

QSC AG



Quartalsbericht I/2007

Kennzahlen

Alle Angaben in Millionen Euro	01.01.-31.03.	01.01.-31.03.
	2007	2006
Umsatz	76,8	54,4
Bruttoergebnis	+27,8	+16,4
EBITDA	+8,9	+2,4
EBIT	+0,3	-3,0
Konzernergebnis	+1,1	-3,0
Ergebnis je Aktie ¹ (in Euro)	+0,01	-0,03
Eigenkapital	163,5 ²	160,6 ³
Bilanzsumme	296,5 ²	299,9 ³
Eigenkapitalquote (in Prozent)	55,1 ²	53,6 ³
Investitionen	10,6	7,3
Liquidität	103,8 ²	108,9 ³
Kurs zum 31.03. (in Euro)	5,90	5,08
Anzahl der Aktien zum 31.03. (in Stück)	134.897.413	115.504.133
Marktkapitalisierung zum 31.03.	795,9	586,8
Mitarbeiter zum 31.03.	703	465

¹ verwässert und unverwässert

² per 31. März 2007

³ per 31. Dezember 2006

Highlights

+++ Hoher Ergebnisanstieg +++

QSC erwirtschaftete im ersten Quartal 2007 ein EBITDA-Ergebnis von 8,9 Millionen Euro und steigerte das EBITDA damit binnen Jahresfrist um 271 Prozent. Das Konzernergebnis erhöhte sich auf 1,1 Millionen Euro; im ersten Quartal 2006 war noch ein Verlust von -3,0 Millionen Euro angefallen.

+++ Konzentration auf margenstarkes Wachstum +++

Der hohe Ergebnisanstieg ist eine Folge der anhaltenden Konzentration von QSC auf margenstarkes Wachstum in den strategischen Segmenten; im ersten Quartal 2007 belief sich deren Anteil am Gesamtumsatz bereits auf 82 Prozent gegenüber 73 Prozent im Vorjahresquartal. Insgesamt stieg der Umsatz des Unternehmens im ersten Quartal 2007 um 41 Prozent auf 76,8 Millionen Euro nach 54,4 Millionen Euro im Vorjahresquartal.

+++ Verdreifachung des Umsatzes mit Wiederverkäufern +++

Besonders hohe Umsatzzuwächse verzeichnete QSC im ersten Quartal 2007 im Segment Wiederverkäufer und hier insbesondere im Geschäft mit marktstarken Wholesale-Partnern. Im Vergleich zum Vorjahr verdreifachte sich der Umsatz mit Wiederverkäufern auf 23,5 Millionen Euro.

+++ Rund 1.500 Hauptverteiler bis Ende Juni +++

Im ersten Quartal 2007 setzte Plusnet den Netzausbau fort. Bis zur Jahresmitte wird QSC bereits über ein bundesweites DSL-Netz mit rund 1.500 Hauptverteilern verfügen; bis Jahresende ist ein Ausbau auf knapp 2.000 Hauptverteiler geplant. Danach kann QSC rund 50 Prozent aller deutschen Haushalte und sogar rund 70 Prozent der Standorte für Unternehmensvernetzungen direkt an ihr Netz anschließen.

+++ QSC-Aktie mit erneutem Kursplus +++

Mit einem Anstieg von 18 Prozent auf 5,90 Euro Ende März 2007 entwickelte sich die QSC-Aktie im ersten Quartal 2007 besser als die relevanten Indizes; der TecDAX konnte im gleichen Zeitraum um 14 Prozent zulegen. Die gute Kursentwicklung ging mit einer steigenden Nachfrage einher: Im Vergleich zum ersten Quartal 2006 stieg das durchschnittliche Handelsvolumen mit QSC-Aktien um 30 Prozent auf 430.000 Aktien pro Tag.

+++ Neue Studie von JPMorgan +++

Das Interesse an der QSC-Aktie verstärkte auch die erneute Ausweitung des Kreises der Finanzinstitute, die regelmäßig Studien zu QSC veröffentlichen. Erstmals publizierte die US-amerikanische JPMorgan eine Studie, so dass jetzt 17 Finanzinstitute QSC regelmäßig beobachten.

Brief an die Aktionäre

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

im ersten Quartal 2007 konnte QSC nahtlos an die positive Entwicklung des vergangenen Jahres anknüpfen und das margenstarke Wachstum fortsetzen. Bei einem Umsatzzuwachs um 41 Prozent auf 76,8 Millionen Euro stieg das Bruttoergebnis um 70 Prozent auf 27,8 Millionen Euro, das EBITDA-Ergebnis vervierfachte sich sogar nahezu auf 8,9 Millionen Euro.

Diese hohen Ergebnissteigerungen sind eine Folge unserer Konzentration auf margenstarkes Wachstum. Wir achten bei jedem Produkt und jedem Projekt auf einen hinreichenden Deckungsbeitrag und verzichten bewusst auf Umsätze mit sehr niedrigen Margen. Regelmäßig stellen wir darüber hinaus alle bestehenden Produkte und Projekte hinsichtlich ihrer Margenstärke auf den Prüfstand, so auch in den vergangenen Monaten.

Attraktive Margen lassen sich insbesondere mit Unternehmenskunden realisieren, dem Kerngeschäft von QSC. Im ersten Quartal 2007 konnte QSC in den drei strategischen Segmenten im Durchschnitt eine Marge von 53 Prozent erwirtschaften, das heißt jeder Euro zusätzlicher Umsatz kostete QSC nur 47 Cent. Getragen wird dieses margenstarke Wachstum in erster Linie von der dynamischen Entwicklung in den Segmenten Großkunden und Wiederverkäufer. Im Geschäft mit der Vernetzung großer und mittlerer Unternehmen haben wir unsere Position als einer der führenden Anbieter in diesem Wachstumsmarkt weiter gefestigt. Dabei gewinnen wir stetig neue Kunden und binden bestehende Kunden noch enger an QSC; bereits in den ersten Monaten des Jahres 2007 konnten wir den Anteil am Telekommunikationsbudget mehrerer Großkunden erheblich ausbauen.

Im Segment Wiederverkäufer profitiert QSC von der unverändert hohen Nachfrage der Wholesale-Partner nach ADSL2+ Anschlüssen; der wiederkehrende Umsatz in diesem Geschäftsfeld steigt von Quartal zu Quartal deutlich. Vereinzelt lassen sich darüber hinaus einmalige Umsätze realisieren; diese resultieren in der Regel aus Kundenwünschen bezüglich einzelner Dienste wie Messlösungen oder der Erschließung zusätzlicher Standorte. Solch einmalige Umsätze konnte QSC zuletzt im vierten Quartal 2006 verbuchen. Da in diesem vierten Quartal saisonbedingt auch das Sprachgeschäft mit Wiederverkäufern anzog, stieg der Umsatz in diesem Quartal insgesamt außergewöhnlich stark an. Im Vergleich zu diesem von Sondereffekten geprägten Quartal lag der Umsatz in den ersten drei Monaten dieses Jahres zwar um sechs Millionen Euro niedriger; das Bruttoergebnis stieg aber im gleichen Zeitraum um vier Millionen Euro auf 27,8 Millionen Euro, das EBITDA blieb nahezu unverändert. Diese gegenläufige Entwicklung zeigt die Erfolge der Konzentration auf margenstarkes Wachstum.

Die Margenstärke wird durch den zügigen Netzausbau durch Plusnet im laufenden Jahr untermauert. Bereits zur Jahresmitte werden wir rund 1.500 Hauptverteiler erschlossen haben; bis zum Jahresende wird das DSL-Netz planmäßig knapp 2.000 Hauptverteiler abdecken und damit zu den größten alternativen Infrastrukturen in Deutschland zählen.

Der planmäßige Ausbau sowie die positive Entwicklung des operativen Geschäfts trugen zu der guten Kursentwicklung der QSC-Aktie im ersten Quartal 2007 bei. Der QSC-Kurs stieg um 18 Prozent und damit erneut schneller als der TecDAX. In den vergangenen Wochen musste die Aktie allerdings einen Teil dieser Kursgewinne wieder abgeben, möglicherweise in einer Überreaktion

Konzentration auf
margenstarkes Wachstum
zahlt sich aus



QSC erwartet
ein EBITDA-Ergebnis von
50 bis 60 Millionen Euro

auf die Minderheitsbeteiligung des spanischen Telekommunikationskonzerns Telefónica an der Telecom Italia. QSC sieht keine direkten Einflüsse dieser Transaktion auf den deutschen Telekommunikationsmarkt. In zahlreichen Gesprächen mit Analysten und Investoren haben wir darüber hinaus darauf hingewiesen, dass die Telecom Italia-Tochter HanseNet erst im Januar 2007 ihre Kooperation mit QSC auf weitere 100 Städte ausgedehnt hat. Dieser Vertrag wird zu einem weiteren Wachstumsschub im Wholesale-Geschäft führen.

Das Wachstum in diesem Geschäftsfeld sowie in allen strategischen Segmenten dürfte der QSC-Aktie in den kommenden Quartalen neue Kurspotenziale erschließen. Nach dem guten Start ins laufende Jahr sind wir überzeugt, dass wir in den kommenden Quartalen das margenstarke Wachstum fortsetzen und unsere ehrgeizigen Ziele für das Jahr 2007 erreichen werden: Bei einem Umsatz von mehr als 350 Millionen Euro planen wir ein EBITDA-Ergebnis von 50 bis 60 Millionen Euro sowie einen Konzerngewinn von 15 bis 25 Millionen Euro.

Köln, im Mai 2007

Markus Metyas

Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender

Bernd Puschendorf

Konzernzwischenbericht 1. Quartal 2007

RAHMENBEDINGUNGEN

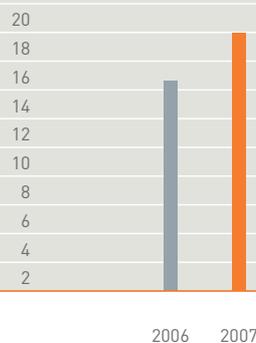
Deutschland auf Wachstumskurs + Trotz Mehrwertsteuererhöhung und schwächerer US-Konjunktur erweist sich die deutsche Wirtschaft als robust. Mittlerweile erwartet das Gros der Forschungsinstitute auch für das Jahr 2007 ein Wirtschaftswachstum von deutlich mehr als zwei Prozent. Als Wachstumsmotor erweist sich neben dem Export die inländische Nachfrage von Unternehmen. Von der hohen Investitionsbereitschaft profitieren insbesondere auf Unternehmenskunden spezialisierte Telekommunikationsanbieter wie QSC.

Die Telekommunikationsbranche verzeichnet darüber hinaus eine anhaltend hohe Nachfrage nach DSL-Anschlüssen. Bis zum Jahresende dürfte deren Zahl nach einer Schätzung des Marktforschungsinstituts IDC um rund 3,5 Millionen auf 18,0 Millionen steigen. QSC wird an diesem Anstieg insbesondere im Wholesale-Geschäft partizipieren.

Zu einer leichten Entlastung alternativer Telekommunikationsanbieter führt die von der Bundesnetzagentur ab 1. April 2007 für die kommenden zwei Jahre verordnete Senkung des Preises für den entbündelten Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung auf 10,50 Euro gegenüber bislang 10,65 Euro pro Monat. QSC sieht aber auch nach dieser Entscheidung noch Senkungsspielraum.

Zahl der DSL-Anschlüsse
in Deutschland
steigt weiter deutlich

DSL-Anschlüsse in Deutschland (in Mio.)

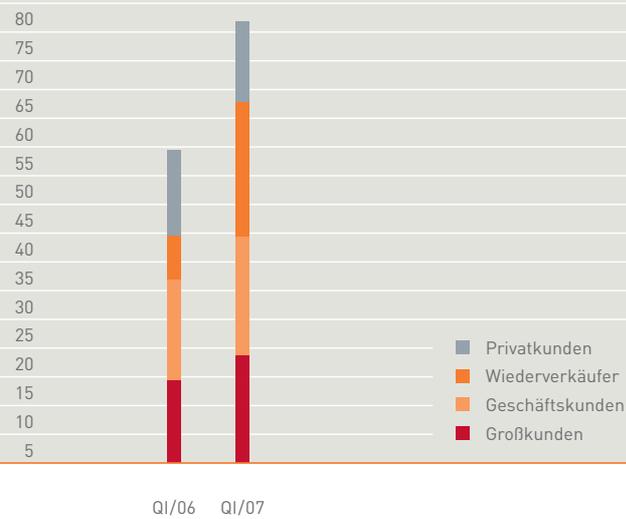


Quelle: IDC, „Telekommunikationsmarkt in Deutschland“, April 2007

GESCHÄFTSVERLAUF

Umsatzanteil der strategischen Segmente steigt auf 82 Prozent + Im ersten Quartal 2007 steigerte QSC ihren Umsatz um 41 Prozent auf 76,8 Millionen Euro nach 54,4 Millionen Euro in der vergleichbaren Vorjahresperiode. Dabei realisierte das Unternehmen erneut überproportionale Umsatzzuwächse in den strategischen Segmenten. Im Ergebnis lag der Umsatzanteil der Segmente Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufer im ersten Quartal 2007 bereits bei 82 Prozent; im ersten Quartal 2006 hatte dieser noch bei 73 Prozent gelegen.

Umsatz-Verteilung (in Mio. €)



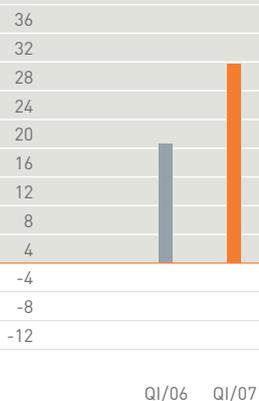
Die Konzentration auf das margenstarke Wachstum mit Unternehmenskunden führte zu einem unterproportionalen Anstieg der Netzwerkkosten – zusätzliche Umsätze führen bei Unternehmenskunden in erheblich geringerem Maß als im Privatkundenmarkt zu entsprechenden variablen Netzwerkkosten. Bei einem Umsatzanstieg um 22,4 Millionen Euro erhöhten sich dadurch die Netzwerkkosten im ersten Quartal 2007 nur um 11,1 Millionen Euro auf 49,1 Millionen Euro und ermöglichten so weiter hohe Ergebniszuwächse. Das Bruttoergebnis stieg im ersten Quartal 2007 um 70 Prozent auf 27,8 Millionen Euro gegenüber 16,4 Millionen Euro in den ersten drei Monaten 2006. Die Bruttomarge lag im ersten Quartal 2007 bei 36 Prozent gegenüber 30 Prozent in der vergleichbaren Vorjahresperiode.

Die Marketing- und Vertriebskosten erhöhten sich im Vergleich zum ersten Quartal 2006 um 24 Prozent auf 11,2 Millionen Euro nach 9,0 Millionen Euro. Der überwiegende Teil dieser Kosten entfiel auf Personalkosten sowie Provisionszahlungen für regionale Vertriebspartner, mit denen QSC insbesondere im Segment Geschäftskunden zusammenarbeitet. Gemessen am Umsatz ging der prozentuale Anteil der Marketing- und Vertriebskosten von 17 auf 15 Prozent zurück, was die hohe Effizienz des Marketings und des Vertriebs bei QSC unterstreicht.

Die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen im ersten Quartal 2007 auf 7,9 Millionen Euro nach 5,1 Millionen Euro in den ersten drei Monaten des Jahres 2006; gemessen am Umsatz blieb ihr prozentualer Anteil mit 10 Prozent nahezu unverändert. Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, dass QSC seit Juni 2006 ihre börsennotierte Tochtergesellschaft Broadnet mit einer entsprechenden Verwaltung konsolidiert.

Bruttomarge verbessert sich im 1. Quartal 2007 auf 36 Prozent

Bruttoergebnis (in Mio. €)



QSC erwirtschaftet
positives Konzernergebnis
von 1,1 Millionen Euro

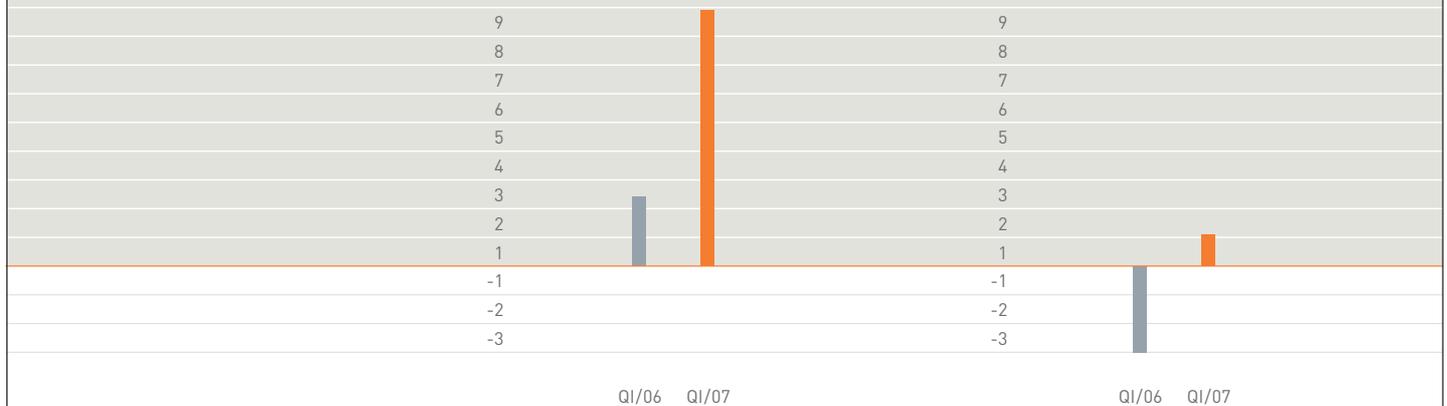
Vervielfachung des EBITDA-Ergebnisses + Insbesondere die gestiegene Umsatzqualität ermöglichte im ersten Quartal 2007 eine Vervielfachung des EBITDA-Ergebnisses: QSC erwirtschaftete danach ein EBITDA von 8,9 Millionen Euro gegenüber 2,4 Millionen Euro im ersten Quartal 2006. QSC definiert das EBITDA als Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Amortisierung von abgegrenzter nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung sowie Abschreibung und Amortisierung von Sachanlagen und Geschäfts- oder Firmenwert.

Die Abschreibungen stiegen im ersten Quartal 2007 auch infolge des Netzausbaus durch die Tochtergesellschaft Plusnet auf 8,5 Millionen Euro gegenüber 5,4 Millionen Euro in der vergleichbaren Vorjahresperiode. Dennoch konnte QSC im ersten Quartal 2007 ihr operatives Ergebnis vor Zinsen und Steuern, das EBIT, deutlich verbessern: Es erreichte 0,3 Millionen Euro gegenüber -3,0 Millionen Euro im ersten Quartal 2006.

Aufgrund der wesentlich höheren Liquidität zum Stichtag erhöhte sich das Finanzergebnis im ersten Quartal 2007 auf 0,7 Millionen Euro nach einem ausgeglichenen Ergebnis im Vorjahresquartal. Das Konzernergebnis stieg dadurch auf 1,1 Millionen Euro gegenüber -3,0 Millionen Euro im ersten Quartal 2006.

EBITDA (in Mio. €)

Konzernergebnis (in Mio. €)



GESCHÄFTSVERLAUF NACH SEGMENTEN

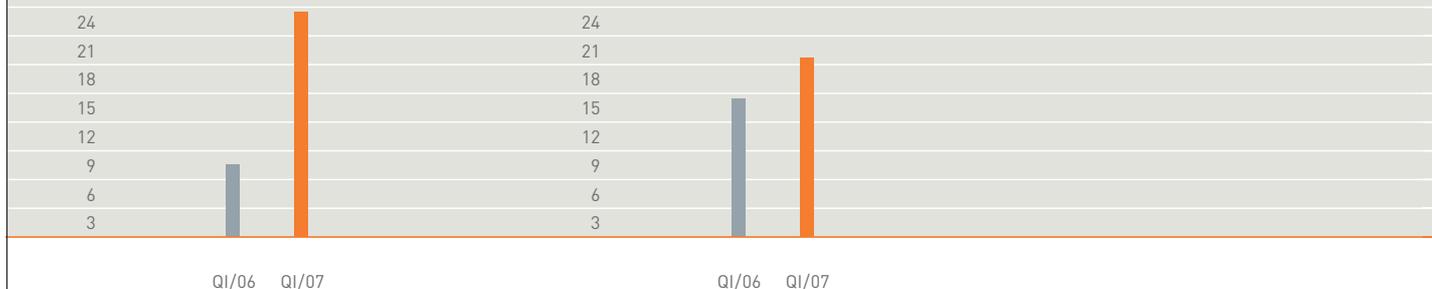
Verdreifachung des Umsatzes mit Wiederverkäufern + Mit einem Umsatz von 23,5 Millionen Euro war das Segment Wiederverkäufer im ersten Quartal 2007 das umsatzstärkste Segment; im ersten Quartal 2006 hatte der Umsatz hier noch bei 7,6 Millionen Euro gelegen. Die Verdreifachung des Umsatzes binnen Jahresfrist ist im Wesentlichen eine Folge des erfolgreichen Ausbaus des Wholesale-Geschäfts. Marktstarke Wholesale-Partner wie beispielsweise HanseNet und free-net erwirtschafteten Quartal für Quartal steigende wiederkehrende Umsätze. Darüber hinaus kommt es im Wholesale-Geschäft vereinzelt zu einmaligen Umsätzen beispielsweise aus Vorabzahlungen für kundenspezifische Erweiterungen des Netzes oder die Integration zusätzlicher Dienste auf Wunsch von Kunden. Solche nicht wiederkehrenden Umsätze hatten zuletzt im vierten Quartal 2006 zusammen mit einem saisonal bedingten Anstieg des Geschäfts mit Sprachcarriern zu einem außergewöhnlich hohen sequentiellen Umsatzanstieg geführt; die saisonalen und einmaligen Effekte beliefen sich dabei auf rund sechs Millionen Euro. Im ersten Quartal 2007 dagegen gab es keine nennenswerten Effekte dieser Art.

Das Segment-EBITDA-Ergebnis mit Wiederverkäufern stieg infolge der Verdreifachung des Umsatzes auf 11,0 Millionen Euro gegenüber 4,3 Millionen Euro im ersten Quartal 2006. Das Segment-EBITDA errechnet sich aus den jeweiligen Umsatzerlösen abzüglich der dem jeweiligen Segment direkt zurechenbaren Kosten. Die Marge lag im ersten Quartal 2007 bei 47 Prozent. Dabei ist das Reseller-geschäft mit Telekommunikationsanbietern ohne eigene flächendeckende Infrastruktur in Deutschland margenstärker als das Wholesalegeschäft.

Quartal für Quartal steigende wiederkehrende Umsätze im Wholesale-Geschäft

Umsatz Wiederverkäufer (in Mio. €)

Umsatz Großkunden (in Mio. €)



Höchste Marge bei Großkunden + Noch höhere Margen erzielte QSC in den Segmenten Groß- und Geschäftskunden. Die höchste Marge erwirtschaftete QSC im ersten Quartal 2007 mit 58 Prozent im Segment Großkunden; in den ersten drei Monaten des Vorjahres hatte die Marge noch bei 54 Prozent gelegen. Dabei konnte das Unternehmen seinen Umsatz um 30 Prozent auf 18,7 Millionen Euro und das Segment-EBITDA sogar um 40 Prozent auf 10,9 Millionen Euro steigern. Wie in den Vorquartalen konnte QSC in diesem Segment sowohl neue Kunden gewinnen als auch ihren Anteil am Telekommunikationsbudget bestehender Kunden ausbauen beziehungsweise bestehende Verträge verlängern. Dabei profitiert QSC vom planmäßigen Netzausbau der Tochtergesellschaft Plusnet, da sich so immer mehr Standorte bei Unternehmensvernetzungen direkt an das QSC-Netz anschließen lassen.

Die wachsende Zahl von Direktanschlüssen trug entsprechend unserer Strategie auch bei Geschäftskunden zu der höheren Marge von 57 Prozent gegenüber 54 Prozent in den ersten drei Monaten 2006 bei; insbesondere im Sprachgeschäft mit kleinen und mittleren Betrieben kann das Unternehmen immer mehr Preselect-Kunden zu Direktkunden migrieren. Bei einem Umsatzanstieg auf 20,6 Millionen Euro gegenüber 17,5 Millionen Euro im ersten Quartal 2006 erhöhte sich das Segment-EBITDA auf 11,7 Millionen Euro nach 9,4 Millionen Euro in der vergleichbaren Vorjahresperiode.

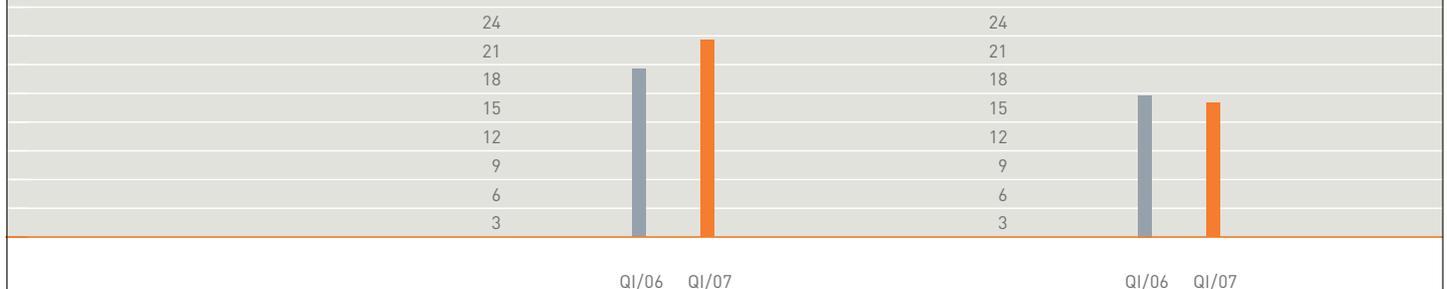
Die Konzentration auf margenstarkes Wachstum bedeutet auch, dass QSC konsequent auf niedrigmargige Umsätze bei Privatkunden verzichtet. In der Folge ging der Umsatz im Segment Privatkunden im ersten Quartal 2007 um 0,8 Millionen Euro auf 14,0 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahresquartal zurück; das Segment-EBITDA reduzierte sich leicht um 0,3 Millionen Euro auf 2,8 Millionen Euro. Die Marge in diesem nicht-strategischen Segment lag bei 20 Prozent.

In den drei strategischen Segmenten Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufer erwirtschaftete QSC damit im ersten Quartal 2007 bereits 82 Prozent der Umsätze und sogar 92 Prozent des Segment-EBITDA. Die durchschnittliche Marge in den strategischen Segmenten lag bei 53 Prozent.

Durchschnittliche Marge
in strategischen Segmenten
beträgt 53 Prozent

Umsatz Geschäftskunden (in Mio. €)

Umsatz Privatkunden (in Mio. €)



FINANZ UND VERMÖGENSLAGE

Positiver operativer Cashflow + Die positive Entwicklung des operativen Geschäfts zeigt auch die Kapitalflussrechnung des ersten Quartals 2007. QSC erwirtschaftete in diesem Zeitraum einen Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit von 3,2 Millionen Euro und steigerte ihn damit binnen Jahresfrist um 13,1 Millionen Euro. Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit erhöhte sich infolge des Netzausbaus im ersten Quartal 2007 auf -4,3 Millionen Euro nach -1,6 Millionen Euro in den ersten drei Monaten des Jahres 2006.

Dieser Netzausbau und die damit verbundenen Investitionen führten in der Bilanz zu einem leichten Rückgang des Bestands an liquiden Mitteln auf 103,8 Millionen Euro gegenüber 108,9 Millionen Euro zum 31. Dezember 2006. Diese Größe enthält die im Herbst 2006 geleistete Kapitaleinlage des Mitgesellschafters TELE2 in die Plusnet in Höhe von 50 Millionen Euro, die der vollständigen Finanzierung des Netzausbaus dient.

Unverändert weist der Zwischenabschluss zum 31. März 2007 keine langfristigen Schulden gegenüber Finanzinstituten aus. Das Unternehmen nutzt allein das im Vergleich zu anderen Finanzierungsformen sehr günstige Finanzierungsleasing zur Finanzierung von Investitionen in Sacheinlagen. Die langfristigen Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen reduzierten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2006 um 0,9 Millionen Euro auf 15,1 Millionen Euro per 31. März 2007; die kurzfristigen Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen erhöhten sich im gleichen Zeitraum leicht um 0,8 Millionen Euro auf 14,2 Millionen Euro.

Planmäßiger Netzausbau + Der Schwerpunkt der Investitionstätigkeit lag im ersten Quartal 2007 auf dem Netzausbau durch die Tochtergesellschaft Plusnet; die Investitionen stiegen im Vergleich zum ersten Quartal 2006 um 3,3 Millionen Euro auf 10,6 Millionen Euro. Neben der Erschließung neuer Hauptverteiler enthält diese Größe auch kundenbezogene Investitionen für den Anschluss neuer Unternehmenskunden.

QSC verfügt über
liquide Mittel von
103,8 Millionen Euro

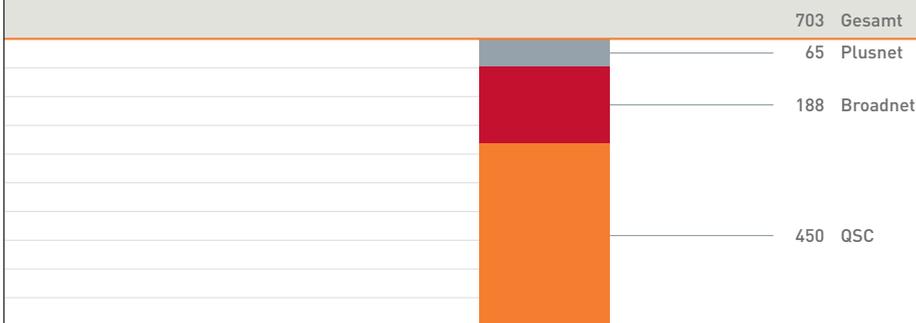
Eigenkapitalquote steigt im 1. Quartal auf 55 Prozent

Steigende Eigenkapitalquote + Das gezeichnete Kapital von QSC erhöhte sich im ersten Quartal 2007 um 1,0 Millionen Euro auf 134,9 Millionen Euro. Dieser Anstieg ist eine Folge der Wandlung von 999.727 Wandelschuldverschreibungen in eine gleich große Zahl von QSC-Aktien im Rahmen der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme. Dabei war die überwiegende Zahl der Wandlungen durch das drohende Auslaufen des Aktienoptionsprogramms 2001 bedingt. Zwar hatte die ordentliche Hauptversammlung im Mai 2006 einer Verlängerung dieses Programms um weitere fünf Jahre zugestimmt, doch verhindern Klagen einzelner Aktionäre bis dato das Inkrafttreten dieses Beschlusses. Angesichts der daraus resultierenden Unsicherheit entschieden sich die meisten Berechtigten, darunter Vertriebsvorstand Bernd Puschendorf, zu einer Wandlung innerhalb der regulären Frist. Die Erhöhung des Eigenkapitals führte zu einem leichten Anstieg der Eigenkapitalquote auf 55 Prozent gegenüber 54 Prozent zum 31. Dezember 2006.

MITARBEITER

Hohes Wachstum erfordert Verstärkung in kundennahen Bereichen + In den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres stockte QSC die Belegschaft um knapp 30 Angestellte auf und beschäftigte zum 31. März 2007 danach 703 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das Gros der Neueinstellungen entfiel auf die Muttergesellschaft QSC AG. Das Unternehmen stellte sich frühzeitig auf die zu erwartende hohe Nachfrage im Wholesale-Geschäft ein und baute insbesondere ihr Kunden- und Auftragsmanagement gezielt aus. Bei der Tochtergesellschaft Plusnet erforderte der Netzausbau eine Ausweitung der Beschäftigtenzahl um sechs auf jetzt 65. Die größte Tochtergesellschaft von QSC, die Hamburger Broadnet AG, beschäftigte zum 31. März dieses Jahres 188 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Beschäftigte zum 31. März 2007



RISIKOBERICHT

Unveränderte Risikolage + Im ersten Quartal 2007 gab es keine wesentlichen Veränderungen zu den im Geschäftsbericht 2006 dargestellten Risiken. Die dort aufgeführten Risiken könnten ebenso wie andere Risiken oder fehlerhafte Annahmen aber dazu führen, dass künftige tatsächliche Ergebnisse von den Erwartungen von QSC abweichen. Sämtliche Angaben in diesem Konzernzwischenbericht 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.

NACHTRAGSBERICHT

Umtauschverhältnis für Broadnet veröffentlicht + Am 2. April 2007, nach Ende der Berichtsperiode, stimmten die Aufsichtsräte von QSC und Broadnet einer Einigung beider Unternehmen über die Verschmelzung von Broadnet auf QSC und über das Umtauschverhältnis der Aktien zu. Danach erhalten Broadnet-Aktionäre für je 11 Broadnet-Aktien 12 QSC-Aktien. Zur Bestimmung des angemessenen Umtauschverhältnisses hatten beide Unternehmen Unternehmensbewertungen mit sachverständiger Unterstützung der IVA VALUATION & ADVISORY AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, durchgeführt. Die gerichtlich bestellte, gemeinsame Verschmelzungsprüferin PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, bestätigte die Angemessenheit dieses Umtauschverhältnisses am 2. April 2007.

Am 16. April 2007 unterzeichnete QSC eine Vereinbarung über den Erwerb von weiteren 209.000 Broadnet-Aktien von institutionellen Investoren; dies entspricht einem Anteil am Grundkapital von Broadnet von 1,3 Prozent. QSC hält danach 93,4 Prozent der Aktien ihrer Tochtergesellschaft.

QSC stockt Anteil
an Broadnet
auf 93,4 Prozent auf

PROGNOSE- UND CHANCENBERICHT

QSC bekräftigt Prognose + QSC setzte im ersten Quartal 2007 ihr margenstarkes Wachstum fort und bekräftigt vor diesem Hintergrund ihre am 28. Februar 2007 veröffentlichte Prognose für das Gesamtjahr 2007: Bei einem Umsatz von mehr als 350 Millionen Euro plant QSC ein EBITDA-Ergebnis von 50 bis 60 Millionen Euro sowie ein positives Konzernergebnis in Höhe von 15 bis 25 Millionen Euro. Die höchsten Wachstumsraten erwartet QSC aus dem Geschäft mit Großkunden und Wiederverkäufern, wobei insbesondere das Wholesale-Geschäft in den kommenden Quartalen deutlich zulegen dürfte.

Bis zum Jahresende 2007 wird QSC den Ausbau des DSL-Netzes auf knapp 2.000 Hauptverteiler abschließen; dieser ist durch die Kapitaleinlage des Mitgesellschafters TELE2 in die Plusnet bereits vollständig finanziert. Insgesamt plant QSC für das Jahr 2007 mit Investitionen von 60 bis 70 Millionen Euro. Der Netzausbau wird im Jahresverlauf die Wettbewerbsposition und die Margenstärke von QSC in allen strategischen Segmenten verbessern.

Netzausbau auf knapp
2.000 Hauptverteiler bis
Ende 2007 stärkt QSC

Konzernzwischenabschluss

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01.-31.03. 2007	01.01.-31.03. 2006
Umsatzerlöse	76.844	54.413
Kosten der umgesetzten Leistungen	-49.086	-38.033
Bruttoergebnis vom Umsatz	27.758	16.380
Marketing- und Vertriebskosten	-11.155	-8.977
Allgemeine Verwaltungskosten	-7.915	-5.103
Forschungs- und Entwicklungskosten	-78	-82
Abschreibungen (inklusive nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung)	-8.537	-5.374
Sonstige betriebliche Erträge	816	139
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-548	-3
Operatives Ergebnis	341	-3.020
Finanzerträge	1.276	412
Finanzierungsaufwendungen	-542	-397
Ergebnis vor Ertragsteuern	1.075	-3.005
Ertragsteuern	-	-
Konzernergebnis	1.075	-3.005
davon entfallen auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	952	-3.005
Minderheitsanteile	123	-
Ergebnis je Aktie (verwässert und unverwässert) in Euro	0,01	-0,03

KONZERN-BILANZ (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	31.03.2007	31.12.2006
VERMÖGENSWERTE		
Langfristige Vermögenswerte		
Sachanlagen	61.555	61.489
Geschäfts- oder Firmenwert	47.493	47.450
Andere immaterielle Vermögenswerte	19.702	18.051
Sonstige langfristige Vermögenswerte	196	160
Aktive latente Steuern	6.403	6.403
Langfristige Vermögenswerte	135.349	133.553
Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	51.406	52.778
Vorauszahlungen	4.213	1.099
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	1.740	3.566
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	59.115	62.927
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	44.677	45.986
Kurzfristige Vermögenswerte	161.151	166.356
BILANZSUMME	296.500	299.909

	31.03.2007	31.12.2006	
EIGENKAPITAL UND SCHULDEN			
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens			
entfallendes Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	134.897	133.898	
Kapitalrücklage	558.410	557.961	
Sonstige Rücklagen	-900	-1.286	
Verlustvortrag	-532.745	-533.697	
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens			
entfallendes Eigenkapital	159.662	156.876	
Minderheitsanteile am Eigenkapital	3.797	3.674	
Gesamtsumme Eigenkapital	163.459	160.550	
Langfristige Schulden			
Langfristige Schulden anderer Gesellschafter	49.964	49.860	
Langfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	15.124	16.044	
Wandelschuldverschreibungen	29	36	
Pensionsrückstellungen	719	721	
Passive latente Steuern	5.341	5.084	
Langfristige Schulden	71.177	71.745	
Kurzfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	39.020	42.082	
Kurzfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	14.223	13.443	
Rückstellungen	908	1.512	
Rechnungsabgrenzungsposten	6.783	4.510	
Sonstige kurzfristige Schulden	930	6.067	
Kurzfristige Schulden	61.864	67.614	
Gesamtsumme Schulden	133.041	139.359	
BILANZSUMME	296.500	299.909	

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01.-31.03.	01.01.-31.03.
	2007	2006
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		
Ergebnis vor Steuern	1.075	-3.005
Abschreibungen auf das Anlagevermögen	8.280	5.374
Nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen	250	-5
Verlust aus Anlagenabgängen	5	46
Veränderung der Rückstellungen	-606	227
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.372	-2.149
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-3.006	-1.472
Veränderung der sonstigen Vermögenswerte und Schulden	-4.188	-8.952
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	3.182	-9.936
Cashflow aus Investitionstätigkeit		
Auszahlungen durch den Kauf zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte	-	-2.185
Einzahlungen durch den Verkauf zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte	4.948	2.393
Erwerb eines Tochterunternehmens nach Abzug erworbener liquider Mittel	-	-26
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	-3.358	-1.185
Erwerb von Sachanlagen	-5.854	-627
Einzahlungen aus Anlageabgängen	10	-
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-4.254	-1.630
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		
Rücknahme von Wandelschuldverschreibungen	-7	-4
Aufnahme von Schulden anderer Gesellschafter	104	-
Einzahlungen aus der Ausgabe von Aktien	1.191	735
Tilgung von Schulden aus Finanzierungsleasing	-1.525	-2.341
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-237	-1.610
Veränderung Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-1.309	-13.176
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar	45.986	30.313
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. März	44.677	17.137
Gezahlte Zinsen	485	380
Erhaltene Zinsen	525	409

AUFSTELLUNG DER ERFASSTEN ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN (ungeprüft)
Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01.-31.03. 2007	01.01.-31.03. 2006
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen		
Zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte		
Marktbewertung	651	164
durch Veräußerung ergebniswirksam erfasst	-8	-5
Steuereffekt, gesamt	-257	-64
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen	386	95
Konzernergebnis	1.075	-3.005
Summe aus Konzernergebnis und erfolgsneutral erfassten Wertänderungen des Geschäftsjahres	1.461	-2.910
davon entfallen auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	1.338	-2.910
Minderheitsanteile	123	-

ENTWICKLUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital				
	Gezeichnetes Kapital T €	Kapital- rücklage T €	Sonstige Rücklagen T €	Verlustvortrag T €	Summe T €
Saldo zum 1. Januar 2007	133.898	557.961	-1.286	-533.697	156.876
Konzernergebnis				952	952
Marktbewertung zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte			643		643
Latente Steuern auf Marktbewertung			-257		-257
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen	999	192			1.191
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung		257			257
Saldo zum 31. März 2007	134.897	558.410	-900	-532.745	159.662
Saldo zum 1. Januar 2006	115.033	499.643	-1.357	-528.281	85.038
Konzernergebnis				-3.005	-3.005
Marktbewertung zur Veräußerung verfügbarer 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

Minderheits- anteile anderer Gesellschafter T €	Konzern- Eigenkapital T €	
3.674	160.550	Saldo zum 1. Januar 2007
123	1.075	Konzernergebnis
		Marktbewertung zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte
	643	
	-257	Latente Steuern auf Marktbewertung
	1.191	Ausübung von Wandelschuldverschreibungen
	257	Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung
3.797	163.459	Saldo zum 31. März 2007
-	85.038	Saldo zum 1. Januar 2006
	-3.005	Konzernergebnis
		Marktbewertung zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte
	159	
	-64	Latente Steuern auf Marktbewertung
	714	Ausübung von Wandelschuldverschreibungen
	20	Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung
-	82.862	Saldo zum 31. März 2006

Anhang zum Konzernzwischenabschluss

INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

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

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

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

1 Grundlagen der Abschlusserstellung

Der ungeprüfte Konzernzwischenabschluss von QSC wurde in Übereinstimmung mit den durch das International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlichten und zum 31. März 2007 gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden Vorschriften erstellt. Dabei wurden alle zum 31. März 2007 verpflichtend anzuwendenden IFRS, International Accounting Standards (IAS) sowie die Auslegungen des International Financial Reporting Interpretation Committee (IFRIC) und des Standing Interpretations Committee (SIC) berücksichtigt.

Die Erstellung des Konzernzwischenabschlusses für den Zeitraum 1. Januar bis 31. März 2007 erfolgte in Übereinstimmung mit IAS 34 „Zwischenberichterstattung“. Der Konzernzwischenabschluss enthält nicht sämtliche für den Abschluss des Geschäftsjahres vorgeschriebenen Erläuterungen und Angaben und sollte im Zusammenhang mit dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2006 gelesen werden.

2 Konsolidierung

Der Konzernzwischenabschluss umfasst den Abschluss der QSC AG und ihrer Tochterunternehmen zum 31. März 2007. Die Zahl der einbezogenen Gesellschaften hat sich im Vergleich zum 31. Dezember 2006 nicht verändert.

3 Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die bei der Erstellung des Konzernzwischenabschlusses angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen grundsätzlich den bei der Erstellung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2006 angewandten Methoden. Die Anwendung neuer oder überarbeiteter Standards und Interpretationen, die ab dem 1. Januar 2007 gültig sind, haben keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens.

4 Segmentberichterstattung

Die Grundlage für die Bestimmung der Segmente ist entsprechend den Vorschriften des IAS 14 die interne Organisationsstruktur des Unternehmens, die von der Unternehmensleitung für betriebswirtschaftliche Entscheidungen und Leistungsbeurteilungen zugrunde gelegt wird. Das primäre Berichtsformat ist nach den Geschäftsbereichen Großkunden, Geschäftskunden, Wiederverkäufer und Privatkunden gegliedert.

Der Geschäftsbereich 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 Wiederverkäufer umfasst das Geschäft von QSC mit Internet Service Providern und Netzbetreibern ohne eigene Infrastruktur. Diese vermarkten DSL-Leitungen von QSC und Mehrwertdienste in 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 Premium-Bereich angesiedelt sind.

01.01.-31.03.2007 in T €	Segment Groß- kunden	Segment Geschäfts- kunden	Segment Wieder- verkäufer	Segment Privat- kunden	Überleitung	Konzern
Umsatzerlöse	18.733	20.637	23.519	13.955	-	76.844
Direkt zurechenbare Kosten	-7.881	-8.892	-12.529	-11.114	-	-40.416
Rohrertrag	10.852	11.745	10.990	2.841	-	36.428
Nicht zurechenbare Kosten	-	-	-	-	-27.550	-27.550
EBITDA	10.852	11.745	10.990	2.841	-27.550	8.878
Abschreibungen	-331	-497	-290	-621	-6.541	-8.280
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	-	-	-	-	-257	-257
Finanzergebnis	-	-	-	-	734	734
Konzernergebnis	10.521	11.248	10.700	2.220	-33.614	1.075
Vermögenswerte	8.360	20.303	12.540	18.512	236.785	296.500
Schulden	2.779	3.218	4.534	4.095	118.415	133.041
Investitionen	816	942	659	722	7.457	10.596

01.01.-31.03.2006 in T €	Segment Groß- kunden	Segment Geschäfts- kunden	Segment Wieder- verkäufer	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
Rohrertrag	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

Die direkt zurechenbaren Kosten sind die Segmentaufwendungen, die umsatzabhängig dem jeweiligen Segment direkt zugeordnet werden können. Die nicht zurechenbaren Kosten werden nicht auf die Segmente aufgeteilt, weil es sich um Strukturkosten handelt, für die eine verursachungsgerechte Verteilung nicht sinnvoll ist. Es handelt sich bei diesen Kosten insbesondere und zum weitaus überwiegenden Teil um die Kosten für den Aufbau, Betrieb und die Wartung des Netzes, die nicht stetig mit der Kundenzahl bzw. dem transportierten Verkehrsvolumen wachsen. In diesen nicht zugeordneten Kosten sind darüber hinaus die Personalkosten, die Verwaltungskosten sowie segmentunabhängige allgemeine Werbekosten enthalten. Auf eine weitere Aufteilung der primären Segmente in sekundäre Segmente (geografische Segmente) wurde verzichtet, da die Telekommunikationsdienstleistungen von QSC überwiegend national angeboten werden.

5 Vorstand

	Aktien		Wandelschuldverschreibungen	
	31.03.2007	31.03.2006	31.03.2007	31.03.2006
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	13.818.372	350.000	50.000
Markus Metyas	179.807	2.307	675.000	1.525.000
Bernd Puschendorf	348.397	3.000	125.000	925.000

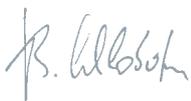
6 Aufsichtsrat

	Aktien		Wandelschuldverschreibungen	
	31.03.2007	31.03.2006	31.03.2007	31.03.2006
John C. Baker	10.000	-	-	10.000
Herbert Brenke	187.820	187.820	10.000	10.000
Gerd Eickers	13.853.484	13.853.484	-	-
Ashley Leeds	9.130	9.130	10.000	10.000
Norbert Quinkert	3.846	3.846	-	-
David Ruberg	4.563	4.563	10.000	10.000

7 Ereignisse nach dem Ende der Zwischenberichtsperiode

Die Aufsichtsräte von QSC und Broadnet haben am 2. April 2007 dem ermitteltem Umtauschverhältnis für die Verschmelzung der Broadnet auf die QSC zugestimmt. Danach erhalten Broadnet-Aktionäre für je 11 Broadnet-Aktien 12 QSC-Aktien. Die Angemessenheit des Umtauschverhältnisses wurde durch die gerichtlich bestellte, gemeinsame Verschmelzungsprüferin PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, mit gleichem Datum bestätigt. Am 16. April 2007 unterzeichnete QSC eine Vereinbarung über den Erwerb von weiteren 209.000 Broadnet-Aktien von institutionellen Investoren; dies entspricht einem Anteil am Grundkapital von Broadnet von 1,3 Prozent. QSC hält danach 93,4 Prozent der Aktien ihrer Tochtergesellschaft.

Köln, im Mai 2007



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Markus Metyas



Bernd Puschendorf

Kalender

Hauptversammlung

5. Juni 2007

Quartalsberichte

29. August 2007

19. November 2007

Konferenzen/Veranstaltungen

20. Juni 2007

10th German Corporate Conference
Deutsche Bank, Frankfurt

25.-27. September 2007

German Investment Conference 2007
HypoVereinsbank, München

13. November 2007

Deutsches Eigenkapitalforum Herbst 2007
Deutsche Börse, Frankfurt

Kontakt

QSC AG

Investor Relations

Mathias-Brüggen-Straße 55
D-50829 Köln

Telefon +49 221 66 98-724

Telefax +49 221 66 98-009

E-Mail invest@qsc.de

Internet www.qsc.de

Impressum

Verantwortlich

QSC AG, Köln

Fotografie

Andreas Pohlmann, München

Gestaltung

sitzgruppe, Düsseldorf

Weitere Informationen unter www.qsc.de