



Quartalsbericht . 2005 . Juli August September

## Kennzahlen

	01.07.-30.09.	01.07.-30.09.	01.01.-30.09.	01.01.-30.09.
	2005	2004	2005	2004
Alle Angaben in Millionen Euro				
Umsatz	51,1	38,1	141,3	105,8
Bruttoergebnis	12,4	7,9	35,2	22,8
EBITDA	+1,1	+0,4	+2,2	+0,7
EBIT	-4,1	-5,6	-14,0	-17,0
Fehlbetrag	-4,1	-5,5	-13,8	-16,5
Ergebnis je Aktie <sup>1</sup> (in Euro)	-0,04	-0,05	-0,13	-0,16
Investitionen	4,8	3,4	11,2	7,3
Eigenkapital			70,0 <sup>2</sup>	70,5 <sup>3</sup>
Bilanzsumme			119,9 <sup>2</sup>	114,8 <sup>3</sup>
Eigenkapitalquote (in Prozent)			58,4 <sup>2</sup>	61,4 <sup>3</sup>
Liquidität			31,5 <sup>2</sup>	40,3 <sup>3</sup>
Kurs zum 30.09. (in Euro)			4,18	3,90
Anzahl der Aktien zum 30.09. (in Stück)			109.362.134	105.394.263
Marktkapitalisierung zum 30.09.			457,1	411,0
Mitarbeiter zum 30.09.			446	358

<sup>1</sup> verwässert und unverwässert

<sup>2</sup> per 30. September 2005

<sup>3</sup> per 31. Dezember 2004

Kommunikation bewegt die Welt  
 Breitband bewegt die Kommunikation  
 QSC ist Breitband

## QSC auf einen Blick

**Hohes Umsatzwachstum** // QSC steigerte ihren Umsatz im dritten Quartal 2005 um 34 Prozent auf 51,1 Millionen Euro nach 38,1 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Besonders dynamisch entwickelten sich das Geschäft mit Großkunden – hier stieg der Umsatz um 57 Prozent auf 12,7 Millionen Euro – sowie das Wholesale/Reseller-Segment.

**Erneute Anhebung der Umsatzprognose** // Angesichts des unverändert starken Wachstums hob QSC ihre im Mai 2005 bereits angehobene Umsatzprognose Anfang November noch einmal deutlich an. Das Unternehmen erwartet jetzt für das Gesamtjahr 2005 einen Umsatz von über 193 Millionen Euro; dies entspricht einem Wachstum von über 32 Prozent. Bislang war ein Umsatzanstieg von mindestens 25 Prozent auf mindestens 183 Millionen Euro geplant.

**Höhere operative Gewinne** // Bei einem Umsatzwachstum von 34 Prozent steigerte QSC im dritten Quartal 2005 ihr Bruttoergebnis überproportional um 57 Prozent auf 12,4 Millionen Euro nach 7,9 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Das EBITDA-Ergebnis stieg im Vergleich zum dritten Quartal 2004 um 0,7 Millionen Euro auf 1,1 Millionen Euro.

**Gezielter, schnellerer Ausbau der Infrastruktur** // QSC schloss in den vergangenen Monaten weitere zehn Städte an ihr DSL-Netz an und deckt somit 110 deutsche Städte mit ihrer eigenen Breitbandinfrastruktur ab. Zugleich begann das Unternehmen gemeinsam mit dem Wholesale-Partner debitel mit dem Roll-out der superschnellen ADSL2+ Technologie.

**Erweiterung der Coverage** // Mit Dresdner Kleinwort Wasserstein sowie UBS veröffentlichten seit dem dritten Quartal 2005 zwei weitere renommierte Investmentbanken Studien über QSC. Insgesamt beschäftigen sich jetzt ein Dutzend Analysten regelmäßig mit dem Unternehmen.

## Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

auch im dritten Quartal 2005 konnte QSC ihr starkes Wachstum fortsetzen: Der Umsatz stieg um 34 Prozent auf 51,1 Millionen Euro. Nach neun Monaten haben wir 2005 bereits fast ebensoviel Umsatz generiert wie im Gesamtjahr 2004 – und das vierte Quartal liegt noch vor uns. Vor diesem Hintergrund haben wir Anfang November unsere Umsatzprognose für das laufende Geschäftsjahr noch einmal erhöht: Wir erwarten jetzt einen Umsatzanstieg von über 32 Prozent auf über 193 Millionen Euro, bislang hatten wir ein Wachstum von mindestens 25 Prozent auf mindestens 183 Millionen Euro geplant.

Zum starken Wachstum tragen alle vier Segmente bei; eine besonders hohe Dynamik zeichnet die Segmente Großkunden und Wholesale/Reseller aus. Systematisch hat QSC in den vergangenen drei Jahren das Geschäft mit Managed Services für Großkunden aufgebaut. Heute planen, realisieren, betreiben und warten wir virtuelle private Netze auf IP-Basis für Kunden wie die Deutsche Bahn, Tchibo und seit jüngstem auch die Commerzbank. Ein Umsatzplus von 57 Prozent im abgelaufenen Quartal zeigt, wie gut QSC in diesem Segment aufgestellt ist.

Starkes Wachstum  
in den Segmenten  
Großkunden und  
Wholesale/Reseller

An Dynamik gewonnen hat das Geschäft mit Wiederverkäufern – der Umsatz im Wholesale/Reseller-Segment stieg im dritten Quartal 2005 um 91 Prozent auf 8,6 Millionen Euro. In den vergangenen Monaten hat sich QSC als Partner für Anbieter ohne eigene flächendeckende Infrastruktur im wachstumsstarken DSL-Markt positioniert. Der Abschluss des Vertrags mit dem Mobilfunkprovider debitel im Mai 2005 zum Ausbau der ADSL2+ Technologie erwies sich als Meilenstein.

Basis des Erfolgs ist in allen Segmenten unsere eigene Infrastruktur. Sie ermöglicht es QSC, Managed Services in einer Ende-zu-Ende Qualität und mit einem Serviceniveau anzubieten, wie es Großkunden fordern. Erst die flächendeckende Infrastruktur erlaubt uns, maßgeschneiderte Lösungen für Großkunden sowie für Wholesale-Partner und Reseller zu realisieren und wettbewerbsfähig zu kalkulieren. Und erst die eigene, flächendeckende Infrastruktur macht uns weitgehend unabhängig vom Verhalten des Ex-Monopolisten Deutsche Telekom. Daher wird QSC ihre Infrastruktur auch in Zukunft gezielt und nachfragegerecht ausbauen. Wir überprüfen regelmäßig anhand bestehender Kundenverträge und von Kundenanfragen, ob sich der Anschluss einzelner Städte rasch amortisiert, und bauen das DSL-Netz entsprechend nachfragegerecht aus. Allein in den vergangenen Monaten haben wir zehn neue Städte angeschlossen und sind danach bereits in 110 Städten präsent.

Dem bewährten Prinzip „Netz folgt Kunden“ bleibt QSC auch beim Roll-out der ADSL2+ Technologie treu. Wir rüsten unser Netz überall dort mit dem neuen Standard auf, wo starke Wholesale-Partner vor Ort die Vermarktung der superschnellen Anschlüsse übernehmen. So werden wir gemeinsam mit dem Wholesale-Partner debitel nach der Pilotregion Düsseldorf in den kommenden Monaten vier Städte im Ruhrgebiet entsprechend aufrüsten.

Wir gehen davon aus, dass in den kommenden Quartalen weitere Wholesale-Partner für ADSL2+ dazukommen werden. Denn immer mehr Anbieter drängen auf den DSL-Markt, um sich frühzeitig für Triple Play zu positionieren – dem Angebot von Telefonie, Internet und TV aus einer



QSC mit klarem  
Fokus auf  
Firmenkunden

Hand. Insbesondere um hochauflösendes Fernsehen (HDTV) über DSL anbieten zu können, benötigen diese Anbieter Bandbreiten im zweistelligen Mbit/s-Bereich und genau diese lassen sich mit der ADSL2+ Technologie mit bis zu 25 Mbit/s reibungslos bereitstellen. Die Zusammenarbeit mit Markenanbietern wie debitel in diesem Wachstumsmarkt verdeutlicht unsere eindeutige Positionierung: QSC ist ein Infrastrukturanbieter mit einem klaren Fokus auf Firmenkunden. Und QSC konzentriert sich auf ihre Technologie- und Lösungskompetenz bei Firmenkunden. Den Massenmarkt überlässt QSC erfahrenen Partnern mit hohem Bekanntheitsgrad, die unsere Infrastruktur nutzen. Diese Konzentration auf unsere Kernkompetenzen ist der Schlüssel zu unserem starken Wachstum 2005 und darüber hinaus.

Am Kapitalmarkt schlägt sich dieses starke Wachstum aktuell allerdings noch nicht in steigenden Kursen nieder. Der QSC-Kurs pendelt seit Monaten zwischen 3,60 Euro und 4,20 Euro und folgt damit der Seitwärtsbewegung vieler alternativer Infrastrukturanbieter. Drei Faktoren stimmen uns indes mittelfristig optimistisch: Erstens steigt Quartal für Quartal die Zahl der Finanzinstitute, die Studien zu QSC veröffentlichen und diese auch zum Kauf empfehlen. Zweitens erhöht sich europaweit bei Investoren das Interesse an Telekommunikationsanbietern mit eigener Infrastruktur. Und drittens setzen wir unser starkes Wachstum fort und verzeichnen dabei eine kontinuierliche Margenausweitung.

Mit welcher außergewöhnlicher Geschwindigkeit QSC wächst, zeigte zuletzt die Auszeichnung durch die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte & Touche im Rahmen des Fast 50-Wettbewerbs. Nur zwei nicht-börsennotierte Unternehmen steigerten in den vergangenen fünf Jahren in Deutschland ihre Umsätze schneller als QSC. Der gezielte und nachfragegerechte Ausbau unserer Infrastruktur wird entscheidend dazu beitragen, dass QSC auch weiterhin mit hohen Umsatz- und Ertragszuwächsen überzeugen wird.

Köln, im November 2005

Markus Metyas

Dr. Bernd Schlobohm  
Vorstandsvorsitzender

Bernd Puschendorf

## QSC erhöht erneut Umsatzprognose

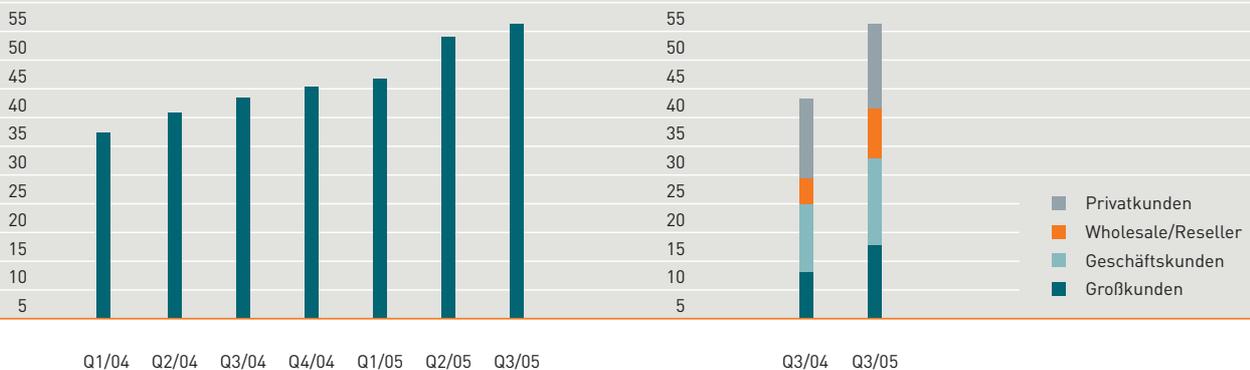
Angesichts des unverändert starken Wachstums hob QSC Anfang November noch einmal ihre Umsatzprognose für das Gesamtjahr 2005 an: Das Unternehmen erwartet jetzt einen Umsatzanstieg von über 32 Prozent auf über 193 Millionen Euro. Der gezielte, schnellere Ausbau der QSC-eigenen Infrastruktur trägt entscheidend zu der hohen Dynamik bei.

**Wachsende Nachfrage nach DSL** // Ungeachtet der schwachen Konjunktur in Deutschland wächst die Zahl der geschäftlichen und privaten DSL-Nutzer mit hoher Geschwindigkeit. Die Zahl der DSL-Anschlüsse dürfte im laufenden Jahr um über 3 Millionen auf rund 10 Millionen zunehmen – für 2006 geht der Branchenverband VATM von bis zu 4,5 Millionen zusätzlichen DSL-Anschlüssen aus. Neben etablierten Anbietern drängen immer mehr branchenfremde jedoch massenmarkterfahrene Anbieter ohne eigene Infrastruktur auf den DSL-Markt. Diese wollen sich frühzeitig für das Triple Play-Geschäft – dem Angebot von Internet, Telefonie und TV aus einer Hand – positionieren. Insbesondere für das hochauflösende Fernsehen (HDTV) fragen sie daher bereits heute entsprechend hohe Bandbreiten nach, die sich besonders effizient mit der ADSL2+ Technologie realisieren lassen.

Als einer der größten Infrastrukturanbieter in Deutschland profitiert QSC in doppelter Hinsicht von der hohen Dynamik im DSL-Markt. Zum einen erhöht sich das Interesse von Wholesale-Partnern und Resellern an einer Zusammenarbeit mit QSC signifikant. Nach der Partnerschaft mit dem Mobilfunkprovider debitel zur Vermarktung der ADSL2+ Technologie im Frühjahr 2005 sind weitere Abschlüsse geplant. Zum anderen steigt die Nachfrage von Endkunden deutlich. Insbesondere Firmenkunden jeder Größenordnung nutzen für ihre Sprach- und Datenkommunikation immer häufiger auf DSL-Leitungen basierende virtuelle private Netzwerke (IP-VPNs).

Umsatz (in Mio. €)

Umsatzverteilung (in Mio. €)



Umsatz mit  
Großkunden steigt  
im Quartalsvergleich  
um 57 Prozent

**Hohe Wachstumsdynamik in den Segmenten Großkunden und Wholesale/Reseller** // QSC steigerte im dritten Quartal 2005 ihren Umsatz in allen vier Segmenten. Insgesamt erhöhte sich der Umsatz im dritten Quartal 2005 um 34 Prozent auf 51,1 Millionen Euro nach 38,1 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Auch in den ersten neun Monaten konnte QSC ihren Umsatz um 34 Prozent steigern – von 105,8 Millionen Euro in 2004 auf 141,3 Millionen Euro im laufenden Geschäftsjahr. Die höchsten Zuwachsraten verzeichnete QSC im dritten Quartal 2005 im Segment Wholesale/Reseller; im Quartalsvergleich stieg der Umsatz hier um 91 Prozent auf 8,6 Millionen Euro nach 4,5 Millionen Euro im Vorjahresquartal. In Folge des Ausbaus des QSC-Netzes zu einem bundesweiten Next Generation Network (NGN) nutzen Reseller, zumeist international agierende Carrier ohne ausreichende eigene Infrastruktur in Deutschland, verstärkt das QSC-Netz. Zu der hohen Umsatzsteigerung trugen darüber hinaus erste Erfolge des Wholesale-Partners debitel bei. Der Unterschied zwischen Wholesale- und Reseller-Produkten liegt in der Tatsache, dass Wholesale-Partner eine größere Selbstständigkeit und Flexibilität bei der Gestaltung ihrer Produktangebote besitzen, beispielsweise durch die Nutzung von Bitstream Access.

Als besonders wachstumsstark erwies sich unverändert das Segment Großkunden, hier stieg der Umsatz im dritten Quartal 2005 um 57 Prozent auf 12,7 Millionen Euro nach 8,1 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Als neuen Kunden konnte QSC unter anderem die Commerzbank gewinnen. QSC erhielt den Zuschlag zur Vernetzung von 280 Filialen in das Unternehmensnetz und wird damit künftig rund 30 Prozent der Netzinfrastruktur der Commerzbank mit VPN-Technologie ausstatten. Auch die Umsätze mit Bestandskunden zogen in diesem Segment spürbar an. In Folge der steigenden Netzabdeckung gewinnt QSC einen höheren Anteil am Telekommunikationsbudget von Kunden, die bereits von dem Service- und Qualitätsniveau bei QSC überzeugt sind. Zudem steigt die Nachfrage nach netznahen Dienstleistungen rund um den Betrieb und die Wartung von IP-VPNs. 15,0 Millionen Euro Umsatz im dritten Quartal 2005, nach 11,7 Millionen Euro im Vorjahresquartal, erwirtschaftete QSC mit dem Verkauf standardisierter Sprach- und Datenprodukte an Geschäftskunden. Nach der Aufrüstung des eigenen Netzes zu einem NGN im ersten Halbjahr 2005 zog sowohl in diesem Segment als auch bei Großkunden die Nachfrage nach Voice over IP spürbar an. Auch Privatkunden nutzen immer stärker Voice over IP für ihre Sprachtelefonie. Der Umsatzanstieg im dritten Quartal 2005 um 7 Prozent auf 14,7 Millionen Euro nach 13,7 Millionen Euro im Vorjahresquartal lässt sich auch auf die wachsende Bereitschaft von privaten Haushalten zurückführen, über ihre Datenleitung zu telefonieren.

**Bruttoergebnis steigt um 57 Prozent** // Die höheren Umsätze sowie der gezielte, schnellere Netzausbau führten im dritten Quartal 2005 zu einem Anstieg der unter Herstellungskosten geführten Netzwerkaufwendungen. Sie erhöhten sich um 29 Prozent auf 38,7 Millionen Euro nach 30,1 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Diese Erhöhung lässt sich zum einen auf notwendige Vorleistungen für den Aufbau und den Anschluss bundesweiter maßgeschneiderter VPN-Lösungen für Großkunden zurückführen. Zum anderen erfordert der Netzausbau neben den Investitionen auch laufende Aufwendungen beispielsweise für zusätzliche Leitungskapazitäten.

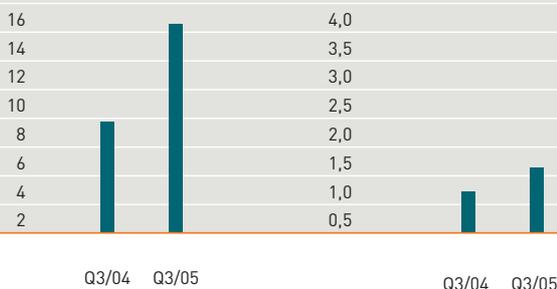
Ungeachtet dessen konnte QSC im dritten Quartal 2005 ihr Bruttoergebnis weiter überproportional um 57 Prozent auf 12,4 Millionen Euro nach 7,9 Millionen Euro im Vorjahresquartal steigern. In den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres erwirtschaftete QSC ein Bruttoergebnis von 35,2 Millionen Euro nach 22,8 Millionen Euro in der entsprechenden Vorjahresperiode.

Die Marketing- und Vertriebsaufwendungen lagen mit 6,9 Millionen Euro 28 Prozent über dem Vorjahresniveau; QSC hatte bereits in der ersten Jahreshälfte 2005 sein Vertriebsteam insbesondere für Großkunden erheblich aufgestockt. Gegenüber dem zweiten Quartal 2005 blieben die Vertriebsaufwendungen nahezu konstant. Gegenüber dem Vorquartal blieben auch die Verwaltungsaufwendungen mit 4,3 Millionen Euro nahezu unverändert. Der Anstieg um 2,2 Millionen Euro gegenüber dem dritten Quartal 2004 lässt sich zum einen auf die Integration des im Mai 2005 übernommenen Bonner DSL-Anbieters celox zurückführen; zum anderen machten das stark gewachsene Geschäftsvolumen und die damit steigende Mitarbeiterzahl bereits zu Jahresbeginn die Kündigung der Untermietverträge in der Kölner Zentrale unumgänglich.

Aufwendungen für  
Vertrieb und Verwaltung  
auf konstantem Niveau

**Bruttoergebnis (in Mio. €)**

**EBITDA (in Mio. €)**



**EBITDA-Ergebnis erreicht 1,1 Millionen Euro** // QSC steigerte im dritten Quartal 2005 das EBITDA-Ergebnis auf 1,1 Millionen Euro nach 0,4 Millionen Euro im Vorjahresquartal. In den ersten neun Monaten 2005 erwirtschaftete das Unternehmen ein EBITDA-Ergebnis von 2,2 Millionen Euro nach 0,7 Millionen Euro in der vergleichbaren Vorjahresperiode. QSC definiert das EBITDA als Ergebnis vor Zinsen, Steuern, anteiligen Ergebnissen von nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen, Amortisierung von abgegrenzter nicht-liquiditätswirksamer Kompensation sowie Abschreibung und Amortisierung von Sachanlagen und Firmenwert.

Die Abschreibungen reduzierten sich im dritten Quartal 2005 auf 5,1 Millionen Euro gegenüber 5,9 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Dieser Rückgang sowie die Erhöhung des operativen Ergebnisses führten zu einer Verbesserung des Periodenergebnisses. Es reduzierte sich um 25 Prozent auf -4,1 Millionen Euro nach -5,5 Millionen Euro im dritten Quartal 2004. Das Ergebnis je Aktie lag im dritten Quartal 2005 bei -0,04 Euro.

**Gezielter, schnellerer Netzausbau** // Um künftige Wachstumschancen optimal zu nutzen, erweitert QSC im laufenden Geschäftsjahr gezielt ihre bundesweite Infrastruktur. Nach dem Ausbau des gesamten QSC-Netzes zu einem Voice over IP-fähigen NGN im ersten Halbjahr 2005 konzentrierte sich das Unternehmen im dritten Quartal 2005 auf die Aufrüstung des Netzes mit der ADSL2+ Technologie sowie die nachfragegerechte Erschließung zusätzlicher Städte. Der Nachfrage bestehender und potenzieller Kunden sowie von Wholesale-Partnern folgend baute QSC ihr DSL-Netz in zehn weiteren Städten aus. In der Pilotregion Düsseldorf erfolgte der Roll-out von ADSL2+ gemeinsam mit dem Vermarktungspartner debitel. Die Investitionen stiegen infolgedessen im dritten Quartal 2005 auf 4,8 Millionen Euro nach 3,4 Millionen Euro im Vorjahresquartal.

Der gezielte Ausbau der Infrastruktur führte ebenso wie die gestiegenen Vorleistungen für Großkunden zu einer Beanspruchung des operativen Cashflows. Dieser belief sich im dritten Quartal 2005 auf 2,5 Millionen Euro gegenüber 3,7 Millionen Euro im Vorquartal. Der Bestand an liquiden Mitteln betrug per 30. September dieses Jahres 31,5 Millionen Euro.

Abgesehen von Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing blieb QSC im dritten Quartal 2005 weiterhin schuldenfrei. Das Eigenkapital erhöhte sich auf Grund der Umwandlung von Wandschuldverschreibungen in QSC-Aktien im Rahmen der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme leicht um 64.347 Euro auf 109,4 Millionen Euro. Eine Eigenkapitalquote von 58,4 Prozent belegt die unverändert solide Finanzierung von QSC.

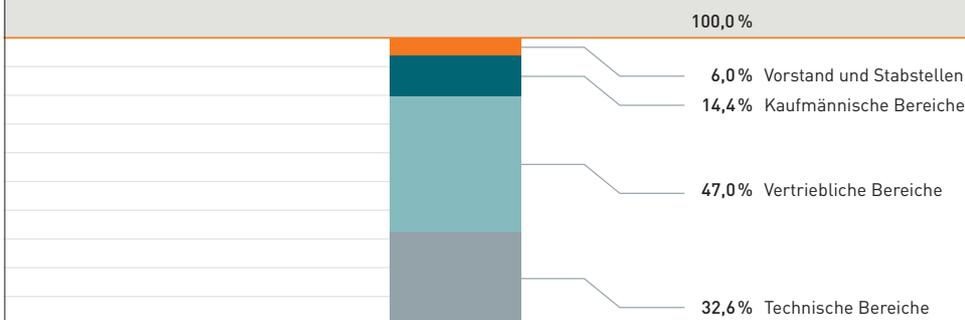
QSC schließt zehn  
zusätzliche Städte an  
ihr DSL-Netz an

**Fokus auf Vertrieb und Technik** // Zum 30. September 2005 beschäftigte QSC 446 Mitarbeiter. 47 Prozent von ihnen arbeiteten in den vertrieblichen und 33 Prozent in den technischen Bereichen. Rund ein halbes Jahr nach der Übernahme von celox schreitet die Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern der neuen Tochtergesellschaft planmäßig voran. Im neuen Lehrjahr begannen zudem sieben junge Menschen ihre Ausbildung bei QSC zum Fachinformatiker für Systemtechnik bzw. Anwendungsentwicklung sowie zum Bürokauffrau/-mann.

**Aggressiver Wettbewerb um Kunden eröffnet QSC Chancen** // Derzeit drängen neue Anbieter ohne eigene flächendeckende Infrastruktur in den DSL-Massenmarkt für Privatkunden und werben zum Teil auch mit nicht-kostendeckenden Flatrates um Kunden. QSC beobachtet diesen reinen Preiswettbewerb außerhalb ihres Kerngeschäfts sehr aufmerksam, sieht ihn aber eher als temporäres Phänomen zur frühzeitigen Kundenbindung im Vorfeld von Triple Play-Angeboten. Zugleich profitiert QSC von dieser neuen Wettbewerbssituation, da die künftigen Triple Play-Anbieter besonders hohe Bandbreiten von Infrastrukturanbietern nachfragen werden. Als einer der größten Infrastrukturanbieter und dank der Aufrüstung des eigenen Netzes mit der ADSL2+ Technologie ist QSC für dieses Wholesale-Geschäft hervorragend positioniert. Andauernde Preiskämpfe könnten in Zukunft ebenso wie andere Risiken oder fehlerhafte Annahmen jedoch dazu führen, dass künftige, tatsächliche Ergebnisse von den Erwartungen des Unternehmens abweichen. Sämtliche Angaben in diesem Konzernzwischenabschluss sind, soweit sie keine historischen Tatsachen darstellen, so genannte zukunftsbezogene Angaben. Sie basieren auf aktuellen Erwartungen, Planungen und Prognosen zukünftiger Ereignisse und können sich daher im Zeitverlauf ändern.

QSC für Wholesale-Geschäft hervorragend positioniert

Mitarbeiterstruktur (in Prozent)

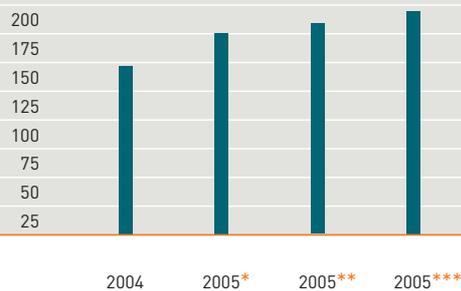


QSC rüstet vier  
weitere Städte mit  
ADSL2+ auf

**Erneute Erhöhung der Umsatzprognose** // Angesichts des unverändert starken Wachstums hob QSC ihre im Mai 2005 bereits angehobene Umsatzprognose für das Gesamtjahr Anfang November noch einmal deutlich an. Das Unternehmen erwartet nun für das Gesamtjahr 2005 einen Umsatz von über 193 Millionen Euro; dies entspricht einem Wachstum von über 32 Prozent – bislang war ein Umsatzanstieg von mindestens 25 Prozent auf mindestens 183 Millionen Euro kommuniziert worden. Unverändert erwartet QSC ein EBITDA-Ergebnis in Höhe von 4 bis 8 Millionen Euro für 2005. Zugleich passte das Unternehmen auch seine Erwartung für den operativen Cashflow an. QSC erwartet jetzt einen operativen Cashflow von mindestens 7 Millionen Euro, nachdem bislang eine Größe von mindestens 10 Millionen Euro geplant war. Denn QSC wird im vierten Quartal 2005 wie bereits im dritten Quartal 2005 ihre Infrastruktur nachfragegerecht ausbauen. Das Unternehmen reagiert damit insbesondere auf die steigende Nachfrage nach Infrastruktur-Vorleistungen durch Wholesale-Partner, die neu auf den Markt drängen und sich frühzeitig für das Triple Play-Geschäft positionieren wollen. In diesem Zusammenhang gewinnt die Aufrüstung des Netzes mit der ADSL2+ Technologie besondere Bedeutung.

Gemeinsam mit dem Vermarktungspartner debitel forciert QSC den Roll-out der ADSL2+ Technologie über die Pilotregion Düsseldorf hinaus. Ab Februar 2006 stehen in vier weiteren Städten im Ruhrgebiet die superschnellen DSL-Zugänge zur Verfügung. Der gezielte, nachfragegerechte Ausbau der QSC-Infrastruktur dürfte maßgeblich dazu beitragen, dass das Geschäft mit Wholesale-Partnern und Resellern neben dem Geschäft mit Großkunden auch über das Jahr 2005 hinaus eine bedeutende Rolle im QSC-Portfolio spielen wird.

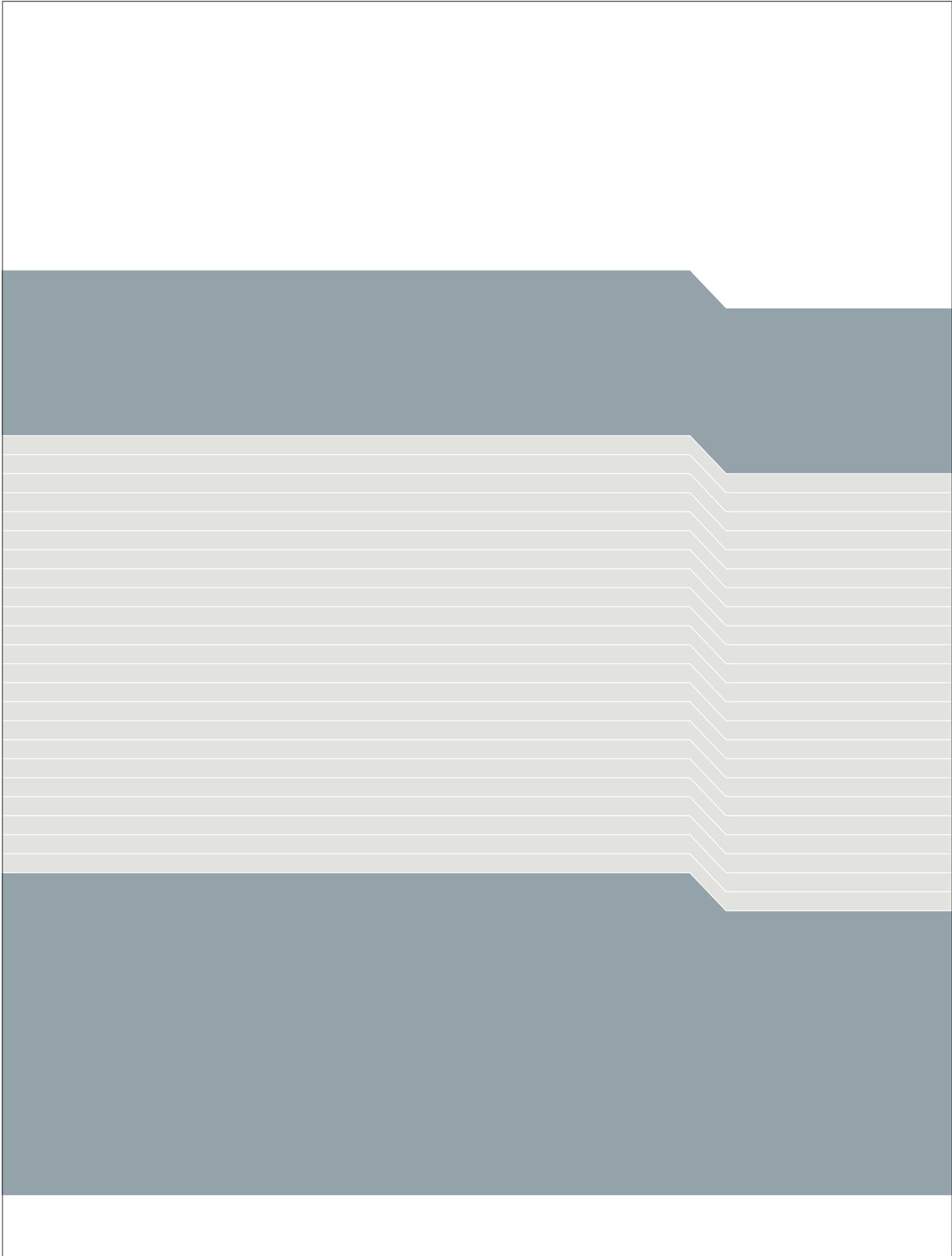
**Umsatzprognose für 2005 (in Mio. €)**



Prognose Feb. 2005 \*

Erhöhte Prognose Mai 2005 \*\*

Erhöhte Prognose Nov. 2005 \*\*\*



## Gewinn- und Verlustrechnung

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

	01.07.-30.09. 2005	01.07.-30.09. 2004	01.01.-30.09. 2005	01.01.-30.09. 2004
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>51.093</b>	<b>38.053</b>	<b>141.328</b>	<b>105.834</b>
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	38.726	30.138	106.098	83.012
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>12.367</b>	<b>7.915</b>	<b>35.230</b>	<b>22.822</b>
Marketing- und Vertriebsaufwendungen	6.899	5.408	20.175	15.541
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	4.337	2.061	12.575	6.370
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	81	84	240	219
Abschreibungen auf Sachanlagen (und immaterielle Vermögensgegenstände)	5.110	5.914	16.199	17.734
<b>Betriebsverlust</b>	<b>(4.060)</b>	<b>(5.552)</b>	<b>(13.959)</b>	<b>(17.042)</b>
<b>Sonstige Erträge (Verluste)</b>				
Zinserträge	105	186	595	873
Zinsaufwendungen	(191)	(108)	(448)	(383)
Sonstige Erträge (Aufwendungen)	24	16	(9)	63
<b>Verlust vor Steuern</b>	<b>(4.122)</b>	<b>(5.458)</b>	<b>(13.821)</b>	<b>(16.489)</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-	-	-	-
<b>Fehlbetrag</b>	<b>(4.122)</b>	<b>(5.458)</b>	<b>(13.821)</b>	<b>(16.489)</b>
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert)	(0,04)	(0,05)	(0,13)	(0,16)
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert und verwässert)	109.329.961	105.394.263	107.450.943	105.394.263

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

# Bilanz

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

	30.09.2005	31.12.2004
<b>AKTIVA</b>		
<b>Kurzfristige Vermögensgegenstände</b>		
Liquide Mittel	19.469	22.536
Festverzinsliche Wertpapiere	11.985	17.785
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	31.584	25.616
Sonstige Vermögensgegenstände	1.679	3.207
Rechnungsabgrenzungsposten	7.088	4.801
<b>Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt</b>	<b>71.805</b>	<b>73.945</b>
<b>Langfristige Vermögensgegenstände</b>		
Sonstige Vermögensgegenstände	248	374
<b>Sachanlagen, netto</b>		
Netzwerk und technische Anlagen	22.033	25.669
Betriebs- und Geschäftsausstattung	10.004	9.431
<b>Gesamte Sachanlagen, netto</b>	<b>32.037</b>	<b>35.100</b>
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände, netto</b>		
Lizenzen	583	694
Software	2.801	2.318
Sonstige	2	2
<b>Gesamte immaterielle Vermögensgegenstände, netto</b>	<b>3.386</b>	<b>3.014</b>
<b>Geschäfts- oder Firmenwert</b>	<b>12.382</b>	<b>2.393</b>
<b>Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt</b>	<b>48.053</b>	<b>40.881</b>
<b>Aktiva, gesamt</b>	<b>119.858</b>	<b>114.826</b>

	30.09.2005	31.12.2004
<b>PASSIVA</b>		
<b>Verbindlichkeiten</b>		
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	23.700	20.276
Verbindlichkeiten gegenüber nahe stehenden Unternehmen	585	472
Rückstellungen	6.884	6.871
Umsatzabgrenzungsposten	1.663	1.370
Kurzfristiger Anteil aus Finanzierungsleasing	5.358	2.647
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	5.503	8.239
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>	<b>43.693</b>	<b>39.875</b>
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>		
Wandelanleihen	60	60
Pensionsrückstellungen	310	316
Langfristiger Anteil aus Finanzierungsleasing	5.770	4.105
<b>Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>	<b>6.140</b>	<b>4.481</b>
<b>Verbindlichkeiten, gesamt</b>	<b>49.833</b>	<b>44.356</b>
<b>Eigenkapital</b>		
Grundkapital aus Stammaktien	109.362	105.503
Kapitalrücklage	485.016	474.750
Kumuliertes übriges Comprehensive Income (Loss)	(490)	259
Bilanzverlust	(523.863)	(510.042)
<b>Eigenkapital, gesamt</b>	<b>70.025</b>	<b>70.470</b>
<b>Passiva, gesamt</b>	<b>119.858</b>	<b>114.826</b>

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

## Kapitalflussrechnung

### Konzern-Kapitalflussrechnung (ungeprüft)

(Eurobeträge in Tausend (T €))

	01.01.-30.09. 2005	01.01.-30.09. 2004	
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>			
<b>Fehlbetrag</b>	<b>(13.821)</b>	<b>(16.489)</b>	
<b>Berichtigung des Fehlbetrages</b>			
Nicht-liquiditätswirksame Kompensation	-	30	
Abschreibungen	16.199	17.704	
Verlust aus dem Verkauf von Sachanlagen	(9)	(45)	
Einstellung in die Einzelwertberichtigung auf Forderungen	446	1.299	
<b>Veränderung aus betrieblicher Tätigkeit</b>			
Erhöhung Forderungen	(6.414)	(6.732)	
Erhöhung noch nicht fakturierter Forderungen	-	(1.353)	
Verminderung sonstiger kurzfristiger Vermögensgegenstände	1.528	2.478	
Erhöhung Rechnungsabgrenzungsposten	(2.287)	(1.429)	
Verminderung/(Erhöhung) sonstiger langfristiger Vermögensgegenstände	126	(133)	
Erhöhung/(Verminderung) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.537	(767)	
Erhöhung Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	4.376	3.719	
Erhöhung/(Verminderung) sonstiger Rückstellungen	13	(7.786)	
Erhöhung/(Verminderung) Umsatzabgrenzungsposten	293	(138)	
Verminderung sonstiger kurzfristiger Verbindlichkeiten	(2.736)	(225)	
Verminderung Pensionsrückstellungen	(6)	(2)	
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>	<b>1.245</b>	<b>(9.869)</b>	

	01.01.-30.09. 2005	01.01.-30.09. 2004
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>		
Verkauf/(Kauf) festverzinslicher Wertpapiere bis Fälligkeit	5.800	(3.574)
Festverzinsliche Wertpapiere zur Veräußerung (bewertungsbedingte Änderung)	(749)	135
Akquisition, ohne erworbene liquide Mittel/Kaufpreisanpassung	(12.361)	-
Finanzierungsleasing	(7.516)	(4.060)
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände	(1.200)	(1.081)
Investitionen in Sachanlagen	(2.452)	(2.152)
Einzahlungen aus Anlageabgängen	-	362
Einzahlungen aus Liquidation/Verkauf von Finanzanlagen	41	-
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>(18.437)</b>	<b>(10.370)</b>
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>		
Rückkauf von Wandelanleihen	-	(2)
Verkauf von eigenen Anteilen	-	1.527
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen (Kapitalerhöhungen)	14.125	547
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>14.125</b>	<b>2.072</b>
<b>Verminderung liquider Mittel</b>	<b>(3.067)</b>	<b>(18.167)</b>
Liquide Mittel am Anfang des Geschäftsjahres	22.536	34.964
<b>Liquide Mittel zum Ende des Berichtszeitraums</b>	<b>19.469</b>	<b>16.797</b>
<b>Zusätzliche Angaben zur Cashflow-Rechnung</b>		
<b>Mittelabfluss während des Berichtszeitraums</b>		
Zinsaufwendungen	442	383

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

## Eigenkapital

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

	Stammaktien		Eigene Anteile	
	Aktien	T €	Aktien	T €
<b>Stand am 1. Januar 2004</b>	<b>105.037.396</b>	<b>105.037</b>	<b>358.747</b>	<b>(266)</b>
Jahresfehlbetrag				
Übriges Comprehensive Income				
Comprehensive Income				
Verfall von Wandlungsrechten (1. Januar 2004)				
Ausübung von Wandlungsrechten aus				
Wandelschuldverschreibungen (31. März 2004)	219.298	219		
Ausübung von Wandlungsrechten aus				
Wandelschuldverschreibungen (30. Juni 2004)	51.969	52		
Ausübung von Wandlungsrechten aus				
Wandelschuldverschreibungen (30. September 2004)	85.600	86		
Ausübung von Wandlungsrechten aus				
Wandelschuldverschreibungen (31. Dezember 2004)	108.466	109		
Veräußerung eigener Anteile (31. März 2004)			(122.865)	91
Veräußerung eigener Anteile (30. Juni 2004)			(235.882)	175
In der Periode berücksichtigte Amortisation				
<b>Stand am 31. Dezember 2004</b>	<b>105.502.729</b>	<b>105.503</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Fehlbetrag				
Übriger Comprehensive Loss				
Comprehensive Income				
Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen	3.583.776	3.584		
Ausübung von Wandlungsrechten aus				
Wandelschuldverschreibungen (31. März 2005)	138.394	138		
Ausübung von Wandlungsrechten aus				
Wandelschuldverschreibungen (30. Juni 2005)	72.888	73		
Ausübung von Wandlungsrechten aus				
Wandelschuldverschreibungen (30. September 2005)	64.347	64		
<b>Stand am 30. September 2005</b>	<b>109.362.134</b>	<b>109.362</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

	Kapitalrücklage T €	Abgegrenzte Kompensation T €	Comprehensive Income T €	Kumuliertes übriges Compre- hensive Income T €	Bilanzgewinn/ -verlust T €	Gesamtes Eigenkapital T €
	473.302	(75)		(46)	(488.483)	89.469
			(21.559)		(21.559)	(21.559)
			305	305		305
			(21.254)			
	(45)	45				-
	174					393
	12					64
	4					90
	41					150
	505					596
	757					932
		30				30
	474.750	-		259	(510.042)	70.470
			(13.821)		(13.821)	(13.821)
			(749)	(749)		(749)
			(14.570)			
	10.177					13.761
	57					195
	11					84
	21					85
	485.016	-		(490)	(523.863)	70.025

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

# Anhang zum Konzernzwischenabschluss

## 1. Grundlagen der Rechnungslegung

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

Der Zwischenabschluss enthält nach Auffassung der QSC alle üblichen, laufend vorzunehmenden Anpassungen, die für eine angemessene Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns notwendig sind. Der Zwischenabschluss ist im Kontext mit dem testierten Konzernabschluss zum 31. Dezember 2004 zu lesen. Aus den dargestellten Ergebnissen der unterjährigen Perioden lässt sich nicht notwendigerweise auf die Ergebnisse zukünftiger Berichtszeiträume schließen.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Ergebnis je Aktie** // Das Ergebnis je Aktie („Earnings per Share“) entspricht dem Verlust dividiert durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der während des Berichtszeitraums ausgegebenen Stammaktien der Gesellschaft. Das Ergebnis je Aktie (verwässert) („Diluted Earnings per Share“) berücksichtigt nicht nur ausgegebene, sondern auch auf Grund von Wandelschuldverschreibungen erhältliche Aktien. Für die neun Monate bis zum 30. September 2005 und 2004 wurde die verwässernde Wirkung von Wandelschuldverschreibungen nicht berücksichtigt, weil QSC in diesen Berichtszeiträumen Verluste verzeichnete und die angenommene Wandlung von Schuldverschreibungen somit eine der Verwässerung gegenläufige Wirkung gehabt hätte.

**Segmentberichterstattung** // In Übereinstimmung mit SFAS 131 „Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information“ wendet QSC die „Management-Methode“ an, um die Segment-einteilung festzulegen. Als Basis für die Bestimmung der Segmente dient dabei die interne Organisationsstruktur des Unternehmens, die von der Unternehmensleitung für betriebswirtschaftliche Entscheidungen und Leistungsbeurteilungen zu Grunde gelegt wird. Das primäre Berichtsformat ist nach den Kundengruppen Großkunden, Geschäftskunden, Reseller und Privatkunden gegliedert. Das Kundensegment Großkunden umfasst maßgeschneiderte Lösungen für die Sprach- und Datenkommunikation von Großunternehmen und Mittelständlern. Dazu gehört insbesondere der Aufbau und Betrieb von virtuellen privaten Netzwerken (VPN), aber auch ein breites Leistungsspektrum netznaher Dienstleistungen.

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

Das Segment Wholesale/Reseller umfasst das Geschäft von QSC mit Internet Service Providern und Netzbetreibern ohne ausreichende eigene Infrastruktur. Diese vermarkten DSL-Leitungen, Mehrwert- und Sprachdienste unter eigenem Namen und auf eigene Rechnung. Der Unterschied zwischen Wholesale- und Reseller-Produkten liegt in der Tatsache, dass Wholesale-Partner eine größere Selbstständigkeit und Flexibilität bei der Gestaltung ihrer Produktangebote besitzen, beispielsweise durch die Nutzung von Bitstream Access.

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

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

01.01.-30.09.2005 in T €	Segment Groß- kunden	Segment Geschäfts- kunden	Segment Wholesale/ Reseller	Segment Privat- kunden	Überleitung	Konzern
<b>Umsatz</b>	37.026	41.207	22.112	40.983	-	141.328
Direkt zurechenbare Aufwendungen	13.748	24.379	13.693	29.029	-	80.849
<b>Rohrertrag</b>	<b>23.278</b>	<b>16.828</b>	<b>8.419</b>	<b>11.954</b>	-	<b>60.479</b>
Nicht zurechenbare Aufwendungen	-	-	-	-	58.239	58.239
<b>EBITDA</b>	<b>23.278</b>	<b>16.828</b>	<b>8.419</b>	<b>11.954</b>	<b>(58.239)</b>	<b>2.240</b>
Abschreibungen und nicht-liquiditäts- wirksame Kompensation	1.123	689	717	1.532	12.138	16.199
Sonstige Erträge	-	-	-	-	138	138
<b>Überschuss/(Fehlbetrag)</b>	<b>22.155</b>	<b>16.139</b>	<b>7.702</b>	<b>10.422</b>	<b>(70.239)</b>	<b>(13.821)</b>
Zurechenbare Aktiva zum 30.09.2005	2.458	1.509	1.570	3.354		

01.01.-30.09.2004 in T €	Segment Groß- kunden	Segment Geschäfts- kunden	Segment Wholesale/ Reseller	Segment Privat- kunden	Überleitung	Konzern
<b>Umsatz</b>	22.948	34.091	13.789	35.006	-	105.834
Direkt zurechenbare Aufwendungen	10.401	20.470	5.277	23.950	-	60.098
<b>Rohrertrag</b>	<b>12.547</b>	<b>13.621</b>	<b>8.512</b>	<b>11.056</b>	-	<b>45.736</b>
Nicht zurechenbare Aufwendungen	-	-	-	-	45.044	45.044
<b>EBITDA</b>	<b>12.547</b>	<b>13.621</b>	<b>8.512</b>	<b>11.056</b>	<b>(45.044)</b>	<b>692</b>
Abschreibungen und nicht-liquiditäts- wirksame Kompensation	389	724	1.046	2.378	13.197	17.734
Sonstige Erträge	-	-	-	-	553	553
<b>Überschuss/(Fehlbetrag)</b>	<b>12.158</b>	<b>12.897</b>	<b>7.466</b>	<b>8.678</b>	<b>(57.688)</b>	<b>(16.489)</b>
Zurechenbare Aktiva zum 30.09.2004	675	1.256	1.815	4.127		

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

	01.01.-30.09.2005
	in T €
Unrealisierte Verluste aus Available-for-sale Securities	(749)
<b>Übriger Comprehensive Loss</b>	<b>(749)</b>

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

Wenn der Buchwert eines Vermögensgegenstandes oder einer Gruppe von Vermögensgegenständen die geschätzten zukünftigen undiskontierten Cashflows übersteigt, wird eine außerplanmäßige Abschreibung in Höhe des Unterschiedsbetrages zwischen dem bisherigen Buchwert und dem Zeitwert vorgenommen. In den ersten neun Monaten bis zum 30. September 2005 und 2004 wurden keine Anpassungen auf Grundlage von SFAS 144 vorgenommen.

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

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

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

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

## 2. Beteiligungen und Finanzanlagen

**Beteiligungen //** Am 13. Dezember 2002 beteiligte sich QSC mit 100 Prozent an der Ventelo GmbH, Düsseldorf („Ventelo“). Ventelo ist ein deutschlandweit tätiges Telekommunikationsunternehmen, das Sprachtelefonien speziell für Geschäftskunden anbietet. Ventelos Marktposition als Telefonanbieter für Geschäftskunden ergänzt die DSL-basierten Breitbandangebote für Geschäftskunden der QSC in idealer Weise. Mit Ventelo realisiert QSC integrierte Telekommunikationslösungen für Unternehmenskunden aller Größenordnungen. Der Kaufpreis für Ventelo betrug T € 11.454 inklusive Akquisitionskosten in Höhe von T € 90. Eine zweite abschließende Tranche in Höhe von T € 4.450 wurde noch nicht ausgezahlt und wird voraussichtlich im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2005 fällig. Ventelo wurde am 1. April 2002 aus der ehemaligen Muttergesellschaft gemäß §§ 159 ff. Umwandlungsgesetz ausgegründet. Ventelo haftet bis zu fünf Jahre für mögliche Verbindlichkeiten der ehemaligen Muttergesellschaft. Aus dem Erwerb der Beteiligung ergab sich ein negativer Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von T € 193. Die erworbenen Aktiva wurden pro rata um diesen Betrag reduziert.

Am 12. Mai 2005 beteiligte sich QSC mit 100 Prozent an der celox Telekommunikationsdienste GmbH, Bonn („celox“). celox ist ein bundesweiter Anbieter von professionellen Lösungen für mittelständische und große Unternehmen im Bereich der Datenkommunikation. celox betreibt ein eigenes DSL-Netz nach neuestem Standard mit über 170 erschlossenen Hauptverteilern in mehr als 30 mittelgroßen deutschen Städten. Mit dieser Akquisition realisiert QSC sowohl einen besonders schnellen als auch kostengünstigen weiteren Netzausbau in der Fläche und verbreitert gleichzeitig deutlich ihre Kundenbasis. Der Kaufpreis für celox beträgt T € 14.089 inklusive Akquisitionskosten in Höhe von T € 327. Von dem Kaufpreis wurden T € 13.762 in Form von 3.583.776 neuen Aktien gezahlt, die gegen Einlage sämtlicher celox-Geschäftsanteile sowie einer Darlehensrückzahlungsforderung der celox-Altgesellschafter gegen die celox aus genehmigtem Kapital geschaffen wurden. Aus dem Erwerb der Beteiligung ergibt sich ein vorläufiger aktivierter Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von T € 9.986. Die Kaufpreisallokation, auf deren Basis die erworbenen Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten mit ihrem wahren Wert bewertet werden, wird am Geschäftsjahresende vorgenommen. Der Konzernzwischenabschluss der QSC beinhaltet den Abschluss der celox seit dem 12. Mai 2005.

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

	01.01.-30.09.2005 in T € *	01.01.-30.09.2004 in T € *
Umsatz	147.017	111.354
Operativer Verlust	(14.905)	(18.613)
Fehlbetrag	(14.780)	(18.248)
Ergebnis je Aktie	(0,14)	(0,17)

\* Ergebnis je Aktie in Euro; ungeprüft

**Finanzanlagen //** Die Netchemya S.p.A., Italien, eine Beteiligung der QSC aus dem Geschäftsjahr 2000, befindet sich zur Zeit in Liquidation, da die Finanzierung und Umsetzung des Geschäftsplans nicht mehr gewährleistet war. QSC hat den Restbuchwert in Höhe von T € 4.136 aus diesem Grund bereits im Geschäftsjahr 2002 vollständig wertberichtigt.

### 3. Eigenkapital

**Grundkapital //** Das Grundkapital der QSC beträgt zum 30. September 2005 T € 109.362 (31. Dezember 2004: T € 105.503) und untergliedert sich in 109.362.134 (31. Dezember 2004: 105.502.729) Stammaktien im rechnerischen Anteil von je einem Euro. Jede Aktie berechtigt den eingetragenen Inhaber zur Abgabe einer Stimme bei der Hauptversammlung und hat volle Dividendenberechtigung. Es gibt keinerlei Einschränkungen des Stimmrechts. Die Erhöhung des Grundkapitals um T € 3.859 resultiert einerseits aus der Wandlung von 275.629 Wandelschuldverschreibungen in Stammaktien, da Mitarbeiter auf Basis der Aktienoptionsprogramme in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2005 ihr Wandlungsrecht ausgeübt haben, und andererseits aus der Kapitalerhöhung durch Sacheinlagen in Höhe von 3.583.776 Stammaktien, die durch die Einlage sämtlicher celox-Geschäftsanteile sowie einer Darlehensrückzahlungsforderung der celox-Altgesellschafter gegen die celox aus genehmigtem Kapital geschaffen wurde.

#### 4. Vorstand und Aufsichtsrat

Vorstand // Aktien und Wandlungsrechte der Vorstandsmitglieder:

	30.09.2005		30.09.2004	
	Aktien	Wandlungs- rechte	Aktien	Wandlungs- rechte
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	50.000	13.818.372	-
Markus Metyas	2.307	1.584.116	2.307	1.559.116
Bernd Puschendorf	3.000	1.025.000	-	1.000.000

Aufsichtsrat // Aktien und Wandlungsrechte der Aufsichtsratsmitglieder:

	30.09.2005		30.09.2004	
	Aktien	Wandlungs- rechte	Aktien	Wandlungs- rechte
John C. Baker	-	10.000	-	19.130
Herbert Brenke	187.820	10.000	187.820	19.130
Gerd Eickers	13.853.484	-	13.853.484	9.130
Ashley Leeds	9.130	10.000	9.130	10.000
Norbert Quinkert	3.846	-	3.846	-
David Ruberg	4.563	10.000	4.563	19.130

Köln, im November 2005



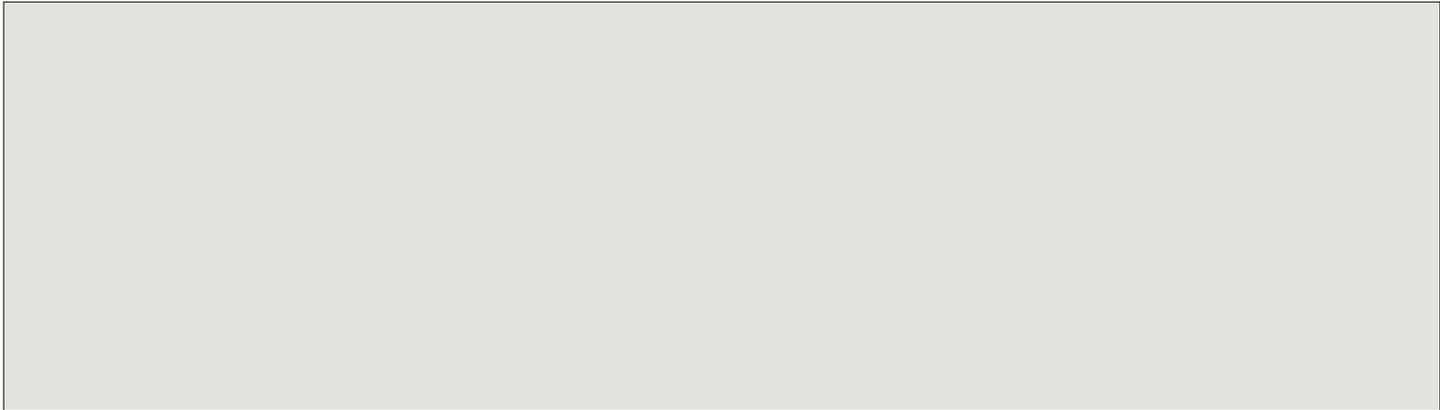
Dr. Bernd Schlobohm  
Vorstandsvorsitzender



Markus Metyas



Bernd Puschendorf



## Kalender

### Geschäftsbericht 2005

30. März 2006

### Hauptversammlung

23. Mai 2006

### Quartalsberichte 2006

30. Mai 2006

29. August 2006

28. November 2006

## Kontakte

### QSC AG

Investor Relations  
Mathias-Brüggen-Straße 55  
D – 50829 Köln  
Telefon +49-(0)221-6698-112  
Telefax +49-(0)221-6698-009  
E-Mail [invest@qsc.de](mailto:invest@qsc.de)  
Internet [www.qsc.de](http://www.qsc.de)

### Investor Relations Partner

komm.passion  
Schumacher's AG  
Prinzregentenstraße 68  
D – 81675 München  
Telefon +49-(0)89-489 272-0  
Telefax +49-(0)89-489 272-12  
E-Mail [qsc@komm-passion.de](mailto:qsc@komm-passion.de)

## Impressum

### Verantwortlich

QSC AG, Köln

### Gestaltung

sitzgruppe, Düsseldorf

Weitere Informationen unter [www.qsc.de](http://www.qsc.de)