



Quartalsbericht . 2004 . April Mai Juni

Kennzahlen

	01.04.-30.06. 2004	01.04.-30.06. 2003	01.01.-30.06. 2004	01.01.-30.06. 2003
Alle Angaben in Millionen EUR				
Umsatz	35,6	28,3	67,8	55,8
Bruttoergebnis	8,1	1,6	14,9	2,1
EBITDA	0,3	-7,2	0,3	-17,2
EBIT	-5,4	-15,6	-11,5	-35,6
Fehlbetrag	-5,5	-15,2	-11,0	-34,0
Ergebnis je Aktie ¹ (in EUR)	-0,05	-0,15	-0,10	-0,34
Investitionen	1,8	1,8	3,6	3,3
Eigenkapital			80,4 ²	89,5 ²
Bilanzsumme			118,2 ²	132,7 ²
Eigenkapitalquote (in %)			68,0 ²	67,4 ²
Liquidität			39,1 ²	54,3 ²
Kurs zum 30.06. (in EUR)			3,83	1,69
Anzahl der Aktien zum 30.06. (in Stück)			105.308.663	105.012.014
Marktkapitalisierung zum 30.06.			403,3	177,5
Mitarbeiter zum 30.06.			351	392

¹ verwässert und unverwässert

² per 30. Juni 2004

³ per 31. Dezember 2003

Kommunikation bewegt die Welt
Breitband bewegt die Kommunikation
QSC ist Breitband

QSC auf einen Blick

Umsatzzuwachs um fast 26 Prozent // QSC steigerte im zweiten Quartal 2004 ihre Umsätze um 25,8 Prozent auf 35,6 Millionen EUR gegenüber dem Vorjahresquartal. Im Vergleich zum ersten Quartal 2004 gelang dem Unternehmen mit einem Umsatzanstieg von mehr als 10 Prozent eine weitere Beschleunigung des Wachstums.

Profitables Wachstum // Im zweiten Quartal 2004 erzielte QSC einen operativen Gewinn vor Abschreibungen in Höhe von 0,3 Millionen EUR. Im Vorjahresquartal war noch ein EBITDA-Verlust in Höhe von -7,2 Millionen EUR angefallen. Für das Gesamtjahr 2004 plant QSC einen nachhaltigen EBITDA-Gewinn sowie ein Umsatzwachstum von mindestens 20 Prozent auf mehr als 138 Millionen EUR.

Positiver Free-Cashflow // Ein Quartal früher als noch zu Jahresbeginn geplant, erwirtschaftete QSC im zweiten Quartal 2004 erstmals einen positiven Free-Cashflow von 0,3 Millionen EUR. Der Bestand an liquiden Mitteln per 30. Juni 2004 erhöhte sich so leicht auf 39,1 Millionen EUR. Auch in den kommenden Quartalen dieses Jahres erwartet QSC kontinuierliche Liquiditätsüberschüsse.

Erhöhung des Analysteninteresses // Im zweiten Quartal 2004 publizierten bereits acht Banken und Researchhäuser regelmäßig Analysen, Empfehlungen und Studien zur QSC-Aktie. Für das zweite Halbjahr geht das Unternehmen von einer Erweiterung der Coverage aus.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

bereits auf unserer Hauptversammlung im Mai 2004 haben wir Ihnen erläutert, dass QSC schon zu diesem Zeitpunkt Geld verdiene. Mit dem Halbjahresbericht liefern wir Ihnen den Beleg: Im zweiten Quartal 2004 – und damit ein Quartal früher als noch zu Jahresbeginn geplant – erwirtschaftete QSC erstmals einen positiven Free-Cashflow in Höhe von 0,3 Millionen EUR. Auch in den kommenden Quartalen des laufenden Geschäftsjahres erwarten wir einen positiven Free-Cashflow und damit kontinuierliche Liquiditätszuflüsse.

QSC hat mit dem Überschreiten des Break-Even auf Cashflow-Basis im zweiten Quartal 2004 einen weiteren Meilenstein ihres Businessplans erreicht. Bereits seit dem ersten Quartal 2004 erwirtschaften wir operative Gewinne auf Quartalsbasis. Auf dem Weg zu Gewinnen auch nach Zinsen, Steuern und Abschreibungen werden wir uns in den kommenden Quartalen unverändert auf Geschäftsfelder konzentrieren, die uns profitables Wachstum erlauben. Denn wir bei QSC achten streng darauf, dass jeder zusätzliche Umsatz auch zu einem zusätzlichen Ergebnisbeitrag führt. Sowohl in diesem Jahr als auch in den kommenden Jahren wollen wir unseren Umsatz dabei jeweils um mindestens 20 Prozent steigern.

Chancen für profitables Wachstum eröffnen sich dank unserer sehr guten Positionierung im Wettbewerb in mehreren Feldern. Unser Fokus liegt auf dem Geschäftskundenmarkt und hier insbesondere auf dem Aufbau und Betrieb virtueller privater Netzwerke (VPN) und darauf basierenden Mehrwertdiensten. Dank unserer eigenen DSL-Infrastruktur können wir hochwertige Lösungen zu einem attraktiven Preis-/Leistungsverhältnis anbieten. Denn QSC kann anders als viele Wettbewerber Netzwerklösungen zu einem großen Teil über eigene Leitungen realisieren und muss nur selten auf teure Mietleitungen zurückgreifen. Neben dem Kostenvorteil ermöglicht uns dies auch die Gewährleistung und Kontrolle der hohen Qualitäts- und Servicestandards für unsere Kunden im eigenen Haus.

Profitables Wachstum
im Fokus

Eigenes Breitbandnetz
bereits in 60 Städten

Unsere eigene, großflächige Infrastruktur verschafft uns einen bedeutenden Vorsprung im Geschäftskundenmarkt. Diesen Vorsprung wollen wir ausbauen und unser Netz daher wie bereits im zweiten Quartal 2004 nachfragegerecht erweitern. In den vergangenen Monaten erschloss QSC zwölf neue Städte, wobei bestehende Kundenbeziehungen Aufbau und Betrieb der Netzerweiterungen von Anfang an wirtschaftlich machten. Aktuell erreicht QSC danach mit ihrem eigenen Breitbandnetz bereits 60 deutsche Städte.

Chancen für profitables Wachstum bietet aber auch das Telefongeschäft. Eine wachsende Zahl von Unternehmen verfügt über einen Direktanschluss (Direct Access) an das QSC-Netz und wickelt mit Produkten wie QSC-Direct und QSC-Direct basic ihr gesamtes Gesprächsvolumen über unsere Infrastruktur ab. Diese direkte Kundenbeziehung eröffnet uns zum einen die Möglichkeit, qualitativ hochwertige Mehrwertdienste, insbesondere in Kombination mit Datendiensten, mit anzubieten. Zum anderen gelingt in steigendem Maß ein Cross-Selling von Datenprodukten an Sprachkunden und umgekehrt.

Um noch schneller Marktanteile insbesondere bei Geschäftskunden zu gewinnen, werden wir in den kommenden Quartalen Liquiditätsüberschüsse für eine weitere Stärkung des Vertriebs und anderer operativer Bereiche verwenden. Wir sind überzeugt, dass diese nachhaltige profitable Wachstumsstrategie auch unserer Aktie mittelfristig neue Chancen eröffnet. Kurzfristig leidet QSC wie das Gros der Technologiewerte unter der Skepsis vieler Investoren gegenüber zukünftigen Wachstums- und Ertragschancen. Seit Jahresbeginn entwickelte sich unsere Aktie mit einer Kurssteigerung von rund 20 Prozent dennoch deutlich besser als der TecDAX (-12 Prozent), dem QSC seit März 2004 angehört. Mit einer Marktkapitalisierung von 383 Millionen EUR und einem durchschnittlichen täglichen Handelsvolumen von mehr als 300.000 Stück hat sich unsere Aktie als marktstarker Wert in diesem wichtigsten deutschen Index für Technologiewerte etabliert.

Lassen Sie uns abschließend noch einmal auf unsere diesjährige ordentliche Hauptversammlung zurückkommen. Erstens möchten wir Ihnen für die nahezu einstimmige Zustimmung zu unseren Tagesordnungspunkten danken. Wir erachten dies als großen Vertrauensbeweis. Zweitens möchten wir Claus Wecker für seine mehrjährige exzellente Arbeit in unserem Aufsichtsrat herzlich danken. Seit 1. Juni 2004 ersetzt ihn QSC-Mitgründer Gerd Eickers.

Mit dem hundertprozentigen Einsatz des gesamten QSC-Teams werden wir unser profitables Wachstum in den kommenden Jahren fortsetzen und uns so gemeinsam über das Erreichen der nächsten Meilensteine freuen.

Köln, im August 2004



Dr. Bernd Schlobohm

Vorstandsvorsitzender



Mark Goossens

Vorstand Technik,
Billing-, Carrier- und
Kunden-Management



Markus Metyas

Vorstand Finanzen,
Einkauf, Personal
und Recht



Bernd Puschendorf

Vorstand Vertrieb,
Marketing und
Auftrags-Management

Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender

Mark Goossens

Markus Metyas

Bernd Puschendorf

QSC erwirtschaftet positiven Free-Cashflow

Ein Quartal früher als noch zu Jahresbeginn geplant, erwirtschaftete QSC bereits im zweiten Quartal 2004 einen positiven Free-Cashflow in Höhe von 0,3 Millionen EUR. Die dynamische Geschäftsentwicklung im abgelaufenen Quartal unterstreicht auch das massive Umsatzwachstum von 25,8 Prozent auf 35,6 Millionen EUR gegenüber dem Vorjahresquartal sowie die Steigerung des operativen Gewinns auf 0,3 Millionen EUR. Vor diesem Hintergrund bekräftigt das Unternehmen nachdrücklich seine Prognosen für das Gesamtjahr 2004.

Erst jedes zwölfte Unternehmen setzt auf Breitbandkommunikation // Trotz erster Anzeichen einer konjunkturellen Erholung blieb die wirtschaftliche Lage in Deutschland im zweiten Quartal 2004 angespannt. Mit einer voraussichtlichen Wachstumsrate von 3,5 Prozent in 2004 zählt die Telekommunikationsbranche zu den Industriezweigen mit einer positiveren Entwicklung. Als Wachstumstreiber erweist sich hier unverändert die hohe Nachfrage von Geschäftskunden nach Breitbandlösungen und insbesondere nach virtuellen privaten Netzwerken (VPN). Einer aktuellen Studie von Forrester Research folgend, verfügt dennoch bislang nur jedes zwölfte deutsche Unternehmen über

Hohe Dynamik im VPN-Markt

Umsatz (in Mio. EUR)



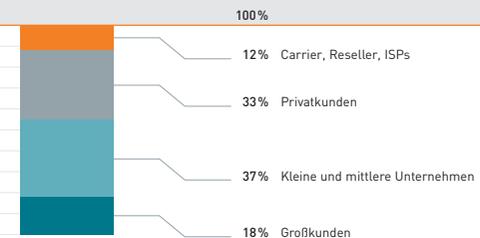
Umsatzwachstum um 25,8 Prozent auf 35,6 Millionen EUR

eine Hochgeschwindigkeitsanbindung an das Internet. Angesichts der fortwährenden Digitalisierung von Geschäftsprozessen eröffnet dies weiterhin hohe Wachstumspotenziale für QSC. Für VPN-Lösungen erwartet das Marktforschungsinstitut IDC in den kommenden Jahren ein Marktwachstum in Deutschland um durchschnittlich 31 Prozent auf 1,7 Milliarden EUR in 2007. Einer weltweiten Umfrage von Infonetics Research zufolge zählt dabei das Thema Sicherheit zu den entscheidenden Vorteilen solcher Netzwerklösungen für IT-Entscheider. Mit ihrer VPN-Technologie sieht sich QSC in diesem Wachstumsmarkt hervorragend positioniert.

Weitere Beschleunigung des Umsatzwachstums // Gegenüber dem ersten Quartal 2004 stieg der Umsatz im zweiten Quartal 2004 um 10,6 Prozent auf 35,6 Millionen EUR (Q1 2004: 32,2 Millionen EUR). Damit beschleunigte QSC weiter ihr sequentielles Umsatzwachstum, das im ersten Quartal 2004 bereits bei 6,3 Prozent gelegen hatte. Im Vergleich zum Umsatz des zweiten Quartals 2003 von 28,3 Millionen EUR verzeichnete QSC ein Wachstum von 25,8 Prozent und übertraf damit ihre eigenen Erwartungen zum Halbjahr deutlich. In den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres belief sich der Umsatz auf 67,8 Millionen EUR nach 55,8 Millionen EUR in der vergleichbaren Vorjahresperiode. Das hohe Wachstumstempo lässt sich zum einen auf die unverändert hohe Nachfrage von Geschäftskunden nach VPN-Lösungen und darauf aufbauenden Mehrwertdiensten zurückführen. In den vergangenen Monaten konnte QSC unter anderem die DEVK-Versicherungen als neuen Großkunden gewinnen und binnen nur acht Wochen ein VPN realisieren.

Zudem steigt die Zahl der Unternehmen, die ihre Telefonate komplett über das QSC-Netz abwickeln. Sowohl bei Großkunden als auch bei kleinen und mittelständischen Unternehmen registriert QSC ein wachsendes Interesse an integrierten Telekommunikationslösungen für Daten- und Sprachdienste aus einer Hand. Insgesamt trugen Geschäftskunden im zweiten Quartal 2004 bereits 55 Prozent zum Gesamtumsatz der QSC bei. Allein 18 Prozent entfielen auf das wachstumsstarke Geschäft mit Großkunden. Im Vergleich zum zweiten Quartal 2003 stieg der Geschäftskundenumsatz insgesamt um 33 Prozent auf 19,6 Millionen EUR und damit erheblich schneller als der Gesamtumsatz.

Umsatz-Verteilung (in Prozent)



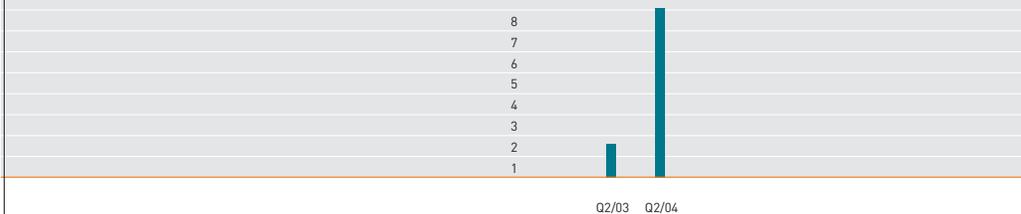
Überdurchschnittliche Umsatzzuwächse verzeichnete QSC im zweiten Quartal 2004 darüber hinaus im Privatkundengeschäft. Zielgruppengenaue Marketingaktionen für Daten- und Sprachprodukte einschließlich Voice over IP, mit denen QSC ihre Netzwerkauslastung optimierte, bewirkten kurzfristig eine hohe Nachfrage. In der Folge stieg der Privatkundenanteil am Gesamtumsatz auf 33 Prozent.

Bruttomarge wächst überproportional // Die unter Herstellungskosten geführten Netzwerkaufwendungen erhöhten sich im zweiten Quartal 2004 leicht um 0,8 Millionen EUR auf 27,5 Millionen EUR gegenüber dem Vorjahresquartal. Dieser Anstieg resultiert zum einen aus der Erweiterung des QSC-Netzes im zweiten Quartal 2004. QSC dehnte ihre Netzabdeckung auf zwölf weitere Städte aus und ist damit bereits in 60 deutschen Städten präsent. Zum anderen schuf QSC angesichts der hohen Wachstumspotenziale gezielt zusätzliche Backbone-Kapazitäten.

Insgesamt erhöhten sich die Netzwerkaufwendungen bei einem Umsatzwachstum von 25,8 Prozent im Quartalsvergleich lediglich um 3,0 Prozent. Im Halbjahresvergleich sanken sie sogar um 1,7 Prozent auf 52,9 Millionen EUR nach 53,8 Millionen EUR. Diese Reduzierung unterstreicht die Skalierbarkeit des infrastrukturbasierten Geschäftsmodells von QSC – steigende Umsätze gehen nicht mit entsprechend höheren Aufwendungen einher, sondern führen zu überproportionalen Ertragszuwächsen. Die massive Verbesserung des Bruttogewinns spiegelt eindrucksvoll diese Skalierbarkeit wider. Im zweiten Quartal 2004 stieg der Bruttogewinn um 406,3 Prozent auf 8,1 Millionen EUR nach 1,6 Millionen EUR im Vorjahresquartal. Dies entspricht einer Bruttomarge von 22,8 Prozent nach 5,6 Prozent

QSC vervierfacht
Bruttomarge binnen
zwölf Monaten

Bruttoergebnis (in Mio. EUR)



Nachhaltiger EBITDA-
Gewinn auch im
zweiten Quartal 2004

im Vorjahr. Im ersten Halbjahr 2004 versiebenfachte QSC ihren Bruttogewinn auf 14,9 Millionen EUR nach 2,1 Millionen EUR in den ersten sechs Monaten 2003. Angesichts der hohen Wachstumspotenziale im Breitband- und insbesondere im VPN-Markt erhöhte QSC im zweiten Quartal 2004 leicht ihre Vertriebsaufwendungen um 9,8 Prozent auf 5,6 Millionen EUR (Q2 2003: 5,1 Millionen EUR). Die Verwaltungsaufwendungen reduzierten sich demgegenüber im Vergleich zum zweiten Quartal 2003 um 35,3 Prozent auf 2,2 Millionen EUR; im Halbjahresvergleich sanken sie um 43,4 Prozent auf 4,3 Millionen EUR. Gegenüber dem ersten Quartal 2004 blieben sie nahezu konstant: QSC verfügt heute über eine sehr effiziente, schlanke Verwaltung, die auch das zu erwartende Wachstum ohne entsprechende Mehraufwendungen bewältigen kann.

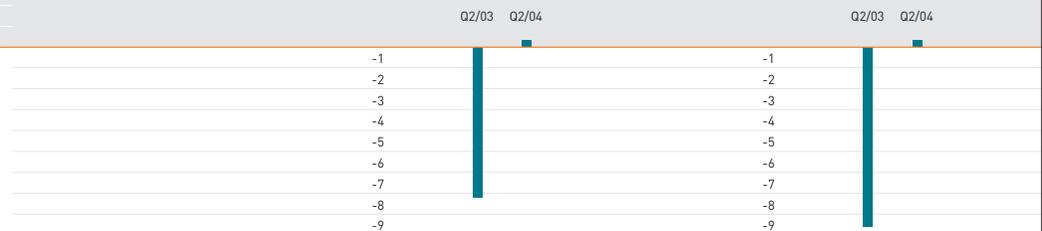
Steigender EBITDA-Gewinn // Im zweiten Quartal 2004 erzielte QSC einen EBITDA-Gewinn von 0,3 Millionen EUR, nachdem im Vorjahr noch ein EBITDA-Verlust in Höhe von -7,2 Millionen EUR angefallen war. Die massiven Fortschritte im operativen Geschäft unterstreicht auch der Halbjahresvergleich: Einem EBITDA-Gewinn in Höhe von 0,3 Millionen EUR im laufenden Geschäftsjahr steht ein Verlust auf gleicher Basis von -17,2 Millionen EUR gegenüber. QSC definiert das EBITDA als Ergebnis vor Zinsen, Steuern, anteiligen Ergebnissen von nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen, Amortisierung von abgegrenzter nicht-liquiditätswirksamer Kompensation sowie Abschreibung und Amortisierung von Sachanlagen und Firmenwert.

Die Abschreibungen reduzierten sich mehr als vier Jahre nach dem Beginn der Investitionsphase für den Netzaufbau weiter. Da immer mehr Anlagegüter vollständig abgeschrieben sind, sanken die Abschreibungen im zweiten Quartal 2004 um 32,9 Prozent auf 5,7 Millionen EUR nach 8,5 Millionen EUR in der vergleichbaren Vorjahresperiode.

Die massive Verbesserung des operativen Ergebnisses sowie die sinkenden Abschreibungen führten im zweiten Quartal 2004 zu einer deutlichen Verringerung des Fehlbetrags. Er verbesserte sich um 63,8 Prozent auf -5,5 Millionen EUR nach -15,2 Millionen EUR im Vorjahresquartal. Das Ergebnis je Aktie belief sich auf -0,05 EUR, im zweiten Quartal 2003 hatte es noch bei -0,15 EUR gelegen.

EBITDA (in Mio. EUR)

Free-Cashflow (in Mio. EUR)



Anstieg der liquiden Mittel auf 39,1 Millionen EUR // Erstmals erwirtschaftete QSC im zweiten Quartal 2004 einen positiven Free-Cashflow in Höhe von 0,3 Millionen EUR. Noch zu Jahresbeginn hatte das Unternehmen einen solchen Liquiditätszufluss erst in der zweiten Jahreshälfte erwartet. Der Bestand an liquiden Mitteln erhöhte sich dadurch zum 30. Juni 2004 auf 39,1 Millionen EUR. Die Erzielung eines positiven Free-Cashflows erlaubt QSC zudem eine Optimierung ihrer Finanzierungsmöglichkeiten. Das Unternehmen wies zum 30. Juni 2004 unter langfristigen Verbindlichkeiten 2,1 Millionen EUR Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen aus. Die Möglichkeit, diese vergleichsweise günstige Finanzierungsform für Investitionen in Anlagegüter zu nutzen, zeigt, wie sehr sich die Bewertung von QSC bei Fremdkapitalgebern in den vergangenen Monaten verbessert hat. Mit einer Eigenkapitalquote von 68,0 Prozent zum 30. Juni 2004 sieht sich QSC äußerst solide finanziert. Das Grundkapital der Gesellschaft erhöhte sich in den vergangenen drei Monaten um 51.969 EUR auf 105,3 Millionen EUR, bedingt durch die Umwandlung von QSC-Wandelschuldverschreibungen in QSC-Aktien im Rahmen der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme.

Erstmals positiver
Free-Cashflow von
0,3 Millionen EUR

Konzentration auf Kernkompetenzen // Im zweiten Quartal 2004 reduzierte sich die Beschäftigtenzahl im Vergleich zum Vorquartal noch einmal leicht auf 351 Mitarbeiter. Der Rückgang resultiert aus dem Abschluss der Ausgliederung von Kundendienstfunktionen an den CRM-Spezialisten SNT Deutschland AG. Der Großteil der 351 QSC-Mitarbeiter beschäftigt sich mit den beiden Kernkompetenzen von QSC: Technologie und Vertrieb. 43 Prozent der Belegschaft arbeiten in den technischen Bereichen, knapp 41 Prozent in kundennahen Bereichen. In den kommenden Quartalen plant das Unternehmen eine maßvolle Erhöhung der Mitarbeiterzahl, insbesondere im Vertrieb, um die sich ergebenden Marktchancen optimal nutzen zu können.

Mitarbeiterstruktur (in Prozent)



Fokus auf Geschäftskunden zahlt sich aus // Seit längerem beobachtet QSC einen massiven Preisdruck im Massenmarkt für Privatkunden. Verschiedene Anbieter mit Privatkundenfokus und insbesondere Wiederverkäufer sahen sich daher in den vergangenen Monaten der Gefahr rückläufiger Margen gegenüber. QSC selbst ist von dieser Entwicklung nur am Rande betroffen. Bewusst hat sich das Unternehmen seit 2001 auf das Geschäftskundensegment konzentriert, wo es sich heute selbst bei großen Ausschreibungen erfolgreich gegen eine überschaubare Konkurrenz behauptet. Zudem verfügt das Unternehmen anders als viele Wettbewerber über eine eigene Infrastruktur und kann so häufig flächendeckend ohne Einschaltung Dritter seine qualitativ hochwertigen Sprach- und Datendienste anbieten.

Rückläufige Preise können dennoch ebenso wie andere Risiken oder fehlerhafte Annahmen dazu führen, dass künftige, tatsächliche Ergebnisse erheblich von den Erwartungen des Unternehmens abweichen. Sämtliche Angaben in diesem Konzernabschluss 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.

QSC bekräftigt nachdrücklich Prognosen // Das beschleunigte Wachstum im zweiten Quartal 2004 bestärkt QSC in ihrer Erwartung, im laufenden Geschäftsjahr ein Umsatzwachstum von mindestens 20 Prozent auf mehr als 138 Millionen EUR sowie einen nachhaltigen EBITDA-Gewinn zu erzielen. Zudem plant das Unternehmen auch in den kommenden Quartalen des Jahres positive Free-Cashflows und damit weitere Liquiditätszuflüsse.

Überdurchschnittliche Wachstumsraten erwartet das Unternehmen im Firmenkunden- und Projektgeschäft. Hier profitiert QSC von der anhaltend hohen Nachfrage nach VPN-Lösungen und darauf aufbauenden Mehrwertdiensten. Neue Impulse dürfte dieses Segment zudem durch Voice over IP-Lösungen für Geschäftskunden erfahren, die das Unternehmen in der zweiten Jahreshälfte im Markt einführt. Aber auch im klassischen Telefongeschäft, dem Direktanschluss von Geschäftskunden an das QSC-Netz, erwartet das Unternehmen in der zweiten Jahreshälfte Umsatzzuwächse und steigende Ergebnisbeiträge.

Nach der sehr positiven Entwicklung im zweiten Quartal 2004 dürfte sich der Umsatzanteil der Privatkunden dagegen stabilisieren. Das Geschäft mit Sprach- und Datendiensten für private Haushalte bleibt aber ebenso wie die Zusammenarbeit mit Resellern ein wichtiger Bestandteil des QSC-Geschäftsmodells. Alle Kundengruppen tragen zu einer effizienten Auslastung der unternehmenseigenen, bundesweiten Telekommunikationsinfrastruktur bei und erwirtschaften positive Ergebnisbeiträge. Die Effizienz der Netzauslastung wird sich in den kommenden Quartalen weiter durch das neue Geschäftsfeld Carrier-to-Carrier erhöhen. Beginnend mit dem vierten Quartal können Internet Service Provider und Carrier die bundesweite Telekommunikationsinfrastruktur von QSC nutzen, um eigene Kunden an ihr Netz anzubinden. Als ersten Kunden konnte QSC bereits AOL in Deutschland gewinnen. Ab 2005 erwartet QSC einen signifikanten Ergebnisbeitrag des neuen Geschäftsfeldes.

QSC bringt Voice
over IP-Lösung für
Geschäftskunden
auf den Markt

Gewinn- und Verlustrechnung

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (ungeprüft)

(Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen bei Beträgen je Aktie)

	Quartalsbericht		6-Monatsbericht	
	01.04.-30.06.	01.04.-30.06.	01.01.-30.06.	01.01.-30.06.
	2004	2003	2004	2003
Umsatzerlöse	35.601	28.262	67.781	55.828
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	27.457	26.673	52.874	53.770
Bruttoergebnis vom Umsatz	8.144	1.589	14.907	2.058
Marketing- und Vertriebsaufwendungen	5.600	5.105	10.133	11.132
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	2.209	3.383	4.309	7.575
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	79	252	135	547
Abschreibungen auf Sachanlagen (und immaterielle Vermögensgegenstände) (inklusive TEUR 30 nicht-liquiditätswirksamer Kompensation vom 01.01.-30.06.2004; bis 30.06.2003: TEUR 3.211)	5.669	8.487	11.820	18.418
Betriebsverlust	(5.413)	(15.638)	(11.490)	(35.614)
Sonstige Erträge (Verluste)				
Zinserträge	89	444	687	1.439
Zinsaufwendungen	(244)	(3)	(275)	(5)
Sonstige Erlöse	49	13	47	193
Verlust vor Steuern	(5.519)	(15.184)	(11.031)	(33.987)
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-	-	-	-
Fehlbetrag	(5.519)	(15.184)	(11.031)	(33.987)
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert)	(0,05)	(0,15)	(0,10)	(0,34)
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert und verwässert)	105.308.663	101.137.947	105.308.663	101.137.947

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

Bilanz

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

	30.06.2004	31.12.2003				30.06.2004	31.12.2003
AKTIVA					PASSIVA		
Kurzfristige Vermögensgegenstände					Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Liquide Mittel	19.934	34.964			Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	19.255	18.631
Festverzinsliche Wertpapiere	19.123	19.322			Verbindlichkeiten gegenüber nahe stehenden Unternehmen	6	547
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	26.307	18.559			Rückstellungen	8.023	15.123
Noch nicht fakturierte Forderungen	1.406	42			Umsatzabgrenzungsposten	1.638	1.778
Sonstige Vermögensgegenstände	823	3.263			Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	6.373	6.571
Rechnungsabgrenzungsposten	6.444	4.140			Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	35.295	42.650
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt	74.037	80.290			Langfristige Verbindlichkeiten		
Langfristige Vermögensgegenstände					Wandelanleihen	62	63
Sonstige Vermögensgegenstände	452	479			Pensionsrückstellungen	371	510
Sachanlagen, netto					Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen	2.099	-
Grundstücke und Bauten	37	-			Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt	2.532	573
Netzwerk und technische Anlagen	31.934	40.261			Eigenkapital		
Betriebs- und Geschäftsausstattung	6.910	6.655			Grundkapital aus Stammaktien	105.309	105.037
Gesamte Sachanlagen, netto	38.881	46.916			Eigene Anteile	-	[266]
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto					Kapitalrücklage	473.443	473.302
Lizenzen	771	850			Abgegrenzte Kompensation	-	[75]
Software	1.698	1.761			Kumulierter übriger Comprehensive Loss	[91]	[46]
Sonstige	3	3			Bilanzverlust	[498.253]	[488.483]
Gesamte immaterielle Vermögensgegenstände, netto	2.472	2.614			Eigenkapital, gesamt	80.408	89.469
Geschäfts- oder Firmenwert	2.393	2.393			Passiva, gesamt	118.235	132.692
Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt	44.198	52.402					
Aktiva, gesamt	118.235	132.692					

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

Eigenkapital

Entwicklung des Eigenkapitals vom 1. Januar 2003 bis 30. Juni 2004 (ungeprüft) (Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen bei Beträgen je Aktie)

	Stammaktien		Eigene Anteile		Kapitalrücklage TEUR	Abgegrenzte Kompensation TEUR	Comprehensive Income TEUR	Kumulierter übriger Compre- hensive Loss TEUR	Forderungen gegen Aktionäre TEUR	Bilanzgewinn / -verlust TEUR	Gesamtes Eigenkapital TEUR
	Aktien	TEUR	Aktien	TEUR							
Stand am 1. Januar 2003	105.008.714	105.009	358.747	[266]	473.442	[5.058]		-	(1)	(427.872)	145.254
Jahresfehlbetrag							[60.611]			[60.611]	[60.611]
Übriger Comprehensive Loss							[46]	[46]			[46]
Comprehensive Income							[60.657]				
Verfall von Wandlungsrechten (1. Januar 2003)					[69]	69					-
Verfall von Wandlungsrechten (1. April 2003)					[11]	11					-
Verfall von Wandlungsrechten (1. Oktober 2003)					[68]	68					-
Ausübung von Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen (30. Juni 2003)	3.300	3									3
Ausübung von Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen (30. September 2003)	9.360	9									9
Ausübung von Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen (31. Dezember 2003)	16.022	16			8						24
Rückzahlung In der Periode berücksichtigte Amortisation						4.835			1		1
Stand am 31. Dezember 2003	105.037.396	105.037	358.747	[266]	473.302	[75]		[46]	-	[488.483]	89.469
Fehlbetrag							[11.031]			[11.031]	[11.031]
Übriger Comprehensive Loss							[45]	[45]			[45]
Comprehensive Income							[11.076]				
Verfall von Wandlungsrechten (1. Januar 2004)					[45]	45					-
Ausübung von Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen (31. März 2004)	219.298	220			174						394
Ausübung von Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen (30. Juni 2004)	51.969	52			12						64
Veräußerung eigener Anteile (31. März 2004)			[122.865]	91						505	596
Veräußerung eigener Anteile (30. Juni 2004)			[235.882]	175						756	931
In der Periode berücksichtigte Amortisation						30					30
Stand am 30. Juni 2004	105.308.663	105.309	-	-	473.443	-		[91]	-	[498.253]	80.408

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

Anhang zum Konzernzwischenabschluss

1. Grundlagen der Rechnungslegung

Allgemeines // Der zusammengefasste und nicht testierte Konzernzwischenabschluss („Zwischenabschluss“) der QSC AG und ihrer Tochtergesellschaften („QSC“ oder „die Gesellschaft“) erfolgt in Übereinstimmung mit den in den Vereinigten Staaten allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen („Generally Accepted Accounting Principles in the United States of America“ oder „US GAAP“). Alle Beträge außer Beträge je Aktie sind in Tausend Euro („TEUR“) angegeben.

Der Zwischenabschluss enthält nach Auffassung der QSC alle üblichen, laufend vorzunehmenden Anpassungen, die für eine angemessene Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns notwendig sind. Der Zwischenabschluss ist im Kontext mit dem testierten Konzernabschluss zum 31. Dezember 2003 zu lesen. Aus den dargestellten Ergebnissen der unterjährigen Perioden lässt sich nicht notwendigerweise auf die Ergebnisse zukünftiger Berichtszeiträume schließen.

Konsolidierungsgrundsätze // Der vorliegende Zwischenabschluss beinhaltet den Abschluss von QSC und ihrer Tochtergesellschaften, bei denen QSC mit Mehrheit beteiligt ist. Alle wesentlichen konzerninternen Geschäftsvorfälle wurden eliminiert.

Assoziierte Unternehmen, hierbei handelt es sich grundsätzlich um Unternehmen mit einem Stimmrechtsanteil zwischen 20 Prozent und 50 Prozent, werden nach der Equity-Methode bilanziert.

Schätzungen // Im Zwischenabschluss müssen zu einem gewissen Grad Schätzungen vorgenommen und Annahmen getroffen werden, die die bilanzierten Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten sowie die Angabe zu Eventualforderungen und -verbindlichkeiten am Bilanzstichtag und den Ausweis von Erträgen und Aufwendungen für die Berichtsperiode betreffen. Die sich tatsächlich einstellenden Beträge können von den Schätzungen abweichen.

Fremdwährungsumrechnung // QSC bilanziert in Euro. Geschäfte mit Drittwährungen werden zu den Umrechnungskursen am Tag der Transaktion umgerechnet. Unterschiede zwischen dem Umrechnungskurs des Tages, an dem das Geschäft abgeschlossen wurde, und dem Tag, an dem das Geschäft erfüllt oder zur Einbeziehung in den Zwischenabschluss umgerechnet wurde, sind in den sonstigen betrieblichen Erträgen oder Aufwendungen enthalten.

Liquide Mittel // Die liquiden Mittel umfassen alle liquiditätsnahen Vermögensgegenstände, die zum Zeitpunkt der Anschaffung bzw. Anlage eine Restlaufzeit von höchstens drei Monaten hatten.

Leasing // Die Aktivierung von Leasinggegenständen erfolgt nicht beim rechtlichen, sondern beim wirtschaftlichen Eigentümer. Wirtschaftlicher Eigentümer ist derjenige, der die wesentlichen Chancen und Risiken aus der Nutzung des Leasinggegenstandes trägt. Beim so genannten „Capital Lease“ ist der wirtschaftliche Eigentümer der Leasingnehmer, der den Leasinggegenstand aktiviert und über die voraussichtliche Nutzungsdauer abschreibt. In entsprechender Höhe wird eine Verbindlichkeit passiviert und um den Tilgungsanteil der geleisteten Leasingraten gemindert.

Wertpapiere und Beteiligungen // Wertpapiere, die zu Handelszwecken gehalten werden („Trading Securities“), werden mit Stichtagskursen bewertet und daraus resultierende unrealisierte Gewinne und Verluste ergebniswirksam erfasst.

Wertpapiere, die bis zur Endfälligkeit gehalten werden („Held-to-maturity Securities“), werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Unrealisierte Gewinne und Verluste werden, über die Restlaufzeit verteilt, ergebniswirksam ausgewiesen.

Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere („Available-for-sale Securities“) werden mit ihrem Stichtagskurs bilanziert, unrealisierte Gewinne und Verluste werden bis zu deren Verkauf als Bestandteil des kumulierten übrigen Comprehensive Income (Loss) ausgewiesen.

Available-for-sale Securities und Beteiligungen, deren Marktwert voraussichtlich dauerhaft unter die Anschaffungskosten absinkt, werden abgeschrieben. Die Abschreibung wird erfolgswirksam vorgenommen und führt zu einer neuen Basis für die Anschaffungskosten.

Ergebnis je Aktie // Das Ergebnis je Aktie („Earnings per Share“) entspricht dem Verlust dividiert durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der während des Berichtszeitraums ausgegebenen Stammaktien der Gesellschaft. Das Ergebnis je Aktie (verwässert) („Diluted Earnings per Share“) berücksichtigt nicht nur ausgegebene, sondern auch aufgrund von Wandelschuldverschreibungen erhältliche Aktien. Für die sechs Monate bis zum 30. Juni 2004 und 2003 wurde die verwässernde Wirkung von Wandelschuldverschreibungen nicht berücksichtigt, weil QSC in diesen Berichtszeiträumen Verluste verzeichnete und die angenommene Wandlung von Schuldverschreibungen somit eine der Verwässerung gegenläufige Wirkung gehabt hätte.

Übriger Comprehensive Loss // Der übrige Comprehensive Loss zum 30. Juni 2004 setzt sich wie folgt zusammen:

	01.01.-30.06.2004 in TEUR
Pensionsmindestverpflichtung	128
Unrealisierte Verluste aus Available-for-sale Securities	-173
Übriger Comprehensive Loss	-45

Neue Rechnungslegungsvorschriften // Seit dem 1. Januar 2002 wendet QSC die Statements of Financial Accounting Standards („SFAS“) 144 „Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived-Assets“ an. Dieses SFAS ersetzt SFAS 121 „Accounting for the Impairment of Long-Lived-Assets to be Disposed of“. Auf der Grundlage von SFAS 144 überprüft QSC Sachanlagen, die gehalten und weiterhin genutzt werden, sowie erworbene, planmäßig abzuschreibende immaterielle Vermögensgegenstände auf Werthaltigkeit, wenn Ereignisse oder Veränderungen Anlass geben könnten, dass der Buchwert nicht mehr werthaltig sein könnte.

Wenn der Buchwert eines Vermögensgegenstandes oder einer Gruppe von Vermögensgegenständen die geschätzten zukünftigen und diskontierten Cashflows übersteigt, wird eine außerplanmäßige Abschreibung in Höhe des Unterschiedsbetrages zwischen dem bisherigen Buchwert und dem Zeitwert vorgenommen. In den ersten sechs Monaten bis zum 30. Juni 2004 und 2003 wurden keine Anpassungen auf Grundlage von SFAS 144 vorgenommen.

Im Juni 2001 veröffentlichte das Financial Accounting Standards Board („FASB“) das SFAS 143 „Accounting for Asset Retirement Obligations“. SFAS 143 verlangt die Passivierung einer Verbindlichkeit für Verpflichtungen im Zusammenhang mit der Entsorgung oder dem Abbau von Vermögensgegenständen des Anlagevermögens in der Periode, in der sie anfällt, sofern eine vernünftige Schätzung des Wertes der Verbindlichkeit vorgenommen werden kann. Die entsprechenden Kosten für die Entsorgung oder den Abbau werden mit den Anschaffungskosten des Vermögensgegenstandes des Sachanlagevermögens aktiviert. SFAS 143 ist erstmalig für Geschäftsjahre, die nach dem 15. Juni 2002 beginnen, anzuwenden. QSC erwartet keine wesentlichen Auswirkungen aus SFAS 143 auf die Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Im Juni 2002 veröffentlichte das FASB SFAS 146 „Accounting for Costs Associated with Disposal or Exit Activities“. Dieses SFAS befasst sich mit der Rechnungslegung und dem Ausweis von Kosten für die Beendigung von Verträgen und Geschäftsbereichen. SFAS 146 hebt Emerging Issues Task Force („EITF“) Issue No. 94-3 „Liability Recognition for Certain Employee Termination Benefits and Other Costs to Exit an Activity (including Certain Costs Incurred in a Restructuring)“ auf. Gemäß SFAS 146 wird eine Verbindlichkeit aus der Beendigung von Verträgen und Geschäftsbereichen zu dem Zeitpunkt eingestellt, zu dem sie entsteht. Unter Issue No. 94-3 wurde eine Verbindlichkeit zu dem Zeitpunkt eingestellt, zu dem das Unternehmen sich zu der Beendigung von Verträgen und Geschäftsbereichen verpflichtete. SFAS 146 findet keine Anwendung, sofern die Beendigung im Zusammenhang mit erworbenen Geschäftsbereichen gemäß SFAS 144 steht. QSC erwartet keine wesentlichen Auswirkungen aus SFAS 146 auf die Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Im Dezember 2003 veröffentlichte das FASB die Interpretation („FIN“) 46 „Consolidation of Variable Interest Entities“, die sich damit befasst, wie ein Unternehmen untersuchen muss, ob es ein anderes Unternehmen anders als durch Stimmrechte kontrolliert und infolgedessen gegebenenfalls konsolidieren muss. FIN 46R regelt die Konsolidierung für alle „Variable Interest Entities“, die nach dem 15. März 2004, und für alle „Special-Purpose Entities“, die nach dem 15. Dezember 2003 gegründet oder erworben wurden. QSC hat keine Beteiligungen in „Variable Interest Entities“ oder „Special-Purpose Entities“, deswegen hat die Anwendung von FIN 46R keine wesentlichen Auswirkungen auf die Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft.

2. Beteiligungen und Finanzanlagen

Beteiligungen // Am 13. Dezember 2002 beteiligte sich QSC mit 100 Prozent an der Ventelo GmbH, Düsseldorf („Ventelo“). Ventelo ist ein deutschlandweit tätiges Telekommunikationsunternehmen, das Sprachtelefonien speziell für Geschäftskunden anbietet. Ventelos Marktposition als Telefonieanbieter für Geschäftskunden ergänzt die DSL-basierten Breitbandangebote für Geschäftskunden der QSC in idealer Weise. Mit Ventelo realisiert QSC integrierte Telekommunikationslösungen für Unternehmenskunden aller Größenordnungen. Der Kaufpreis für Ventelo betrug TEUR 11.454 inklusive Akquisitionskosten in Höhe von TEUR 90. Eine zweite abschließende Tranche in Höhe von TEUR 4.450 wurde noch nicht ausgezahlt. Ventelo wurde am 1. April 2002 aus der ehemaligen Muttergesellschaft gemäß §§ 159 ff. Umwandlungsgesetz ausgegründet. Ventelo haftet bis zu fünf Jahre für mögliche Verbindlichkeiten der ehemaligen Muttergesellschaft. Aus dem Erwerb der Beteiligung ergab sich ein negativer Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 193. Die erworbenen Aktiva wurden pro rata um diesen Betrag reduziert.

Finanzanlagen // Die Netchemya S.p.A., Italien, eine Beteiligung der QSC aus dem Geschäftsjahr 2000, befindet sich zur Zeit in Liquidation, da die Finanzierung und Umsetzung des Geschäftsplans nicht mehr gewährleistet war. QSC hat den Restbuchwert in Höhe von TEUR 4.136 aus diesem Grund bereits im Geschäftsjahr 2002 vollständig wertberichtigt. Der Betrag wurde unter Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen ausgewiesen.

3. Eigenkapital

Grundkapital // Das Grundkapital der QSC beträgt zum 30. Juni 2004 TEUR 105.309 (31. Dezember 2003: TEUR 105.037) und untergliedert sich in 105.308.663 (31. Dezember 2003: 105.037.396) Stammaktien im rechnerischen Anteil von je einem Euro. Jede Aktie berechtigt den eingetragenen Inhaber zur Abgabe einer Stimme bei der Hauptversammlung und hat volle Dividendenberechtigung. Es gibt keinerlei Einschränkungen des Stimmrechts. Die Erhöhung des Grundkapitals um TEUR 271 resultiert aus der Wandlung von 271.267 Wandelschuldverschreibungen in Stammaktien, da Mitarbeiter auf Basis der Aktienoptionsprogramme in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2004 ihr Wandlungsrecht ausgeübt haben.

Eigene Anteile // Zum 30. Juni 2004 besitzt QSC keine eigene Aktien (31. Dezember 2003: 358.747). In den ersten sechs Monaten des Jahres 2004 hat QSC 358.747 eigene Aktien veräußert. Der Veräußerungsgewinn in Höhe von TEUR 1.261 wurde erfolgsneutral gegen den Verlustvortrag gebucht.

¹ ab dem 1. Juni 2004
² bis zum 31. Mai 2004

4. Vorstand und Aufsichtsrat

Vorstand // Aktien und Wandlungsrechte der Vorstandsmitglieder:

	30.06.2004		30.06.2003	
	Aktien	Wandlungsrechte	Aktien	Wandlungsrechte
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	-	13.818.372	-
Mark Goossens	384	400.000	384	100.000
Markus Metyas	2.307	1.559.116	2.307	1.559.116
Bernd Puschendorf	-	1.000.000	-	1.000.000

Aufsichtsrat // Aktien und Wandlungsrechte der Aufsichtsratsmitglieder:

	30.06.2004		30.06.2003	
	Aktien	Wandlungsrechte	Aktien	Wandlungsrechte
John C. Baker	-	19.130	-	19.130
Herbert Brenke	187.820	19.130	187.820	9.130
Gerd Eickers ¹	13.853.484	9.130	13.841.100	9.130
Ashley Leeds	9.130	10.000	9.130	10.000
Norbert Quinkert	3.846	-	3.846	-
David Ruberg	4.563	19.130	4.563	19.130
Claus Wecker ²	83.025	-	83.025	-

Köln, im August 2004

Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender

Mark Goossens

Markus Metyas

Bernd Puschendorf

Kalender

Kontakte

Quartalsbericht III/2004
23. November 2004

Konferenzen / Veranstaltungen
2. September 2004
3. Frankfurter Investment Treff

7. September 2004
Deutsche Börse, Frankfurt
Branchensymposium High-Tech Engineering

9. September 2004
Goldman Sachs, Frankfurt
Telecom Conference

19. Oktober 2004
Deutsche Börse/
Dresdner Kleinwort Wasserstein, New York
German Mid Cap Investment Conference

24. November 2004
Deutsches Eigenkapitalforum, Frankfurt

QSC AG
Investor Relations
Mathias-Brüggen-Straße 55
D – 50829 Köln
Telefon +49-(0)221-6698-112
Telefax +49-(0)221-6698-009
E-Mail invest@qsc.de
Internet www.qsc.de

Investor Relations Partner
Schumacher's AG für Finanzmarketing
Prinzregentenstraße 68
D – 81675 München
Telefon +49-(0)89-489 272-0
Telefax +49-(0)89-489 272-12
E-Mail qsc@schumachers.net

Impressum

Verantwortlich
QSC AG, Köln

Gestaltung
sitzgruppe, Düsseldorf

Druck
Karl Fries GmbH & Co. KG, Köln

Weitere Informationen unter www.qsc.de