.

Der unterproportionale Anstieg der Netzwerkkosten erlaubte auch im ersten Quartal 2006 einen im Vergleich zum Umsatzwachstum überproportionalen Anstieg des Bruttoergebnisses um 52 Prozent auf 16,4 Millionen Euro gegenüber 10,8 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Die Bruttomarge erhöhte sich auf 30 Prozent nach 26 Prozent im ersten Quartal 2005.

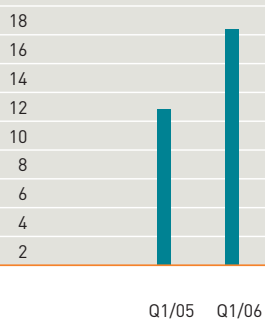
Bruttomarge erhöht sich im ersten Quartal 2006 auf 30 Prozent

Vertriebspartner
von QSC zunehmend
erfolgreich

Die Marketing- und Vertriebskosten lagen im ersten Quartal mit 9,0 Millionen Euro 3,0 Millionen Euro höher als in den ersten drei Monaten 2005. Dieser Anstieg lässt sich zu einem guten Teil auf die Erfolge von QSC und ihrer Vertriebspartner am Markt zurückführen. So stiegen die Provisionszahlungen an Partner im Vergleich zum ersten Quartal 2005 um 1,7 Millionen Euro auf 3,2 Millionen Euro. Um erfolgreiche Partner enger an QSC zu binden, erhöhte das Unternehmen zugleich seinen Werbeaufwand und die Werbekostenzuschüsse.

Die allgemeinen Verwaltungskosten erhöhten sich im ersten Quartal 2006 um 1,6 Millionen Euro auf 5,1 Millionen Euro. Dies lässt sich im Wesentlichen auf einen Anstieg der Personalkosten infolge der Einbeziehung der im Mai 2005 übernommenen celox in den aktuellen Zwischenabschluss zurückführen. Auch nach dieser Übernahme betreibt celox am Standort Bonn noch eine eigenständige Verwaltung. Im Zuge der Verschmelzung von celox auf QSC beginnt QSC im laufenden Geschäftsjahr aber mit einer Zusammenführung der beiden Verwaltungen am Standort Köln. Zum 30. Juni 2007 ist der Mietvertrag für die celox-Verwaltung in Bonn gekündigt.

Bruttoergebnis (in Mio. €)



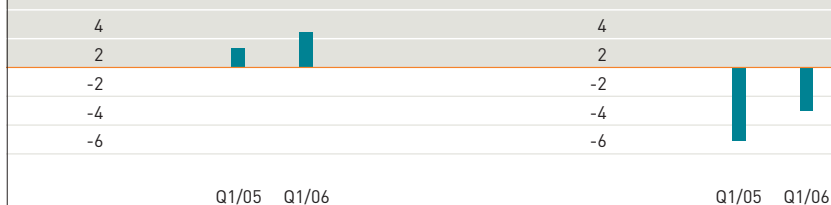
EBITDA-Ergebnis steigt um 85 Prozent // Während das Bruttoergebnis im ersten Quartal 2006 um 52 Prozent zulegte, stieg das EBITDA-Ergebnis sogar um 85 Prozent: In den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres erzielte QSC danach ein EBITDA-Ergebnis von 2,4 Millionen Euro gegenüber 1,3 Millionen Euro in der vergleichbaren Vorjahresperiode. QSC definiert das EBITDA als Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Amortisierung von abgegrenzter nicht-zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung sowie Abschreibung und Amortisierung von Sachanlagen und Geschäfts- oder Firmenwert. Rund sechs Jahre nach Beginn der Investitionsphase reduzierten sich die Abschreibungen im ersten Quartal 2006 um 19 Prozent auf 5,4 Millionen Euro, da immer mehr Anlagegüter vollständig abgeschrieben sind. Der aktuelle gezielte Netzausbau und die damit verbundenen Investitionen werden aber in den kommenden Quartalen wieder zu einem leichten Anstieg der Abschreibungen führen. Der Rückgang der Abschreibungen bei einem deutlich höheren EBITDA führte im ersten Quartal 2006 zu einer erheblichen Verbesserung des operativen Ergebnisses sowie des Konzernergebnisses im Vergleich zum Vorjahresquartal. Das operative Ergebnis, das EBIT, verbesserte sich um 2,4 Millionen Euro auf -3,0 Millionen Euro im ersten Quartal 2006; das Konzernergebnis verbesserte sich ebenfalls auf -3,0 Millionen Euro nach -5,1 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Das Ergebnis je Aktie belief sich auf -0,03 Euro gegenüber -0,05 Euro im ersten Quartal 2005.

Konzernergebnis verbessert sich um 41 Prozent auf -3,0 Millionen Euro

Marge in allen strategischen Segmenten über 50 Prozent // Die gute Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2006 schlägt sich auch in den Segment-EBITDA-Ergebnissen nieder. Diese errechnen sich aus den jeweiligen Umsatzerlösen abzüglich der dem Segment direkt zurechenbaren Kosten. Besonders hohe Zuwächse erzielte QSC in den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres im Segment Geschäftskunden. Hier stieg das Segment-EBITDA um 77 Prozent auf 9,4 Millionen Euro nach 5,3 Millionen Euro im Vorjahresquartal, die entsprechende Marge erhöhte sich auf 54 Prozent nach 43 Prozent im ersten Quartal 2005. QSC profitiert bei Geschäftskunden von dem gezielten Ausbau der Infrastruktur und der dadurch steigenden Zahl vergleichsweise margenstarker Direktanschlüsse von kleineren und mittleren Betrieben an das eigene Netz.

EBITDA (in Mio. €)

Konzernergebnis (in Mio. €)



Dieser gezielte Netzausbau stärkt nun auch die Margen im Großkundengeschäft. Im ersten Quartal 2005 hatten einmalige Dienstleistungsumsätze in Verbindung mit neuen Projekten zu außergewöhnlich hohen Deckungsbeiträgen geführt und so maßgeblich zu einem Segment-EBITDA von 8,8 Millionen Euro beigetragen. Ohne solch einmalige Dienstleistungsumsätze konnte QSC im ersten Quartal 2006 ein Segment-EBITDA von 7,8 Millionen Euro erwirtschaften. Eine EBITDA-Marge von 54 Prozent unterstreicht aber die Margenstärke dieses wachstumsstarken Geschäftsfeldes.

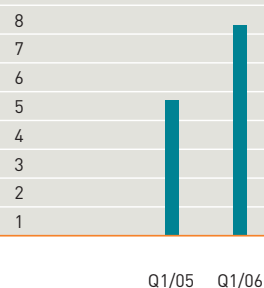
Im Segment Wholesale/Reseller erwirtschaftete QSC im ersten Quartal 2006 eine EBITDA-Marge von 57 Prozent, das entsprechende Segment-EBITDA stieg auf 4,3 Millionen Euro nach 2,5 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Auch dieser Anstieg lässt sich zu einem guten Teil auf die steigende Netzabdeckung und die sich daraus ergebenden Möglichkeiten der Zusammenarbeit mit Carriern ohne ausreichende eigene Infrastruktur in Deutschland zurückführen. Darüber hinaus reduzierte QSC im ersten Quartal 2006 ihr Geschäft mit Wiederverkäufern von vergleichsweise margenschwachen Sprachdiensten.

Da QSC auch bei Privatkunden gezielt Sprachangebote nutzt, um ihre Infrastruktur in den Abend- und Nachtstunden besser auszulasten, bleibt im Segment Privatkunden die Marge mit 21 Prozent unter den Margen im Kerngeschäft mit Unternehmenskunden. Das Segment-EBITDA bei Privatkunden stieg im ersten Quartal 2006 aber dennoch leicht auf 3,1 Millionen Euro nach 2,9 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Dieser positive Ergebnisbeitrag zeigt, dass QSC auch in diesem Segment bei jedem Angebot strikt auf die Erwirtschaftung eines positiven Ergebnisbeitrags achtet.

QSC-Netz in mehr
als 120 Städten

Gezielter Netzausbau // Auf Grund der Nachfrage von Unternehmenskunden und Wholesale-Partnern schloss QSC im ersten Quartal 2006 weitere 13 Städte an ihr DSL-Netz an; QSC ist danach bereits in mehr als 120 Städten mit ihrer eigenen Infrastruktur präsent. In enger Abstimmung mit Wholesale-Partnern setzte das Unternehmen zugleich die Aufrüstung seines Netzes mit der ADSL2+ Technologie beschleunigt fort. Die Investitionen stiegen infolgedessen auf 7,3 Millionen Euro gegenüber 4,7 Millionen Euro im ersten Quartal 2005.

Investitionen (in Mio. €)



Der schnellere Netzausbau führte auch zu entsprechenden Veränderungen auf der Aktivseite der Konzern-Bilanz. Der Wert des Sachanlagevermögens stieg infolge der höheren Investitionen zum 31. März 2006 auf 35,2 Millionen Euro gegenüber 33,4 Millionen Euro zum Jahresende 2005. Diese Investitionen führten ebenso wie die im ersten Quartal des Jahres turnusmäßig für das Gesamtjahr anfallenden Vorauszahlungen an die Deutsche Telekom zu einem Liquiditätsabfluss. Per 31. März 2006 verfügte QSC danach über liquide Mittel in Höhe von 43,1 Millionen Euro.

Die ungebrochene Solidität der Finanzierung von QSC unterstreicht der Anstieg der Eigenkapitalquote im abgelaufenen Quartal: Sie stieg auf 57 Prozent zum 31. März 2006. Dabei erhöhte sich das Eigenkapital leicht um 471.055 Euro auf 115,5 Millionen Euro auf Grund der Umwandlung von Wandelschuldverschreibungen in QSC-Aktien im Rahmen der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme.

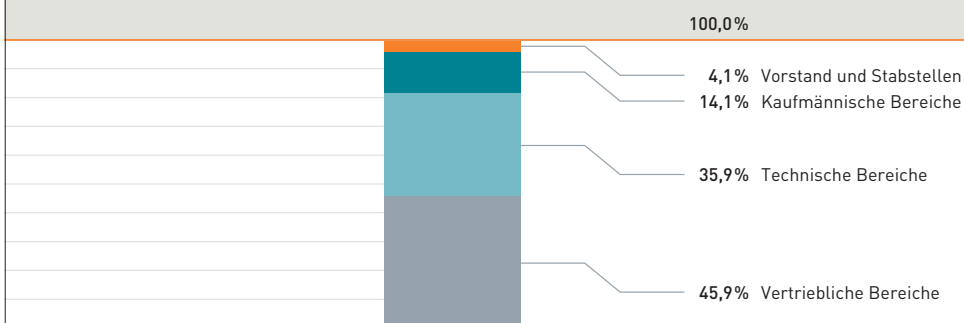
Auch im ersten Quartal 2006 blieb QSC abgesehen von den Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen weiterhin schuldenfrei. Die langfristigen Schulden aus dieser vergleichsweise günstigen Finanzierungsform stiegen im abgelaufenen Quartal um 1,8 Millionen Euro auf 12,5 Millionen Euro, die kurzfristigen Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen um 1,4 Millionen Euro auf 9,8 Millionen Euro. Der Rückgang der sonstigen kurzfristigen Schulden um 5,1 Millionen Euro auf 1,3 Millionen Euro ist im Wesentlichen eine Folge der Zahlung der letzten Kaufpreistranche für Ventelo in Höhe von 4,3 Millionen Euro zum Jahresanfang.

Eigenkapitalquote steigt auf 57 Prozent

Mehr Mitarbeiter im Auftragsmanagement // Zum 31. März 2006 beschäftigte QSC 465 Mitarbeiter und damit 15 Mitarbeiter mehr als zum Jahresende 2005. Das Unternehmen stellte insbesondere im Auftragsmanagement zusätzliche Mitarbeiter ein und bereitete sich so auf die zu erwartende Nachfrage nach ADSL2+ Leitungen im Wholesale-Geschäft vor.

Folglich erhöhte sich die Mitarbeiterzahl in den technischen Bereichen bei QSC im ersten Quartal 2006 auf 167; dies entspricht einem Anteil von 36 Prozent an der Gesamtbelegschaft. 46 Prozent der Mitarbeiter sind in den vertrieblichen und vertriebsnahen Bereichen beschäftigt, lediglich 14 Prozent arbeiten in der Verwaltung.

Mitarbeiterstruktur (in Prozent)



Neue Preismodelle gefährden Wettbewerb // Seit Jahresbeginn 2006 bot die Deutsche Telekom (DTAG) Wiederverkäufern ohne eigene Infrastruktur mit Net Rental ein Preismodell an, das sich nur für sehr wenige marktstarke Anbieter rechnete und damit den Wettbewerb im DSL-Privatkundenmarkt gefährdete. Am 22. Mai 2006 untersagte die Bundesnetzagentur der DTAG aber, DSL-Anschlüsse nach diesem Preismodell zur Verfügung zu stellen. Das Kartellamt unterstützte diese Entscheidung ausdrücklich. Vor diesem Hintergrund sieht QSC ihre Position als Lieferant von Netzkapazitäten für Wiederverkäufer gestärkt.

Ähnlich wettbewerbsbehindernde Preismodelle könnten in Zukunft ebenso wie andere Risiken oder fehlerhafte Annahmen jedoch dazu führen, dass künftige, tatsächliche Ergebnisse von den Erwartungen von QSC abweichen. Sämtliche Angaben in diesem Konzernzwischenabschluss sind, soweit sie keine historischen Tatsachen darstellen, so genannte zukunftsbezogene Angaben. Sie basieren auf aktuellen Erwartungen und Prognosen zukünftiger Ereignisse und können sich daher im Zeitverlauf ändern.

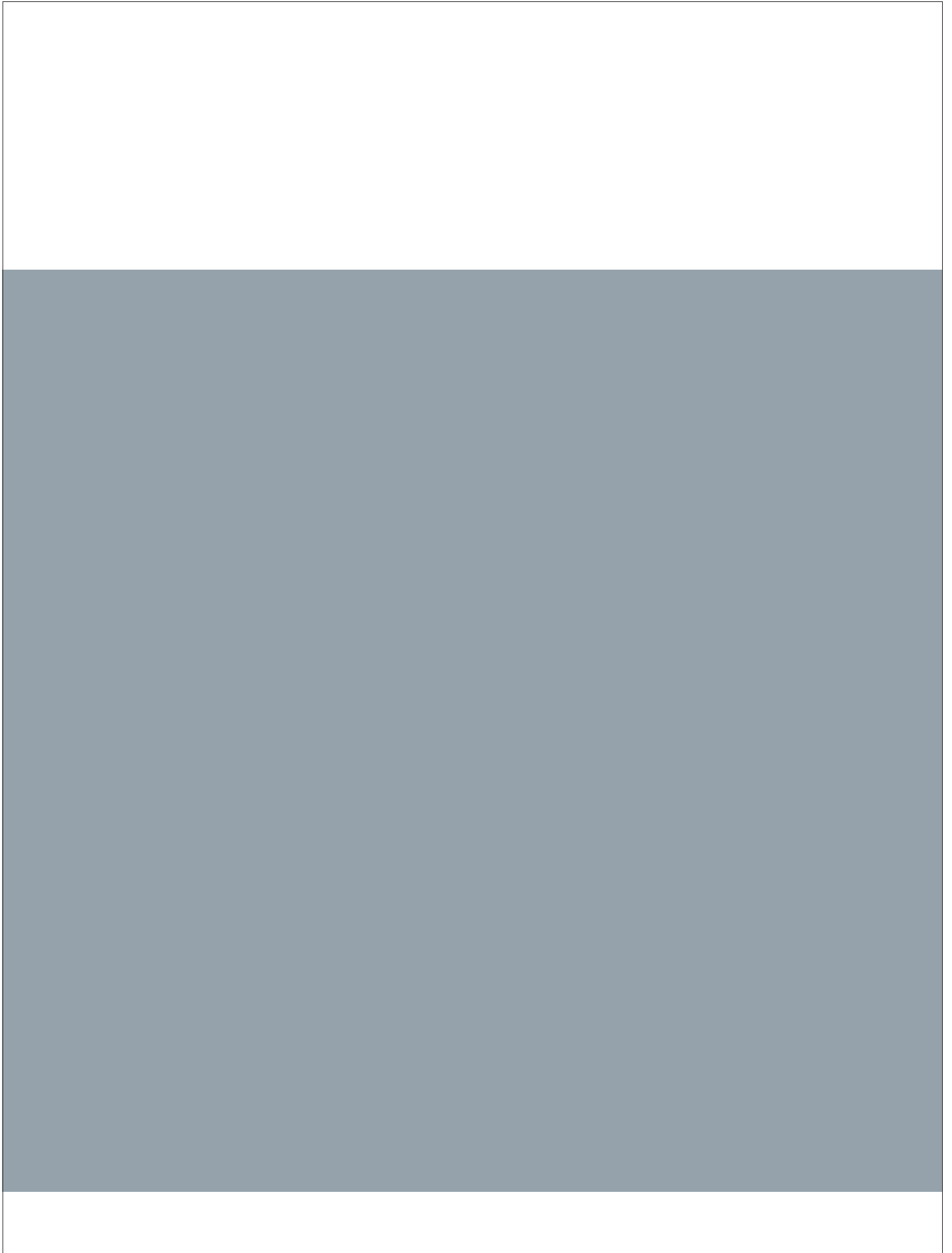
Bekräftigung der Prognose // Die sehr gute Entwicklung des operativen Geschäfts im ersten Quartal 2006 bestärkt QSC in ihrer Prognose für das Gesamtjahr. Das Unternehmen erwartet einen Umsatz von über 240 Millionen Euro sowie ein EBITDA-Ergebnis von 15 bis 20 Millionen Euro. Zum Jahresende plant QSC das Überschreiten der Gewinnschwelle auch beim Konzernergebnis.

In den kommenden Quartalen wird QSC ihren gezielten Netzausbau fortsetzen. Das Unternehmen wird weiter nachfragegerecht Städte an das eigene DSL-Netz anschließen und zugleich die Aufrüstung dieses Netzes mit der ADSL2+ Technologie beschleunigt vorantreiben. Insgesamt plant QSC für 2006 Investitionen in Höhe von 20 bis 25 Millionen Euro.

Gezielter Netzausbau
stärkt Geschäft
in allen Segmenten

Von diesem gezielten Netzausbau profitieren alle vier Segmente. So kann QSC bei Ausschreibungen von Großkunden für bundesweite IP-VPN-Lösungen einen steigenden Teil des Sprach- und Datenverkehrs über die eigene Infrastruktur abdecken und entsprechend noch wettbewerbsfähiger kalkulieren. Auch bei Geschäfts- und Privatkunden führt die höhere Netzabdeckung zu einer wachsenden Zahl potenzieller Kunden und zu einer besseren Kostenstruktur.

Deutliche Umsatzzuwächse und entsprechende Ergebnisbeiträge erwartet QSC in den kommenden Quartalen im Wholesale-Geschäft sowohl mit bestehenden Partnern als auch infolge neuer Kooperationen. Im April 2006 begann der Wholesale-Partner HanseNet mit der aktiven Vermarktung von ADSL2+ Anschlüssen von QSC.



Konzernzwischenabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01.-31.03. 2006	01.01.-31.03. 2005
Umsatzerlöse	54.413	41.502
Kosten der umgesetzten Leistungen	-38.033	-30.683
Bruttoergebnis vom Umsatz	16.380	10.819
Marketing- und Vertriebskosten	-8.977	-5.957
Allgemeine Verwaltungskosten	-5.103	-3.533
Forschungs- und Entwicklungskosten	-82	-81
Abschreibungen (inklusive nicht-zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung)	-5.374	-6.704
Sonstige betriebliche Erträge	139	149
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-3	-96
Operatives Ergebnis	-3.020	-5.403
Finanzerträge	412	401
Finanzierungsaufwendungen	-397	-105
Ergebnis vor Ertragsteuern	-3.005	-5.107
Ertragsteuern	-	-
Konzernergebnis	-3.005	-5.107
Ergebnis je Aktie (verwässert und unverwässert) in Euro	-0,03	-0,05

Konzern-Bilanz (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	31.03.2006	31.12.2005
VERMÖGENSWERTE		
Langfristige Vermögenswerte		
Geschäfts- oder Firmenwert	9.290	9.265
Andere immaterielle Vermögenswerte	8.906	8.804
Sachanlagen	35.197	33.371
Sonstige langfristige Vermögenswerte	345	293
Latente Steuern	5.969	5.969
Langfristige Vermögenswerte	59.707	57.702
Kurzfristige Vermögenswerte		
Rechnungsabgrenzungsposten	5.271	2.096
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	36.327	34.177
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	1.361	914
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	25.952	26.065
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	17.137	30.313
Kurzfristige Vermögenswerte	86.048	93.565
SUMME VERMÖGENSWERTE	145.755	151.267
EIGENKAPITAL UND SCHULDEN		
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	115.504	115.033
Kapitalrücklage	499.906	499.643
Sonstige Rücklagen	-1.262	-1.357
Verlustvortrag	-531.286	-528.281
Eigenkapital	82.862	85.038
Langfristige Schulden		
Wandelschuldverschreibungen	56	60
Pensionsrückstellungen	793	796
Langfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	12.494	10.687
Latente Steuern	3.911	3.847
Langfristige Schulden	17.254	15.390
Kurzfristige Schulden		
Kurzfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	9.758	8.437
Rückstellungen	1.159	930
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	30.124	31.596
Rechnungsabgrenzungsposten	3.282	3.441
Sonstige kurzfristige Schulden	1.316	6.435
Kurzfristige Schulden	45.639	50.839
SUMME EIGENKAPITAL UND SCHULDEN	145.755	151.267

Konzern-Kapitalflussrechnung (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01.-31.03. 2006	01.01.-31.03. 2005
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit		
Konzernergebnis	-3.005	-5.107
Abschreibungen auf das Anlagevermögen	5.374	6.704
Nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen	-5	-
Verlust aus Anlagenabgängen	46	6
Veränderung der Rückstellungen	227	147
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-2.149	-4.315
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-1.472	25
Veränderung der sonstigen Vermögenswerte und Schulden	-8.952	-3.336
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	-9.936	-5.876
Cashflow aus Investitionstätigkeit		
Kauf zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte	-2.185	-6.999
Verkauf zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte	2.393	6.041
Erwerb eines Tochterunternehmens nach Abzug erworbener liquider Mittel	-26	-
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	-	-1.967
Erwerb von Sachanlagen	-1.812	-
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-1.630	-2.925
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		
Ausgabe und Rücknahme von Wandelschuldverschreibungen	-4	-1
Einzahlungen aus der Ausgabe von Aktien	735	195
Tilgung von Schulden aus Finanzierungsleasing	-2.341	-880
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-1.610	-686
Veränderung Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-13.176	-9.487
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar	30.313	22.536
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. März	17.137	13.049
Gezahlte Zinsen	380	95
Erhaltene Zinsen	409	371

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Gezeichnetes Kapital T €	Kapital- rücklage T €	Sonstige Rücklagen T €	Verlust- vortrag T €	Konzern- Eigenkapital T €
Saldo zum 1. Januar 2006	115.033	499.643	-1.357	-528.281	85.038
Konzernergebnis				-3.005	-3.005
Marktbewertung zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte			159		159
Latente Steuern auf Marktbewertung			-64		-64
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen	471	243			714
Nicht-zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung		20			20
Saldo zum 31. März 2006	115.504	499.906	-1.262	-531.286	82.862
Saldo zum 1. Januar 2005	105.503	474.750	16	-510.095	70.174
Konzernergebnis				-5.107	-5.107
Marktbewertung zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte			-437		-437
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen	138	57			195
Saldo zum 31. März 2005	105.641	474.807	-421	-515.202	64.825

Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01.-31.03. 2006	01.01.-31.03. 2005	
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen			
Zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte			
Marktbewertung	164	-437	
durch Veräußerung ergebniswirksam erfasst	-5	-	
Darauf entfallender Steuereffekt	-64	-	
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen	95	-437	
Konzernergebnis	-3.005	-5.107	
Summe aus Konzernergebnis und erfolgsneutral erfassten Wertänderungen des Geschäftsjahres	-2.910	-5.544	

Anhang zum Konzernzwischenabschluss

1 Grundlagen der Abschlusserstellung

Der Konzernzwischenabschluss der QSC AG (nachfolgend „QSC“ oder „die Gesellschaft“) zum 31. März 2006 wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und deren Auslegung durch das International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) aufgestellt.

Da die Zwischenberichterstattung auf dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2005 aufbaut, verweisen wir auf die im Anhang des Konzernabschlusses ausführlich dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze.

Der Konzernzwischenabschluss wird in Euro aufgestellt. Alle Beträge werden, soweit nicht anders angegeben, in Tausend Euro (T €) ausgewiesen.

2 Konsolidierung

Neben den Tochterunternehmen sowie den assoziierten Unternehmen, die bereits im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2005 einbezogen wurden, wird seit dem 31. März 2006 die Q-DSL home GmbH, Köln (damals noch „Kristall 40. GmbH“) voll konsolidiert. QSC hält 100 Prozent der Anteile der Q-DSL home GmbH, die aufgrund eines noch abzuschließenden Ausgliederungs- und Übernahmevertrags, dem die Hauptversammlung am 23. Mai 2006 zugestimmt hat, gemäß § 123 Abs. 3 Nr. 1 UmwG im Wege der Ausgliederung zur Aufnahme mit wirtschaftlicher Rückwirkung zum 1. Januar 2006, 0.00 Uhr („Ausgliederungstichtag“) die Endkundenverträge aus dem Geschäftsbereich „DSL-Privatkundengeschäft“ übernehmen soll.

3 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Schätzungen // Die Aufstellung des Konzernzwischenabschlusses 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:

- Finanzielle Vermögenswerte wurden überwiegend als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (available-for-sale) klassifiziert. Dementsprechend erfassen wir Marktwertveränderungen ergebnisneutral über das Eigenkapital.
- Ansatz und Bemessung der Rückstellungen basieren auf Erfahrungswerten.
- Ermittlung des Wertberichtigungsbedarfs von Forderungen erfolgt nach Analyse der einzelnen Kunden.
- Die Nutzungsdauern der Sachanlagen und der anderen immateriellen Vermögenswerte basieren auf Erfahrungswerten.

Freiwillig anzuwendende neue Rechnungslegungsstandards // Neben den verpflichtend anzuwendenden IFRS wurden vom International Accounting Standards Board (IASB) noch weitere IFRS und IFRICs veröffentlicht, die das Endorsement der Europäischen Union (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 International Accounting Standards (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.

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.

4 Segmentberichterstattung

Die Grundlage für die Bestimmung der Segmente ist die interne Organisationsstruktur von QSC, 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.

In der Überleitungsspalte werden die Positionen erfasst, die den Segmenten nicht unmittelbar zuzuordnen sind. Hierin sind insbesondere die Personalkosten, die Aufwendungen für die Mietleitungen, den Erhalt und Ausbau des unternehmenseigenen Netzes sowie für die Nutzung der von der Deutschen Telekom angemieteten Kollokationsräume enthalten.

Auf eine weitere Aufteilung der primären Segmente in sekundäre Segmente (geografische Segmente) wurde verzichtet, da die Telekommunikationsdienstleistungen der QSC regionen- und länderübergreifend angeboten werden und keine Differenzierung nach der Herkunft der Kunden erfolgt. Deshalb ist es aus Preis-, Ergebnis- und Risikogesichtspunkten unwesentlich, in welchen Regionen und Ländern die Umsatzerlöse erwirtschaftet werden.

01.01.-31.03.2006 in T €	Segment Groß- kunden	Segment Geschäfts- kunden	Segment Wholesale/ Reseller	Segment Privat- kunden	Überleitung	Konzern
Umsatzerlöse	14.416	17.548	7.623	14.826	-	54.413
Direkt zurechenbare Kosten	-6.596	-8.129	-3.329	-11.685	-	-29.739
Rohertrag	7.820	9.419	4.294	3.141	-	24.674
Nicht zurechenbare Kosten	-	-	-	-	-22.320	-22.320
EBITDA	7.820	9.419	4.294	3.141	-22.320	2.354
Abschreibungen	-273	-301	-261	-400	-4.119	-5.354
Nicht-zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	-	-	-	-	-20	-20
Finanzergebnis	-	-	-	-	15	15
Konzernergebnis	7.547	9.118	4.033	2.741	-26.444	-3.005
Vermögenswerte	8.388	13.583	9.350	20.083	94.351	145.755
Schulden	2.711	2.992	2.592	3.968	50.630	62.893
Investitionen	634	700	606	928	4.412	7.280

01.01.-31.03.2005 in T €	Segment Groß- kunden	Segment Geschäfts- kunden	Segment Wholesale/ Reseller	Segment Privat- kunden	Überleitung	Konzern
Umsatzerlöse	12.642	12.218	5.134	11.508	-	41.502
Direkt zurechenbare Kosten	-3.888	-6.872	-2.631	-8.582	-	-21.973
Rohertrag	8.754	5.346	2.503	2.926	-	19.529
Nicht zurechenbare Kosten	-	-	-	-	-18.228	-18.228
EBITDA	8.754	5.346	2.503	2.926	-18.228	1.301
Abschreibungen	-498	-540	-418	-921	-4.327	-6.704
Nicht-zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	-	-	-	-	-	-
Finanzergebnis	-	-	-	-	296	296
Konzernergebnis	8.256	4.806	2.085	2.005	-22.259	-5.107
Vermögenswerte	6.285	11.190	8.772	12.842	70.537	109.626
Schulden	2.201	2.390	1.849	4.072	34.289	44.801
Investitionen	470	510	394	869	2.479	4.722

5 Vorstand

	Aktien		Wandelschuldverschreibungen	
	31.03.2006	31.03.2005	31.03.2006	31.03.2005
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	-	925.000	1.000.000

6 Aufsichtsrat

	Aktien		Wandelschuldverschreibungen	
	31.03.2006	31.03.2005	31.03.2006	31.03.2005
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

7 Ereignisse nach dem Ende der Zwischenberichtsperiode

Es sind keine nach dem Ende der Zwischenberichtsperiode zum 31. März 2006 eingetretenen Vorgänge von besonderer Bedeutung bekannt geworden, über die zu berichten wäre.

Köln, im Mai 2006



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Markus Metyas



Bernd Puschendorf

Kalender

Quartalsberichte

29. August 2006
28. November 2006

Konferenzen / Veranstaltungen

1. Juni 2006
9th German Corporate Conference
Deutsche Bank AG, Frankfurt

6. Juni 2006
German Mid Cap Investor Day
Dresdner Kleinwort Wasserstein, New York

27. September 2006
German Investment Conference 2006
HypoVereinsbank, München

27.-29. November 2006
Deutsches Eigenkapitalforum Herbst 2006
Deutsche Börse AG, Frankfurt

Impressum

Verantwortlich
QSC AG, Köln

Gestaltung
sitzgruppe, Düsseldorf

Fotografie
Andreas Pohlmann, München

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