

QSC AG



Quartalsbericht III/2007

Kennzahlen

Alle Angaben in Millionen Euro	01.06.-30.09.	01.06.-30.09.	01.01.-30.09.	01.01.-30.09.
	2007	2006	2007	2006
Umsatz	83,2	68,4	239,6	179,4
Bruttoergebnis	+25,3	+22,4	+82,2	+58,3
EBITDA	+7,4	+5,2	+27,2	+11,7
EBIT	-5,3	-2,0	-4,4	-7,7
Konzernergebnis	-4,7	-2,0	-3,2	-8,1
Ergebnis je Aktie ¹ (in Euro)	-0,04	-0,02	-0,02	-0,07
Investitionen	34,5	7,4	63,9	26,4
Eigenkapital			160,7 ²	160,6 ³
Bilanzsumme			315,1 ²	299,9 ³
Eigenkapitalquote (in Prozent)			51,0 ²	53,6 ³
Liquidität			80,7 ²	108,9 ³
Kurs zum 30.09. (in Euro)			3,72	4,66
Anzahl der Aktien zum 30.09. (in Stück)			135.240.968	128.475.494
Marktkapitalisierung zum 30.09.			503,1	598,7
Mitarbeiter zum 30.09.			774	673

¹ verwässert und unverwässert

² per 30. September 2007

³ per 31. Dezember 2006

Highlights

+++ Verbesserte Umsatzqualität +++

QSC steigerte ihren Umsatz im dritten Quartal 2007 um 22 Prozent auf 83,2 Millionen Euro. Der Umsatzanteil der strategischen Segmente Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufer erhöhte sich auf 87 Prozent nach 82 Prozent im Vorjahresquartal.

+++ Hohes Auftragsvolumen +++

QSC konnte den monatlichen Auftragseingang seit Jahresbeginn um rund 60 Prozent steigern. Insbesondere drei Entwicklungen verhinderten, dass dieser steigende Auftragseingang in gleichem Maß direkt zu entsprechenden Umsatzzuwächsen führte: Verzögerungen bei internen Prozessen sowie zu Beginn der Zusammenarbeit mit marktstarken Wholesale-Partnern und Engpässe bei der Bereitstellung von Vorleistungen durch die Deutsche Telekom.

+++ Neue Organisationsstruktur +++

Um die internen Prozesse zu beschleunigen, hat QSC eine Reorganisation beschlossen. Die Aufbauorganisation des Unternehmens ist jetzt entsprechend der strategischen Geschäftsfelder und Wachstumsträger Managed Services, Direct Access und Wholesale aufgestellt; alle drei Business-Units sind voll prozess- und ergebnisverantwortlich und berichten direkt an den Vorstand.

+++ Schwächerer Ergebnisanstieg +++

Das EBITDA-Ergebnis stieg im dritten Quartal 2007 um 42 Prozent auf 7,4 Millionen Euro. Während QSC ihren Netzausbau planmäßig fortsetzte und damit auch höhere Netzwerkkosten zu verkraften hatte, blieb der Umsatz aufgrund prozessbedingter Verzögerungen sowie des verstärkten Preiswettbewerbs in der klassischen Telefonie deutlich hinter den Erwartungen zurück.

+++ Hohe Investitionen +++

Im dritten Quartal 2007 baute QSC ihr Netz zügig aus und verfügt jetzt bereits über rund 1.600 Hauptverteiler. Daher lagen die Investitionen mit 34,5 Millionen Euro deutlich über dem Niveau des Vorjahres von 7,4 Millionen Euro.

+++ Reduzierte Prognose +++

Der schwächere Geschäftsverlauf im dritten Quartal 2007 veranlasste QSC Ende Oktober, ihre Prognose für das laufende Geschäftsjahr zu reduzieren: Das Unternehmen erwartet jetzt einen Umsatz von rund 325 Millionen Euro, ein EBITDA-Ergebnis von etwa 35 Millionen Euro sowie ein ausgeglichenes Konzernergebnis nach Steuern.

Brief an die Aktionäre

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

das dritte Quartal 2007 verlief enttäuschend. Zwar konnte QSC den Umsatz um 22 Prozent auf 83,2 Millionen Euro und das EBITDA-Ergebnis um 42 Prozent auf 7,4 Millionen Euro steigern – aber wir hatten uns wesentlich mehr erwartet. Nachdem wir einen Überblick über die vorläufigen Ergebnisse des dritten Quartals sowie die voraussichtliche Entwicklung im vierten Quartal 2007 gewonnen hatten, haben wir daher am 25. Oktober 2007 sowohl vorläufige Zahlen für das abgelaufene Quartal vorzeitig publiziert als auch die Prognose für das Gesamtjahr reduziert: QSC erwartet jetzt einen Umsatz von rund 325 Millionen Euro, ein EBITDA-Ergebnis von etwa 35 Millionen Euro sowie ein ausgeglichenes Konzernergebnis nach Steuern.

Die Gründe für diese Reduzierung sind – neben der so nicht vorhersehbaren Verschärfung des Preiswettbewerbs in der klassischen Telefonie – im Wesentlichen prozessbedingt: QSC kann derzeit nicht so schnell wie geplant Aufträge zu Umsatz machen. Dabei entwickelt sich der monatliche Auftragseingang von QSC sehr gut, seit Jahresbeginn stieg er um rund 60 Prozent.

Auftragseingang
stieg seit Anfang 2007
um 60 Prozent

Prozessbedingte Verzögerungen beeinträchtigten in den vergangenen Monaten insbesondere das Wachstum im Wholesale-Geschäft. Zum einen kam es hier zu Beginn der Zusammenarbeit mit Wholesale-Partnern zu Verzögerungen aufgrund der unumgänglichen und sehr komplexen Zusammenschaltung von IT-Systemen. Zum anderen gab und gibt es Engpässe bei der Bereitstellung von Vorleistungen durch die Deutsche Telekom. Diese Engpässe beeinträchtigen auch das Wachstum bei Groß- und Geschäftskunden.

In allen drei strategischen Segmenten verzögerten zudem zu komplexe interne Prozesse das Wachstum: Es dauerte einfach zu lang, bis wir einen neuen Kunden anschalten und damit Umsätze erzielen konnten. Daher haben wir im Oktober 2007 die Struktur von QSC grundlegend verändert. Die Aufbauorganisation des Unternehmens ist jetzt entsprechend der strategischen Geschäftsfelder Managed Services, Direct Access und Wholesale aufgestellt: Alle drei Business-Units sind voll prozess- und ergebnisverantwortlich und berichten direkt an den Vorstand. Die Übertragung der Verantwortung an die drei Business-Units erleichtert unter anderem eine Berücksichtigung der unterschiedlichen Rahmenbedingungen im Auftragsmanagement: Während die große Zahl einzelner Aufträge im Wholesale-Geschäft ein hohes Maß an Automatisierung erfordert, erwarten Großkunden maßgeschneiderte, individuelle Lösungen. Die kürzeren Entscheidungswege und klaren Verantwortlichkeiten gerade im Auftragsmanagement werden entscheidend zu einer Beschleunigung der Prozesse beitragen.

Aus heutiger Sicht hätten wir diese Reorganisation früher angehen müssen. Aber in den vergangenen Monaten waren wir stark mit drei großen Projekten beschäftigt, die für die weitere Entwicklung unseres Unternehmens von entscheidender Bedeutung sind: Der Netzausbau über die gemeinsam mit TELE2 betriebene Netzgesellschaft Plusnet, die Verschmelzung von Broadnet auf QSC sowie der Aufbau des Wholesale-Geschäfts für Massenmarktanbieter.



Broadnet ist seit
31. Oktober 2007 auf
QSC verschmolzen

Heute sind alle drei Projekte weit gediehen: Der Netzausbau auf knapp 2.000 Hauptverteiler wird im ersten Quartal 2008 zum Abschluss kommen, die Verschmelzung mit Broadnet wurde früher als erwartet bereits am 31. Oktober 2007 ins Handelsregister eingetragen und die Verträge mit allen zur Zeit marktstarken Wholesale-Partnern sind unterzeichnet; zuletzt konnten wir im Juli die 1&1 Internet AG als Partner gewinnen.

Dies gibt uns jetzt mehr Freiraum, die internen Ursachen der Verzögerungen entschlossen zu beseitigen und unser Unternehmen zu gewohnt marginstarkem Wachstum zurückzuführen. Unseren Optimismus stärkt die Tatsache, dass mittlerweile die Systeme mit allen Wholesale-Partnern verknüpft sind, die Schnittstellen reibungslos laufen und zudem die Zahl der bereitgestellten Vorleistungen von Monat zu Monat steigt.

Kurzfristig bleibt für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, aber die berechtigte Enttäuschung über die Geschäftsentwicklung im dritten Quartal und einen völlig unbefriedigenden Kursverlauf. Selbst wenn unsere Aktie seit Monaten auch unter externen Faktoren wie der Skepsis gegenüber dem Telekommunikationssektor aufgrund des Preiswettbewerbs gelitten hat, ist der Kursverlauf der jüngsten Zeit in erster Linie eine Folge der Reduzierung der Prognose.

QSC hat Erwartungen enttäuscht und muss das Vertrauen des Kapitalmarktes zurückgewinnen. Derzeit stehen wir im intensiven Dialog mit Analysten und Investoren, in dem wir die von Dritten treffend als „Wachstumsschmerzen“ bezeichneten Verzögerungen sowie die ergriffenen Maßnahmen erläutern. Früher als üblich wollen wir zudem unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2008 veröffentlichen, um zu dokumentieren, dass QSC unverändert margenstark wachsen kann und wird.

QSC veröffentlicht
frühzeitig Prognose für
das Geschäftsjahr 2008

Denn bei aller Enttäuschung über die Ergebnisse des dritten Quartals 2007 dürfen wir nicht vergessen: QSC ist mit der eigenen DSL-Infrastruktur, einem Next Generation Network und dem Fokus auf Unternehmenskunden gut aufgestellt. Es würde uns freuen, wenn Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, unseren Weg zu einem führenden Telekommunikationsanbieter für Unternehmenskunden in Deutschland weiter begleiten würden.

Köln, im November 2007



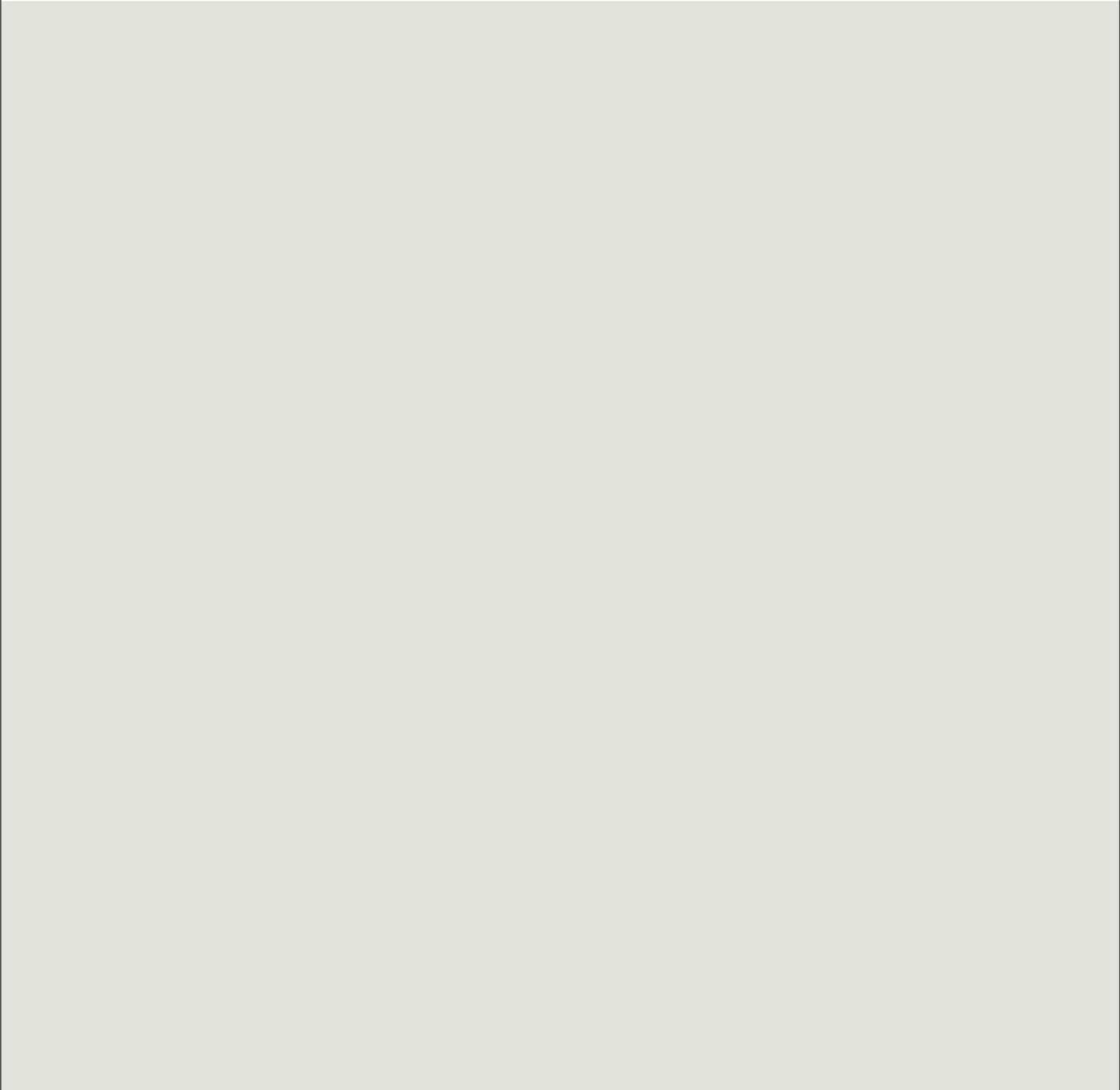
Markus Metyas



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Bernd Puschendorf



Konzernzwischenbericht 3. Quartal 2007

RAHMENBEDINGUNGEN

Verschärfter Preiswettbewerb + Während das gesamtwirtschaftliche Umfeld in Deutschland im dritten Quartal 2007 positiv blieb, litt die Telekommunikationsbranche unter einem weiter verschärften Preiswettbewerb in der klassischen Telefonie; bedingt durch Flatrate- und Voice-over-IP-Angebote sanken die Minutenpreise weiter. Zwar hat sich QSC mit ihrem IP-fähigen Next Generation Network frühzeitig auf diesen Wandel vorbereitet, muss aber kurzfristig Einbußen im klassischen Sprachgeschäft hinnehmen.

Wachstumstreiber in der Telekommunikationsbranche war auch im dritten Quartal 2007 das DSL-Geschäft; für das laufende Jahr erwarten Marktforscher einen Anstieg der Zahl der DSL-Anschlüsse um rund vier Millionen auf über 18 Millionen. Allerdings kommt es bei alternativen Telekommunikationsanbietern wie QSC derzeit zu Engpässen bei der Bereitstellung von Vorleistungen in Form von Teilnehmeranschlussleitungen durch die Deutsche Telekom, so dass sich der Anschluss neuer Kunden und damit die Generierung von Umsätzen verzögert.

Zahl der DSL-Anschlüsse
in Deutschland steigt 2007
auf über 18 Millionen

DSL-Anschlüsse in Deutschland (in Mio.)



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

GESCHÄFTSLAGE

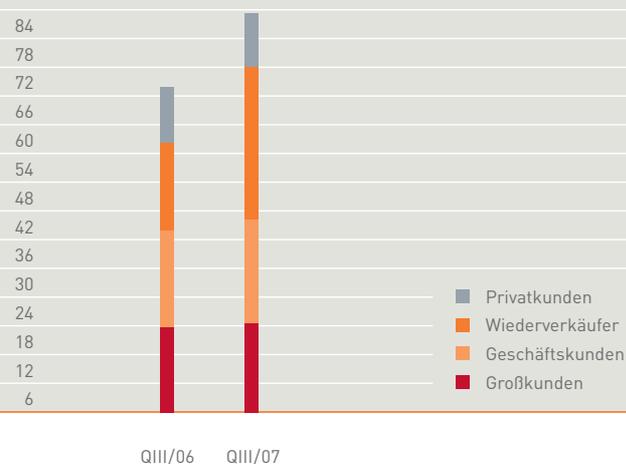
In den ersten neun Monaten 2007 stieg der Umsatz um 34 Prozent

Umsatzanteil der strategischen Segmente steigt auf 87 Prozent + Im dritten Quartal 2007 steigerte QSC den Umsatz um 22 Prozent auf 83,2 Millionen Euro nach 68,4 Millionen Euro im Vorjahresquartal; in den ersten neun Monaten erhöhte sich der Umsatz um 34 Prozent auf 239,6 Millionen Euro nach 179,4 Millionen Euro in der Vorjahresperiode.

Im dritten Quartal 2007 gelang es QSC nicht, den hohen monatlichen Auftragseingang – seit Jahresbeginn stieg dieser um rund 60 Prozent – so schnell wie geplant in entsprechende Umsätze zu wandeln. Dazu trugen sowohl interne prozessbedingte Engpässe bei der Anschaltung neuer Kunden als auch externe Verzögerungen beim Start der Zusammenarbeit mit Wholesale-Partnern sowie insbesondere bei der Bereitstellung von Teilnehmeranschlussleitungen durch die Deutsche Telekom bei.

Obwohl darüber hinaus der verschärfte Preiswettbewerb in der klassischen Telefonie das Geschäft mit Unternehmenskunden beeinträchtigte, stieg deren Umsatzanteil weiter an: QSC erwirtschaftete im dritten Quartal 2007 bereits 87 Prozent ihres Umsatzes in den drei strategischen Segmenten Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufer; im Vorjahresquartal hatte dieser Anteil bei 82 Prozent gelegen.

Umsatz-Verteilung (in Mio. €)



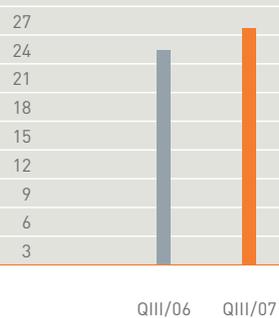
Die bei QSC unter Kosten der umgesetzten Leistungen geführten Netzwerkkosten erhöhten sich im dritten Quartal 2007 um 26 Prozent auf 57,8 Millionen Euro nach 46,0 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Der hohe Anstieg ist zum einen auf den Ausbau des Netzes um knapp zehn Prozent allein im dritten Quartal und den damit verbundenen steigenden operativen Kosten beispielsweise für die Glasfaseranbindung sowie die Wartung von Hauptverteilern zurückzuführen. Zum anderen baute QSC zur Überwindung der Engpässe die Zahl der Mitarbeiter in der Auftragsabwicklung im dritten Quartal 2007 zügig aus und verstärkte das Team darüber hinaus durch Zeitarbeitskräfte und externe Berater.

Das Bruttoergebnis stieg im dritten Quartal 2007 infolge der höheren Netzwerkkosten nur um 13 Prozent auf 25,3 Millionen Euro nach 22,4 Millionen Euro im Vorjahr; die Bruttomarge lag mit 30 Prozent leicht unter dem Niveau des Vorjahres von 33 Prozent.

Die Marketing- und Vertriebskosten erhöhten sich im dritten Quartal 2007 um 16 Prozent auf 12,1 Millionen Euro gegenüber 10,4 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Ihr Anteil am Umsatz blieb jedoch mit 15 Prozent konstant. Die allgemeinen Verwaltungskosten blieben mit 6,6 Millionen Euro im Vergleich zum dritten Quartal 2006 nahezu unverändert; ihr Anteil am Umsatz sank sogar auf acht Prozent gegenüber zehn Prozent im Vorjahresquartal.

Netzausbau um knapp zehn Prozent führt zu höheren Netzwerkkosten

Bruttoergebnis (in Mio. €)



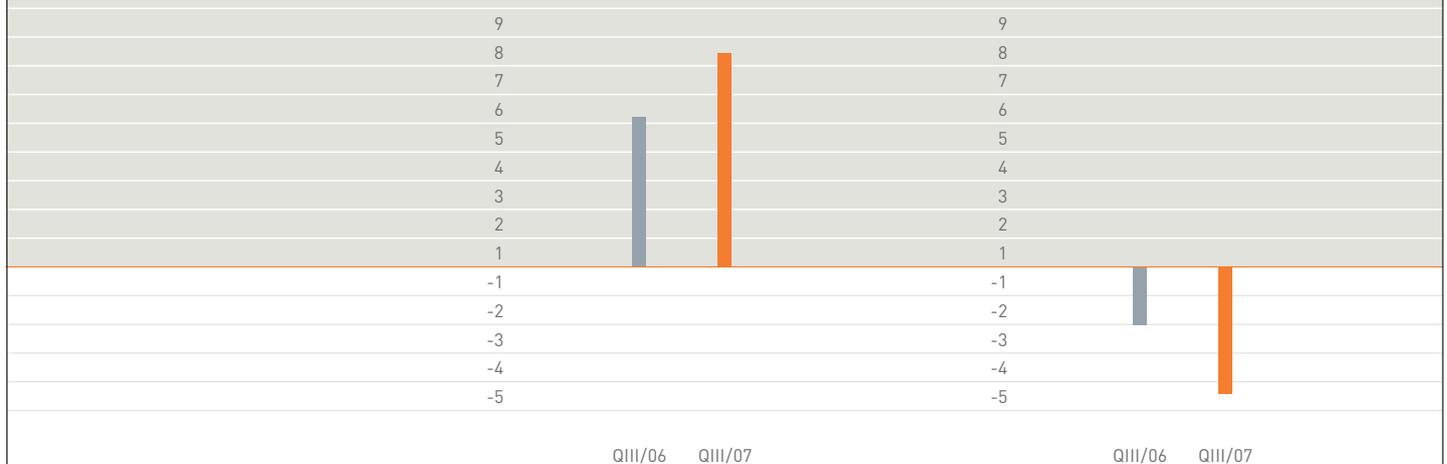
Netzausbau führt zu
wesentlich höheren
Abschreibungen

Abschreibungen mindern Ergebnis + Das schwächer als geplante Umsatzwachstum einerseits und der planmäßig fortgesetzte Ausbau des Netzes andererseits verlangsamten im dritten Quartal 2007 den Anstieg des EBITDA-Ergebnisses: Es erhöhte sich um 42 Prozent auf 7,4 Millionen Euro nach 5,2 Millionen Euro im Vorjahresquartal. QSC definiert das EBITDA als Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Amortisierung von abgegrenzter nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung sowie Abschreibung und Amortisierung von Sachanlagen, immateriellen Vermögenswerten und Geschäfts- oder Firmenwert. Die EBITDA-Marge lag mit neun Prozent nur leicht über dem Vorjahreswert von acht Prozent. In den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres konnte QSC ihr EBITDA-Ergebnis um 132 Prozent auf 27,2 Millionen Euro nach 11,7 Millionen Euro in der vergleichbaren Vorjahresperiode steigern.

Infolge des fortgeschrittenen Netzausbaus stiegen die Abschreibungen im dritten Quartal 2007 um 76 Prozent auf 12,7 Millionen Euro gegenüber 7,2 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Die deutlich höheren Abschreibungen als Folge des Netzausbaus und der insgesamt enttäuschende Geschäftsverlauf führten im dritten Quartal 2007 zu einem negativen Ergebnis vor und nach Steuern. Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag bei -5,3 Millionen Euro nach -2,0 Millionen Euro im dritten Quartal 2006; das Konzernergebnis belief sich auf -4,7 Millionen Euro gegenüber -2,0 Millionen Euro im Vorjahresquartal.

EBITDA (in Mio. €)

Konzernergebnis (in Mio. €)



GESCHÄFTSLAGE NACH SEGMENTEN

Wachstumstreiber Wholesale + Auch im dritten Quartal 2007 erzielte QSC die höchsten Umsatzzuwächse im Segment Wiederverkäufer und hier insbesondere im Wholesale-Geschäft; der Umsatz stieg um 74 Prozent auf 31,8 Millionen Euro gegenüber 18,3 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Allerdings kam es zu unvorhergesehenen Verzögerungen beziehungsweise Engpässen bei der Zusammenarbeit mit marktstarken Wholesale-Partnern sowie bei der Bereitstellung von Vorleistungen durch die Deutsche Telekom. Insbesondere die im Wholesale-Geschäft für die Automatisierung von Geschäftsprozessen erforderliche Zusammenschaltung von IT-Systemen nahm mehr Zeit und Personalressourcen in Anspruch als geplant. Seit Mitte Oktober 2007 funktionieren die Schnittstellen mit allen marktstarken Partnern reibungslos.

Das Segment-EBITDA-Ergebnis im umsatzstärksten Segment von QSC stieg im dritten Quartal 2007 um 65 Prozent auf 15,7 Millionen Euro nach 9,5 Millionen Euro im Vorjahr. Es errechnet sich aus den jeweiligen Umsatzerlösen abzüglich der dem Segment direkt zurechenbaren Kosten. Aufgrund des weiter stark wachsenden Umsatzanteils des Wholesale-Geschäfts im Segment Wiederverkäufer lag die Marge mit 49 Prozent unter dem Niveau des Vorjahres von 52 Prozent, denn traditionell ist das Resellergeschäft margenstärker als das Wholesale-Geschäft.

Seit Mitte Oktober funktionieren Schnittstellen mit Wholesale-Partnern

Umsatz Wiederverkäufer (in Mio. €)



Kerngeschäft mit
Managed Services wächst

Next Generation Network zahlt sich bei Großkunden aus + Trotz des anhaltenden Preisdrucks im klassischen Telefoniegeschäft stieg der Umsatz im Segment Großkunden im dritten Quartal 2007 auf 18,6 Millionen Euro nach 17,7 Millionen Euro in der Vorjahresperiode. Im Sprachgeschäft ist QSC vor allem infolge der Ende 2002 erfolgten Übernahme des reinen Telefonieanbieters Ventelo tätig. Das Unternehmen arbeitet mit Hochdruck daran, noch bestehende klassische Telefonieverträge auf direkte Anschlüsse auf IP-Basis zu migrieren; kurzfristig können die erfreulichen Zuwächse bei solchen Direktanschlüssen aber nicht die Umsatzeinbußen aufgrund des Preiswettbewerbs im konventionellen Telefoniegeschäft kompensieren.

Das Kerngeschäft mit Managed Services wächst dagegen mit zufriedenstellenden Raten. QSC konnte auch im dritten Quartal 2007 neue, zumeist mittelständische Kunden gewinnen, bestehende Verträge verlängern und ihren Anteil am Telekommunikationsbudget von Großkunden erweitern. Interne prozessbedingte Engpässe bei der Anschaltung neuer Kunden verlangsamten allerdings das Wachstum. Die neue Aufbauorganisation mit der direkten Prozess- und Ergebnisverantwortung der Business-Unit Managed Services dürfte entscheidend dazu beitragen, dass diese Engpässe zügig überwunden werden.

Das Segment-EBITDA reduzierte sich im dritten Quartal 2007 leicht auf 10,3 Millionen Euro gegenüber 10,5 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Die EBITDA-Marge lag bei 55 Prozent.

Umsatz Großkunden (in Mio. €)



Geschäftskunden nutzen Voice over IP + Ebenso wie bei Großkunden wurde das Wachstum bei Geschäftskunden im dritten Quartal 2007 durch den Preiswettbewerb in der klassischen Telefonie sowie interne prozessbedingte Engpässe verlangsamt: Der Umsatz stieg auf 21,6 Millionen Euro nach 20,0 Millionen Euro im dritten Quartal 2006. Dabei erhöhte sich die Zahl der Direktanschlüsse kleiner und mittlerer Betriebe an das QSC-Netz weiter, wobei insbesondere die Möglichkeit der flächendeckenden Nutzung von Voice over IP hohes Interesse hervorrief.

Mit 12,8 Millionen Euro lag das Segment-EBITDA bei Geschäftskunden deutlich über dem Niveau des Vorjahres von 9,9 Millionen Euro; die entsprechende Marge betrug 59 Prozent.

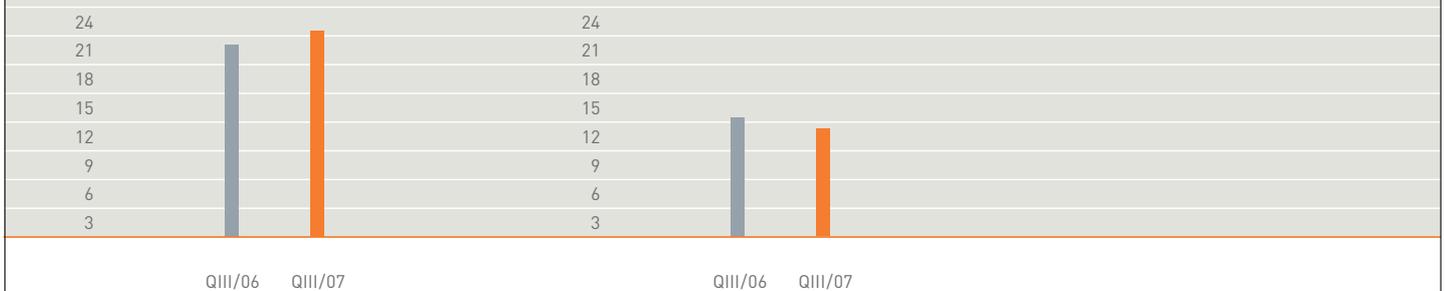
Preiskampf um Privatkunden + Im nicht-strategischen Geschäft mit Privatkunden ging der Umsatz im dritten Quartal 2007 auf 11,2 Millionen Euro gegenüber 12,4 Millionen Euro im Vorjahr zurück. QSC hielt unverändert an ihrer Strategie fest, sich nicht an dem harten Preiswettbewerb bei Sprach- und Datendiensten zu beteiligen, sondern konsequent bei jedem Produkt auf die Erzielung einer hinreichenden Marge zu achten. Der Umsatzrückgang resultiert darüber hinaus aus einer nachlassenden Attraktivität des klassischen Call-by-Call-Geschäfts, da Privatkunden zunehmend Flatrates und Voice-over-IP-Angebote nutzen.

Diese Entwicklungen führten im dritten Quartal 2007 auch zu einem rückläufigen Segment-EBITDA: Es erreichte 3,4 Millionen Euro gegenüber 3,7 Millionen Euro im dritten Quartal 2006; die entsprechende Marge lag bei 30 Prozent.

Direktanschlüsse an das QSC-Netz wachsen weiter

Umsatz Geschäftskunden (in Mio. €)

Umsatz Privatkunden (in Mio. €)



FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

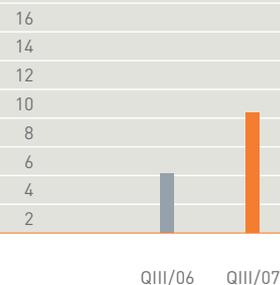
Investitionsschub im dritten Quartal 2007 + Nachdem im zweiten Quartal 2007 der Streik bei der Deutschen Telekom den Netzausbau verzögert hatte, holte QSC im dritten Quartal einen Teil dieses Rückstands auf und erweiterte ihr Netz binnen drei Monaten um knapp zehn Prozent auf jetzt rund 1.600 Hauptverteiler: Die Investitionen stiegen demzufolge auf 34,5 Millionen Euro gegenüber 7,4 Millionen Euro im dritten Quartal 2006.

Konsequent bereitete QSC das gesamte Netz auf das zu erwartende hohe Wachstum in den kommenden Quartalen vor und stattet daher die einzelnen Hauptverteiler mit einer entsprechenden Zahl von Ports aus. Zusätzliche, ungeplante Investitionen erforderte der Wunsch von Wholesale-Partnern nach Messlösungen zur qualitätsüberwachten Anschaltung der Teilnehmeranschlusleitung. Diese vereinfachen darüber hinaus eine Überprüfung der Leitungsqualität im Störfall. Parallel zu diesem Ausbau rüstet QSC ihr komplettes Netz auf den SHDSL-Standard auf, einer Weiterentwicklung der SDSL-Technologie. Diese Technologie ermöglicht eine höhere Übertragungsqualität bei großen Kupferkabelängen. Diese ursprünglich erst für das kommende Jahr geplante Aufrüstung lässt sich im Rahmen des Netzausbaus erheblich effizienter durchführen. QSC erwartet, dass diese Aufrüstung ebenso wie der Netzausbau auf knapp 2.000 Hauptverteiler bereits im ersten Quartal 2008 abgeschlossen sein wird. Das Unternehmen besitzt danach einen direkten Zugang zu rund 50 Prozent aller deutschen Haushalte sowie zu rund 70 Prozent aller relevanten Unternehmensstandorte.

Aufrüstung des
QSC-Netzes auf den
SHDSL-Standard

Steigender operativer Cashflow + Im dritten Quartal 2007 erwirtschaftete QSC einen Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit von 8,4 Millionen Euro gegenüber 4,1 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Der planmäßige Netzausbau führte zugleich zu einem Mittelabfluss beim Cashflow aus Investitionstätigkeit. Dieser belief sich auf -28,6 Millionen Euro.

Operativer Cashflow (in Mio. €)



Infolge der höheren Investitionen ging der Bestand an liquiden Mitteln zum 30. September 2007 auf 80,7 Millionen Euro gegenüber 93,1 Millionen Euro zum Ende des Vorquartals zurück. Diese Größe enthält die im Herbst 2006 geleistete Kapitaleinlage des Mitgesellschafters TELE2 in die Plusnet in Höhe von ursprünglich 50 Millionen Euro, die der vollständigen Finanzierung des Netzausbaus dient.

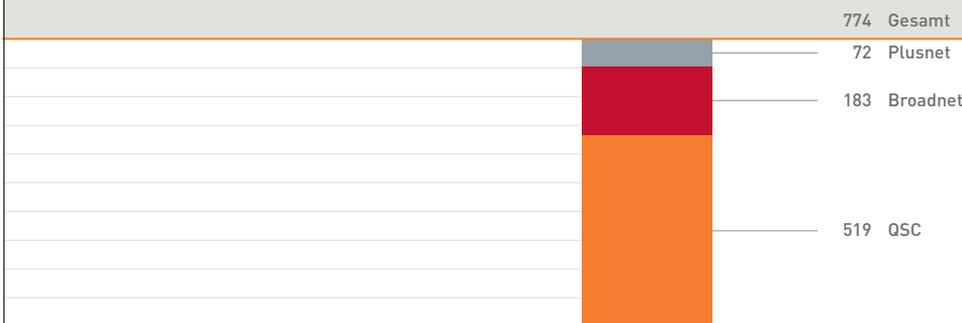
Die Investitionen finanziert QSC zum Teil auch über Finanzierungsleasing. Die langfristigen Schulden aus Finanzierungsleasing stiegen im Vergleich zum 31. Dezember 2006 um 3,0 Millionen Euro auf 19,0 Millionen Euro; die kurzfristigen Schulden sanken im gleichen Zeitraum um 3,4 Millionen Euro auf 10,0 Millionen Euro. Die Solidität der Finanzierung belegt eine Eigenkapitalquote von 51 Prozent per 30. September 2007.

Eigenkapitalquote von 51 Prozent zeigt Solidität der Finanzierung von QSC

MITARBEITER

Ausbau der kundennahen Bereiche + Zum 30. September 2007 beschäftigte QSC 774 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, 39 mehr als noch zur Jahresmitte. Angesichts des zu erwartenden Wachstums in den kommenden Quartalen verstärkte QSC in den vergangenen Monaten insbesondere das Auftrags- und Kundenmanagement. Die neuen Mitarbeiter sind größtenteils bei der QSC AG angestellt, die mit 519 Mitarbeitern zum 30. September 2007 die Mehrzahl der QSC-Belegschaft beschäftigte. Bei der Netzgesellschaft Plusnet arbeiteten zum gleichen Zeitpunkt 72, bei Broadnet 183 Angestellte.

Mitarbeiter zum 30. September 2007



RISIKOBERICHT

Unveränderte Risikolage + Im dritten Quartal 2007 gab es keine wesentlichen Veränderungen zu den im Geschäftsbericht 2006 sowie im Halbjahresbericht 2007 dargestellten Risiken. Die dort aufgeführten Risiken könnten ebenso wie andere Risiken oder fehlerhafte Annahmen aber dazu führen, dass künftige tatsächliche Ergebnisse von den Erwartungen von QSC abweichen. Sämtliche Angaben in diesem ungeprüften Konzernzwischenbericht 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.

EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Eintrag der Broadnet-Verschmelzung + Nach dem Ende der Berichtsperiode, am 31. Oktober 2007, wurde die Verschmelzung der Broadnet AG auf die QSC AG durch die Eintragung in die Handelsregister Hamburg und Köln rückwirkend zum 1. Januar 2007 wirksam. Die Broadnet AG ist damit erloschen; ihre Aktionäre sind jetzt Aktionäre der QSC AG. Zuvor waren die gegen den Verschmelzungsbeschluss der ordentlichen Broadnet-Hauptversammlung im Mai 2007 erhobenen Klagen im Vergleichswege beigelegt worden. Danach wurde die Transaktion durch Ausgabe von 1.090.210 neuen QSC-Aktien an die ehemaligen Broadnet-Aktionäre im Umtausch gegen ihre ehemaligen Broadnet-Aktien abgeschlossen.

Verschmelzung von
Broadnet ermöglicht
Hebung von Synergien

QSC rechnet durch die Verschmelzung im kommenden Geschäftsjahr mit Synergien im niedrigen einstelligen Millionenbereich, die im Wesentlichen durch die Integration der Netze und Optimierung der administrativen Aufwendungen gehoben werden können. Eine einheitliche Kundenansprache, einheitliche Prozesse und die Nutzung wechselseitiger Wertschöpfungspotenziale werden darüber hinaus dem Wachstum in den strategischen Geschäftsfeldern Managed Services, Direct Access und Wholesale zusätzliche Dynamik verleihen.

PROGNOSE- UND CHANCENBERICHT

Reduzierte Prognose 2007 + Angesichts des schwächer als geplanten Geschäftsverlaufs im dritten Quartal sowie der internen Verzögerungen bei Prozessen reduzierte QSC am 25. Oktober 2007 ihre Prognose für das laufende Geschäftsjahr: Das Unternehmen erwartet für 2007 jetzt einen Umsatz von rund 325 Millionen Euro anstatt bislang 350 Millionen Euro, ein EBITDA-Ergebnis von etwa 35 Millionen Euro gegenüber bislang 50 bis 60 Millionen Euro sowie ein ausgeglichenes Konzernergebnis nach Steuern gegenüber bislang 15 Millionen Euro. Im vierten Quartal 2007 wird das Ergebnis zudem einmalig durch Integrationskosten infolge der Verschmelzung von Broadnet auf QSC belastet.

Der stark gestiegene Auftragseingang bildet nach Überwindung der internen Engpässe und Verzögerungen eine gute Basis für QSC, das margenstarke Wachstum im Jahr 2008 und darüber hinaus wiederaufzunehmen. Ab dem ersten Quartal 2008 wird das Unternehmen zudem von dem Netzausbau auf knapp 2.000 Hauptverteiler profitieren.



Konzernzwischenabschluss

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.07.-30.09. 2007	01.07.-30.09. 2006	01.01.-30.09. 2007	01.01.-30.09. 2006
Umsatzerlöse	83.152	68.370	239.644	179.362
Kosten der umgesetzten Leistungen	-57.816	-45.964	-157.412	-121.054
Bruttoergebnis vom Umsatz	25.336	22.406	82.232	58.308
Marketing- und Vertriebskosten	-12.079	-10.446	-33.848	-29.952
Allgemeine Verwaltungskosten	-6.621	-6.715	-22.725	-16.836
Forschungs- und Entwicklungskosten	-72	-59	-230	-221
Abschreibungen (inklusive nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung)	-12.651	-7.172	-31.566	-19.412
Sonstige betriebliche Erträge	882	61	2.347	433
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-72	-41	-626	-49
Operatives Ergebnis	-5.277	-1.966	-4.416	-7.729
Finanzerträge	1.227	408	2.965	1.084
Finanzierungsaufwendungen	-698	-443	-1.759	-1.457
Ergebnis vor Ertragsteuern	-4.748	-2.001	-3.210	-8.102
Ertragsteuern	-	-	-	-
Konzernergebnis	-4.748	-2.001	-3.210	-8.102
davon entfallen auf:				
Anteilseigner des Mutterunternehmens	-4.929	-1.949	-3.611	-8.037
Minderheitsanteile	181	-52	401	-65
Ergebnis je Aktie (verwässert und unverwässert) in Euro	-0,04	-0,02	-0,02	-0,07

KONZERN-BILANZ (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	30.09.2007	31.12.2006
VERMÖGENSWERTE		
Langfristige Vermögenswerte		
Sachanlagen	87.831	61.489
Geschäfts- oder Firmenwert	49.623	47.450
Andere immaterielle Vermögenswerte	23.149	18.051
Sonstige langfristige Vermögenswerte	368	160
Aktive latente Steuern	6.403	6.403
Langfristige Vermögenswerte	167.374	133.553
Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	53.735	52.778
Vorauszahlungen	3.770	1.099
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	9.442	3.566
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	38.776	62.927
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	41.954	45.986
Kurzfristige Vermögenswerte	147.677	166.356
BILANZSUMME	315.051	299.909

	30.09.2007	31.12.2006	
EIGENKAPITAL UND SCHULDEN			
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens			
entfallendes Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	135.265	133.898	
Kapitalrücklage	560.253	557.961	
Sonstige Rücklagen	-447	-1.286	
Verlustvortrag	-537.308	-533.697	
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens			
entfallendes Eigenkapital	157.763	156.876	
Minderheitsanteile am Eigenkapital	2.960	3.674	
Gesamtsumme Eigenkapital	160.723	160.550	
Langfristige Schulden			
Langfristige Schulden anderer Gesellschafter	51.962	49.860	
Langfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	19.004	16.044	
Sonstige langfristige Schulden	3.382	-	
Wandelschuldverschreibungen	36	36	
Pensionsrückstellungen	714	721	
Passive latente Steuern	5.752	5.084	
Langfristige Schulden	80.850	71.745	
Kurzfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	43.823	42.082	
Kurzfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	9.970	13.443	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.825	-	
Rückstellungen	1.216	1.512	
Rechnungsabgrenzungsposten	8.778	4.510	
Sonstige kurzfristige Schulden	6.866	6.067	
Kurzfristige Schulden	73.478	67.614	
Gesamtsumme Schulden	154.328	139.359	
BILANZSUMME	315.051	299.909	

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01.- 30.09.	01.01.- 30.09.
	2007	2006
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		
Ergebnis vor Steuern	-3.210	-8.102
Abschreibungen auf das Anlagevermögen	30.752	19.057
Nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen	814	345
Verlust aus Anlagenabgängen	12	42
Veränderung der Rückstellungen	-303	1.666
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-957	-9.174
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.742	-152
Veränderung der sonstigen Vermögenswerte und Schulden	-8.761	-3.853
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	20.089	-171
Cashflow aus Investitionstätigkeit		
Auszahlungen durch den Kauf zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte	-24.907	-54.676
Einzahlungen durch den Verkauf zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte	50.950	16.828
Erwerb eines Tochterunternehmens nach Abzug erworbener liquider Mittel	-524	18.065
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	-11.442	-5.273
Erwerb von Sachanlagen	-43.236	-4.798
Einzahlungen aus Anlageabgängen	15	4
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-29.144	-29.850
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		
Rücknahme von Wandelschuldverschreibungen	-	-13
Aufnahme von Schulden anderer Gesellschafter	2.102	50.000
Aufnahme sonstiger kurzfristiger und langfristiger Schulden	8.456	-
Einzahlungen aus der Aufnahme von Darlehen	2.825	-
Einzahlungen aus der Ausgabe von Aktien	1.341	4.454
Tilgung von Schulden aus Finanzierungsleasing	-9.701	-7.184
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	5.023	47.257
Veränderung Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-4.032	17.236
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar	45.986	30.313
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 30. September	41.954	47.549
Gezahlte Zinsen	2.335	1.429
Erhaltene Zinsen	3.056	719

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

	01.01.-30.09.	01.01.-30.09.
	2007	2006
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen		
Zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte		
Marktbewertung	1.382	-220
durch Veräußerung ergebniswirksam erfasst	14	24
Steuereffekt, gesamt	-557	78
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen	839	-118
Konzernergebnis	-3.210	-8.102
Summe aus Konzernergebnis und erfolgsneutral erfassten Wertänderungen des Geschäftsjahres	-2.371	-8.220
davon entfallen auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	-2.772	-8.155
Minderheitsanteile	401	-65

ENTWICKLUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital				
	Gezeichnetes Kapital T €	Kapital- rücklage T €	Sonstige Rücklagen T €	Verlustvortrag T €	Summe T €
Saldo zum 1. Januar 2007	133.898	557.961	-1.286	-533.697	156.876
Konzernergebnis				-3.611	-3.611
Marktbewertung zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte			1.396		1.396
Latente Steuern auf Marktbewertung			-557		-557
Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen	257	1.247			1.504
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen	1.110	231			1.341
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung		814			814
Abgang Minderheitsanteile					
Saldo zum 30. September 2007	135.265	560.253	-447	-537.308	157.763
Saldo zum 1. Januar 2006	115.033	499.643	-1.357	-528.281	85.038
Konzernergebnis				-8.102	-8.102
Marktbewertung zur Veräußerung verfügbarer 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
Zugang Minderheitsanteile					
Saldo zum 30. September 2006	128.475	538.790	-1.475	-536.383	129.407

Minderheits- anteile anderer Gesellschafter T €	Konzern- Eigenkapital T €	
3.674	160.550	Saldo zum 1. Januar 2007
401	-3.210	Konzernergebnis
		Marktbewertung zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte
	1.396	
	-557	Latente Steuern auf Marktbewertung
	1.504	Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen
	1.341	Ausübung von Wandelschuldverschreibungen
	814	Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung
-1.115	-1.115	Abgang Minderheitsanteile
2.960	160.723	Saldo zum 30. September 2007
-	85.038	Saldo zum 1. Januar 2006
	-8.102	Konzernergebnis
		Marktbewertung zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte
	-196	
	78	Latente Steuern auf Marktbewertung
	48.972	Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen
	3.272	Ausübung von Wandelschuldverschreibungen
	345	Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung
13.308	13.308	Zugang Minderheitsanteile
13.308	142.715	Saldo zum 30. September 2006

Anhang zum Konzernzwischenabschluss

INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

Die QSC AG (nachfolgend auch QSC oder die Gesellschaft) ist ein bundesweiter Telekommunikationsanbieter mit eigenem DSL-Netz und bietet Unternehmenskunden und anspruchsvollen Privatkunden umfassende Breitbandkommunikation an: von Standleitungen in verschiedenen Bandbreiten über Sprach- und Datendienste bis hin zu Vernetzungen von Unternehmensstandorten (IP-VPN). QSC ist eine in der Bundesrepublik Deutschland eingetragene Aktiengesellschaft, der Sitz befindet sich in 50829 Köln, Mathias-Brüggen-Straße 55. Im Handelsregister des Amtsgerichts Köln wird die Gesellschaft unter Nummer HRB 28281 geführt. Seit dem 19. April 2000 ist QSC an der Deutschen Börse und seit Anfang 2003 nach der Neuordnung des Aktienmarktes im Prime Standard notiert. Am 22. März 2004 wurde QSC in den TecDAX aufgenommen, der die 30 größten und liquidesten Technologiewerte im Prime Standard umfasst.

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

1 Grundlagen der Abschlusserstellung

Der ungeprüfte Konzernzwischenabschluss von QSC wurde in Übereinstimmung mit den durch das International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlichten und zum 30. September 2007 gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden Vorschriften erstellt. Dabei wurden alle zum 30. September 2007 verpflichtend anzuwendenden IFRS, International Accounting Standards (IAS) sowie die Auslegungen des International Financial Reporting Interpretation Committee (IFRIC) und des Standing Interpretations Committee (SIC) berücksichtigt. Die Erstellung des Konzernzwischenabschlusses für den Zeitraum 1. Januar bis 30. September 2007 erfolgte in Übereinstimmung mit IAS 34 „Zwischenberichterstattung“. Der Konzernzwischenabschluss enthält nicht sämtliche für den Abschluss des Geschäftsjahres vorgeschriebenen Erläuterungen und Angaben und sollte im Zusammenhang mit dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2006 gelesen werden.

2 Konsolidierung

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

3 Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

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

4 Segmentberichterstattung

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

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

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

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

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

01.01.-30.09.2007 in T €	Segment Groß- kunden	Segment Geschäfts- kunden	Segment Wieder- verkäufer	Segment Privat- kunden	Überleitung	Konzern
Umsatzerlöse	55.028	63.713	83.038	37.865	-	239.644
Direkt zurechenbare Kosten	-23.774	-27.190	-43.815	-29.074	-	-123.853
Rohrertrag	31.254	36.523	39.223	8.791	-	115.791
Nicht zurechenbare Kosten	-	-	-	-	-88.641	-88.641
EBITDA	31.254	36.523	39.223	8.791	-88.641	27.150
Abschreibungen	-1.513	-1.613	-2.656	-2.193	-22.777	-30.752
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	-	-	-	-	-814	-814
Finanzergebnis	-	-	-	-	1.206	1.206
Konzernergebnis	29.741	34.910	36.567	6.598	-111.026	-3.210
Vermögenswerte	12.339	14.286	18.620	8.490	261.316	315.051
Schulden	3.863	4.473	5.829	2.658	137.505	154.328
Investitionen	6.336	7.336	9.562	4.360	36.271	63.865

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
Rohrertrag	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

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

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

5 Geschäftsbeziehungen mit nahe stehenden Unternehmen

Für den Zeitraum 1. Januar bis 30. September 2007 hat QSC Geschäftsbeziehungen mit Gesellschaften unterhalten, bei denen Mitglieder des Managements Gesellschafter sind. Als nahe stehende Personen im Sinne von IAS 24 gelten Personen und Unternehmen, wenn eine der Parteien über die Möglichkeit verfügt, die andere Partei zu beherrschen oder einen maßgeblichen Einfluss auszuüben. Alle Verträge mit diesen Gesellschaften unterliegen der Zustimmungspflicht des Aufsichtsrats und erfolgen zu marktüblichen Konditionen.

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

	Umsatzerlöse in T €	Aufwendungen in T €	Erhaltene Zahlungen in T €	Geleistete Zahlungen in T €
01.01.-30.09.2007				
IN-telegence GmbH & Co. KG	37	-69	37	-91
Teleport Köln GmbH	2	80	2	89
QS Communication				
Verwaltungs Service GmbH	-	76	-	117
01.01.-30.09.2006				
IN-telegence GmbH & Co. KG	18	-125	1	-143
Teleport Köln GmbH	8	37	14	36
QS Communication				
Verwaltungs Service GmbH	-	109	-	129

	Forderungen in T €	Schulden in T €
Zum 30.09.2007		
IN-telegence GmbH & Co. KG	-	-5
Teleport Köln GmbH	-	15
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	-
Zum 30.09.2006		
IN-telegence GmbH & Co. KG	10	-10
Teleport Köln GmbH	-	12
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	-

6 Vorstand

	Aktien		Wandelschuldverschreibungen	
	30.09.2007	30.09.2006	30.09.2007	30.09.2006
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	13.818.372	350.000	350.000
Markus Metyas	112.307	329.807	675.000	675.000
Bernd Puschendorf	348.397	3.000	125.000	1.025.000

7 Aufsichtsrat

	Aktien		Wandelschuldverschreibungen	
	30.09.2007	30.09.2006	30.09.2007	30.09.2006
John C. Baker	10.000	10.000	-	-
Herbert Brenke	187.820	187.820	10.000	10.000
Gerd Eickers	13.877.484	13.853.484	-	-
Ashley Leeds	9.130	9.130	10.000	10.000
Norbert Quinkert	3.846	3.846	-	-
David Ruberg	14.563	4.563	-	10.000

8 Ereignisse nach dem Ende der Zwischenberichtsperiode

Nach dem Ende der Berichtsperiode, am 31. Oktober 2007, wurde die Verschmelzung der Broadnet AG auf die QSC AG durch die Eintragung in die Handelsregister Hamburg und Köln rückwirkend zum 1. Januar 2007 wirksam. Die Transaktion erfolgte durch Ausgabe von 1.090.210 neuen QSC-Aktien an die ehemaligen Broadnet-Aktionäre im Umtausch gegen ihre ehemaligen Broadnet-Aktien.

Köln, im November 2007



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Markus Metyas



Bernd Puschendorf

Kontakt

QSC AG

Investor Relations

Mathias-Brüggen-Straße 55

D – 50829 Köln

Telefon +49 221 66 98-724

Telefax +49 221 66 98-009

E-Mail invest@qsc.deInternet www.qsc.de

Impressum

Verantwortlich

QSC AG, Köln

Fotografie

Andreas Pohlmann, München

Gestaltung

sitzgruppe, Düsseldorf

Weitere Informationen unter www.qsc.de