



Quartalsbericht . 2005 . April Mai Juni

Kennzahlen

	01.04.-30.06.	01.04.-30.06.	01.01.-30.06.	01.01.-30.06.
	2005	2004	2005	2004
Alle Angaben in Millionen Euro				
Umsatz	48,7	35,6	90,2	67,8
Bruttoergebnis	12,4	8,1	22,9	14,9
EBITDA	+0,7	+0,3	+1,2	+0,3
EBIT	-4,5	-5,4	-9,9	-11,5
Fehlbetrag	-4,6	-5,5	-9,7	-11,0
Ergebnis je Aktie ¹ (in Euro)	-0,04	-0,05	-0,09	-0,10
Investitionen	2,6	2,2	6,4	3,9
Eigenkapital			74,1 ²	70,5 ³
Bilanzsumme			122,6 ²	114,8 ³
Eigenkapitalquote (in Prozent)			60,4 ²	61,4 ³
Liquidität			33,8 ²	40,3 ³
Kurs zum 30.06. (in Euro)			3,61	3,83
Anzahl der Aktien zum 30.06. (in Stück)			109.297.787	105.308.663
Marktkapitalisierung zum 30.06.			394,6	403,3
Mitarbeiter zum 30.06.			446	351

¹ verwässert und unverwässert

² per 30. Juni 2005

³ per 31. Dezember 2004

Kommunikation bewegt die Welt
 Breitband bewegt die Kommunikation
 QSC ist Breitband

QSC auf einen Blick

QSC beschleunigt Umsatzwachstum // QSC steigerte im zweiten Quartal 2005 ihren Umsatz um 37 Prozent auf 48,7 Millionen Euro nach 35,6 Millionen Euro im Vorjahresquartal; im ersten Quartal 2005 hatte das Umsatzwachstum im Quartalsvergleich noch bei 29 Prozent gelegen. Im ersten Halbjahr 2005 stieg der Umsatz um 33 Prozent auf 90,2 Millionen Euro nach 67,8 Millionen Euro in der Vorjahresperiode.

Profitabilität erhöht sich // Bei einem Umsatzwachstum von 37 Prozent steigerte QSC ihr Bruttoergebnis im zweiten Quartal 2005 um 53 Prozent auf 12,4 Millionen Euro nach 8,1 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Das EBITDA stieg auf 0,7 Millionen Euro gegenüber 0,3 Millionen Euro im zweiten Quartal 2004. Im ersten Halbjahr 2005 konnte QSC das EBITDA-Ergebnis auf 1,2 Millionen Euro nach 0,3 Millionen Euro in der Vorjahresperiode steigern.

QSC erzielt Liquiditätszufluss // QSC erwirtschaftete im zweiten Quartal 2005 einen operativen Cashflow in Höhe von 3,7 Millionen Euro. Zugleich erzielte das Unternehmen einen positiven Free-Cashflow in Höhe von 2,5 Millionen Euro. Für das Gesamtjahr 2005 erwartet QSC einen operativen Cashflow von mindestens 10 Millionen Euro, ein EBITDA-Ergebnis in Höhe von 4 bis 8 Millionen Euro sowie einen Umsatzanstieg um mindestens 25 Prozent auf mehr als 183 Millionen Euro.

Netzausbau weitgehend abgeschlossen // Im zweiten Quartal 2005 schloss QSC weitgehend die Aufrüstung ihres Netzes zu einem Voice over IP-fähigen Next Generation Network sowie den Ausbau des Sprachnetzes ab. Nach Übernahme des Bonner DSL-Anbieters celox ist QSC in mehr als 100 Städten mit ihrer eigenen Breitbandinfrastruktur präsent. Unmittelbar nach dieser Übernahme begann QSC mit der Migration des celox-Netzes auf das QSC-Netz.

Weitere Indexzugehörigkeit stärkt QSC-Aktie // Seit dem 8. August 2005 ist die QSC-Aktie auch Bestandteil des F.A.Z.-Index, dem ältesten deutschen Aktienindex. Der seit 1961 bestehende Index umfasst 100 deutsche Unternehmen mit einem hohen Grundkapital sowie einer ausreichenden Zahl frei handelbarer Aktien. QSC etabliert sich damit weiter unter den meist beachteteten und gehandelten Aktien in Deutschland.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

mit einem Umsatzplus von 37 Prozent auf 48,7 Millionen Euro gegenüber dem zweiten Quartal 2004 konnten wir im abgelaufenen Quartal unser starkes Wachstum noch einmal beschleunigen. Im Vergleich zum ersten Quartal 2005 stieg der Umsatz um 7,2 Millionen Euro und damit stärker als in jedem anderen Quartal seit der erstmaligen vollständigen Konsolidierung von Ventelo im ersten Quartal 2003.

Diese außerordentliche Dynamik resultiert sowohl aus einer unverändert positiven Entwicklung des operativen Geschäfts als auch aus der erstmaligen Konsolidierung von celox. Der Bonner DSL-Anbieter, den QSC am 12. Mai 2005 vollständig übernommen hatte, trug 1,4 Millionen Euro zum Umsatzanstieg von 7,2 Millionen Euro bei. Die Integration von celox verläuft reibungslos; das Team unter Leitung der beiden Gründer Stefan Sattler und Thomas Zundl baut entschlossen das Geschäft aus und nutzt die Chancen, die sich aus der Zusammenarbeit mit QSC ergeben. Bis Jahresende wird die Migration des celox-Netzes auf das QSC-Netz beendet sein, so dass wir ab 2006 Kostensynergien von rund einer Million Euro pro Jahr heben können.

Die positive Entwicklung im operativen Geschäft zeigt sich in einem deutlichen Umsatzwachstum in allen Segmenten. Um rund 50 Prozent stieg allein der Umsatz im Großkundengeschäft. Jüngste Vertriebsfolge wie die Vernetzung von 280 Commerzbank-Filialen mit QSC-VPN-Technologie unterstreichen die Leistungsstärke und die Wettbewerbsposition von QSC in diesem wachstumsstarken Marktsegment.

Der Umsatz mit Großkunden stieg um rund 50 Prozent

Sowohl bei Großkunden als auch bei kleineren und mittleren Unternehmen kommt QSC ihre Position als Sprach- und Datendienstleister zugute. Immer mehr Unternehmen suchen nach Kommunikationslösungen aus einer Hand. Besondere Bedeutung gewinnt dieser Trend angesichts des Vordringens der Voice over IP-Technologie. Um eine sanfte Migration von der klassischen Telefonie zur IP-Telefonie zu gewährleisten, sollte ein Anbieter eine eigene Infrastruktur und umfangreiches Know-how sowohl im Bereich der Sprach- als auch der Datenübertragung besitzen – und genau darüber verfügt QSC. Die im ersten Halbjahr 2005 weitgehend abgeschlossene Aufrüstung unseres Netzes zu einem Voice over IP-fähigen Next Generation Network unterstreicht dies.

Bei allen Vorteilen dieser Innovation ist uns aber bewusst, dass in den kommenden Jahren auch die klassische Festnetztelefonie weiter gefragt sein wird. Viele Unternehmenskunden scheuen noch die Umstellung auf die neue Technologie, setzen auf das bewährte Festnetz und nutzen dabei immer häufiger einen Direktanschluss von QSC. Privatkunden telefonieren insbesondere in den Abend- und Nachtstunden über das QSC-Netz und tragen so zu einer besseren Auslastung unseres Netzes genau in den Zeiten bei, zu denen Unternehmenskunden es kaum benötigen. Um diese Netzauslastung zu optimieren, haben wir in den vergangenen Monaten sämtliche Zusammenschaltungspunkte mit dem Netz der Deutschen Telekom erschlossen. Dies mindert die Höhe der Gebühren, die wir für die Nutzung fremder Netze zahlen müssen, erhöht das Gesprächsaufkommen und führt daher zu zusätzlichen Umsätzen und Ergebnisbeiträgen.



Zur hohen Wachstumsdynamik im abgelaufenen Quartal trugen somit sowohl Sprach- als auch Datendienste bei. Unsere steigende Profitabilität dokumentiert, dass wir bei jedem Produkt und jeder Lösung strikt auf die Erwirtschaftung eines hinreichenden Deckungsbeitrags achten. Die höchsten Deckungsbeiträge erzielen wir im Geschäft mit Unternehmenskunden. Doch auch Privatkunden und Wiederverkäufer tragen ihren Teil zum steigenden Brutto- und EBITDA-Ergebnis bei.

Unsere hohe Wachstumsdynamik und die steigende Profitabilität eröffnen auch der QSC-Aktie neue Bewertungsspielräume. Angesichts des beschleunigten Wachstums im abgelaufenen Quartal passten bereits erste Analysten ihre Prognosen nach oben an. Positiv werten wir in diesem Zusammenhang auch die Tatsache, dass in den kommenden Monaten die Zahl der Finanzinstitute weiter steigen dürfte, die Studien zu QSC veröffentlichen. Den Anfang machte Mitte August die Landesbank Baden-Württemberg mit einer Kaufempfehlung.

Sämtliche Analysten erwarten eine anhaltend hohe Wachstumsdynamik und wir sind überzeugt, diese Erwartung erfüllen zu können. Auch über 2005 hinaus wollen wir unsere Umsätze um mindestens 25 Prozent pro Jahr steigern. Falls sich, wie bei Ventelo und celox, die Möglichkeit ergibt, zusätzlich attraktive Unternehmen mit einem zu QSC passenden Geschäftsmodell zu einer fairen Bewertung zu erwerben, werden wir dies ernsthaft prüfen. Unsere Geschäftspläne und Prognosen beruhen aber allein auf organischem Wachstum und diesem Wachstum aus eigener Kraft gilt unsere uneingeschränkte Aufmerksamkeit.

QSC strebt Wachstum
von mindestens
25 Prozent pro Jahr an

Köln, im August 2005

Markus Metyas

Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender

Bernd Puschendorf

QSC beschleunigt Wachstum

QSC beschleunigte im zweiten Quartal 2005 ihr Umsatzwachstum und steigerte Brutto- und EBITDA-Ergebnis weiter. Das Unternehmen schloss zugleich den Ausbau seines bundesweiten Netzes zu einem Next Generation Network weitgehend ab und erreicht nach der Übernahme des Bonner DSL-Anbieters celox mit seinem Breitbandnetz mehr als 100 Städte. Seit der Übernahme am 12. Mai 2005 wurde celox in den Konzernzwischenabschluss einbezogen.

Anhaltendes Wachstum bei Managed Services // Der Markt für netznahe Dienstleistungen in Deutschland wird bis 2008 neuen Untersuchungen von IDC sowie internen Erhebungen zufolge ein Volumen von zwei Milliarden Euro erreichen und sich damit gegenüber 2004 mehr als verdoppeln. Als Wachstumstreiber erweisen sich neben dem Aufbau virtueller privater Netzwerke auf IP-Basis (IP-VPNs) der Betrieb und die Wartung solcher firmeninterner Netze sowie weitere netznahe Dienstleistungen wie zum Beispiel Security-Lösungen.

Zusätzliche Dynamik gewinnt der Markt für Managed Services durch die wachsende Nachfrage von Unternehmen nach Voice over IP-Lösungen als Bestandteil von IP-VPNs. QSC hat sich mit der frühzeitigen Konzentration auf Managed Services sowie integrierte Sprachdienste eine sehr gute Ausgangsstellung auf diesem wachstumsstarken Markt verschafft.

Umsatz (in Mio. €)



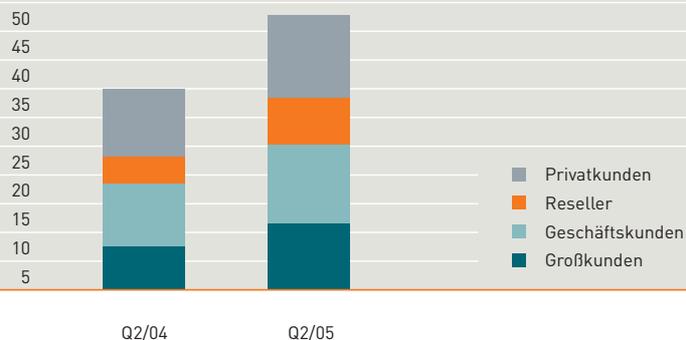
QSC wuchs schneller
als in den vergangenen
fünf Quartalen

Umsatzzuwachs in allen Segmenten // QSC steigerte im zweiten Quartal 2005 ihren Umsatz um 37 Prozent auf 48,7 Millionen Euro nach 35,6 Millionen Euro im Vorjahresquartal; im ersten Quartal 2005 hatte das Umsatzwachstum im Quartalsvergleich noch bei 29 Prozent gelegen. Im ersten Halbjahr 2005 stieg der Umsatz um 33 Prozent auf 90,2 Millionen Euro nach 67,8 Millionen Euro in der Vorjahresperiode.

Organisch wuchs QSC im zweiten Quartal 2005 mit einem Umsatzwachstum um 33 Prozent auf 47,3 Millionen Euro schneller als in den vergangenen fünf Quartalen. Die erstmalige, anteilige Konsolidierung der celox-Umsätze seit der Übernahme am 12. Mai 2005 trug darüber hinaus zur Beschleunigung des Umsatzwachstums auf 37 Prozent bei; der Umsatzbeitrag des Bonner DSL-Anbieters lag im zweiten Quartal 2005 bei 1,4 Millionen Euro.

Allein im Segment Großkunden stieg der Umsatz im abgelaufenen Quartal um 52 Prozent auf 11,7 Millionen Euro nach 7,7 Millionen Euro im zweiten Quartal 2004. Gegenüber dem ersten Quartal 2005 ließ die Dynamik in diesem Segment zwar etwas nach. Dies resultiert aus der Tatsache, dass QSC im ersten Quartal 2005 außergewöhnlich hohe Dienstleistungsumsätze bei neuen Projekten fakturieren konnte, Dienstleistungen, die bei der Konzeption zweier großer IP-VPNs anfielen. Doch ein Halbjahresvergleich belegt die unverändert hohe Dynamik in diesem Segment: Der Umsatz mit Großkunden stieg danach um 63 Prozent auf 24,3 Millionen Euro.

Umsatzverteilung (in Mio. €)



Mit dem Verkauf standardisierter Sprach- und Datenprodukte an Geschäftskunden erzielte QSC im zweiten Quartal 2005 einen Umsatz von 14,0 Millionen Euro nach 11,0 Millionen Euro in der vergleichbaren Vorjahresperiode. Zu diesem Anstieg trugen sowohl der erfolgreiche Start der im März 2005 vorgestellten Voice over IP-Produkte als auch die unverändert hohe Nachfrage nach QSC-Direct, der direkten Anbindung von Sprachkunden an das QSC-Netz, sowie dem Datenprodukt Q-DSLmax bei.

14,7 Millionen Euro Umsatz erwirtschaftete QSC im zweiten Quartal 2005 im Segment Privatkunden; gegenüber dem Vorjahresquartal stieg der Umsatz um 21 Prozent. Auch Privatkunden nutzten verstärkt die Möglichkeit, über ihre Datenleitung zu telefonieren, der Umsatz mit IPfonie privat zog deutlich an. Zugleich stiegen die Umsätze im herkömmlichen Festnetzgeschäft infolge des Ausbaus des Sprachnetzes zu einem Next Generation Network. Telefonkunden können sich jetzt bundesweit direkt in das QSC-Netz einwählen. QSC nutzt dieses Call-by-Call-Geschäft, um insbesondere in den Abend- und Nachtstunden ihr Netz besser auszulasten und zugleich zusätzliche Deckungsbeiträge zu erwirtschaften.

Im Segment Reseller zahlt sich die Zusammenarbeit mit markstarken internationalen Carriern aus, die in Deutschland mit QSC als Infrastrukturpartner für Datendienste zusammenarbeiten; sie profitieren so vom zweitgrößten alternativen Netz in Deutschland. Infolge des Netzausbaus stiegen zudem die Umsätze aus dem Wiederverkauf von Sprachdiensten deutlich. Insgesamt steigerte QSC im zweiten Quartal 2005 den Umsatz in diesem Segment auf 8,4 Millionen Euro gegenüber 4,8 Millionen Euro im Vorjahresquartal.

Bruttoergebnis steigt weiter überproportional // Das rasch wachsende operative Geschäft, die Aufrüstung des QSC-Netzwerkes zu einem Next Generation Network, der Ausbau des Sprachnetzes sowie die beginnende Integration des celox-DSL-Netzes führten im zweiten Quartal 2005 zu einem Anstieg der unter Herstellungskosten erfassten Netzwerkaufwendungen um 32 Prozent auf 36,4 Millionen Euro nach 27,5 Millionen Euro in der entsprechenden Vorjahresperiode. Dennoch konnte QSC das Bruttoergebnis auch im zweiten Quartal 2005 überproportional verbessern. Mit 12,4 Millionen Euro lag es 53 Prozent höher als noch im zweiten Quartal 2004 mit 8,1 Millionen Euro. Im Halbjahresvergleich steigerte QSC das Bruttoergebnis um 54 Prozent auf 22,9 Millionen Euro nach 14,9 Millionen Euro in der Vorjahresperiode – der Umsatz legte im gleichen Zeitraum um 33 Prozent zu.

Planmäßig baute QSC im zweiten Quartal 2005 ihre Vertriebsaktivitäten weiter aus; das Unternehmen hatte in den ersten Monaten des laufenden Geschäftsjahres rund 40 neue Mitarbeiter überwiegend in vertriebsnahen Bereichen eingestellt. Die Vertriebs- und Marketingaufwendungen erhöhten sich infolgedessen um 1,6 Millionen Euro auf 7,2 Millionen Euro nach 5,6 Millionen Euro im Vorjahresquartal.

Steigende Nachfrage nach Voice over IP bei Geschäfts- und Privatkunden

EBITDA-Ergebnis
verdoppelt sich im
Quartalsvergleich

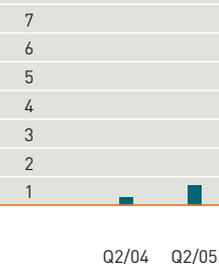
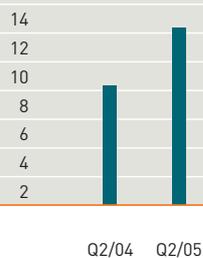
Die Verwaltungsaufwendungen stiegen im zweiten Quartal 2005 auf 4,4 Millionen Euro gegenüber 2,2 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Dieser Anstieg lässt sich zum einen auf einmalige Aufwendungen infolge der Übernahme von celox im Mai 2005 zurückführen. Zum anderen machte das stark gewachsene Geschäftsvolumen und die steigende Mitarbeiterzahl bereits zum Jahreswechsel die Kündigung der Untermietverträge in der Kölner Zentrale unumgänglich; dies führte zu einer Erhöhung der Nettoverwaltungsaufwendungen. Ein Anteil von lediglich acht Prozent an den Gesamtaufwendungen belegt indes die hohe Effizienz der Verwaltung.

Weitere Verbesserung des EBITDA // Im zweiten Quartal 2005 erwirtschaftete QSC ein positives EBITDA-Ergebnis in Höhe von 0,7 Millionen Euro nach 0,3 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Auch ohne den Ergebnisbeitrag von celox in Höhe von 0,1 Millionen Euro konnte das Unternehmen sein EBITDA-Ergebnis im Quartalsvergleich auf 0,6 Millionen Euro verdoppeln. Nach sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres erreichte das EBITDA-Ergebnis 1,2 Millionen Euro gegenüber 0,3 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2004. 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 gingen im zweiten Quartal 2005 leicht auf 5,2 Millionen Euro gegenüber 5,7 Millionen Euro im Vorjahresquartal zurück. Dieser Rückgang führte gemeinsam mit dem gestiegenen operativen Gewinn auf EBITDA-Basis zu einer weiteren Verbesserung des EBIT und des Periodenergebnisses. Das EBIT belief sich im zweiten Quartal 2005 auf -4,5 Millionen Euro gegenüber -5,4 Millionen Euro im Vorjahresquartal; das Periodenergebnis belief sich auf -4,6 Millionen Euro nach -5,5 Millionen Euro im zweiten Quartal 2004. Das Ergebnis je Aktie betrug im zweiten Quartal 2005 -0,04 Euro.

Bruttoergebnis (in Mio. €)

EBITDA (in Mio. €)



QSC erwirtschaftet positiven operativen Cashflow // Die positive Entwicklung des operativen Geschäfts führte im zweiten Quartal 2005 zu einem operativen Cashflow in Höhe von 3,7 Millionen Euro; gegenüber dem Vorquartal verbesserte sich diese Größe um 8,6 Millionen Euro. Insgesamt beliefen sich die liquiden Mittel inklusive festverzinslicher Wertpapiere per 30. Juni 2005 auf 33,8 Millionen Euro gegenüber 31,3 Millionen Euro per 31. März 2005. Zu dem Anstieg der liquiden Mittel trug sowohl ein positiver Free-Cashflow von QSC selbst als auch die erstmalige Einbeziehung von 1,8 Millionen Euro liquider Mittel von celox in den Konzernzwischenabschluss bei.

Zur Jahresmitte schloss QSC weitgehend die Aufrüstung ihres Netzwerkes zu einem Voice over IP-fähigen Next Generation Network ebenso ab wie den Ausbau ihres Sprachnetzes; QSC ist jetzt an allen 474 Zusammenschaltungspunkten mit der Deutschen Telekom präsent. Insgesamt investierte QSC im ersten Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres 6,4 Millionen Euro gegenüber 3,9 Millionen Euro in den ersten sechs Monaten des Vorjahres. Im zweiten Quartal 2005 betrugen die Investitionen 2,6 Millionen Euro. In der zweiten Jahreshälfte wird QSC die Migration des celox-Netzes auf das QSC-Netz abschließen.

QSC schließt
Aufrüstung des
Netzwerkes ab

Operativer Cashflow (in Mio. €)



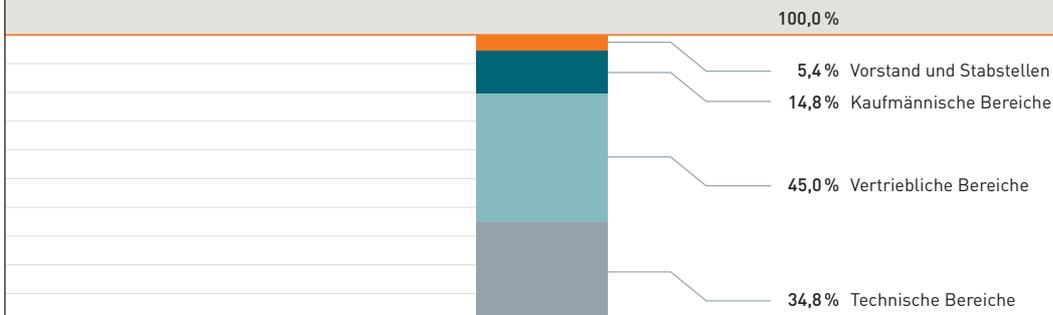
Auf der Aktivseite der Bilanz führte die Übernahme des Bonner DSL-Netzbetreibers nach vorläufigen Berechnungen zu einer Erhöhung des Firmenwertes in der QSC-Konzernbilanz auf 12,2 Millionen Euro nach 2,4 Millionen Euro per 31. Dezember 2004. Die Finanzierung der celox-Akquisition erfolgte ausschließlich über die Ausgabe von insgesamt 3.583.776 neuen QSC-Aktien. Infolge dieser Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage sowie der Umwandlung von Wandelschuldverschreibungen in 72.888 QSC-Aktien im Rahmen der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme erhöhte sich das Grundkapital der Gesellschaft zum 30. Juni 2005 insgesamt um 3.656.664 Euro auf 109,3 Millionen Euro. Die Eigenkapitalquote lag danach bei 60,4 Prozent. Abgesehen von den Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen blieb QSC im zweiten Quartal 2005 weiterhin schuldenfrei.

Erfolgreiche Zusammenarbeit mit celox // Auch nach der Übernahme bleibt celox als eigenständiges Unternehmen mit Sitz in Bonn erhalten. celox beschäftigt zum 30. Juni dieses Jahres 55 Mitarbeiter. Mehr als die Hälfte der Mitarbeiter arbeiten im Vertrieb, ein Drittel in der Technik und lediglich sechs Mitarbeiter gewährleisten eine reibungslose Führung und Verwaltung des DSL-Anbieters. Sowohl bei der Zusammenschaltung der Netze als auch bei der Hebung weiterer Synergien arbeiten die celox-Mitarbeiter mit ihren Kollegen bei QSC bereits eng und vertrauensvoll zusammen.

Nahezu jeder zweite
QSC-Beschäftigte
arbeitet in vertriebs-
lichen Bereichen

Insgesamt führte die Akquisition von celox im zweiten Quartal 2005 zu einer Erhöhung der Mitarbeiterzahl auf 446. 45 Prozent der Belegschaft arbeiten in den vertrieblichen, 35 Prozent in den technischen Bereichen. Nur knapp 15 Prozent der 446 Mitarbeiter sind den kaufmännischen Bereichen zuzurechnen.

Mitarbeiterstruktur (in Prozent)



Regulierer senkt Einmalentgelte // Die Bundesnetzagentur, die aus der alten Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post (RegTP) hervorgegangen ist, senkte Anfang August 2005 rückwirkend zum 1. Juli 2005 die Einmalentgelte für die Übernahme, Neuschaltung und Kündigung von voll entbündelten Teilnehmeranschlussleitungen (TAL) deutlich. Gerade diese Einmalentgelte hatten in der Vergangenheit die Gewinnung von Neukunden sowohl bei Geschäfts- als auch bei Privatkunden erschwert, ihre Senkung erleichtert daher den Wettbewerb. Hinderlich für den Wettbewerb bleiben hingegen die vergleichsweise hohen Einmalentgelte für das Line Sharing. Für Infrastrukturanbieter wie QSC eröffnet diese Entscheidung indes auch die Chance zum Ausbau eines interessanten Geschäftsfeldes auf Basis voll entbündelter TALs. Insbesondere Wiederverkäufer von DSL-Anschlüssen für Privatkunden dürften künftig stärker auf eine Zusammenarbeit mit alternativen Infrastrukturanbietern setzen.

Tarifänderungen des Regulierers könnten in Zukunft ebenso wie andere Risiken oder fehlerhafte Annahmen dazu führen, dass künftige, tatsächliche Ergebnisse von den Erwartungen des Unternehmens 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.

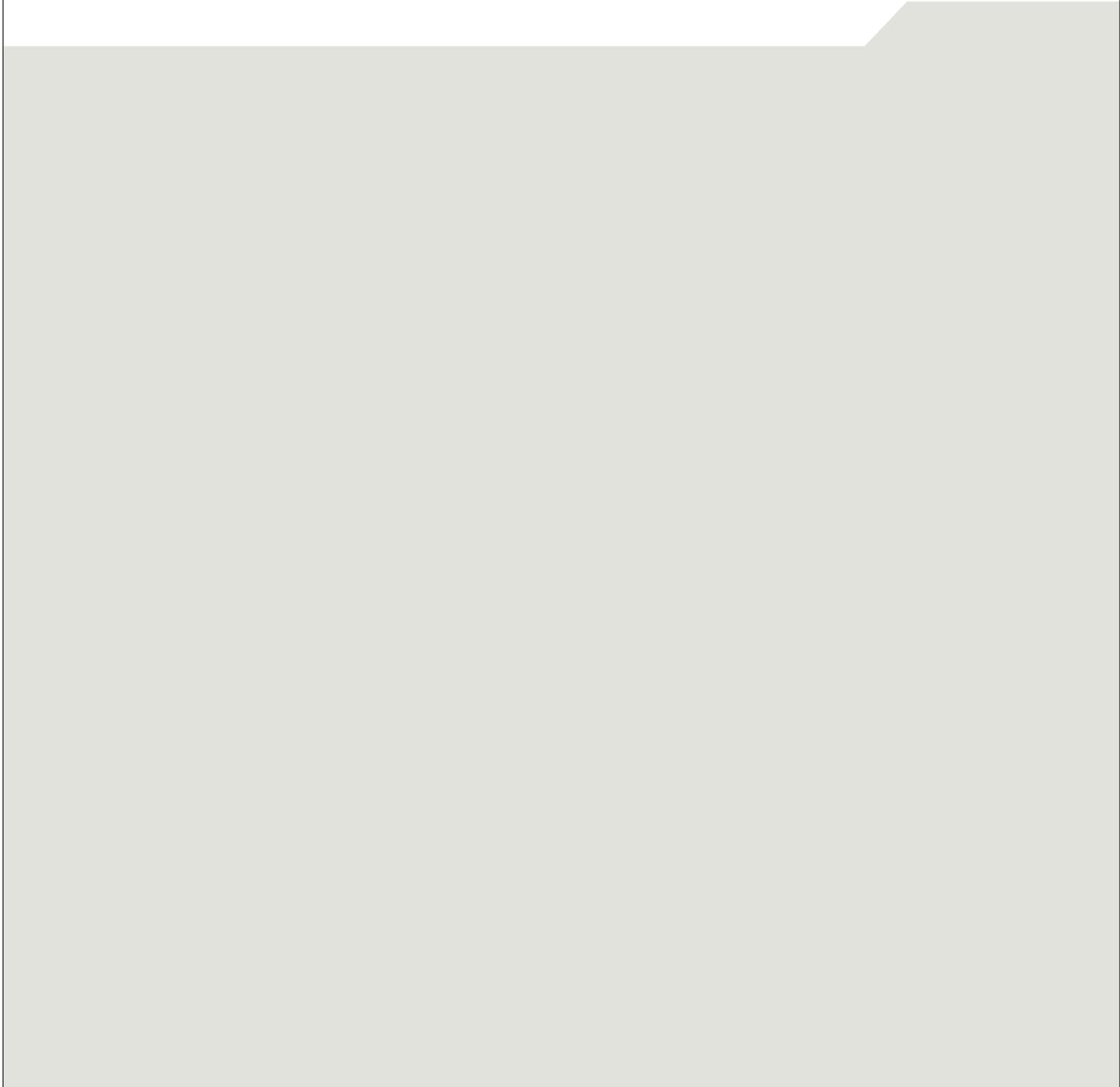
Bekräftigung der erhöhten Umsatzprognose // Angesichts der positiven Entwicklung des operativen Geschäfts bestätigt QSC ihre im Mai 2005 angehobene Prognose. Das Unternehmen erwartet für das Gesamtjahr 2005 eine Umsatzsteigerung um mindestens 25 Prozent auf mehr als 183 Millionen Euro, ein EBITDA von 4 bis 8 Millionen Euro sowie einen operativen Cashflow von mindestens 10 Millionen Euro.

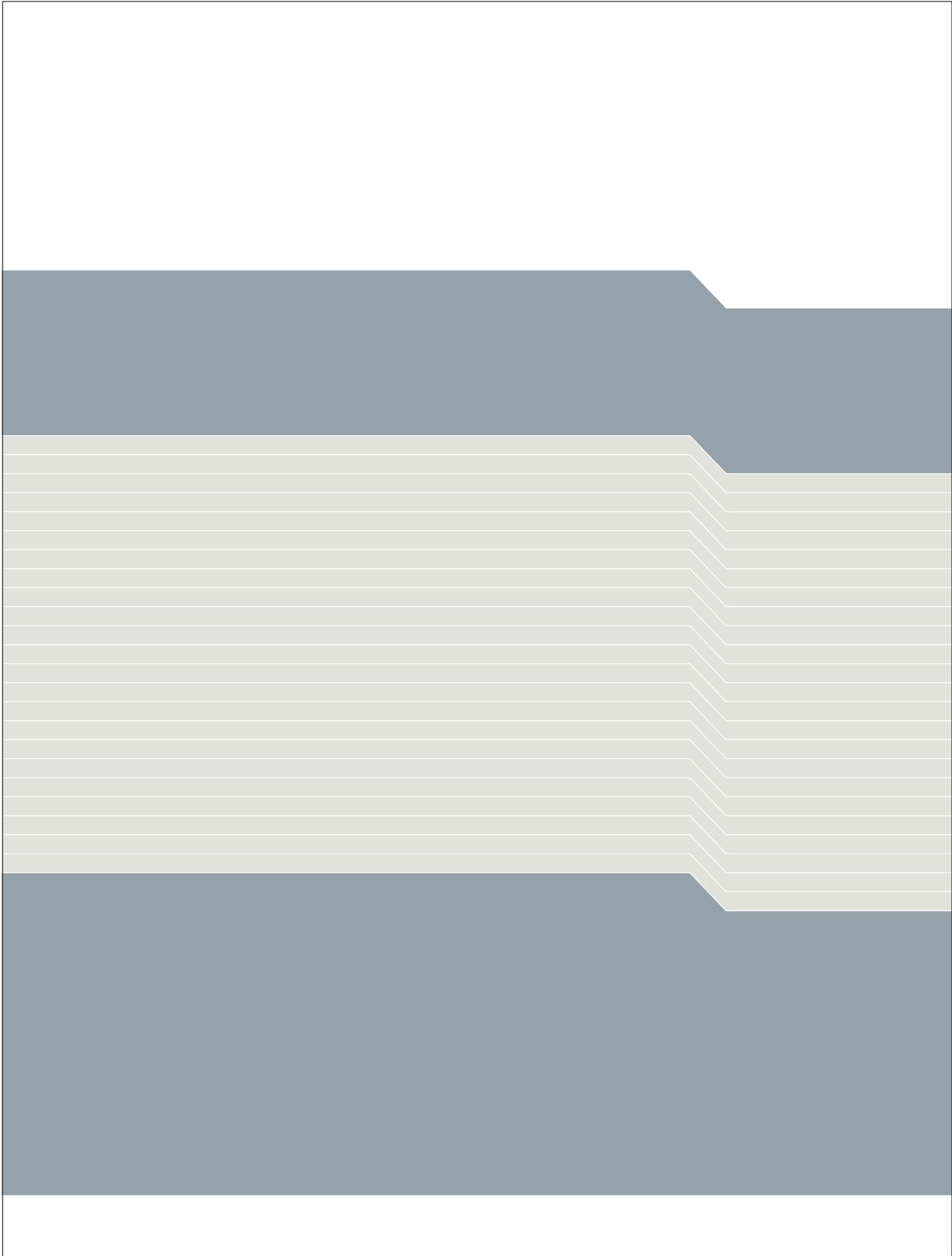
Ein überdurchschnittliches Wachstum erwartet QSC weiterhin im Segment Großkunden. Aufträge wie die Anfang August 2005 gemeldete Vernetzung von 280 Commerzbank-Filialen mit QSC-VPN-Technologie untermauern die Positionierung von QSC als leistungsstarkem Anbieter in diesem qualitäts- und wachstumsträchtigen Segment.

Nachfragegerecht wird QSC in den kommenden Quartalen ihr Netz mit der ADSL2+ Technologie aufrüsten; dabei werden die Investitionen entsprechend der Erfolge der Vermarktungspartner vorgenommen; erster Partner ist seit Mai 2005 debitel. Dieser nachfragegerechte Ausbau gewährleistet eine rasche Amortisation dieser Investitionen und erschließt QSC zugleich ein interessantes Umsatzpotenzial im Segment Reseller.

Voraussichtlich in der zweiten Jahreshälfte wird QSC die letzte Kaufpreistranche für den Ende 2002 erworbenen Sprachtelefonieanbieter Ventelo in Höhe von 4,5 Millionen Euro zahlen. Die im Zuge dieser Übernahme verfolgte Strategie, Unternehmenskunden künftig Sprach- und Datendienste aus einer Hand anbieten zu können, hat sich in den vergangenen zweieinhalb Jahren bestens bewährt und maßgeblich zum hohen Umsatzzuwachs von QSC beigetragen.

Unverändert überdurchschnittliches Wachstum bei Großkunden





Gewinn- und Verlustrechnung

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (ungeprüft) (Eurobeträge in Tausend (T €), ausgenommen bei Beträgen je Aktie)

	01.04.-30.06. 2005	01.04.-30.06. 2004	01.01.-30.06. 2005	01.01.-30.06. 2004
Umsatzerlöse	48.733	35.601	90.235	67.781
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	36.359	27.457	67.372	52.874
Bruttoergebnis vom Umsatz	12.374	8.144	22.863	14.907
Marketing- und Vertriebsaufwendungen	7.190	5.600	13.276	10.133
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	4.400	2.209	8.238	4.309
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	78	79	159	135
Abschreibungen auf Sachanlagen (und immaterielle Vermögensgegenstände)	5.220	5.669	11.089	11.820
Betriebsverlust	(4.514)	(5.413)	(9.899)	(11.490)
Sonstige Erträge (Verluste)				
Zinserträge	89	89	490	687
Zinsaufwendungen	(152)	(244)	(257)	(275)
Sonstige Erträge (Aufwendungen)	(15)	49	(33)	47
Verlust vor Steuern	(4.592)	(5.519)	(9.699)	(11.031)
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-	-	-	-
Fehlbetrag	(4.592)	(5.519)	(9.699)	(11.031)
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert)	(0,04)	(0,05)	(0,09)	(0,10)
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert und verwässert)	107.469.455	105.308.663	106.813.880	105.308.663

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

Bilanz

Konzern-Bilanz (ungeprüft) (Eurobeträge in Tausend (T €))

	30.06.2005	31.12.2004
AKTIVA		
Kurzfristige Vermögensgegenstände		
Liquide Mittel	17.775	22.536
Festverzinsliche Wertpapiere	16.026	17.785
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	30.887	25.616
Sonstige Vermögensgegenstände	1.332	3.207
Rechnungsabgrenzungsposten	8.385	4.801
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt	74.405	73.945
Langfristige Vermögensgegenstände		
Sonstige Vermögensgegenstände	188	374
Sachanlagen, netto		
Netzwerk und technische Anlagen	21.945	25.669
Betriebs- und Geschäftsausstattung	10.401	9.431
Gesamte Sachanlagen, netto	32.346	35.100
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto		
Lizenzen	622	694
Software	2.793	2.318
Sonstige	2	2
Gesamte immaterielle Vermögensgegenstände, netto	3.417	3.014
Geschäfts- oder Firmenwert	12.208	2.393
Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt	48.159	40.881
Aktiva, gesamt	122.564	114.826

	30.06.2005	31.12.2004
PASSIVA		
Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	24.602	20.276
Verbindlichkeiten gegenüber nahe stehenden Unternehmen	506	472
Rückstellungen	6.754	6.871
Umsatzabgrenzungsposten	1.505	1.370
Kurzfristiger Anteil aus Finanzierungsleasing	4.186	2.647
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	5.645	8.239
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	43.198	39.875
Langfristige Verbindlichkeiten		
Wandelanleihen	61	60
Pensionsrückstellungen	312	316
Langfristiger Anteil aus Finanzierungsleasing	4.939	4.105
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt	5.312	4.481
Verbindlichkeiten, gesamt	48.510	44.356
Eigenkapital		
Grundkapital aus Stammaktien	109.298	105.503
Kapitalrücklage	484.995	474.750
Kumuliertes übriges Comprehensive Income (Loss)	(498)	259
Bilanzverlust	(519.741)	(510.042)
Eigenkapital, gesamt	74.054	70.470
Passiva, gesamt	122.564	114.826

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

Kapitalflussrechnung

Konzern-Kapitalflussrechnung (ungeprüft)

(Eurobeträge in Tausend (T €))

	01.01.-30.06. 2005	01.01.-30.06. 2004	
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit			
Fehlbetrag	(9.699)	(11.031)	
Berichtigung des Fehlbetrages			
Nicht-liquiditätswirksame Kompensation	-	30	
Abschreibungen	11.089	11.790	
Verlust/(Gewinn) aus dem Verkauf von Sachanlagen	6	(45)	
Einstellung in die Einzelwertberichtigung auf Forderungen	294	890	
Veränderung aus betrieblicher Tätigkeit			
Erhöhung Forderungen	(5.565)	(8.638)	
Erhöhung noch nicht fakturierter Forderungen	-	(1.364)	
Verminderung sonstiger kurzfristiger Vermögensgegenstände	1.875	2.440	
Erhöhung Rechnungsabgrenzungsposten	(3.584)	(2.304)	
Verminderung sonstiger langfristiger Vermögensgegenstände	186	27	
Erhöhung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.360	83	
Erhöhung Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	2.373	2.099	
Verminderung sonstiger Rückstellungen	(117)	(7.100)	
Erhöhung/(Verminderung) Umsatzabgrenzungsposten	135	(140)	
Verminderung sonstiger kurzfristiger Verbindlichkeiten	(2.594)	(198)	
Verminderung Pensionsrückstellungen	(4)	(11)	
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	(1.245)	(13.472)	

	01.01.-30.06. 2005	01.01.-30.06. 2004
Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Verkauf festverzinslicher Wertpapiere bis Fälligkeit	1.759	199
Festverzinsliche Wertpapiere zur Veräußerung (bewertungsbedingte Änderung)	(757)	(173)
Akquisition, ohne erworbene liquide Mittel/Kaufpreisanpassung	(12.187)	-
Finanzierungsleasing	(4.314)	(2.252)
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände	(921)	(498)
Investitionen in Sachanlagen	(1.137)	(1.180)
Einzahlungen aus Anlageabgängen	-	362
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	(17.557)	(3.542)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Ausgabe/(Rückkauf) von Wandelanleihen	1	(1)
Verkauf von eigenen Anteilen	-	1.527
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen (Kapitalerhöhungen)	14.040	458
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	14.041	1.984
Verminderung liquider Mittel	(4.761)	(15.030)
Liquide Mittel am Anfang des Geschäftsjahres	22.536	34.964
Liquide Mittel zum Ende des Berichtszeitraums	17.775	19.934
Zusätzliche Angaben zur Cashflow-Rechnung		
Mittelabfluss während des Berichtszeitraums		
Zinsaufwendungen	246	72

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

Eigenkapital

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals vom 1. Januar 2004 bis 30. Juni 2005 (ungeprüft)
(Eurobeträge in Tausend (T €))

	Stammaktien		Eigene Anteile	
	Aktien	T €	Aktien	T €
Stand am 1. Januar 2004	105.037.396	105.037	358.747	(266)
Jahresfehlbetrag				
Übriges Comprehensive Income				
Comprehensive Income				
Verfall von Wandlungsrechten (1. Januar 2004)				
Ausübung von Wandlungsrechten aus				
Wandelschuldverschreibungen (31. März 2004)	219.298	219		
Ausübung von Wandlungsrechten aus				
Wandelschuldverschreibungen (30. Juni 2004)	51.969	52		
Ausübung von Wandlungsrechten aus				
Wandelschuldverschreibungen (30. September 2004)	85.600	86		
Ausübung von Wandlungsrechten aus				
Wandelschuldverschreibungen (31. Dezember 2004)	108.466	109		
Veräußerung eigener Anteile (31. März 2004)			(122.865)	91
Veräußerung eigener Anteile (30. Juni 2004)			(235.882)	175
In der Periode berücksichtigte Amortisation				
Stand am 31. Dezember 2004	105.502.729	105.503	-	-
Fehlbetrag				
Übriger Comprehensive Loss				
Comprehensive Income				
Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen	3.583.776	3.584		
Ausübung von Wandlungsrechten aus				
Wandelschuldverschreibungen (31. März 2005)	138.394	138		
Ausübung von Wandlungsrechten aus				
Wandelschuldverschreibungen (30. Juni 2005)	72.888	73		
Stand am 30. Juni 2005	109.297.787	109.298	-	-

	Kapitalrücklage T €	Abgegrenzte Kompensation T €	Comprehensive Income T €	Kumuliertes übriges Compre- hensive Income T €	Bilanzgewinn/ -verlust T €	Gesamtes Eigenkapital T €
	473.302	(75)		(46)	(488.483)	89.469
			(21.559)		(21.559)	(21.559)
			305	305		305
			(21.254)			
	(45)	45				-
	174					393
	12					64
	4					90
	41					150
	505					596
	757					932
		30				30
	474.750	-		259	(510.042)	70.470
			(9.699)		(9.699)	(9.699)
			(757)	(757)		(757)
			(10.456)			
	10.177					13.761
	57					195
	11					84
	484.995	-		(498)	(519.741)	74.054

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 („T €“) angegeben. Der Zwischenabschluss enthält nach Auffassung von 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 2004 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 auf Grund von Wandelschuldverschreibungen erhältliche Aktien. Für die sechs Monate bis zum 30. Juni 2005 und 2004 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.

Segmentberichterstattung // In Übereinstimmung mit SFAS 131 „Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information“ wendet QSC die „Management-Methode“ an, um die Segmenteinteilung festzulegen. Als Basis für die Bestimmung der Segmente dient dabei die interne Organisationsstruktur des Unternehmens, die von der Unternehmensleitung für betriebswirtschaftliche Entscheidungen und Leistungsbeurteilungen zu Grunde gelegt wird. Das primäre Berichtsformat ist nach den Kundengruppen Großkunden, Geschäftskunden, Reseller und Privatkunden gegliedert.

Das Kundensegment Großkunden umfasst maßgeschneiderte Lösungen für die Sprach- und Datenkommunikation von Großunternehmen und Mittelständlern. Dazu gehört insbesondere der Aufbau und Betrieb von virtuellen privaten Netzwerken (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 Reseller umfasst das Geschäft von QSC mit Internet Service Providern und Netzbetreibern ohne eigene Infrastruktur. Diese vermarkten DSL-Leitungen, Mehrwert- und Sprachdienste unter eigenem Namen und auf eigene Rechnung.

Im Segment Privatkunden wird sowohl das Sprach- als auch das Datenangebot der Gesellschaft an Premium-Privatkunden zusammengefasst.

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

01.01.-30.06.2005 in T €	Segment Groß- kunden	Segment Geschäfts- kunden	Segment Reseller	Segment Privat- kunden	Überleitung	Konzern
Umsatz	24.310	26.202	13.485	26.238	-	90.235
Direkt zurechenbare Aufwendungen	8.629	15.390	8.115	19.072	-	51.206
Rohertrag	15.681	10.812	5.370	7.166	-	39.029
Nicht zurechenbare Aufwendungen	-	-	-	-	37.839	37.839
EBITDA	15.681	10.812	5.370	7.166	(37.839)	1.190
Abschreibungen und nicht-liquiditäts- wirksame Kompensation	755	471	512	1.124	8.227	11.089
Sonstige Erträge	-	-	-	-	200	200
Überschuss/(Fehlbetrag)	14.926	10.341	4.858	6.042	(45.866)	(9.699)
Zurechenbare Aktiva zum 30.06.2005	2.286	1.426	1.552	3.407		

01.01.-30.06.2004 in T €	Segment Groß- kunden	Segment Geschäfts- kunden	Segment Reseller	Segment Privat- kunden	Überleitung	Konzern
Umsatz	14.869	22.381	9.263	21.268	-	67.781
Direkt zurechenbare Aufwendungen	6.937	13.196	3.485	14.345	-	37.963
Rohertrag	7.932	9.185	5.778	6.923	-	29.818
Nicht zurechenbare Aufwendungen	-	-	-	-	29.488	29.488
EBITDA	7.932	9.185	5.778	6.923	(29.488)	330
Abschreibungen und nicht-liquiditäts- wirksame Kompensation	216	456	687	1.539	8.922	11.820
Sonstige Erträge	-	-	-	-	459	459
Überschuss/(Fehlbetrag)	7.716	8.729	5.091	5.384	(37.951)	(11.031)
Zurechenbare Aktiva zum 30.06.2004	599	1.262	1.902	4.264		

Übriger Comprehensive Loss // Der übrige Comprehensive Loss zum 30. Juni 2005 setzt sich wie folgt zusammen:

	01.01.-30.06.2005
	in T €
Unrealisierte Verluste aus Available-for-sale Securities	(757)
Übriger Comprehensive Loss	(757)

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 undiskontierten 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 2005 und 2004 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. Es ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen aus der Anwendung von 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 EITF 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. Es ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen aus der Anwendung von SFAS 146 auf die Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Im Dezember 2003 veröffentlichte das FASB die Interpretation („FIN“) 46R „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 Auswirkungen auf die Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft.

Im Dezember 2004 hat das FASB SFAS 123 (revised 2004) „Share-Based Payments“ („SFAS 123R“) herausgegeben. SFAS 123R regelt die Bilanzierung von Transaktionen, bei denen eine Gesellschaft eigene Eigenkapitalinstrumente gegen Güter oder Dienstleistungen tauscht. Darüber hinaus regelt SFAS 123R die Bilanzierung von Transaktionen, bei denen einer Gesellschaft aus dem Bezug von Gütern oder Dienstleistungen Verbindlichkeiten entstehen, deren Höhe von dem Zeitwert der eigenen Eigenkapitalinstrumente abhängt oder die durch Ausgabe von eigenen Eigenkapitalinstrumenten beglichen werden können. Vergütungspläne, die als Eigenkapital auszuweisen sind, werden bis zu deren Ausgleich an jedem Bilanzstichtag mit dem Zeitwert bewertet. SFAS 123R ist zum 1. Juli 2005 auf alle ab diesem Datum ausgegebenen, modifizierten, zurückgekauften oder annullierten Vergütungspläne auf Grundlage einer modifizierten prospektiven Übergangsmethode anzuwenden. QSC erwartet keine Auswirkungen durch die Anwendung von SFAS 123R.

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 Sprachtelefonienste 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 T € 11.454 inklusive Akquisitionskosten in Höhe von T € 90. Eine zweite, abschließende Tranche in Höhe von T € 4.450 wurde noch nicht ausgezahlt und wird voraussichtlich in der zweiten Jahreshälfte des Geschäftsjahres 2005 fällig. 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 T € 193. Die erworbenen Aktiva wurden pro rata um diesen Betrag reduziert.

Am 12. Mai 2005 beteiligte sich QSC mit 100 Prozent an der celox Telekommunikationsdienste GmbH, Bonn („celox“). celox ist ein bundesweiter Anbieter von professionellen Lösungen für mittelständische und große Unternehmen im Bereich der Datenkommunikation. celox betreibt ein eigenes DSL-Netz nach neuestem Standard mit über 170 erschlossenen Hauptverteilern in mehr als 30 mittelgroßen deutschen Städten. Mit dieser Akquisition realisiert QSC sowohl einen besonders schnellen als auch kostengünstigen weiteren Netzausbau in der Fläche und verbreitert gleichzeitig deutlich ihre Kundenbasis. Der Kaufpreis für celox beträgt T € 13.918 inklusive Akquisitionskosten in Höhe von T € 156. Von dem Kaufpreis wurden T € 13.762 in Form von 3.583.776 neuen Aktien gezahlt, die gegen Einlage sämtlicher celox-Geschäftsanteile sowie einer Darlehensrückzahlungsforderung der celox-Altgesellschafter gegen die celox aus genehmigtem Kapital geschaffen wurden. Aus dem Erwerb der Beteiligung ergibt sich ein vorläufiger aktivierter Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von T € 9.815. Die Kaufpreisallokation, auf deren Basis die erworbenen Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten mit ihrem wahren Wert bewertet werden, wird am Ende des Geschäftsjahres vorgenommen. Der Konzernzwischenabschluss der QSC beinhaltet den Abschluss von celox seit dem 12. Mai 2005.

In Übereinstimmung mit SFAS 141 wurde für die folgende ungeprüfte Proforma-Berechnung angenommen, dass celox erstmalig jeweils zum 1. Januar 2005 und 2004 konsolidiert wurde. Die Angabe der Proforma-Zahlen gibt keine Gewähr, dass diese Ergebnisse wirklich entstanden wären, wenn die Konsolidierung zum 1. Januar 2005 und 2004 stattgefunden hätte. Ebenso wenig lassen sich dadurch Vorhersagen für die Zukunft ableiten.

	01.01.-30.06.2005 in T € *	01.01.-30.06.2004 in T € *
Umsatz	93.296	71.217
Operativer Verlust	(10.517)	(12.475)
Fehlbetrag	(10.313)	(12.008)
Ergebnis je Aktie	(0,10)	(0,11)

* Ergebnis je Aktie in Euro; ungeprüft

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 T € 4.136 aus diesem Grund bereits im Geschäftsjahr 2002 vollständig wertberichtigt.

3. Eigenkapital

Grundkapital // Das Grundkapital der QSC beträgt zum 30. Juni 2005 T € 109.298 (31. Dezember 2004: T € 105.503) und untergliedert sich in 109.297.787 (31. Dezember 2004: 105.502.729) 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 T € 3.795 resultiert einerseits aus der Wandlung von 211.282 Wandelschuldverschreibungen in Stammaktien, da Mitarbeiter auf Basis der Aktienoptionsprogramme in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2005 ihr Wandlungsrecht ausgeübt haben, und andererseits aus der Kapitalerhöhung durch Sacheinlagen in Höhe von 3.583.776 Stammaktien, die durch die Einlage sämtlicher celox-Geschäftsanteile sowie einer Darlehensrückzahlungsforderung der celox-Altgesellschafter gegen die celox aus genehmigtem Kapital geschaffen wurde.

4. Vorstand und Aufsichtsrat

Vorstand // Aktien und Wandlungsrechte der Vorstandsmitglieder:

	30.06.2005		30.06.2004	
	Aktien	Wandlungs- rechte	Aktien	Wandlungs- rechte
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	50.000	13.818.372	-
Markus Metyas	2.307	1.584.116	2.307	1.559.116
Bernd Puschendorf	3.000	1.025.000	-	1.000.000

Aufsichtsrat // Aktien und Wandlungsrechte der Aufsichtsratsmitglieder:

	30.06.2005		30.06.2004	
	Aktien	Wandlungs- rechte	Aktien	Wandlungs- rechte
John C. Baker	-	19.130	-	19.130
Herbert Brenke	187.820	19.130	187.820	19.130
Gerd Eickers	13.853.484	9.130	13.853.484	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

Köln, im August 2005



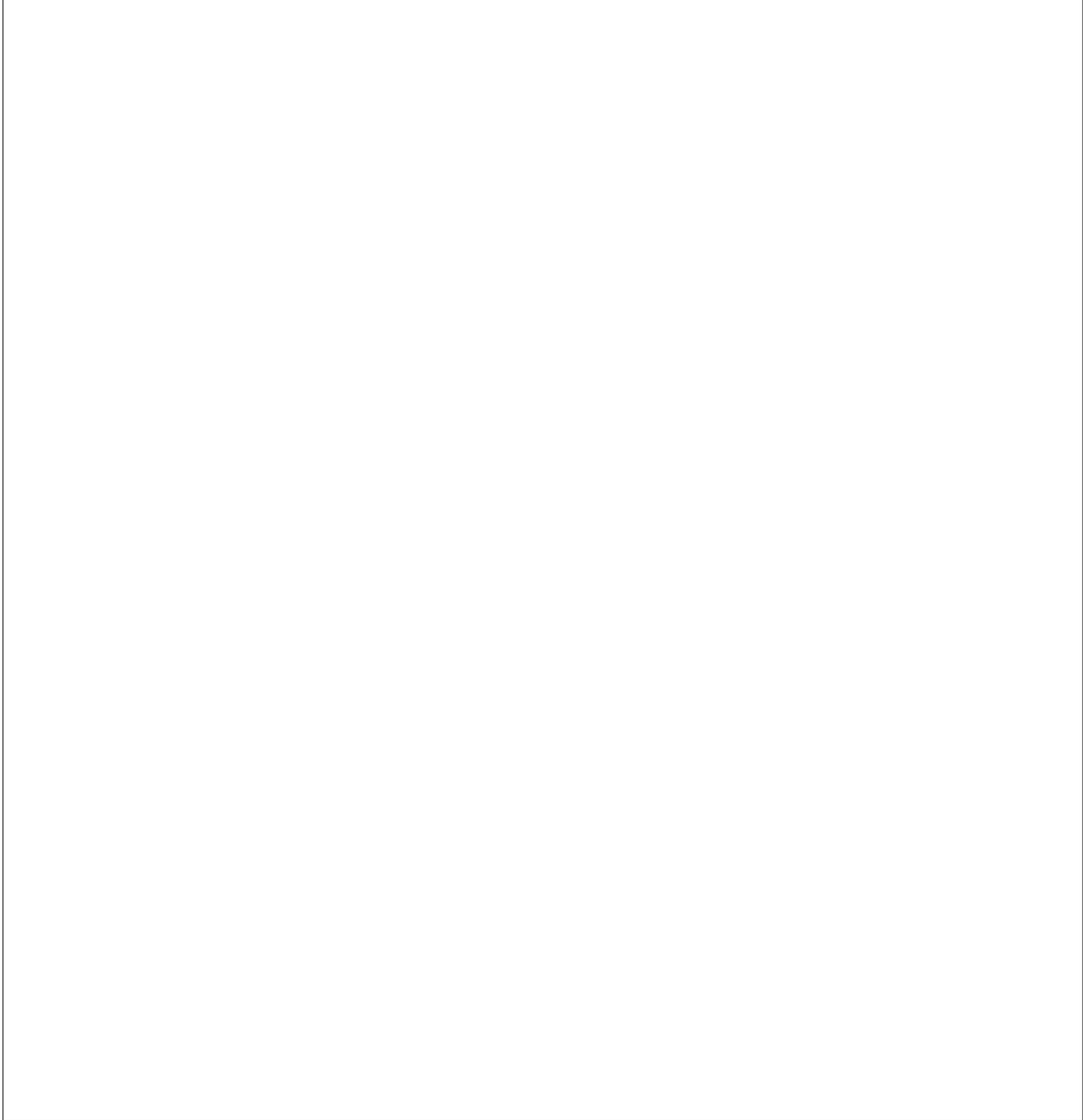
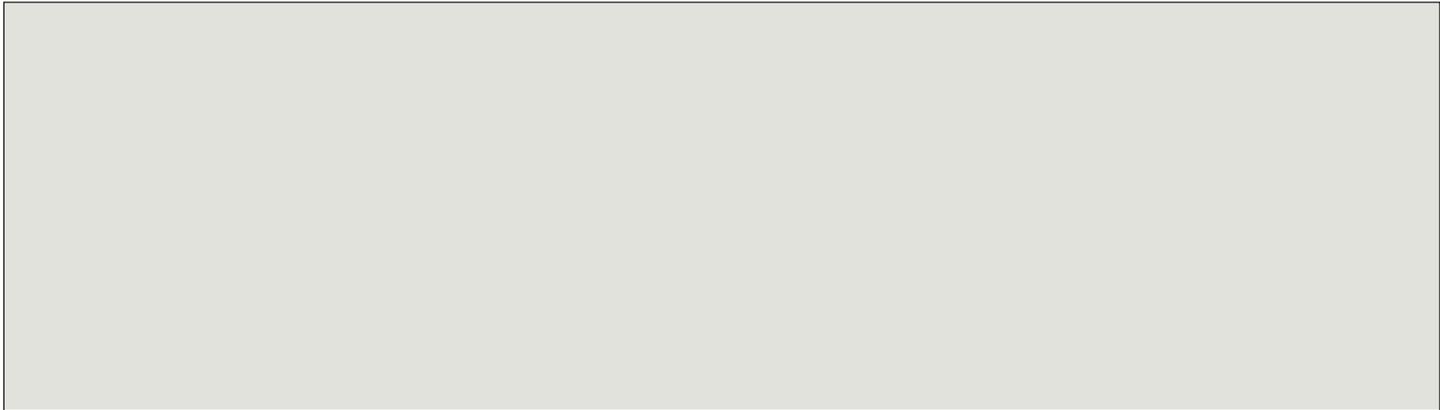
Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Markus Metyas



Bernd Puschendorf



Kalender

Quartalsbericht III/2005

29. November 2005

Konferenzen / Veranstaltungen

21.- 23. November 2005

Deutsches Eigenkapitalforum

Herbst 2005, Frankfurt

Kontakte

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

komm.passion

Schumacher's AG

Prinzregentenstraße 68

D – 81675 München

Telefon +49-(0)89-489 272-0

Telefax +49-(0)89-489 272-12

E-Mail qsc@komm-passion.de

Impressum

Verantwortlich

QSC AG, Köln

Gestaltung

sitzgruppe, Düsseldorf

Weitere Informationen unter www.qsc.de