

QSC AG



Quartalsbericht II/2007

Kennzahlen

Alle Angaben in Millionen Euro	01.04.-30.06.	01.04.-30.06.	01.01.-30.06.	01.01.-30.06.
	2007	2006	2007	2006
Umsatz	79,6	56,6	156,5	111,0
Bruttoergebnis	+29,1	+19,5	+56,9	+35,9
EBITDA	+10,9	+4,1	+19,8	+6,5
EBIT	+0,5	-2,7	+0,9	-5,8
Konzernergebnis	+0,5	-3,1	+1,5	-6,1
Ergebnis je Aktie ¹ (in Euro)	0,00	-0,03	+0,01	-0,05
Investitionen	18,7	11,7	29,3	19,0
Eigenkapital			165,2 ²	160,6 ³
Bilanzsumme			305,8 ²	299,9 ³
Eigenkapitalquote (in Prozent)			54,0 ²	53,6 ³
Liquidität			93,1 ²	108,9 ³
Kurs zum 30.06. (in Euro)			4,80	4,34
Anzahl der Aktien zum 30.06. (in Stück)			135.203.660	127.053.337
Marktkapitalisierung zum 30.06.			649,0	551,4
Mitarbeiter zum 30.06.			735	662

¹ verwässert und unverwässert

² per 30. Juni 2007

³ per 31. Dezember 2006

Highlights

+++ Umsatzplus in den strategischen Segmenten +++

QSC steigerte im zweiten Quartal 2007 ihren Umsatz um 41 Prozent auf 79,6 Millionen Euro. Dabei erhöhte sich der Umsatzanteil der strategischen Segmente weiter und erreichte im abgelaufenen Quartal bereits 84 Prozent gegenüber 77 Prozent im Vorjahr.

+++ Hohes Wachstumstempo bei Wiederverkäufern +++

Die höchsten Umsatzzuwächse erzielte QSC mit Wiederverkäufern und hier insbesondere im Wholesale-Geschäft: Der Umsatz in diesem Segment stieg im zweiten Quartal 2007 um 162 Prozent auf 27,8 Millionen Euro gegenüber 10,6 Millionen Euro im Vorjahresquartal.

+++ Voice over IP setzt sich durch +++

Häufiger als noch zu Jahresbeginn erwartet nutzen auch Unternehmenskunden die Vorteile der IP-Technologie für ihre Sprachkommunikation. Im Gegenzug wächst der Preisdruck in der herkömmlichen Sprachtelefonie. Mit ihrem Next Generation Network hat sich QSC frühzeitig auf diesen Wandel eingestellt.

+++ Neue Großkunden +++

Im zweiten Quartal 2007 konnte QSC ihre Umsätze mit bestehenden und neuen Großkunden um 16 Prozent auf 17,7 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahresquartal erhöhen. Als neue Kunden konnte das Unternehmen in den vergangenen Monaten unter anderem die Vorwerk-Tochter Hectas sowie den Einzelhändler Strauss Innovation gewinnen.

+++ EBITDA-Marge verdoppelt sich auf bereits 14 Prozent +++

Die Konzentration auf das margenstarke Geschäft mit Unternehmen führte auch im zweiten Quartal 2007 zu einem überproportionalen Ergebnisanstieg. Das EBITDA-Ergebnis lag mit 10,9 Millionen Euro 166 Prozent über dem Niveau des Vorjahres; die EBITDA-Marge verdoppelte sich auf 14 Prozent gegenüber 7 Prozent im zweiten Quartal 2006.

+++ 1&1 wird Wholesale-Partner +++

Mit dem Abschluss des Wholesale-Vertrags mit der 1&1 Internet AG erhöht sich die Zahl der Partner von QSC in diesem wachstumsstarken Geschäftsfeld weiter: Mit der United Internet-Tochter 1&1, freenet und HanseNet zählt QSC mittlerweile die Mehrzahl der großen alternativen DSL-Anbieter in Deutschland zu ihren Kunden.

Brief an die Aktionäre

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

angesichts der Kursentwicklung in den vergangenen Wochen erreichen uns vermehrt Anfragen von Anlegern, die wissen wollen: „Was ist los bei QSC?“. Darauf gibt es zwei Antworten. An der Börse leidet QSC zurzeit noch stärker als andere Technologiewerte unter der äußerst nervösen Stimmung der Marktteilnehmer. Im operativen Geschäft dagegen läuft es gut, wie der vorliegende Quartalsbericht zeigt: QSC hat im vergangenen Quartal in einem schwierigeren Marktumfeld den Umsatz um 41 Prozent auf 79,6 Millionen Euro erhöht und zugleich das EBITDA-Ergebnis um 166 Prozent auf 10,9 Millionen Euro gesteigert. Damit haben wir binnen Jahresfrist die EBITDA-Marge von 7 Prozent auf jetzt bereits 14 Prozent verdoppelt.

Diese Verbesserung werten wir insbesondere deshalb als Erfolg, da im zweiten Quartal der Streik bei der Deutschen Telekom sowie ein verstärkter Preiswettbewerb in der klassischen Sprachtelefonie besondere Belastungen für unser Geschäft verursachten. Der Streik führte bei QSC in allen Segmenten zu Verzögerungen bei Neuanschlüssen und Prozessabläufen, da wir hier Vorleistungen des ehemaligen Monopolisten benötigen. Zudem behinderte der Streik unseren planmäßigen Netzausbau. Wir gehen jetzt davon aus, den Ausbau auf knapp 2.000 Hauptverteiler im Verlauf des ersten Quartals 2008 beenden zu können.

Der Preiswettbewerb in der klassischen Sprachtelefonie verstärkte sich aufgrund von Voice over IP- und Flatrate-Angeboten deutlicher und früher als noch zu Jahresbeginn erwartet. Da QSC seit der Übernahme des reinen Sprachtelefonieanbieters Ventelo im Jahre 2002 auch in diesem Geschäftsfeld tätig ist, beeinträchtigte diese Entwicklung das Umsatzwachstum bei Groß- und Geschäftskunden. Aus zwei Gründen liegt mittelfristig in diesen Veränderungen aber eine große Chance für QSC: Erstens betreiben wir bereits heute ein durchgängig IP-fähiges Next Generation Network und können damit höchst effizient Voice over IP sowie integrierte Sprach- und Datendienste anbieten. Und zweitens verstärkt sich in der aktuellen Situation die Bereitschaft von Unternehmen, nicht nur Sprachdienste von uns zu beziehen, sondern komplett mit ihrem Telefonanschluss zu einem alternativen Anbieter wie QSC zu wechseln. Dieses sogenannte „Direct Access“-Geschäft ist für QSC erheblich attraktiver als das herkömmliche Telefongeschäft: Es erlaubt die Erwirtschaftung höherer Margen, stärkt die Kundenbindung und erleichtert es zugleich, weitere Produkte und Dienste über die bestehende Breitbandleitung zu verkaufen.

Auch im zweiten Quartal 2007 haben wir erfolgreich Unternehmen auf Direktanschlüsse migriert und damit unser Geschäft in den strategischen Segmenten weiter ausgebaut. Insgesamt erhöhte sich der Umsatzanteil von Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufern in den vergangenen Monaten auf 84 Prozent und lag damit so hoch wie noch nie.

Im zweiten Halbjahr 2007 wird QSC das margenstarke Wachstum in genau diesen Segmenten fortsetzen. Die größten Zuwächse erwarten wir im Wholesale-Geschäft, nachdem wir Anfang Juli mit der 1&1 Internet AG einen weiteren marktstarken Partner gewinnen konnten. Höhere Umsätze sind trotz Preiswettbewerbs in der Sprachtelefonie auch bei Groß- und Geschäftskunden geplant. QSC profitiert hier von der steigenden Nachfrage nach Direktanschlüssen bei Unternehmen jeder Größenordnung. Zudem werden wir in den kommenden Monaten gezielt unser Angebot an höherwertigen netzbasierten Dienstleistungen erweitern.

Immer mehr Unternehmen
nutzen Direktanschlüsse
von QSC



QSC erwartet besonders
wachstumsstarkes
viertes Quartal 2007

Allen drei strategischen Segmenten kommt die fortschreitende Erweiterung des bundesweiten DSL-Netzes zugute. Wir erreichen schon heute deutlich mehr Unternehmen und private Haushalte mit unserer Breitbandinfrastruktur als noch zu Anfang des Jahres. Die Effekte dieses Netzausbaus sowie der Vermarktungserfolge der Wholesale-Partner machen sich Quartal für Quartal stärker bemerkbar. Innerhalb des zweiten Halbjahres 2007 rechnen wir daher mit einem besonders wachstumsstarken vierten Quartal.

Die gute Entwicklung des operativen Geschäfts, dessen Wachstumspotenziale und die Chancen des Next Generation Network führen aktuell leider nicht zu einer entsprechenden Bewertung von QSC am Kapitalmarkt. Im Gegenteil: Dort löste insbesondere die Diskussion um verbriefte US-amerikanische Hypothekenkredite niedriger Bonität eine Neubewertung von Risiken aus, die auch Technologiewerte betraf. Für weitere Kursrückschläge bei QSC sorgten in den vergangenen Monaten Diskussionen um mögliche Folgen des Einstiegs von Telefónica bei Telecom Italia auf den deutschen Markt und um die Entwicklung von Telekommunikationsanbietern ohne eigene Infrastruktur. All diese Themen haben kaum Auswirkungen auf unser operatives Geschäft und dennoch beeinflussen sie alle den Kurs unserer Aktie negativ.

Als Aktionäre und als Vorstand sind wir mit dem aktuellen Kursniveau überhaupt nicht zufrieden. Wir sind aber überzeugt, dass die gute Entwicklung des operativen Geschäfts mittelfristig zu einer neuen, höheren Bewertung der QSC-Aktie führen wird und konzentrieren uns daher weiter auf die Realisierung sich bietender Wachstumschancen. Selbstverständlich werden wir den Dialog mit Analysten und Investoren fortsetzen, da Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, immer wissen sollten, was bei QSC los ist.

Köln, im August 2007

Markus Metyas

Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender

Bernd Puschendorf

Konzernzwischenbericht 2. Quartal 2007

RAHMENBEDINGUNGEN

Robuste Konjunktur + Das Wachstum in Deutschland schwächte sich im zweiten Quartal 2007 zwar leicht ab; für das Gesamtjahr erwarten Konjunkturforscher aber unverändert einen Anstieg des Bruttoinlandprodukts von rund 2,5 Prozent. Neben dem Export tragen weiterhin inländische Investitionen diese positive Entwicklung.

Die Telekommunikationsbranche profitiert zudem von einem weiteren Anstieg der Zahl der DSL-Anschlüsse, wobei die Wachstumsdynamik im zweiten Quartal 2007 auch infolge des Streiks bei der Deutschen Telekom vorübergehend nachließ. Für das Gesamtjahr 2007 erwarten Marktforscher aber nach wie vor einen Anstieg der DSL-Anschlüsse um rund vier Millionen auf über 18 Millionen.

Zu einer leichten Kostenentlastung bei den alternativen Telekommunikationsanbietern führte die Senkung der Einmalentgelte für Teilnehmeranschlussleitungen und Line Sharing durch die Bundesnetzagentur im Juni 2007. Dadurch reduzieren sich die Preise, die die Deutsche Telekom Wettbewerbern für Neueinrichtung, Kündigung und Übernahme von Anschlüssen in Rechnung stellen darf, in der Mehrzahl der Fälle um 10 bis 20 Prozent.

Rund vier Millionen
zusätzliche DSL-Anschlüsse
im Jahr 2007

DSL-Anschlüsse in Deutschland (in Mio.)



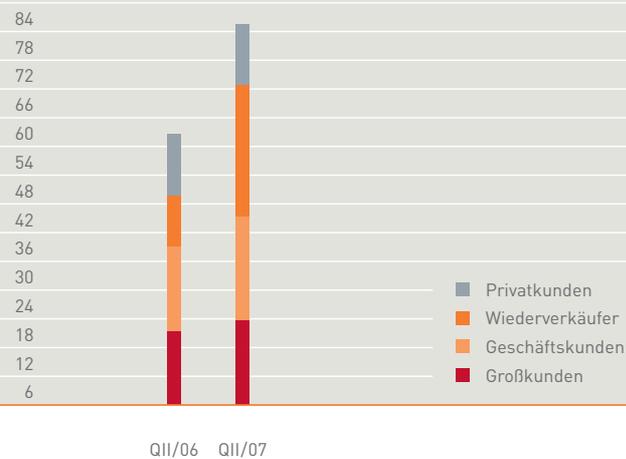
Quelle: IDC, „Telekommunikationsmarkt in Deutschland“, Juli 2007

GESCHÄFTSLAGE

Umsatz steigt im zweiten Quartal 2007 um 41 Prozent auf 79,6 Millionen Euro

Umsatzanteil der strategischen Segmente bereits bei 84 Prozent + QSC steigerte im zweiten Quartal 2007 ihren Umsatz um 41 Prozent auf 79,6 Millionen Euro nach 56,6 Millionen Euro in der vergleichbaren Vorjahresperiode. Dabei verbesserte das Unternehmen erneut seine Umsatzqualität; der Umsatzanteil der strategischen Segmente Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufer stieg im zweiten Quartal 2007 auf 84 Prozent gegenüber 77 Prozent im Vorjahresquartal. Auch im ersten Halbjahr 2007 steigerte QSC ihren Umsatz um 41 Prozent auf 156,5 Millionen Euro gegenüber 111,0 Millionen Euro in den ersten sechs Monaten 2006. Die bei QSC unter Kosten der umgesetzten Leistungen geführten Netzwerkkosten erhöhten sich im zweiten Quartal 2007 um 36 Prozent auf 50,5 Millionen Euro nach 37,1 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Der im Vergleich zu den Vorquartalen höhere Anstieg resultiert in erster Linie aus dem stark wachsenden Wholesale-Geschäft sowie dem Netzausbau, da dieser zu operativen Aufwendungen beispielsweise für die Glasfaseranbindung und Wartung von Hauptverteilern führt.

Umsatz-Verteilung (in Mio. €)



Dennoch steigerte QSC auch im zweiten Quartal 2007 ihr Bruttoergebnis überproportional: Mit 29,1 Millionen Euro lag es 49 Prozent über dem Niveau des Vorjahres von 19,5 Millionen Euro; die Bruttomarge erreichte mit 37 Prozent einen neuen Höchststand. In den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres erwirtschaftete QSC danach ein Bruttoergebnis von 56,9 Millionen Euro, eine Steigerung um 58 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert von 35,9 Millionen Euro. Die Marketing- und Vertriebskosten blieben im zweiten Quartal 2007 im Vergleich zum Vorjahr mit 10,6 Millionen Euro nahezu konstant. Ein wachsender Teil dieser Kosten entfiel auf Provisionszahlungen für regionale Vertriebspartner, mit denen QSC insbesondere im Segment Geschäftskunden kooperiert. Den zweiten großen Kostenblock bilden die Personalkosten. Die hohe Effizienz des Vertriebs von QSC unterstreicht die Tatsache, dass der prozentuale Anteil der Marketing- und Vertriebskosten am Umsatz binnen Jahresfrist von 19 Prozent auf 13 Prozent zurückging. Hohe Effizienz prägt auch die Verwaltung von QSC. Der Anstieg der Verwaltungskosten auf 8,2 Millionen Euro gegenüber 5,0 Millionen Euro im zweiten Quartal 2006 erklärt sich in erster Linie durch die seit Juni 2006 erfolgte Konsolidierung der Tochtergesellschaft Broadnet, die bis zur rechtlichen Wirksamkeit der Verschmelzung in ihrer Verwaltung sämtliche Funktionalitäten eines börsennotierten Unternehmens vorhält.

Bruttomarge erreicht mit 37 Prozent neuen Höchststand

Bruttoergebnis (in Mio. €)



QII/06 QII/07

Im ersten Halbjahr 2007
verdreifacht QSC
ihr EBITDA-Ergebnis

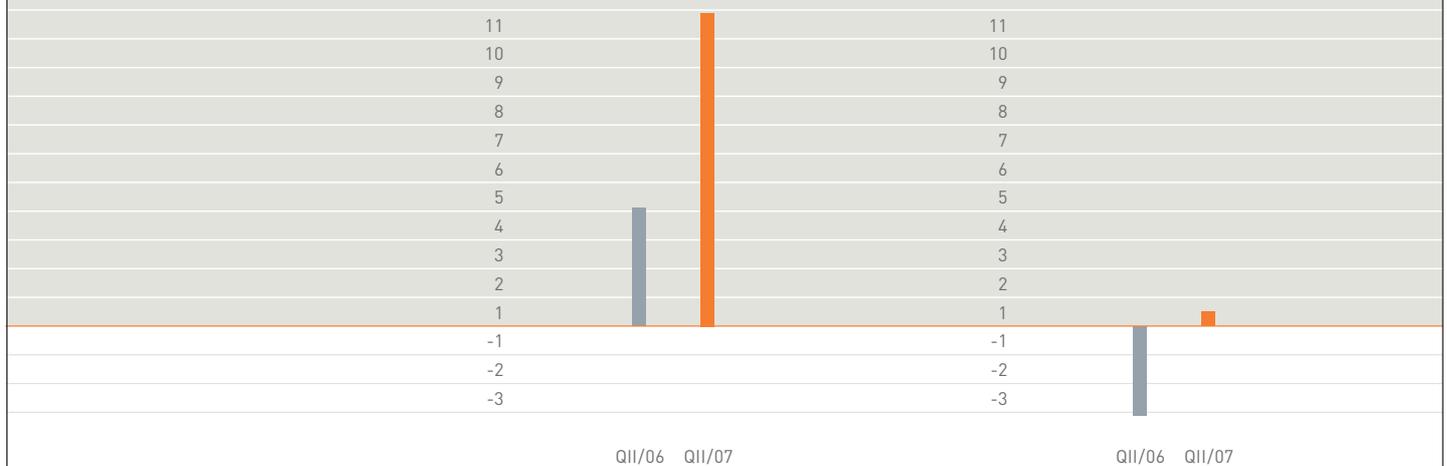
EBITDA-Marge erreicht bereits 14 Prozent + Die gestiegene Umsatzqualität sowie moderat steigende Kosten ermöglichten QSC auch im zweiten Quartal 2007 eine signifikante Steigerung des EBITDA-Ergebnisses: Es lag mit 10,9 Millionen Euro 166 Prozent über dem Niveau des Vorjahresquartals von 4,1 Millionen 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 EBITDA-Marge verdoppelte sich im zweiten Quartal 2007 auf 14 Prozent gegenüber 7 Prozent im Vorjahresquartal; der hohe Anstieg unterstreicht die Skalierbarkeit des QSC-Geschäftsmodells. Im ersten Halbjahr 2007 verdreifachte QSC sogar ihr EBITDA-Ergebnis auf 19,8 Millionen Euro gegenüber 6,5 Millionen Euro in den ersten sechs Monaten 2006.

Die Abschreibungen stiegen im zweiten Quartal 2007 um 3,5 Millionen Euro auf 10,4 Millionen Euro gegenüber 6,9 Millionen Euro in der vergleichbaren Vorjahresperiode. Der Anstieg lässt sich auf den fortschreitenden Netzausbau und die gestiegenen kundenbezogenen Investitionen beispielsweise für Router zurückführen, die kurzfristig abgeschrieben werden.

Trotz der gestiegenen Abschreibungen erwirtschaftete QSC auch im zweiten Quartal 2007, und damit zum dritten Mal in Folge, ein positives Ergebnis vor und nach Steuern. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) verbesserte sich auf 0,5 Millionen Euro gegenüber -2,7 Millionen Euro im zweiten Quartal 2006; das Konzernergebnis erreichte ebenfalls 0,5 Millionen Euro nach -3,1 Millionen Euro im Vorjahr.

EBITDA (in Mio. €)

Konzernergebnis (in Mio. €)



GESCHÄFTSLAGE NACH SEGMENTEN

Höchste Umsatzzuwächse mit Wiederverkäufern + Im zweiten Quartal 2007 steigerte QSC ihren Umsatz im Segment Wiederverkäufer um 162 Prozent auf 27,8 Millionen Euro nach 10,6 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Wachstumstreiber bleibt das Geschäft mit marktstarken Partnern wie freenet und HanseNet, die Quartal für Quartal steigende wiederkehrende Umsätze erwirtschaften. Das Wachstum im zweiten Quartal 2007 ist umso bemerkenswerter, als der deutsche DSL-Markt in diesem Zeitraum nur vergleichsweise schwach wuchs. Für das zweite Halbjahr 2007 rechnen Marktteilnehmer mit einer wieder steigenden Nachfrage, wobei die Marktposition von QSC durch den Abschluss des Wholesale-Vertrags mit der 1&1 Internet AG Anfang Juli weiter nachhaltig gestärkt ist. Neben dem Wholesale-Geschäft entwickelte sich bei QSC im zweiten Quartal 2007 auch das Reseller-Geschäft mit international agierenden Telekommunikationsanbietern wie British Telecom und AT&T positiv.

Das Segment-EBITDA-Ergebnis im umsatzstärksten Segment von QSC stieg im zweiten Quartal 2007 um 123 Prozent auf 12,5 Millionen Euro nach 5,6 Millionen Euro in der vergleichbaren Vorjahresperiode. Es errechnet sich aus den jeweiligen Umsatzerlösen abzüglich der dem jeweiligen Segment direkt zurechenbaren Kosten. Aufgrund des stark wachsenden Umsatzanteils des Wholesale-Geschäfts lag die Marge in diesem Segment mit 45 Prozent unter dem Niveau des Vorjahres von 53 Prozent, denn traditionell ist das Reseller-Geschäft margenstärker als das Wholesale-Geschäft.

Neuer Vertrag mit 1&1 stärkt
Wholesale-Geschäft weiter

Umsatz Wiederverkäufer (in Mio. €)



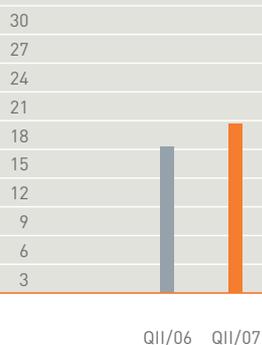
Neue Großkunden für QSC + In den anderen beiden strategischen Segmenten, Groß- und Geschäftskunden, spürte QSC im zweiten Quartal 2007 neben den Streikfolgen auch einen verstärkten Preiswettbewerb in der klassischen Sprachtelefonie. In diesem Bereich ist QSC vor allem infolge der Ende 2002 erfolgten Übernahme des reinen Telefonieanbieters Ventelo tätig. Der Umsatz im Segment Großkunden stieg im abgelaufenen Quartal daher nur vergleichsweise moderat um 16 Prozent auf 17,7 Millionen Euro nach 15,3 Millionen Euro im zweiten Quartal 2006. QSC arbeitet mit Hochdruck daran, bestehende klassische Telefonieverträge auf direkte Anschlüsse auf IP-Basis zu migrieren.

Im Kerngeschäft mit Managed Services konnte QSC ihren Anteil am Telekommunikationsbudget mehrerer Großkunden erweitern, bestehende Verträge verlängern und zudem neue Kunden gewinnen. So nutzt seit Mai 2007 die HECTAS Gebäudedienste Stiftung & Co. KG, eine Tochtergesellschaft der Vorwerk & Co. KG, die QSC-Infrastruktur für die Vernetzung von 51 Standorten in Europa. Zudem werden über das VPN auch mobile Mitarbeiter sowie Heimarbeitsplätze angebunden. Der Vertrag mit HECTAS sowie der Anfang Juli veröffentlichte Vertrag über die Vernetzung von 115 Filialen des Einzelhändlers Strauss Innovation sind gute Beispiele für die Erfolge von QSC bei Großkunden, insbesondere bei größeren Mittelständlern.

Das Segment-EBITDA lag im zweiten Quartal 2007 mit 10,1 Millionen Euro 22 Prozent über dem Niveau des Vorjahresquartals von 8,3 Millionen Euro. Die Marge stieg im gleichen Zeitraum von 54 auf 57 Prozent. Damit lag sie so hoch wie in keinem anderen Segment.

Marge liegt bei Großkunden so hoch wie in keinem anderen Segment

Umsatz Großkunden (in Mio. €)



Geschäftskunden nutzen Direktanschlüsse + Der Umsatz im Segment Geschäftskunden erhöhte sich im zweiten Quartal 2007 um 21 Prozent auf 21,5 Millionen Euro gegenüber 17,8 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Hierbei stieg die Nachfrage nach direkten Anschlüssen an das QSC-Netz mit erfreulichen Zuwachsraten. Dieser Anstieg beruht in erster Linie auf Erfolgen der Vertriebspartner. QSC verfügt über ein dichtes Netz solcher Partner in ganz Deutschland, in erster Linie regionale und auf Unternehmenskunden spezialisierte Anbieter mit einem direkten Draht zu kleinen und mittleren Betrieben vor Ort.

Mit 12,0 Millionen Euro lag das Segment-EBITDA bei Geschäftskunden im zweiten Quartal 2007 33 Prozent über dem Ergebnis des Vorjahresquartals von 9,0 Millionen Euro; die Marge verbesserte sich aufgrund der erfolgreichen Migration zu Direktanschlüssen binnen Jahresfrist auf 56 Prozent gegenüber 51 Prozent im zweiten Quartal 2006.

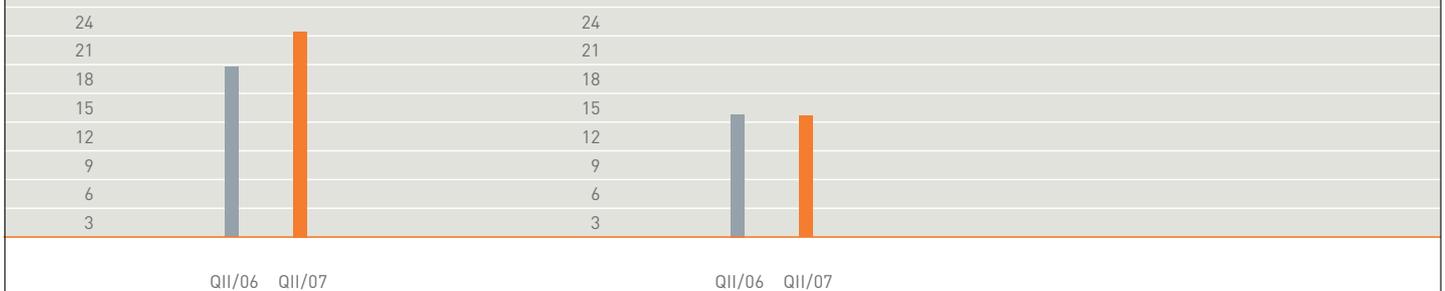
Höhere Zahl von Direktanschlüssen führt zu höherer Marge

Konzentration auf Nischen im Privatkundenmarkt + Der Umsatz mit Privatkunden blieb im zweiten Quartal 2007 mit 12,7 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr nahezu konstant. Unverändert beteiligt sich QSC nicht bedingungslos an dem harten Preiswettbewerb bei Sprach- und Datendiensten, sondern achtet bei jedem Produkt auf die Erzielung einer hinreichenden Marge. Diese erreicht allerdings angesichts der Marktlage nicht mehr das Niveau des Vorjahres. Rückläufig ist darüber hinaus das klassische Call-by-Call-Geschäft, das QSC insbesondere zur Auslastung des Netzes in den Abend- und Nachtstunden nutzt. Das Vordringen von Voice over IP sowie Flatrates mindert auch hier die Attraktivität klassischer Sprachtelefonie.

Diese Entwicklungen führten zu einem rückläufigen Segment-EBITDA-Ergebnis: Mit 2,5 Millionen Euro im zweiten Quartal 2007 war es 1,5 Millionen Euro niedriger als noch im Vorjahr; die entsprechende Marge lag bei 20 Prozent.

Umsatz Geschäftskunden (in Mio. €)

Umsatz Privatkunden (in Mio. €)



FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

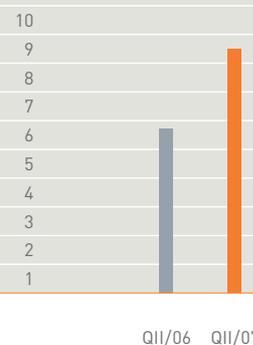
Steigender operativer Cashflow + Im zweiten Quartal 2007 erwirtschaftete QSC einen Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit von 8,5 Millionen Euro und steigerte diesen damit binnen eines Jahres um rund 50 Prozent. Dieser Anstieg unterstreicht die positive Entwicklung des operativen Geschäfts. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit blieb mit 4,7 Millionen Euro positiv, da einem Mittelabfluss aus Investitionen für den Erwerb von Sacheinlagen und immateriellen Vermögensgegenständen in Höhe von 13,3 Millionen Euro ein Nettozufluss aufgrund der Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte in Höhe von 18,0 Millionen Euro gegenüberstand.

Infolge der Investitionen in den Netzausbau sowie den Anschluss neuer Kunden ging der Bestand an liquiden Mitteln auf 93,1 Millionen Euro gegenüber 108,9 Millionen Euro zum 31. Dezember 2006 zurück. Diese Größe enthält die im Herbst 2006 geleistete Kapitaleinlage des Mitgesellschafters TELE2 in die Plusnet in Höhe von ursprünglich 50 Millionen Euro, die der vollständigen Finanzierung des Netzausbaus dient.

Eigene Investitionen finanziert QSC zum Teil über Finanzierungsleasing. Die langfristigen Schulden aus Finanzierungsleasing sanken im Vergleich zum 31. Dezember 2006 um 1,2 Millionen Euro auf 14,8 Millionen Euro; die kurzfristigen Schulden stiegen im gleichen Zeitraum leicht um 0,8 Millionen Euro auf 14,2 Millionen Euro. Auch in den kommenden Quartalen rechnet das Unternehmen mit einem ähnlichen Niveau bei dieser günstigen Finanzierungsform. Unverändert weist die Bilanz zum 30. Juni 2007 keine langfristigen Schulden gegenüber Kreditinstituten aus.

QSC verfügt über liquide Mittel in Höhe von 93,1 Millionen Euro

Operativer Cashflow (in Mio. €)



Die Solidität der Finanzierung unterstreicht eine Eigenkapitalquote von 54 Prozent zum 30. Juni 2007. Dabei erhöhte sich das gezeichnete Kapital von QSC im zweiten Quartal 2007 leicht auf 135,2 Millionen Euro. Am 16. April 2007 hatte QSC 209.000 weitere Broadnet-Aktien von institutionellen Investoren gegen Ausgabe von 257.070 QSC-Aktien übernommen. Hinzu kam die Wandlung von 49.177 Wandelschuldverschreibungen in eine gleich große Zahl von QSC-Aktien im Rahmen der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme.

Höhere Investitionen + Die Investitionen stiegen im zweiten Quartal 2007 auf 18,7 Millionen Euro gegenüber 11,7 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Dabei erhöhten sich infolge der guten Entwicklung des operativen Geschäfts die Investitionen für den Anschluss neuer Kunden. Beim Netzausbau kam es dagegen zu Verzögerungen bei der Bereitstellung von Vorleistungen durch den Streik bei der Deutschen Telekom – das Netz wird daher voraussichtlich erst im Verlauf des ersten Quartals 2008 auf knapp 2.000 Hauptverteiler ausgebaut sein.

Steigende Zahl von neuen Kunden erfordert vorab höhere Investitionen

BROADNET

Verschmelzung mit großer Mehrheit gebilligt + Die ordentliche Hauptversammlung der QSC-Tochtergesellschaft Broadnet AG hat am 23. Mai 2007 in Hamburg der Verschmelzung des Unternehmens auf die QSC AG mit großer Mehrheit zugestimmt. In den Folgewochen wurden Broadnet insgesamt acht Anfechtungsklagen zugestellt, zu denen im September 2007 eine mündliche Verhandlung anberaumt ist. QSC hofft auf eine zügige Entscheidung des Landgerichts Hamburg in dieser Sache, um die Synergieeffekte aus einer Verschmelzung nutzen zu können.

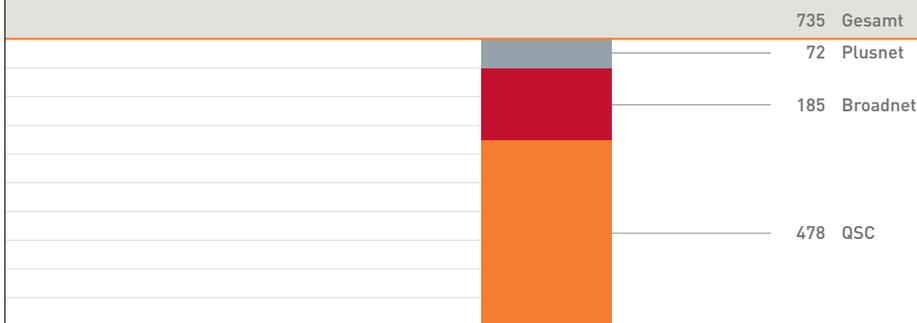
MITARBEITER

Mit neuen Mitarbeitern stellt sich QSC auf weiteres Wachstum ein

Planmäßiger Ausbau der kundennahen Bereiche + Angesichts des zu erwartenden Wachstums im zweiten Halbjahr 2007 verstärkte QSC in den vergangenen Monaten insbesondere das Auftragsmanagement und den Vertrieb für Unternehmenskunden. Die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stieg dadurch im Vergleich zum Vorquartal um 32 auf 735. Das Gros der Einstellungen entfiel auf die QSC AG, die zum 30. Juni 2007 danach 478 Angestellte beschäftigte. Die Netzgesellschaft Plusnet stockte ihre Belegschaft leicht um sieben Personen auf und verfügt danach über 72 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter; die Tochtergesellschaft Broadnet AG beschäftigte am 30. Juni des laufenden Geschäftsjahres 185 Angestellte.

Den Bedarf an Nachwuchskräften deckt QSC auch über die Ausbildung im eigenen Haus. Im zweiten Quartal 2007 legten acht Auszubildende ihre Abschlussprüfungen als Bürokaufleute, Fachinformatiker und Systemelektroniker erfolgreich ab; sieben junge Menschen wurden danach fest eingestellt und verstärken jetzt das QSC-Team. Auch im neuen Ausbildungsjahr bietet QSC Lehrstellen für Bürokaufleute und Fachinformatiker.

Mitarbeiter zum 30. Juni 2007



RISIKOBERICHT

Voice over IP setzt sich durch + Eher als noch zu Jahresbeginn erwartet verstärkt sich der Preiswettbewerb in der klassischen Sprachtelefonie aufgrund von Voice over IP- und Flatrate-Angeboten. Mit dem frühzeitigen Ausbau des IP-fähigen Next Generation Network ist QSC auf diesen Wandel vorbereitet, muss aber kurzfristig Einbußen im klassischen Sprachgeschäft hinnehmen. Mittelfristig erwartet QSC neue Wachstumspotenziale aus der VoIP-Telefonie sowie dem Verkauf von Direktanschlüssen an Unternehmenskunden.

Next Generation Network erlaubt bundesweit Voice over IP-Angebote

Wettbewerbsverhalten der Deutschen Telekom + Der ehemalige Monopolist Deutsche Telekom trägt zu einem stärkeren Preiswettbewerb im deutschen Markt für Privatkunden bei, zuletzt mit der Einführung der Billigmarke Congstar. Aus Sicht von QSC erhöht sich durch dieses Verhalten aber die Attraktivität alternativer Netzbetreiber und damit insbesondere das Potenzial im Wholesale-Geschäft, da marktstarke Anbieter ohne eigene Infrastruktur nur mit vollentbündelten Anschlüssen in einem solchen Umfeld noch hinreichende Margen erwirtschaften können. Darüber hinaus setzt QSC unverändert auf eine funktionierende Regulierung durch die Bundesnetzagentur und die EU-Kommission. Letztere hat im ersten Halbjahr 2007 erwartungsgemäß ein EU-Vertragsverletzungsverfahren eingeleitet, um Wettbewerbern auch in Zukunft einen Zugang zum neuen VDSL-Netz der Deutschen Telekom zu ermöglichen.

Über diese Themen hinaus gab es im zweiten Quartal 2007 keine wesentlichen Veränderungen zu den im Geschäftsbericht 2006 dargestellten Risiken. Die dort aufgeführten Risiken könnten ebenso wie andere Risiken oder fehlerhafte Annahmen aber dazu führen, dass künftige tatsächliche Ergebnisse von den Erwartungen von QSC abweichen. Sämtliche Angaben in diesem ungeprüften Konzernzwischenabschluss sind, soweit sie keine historischen Tatsachen darstellen, sogenannte zukunftsbezogene Angaben. Sie basieren auf aktuellen Erwartungen und Prognosen zukünftiger Ereignisse und können sich daher im Zeitverlauf ändern.

PROGNOSE- UND CHANCENBERICHT

Umsatz von mehr als 350 Millionen Euro für 2007 erwartet + Hohe Umsatzzuwächse erwartet QSC im zweiten Halbjahr 2007 insbesondere im Wholesale-Geschäft. Hier konnte das Unternehmen mit der 1&1 Internet AG Anfang Juli einen weiteren Partner zur Vermarktung von ADSL2+ Anschlüssen gewinnen, der bereits im dritten Quartal 2007 mit der Vermarktung begonnen hat. Zudem startete auch der Plusnet-Partner TELE2 Mitte Juli mit der bundesweiten Vermarktung von vollentbündelten DSL-Anschlüssen. Mit Blick auf den zu erwartenden sehr guten Geschäftsverlauf gerade im Segment Wiederverkäufer sowie vor dem Hintergrund des Preisdrucks im klassischen Sprachgeschäft sowie den höheren Abschreibungen bestätigt QSC ihren zu Jahresbeginn für das Gesamtjahr 2007 prognostizierten Umsatz von mehr als 350 Millionen Euro, ihr geplantes EBITDA-Ergebnis von 50 bis 60 Millionen Euro und präzisiert ihr erwartetes Konzernergebnis nach Steuern auf rund 15 Millionen Euro.

Starkes, profitables
Wachstum auch über das Jahr
2007 hinaus erwartet

Über das Jahr 2007 hinaus erwartet QSC eine Fortsetzung des starken, profitablen Wachstums. Anfang 2008 wird QSC mit ihrem bundesweiten Netz mehr als 70 Prozent aller Unternehmenskunden in Deutschland sowie rund 50 Prozent aller Privatkunden direkt erreichen. Die gestiegene Möglichkeit, Unternehmenskunden direkt anzuschließen, hat für QSC drei positive Effekte: höhere Margen, eine engere Kundenbindung sowie die Möglichkeit, zusätzliche Dienste über die bestehenden Leitungen zu verkaufen. Im Herbst 2007 wird das Unternehmen hierzu weitere netznahe Dienstleistungen anbieten. Dazu zählen der Betrieb interner Sprach- und Datennetze inklusive der Anbindung und Wartung von Endgeräten sowie der Ausbau der Möglichkeiten virtueller Telefonanlagen im Netz bis hin zu einem „Call Manager“ für den einzelnen Arbeitsplatz.

Konzernzwischenabschluss

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.04.-30.06. 2007	01.04.-30.06. 2006	01.01.-30.06. 2007	01.01.-30.06. 2006
Umsatzerlöse	79.648	56.579	156.492	110.992
Kosten der umgesetzten Leistungen	-50.510	-37.057	-99.596	-75.090
Bruttoergebnis vom Umsatz	29.138	19.522	56.896	35.902
Marketing- und Vertriebskosten	-10.614	-10.529	-21.769	-19.506
Allgemeine Verwaltungskosten	-8.189	-5.018	-16.104	-10.121
Forschungs- und Entwicklungskosten	-80	-80	-158	-162
Abschreibungen (inklusive nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung)	-10.378	-6.866	-18.915	-12.240
Sonstige betriebliche Erträge	649	233	1.465	372
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-6	-5	-554	-8
Operatives Ergebnis	520	-2.743	861	-5.763
Finanzerträge	462	264	1.738	676
Finanzierungsaufwendungen	-519	-617	-1.061	-1.014
Ergebnis vor Ertragsteuern	463	-3.096	1.538	-6.101
Ertragsteuern	-	-	-	-
Konzernergebnis	463	-3.096	1.538	-6.101
davon entfallen auf:				
Anteilseigner des Mutterunternehmens	346	-3.104	1.318	-6.109
Minderheitsanteile	100	8	220	8
Ergebnis je Aktie (verwässert und unverwässert) in Euro	0,00	-0,03	0,01	-0,05

KONZERN-BILANZ (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	30.06.2007	31.12.2006
VERMÖGENSWERTE		
Langfristige Vermögenswerte		
Sachanlagen	68.222	61.489
Geschäfts- oder Firmenwert	49.019	47.450
Andere immaterielle Vermögenswerte	22.345	18.051
Sonstige langfristige Vermögenswerte	377	160
Aktive latente Steuern	6.403	6.403
Langfristige Vermögenswerte	146.366	133.553
Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	54.499	52.778
Vorauszahlungen	4.633	1.099
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	7.212	3.566
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	40.197	62.927
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	52.873	45.986
Kurzfristige Vermögenswerte	159.414	166.356
BILANZSUMME	305.780	299.909

	30.06.2007	31.12.2006	
EIGENKAPITAL UND SCHULDEN			
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens			
entfallendes Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	135.203	133.898	
Kapitalrücklage	560.031	557.961	
Sonstige Rücklagen	-434	-1.286	
Verlustvortrag	-532.379	-533.697	
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens			
entfallendes Eigenkapital	162.421	156.876	
Minderheitsanteile am Eigenkapital	2.779	3.674	
Gesamtsumme Eigenkapital	165.200	160.550	
Langfristige Schulden			
Langfristige Schulden anderer Gesellschafter	50.549	49.860	
Langfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	14.843	16.044	
Wandelschuldverschreibungen	37	36	
Pensionsrückstellungen	716	721	
Passive latente Steuern	5.649	5.084	
Langfristige Schulden	71.794	71.745	
Kurzfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	40.422	42.082	
Kurzfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	14.213	13.443	
Rückstellungen	923	1.512	
Rechnungsabgrenzungsposten	8.231	4.510	
Sonstige kurzfristige Schulden	4.997	6.067	
Kurzfristige Schulden	68.786	67.614	
Gesamtsumme Schulden	140.580	139.359	
BILANZSUMME	305.780	299.909	

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01.- 30.06.	01.01.- 30.06.
	2007	2006
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		
Ergebnis vor Steuern	1.538	-6.101
Abschreibungen auf das Anlagevermögen	18.301	12.093
Nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen	596	153
Verlust aus Anlagenabgängen	12	42
Veränderung der Rückstellungen	-594	1.909
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-1.721	-6.044
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-1.660	4.014
Veränderung der sonstigen Vermögenswerte und Schulden	-4.746	-10.330
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	11.726	-4.264
Cashflow aus Investitionstätigkeit		
Auszahlungen durch den Kauf zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte	-2.865	-5.185
Einzahlungen durch den Verkauf zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte	25.823	11.831
Erwerb eines Tochterunternehmens nach Abzug erworbener liquider Mittel	-	17.142
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	-8.084	-2.816
Erwerb von Sachanlagen	-14.399	-3.057
Einzahlungen aus Anlageabgängen	15	4
Cashflow aus Investitionstätigkeit	490	17.919
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		
Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen	1	1
Aufnahme von Schulden anderer Gesellschafter	689	-
Einzahlungen aus der Ausgabe von Aktien	1.257	1.180
Tilgung von Schulden aus Finanzierungsleasing	-7.276	-4.864
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-5.329	-3.683
Veränderung Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	6.887	9.972
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar	45.986	30.313
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 30. Juni	52.873	40.285
Gezahlte Zinsen	1.635	993
Erhaltene Zinsen	2.067	620

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

	01.01.-30.06. 2007	01.01.-30.06. 2006
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen		
Zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte		
Marktbewertung	1.429	-177
durch Veräußerung ergebniswirksam erfasst	-12	6
Steuereffekt, gesamt	-565	68
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen	852	-103
Konzernergebnis	1.538	-6.101
Summe aus Konzernergebnis und erfolgsneutral erfassten Wertänderungen des Geschäftsjahres	2.390	-6.204
davon entfallen auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	2.170	-6.212
Minderheitsanteile	220	8

ENTWICKLUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital				
	Gezeichnetes Kapital T €	Kapital- rücklage T €	Sonstige Rücklagen T €	Verlustvortrag T €	Summe T €
Saldo zum 1. Januar 2007	133.898	557.961	-1.286	-533.697	156.876
Konzernergebnis				1.318	1.318
Marktbewertung zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte			1.417		1.417
Latente Steuern auf Marktbewertung			-565		-565
Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen	257	1.247			1.504
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen	1.048	209			1.257
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung		614			614
Abgang Minderheitsanteile					-
Saldo zum 30. Juni 2007	135.203	560.031	-434	-532.379	162.421
Saldo zum 1. Januar 2006	115.033	499.643	-1.357	-528.281	85.038
Konzernergebnis				-6.109	-6.109
Marktbewertung zur Veräußerung verfügbarer 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
Zugang Minderheitsanteile					-
Saldo zum 30. Juni 2006	127.053	537.922	-1.459	-534.390	129.126

Minderheits- anteile anderer Gesellschafter T €	Konzern- Eigenkapital T €	
3.674	160.550	Saldo zum 1. Januar 2007
220	1.538	Konzernergebnis
		Marktbewertung zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte
	1.417	
	-565	Latente Steuern auf Marktbewertung
	1.504	Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen
	1.257	Ausübung von Wandelschuldverschreibungen
	614	Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung
-1.115	-1.115	Abgang Minderheitsanteile
2.779	165.200	Saldo zum 30. Juni 2007
-	85.038	Saldo zum 1. Januar 2006
8	-6.101	Konzernergebnis
		Marktbewertung zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte
	-170	
	68	Latente Steuern auf Marktbewertung
	48.972	Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen
	1.180	Ausübung von Wandelschuldverschreibungen
	147	Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung
13.302	13.302	Zugang Minderheitsanteile
13.310	142.436	Saldo zum 30. Juni 2006

Anhang zum Konzernzwischenabschluss

INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

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

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

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

1 Grundlagen der Abschlusserstellung

Der ungeprüfte Konzernzwischenabschluss von QSC wurde in Übereinstimmung mit den durch das International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlichten und zum 30. Juni 2007 gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden Vorschriften erstellt. Dabei wurden alle zum 30. Juni 2007 verpflichtend anzuwendenden IFRS, International Accounting Standards (IAS) sowie die Auslegungen des International Financial Reporting Interpretation Committee (IFRIC) und des Standing Interpretations Committee (SIC) berücksichtigt.

Die Erstellung des Konzernzwischenabschlusses für den Zeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2007 erfolgte in Übereinstimmung mit IAS 34 „Zwischenberichterstattung“. Der Konzernzwischenabschluss enthält nicht sämtliche für den Abschluss des Geschäftsjahres vorgeschriebenen Erläuterungen und Angaben und sollte im Zusammenhang mit dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2006 gelesen werden.

2 Konsolidierung

Der Konzernzwischenabschluss umfasst den Abschluss der QSC AG und ihrer Tochterunternehmen zum 30. Juni 2007. Die Zahl der einbezogenen Gesellschaften hat sich im Vergleich zum 31. Dezember 2006 nicht verändert. Lediglich der Anteil am Grundkapital von Broadnet hat sich durch eine am 16. April 2007 unterzeichnete Vereinbarung über den Erwerb von weiteren 209.000 Broadnet-Aktien von institutionellen Investoren erhöht. Danach hält QSC 15.094.967 von insgesamt 16.166.286 Broadnet-Aktien; dies entspricht 93,4 Prozent des Grundkapitals von Broadnet.

3 Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

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

4 Segmentberichterstattung

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

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

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

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

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

01.01.-30.06.2007 in T €	Segment Groß- kunden	Segment Geschäfts- kunden	Segment Wieder- verkäufer	Segment Privat- kunden	Überleitung	Konzern
Umsatzerlöse	36.408	42.152	51.286	26.646	-	156.492
Direkt zurechenbare Kosten	-15.485	-18.457	-27.776	-21.281	-	-82.999
Rohrertrag	20.923	23.695	23.510	5.365	-	73.493
Nicht zurechenbare Kosten	-	-	-	-	-53.717	-53.717
EBITDA	20.923	23.695	23.510	5.365	-53.717	19.776
Abschreibungen	-1.210	-1.326	-2.042	-1.871	-11.852	-18.301
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	-	-	-	-	-614	-614
Finanzergebnis	-	-	-	-	677	677
Konzernergebnis	19.713	22.369	21.468	3.494	-65.506	1.538
Vermögenswerte	4.859	5.462	7.256	6.412	281.791	305.780
Schulden	5.698	6.398	7.659	7.532	113.293	140.580
Investitionen	2.341	2.569	3.274	2.952	18.192	29.328

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
Rohrertrag	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

Die direkt zurechenbaren Kosten sind die Segmentaufwendungen, die umsatzabhängig dem jeweiligen Segment direkt zugeordnet werden können. Die nicht zurechenbaren Kosten werden nicht auf die Segmente aufgeteilt, weil es sich um Strukturkosten handelt, für die eine verursachungsgerechte Verteilung nicht sinnvoll ist. Es handelt sich bei diesen Kosten insbesondere und zum weitaus überwiegenden Teil um die Kosten für den Aufbau, Betrieb und die Wartung des Netzes, die nicht stetig mit der Kundenzahl bzw. dem transportierten Verkehrsvolumen wachsen.

In diesen nicht zugeordneten Kosten sind darüber hinaus die Personalkosten, die Verwaltungskosten sowie segmentunabhängige allgemeine Werbekosten enthalten.
Auf eine weitere Aufteilung der primären Segmente in sekundäre Segmente (geografische Segmente) wurde verzichtet, da die Telekommunikationsdienstleistungen von QSC überwiegend national angeboten werden.

5 Geschäftsbeziehungen mit nahe stehenden Unternehmen

Im ersten Halbjahr 2007 hat QSC Geschäftsbeziehungen mit Gesellschaften unterhalten, bei denen Mitglieder des Managements Gesellschafter sind. Als nahe stehende Personen im Sinne von IAS 24 gelten Personen und Unternehmen, wenn eine der Parteien über die Möglichkeit verfügt, die andere Partei zu beherrschen oder einen maßgeblichen Einfluss auszuüben. Alle Verträge mit diesen Gesellschaften unterliegen der Zustimmungspflicht des Aufsichtsrats und erfolgen zu marktüblichen Konditionen.

Die IN-telegence GmbH & Co. KG ist Anbieter von Mehrwertdiensten im Telekommunikationsbereich. Die Teleport Köln GmbH betreibt und wartet die Nebenstellenanlage von QSC. Die QS Communication Verwaltungs Service GmbH berät QSC bei der Integration von Broadnet.

	Umsatzerlöse in T €	Aufwendungen in T €	Erhaltene Zahlungen in T €	Geleistete Zahlungen in T €
01.01.-30.06.2007				
IN-telegence GmbH & Co. KG	28	-59	28	-79
Teleport Köln GmbH	2	58	2	54
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	37	-	43
01.01.-30.06.2006				
IN-telegence GmbH & Co. KG	16	-97	13	-85
Teleport Köln GmbH	-	23	-	39
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	95	-	54

	Forderungen in T €	Schulden in T €
Zum 30.06.2007		
IN-telegence GmbH & Co. KG	5	-7
Teleport Köln GmbH	-	24
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	-
Zum 30.06.2006		
IN-telegence GmbH & Co. KG	3	-32
Teleport Köln GmbH	-	7
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	75

6 Vorstand

	Aktien		Wandelschuldverschreibungen	
	30.06.2007	30.06.2006	30.06.2007	30.06.2006
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	13.818.372	350.000	350.000
Markus Metyas	108.307	2.307	675.000	1.575.000
Bernd Puschendorf	348.397	3.000	125.000	1.025.000

7 Aufsichtsrat

	Aktien		Wandelschuldverschreibungen	
	30.06.2007	30.06.2006	30.06.2007	30.06.2006
John C. Baker	10.000	-	-	10.000
Herbert Brenke	187.820	187.820	10.000	10.000
Gerd Eickers	13.853.484	13.853.484	-	-
Ashley Leeds	9.130	9.130	10.000	10.000
Norbert Quinkert	3.846	3.846	-	-
David Ruberg	14.563	4.563	-	10.000

8 Ereignisse nach dem Ende der Zwischenberichtsperiode

Es sind keine nach dem Ende der Zwischenberichtsperiode zum 30. Juni 2007 eingetretenen Vorgänge bekannt geworden, über die zu berichten wäre.

9 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzernzwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

Köln, im August 2007



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Markus Metyas



Bernd Puschendorf

Kalender

Quartalsbericht III/2007

19. November 2007

Konferenzen/Veranstaltungen

5. September 2007

Broadband & Media Forum 2007
Commerzbank, London

24. September 2007

Alternative Telecom Conference
UBS, London

25. September 2007

German Investment Conference 2007
HypoVereinsbank, München

13. November 2007

Deutsches Eigenkapitalforum Herbst 2007
Deutsche Börse, Frankfurt

Kontakt

QSC AG

Investor Relations

Mathias-Brüggen-Straße 55
D-50829 Köln

Telefon +49 221 66 98-724

Telefax +49 221 66 98-009

E-Mail invest@qsc.de

Internet www.qsc.de

Impressum

Verantwortlich

QSC AG, Köln

Fotografie

Andreas Pohlmann, München

Gestaltung

sitzgruppe, Düsseldorf

Weitere Informationen unter www.qsc.de