



Quartalsbericht . 2006 . Juli August September

Kennzahlen

	01.07.-30.09. 2006	01.07.-30.09. 2005	01.01.-30.09. 2006	01.01.-30.09. 2005
Alle Angaben in Millionen Euro				
Umsatz	68,4	51,1	179,4	141,3
Bruttoergebnis	+22,4	+12,3	+58,3	+35,4
EBITDA	+5,2	+2,1	+11,7	+5,0
EBIT	-2,0	-4,0	-7,7	-14,0
Konzernergebnis	-2,0	-4,1	-8,1	-13,8
Ergebnis je Aktie ¹ (in Euro)	-0,02	-0,04	-0,07	-0,13
Investitionen	7,4	5,8	26,4	13,9
Eigenkapital			142,7 ²	85,0 ³
Bilanzsumme			266,5 ²	151,3 ³
Eigenkapitalquote (in Prozent)			53,5 ²	56,2 ³
Liquidität			108,6 ²	52,1 ³
Kurs zum 30.09. (in Euro)			4,66	4,18
Anzahl der Aktien zum 30.09. (in Stück)			128.475.494	109.362.134
Marktkapitalisierung zum 30.09.			598,7	457,1
Mitarbeiter zum 30.09.			673	446

¹ verwässert und unverwässert

² per 30. September 2006

³ per 31. Dezember 2005

Kommunikation bewegt die Welt
 Breitband bewegt die Kommunikation
 QSC ist Breitband

Auf einen Blick

Deutliche Verbesserung der Umsatzqualität // Erstmals erzielte QSC im dritten Quartal 2006 mehr als 80 Prozent ihrer Umsätze im strategischen und margenstarken Geschäft mit Unternehmenskunden. Mit einem Umsatzwachstum von 113 Prozent auf 18,3 Millionen Euro nach 8,6 Millionen Euro im dritten Quartal 2005 entwickelte sich das Segment Wiederverkäufer besonders dynamisch.

Annäherung an die Gewinnschwelle // Die Verbesserung des Umsatzmixes führte im dritten Quartal 2006 zu einer überproportionalen Ergebnisverbesserung. Das EBITDA-Ergebnis verbesserte sich um 148 Prozent auf 5,2 Millionen Euro nach 2,1 Millionen Euro im dritten Quartal 2005. Der Konzernverlust halbierte sich auf -2,0 Millionen Euro nach -4,1 Millionen Euro im Vorjahresquartal. QSC nähert sich damit weiter der Gewinnschwelle an.

Erhöhung der Ergebnisprognose // Ausgehend von der sehr guten Ergebnisentwicklung plant QSC nicht nur das Überschreiten der Gewinnschwelle im Verlauf des vierten Quartals 2006, sondern den erstmaligen Ausweis eines positiven Konzernergebnisses bereits für das laufende Quartal. Das Unternehmen erwartet jetzt darüber hinaus ein EBITDA-Jahresergebnis von 17 bis 22 Millionen Euro anstatt wie bisher von 15 bis 20 Millionen Euro.

Start der Netzgesellschaft Plusnet // Am 1. September 2006 nahm die neue Netzgesellschaft Plusnet in der Kölner QSC-Zentrale ihren Betrieb auf. An dieser Gesellschaft hält QSC 67,5 Prozent der Anteile, 32,5 Prozent gehören TELE2. Plusnet wird bis Ende 2007 das bestehende DSL-Netz von derzeit über 1.000 Hauptverteilern auf knapp 2.000 Hauptverteiler ausbauen.

QSC-Aktie im Fokus von Analysten und Anlegern // Der Kurs der QSC-Aktie stieg seit Jahresanfang um mehr als 30 Prozent. Dabei beobachtet eine wachsende Zahl von Analysten die QSC-Aktie und empfiehlt sie in der Mehrzahl zum Kauf. Im Oktober veröffentlichten Credit Suisse, Goldman Sachs und Merrill Lynch erstmals Studien zu QSC.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

die frühzeitige Konzentration von QSC auf das margenstarke Geschäft mit Unternehmenskunden führte auch im dritten Quartal 2006 zu deutlichen Ergebnisverbesserungen. Allein das EBITDA-Ergebnis stieg um 148 Prozent auf 5,2 Millionen Euro. Die hohen Ergebniszuwächse veranlassten uns, bei Vorlage der vorläufigen Zahlen Mitte November unsere Prognose für das laufende Geschäftsjahr anzuheben: Wir erwarten jetzt ein EBITDA-Ergebnis von 17 bis 22 Millionen Euro anstatt von bislang 15 bis 20 Millionen Euro. Zudem wollen wir im vierten Quartal 2006 nicht nur, wie geplant, die Gewinnschwelle auch beim Konzernergebnis überschreiten, sondern bereits erstmals ein positives Konzernergebnis für das gesamte Quartal ausweisen.

Für die rasch steigende Profitabilität gibt es zwei wesentliche Gründe: Die gute Entwicklung des operativen Geschäfts in den strategischen Segmenten Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufer sowie der zügige Ausbau unserer eigenen Infrastruktur und die damit einhergehende Möglichkeit, mehr Kunden mit unseren Produkten und Dienstleistungen direkt zu erreichen.

Im operativen Geschäft ist die hohe Wachstumsdynamik bei Wiederverkäufern hervorzuheben – im Vergleich zum Vorjahr hat sich der Umsatz hier mehr als verdoppelt. Das enorme Potenzial in diesem Bereich unterstreicht der erfolgreiche Start der Vermarktung von DSL-Produkten durch unseren Wholesale-Partner HanseNet unter dem Markennamen „Alice“. Eine ähnlich hohe Dynamik lässt der gerade erfolgte Beginn der Vermarktung durch den neuen Partner freenet erwarten. Da auch die Umsätze mit Großkunden und Geschäftskunden stark steigen, verbessert sich Quartal für Quartal die Qualität unserer Umsätze hin zu margenstarken Produkten und Dienstleistungen und damit unsere Profitabilität: Mittlerweile erwirtschaften wir mehr als 80 Prozent der Umsätze in den drei strategischen und zugleich margenstarken Segmenten. Im Gegenzug geht der Umsatz im relativ margenschwachen, nicht-strategischen Segment Privatkunden zurück. Hier bieten wir unverändert nur Produkte mit einem hinreichenden Deckungsbeitrag an und entziehen uns dem harten Preiswettbewerb. Wir verzichten so zwar auf Umsätze in diesem margenschwachen Geschäft, verbessern aber dadurch die Profitabilität von QSC nachhaltig.

Alle drei strategischen Segmente profitieren darüber hinaus von unserem zügigen Netzausbau. Mittlerweile haben wir über 1.000 Hauptverteiler erschlossen und rund 90 Prozent der Standorte mit ADSL2+ Technologie ausgerüstet. Die hohe Verfügbarkeit der superschnellen DSL-Technologie verschafft uns insbesondere im Wholesale-Geschäft einen Wettbewerbsvorsprung. Marktstarke Anbieter wollen ihren Kunden Triple Play anbieten, Internet, Telefonie und TV aus einer Hand. Dafür benötigen sie Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 16 Megabit pro Sekunde und mehr – und genau diese liefern wir mit ADSL2+.

Die größere Netzabdeckung stärkt die Wettbewerbsposition von QSC in allen strategischen Segmenten. Bei Wiederverkäufern steigt die Attraktivität von QSC als Partner auf Grund des höheren Anteils direkt anschließbarer Haushalte und Unternehmen. Bei Geschäftskunden gewinnen wir mit jedem neuen Standort direkte Zugänge zu weiteren kleinen und mittleren Betrieben. Bei Großkunden verbessert sich mit zunehmender Netzgröße der Deckungsbeitrag pro Kundenanbindung und damit unsere Chance, bei Ausschreibungen von bundesweiten IP-VPN-Lösungen zu gewinnen. Der Ausbau des DSL-Netzes durch die neue Tochtergesellschaft Plusnet wird unsere Ergebnissituation weiter entscheidend verbessern. Bis Ende 2007 wird das heutige Netz von über 1.000 Hauptverteilern auf knapp 2.000 Hauptverteiler ausgebaut. Danach können bundesweit 50 Prozent

Umsatzmix verbessert
sich Quartal für Quartal
und somit auch die
Profitabilität



QSC und Broadnet
intensivieren
Zusammenarbeit

aller Haushalte und 70 Prozent der für das IP-VPN-Geschäft ausgeschriebenen Standorte direkt auf das QSC-Netz zugreifen. Einer Studie der RWTH Aachen in Zusammenarbeit mit QSC zufolge wird sich die Wahrscheinlichkeit des Gewinns von Ausschreibungen bei Großkunden auf über 60 Prozent nahezu verdoppeln.

Mit dem Netzausbau festigt QSC ihre Position als einer der führenden Telekommunikationsanbieter für Unternehmenskunden in Deutschland. Dem gleichen Zweck diene die Übernahme der Mehrheit an der ebenfalls börsennotierten Broadnet AG im Sommer 2006. Mitte November konnte QSC hier ein weiteres Aktienpaket von institutionellen Investoren übernehmen und verfügt jetzt über 92 Prozent der Anteile. In den kommenden Monaten wollen wir die Zusammenarbeit zwischen den beiden Unternehmen daher noch intensiver fortsetzen und auch gesellschaftsrechtliche Maßnahmen umsetzen, die eine stärkere Integration von Broadnet in die QSC-Gruppe ermöglichen. Dadurch lassen sich weitere Synergien insbesondere auf Netzebene heben und zusätzliches Umsatzwachstum generieren.

Entscheidende Bedeutung kommt der Integration der knapp 200 qualifizierten Broadnet-Mitarbeiter zu. Diese stärken mit ihrem Know-how und ihren Kundenbeziehungen gerade in Norddeutschland unsere Kompetenz im Geschäft mit Unternehmenskunden. Daher freuen wir uns auf die intensivere Zusammenarbeit zwischen den beiden zentralen Standorten Köln und Hamburg sowie zwischen den bundesweiten Niederlassungen. Gemeinsam werden wir die Umsätze und Gewinne von QSC in den kommenden Quartalen weiter deutlich steigern.

Köln, im November 2006

Markus Metyas

Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender

Bernd Puschendorf

Hohe Steigerung des operativen Gewinns

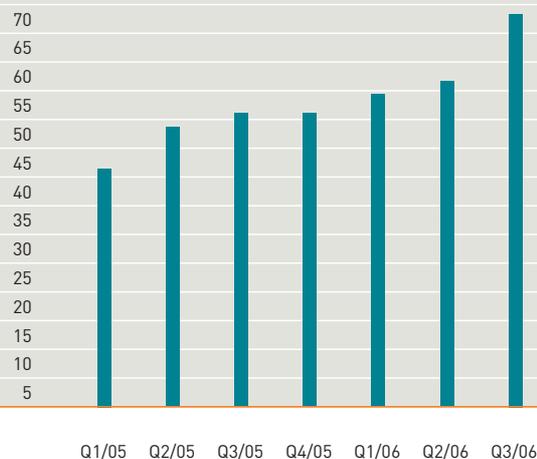
QSC steigerte im dritten Quartal 2006 ihre Umsätze in allen strategischen Segmenten deutlich und konnte so ihre Ergebnisse weiter überproportional verbessern. Angesichts der sehr guten Entwicklung plant das Unternehmen jetzt bereits für das vierte Quartal 2006 den Ausweis eines positiven Konzernergebnisses und hebt zudem die EBITDA-Prognose für das Gesamtjahr 2006 auf 17 bis 22 Millionen Euro an.

Unerwartet starker Aufschwung in Deutschland // Die deutsche Wirtschaft wuchs im dritten Quartal 2006 um 0,6 Prozent und damit erheblich schneller als noch wenige Monate zuvor erwartet. 2006 dürfte das deutsche Bruttoinlandsprodukt danach so schnell wachsen wie zuletzt im Jahr 2000. Dieser Aufschwung wird zunehmend von der Nachfrage im Inland getragen. Von der höheren Investitionsbereitschaft der Unternehmen profitiert auch die Telekommunikationsbranche und insbesondere Anbieter wie QSC, die sich frühzeitig auf das Geschäft mit Unternehmenskunden konzentriert haben.

Zugleich hält die hohe Nachfrage nach DSL-Anschlüssen sowohl bei Unternehmens- als auch bei Privatkunden an. Nach Auskunft des Branchenverbands BITKOM verfügt seit Anfang Oktober 2006 jeder dritte Privathaushalt in Deutschland über einen Breitbandanschluss. Bis Ende 2008 wird dieser Statistik zufolge jeder zweite deutsche Haushalt mit DSL-Geschwindigkeit ins Netz gehen. Von der zu erwartenden hohen Nachfrage profitiert QSC insbesondere im Geschäft mit marktstarken Wiederverkäufern.

Erst jeder dritte deutsche Haushalt verfügt über einen Breitbandanschluss

Umsatz (in Mio. €)

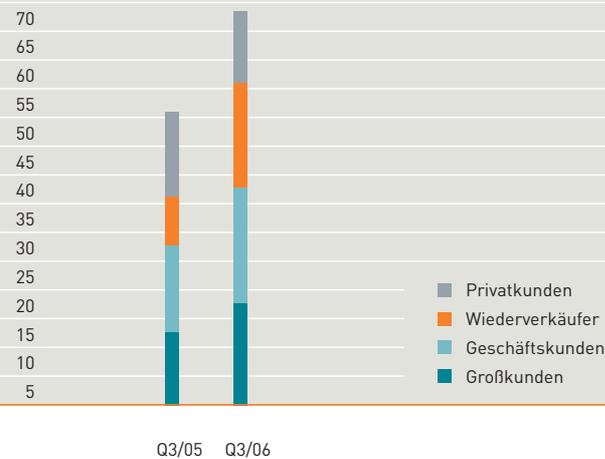


Erfolgreicher Start
der Vermarktung durch
Wholesale-Partner

Hohe Wachstumsdynamik bei Wiederverkäufern // Im dritten Quartal 2006 steigerte QSC ihren Umsatz um 34 Prozent auf 68,4 Millionen Euro gegenüber 51,1 Millionen Euro im Vorjahresquartal und verbesserte dabei den Umsatzmix weiter. Erstmals erzielte das Unternehmen mehr als 80 Prozent der Umsätze in den drei strategischen Segmenten Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufer; im Vorjahresquartal hatte der Anteil noch bei rund 70 Prozent gelegen.

Das höchste Wachstum erzielte QSC im dritten Quartal 2006 im Geschäft mit Wiederverkäufern. In diesem Segment stieg der Umsatz um 113 Prozent auf 18,3 Millionen Euro gegenüber 8,6 Millionen Euro im dritten Quartal 2005. Diese Umsatzverdoppelung resultiert zum einen aus dem erfolgreichen Start der Vermarktung von DSL-Leitungen durch Wholesale-Partner und zum anderen aus der weiter steigenden Nachfrage internationaler Carrier ohne ein entsprechendes flächendeckendes DSL-Netz in Deutschland. Im Geschäft mit Wholesale-Partnern machten sich im dritten Quartal 2006 insbesondere die Erfolge von HanseNet bei der bundesweiten Vermarktung von DSL-Produkten unter dem Markennamen „Alice“ bemerkbar. Darüber hinaus konnte QSC in den vergangenen Monaten mit freenet und Tiscali weitere marktstarke Anbieter als Wholesale-Partner gewinnen. Beide starteten im vierten Quartal dieses Jahres aktiv den Vertrieb von DSL-Produkten auf Basis der QSC-Infrastruktur.

Umsatzmix (in Mio. €)



Mit einem Umsatzwachstum im dritten Quartal 2006 von 39 Prozent auf 17,7 Millionen Euro nach 12,7 Millionen Euro in der Vorjahresperiode erwirtschaftete auch das Segment Großkunden weiter überdurchschnittliche Umsatzzuwächse. Zu dem Anstieg trug sowohl die Gewinnung neuer Kunden insbesondere im mittelständischen Umfeld als auch ein wachsender Anteil am Telekommunikationsbudget bestehender Kunden bei.

Der Verkauf weiterer Produkte wie z.B. Voice over IP an bestehende Kunden gewinnt auch im Segment Geschäftskunden zunehmend an Bedeutung; hinzu kommt ein weiter anziehendes Neugeschäft. Der Umsatz stieg um 33 Prozent auf 20,0 Millionen Euro nach 15,0 Millionen Euro im dritten Quartal 2005. Die starke Stellung von QSC in diesem Markt unterstreicht die erneute Auszeichnung des Unternehmens als einer der besten Internet Service Provider für Geschäftskunden durch den Verband der deutschen Internetwirtschaft (eco). Die Jury hob insbesondere die Innovationskraft von QSC hervor.

Wie im Vorquartal waren die Umsätze im nicht-strategischen Geschäft mit Privatkunden im dritten Quartal 2006 auf Grund des anhaltenden Preiskampfs in diesem Markt rückläufig: Der Umsatz ging um 16 Prozent auf 12,4 Millionen Euro gegenüber 14,7 Millionen Euro im dritten Quartal 2005 zurück. Unverändert verzichtet QSC auf den kostenintensiven Aufbau einer Marke im wettbewerbsintensiven Privatkundenmarkt und konzentriert sich stattdessen auf Produkte, die einen hinreichenden Deckungsbeitrag erwirtschaften. Dies gilt insbesondere für das qualitativ hochwertige DSL-Produkt Q-DSL home sowie dessen Kombination mit dem Voice over IP-Produkt IPfonie.

Hoher Anstieg des Bruttoergebnisses // Insbesondere die erstmalig vollständige Konsolidierung der neuen Tochtergesellschaft Broadnet führte im dritten Quartal 2006 zu einer Erhöhung der unter Kosten der umgesetzten Leistung geführten Netzwerkkosten auf 46,0 Millionen Euro nach 38,8 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Während die Netzwerkkosten damit lediglich um 7,2 Millionen Euro binnen Jahresfrist zulegten, stieg der Umsatz im gleichen Zeitraum um 17,3 Millionen Euro.

Auszeichnung von QSC
als einer der besten ISPs
für Geschäftskunden

Bruttomarge von QSC
steigt im dritten Quartal
auf 33 Prozent

Der unterproportionale Anstieg der Nettowerkkosten unterstreicht die Skalierbarkeit des QSC-Geschäftsmodells und ermöglicht einen überproportionalen Anstieg des Bruttoergebnisses. Dieses stieg im dritten Quartal 2006 um 82 Prozent auf 22,4 Millionen Euro gegenüber 12,3 Millionen Euro in der vergleichbaren Vorjahresperiode. QSC erwirtschaftete damit im dritten Quartal 2006 eine Bruttomarge von 33 Prozent nach 24 Prozent in der Vorjahresperiode.

Die Marketing- und Vertriebskosten beliefen sich im dritten Quartal 2006 auf 10,4 Millionen Euro nach 6,7 Millionen Euro im Vorjahresquartal; im Vergleich zum Vorquartal waren sie nahezu unverändert. Schwerpunkte der Arbeit in Marketing und Vertrieb blieben die direkte Ansprache und Betreuung potenzieller Großkunden und Wiederverkäufer sowie die Gewinnung und Bindung von Geschäftskunden überwiegend über Vertriebspartner. Die Erfolge der Partner führten zu einem Anstieg der Provisionszahlungen.

Ebenso wie bei den Nettowerkkosten macht sich auch bei den Verwaltungskosten die erstmalig vollständige Konsolidierung der börsennotierten Broadnet AG mit einer entsprechenden Administration bemerkbar. Die Verwaltungskosten stiegen auf 6,7 Millionen Euro gegenüber 3,5 Millionen Euro im dritten Quartal 2005.

Bruttoergebnis (in Mio. €)



EBITDA-Anstieg um 148 Prozent auf 5,2 Millionen Euro // Die deutliche Verbesserung des Umsatzmixes und damit der Qualität der Umsätze führte im dritten Quartal 2006 zu einer Steigerung des EBITDA-Ergebnisses um 148 Prozent auf 5,2 Millionen Euro nach 2,1 Millionen Euro im dritten Quartal 2005. QSC definiert das EBITDA als Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Amortisierung von abgegrenzter nicht-zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung sowie Abschreibung und Amortisierung von Sachanlagen und Geschäfts- oder Firmenwert.

Die Abschreibungen stiegen im dritten Quartal 2006 auf 7,2 Millionen Euro gegenüber 6,1 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Der Anstieg ist zum einen eine Folge der Broadnet-Konsolidierung, zum anderen spiegelt er auch den zügigen Netzausbau und -aufbau der vergangenen Quartale wider. Trotz der höheren Abschreibung führte insbesondere die höhere Umsatzqualität hin zu den relativ margenstarken strategischen Segmenten im dritten Quartal 2006 zu einer Halbierung des Konzernverlustes: Dieser belief sich auf -2,0 Millionen Euro nach -4,1 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Das Ergebnis pro Aktie lag bei -0,02 Euro nach -0,04 Euro im dritten Quartal 2005.

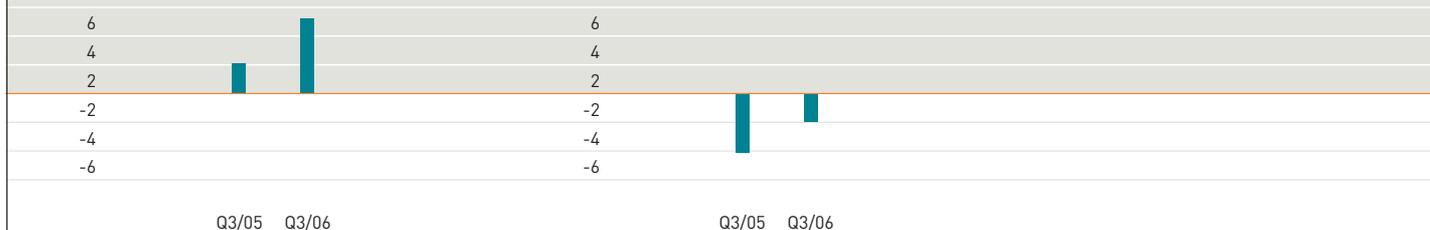
Hohe Margen bei Unternehmenskunden // Die Margenstärke der strategischen Segmente unterstreichen die jeweiligen Segment-EBITDA-Ergebnisse. Diese errechnen sich aus den jeweiligen Umsatzerlösen abzüglich der dem Segment direkt zurechenbaren Kosten; die entsprechende Marge ergibt sich aus einer Gegenüberstellung dieses EBITDA mit den entsprechenden Umsätzen. Im dritten Quartal 2006 erwirtschaftete QSC danach in allen drei strategischen Segmenten eine Marge von mindestens 50 Prozent.

Das höchste Segment-EBITDA-Ergebnis erwirtschaftete QSC im dritten Quartal 2006 mit 10,5 Millionen Euro nach 7,8 Millionen Euro im Vorjahresquartal im Segment Großkunden. Die entsprechende Marge liegt mit 59 Prozent so hoch wie in keinem anderen Segment. Gerade im Geschäft mit Großkunden profitiert QSC vom zügigen Netzausbau, da das Unternehmen einen wachsenden Teil von Standorten bei Unternehmensvernetzungen kostengünstig über das eigene Netz abdecken kann und so immer weniger Leitungen dritter Anbieter einkaufen muss.

Alle strategischen Segmente erzielen Marge von mindestens 50 Prozent

EBITDA (in Mio. €)

Konzernergebnis (in Mio. €)



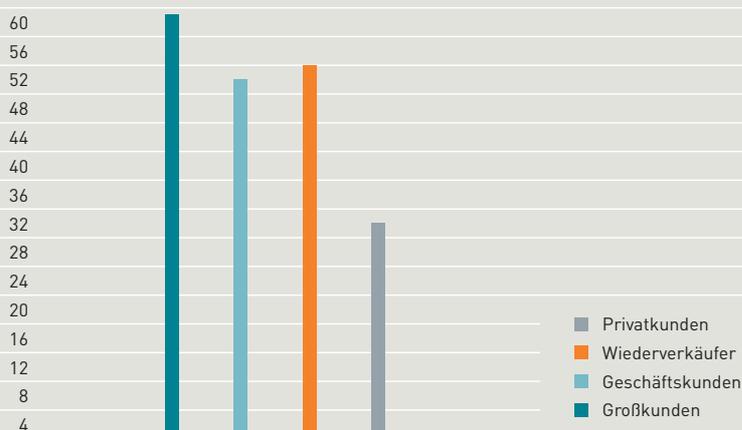
Höchster EBITDA- Anstieg im Segment Wiederverkäufer

Der Netzausbau kommt auch dem Segment Geschäftskunden zu Gute, das Segment-EBITDA stieg binnen Jahresfrist von 5,9 Millionen Euro auf 9,9 Millionen Euro im dritten Quartal 2006. Da QSC immer mehr Betriebe direkt an ihr Netz anschließen kann, stieg die Marge zugleich auf 50 Prozent gegenüber 39 Prozent im Vorjahresquartal.

Die höchsten Zuwächse beim Segment-EBITDA verzeichnete QSC im dritten Quartal 2006 ebenso wie beim Umsatz mit Wiederverkäufern: Das operative Segmentergebnis vor Abschreibungen stieg um 164 Prozent auf 9,5 Millionen Euro nach 3,6 Millionen Euro im dritten Quartal 2005. Die Marge erhöhte sich auf 52 Prozent. Dabei ist das in diesem Segment enthaltene klassische Resellergeschäft mit internationalen Carriern ohne entsprechende DSL-Infrastruktur in Deutschland traditionell margenstärker als das Wholesale-Geschäft.

Analog zum Umsatz ging dagegen im nicht-strategischen Geschäft mit Privatkunden das Segment-EBITDA auf 3,7 Millionen Euro nach 5,1 Millionen Euro im dritten Quartal 2005 zurück. Eine Marge von 30 Prozent zeigt, dass sich QSC in diesem sehr wettbewerbsintensiven Markt unverändert erfolgreich auf Produkte mit einem hinreichenden Deckungsbeitrag konzentriert.

Segment-EBITDA-Marge (in %)



Öffentliches Übernahmeangebot für Broadnet abgeschlossen // Nachdem QSC im Juni 2006 10.654.555 Aktien der börsennotierten Broadnet AG von den bisherigen Hauptaktionären und dem Management in Form eines Aktientauschs übernommen hatte, unterbreitete das Unternehmen im dritten Quartal 2006 allen Aktionären ein freiwilliges öffentliches Übernahmeangebot mit denselben Konditionen: In der Zeit vom 22. Juli bis 29. September 2006, dem Ende der weiteren Annahmefrist, konnten diese Aktionäre ihre Broadnet-Aktien in jeweils 1,0542 QSC-Aktien tauschen. Zum Ende der weiteren Annahmefrist hielt QSC danach 10.872.402 Aktien des ebenfalls auf Unternehmenskunden spezialisierten Breitbandanbieters. Damit betrug der Anteil von QSC unter Berücksichtigung zwischenzeitlich ausgeübter Aktienoptionen am 30. September des laufenden Geschäftsjahres 67,3 Prozent der Aktien.

Am 13. November 2006, nach Ende des Berichtszeitraums, konnte QSC diesen Anteil durch den Erwerb von zusätzlichen 24,8 Prozent der Broadnet-Aktien gegen Ausgabe von 4.920.000 QSC-Aktien an institutionelle Investoren weiter erhöhen. In Abhängigkeit vom Eintritt vereinbarter Bedingungen beträgt der Kaufpreis hierfür mindestens 1,0542 und höchstens 1,23 QSC-Aktien für je eine Broadnet-Aktie. Nach dem Erwerb dieser Aktien hält QSC 92,0 Prozent des Aktienkapitals an der Broadnet AG und kann so zeitnah weitere gesellschaftsrechtliche Maßnahmen im Hinblick auf eine stärkere Integration des Unternehmens in die QSC-Gruppe umsetzen.

QSC hält derzeit
92 Prozent der
Broadnet-Aktien

Broadnet-Übernahme führt zu höherem Eigenkapital // Die Übernahme der Broadnet-Mehrheit durch eine Sachkapitalerhöhung gegen Ausgabe neuer Aktien sowie das anschließende öffentliche Übernahmeangebot führten bis zum 30. September 2006 zu einer Erhöhung der Zahl der Aktien um 11.232.176 sowie einem entsprechenden Anstieg des gezeichneten Kapitals um 11,2 Millionen Euro. Zu der Erhöhung des gezeichneten Kapitals um insgesamt 13,5 Millionen Euro auf 128,5 Millionen Euro trug darüber hinaus auch die Umwandlung von Wandelschuldverschreibungen in 2.210.240 neue QSC-Aktien im Rahmen der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme bei. Die im Vergleich zu den Vorquartalen gestiegene Zahl der Wandlungen erklärt sich durch das Auslaufen des AOP2001 im laufenden Geschäftsjahr. Zwar hatte die ordentliche Hauptversammlung im Mai 2006 einer Verlängerung dieses Programms um weitere fünf Jahre zugestimmt, doch verhindern Klagen einzelner Aktionäre bis dato das Inkrafttreten dieses Beschlusses. Angesichts der daraus resultierenden Unsicherheit entschied sich das Gros der Berechtigten zur Wandlung im Jahr 2006.

Start der Netzgesellschaft Plusnet // Nach Genehmigung durch das Bundeskartellamt hat die im Sommer 2006 von QSC gemeinsam mit TELE2 gegründete Plusnet GmbH & Co. KG am 1. September 2006 ihren operativen Betrieb aufgenommen. In die 67,5-prozentige Tochtergesellschaft Plusnet brachte QSC ihr bundesweites DSL-Netz ein, TELE2 leistete eine Bareinlage von 50 Millionen Euro und hält jetzt 32,5 Prozent der Anteile. Diese Bareinlage dient dem Ausbau des Netzes von mehr als 1.000 Hauptverteilern auf knapp 2.000 Hauptverteiler bis Ende 2007.

Plusnet startet mit knapp 60 Mitarbeitern, die bislang überwiegend in den technischen Bereichen von QSC beschäftigt waren. Die Gesellschaft hat ihren Sitz im gleichen Gebäude wie QSC in Köln und wird von Dr. Ralf Fischer, bislang Bereichsleiter Managed Services bei QSC, sowie Bert Ohliger geleitet, der zugleich Geschäftsführer der TELE2 Deutschland mit Zuständigkeit für Finanzen ist. QSC bezieht die neue Tochtergesellschaft vollständig in ihre Rechnungslegung mit ein; im dritten Quartal 2006 hat das Unternehmen Plusnet anteilig ab dem 1. September 2006 konsolidiert.

ADSL2+ Aufrüstung weitgehend abgeschlossen // QSC investierte im dritten Quartal 2006 7,4 Millionen Euro nach 5,8 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf zwei Gründe zurückzuführen: Erstens rüstete QSC das DSL-Netz weiter mit ADSL2+ Technologie auf – bis Ende November sind 90 Prozent aller QSC-Standorte mit der neuen Technologie ausgestattet, die Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 16 Megabit pro Sekunde und mehr erlaubt. Und zweitens erforderte auch im dritten Quartal 2006 der Anschluss neuer Großkunden entsprechende, intensive Vorleistungen.

Die höheren Investitionen sowie die Konsolidierung von Broadnet führten zu einer Erhöhung der Sachanlagen auf 56,6 Millionen Euro gegenüber 33,4 Millionen Euro zum 31. Dezember 2005. Deutlich stieg im gleichen Zeitraum auch der bilanzierte Geschäfts- oder Firmenwert von 9,3 Millionen Euro auf 30,0 Millionen Euro, da dieser jetzt auch den aktivierten Geschäfts- oder Firmenwert von Broadnet enthält.

Liquidität von QSC
wächst auf
108,6 Millionen Euro

Zum 30. September 2006 wies QSC mit 108,6 Millionen Euro einen deutlich höheren Bestand an liquiden Mitteln aus. Diese Größe beinhaltet erstmals die Bareinlage in Höhe von 50 Millionen Euro, die TELE2 für ihre 32,5-prozentige Beteiligung an Plusnet leistete.

Investitionen (in Mio. €)



Start von neun Auszubildenden bei QSC // Zum 30. September 2006 beschäftigte QSC konzernweit 673 Mitarbeiter sowie 24 Auszubildende. 9 Nachwuchskräfte begannen am 1. August 2006 ihre Ausbildung als Bürokaufmann/-frau und Fachinformatiker für Systemintegration.

193 Mitarbeiter waren zum 30. September 2006 bei Broadnet beschäftigt, 55 Mitarbeiter bei der Netzgesellschaft Plusnet. Die übrigen Beschäftigten arbeiten bei QSC oder ihren 100-prozentigen Tochtergesellschaften überwiegend in den vertrieblichen Bereichen.

Keine Veränderungen in der Risiko- und Chancenberichterstattung // Im dritten Quartal 2006 haben keine wesentlichen Veränderungen zu den im Geschäftsbericht für 2005 sowie den beiden bisher veröffentlichten Zwischenberichten für 2006 dargestellten Risiken stattgefunden. 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 Konzernzwischenabschluss sind, soweit sie keine historischen Tatsachen darstellen, so genannte zukunftsbezogene Angaben. Sie basieren auf aktuellen Erwartungen und Prognosen zukünftiger Ereignisse und können sich daher im Zeitverlauf ändern.

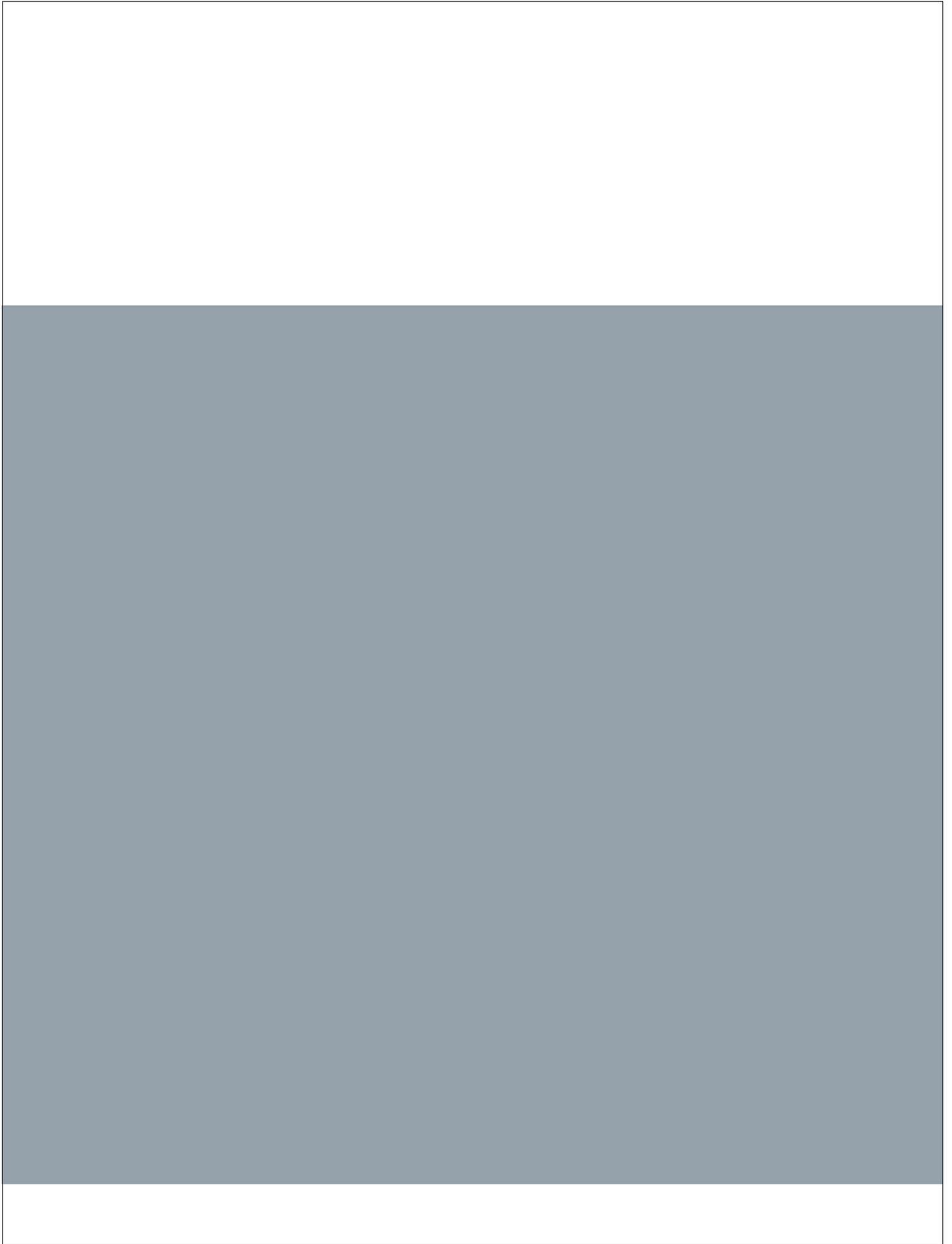
Anhebung der EBITDA-Prognose // Angesichts der Verbesserung der Umsatzqualität und der daraus resultierenden sehr guten Ergebnisentwicklung hob QSC Mitte November bei Vorlage der vorläufigen Zahlen für das dritte Quartal 2006 ihre Ergebnisprognose an: Das Unternehmen erwartet jetzt für das Gesamtjahr ein EBITDA-Ergebnis von 17 bis 22 Millionen Euro anstatt wie bisher von 15 bis 20 Millionen Euro. Zudem plant QSC jetzt bereits für das vierte Quartal 2006 insgesamt den Ausweis eines positiven Konzernergebnisses; bislang war das Unternehmen davon ausgegangen, dass im Verlauf des laufenden Quartals lediglich die Gewinnschwelle überschritten wird. Die Verbesserung der Umsatzqualität und die damit verbundene bewusste Reduzierung der Umsätze im vergleichsweise margenschwachen Privatkundengeschäft führt gleichzeitig dazu, dass QSC jetzt einen Umsatz von knapp 265 Millionen Euro statt bisher über 265 Millionen Euro für das Gesamtjahr 2006 erwartet. Das Unternehmen wird Angebote für Privatkunden weiter nutzen, um das Netz besser auszulasten, achtet aber unverändert bei jedem einzelnen Angebot auf einen hinreichenden Deckungsbeitrag. Angesichts dieses Grundsatzes und vor dem Hintergrund eines unverändert starken Preiskampfes im Privatkundenmarkt werden voraussichtlich auch in den kommenden Quartalen die Umsätze in diesem Segment nur in etwa konstant bleiben und sich damit relativ zum gesamten Umsatzwachstum deutlich unterdurchschnittlich entwickeln.

QSC erstmals
im vierten Quartal
mit Konzerngewinn

Außerordentliche
Dynamik im Wholesale-
Geschäft erwartet

Überdurchschnittliche Wachstumsraten erwartet QSC dagegen in den strategischen Segmenten. Einen hohen Beitrag wird das Geschäft mit Wiederverkäufern und insbesondere mit marktstarken Wholesale-Partnern leisten. Die raschen Erfolge von Unternehmen wie HanseNet/Alice und freenet bereits kurz nach Beginn der Vermarktung geben guten Grund zu der Annahme, dass sich die Umsätze in diesem Geschäftsbereich auch in den kommenden Quartalen mit außerordentlicher Dynamik entwickeln werden.

Sowohl das Segment Wiederverkäufer als auch die Segmente Groß- und Geschäftskunden dürften darüber hinaus in den kommenden Quartalen vom zügigen Ausbau des DSL-Netzes von über 1.000 Hauptverteilern auf knapp 2.000 Hauptverteiler profitieren. Einer Studie der RWTH Aachen in Zusammenarbeit mit QSC zufolge steigt beispielsweise die Wahrscheinlichkeit des Gewinns von Ausschreibungen großer Unternehmen für bundesweite IP-VPNs mit diesem größeren Netz auf über 60 Prozent. Vor diesem Hintergrund geht QSC gerade auch im Segment Großkunden von einer anhaltend hohen Wachstumsdynamik aus.



Konzernzwischenabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.07.-30.09. 2006	01.07.-30.09. 2005	01.01.-30.09. 2006	01.01.-30.09. 2005
Umsatzerlöse	68.370	51.093	179.362	141.328
Kosten der umgesetzten Leistungen	-45.964	-38.829	-121.054	-105.880
Bruttoergebnis vom Umsatz	22.406	12.264	58.308	35.448
Marketing- und Vertriebskosten	-10.446	-6.687	-29.952	-19.399
Allgemeine Verwaltungskosten	-6.715	-3.534	-16.836	-10.973
Forschungs- und Entwicklungskosten	-59	-81	-221	-240
Abschreibungen (inklusive nicht-zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung)	-7.172	-6.114	-19.412	-18.921
Sonstige betriebliche Erträge	61	111	433	347
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-41	5	-49	-228
Operatives Ergebnis	-1.966	-4.036	-7.729	-13.966
Finanzerträge	408	109	1.084	599
Finanzierungsaufwendungen	-443	-195	-1.457	-454
Ergebnis vor Ertragsteuern	-2.001	-4.122	-8.102	-13.821
Ertragsteuern	-	-	-	-
Konzernergebnis	-2.001	-4.122	-8.102	-13.821
davon entfallen auf:				
Anteilseigner	-1.949	-	-8.037	-
Minderheitenanteile	-52	-	-65	-
Ergebnis je Aktie (verwässert und unverwässert) in Euro	-0,02	-0,04	-0,07	-0,13

Konzern-Bilanz (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

VERMÖGENSWERTE	30.09.2006	31.12.2005
Langfristige Vermögenswerte		
Geschäfts- oder Firmenwert	29.972	9.265
Andere immaterielle Vermögenswerte	17.894	8.804
Sachanlagen	56.553	33.371
Sonstige langfristige Vermögenswerte	318	293
Latente Steuern	5.641	5.969
Langfristige Vermögenswerte	110.378	57.702
Kurzfristige Vermögenswerte		
Rechnungsabgrenzungsposten	3.145	2.096
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	43.351	34.177
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	1.019	914
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	61.080	26.065
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	47.549	30.313
Kurzfristige Vermögenswerte	156.144	93.565
SUMME VERMÖGENSWERTE	266.522	151.267
EIGENKAPITAL UND SCHULDEN		
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	128.475	115.033
Kapitalrücklage	538.790	499.643
Sonstige Rücklagen	-1.475	-1.357
Verlustvortrag	-536.383	-528.281
Minderheitenanteile anderer Gesellschafter	13.308	-
Eigenkapital	142.715	85.038
Langfristige Schulden		
Wandelschuldverschreibungen	46	60
Pensionsrückstellungen	789	796
Langfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	15.223	10.687
Latente Steuern	3.443	3.847
Langfristige Schulden	19.501	15.390
Langfristige Schulden anderer Gesellschafter	50.000	-
Kurzfristige Schulden		
Kurzfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	13.059	8.437
Rückstellungen	2.603	930
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31.442	31.596
Rechnungsabgrenzungsposten	4.132	3.441
Sonstige kurzfristige Schulden	3.070	6.435
Kurzfristige Schulden	54.306	50.839
SUMME EIGENKAPITAL UND SCHULDEN	266.522	151.267

Konzern-Kapitalflussrechnung (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01.-30.09. 2006	01.01.-30.09. 2005
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit		
Konzernergebnis	-8.102	-13.821
Abschreibungen auf das Anlagevermögen	19.057	18.887
Nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen	345	81
Verlust/(Gewinn) aus Anlagenabgängen	42	-9
Gewinn aus dem Verkauf von Finanzanlagen	-	41
Veränderung der Rückstellungen	1.666	7
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-9.174	-5.968
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-152	3.537
Veränderung der sonstigen Vermögenswerte und Schulden	-3.853	-3.076
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	-171	-321
Cashflow aus Investitionstätigkeit		
Kauf zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte	-54.676	-8.976
Verkauf zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte	16.828	13.946
Erwerb eines Tochterunternehmens nach Abzug erworbener liquider Mittel	18.065	1.401
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	-5.273	-3.888
Erwerb von Sachanlagen	-4.798	-2.452
Einzahlungen aus Anlageabgängen	4	-
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-29.850	31
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		
Ausgabe und Rücknahme von Wandelschuldverschreibungen	-13	-
Aufnahme von Schulden anderer Gesellschafter	50.000	-
Einzahlungen aus der Ausgabe von Aktien	4.454	363
Tilgung von Schulden aus Finanzierungsleasing	-7.184	-3.140
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	47.257	-2.777
Veränderung Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	17.236	-3.067
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar	30.313	22.536
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 30. September	47.549	19.469
Gezahlte Zinsen	1.429	442
Erhaltene Zinsen	719	655

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Sonstige Rücklagen	Verlust- vortrag	Minderheiten- anteile anderer Gesellschafter	Konzern- Eigenkapital
	T €	T €	T €	T €	T €	T €
Saldo zum 1. Januar 2006	115.033	499.643	-1.357	-528.281	-	85.038
Konzernergebnis				-8.102		-8.102
Marktbewertung zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte			-196			-196
Latente Steuern auf Marktbewertung			78			78
Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen	11.232	37.740				48.972
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen	2.210	1.062				3.272
Nicht-zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung		345				345
Veränderung Minderheitenanteile					13.308	13.308
Saldo zum 30. September 2006	128.475	538.790	-1.475	-536.383	13.308	142.715
Saldo zum 1. Januar 2005	105.503	474.750	16	-510.095	-	70.174
Konzernergebnis				-13.821		-13.821
Marktbewertung zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte			-749			-749
Latente Steuern auf Marktbewertung			300			300
Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen	3.584	10.178				13.762
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen	275	89				364
Saldo zum 30. September 2005	109.362	485.017	-433	-523.916	-	70.030

Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01.-30.09. 2006	01.01.-30.09. 2005	
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen			
Zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte			
Marktbewertung	-220	-765	
durch Veräußerung ergebniswirksam erfasst	24	16	
Darauf entfallender Steuereffekt	78	300	
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen	-118	-449	
Konzernergebnis	-8.102	-13.821	
Summe aus Konzernergebnis und erfolgsneutral erfassten Wertänderungen des Geschäftsjahres	-8.220	-14.270	

Anhang zum Konzernzwischenabschluss

1 Grundlagen der Abschlusserstellung

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

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

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

2 Konsolidierung

Neben den Tochterunternehmen sowie den assoziierten Unternehmen, die bereits im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2005 einbezogen wurden, werden seit dem 31. März 2006 die Q-DSL home GmbH („DSL home“), seit dem 12. April 2006 die 010090 GmbH („010090“), seit dem 6. Juni 2006 die Broadnet AG („Broadnet“) sowie seit dem 1. September 2006 die Plusnet GmbH & Co. KG („Plusnet“) voll konsolidiert. QSC hielt zum 30. September 2006 jeweils 100 Prozent der Anteile an der DSL home und der 010090 sowie jeweils 68 Prozent der Anteile an der Broadnet und der Plusnet.

3 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

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

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

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

Am 16. Dezember 2004 hat das IASB Änderungen zum International Accounting Standards (IAS) 19 „Employee Benefits – Actuarial Gains and Losses, Group Plans and Disclosures“ veröffentlicht. In dieser Erweiterung der Vorschrift wird die erfolgsneutrale Berücksichtigung von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten als Alternative zu den bestehenden Methoden eingeführt. QSC wendet für die Bilanzierung der Pensionsverpflichtungen die neu implementierte Alternative an.

Am 18. August 2005 hat das IASB den Standard IFRS 7 „Financial Instruments: Disclosures“ veröffentlicht. Dieser ersetzt den bestehenden IAS 30 und übernimmt aus dem IAS 32 sämtliche Vorschriften hinsichtlich der Angaben im Anhang. IFRS 7 ist auf Berichtsperioden, die am oder nach dem 1. Januar 2007 beginnen, anzuwenden; eine frühere Anwendung wird empfohlen. Die Neuregelungen haben aus Sicht von QSC keine Bewertungsänderung zur Folge.

4 Tochterunternehmen

Broadnet // Am 6. Juni 2006 hat QSC mit den Hauptaktionären und dem Management einen Vertrag über den Erwerb von 67 Prozent der Anteile an der Broadnet geschlossen. Broadnet ist ein bundesweiter Anbieter von Breitbandkommunikationslösungen auf der Basis von Richtfunk und DSL. Mit Erwerb der Mehrheit an der Broadnet stärkt QSC ihr margenstarkes Kerngeschäft mit Unternehmenskunden.

Wesentlicher Bestandteil der in Übereinstimmung mit IFRS 3 angewendeten Erwerbsmethode bei der Erstkonsolidierung ist die Verteilung des aufgewendeten Kaufpreises auf alle erworbenen Vermögenswerte und Schulden sowie nach Berücksichtigung latenter Steuern die Ableitung eines verbleibenden Geschäfts- oder Firmenwertes. Im Rahmen dieser Kaufpreisaufteilung („Purchase Price Allocation“) wurden alle identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden zum Zeitwert bewertet. Der Kaufpreis für 67 Prozent der Anteile betrug T € 53.688 inklusive Akquisitionskosten in Höhe von T € 4.716. Zur Durchführung der Transaktion haben Vorstand und Aufsichtsrat eine Kapitalerhöhung um 11.232.176 Euro durch Ausgabe von 11.232.176 neuen Aktien gegen Sacheinlage aus genehmigtem Kapital beschlossen.

Nach Aktivierung der Marke Broadnet in Höhe von T € 950 und der bestehenden Kundenbeziehungen in Höhe von T € 6.050 verbleibt ein aktivierter Geschäfts- oder Firmenwert von T € 20.711.

DSL home // Am 31. März 2006 hat QSC 100 Prozent der Anteile an der DSL home erworben. Der Kaufpreis für die ehemals nicht operative Kristall 40. GmbH betrug T € 27. Gemäß § 123 Abs. 3 Nr. 1 UmwG übernimmt die DSL home im Wege der Ausgliederung die Endkundenverträge aus dem DSL-Privatkundengeschäft. Die Hauptversammlung hat der Ausgliederung am 23. Mai 2006 wirtschaftlich rückwirkend zum 1. Januar 2006 zugestimmt. Der Ausgliederungs- und Übernahmevertrag wurde am 9. August 2006 unterzeichnet.

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

Plusnet // Am 10. Juli 2006 hat QSC mit der deutschen Tochtergesellschaft des TELE2-Konzerns, der Communication Services TELE2 GmbH, Düsseldorf („TELE2“), die Plusnet gegründet. Mit der Zustimmung des Bundeskartellamtes vom 21. August 2006 hat die Plusnet den operativen Betrieb planmäßig zum 1. September 2006 aufgenommen. Die Aufgabe von Plusnet ist es, für QSC und TELE2 ein bundesweites DSL-Netz zu betreiben und dieses bis Ende 2007 von heute mehr als 1.000 Hauptverteilern auf knapp 2.000 Hauptverteiler zu erweitern. QSC brachte ihr bundesweites DSL-Netz ein; TELE2 leistete eine Bareinlage in Höhe von 50 Millionen Euro zur Finanzierung des weiteren Netzausbaus. QSC hält an Plusnet 67,5 Prozent der Anteile, TELE2 32,5 Prozent.

5 Segmentberichterstattung

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

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

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

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

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

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

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

01.01.-30.09.2006 in T €	Segment Groß- kunden	Segment Geschäfts- kunden	Segment Wieder- verkäufer	Segment Privat- kunden	Überleitung	Konzern
Umsatzerlöse	47.351	55.392	36.495	40.124	-	179.362
Direkt zurechenbare Kosten	-20.671	-27.106	-17.047	-29.300	-	-94.124
Rohertrag	26.680	28.286	19.448	10.824	-	85.238
Nicht zurechenbare Kosten	-	-	-	-	-73.555	-73.555
EBITDA	26.680	28.286	19.448	10.824	-73.555	11.683
Abschreibungen	-1.402	-956	-1.225	-2.423	-13.061	-19.067
Nicht-zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	-	-	-	-	-345	-345
Finanzergebnis	-	-	-	-	-373	-373
Konzernergebnis	25.278	27.330	18.223	8.401	-87.334	-8.102
Vermögenswerte	5.329	12.807	7.552	11.396	229.766	266.850
Schulden	3.045	3.563	2.347	2.580	112.600	124.135
Investitionen	2.599	3.040	2.003	2.202	16.569	26.413

01.01.-30.09.2005 in T €	Segment Groß- kunden	Segment Geschäfts- kunden	Segment Wieder- verkäufer	Segment Privat- kunden	Überleitung	Konzern
Umsatzerlöse	37.026	41.207	22.112	40.983	-	141.328
Direkt zurechenbare Kosten	-13.283	-23.887	-12.825	-28.132	-	-78.127
Rohertrag	23.743	17.320	9.287	12.851	-	63.201
Nicht zurechenbare Kosten	-	-	-	-	-58.246	-58.246
EBITDA	23.743	17.320	9.287	12.851	-58.246	4.955
Abschreibungen	-1.588	-1.181	-1.585	-2.429	-12.138	-18.921
Nicht-zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	-	-	-	-	-	-
Finanzergebnis	-	-	-	-	145	145
Konzernergebnis	22.155	16.139	7.702	10.422	-70.239	-13.821
Vermögenswerte	5.535	9.620	6.494	9.935	89.262	120.846
Schulden	4.036	4.492	2.411	4.468	34.093	49.500
Investitionen	1.426	1.586	851	1.578	8.415	13.856

6 Vorstand

	Aktien		Wandelschuldverschreibungen	
	30.09.2006	30.09.2005	30.09.2006	30.09.2005
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	13.818.372	350.000	50.000
Markus Metyas	329.807	2.307	675.000	1.584.116
Bernd Puschendorf	3.000	3.000	1.025.000	1.025.000

7 Aufsichtsrat

	Aktien		Wandelschuldverschreibungen	
	30.09.2006	30.09.2005	30.09.2006	30.09.2005
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	4.563	4.563	10.000	10.000

8 Ereignisse nach dem Ende der Zwischenberichtsperiode

Am 13. November 2006 hat QSC mit institutionellen Investoren einen Vertrag über den Erwerb von zusätzlichen 24,8 Prozent der Anteile an der Broadnet gegen Ausgabe neuer QSC-Aktien geschlossen. Damit erhöht sich der Anteil der QSC an Broadnet auf 92 Prozent. Diese Vereinbarung versetzt QSC in die Lage, zeitnah weitere gesellschaftsrechtliche Maßnahmen im Hinblick auf eine stärkere Integration der Broadnet umzusetzen. In Abhängigkeit vom Eintritt vereinbarter Bedingungen beträgt der Kaufpreis mindestens 1,0542 und höchstens 1,23 QSC-Aktien für je eine Broadnet-Aktie. Vorstand und Aufsichtsrat der QSC AG haben entsprechend zur Durchführung der Transaktion eine Kapitalerhöhung um 4.920.000 Euro durch Ausgabe von 4.920.000 neuen Stückaktien gegen Sacheinlagen aus genehmigtem Kapital unter Ausschluss des Bezugsrechts beschlossen.

Köln, im November 2006



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Markus Metyas



Bernd Puschendorf

Kontakte

QSC AG

Investor Relations
Mathias-Brüggen-Straße 55
D – 50829 Köln
Telefon +49-(0)221-6698-724
Telefax +49-(0)221-6698-009
E-Mail invest@qsc.de
Internet www.qsc.de

Investor Relations Partner

komm.passion
Schumacher's AG
Lucile-Grahn-Straße 37
D – 81675 München
Telefon +49-(0)89-489 272-0
Telefax +49-(0)89-489 272-12
E-Mail qsc@komm-passion.de

Impressum

Verantwortlich
QSC AG, Köln

Gestaltung
sitzgruppe, Düsseldorf

Fotografie
Andreas Pohlmann, München

Weitere Informationen unter www.qsc.de