



Quartalsbericht . 2006 . April Mai Juni

Kennzahlen

	01.04.-30.06. 2006	01.04.-30.06. 2005	01.01.-30.06. 2006	01.01.-30.06. 2005
Alle Angaben in Millionen Euro				
Umsatz	56,6	48,7	111,0	90,2
Bruttoergebnis	+19,5	+12,4	+35,9	+23,2
EBITDA	+4,1	+1,6	+6,5	+2,9
EBIT	-2,7	-4,5	-5,8	-9,9
Konzernergebnis	-3,1	-4,6	-6,1	-9,7
Ergebnis je Aktie ¹ (in Euro)	-0,03	-0,04	-0,05	-0,09
Investitionen	11,7	3,4	19,0	8,1
Eigenkapital			142,4 ²	85,0 ³
Bilanzsumme			219,3 ²	151,3 ³
Eigenkapitalquote (in Prozent)			64,9 ²	56,2 ³
Liquidität			59,4 ²	52,1 ³
Kurs zum 30.06. (in Euro)			4,34	3,61
Anzahl der Aktien zum 30.06. (in Stück)			127.053.337	109.297.787
Marktkapitalisierung zum 30.06.			551,4	394,6
Mitarbeiter zum 30.06.			662	446

¹ verwässert und unverwässert

² per 30. Juni 2006

³ per 31. Dezember 2005

Kommunikation bewegt die Welt
 Breitband bewegt die Kommunikation
 QSC ist Breitband

Auf einen Blick

Starkes Wachstum in allen strategischen Segmenten // QSC steigerte im zweiten Quartal 2006 ihren Umsatz mit Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufern deutlich und verbesserte damit ihren Umsatzmix weiter – mittlerweile erzielt QSC 77 Prozent ihrer Umsätze in diesen strategischen Segmenten. Mit einem Wachstum um 31 Prozent auf 15,3 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr verzeichnete QSC im abgelaufenen Quartal den höchsten Umsatzzuwachs im margenstarken Großkundengeschäft.

Deutliche EBITDA-Steigerung // Insbesondere die Verbesserung des Umsatzmixes führte zu einer signifikanten Steigerung der operativen Ergebnisse. Das Bruttoergebnis erhöhte sich im zweiten Quartal 2006 um 57 Prozent auf 19,5 Millionen Euro; das EBITDA-Ergebnis stieg sogar um 156 Prozent auf 4,1 Millionen Euro.

Stärkung des Kerngeschäfts durch Broadnet-Übernahme // Anfang Juni 2006 erwarb QSC die Mehrheit an dem börsennotierten Breitbandanbieter Broadnet AG und stärkte damit ihr margenstarkes Kerngeschäft mit Unternehmenskunden weiter. Ihre neue Tochtergesellschaft bezieht QSC seit dem 6. Juni 2006 in ihre Konzernrechnungslegung mit ein.

Plusnet-Gründung ermöglicht zügigen Netzausbau // Gemeinsam mit dem Telekommunikationskonzern TELE2 gründete QSC am 10. Juli 2006 die Netzgesellschaft Plusnet GmbH & Co. KG. Das neue Unternehmen wird bis Ende 2007 das bestehende DSL-Netz von QSC um zusätzliche 900 Hauptverteiler auf knapp 2.000 Hauptverteiler erweitern und danach eines der größten Breitbandnetze Deutschlands betreiben.

Börse honoriert Wachstumskurs // In den ersten acht Monaten des laufenden Jahres entwickelte sich die QSC-Aktie wesentlich besser als andere Telekommunikationswerte. Während der Kurs der QSC-Aktie um mehr als 10 Prozent stieg, fiel der Branchenindex Prime Telecommunication um 13 Prozent. Das Interesse institutioneller Investoren hält unverändert an: In den nächsten Wochen sind daher Roadshows in Europa und den USA sowie die Teilnahme an sechs Investorenkonferenzen renommierter Finanzinstitute geplant.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

unsere frühzeitige Konzentration auf das margenstarke Geschäft mit Unternehmenskunden zahlt sich aus: Im zweiten Quartal 2006 konnten wir den Umsatz sowohl bei Großkunden als auch bei Geschäftskunden und Wiederverkäufern erneut deutlich steigern und zugleich die operativen Ergebnisse signifikant erhöhen: Das Bruttoergebnis stieg um 57 Prozent auf 19,5 Millionen Euro, das EBITDA-Ergebnis sogar um 156 Prozent auf 4,1 Millionen Euro. Diese gute Entwicklung des operativen Geschäfts zeigt, mit welcher Geschwindigkeit sich QSC zu einem führenden alternativen Anbieter für integrierte Telekommunikationslösungen für Unternehmenskunden entwickelt.

Die Gründung der Netzgesellschaft Plusnet Anfang Juli bringt uns in dieser Entwicklung noch weiter voran. Gemeinsam mit TELE2, einem der führenden europäischen Telekommunikationsanbieter, bauen wir bis Ende 2007 unser DSL-Netz zu einem der größten Breitbandnetze mit knapp 2.000 Hauptverteilern im ganzen Bundesgebiet aus. Die Finanzierung dieses Ausbaus gewährleistet die Kapitaleinlage von TELE2 in die neue Gesellschaft in Höhe von 50 Millionen Euro; QSC bringt ihr bestehendes DSL-Netz mit über 1.000 Hauptverteilern in Plusnet ein und muss für die nahezu Verdoppelung der Zahl der angeschlossenen Hauptverteiler keine weiteren Mittel einsetzen.

Mit 2.000 Hauptverteilern erreichen wir in Zukunft 50 Prozent aller Haushalte und sogar 70 Prozent aller für das IP-VPN-Geschäft ausgeschriebenen Standorte in Deutschland direkt. Der Zugriff auf eine solch hohe Zahl von Standorten erlaubt uns, Angebote für Großkunden entsprechend günstig zu kalkulieren und so die Margen und die Wettbewerbsfähigkeit in diesem Wachstumsmarkt zu stärken. Die höhere Netzabdeckung dient aber auch den Segmenten Geschäftskunden und Wiederverkäufer, weil wir künftig wesentlich mehr Kunden direkt an das QSC-Netz anschließen können.

An der neuen „Netzfabrik“ Plusnet wird QSC dauerhaft die Mehrheit behalten. Dies gilt auch für die geplante Aufnahme eines weiteren Gesellschafters in Plusnet, der neben Kapital auch eine entsprechende Vermarktungsstärke mitbringen muss. Rund 60 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wechseln zur Plusnet. Sie arbeiten weiterhin im selben Gebäude, denn der Sitz von Plusnet ist unsere Firmenzentrale in Köln. Hier konzentriert sich die neue Gesellschaft auf die Lieferung von DSL-Produkten ausschließlich an QSC und TELE2 in der gewohnt hohen Qualität zu Selbstkostenpreisen. Der Schwerpunkt der Arbeit der QSC-Organisation verlagert sich noch stärker auf das Marketing, den Vertrieb, die Beratung und die Betreuung von Kunden in den drei strategischen Segmenten: Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufer.

Der Stärkung dieser strategischen Segmente dient auch die Übernahme der Mehrheit an der börsennotierten Broadnet AG Anfang Juni, denn das Hamburger Unternehmen hat sich in den vergangenen Jahren ebenso wie wir auf das Geschäft mit Unternehmenskunden konzentriert und insbesondere das IP-VPN- und Voice over IP-Geschäft forciert. Mit einem Umsatz von 36,8 Millionen Euro im Jahr 2005 blieb Broadnet aber wesentlich kleiner als QSC. Im Verbund mit QSC eröffnen sich dem Unternehmen jetzt neue Wachstums- und Ertragschancen, da es von der Bekanntheit, den Kundenbeziehungen und der bundesweiten Infrastruktur von QSC profitieren kann. Im Gegenzug gewinnen wir mit der Einbindung von knapp 200 qualifizierten Broadnet-Mitarbeitern weiter an Know-how, Kundenbeziehungen und Kompetenz in unserem Kerngeschäft. Das gesamte QSC-Team freut sich auf die Zusammenarbeit mit den neuen Kolleginnen und Kollegen.

QSC-Netz wird eines der größten Breitbandnetze in Deutschland



Nach Meinung von Analysten spiegelt der aktuelle Börsenkurs unser höheres Wachstumspotenzial infolge der Plusnet-Gründung und der Übernahme der Broadnet-Mehrheit bei weitem noch nicht wider. Derzeit leidet die QSC-Aktie wie viele Aktien alternativer Telekommunikationsanbieter unter der rückläufigen Umsatz- und Ertragskraft der ehemaligen Monopolisten in dieser Industrie und der daraus resultierenden Skepsis gegenüber dem Telekommunikationssektor im Allgemeinen. Die Mehrzahl unserer mittlerweile 14 Analysten sieht die QSC-Aktie aber gerade nach den jüngsten Meldungen als Kauf.

Mit freenet gewinnt
QSC weiteren starken
Wholesale-Partner

Die Gewinnung der freenet AG als neuen Wholesale-Partner im August untermauert diese Einschätzung. freenet wird auf Basis der QSC-Infrastruktur bereits ab September vollentbündelte Internetanschlüsse anbieten. Dass ein solch marktstarker Anbieter wie freenet bei der Zukunftstechnologie ADSL2+ auf QSC setzt, zeigt, wie gut unser Unternehmen aufgestellt ist. Dass freenet mit seinen heute bereits 830.000 DSL-Kunden künftig Produkte auf Basis der QSC-Infrastruktur vertreibt, verdeutlicht die Potenziale unseres Unternehmens. Und genau diese Potenziale bestärken uns in der Überzeugung, dass sich das starke und profitable Wachstum von QSC in den kommenden Quartalen fortsetzt.

Köln, im August 2006

Markus Metyas

Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender

Bernd Puschendorf

EBITDA-Ergebnis mehr als verdoppelt

Im zweiten Quartal 2006 steigerte QSC ihr Bruttoergebnis um 57 Prozent auf 19,5 Millionen Euro und ihr EBITDA-Ergebnis sogar um 156 Prozent auf 4,1 Millionen Euro. Dieses außerordentliche Ergebniswachstum resultiert insbesondere aus einer deutlichen Verbesserung des Umsatzmixes: Im abgelaufenen Quartal erzielte QSC bereits 77 Prozent ihres Umsatzes in den strategischen Segmenten Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufer. Seit dem 6. Juni 2006 konsolidiert QSC zudem ihre neue Tochtergesellschaft Broadnet, an der sie zur Zeit 66 Prozent der Aktien hält.

Deutsche Wirtschaft wächst stärker // Mit einem Anstieg des Bruttoinlandprodukts um 0,9 Prozent wuchs die deutsche Wirtschaft im zweiten Quartal 2006 so schnell wie seit fünf Jahren nicht mehr. Zunehmend tragen Investitionen im Inland den Aufschwung. Von dieser wachsenden Investitionsbereitschaft der Unternehmen profitiert auch die Telekommunikationsindustrie und insbesondere auf Unternehmenskunden spezialisierte Anbieter wie QSC.

Bei Privatkunden liefert sich die Telekommunikationsbranche dagegen einen anhaltenden Preiskampf. In keinem anderen vom Statistischen Bundesamt im Rahmen der Erhebung der Inflationsrate erfassten Sektoren fielen die Preise in den vergangenen Jahren in ähnlichem Ausmaß. QSC ist von dieser Entwicklung jedoch nur am Rande betroffen, da sich das Unternehmen bereits frühzeitig auf das wesentlich margenstärkere, langfristige und preisstabilere Geschäft mit Unternehmenskunden konzentriert hat.

QSC profitiert von steigender Investitionsbereitschaft

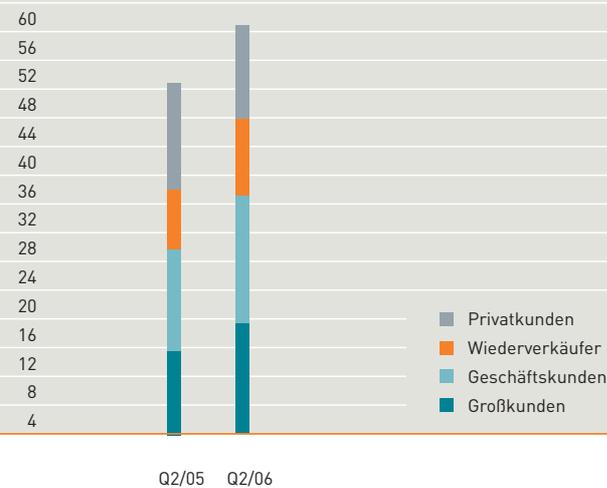
Umsatz (in Mio. €)



Höchste Wachstums-
dynamik im Segment
Großkunden

Hohes Wachstum in allen strategischen Segmenten // QSC steigerte im zweiten Quartal 2006 ihren Umsatz um 16 Prozent auf 56,6 Millionen Euro nach 48,7 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Dabei kam es zu einer deutlichen Verbesserung des Umsatzmixes: Im abgelaufenen Quartal erzielte QSC bereits 77 Prozent ihrer Umsätze in den strategischen Segmenten Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufer. Der Umsatzanteil des margenschwächeren Privatkundensegments sank im Gegenzug auf 23 Prozent; im zweiten Quartal 2005 hatte er noch bei 30 Prozent gelegen. Die höchsten Wachstumsraten verzeichnete QSC im zweiten Quartal 2006 im margenstarken Großkundengeschäft; hier stieg der Umsatz um 31 Prozent auf 15,3 Millionen Euro nach 11,7 Millionen Euro im Vorjahresquartal. QSC konnte in diesem Segment sowohl ihren Anteil am Telekommunikationsbudget bestehender Kunden ausbauen als auch neue Kunden im IP-VPN-Geschäft gewinnen. So beauftragte beispielsweise einer der weltweit größten Spielwareneinzelhändler, TOYS'R'US, das Unternehmen, ein VPN zur Vernetzung der 72 Unternehmensstandorte in Deutschland, Österreich und der Schweiz einzurichten. QSC wird dieses VPN auch betreiben und mit einer intelligenten Backup-Lösung absichern. Die Komplexität der Anforderungen dieses Auftrags zeigt die wachsende Bedeutung von Managed Services im Rahmen des IP-VPN-Geschäfts.

Umsatzmix (in Mio. €)



Die Umsätze im Segment Geschäftskunden stiegen im zweiten Quartal 2006 um 27 Prozent auf 17,8 Millionen Euro nach 14,0 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Dieser Anstieg lässt sich im Wesentlichen auf Erfolge im Produktgeschäft mit dem Datenprodukt Q-DSLmax, der Direktanbindung an das QSC-Sprachnetz QSC-Direct sowie den IPfonie-Produkten zurückführen. Letztere gewährleisten eine qualitativ hochwertige Sprachtelefonie über Datenleitungen unter Nutzung der Voice over IP-Technologie. Dabei konnte QSC verstärkt integrierte Sprach- und Datendienste verkaufen und zugleich Preselection-Kunden direkt an ihr Netz anschließen. Im Preselection-Geschäft selbst spürte das Unternehmen dagegen einen wachsenden Preiswettbewerb sowie den zeitweisen Effekt der Fußball-Weltmeisterschaft – im Juni 2006 sank die Zahl der Gesprächsminuten im Geschäftskundensegment deutlich.

Im Segment Wiederverkäufer konnte QSC ihre Umsätze im zweiten Quartal 2006 um 26 Prozent auf 10,6 Millionen Euro nach 8,4 Millionen Euro im Vorjahr steigern. Der Wholesale-Partner Hanse-Net erzielte erste Umsätze mit ADSL2+ Produkten auf Basis der QSC-eigenen Infrastruktur unter dem Markennamen „Alice“. Daneben stiegen auch die Umsätze im Geschäft mit internationalen Carriern, die nicht über ein entsprechendes flächendeckendes DSL-Netz in Deutschland verfügen. Die Umsätze im nicht-strategischen Segment Privatkunden waren im zweiten Quartal 2006 rückläufig: Auf Grund des anhaltenden Preiskampfs lag der Umsatz mit 12,9 Millionen Euro um 12 Prozent unter dem Niveau des Vorjahres von 14,7 Millionen Euro. QSC achtet unverändert bei jedem ihrer Angebote in diesem wettbewerbsintensiven Markt auf einen hinreichenden Deckungsbeitrag und ist überzeugt, dass auch für qualitativ hochwertige und entsprechend kalkulierte Angebote Interesse bei Privatkunden besteht. Dies gilt insbesondere für das DSL-Produkt Q-DSL home und die verstärkte Kombination dieses Produkts mit IPfonie privat, einer Voice over IP- Funktionalität. Bei einer aktuellen Umfrage unter Q-DSL home-Nutzern gaben beispielsweise nur sieben Prozent an, dass sie auf Dauer ihren konventionellen Festnetztelefonanschluss behalten wollen; eine Mehrheit setzt auf die internetbasierte Telefonie über die Datenleitung – Voice over IP.

Zunehmende Nachfrage
nach integrierten Sprach-
und Datendiensten

Steigerung der Bruttomarge auf 34 Prozent

Hoher Anstieg des Bruttoergebnisses unterstreicht Skalierbarkeit // Im zweiten Quartal 2006 erhöhten sich die unter Kosten der umgesetzten Leistungen geführten Netzwerkkosten lediglich um 0,7 Millionen Euro auf 37,1 Millionen Euro – der Umsatz stieg im gleichen Zeitraum um 7,9 Millionen Euro auf 56,6 Millionen Euro. Dass QSC im zweiten Quartal 2006 steigende Umsätze mit stabilen Netzwerkkosten erzielen konnte, zeigt, in welchem Maß ihr Geschäftsmodell skalierbar ist. In der Folge stieg auch das Bruttoergebnis weiter überproportional. Im zweiten Quartal 2006 erhöhte sich dieses um 57 Prozent auf 19,5 Millionen Euro nach 12,4 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Damit erwirtschaftete QSC bereits eine Bruttomarge von 34 Prozent; im Vorjahresquartal hatte die Bruttomarge noch bei 25 Prozent gelegen.

Die Vertriebs- und Marketingkosten stiegen im zweiten Quartal 2006 auf 10,5 Millionen Euro nach 6,8 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Hierbei führten Erfolge bei Geschäftskunden, die QSC überwiegend über Vertriebspartner gewinnt, zu einem Anstieg der Provisionszahlungen. Im Frühjahr 2006 startete QSC zudem eine gezielte Marketingkampagne; bereits die Pilotphase in der Region Bremen führte zu erfreulich positiver Resonanz bei kleineren und mittleren Unternehmen in der Region.

Die Verwaltungskosten beliefen sich im zweiten Quartal 2006 auf 5,0 Millionen Euro gegenüber 3,9 Millionen Euro im Vorjahresquartal; gegenüber dem ersten Quartal 2006 mit 5,1 Millionen Euro blieben sie nahezu unverändert.

Bruttoergebnis (in Mio. €)



Hohe Steigerung des EBITDA-Ergebnisses // Die Fortschritte im operativen Geschäft führten im zweiten Quartal 2006 zu einem deutlichen Sprung des EBITDA-Ergebnisses: Mit 4,1 Millionen Euro lag es um 156 Prozent höher als noch im zweiten Quartal 2005 mit 1,6 Millionen Euro. 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 erhöhten sich im zweiten Quartal 2006 um 13 Prozent auf 6,9 Millionen Euro nach 6,1 Millionen Euro im zweiten Quartal 2005. Zwar sind sechs Jahre nach Beginn der Investitionsphase immer mehr Anlagegüter vollständig abgeschrieben, aber der nachfragegerechte Ausbau des DSL-Netzes sowie dessen beschleunigte Aufrüstung mit ADSL2+ Technologie erfordert neue Investitionen, die zu entsprechenden Abschreibungen führen. Zudem verschmolz QSC im zweiten Quartal 2006 die im Mai 2005 erworbene celox Telekommunikationsdienste GmbH auf die QSC AG und musste dabei den aktivierten Wert der Marke celox in Höhe von 0,6 Millionen Euro vollständig abschreiben.

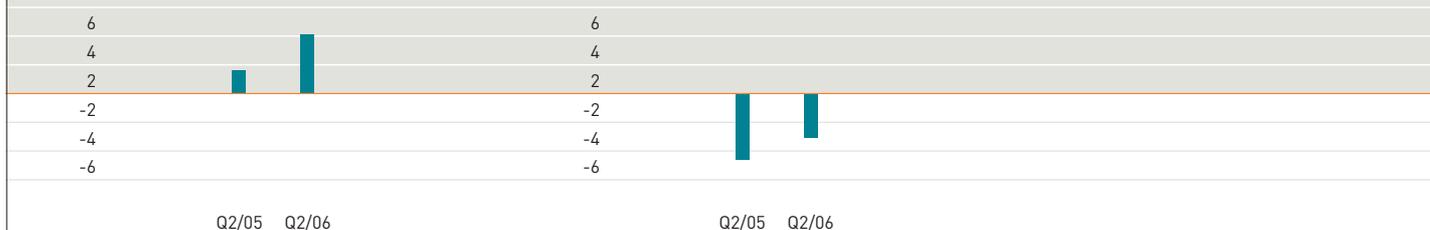
Trotz der erhöhten Abschreibungen konnte QSC im zweiten Quartal 2006 ihr Konzernergebnis deutlich verbessern. Es belief sich auf -3,1 Millionen Euro nach -4,6 Millionen Euro im zweiten Quartal 2005. Das Ergebnis pro Aktie verbesserte sich auf -0,03 Euro gegenüber -0,04 Euro im Vorjahresquartal.

Hohe Margen in allen strategischen Segmenten // Die Erfolge im margenstarken Geschäft mit Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufern zeigen sich besonders deutlich bei den Segment-EBITDA-Ergebnissen. Diese errechnen sich aus den jeweiligen Umsatzerlösen abzüglich der dem Segment direkt zurechenbaren Kosten.

EBITDA steigt im zweiten Quartal 2006 um 156 Prozent

EBITDA (in Mio. €)

Konzernergebnis (in Mio. €)



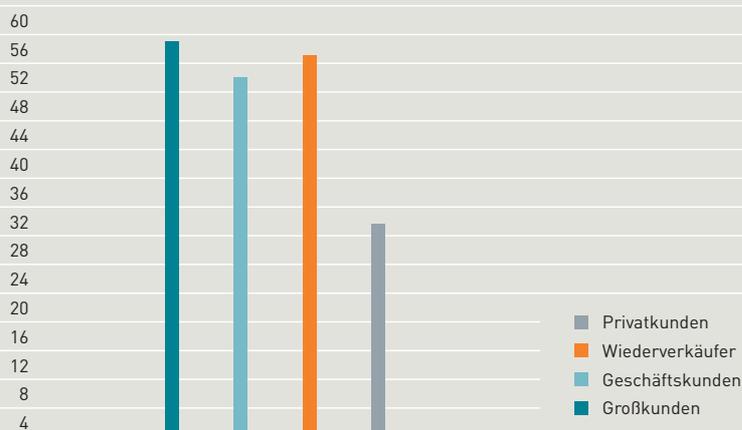
EBITDA-Marge bei
Wiederverkäufern
steigt auf 53 Prozent

Im Geschäft mit Großkunden erwirtschaftete QSC im zweiten Quartal 2006 ein Segment-EBITDA von 8,3 Millionen Euro nach 7,2 Millionen Euro in der vergleichbaren Vorjahresperiode. Die entsprechende Marge lag im zweiten Quartal 2006 mit 55 Prozent so hoch wie in keinem anderen Segment. QSC hat sich frühzeitig auf das margenstarke Geschäft mit IP-VPN-Lösungen für Unternehmen konzentriert und profitiert heute von ihrer Erfahrung sowie der immer höheren Netzabdeckung. Je mehr Standorte QSC bei einer Unternehmensvernetzung über das eigene Netz abdecken kann und je geringer der Anteil von Leitungen bleibt, der von anderen Netzbetreibern bezogen wird, desto höher die Marge.

Im Geschäft mit Wiederverkäufern erzielte QSC im zweiten Quartal 2006 ein Segment-EBITDA-Ergebnis von 5,6 Millionen Euro nach 3,2 Millionen Euro im zweiten Quartal 2005; die entsprechende Marge stieg auf 53 Prozent nach 38 Prozent im Vorjahresquartal.

Das Segment-EBITDA bei Geschäftskunden erhöhte sich im zweiten Quartal 2006 auf 9,0 Millionen Euro nach 6,1 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Der Netzausbau ermöglicht auch in diesem Segment eine steigende Zahl vergleichsweise margenstarker Direktanschlüsse an das QSC-Netz. Folgerichtig verbesserte sich die Marge binnen Jahresfrist auf 50 Prozent nach 43 Prozent im ersten Quartal 2005.

Segment-EBITDA-Marge (in %)



Im nicht-strategischen Geschäft mit Privatkunden blieb die Marge mit 31 Prozent trotz des Preiskampfs in diesem Segment gegenüber dem Vorjahreswert von 33 Prozent nahezu unverändert; das Segment-EBITDA-Ergebnis lag mit 4,0 Millionen Euro um 0,8 Millionen Euro unter dem Vorjahreswert. Die nahezu stabile Marge zeigt, dass QSC auch in diesem Segment bei jedem Angebot strikt auf die Erwirtschaftung eines positiven Ergebnisbeitrags achtet.

QSC übernimmt Mehrheit an Broadnet // Im Juni 2006 erwarb QSC 10.654.555 Aktien der ebenfalls börsennotierten Broadnet AG von den bisherigen Hauptaktionären und dem Management und besitzt zur Zeit 66 Prozent der Aktien an dem Breitbandanbieter. Mit diesem Erwerb stärkt QSC in erster Linie ihr margenstarkes Geschäft mit Unternehmenskunden; Broadnet erwirtschaftete im vergangenen Geschäftsjahr 96 Prozent ihrer Umsätze mit Unternehmenskunden sowie Wiederverkäufern und erzielte dabei ein EBITDA in Höhe von 4,6 Millionen Euro.

Die Hauptaktionäre und das Management der Broadnet AG erhielten je Broadnet-Aktie 1,0542 QSC-Aktien. Zur Durchführung der Transaktion hatten Vorstand und Aufsichtsrat der QSC AG zuvor eine Kapitalerhöhung um 11.232.176 Euro durch Ausgabe von 11.232.176 Aktien gegen Sacheinlage aus genehmigtem Kapital unter Ausschluss des Bezugsrechts der Altaktionäre beschlossen. In einem öffentlichen Übernahmeangebot bietet QSC seit dem 22. Juli 2006 allen Broadnet-Aktionären einen Tausch ihrer Aktien zu den gleichen Konditionen wie den Hauptaktionären an. Die Frist zur Annahme dieses Übernahmeangebots läuft noch bis zum 11. September 2006, die weitere Annahmefrist endet voraussichtlich am 29. September 2006.

Investitionen (in Mio. €)



Nach dem Erwerb der Mehrheit an Broadnet bezieht QSC seit dem 6. Juni 2006 ihre neue Tochtergesellschaft in die Konzernrechnungslegung mit ein. Der konsolidierte Umsatzbeitrag von Broadnet lag im zweiten Quartal 2006 bei 3,6 Millionen Euro, das anteilige EBITDA-Ergebnis betrug 0,4 Millionen Euro.

Bis November 2006 rüstet
QSC 90 Prozent ihres
Netzes mit ADSL2+ auf

Zügige Aufrüstung des DSL-Netzes mit ADSL2+ // Im zweiten Quartal 2006 investierte QSC 11,7 Millionen Euro nach 3,4 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Dabei standen der nachfragegerechte Ausbau des DSL-Netzes sowie die zügige Aufrüstung dieses Netzes mit der ADSL2+ Technologie im Mittelpunkt der Aktivitäten; bis November 2006 will QSC 90 Prozent ihres DSL-Netzes mit ADSL2+ abdecken. Angesichts des Vertriebsstarts der ADSL2+ Produkte durch HanseNet investierte QSC darüber hinaus in Systeme und Schnittstellen zu Wholesale-Partnern. Weitere Investitionen waren mit der Einführung eines neuen Enterprise Resource Planning-Systems im Unternehmen sowie Vorleistungen für den Anschluss neuer Großkunden an das QSC-Netz verbunden.

Diese erhöhten Investitionen beanspruchten ebenso die Liquidität wie einmalige zusätzliche Kosten, die bei der Übernahme der Broadnet-Mehrheit sowie der Vorbereitung der Gründung der Netzgesellschaft Plusnet anfielen. Die Einlage von TELE2 als neuer Minderheitsgesellschafter der Plusnet in Höhe von 50 Millionen Euro ist demgegenüber noch nicht Bestandteil dieser Größe, da die Transaktion erst am 10. Juli 2006 abgeschlossen wurde. Per 30. Juni 2006 verfügte QSC danach über liquide Mittel in Höhe von 59,4 Millionen Euro.

Im Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2006 sind die Zahlen der seit 6. Juni 2006 konsolidierten Tochtergesellschaft Broadnet enthalten. Die erstmalige Einbeziehung dieses Unternehmens führte insbesondere zu einer deutlichen Erhöhung der langfristigen Vermögenswerte; mit 109,9 Millionen Euro lagen sie insgesamt 52,2 Millionen Euro höher als noch zum 31. Dezember 2005. Einen besonders hohen Zuwachs verzeichnete QSC beim Sachanlagevermögen; per 30. Juni 2006 wies QSC Sachanlagen im Wert von 58,0 Millionen Euro aus, 24,6 Millionen Euro mehr als noch zum 31. Dezember 2005.

Auf der Passivseite führte die Übernahme der Broadnet-Mehrheit durch eine Sachkapitalerhöhung gegen Ausgabe von 11,2 Millionen neuen Aktien zu einem entsprechenden Anstieg des gezeichneten Kapitals. Zu der Erhöhung des gezeichneten Kapitals um insgesamt 12,0 Millionen Euro trug darüber hinaus auch die Umwandlung von Wandelschuldverschreibungen in 0,8 Millionen neue QSC-Aktien im Rahmen der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme bei. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich auf 65 Prozent; zum 31. Dezember 2005 hatte sie noch bei 56 Prozent gelegen.

Die Solidität der QSC-Finanzierung unterstreicht die Tatsache, dass das Unternehmen auch nach dem Erwerb der Broadnet-Mehrheit, abgesehen von Finanzierungsleasingverträgen, weiterhin schuldenfrei bleibt. Die langfristigen Verbindlichkeiten aus dem vergleichsweise günstigen Finanzierungsleasing beliefen sich zum 30. Juni 2006 auf 15,3 Millionen Euro gegenüber 10,7 Millionen Euro zum 31. Dezember 2005; die kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing erreichten 12,1 Millionen Euro nach 8,4 Millionen Euro zum Jahresende. Der Anstieg ist eine unmittelbare Folge der deutlich höheren Investitionen von QSC.

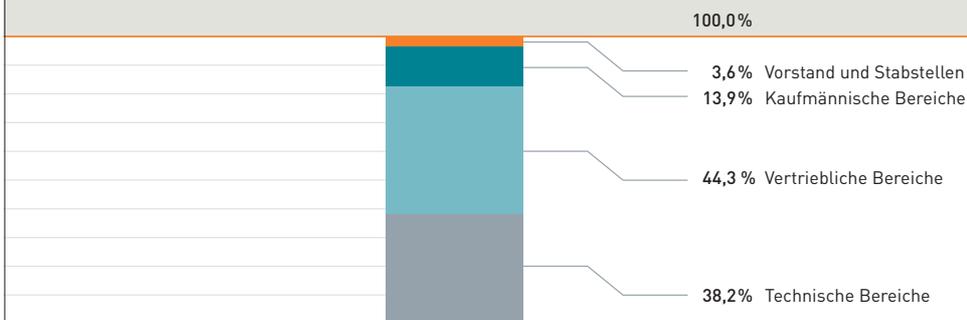
Broadnet-Mitarbeiter stärken QSC-Team // Zum 30. Juni 2006 beschäftigte QSC konzernweit insgesamt 662 Mitarbeiter. 197 davon entfielen auf die neue Tochtergesellschaft Broadnet AG. Diese arbeiten ebenfalls in einer unternehmerisch geprägten Firmenkultur mit schnellen Entscheidungswegen und passen mit ihrer Arbeitsweise, Erfolgsorientierung und hohen Kompetenz sehr gut zu QSC.

QSC als Einzelunternehmen beschäftigte zum 30. Juni dieses Jahres 465 Mitarbeiter. 44 Prozent davon arbeiten in den vertrieblichen Bereichen, 38 Prozent in den technischen Bereichen und lediglich 14 Prozent in der Verwaltung.

Beschleunigter Netzausbau mit Plusnet // Nach Ende des Berichtszeitraums für das zweite Quartal 2006 gründete QSC am 10. Juli 2006 ein Unternehmen gemeinsam mit der deutschen Tochtergesellschaft des TELE2-Konzerns, der Communication Services TELE2 GmbH, Düsseldorf. Nach der Genehmigung durch das Kartellamt am 21. August 2006 werden die beiden Unternehmen gemeinsam ab 1. September 2006 ein bundesweites DSL-Netz betreiben und ausbauen. An der neuen Netzgesellschaft, der Plusnet GmbH & Co. KG, wird QSC 67,5 Prozent der Anteile und TELE2 32,5 Prozent der Anteile halten; der entsprechende Vertrag läuft bis mindestens Ende 2013 und enthält keine Change of Control-Klauseln.

In die Plusnet bringt QSC ihr bundesweites DSL-Netz ein; TELE2 leistet eine Bareinlage in Höhe von 50 Millionen Euro zur Finanzierung des weiteren Netzausbaus. Die Plusnet wird damit das heutige Netz mit über 1.000 Hauptverteiltern bis Ende 2007 um zusätzliche 900 auf knapp 2.000 Hauptverteiler ausbauen. Dieses Netz wird danach zu den größten Breitbandnetzen in Deutschland gehören und über die Hälfte der bundesdeutschen Haushalte sowie rund 70 Prozent der für IP-VPN-Lösungen ausgeschriebenene Unternehmensstandorte erreichen.

Mitarbeiterstruktur – ohne Broadnet (in Prozent)



Plusnet führt zu EBITDA-wirksamen Einsparungen von 10 Millionen Euro pro Jahr

Dadurch verbessert QSC ihre Marktposition und Profitabilität in ihrem Kerngeschäft mit Unternehmensvernetzungen noch einmal deutlich. Ab 2007 wird darüber hinaus insbesondere die Aufteilung der Netzkosten der Plusnet zwischen den Gesellschaften zu jährlichen EBITDA-wirksamen Kosteneinsparungen von 10 Millionen Euro pro Jahr bei QSC führen.

Deutsche Konjunktur vor möglichem Abschwung // QSC profitiert derzeit von dem freundlichen Investitionsklima in Deutschland. Konjunkturforscher erwarten indes, dass sich das Wachstumstempo im zweiten Halbjahr 2006 und insbesondere 2007 wieder verlangsamten könnte. QSC hat aber bereits in den Jahren 2002 und 2003 bewiesen, dass sie selbst in einem äußerst schwachen gesamtwirtschaftlichen Umfeld hohe Umsatzzuwächse und Ergebnisverbesserungen erzielen kann. Eine mögliche Rezession könnte ebenso wie andere Risiken oder fehlerhafte Annahmen aber dazu führen, dass künftige, tatsächliche Ergebnisse von den Erwartungen von QSC abweichen. Sämtliche Angaben in diesem Konzernzwischenabschluss sind, soweit sie keine historischen Tatsachen darstellen, so genannte zukunftsbezogene Angaben. Sie basieren auf aktuellen Erwartungen und Prognosen zukünftiger Ereignisse und können sich daher im Zeitverlauf ändern, ohne dass QSC zwangsläufig beabsichtigt, solche geänderten Erwartungen und Prognosen zu kommunizieren.

Wachstumspotenziale in allen strategischen Segmenten // Angesichts der guten Geschäftsentwicklung im zweiten Quartal 2006 bekräftigt QSC ihre im Zuge der Übernahme der Broadnet-Mehrheit angehobene Prognose für das Gesamtjahr 2006. QSC erwartet für das laufende Jahr einen Umsatz von mehr als 265 Millionen Euro sowie ein EBITDA-Ergebnis in Höhe von 15 bis 20 Millionen Euro. Zum Jahresende plant das Unternehmen das Überschreiten der Gewinnschwelle auch beim Konzernergebnis.

Das Wachstum wird in erster Linie von den drei strategischen Segmenten getragen. Bei Großkunden erwartet QSC in den kommenden Quartalen weitere Abschlüsse bei Neukunden sowie eine fortgesetzte Ausweitung des Anteils an den Telekommunikationsbudgets von Bestandskunden. Bei Geschäftskunden dürfte in erster Linie das Direct Access-Geschäft sowie die Integration von Sprach- und Datenprodukten auf einer Leitung durch den Einsatz von IPfonie-Produkten in den kommenden Quartalen zu höheren Umsätzen führen.

Besonders hohe Umsatzzuwächse plant QSC im Segment Wiederverkäufer. Nach dem erfolgreichen Vertriebsstart von HanseNet im April 2006 dürfte der Absatz von ADSL2+ Produkten in den kommenden Quartalen deutlich anziehen. Einen weiteren Schub erhält dieses Geschäft durch den Abschluss eines Wholesale-Vertrags mit der freenet AG. freenet wird ab September 2006 basierend auf dem QSC-Netz vollentbündelte ADSL2+ Anschlüsse mit Geschwindigkeiten von bis zu 16 Megabit pro Sekunde anbieten. Im Unterschied zu den Resale/Wholesale DSL-Produkten der Deutschen Telekom ermöglicht der vollentbündelte DSL-Zugang von QSC die separate Nutzung einer Breitbandverbindung, ohne zwangsweise einen Telefonanschluss der Deutschen Telekom zu behalten. Darüber hinaus bildet die Gründung der Plusnet gemeinsam mit TELE2 die Basis für eine langfristige Zusammenarbeit mit einem der größten und erfolgreichsten Telekommunikationsunternehmen in Europa – QSC erwartet hieraus ab 2007 erhebliche Umsatzbeiträge im Wiederverkäufergeschäft.

Um den Wettbewerbsvorsprung insbesondere bei Wiederverkäufern und Großkunden auszubauen, investierte QSC im ersten Halbjahr 2006 verstärkt in einen nachfragegerechten Ausbau ihres Netzes sowie dessen Aufrüstung mit ADSL2+ Technologie. Nach dem dadurch deutlichen Anstieg der Investitionen erwartet QSC im zweiten Halbjahr 2006 einen Rückgang gegenüber dem jetzt erreichten Niveau. Je nach Kundennachfrage schließt das Unternehmen aber nicht aus, dass insgesamt im laufenden Geschäftsjahr bis zu 5 Millionen Euro mehr investiert werden als Anfang des Jahres mit 20 bis 25 Millionen Euro geplant. In dieser Größe sind auch bereits die für 2006 geplanten Investitionen der neuen Netzgesellschaft Plusnet enthalten.

Beschleunigtes
Wachstum im Segment
Wiederverkäufer

Konzernzwischenabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.04.-30.06. 2006	01.04.-30.06. 2005	01.01.-30.06. 2006	01.01.-30.06. 2005
Umsatzerlöse	56.579	48.733	110.992	90.235
Kosten der umgesetzten Leistungen	-37.057	-36.368	-75.090	-67.051
Bruttoergebnis vom Umsatz	19.522	12.365	35.902	23.184
Marketing- und Vertriebskosten	-10.529	-6.755	-19.506	-12.712
Allgemeine Verwaltungskosten	-5.018	-3.906	-10.121	-7.439
Forschungs- und Entwicklungskosten	-80	-78	-162	-159
Abschreibungen (inklusive nicht-zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung)	-6.866	-6.103	-12.240	-12.807
Sonstige betriebliche Erträge	233	87	372	236
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-5	-137	-8	-233
Operatives Ergebnis	-2.743	-4.527	-5.763	-9.930
Finanzerträge	264	89	676	490
Finanzierungsaufwendungen	-617	-154	-1.014	-259
Ergebnis vor Ertragsteuern	-3.096	-4.592	-6.101	-9.699
Ertragsteuern	-	-	-	-
Konzernergebnis	-3.096	-4.592	-6.101	-9.699
davon entfallen auf:				
Anteilseigner	-3.104	-	-6.109	-
Minderheitenanteile	8	-	8	-
Ergebnis je Aktie (verwässert und unverwässert) in Euro	-0,03	-0,04	-0,05	-0,09

Konzern-Bilanz (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

VERMÖGENSWERTE	30.06.2006	31.12.2005
Langfristige Vermögenswerte		
Geschäfts- oder Firmenwert	35.964	9.265
Andere immaterielle Vermögenswerte	9.711	8.804
Sachanlagen	57.954	33.371
Sonstige langfristige Vermögenswerte	331	293
Latente Steuern	5.969	5.969
Langfristige Vermögenswerte	109.929	57.702
Kurzfristige Vermögenswerte		
Rechnungsabgrenzungsposten	5.515	2.096
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	40.222	34.177
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	4.258	914
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	19.121	26.065
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	40.285	30.313
Kurzfristige Vermögenswerte	109.401	93.565
SUMME VERMÖGENSWERTE	219.330	151.267
EIGENKAPITAL UND SCHULDEN		
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	127.053	115.033
Kapitalrücklage	537.922	499.643
Sonstige Rücklagen	-1.459	-1.357
Verlustvortrag	-534.382	-528.281
Minderheitenanteile anderer Gesellschafter	13.302	-
Eigenkapital	142.436	85.038
Langfristige Schulden		
Wandelschuldverschreibungen	60	60
Pensionsrückstellungen	791	796
Langfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	15.325	10.687
Latente Steuern	3.779	3.847
Langfristige Schulden	19.955	15.390
Kurzfristige Schulden		
Kurzfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	12.070	8.437
Rückstellungen	2.844	930
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	35.610	31.596
Rechnungsabgrenzungsposten	3.595	3.441
Sonstige kurzfristige Schulden	2.820	6.435
Kurzfristige Schulden	56.939	50.839
SUMME EIGENKAPITAL UND SCHULDEN	219.330	151.267

Konzern-Kapitalflussrechnung (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01.-30.06. 2006	01.01.-30.06. 2005
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit		
Konzernergebnis	-6.101	-9.699
Abschreibungen auf das Anlagevermögen	12.093	12.807
Nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen	153	-
Verlust aus Anlagenabgängen	42	6
Veränderung der Rückstellungen	1.909	-121
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-6.044	-5.271
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.014	4.360
Veränderung der sonstigen Vermögenswerte und Schulden	-10.330	-3.982
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	-4.264	-1.900
Cashflow aus Investitionstätigkeit		
Kauf zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte	-5.185	-8.976
Verkauf zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte	11.831	9.978
Erwerb eines Tochterunternehmens nach Abzug erworbener liquider Mittel	17.142	1.575
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	-2.816	-2.639
Erwerb von Sachanlagen	-3.057	-1.137
Einzahlungen aus Anlageabgängen	4	-
Cashflow aus Investitionstätigkeit	17.919	-1.199
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		
Ausgabe und Rücknahme von Wandelschuldverschreibungen	1	1
Einzahlungen aus der Ausgabe von Aktien	1.180	278
Tilgung von Schulden aus Finanzierungsleasing	-4.864	-1.941
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-3.683	-1.662
Veränderung Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	9.972	-4.761
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar	30.313	22.536
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 30. Juni	40.285	17.775
Gezahlte Zinsen	993	246
Erhaltene Zinsen	620	475

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Sonstige Rücklagen	Verlust- vortrag	Minderheiten- anteile anderer Gesellschafter	Konzern- Eigenkapital
	T €	T €	T €	T €	T €	T €
Saldo zum 1. Januar 2006	115.033	499.643	-1.357	-528.281	-	85.038
Konzernergebnis				-6.101		-6.101
Marktbewertung zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte			-170			-170
Latente Steuern auf Marktbewertung			68			68
Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen	11.232	37.740				48.972
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen	788	392				1.180
Nicht-zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung		147				147
Veränderung Minderheitenanteile					13.302	13.302
Saldo zum 30. Juni 2006	127.053	537.922	-1.459	-534.382	13.302	142.436
Saldo zum 1. Januar 2005	105.503	474.750	16	-510.095	-	70.174
Konzernergebnis				-9.699		-9.699
Marktbewertung zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte			-757			-757
Latente Steuern auf Marktbewertung			295			295
Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen	3.584	10.177				13.761
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen	211	68				279
Saldo zum 30. Juni 2005	109.298	484.995	-446	-519.794	-	74.053

Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01.-30.06. 2006	01.01.-30.06. 2005	
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen			
Zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte			
Marktbewertung	-177	-772	
durch Veräußerung ergebniswirksam erfasst	6	15	
Darauf entfallender Steuereffekt	68	295	
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen	-103	-462	
Konzernergebnis	-6.101	-9.699	
Summe aus Konzernergebnis und erfolgsneutral erfassten Wertänderungen des Geschäftsjahres	-6.204	-10.161	

Anhang zum Konzernzwischenabschluss

1 Grundlagen der Abschlusserstellung

Der Konzernzwischenabschluss der QSC AG (nachfolgend „QSC“ oder „die Gesellschaft“) zum 30. Juni 2006 wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und deren Auslegung durch das International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) aufgestellt.

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

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

2 Konsolidierung

Neben den Tochterunternehmen sowie den assoziierten Unternehmen, die bereits im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2005 einbezogen wurden, werden seit dem 31. März 2006 die Q-DSL home GmbH („DSL home“), seit dem 12. April 2006 die 010090 GmbH („010090“), sowie seit dem 6. Juni 2006 die Broadnet AG („Broadnet“) voll konsolidiert. QSC hielt zum 30. Juni 2006 jeweils 100 Prozent der Anteile an der DSL home und der 010090 sowie 67 Prozent der Anteile an der Broadnet.

3 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Schätzungen // Die Aufstellung des Konzernzwischenabschlusses unter Beachtung der IFRS erfordert neben den Ermessensentscheidungen auch zukunftsbezogene Annahmen sowie Schätzungen. Die tatsächlichen Beträge können von diesen Annahmen und Schätzungen abweichen. Ermessensentscheidungen, Annahmen und Schätzungen waren insbesondere im Zusammenhang mit der Bilanzierung der folgenden Positionen notwendig:

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

Freiwillig anzuwendende neue Rechnungslegungsstandards // Neben den verpflichtend anzuwendenden IFRS wurden vom International Accounting Standards Board (IASB) noch weitere IFRS und IFRICs veröffentlicht, die das Endorsement der Europäischen Union (EU) bereits durchlaufen haben, aber erst zu einem späteren Zeitpunkt verpflichtend anzuwenden sind. Nachfolgend werden jedoch nur die Standards und Interpretationen aufgeführt, die eine Relevanz für QSC haben könnten. Eine freiwillige vorzeitige Anwendung wird von diesen Standards ausdrücklich zugelassen bzw. empfohlen.

Am 16. Dezember 2004 hat das IASB Änderungen zum International Accounting Standards (IAS) 19 „Employee Benefits – Actuarial Gains and Losses, Group Plans and Disclosures“ veröffentlicht. In dieser Erweiterung der Vorschrift wird die erfolgsneutrale Berücksichtigung von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten als Alternative zu den bestehenden Methoden eingeführt. QSC wendet für die Bilanzierung der Pensionsverpflichtungen die neu implementierte Alternative an. Am 18. August 2005 hat das IASB den Standard IFRS 7 „Financial Instruments: Disclosures“ veröffentlicht. Dieser ersetzt den bestehenden IAS 30 und übernimmt aus dem IAS 32 sämtliche Vorschriften hinsichtlich der Angaben im Anhang. IFRS 7 ist auf Berichtsperioden, die am oder nach dem 1. Januar 2007 beginnen, anzuwenden; eine frühere Anwendung wird empfohlen. Die Neuregelungen haben aus Sicht von QSC keine Bewertungsänderung zur Folge.

4 Tochterunternehmen

Broadnet // Am 6. Juni 2006 hat QSC mit den Hauptaktionären und dem Management einen Vertrag über den Erwerb von 67 Prozent der Anteile an der Broadnet geschlossen. Broadnet ist ein bundesweiter Anbieter von Breitbandkommunikationslösungen auf der Basis von Richtfunk und DSL. Mit Erwerb der Mehrheit an der Broadnet stärkt QSC ihr margenstarkes Kerngeschäft mit Unternehmenskunden. Der Kaufpreis für 67 Prozent der Anteile betrug T € 52.032 inklusive Akquisitionskosten in Höhe von T € 3.060. Zur Durchführung der Transaktion haben Vorstand und Aufsichtsrat eine Kapitalerhöhung um 11.232.176 Euro durch Ausgabe von 11.232.176 neuen Aktien gegen Sacheinlage aus genehmigtem Kapital beschlossen. Die in Übereinstimmung mit IFRS 3 bei der Erstkonsolidierung anzuwendende Kaufpreisaufteilung („Purchase Price Allocation“), bei der alle identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden zum Zeitwert bewertet werden, wird noch erfolgen. Bis zu diesem Zeitpunkt ergibt sich ein vorläufiger aktivierter Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von T € 26.683.

DSL home // Am 31. März 2006 hat QSC 100 Prozent der Anteile an der DSL home erworben. Der Kaufpreis für die ehemals nicht operative Kristall 40. GmbH betrug T € 27. Gemäß § 123 Abs. 3 Nr. 1 UmwG soll die DSL home im Wege der Ausgliederung die Endkundenverträge aus dem DSL-Privatkundengeschäft übernehmen. Die Hauptversammlung hat der Ausgliederung am 23. Mai 2006 wirtschaftlich rückwirkend zum 1. Januar 2006 zugestimmt.

010090 // Am 12. April 2006 hat QSC 100 Prozent der Anteile an der 010090 erworben. Der Kaufpreis für die ehemals nicht operative Kristall 39. GmbH betrug T € 27. Die 010090 vermarktet Sprachprodukte für Privatkunden, insbesondere Call by Call-Angebote.

5 Segmentberichterstattung

Die Grundlage für die Bestimmung der Segmente ist die interne Organisationsstruktur von QSC, die von der Unternehmensleitung für betriebswirtschaftliche Entscheidungen und Leistungsbeurteilungen zu Grunde gelegt wird. Das primäre Berichtsformat ist nach den Kundengruppen Großkunden, Geschäftskunden, Wiederverkäufer und Privatkunden gegliedert.

Das Kundensegment Großkunden umfasst maßgeschneiderte Lösungen für die Sprach- und Datenkommunikation von Großunternehmen und Mittelständlern. Dazu gehören insbesondere der Aufbau und Betrieb von virtuellen privaten Netzwerken (IP-VPN) aber auch ein breites Leistungsspektrum netznaher Dienstleistungen.

Im Segment Geschäftskunden fasst QSC ihr Produktgeschäft zusammen. Mit überwiegend standardisierten Produkten und Prozessabläufen werden die Anforderungen kleinerer Unternehmen und Freiberufler an eine moderne Sprach- und Datenkommunikation vollständig abgedeckt.

Das Segment Wiederverkäufer umfasst das Geschäft von QSC mit Internet Service Providern und Netzbetreibern ohne eigene Infrastruktur. Diese vermarkten DSL-Leitungen von QSC und Mehrwertdienste unter eigenem Namen und auf eigene Rechnung.

Im Segment Privatkunden wird sowohl das Sprach- als auch das Datenangebot der Gesellschaft an Privatkunden zusammengefasst, die überwiegend im Premiumbereich angesiedelt sind.

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

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

01.01.-30.06.2006 in T €	Segment Groß- kunden	Segment Geschäfts- kunden	Segment Wieder- verkäufer	Segment Privat- kunden	Überleitung	Konzern
Umsatzerlöse	29.688	35.345	18.187	27.772	-	110.992
Direkt zurechenbare Kosten	-13.530	-16.962	-8.249	-20.667	-	-59.408
Rohertrag	16.158	18.383	9.938	7.105	-	51.584
Nicht zurechenbare Kosten	-	-	-	-	-45.107	-45.107
EBITDA	16.158	18.383	9.938	7.105	-45.107	6.477
Abschreibungen	-561	-645	-548	-848	-9.491	-12.093
Nicht-zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	-	-	-	-	-147	-147
Finanzergebnis	-	-	-	-	-338	-338
Konzernergebnis	15.597	17.738	9.390	6.257	-55.083	-6.101
Vermögenswerte	3.313	3.809	3.236	5.008	203.964	219.330
Schulden	3.033	3.487	2.962	4.584	62.828	76.894
Investitionen	1.303	1.498	1.273	1.970	12.963	19.007

01.01.-30.06.2005 in T €	Segment Groß- kunden	Segment Geschäfts- kunden	Segment Wieder- verkäufer	Segment Privat- kunden	Überleitung	Konzern
Umsatzerlöse	24.310	26.202	13.485	26.238	-	90.235
Direkt zurechenbare Kosten	-8.353	-14.802	-7.820	-18.514	-	-49.489
Rohertrag	15.957	11.400	5.665	7.724	-	40.746
Nicht zurechenbare Kosten	-	-	-	-	-37.869	-37.869
EBITDA	15.957	11.400	5.665	7.724	-37.869	2.877
Abschreibungen	-1.031	-1.059	-807	-1.682	-8.228	-12.807
Nicht-zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	-	-	-	-	-	-
Finanzergebnis	-	-	-	-	231	231
Konzernergebnis	14.926	10.341	4.858	6.042	-45.866	-9.699
Vermögenswerte	2.286	1.426	1.552	3.407	115.030	123.701
Schulden	3.379	3.471	2.645	5.513	33.935	49.943
Investitionen	505	519	395	824	5.847	8.090

6 Vorstand

	Aktien		Wandelschuldverschreibungen	
	30.06.2006	30.06.2005	30.06.2006	30.06.2005
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	13.818.372	350.000	50.000
Markus Metyas	2.307	2.307	1.575.000	1.584.116
Bernd Puschendorf	3.000	3.000	1.025.000	1.025.000

7 Aufsichtsrat

	Aktien		Wandelschuldverschreibungen	
	30.06.2006	30.06.2005	30.06.2006	30.06.2005
John C. Baker	-	-	10.000	19.130
Herbert Brenke	187.820	187.820	10.000	19.130
Gerd Eickers	13.853.484	13.853.484	-	9.130
Ashley Leeds	9.130	9.130	10.000	10.000
Norbert Quinkert	3.846	3.846	-	-
David Ruberg	4.563	4.563	10.000	19.130

8 Ereignisse nach dem Ende der Zwischenberichtsperiode

Am 10. Juli 2006 hat QSC mit der deutschen Tochtergesellschaft des TELE2-Konzerns, der Communication Services TELE2 GmbH, Düsseldorf („TELE2“), die Plusnet GmbH & Co. KG, Köln („Plusnet“) gegründet. QSC bringt ihr DSL-Netz in die Plusnet ein und hält 67,5 Prozent der Anteile. TELE2 leistet eine Bareinlage in Höhe von 50 Millionen Euro zur Finanzierung des weiteren Netzausbaus und hält 32,5 Prozent der Anteile. Plusnet wird das bundesweite DSL-Netz betreiben und weiter ausbauen; der entsprechende Vertrag läuft mindestens bis Ende 2013. Mit der Genehmigung des Bundeskartellamtes vom 21. August 2006 kann Plusnet den operativen Betrieb planmäßig ab dem 1. September 2006 aufnehmen.

Am 9. August 2006 wurde der Ausgliederungs- und Übernahmevertrag für die Ausgliederung des DSL-Privatkundengeschäfts auf die DSL home unterzeichnet.

Köln, im August 2006



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Markus Metyas



Bernd Puschendorf

Kalender

Quartalsbericht III/2006

28. November 2006

Konferenzen / Veranstaltungen

30. August 2006

German Telco Day

WestLB, Frankfurt

13. September 2006

German Small Cap Conference

M.M. Warburg/SES Research, Paris

15. September 2006

European Broadband Conference

JP Morgan, London

27. September 2006

German Investment Conference 2006

HypoVereinsbank, München

13. November 2006

German Small Caps Day

Société Générale, Paris

27.-29. November 2006

Deutsches Eigenkapitalforum Herbst 2006

Deutsche Börse, Frankfurt

Impressum

Verantwortlich

QSC AG, Köln

Gestaltung

sitzgruppe, Düsseldorf

Fotografie

Andreas Pohlmann, München

Kontakte

QSC AG

Investor Relations

Mathias-Brüggen-Straße 55

D – 50829 Köln

Telefon +49-(0)221-6698-724

Telefax +49-(0)221-6698-009

E-Mail invest@qsc.de

Internet www.qsc.de

Investor Relations Partner

komm.passion

Schumacher's AG

Lucile-Grahn-Straße 37

D – 81675 München

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

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

E-Mail qsc@komm-passion.de

Weitere Informationen unter www.qsc.de