

Aufgrund einer einstweiligen Verfügung, die die Deutsche Telekom AG gegen die QSC AG erwirkt hat

weisen wir darauf hin, daß die genannten Übertragungsraten der Q-DSL Produkte von der Leistungsfähigkeit der anbietenden Server im öffentlichen Internet abhängen.

Sie haben aber jederzeit die Möglichkeit auf eine Vielzahl von Servern gleichzeitig oder auf einzelne Server zuzugreifen, die Nutzer breitbandiger DSL-Anschlüsse mit ausreichender Geschwindigkeit versorgen, z. B. unser Portal www.qurt.de.

Und das ist auch gut so.

Ihre
QSC AG

QSC AUF EINEN BLICK

	01.01. bis 31.03.2000	01.01. bis 31.03.2001
Alle Angaben in Millionen EUR, außer dem Ergebnis pro Aktie		
Umsatz	0,1	5,3
Periodenergebnis	-11,7	-27,5
Cashflow	-19,1	-44,2
Verlust pro Aktie in EUR	-0,38	-0,27
Investitionen	12,7	11,5
Liquidität	294,8*	250,6
Eigenkapital	339,1*	313,1
Standorte	9	46
Metropolitan Service Centers	9	45
Kollokationsräume	301	894
DSL-Leitungen	211	10.425
Mitarbeiter	63	227

*Per 31. Dezember 2000

DAS INTERNET VERÄNDERT DIE WELT

BREITBAND VERÄNDERT DAS INTERNET

QSC IST BREITBAND

04	Unternehmensbericht
09	GuV
10	Bilanz
12	Kapitalfluss-Rechnung
14	Erläuterungen
18	Finanz- und Ertragslage
26	Kalender/Kontakte

Bernd Schlobohm

Mitgründer und Chief Executive Officer seit 1999. Der promovierte Ingenieur verantwortet im Vorstand die Bereiche Strategie und Marketing.



Relative Performance der QSC AG gegenüber dem Nemax 50



Umsatz steigt exponentiell

Im ersten Quartal 2001 erzielte die QSC AG einen Umsatz von 5,3 Millionen EUR und erreichte damit in diesen Zeitraum einen höheren Umsatz als im gesamten Geschäftsjahr 2000. Insgesamt verkaufte das Unternehmen bis zum 31. März 2001 über 10.000 DSL-Leitungen.

Der exponentielle Umsatzzuwachs unterstreicht die Position des Unternehmens als größter alternativer DSL-Anbieter in Deutschland. Bis zum 31. März 2001 hatte QSC ihre Präsenz auf 46 deutsche Städte – darunter die 40 größten - ausgeweitet und ihre Technik in 894 Hauptverteilern der Deutsche Telekom installiert. Damit sind die Investition in das Netzwerk weitgehend abgeschlossen, die intensive Vermarktung der Produkte und Dienstleistungen hat begonnen.

Neben dem Ausbau der Kooperationen mit über 100 Vertriebspartnern bereitete QSC im ersten Quartal den Einstieg in den Endkundenmarkt vor und präsentierte

auf der CeBIT in Hannover das entsprechende Produkt: QSC-business-DSL – der schnelle Internet-Service für kleine und mittlere Unternehmen.

Zusätzlich zu den bereits über 10.000 vermarkteten Leitungen per 31. März 2001 verzeichnete das Unternehmen im März den bis dato größten Einzelauftrag: RWE Powerline und mediaWays werden in den nächsten 3 Jahren mehr als 9.000 Leitungen abnehmen.

Trotz der hohen Vorleistungen für den Netzaufbau und die Einführung der Produkte, verfügte QSC am Ende des ersten Quartals 2001 über Liquidität in Höhe von 250,6 Millionen EUR. Der Verlust vor Steuern lag mit 27,5 Millionen EUR deutlich unter den Markterwartungen.

Vermarktung im Fokus

Binnen zwölf Monaten baute QSC in Deutschland das größte alternative DSL-Netzwerk auf, das heute über 20 Millionen potenzielle private Kunden sowie über eine

Million Geschäftskunden erreicht – eine ideale Ausgangsbasis zur Vermarktung von Breitband-Produkten auf der letzten Meile.

In seinen Marketingaktivitäten konzentriert sich QSC auf gezielte regionale Maßnahmen in den 46 erschlossenen Städten. Hier lassen sich mit verhältnismäßig

MIT IHREM NETZWERK ERREICHT DIE QSC ÜBER 20 MILLIONEN POTENZIELLE KUNDEN.

geringem Aufwand relevante Zielgruppen erreichen. Unterstützend wirken branchenspezifische Werbekampagnen in nationalen Publikationen.

Teilweise arbeitet QSC bei solchen Werbemaßnahmen eng mit ihren Distributionspartnern zusammen. Insgesamt tragen die etablierten Kundenbeziehungen der Partner maßgeblich zum Erfolg der heutigen Vermarktungsstrategie bei.

Gerd Eickers

Mitgründer und Chief Operating Officer seit November 2000. Der erfahrene Telekommunikations-Spezialist leitet die Bereiche Technik und Vertrieb.



Starke Vertriebspartner forcieren das Geschäft

Welche Erfolge eine langfristig angelegte Partnerschaft bewirken kann, zeigt der Abschluss des bislang größten Einzelauftrags. In einem Rahmenabkommen hat sich der QSC-Vertriebspartner mediaWays verpflichtet, in den nächsten 3 Jahren für das RWE-Powerline-Projekt über 9.000 Leitungen mit einer Kapazität von 2,3 Megabit pro Sekunde abzunehmen. Mehr als 1.000 Leitungen führen bereits im verbleibenden Geschäftsjahr zu Umsatz.

Erfolgreich laufen jetzt auch die Partnerschaften mit Level 3, Talkline, UUNET und Worldcom an. Zwar wurden die Kooperationen bereits im vergangenen Jahr abgeschlossen, doch dauerte es einige Monate, um die technischen Abläufe zur Bereitstellung gemeinsamer Produkte und Dienstleistungen zu koordinieren.

Neue Produkte für Geschäfts- und Privatanwender

Mit QSC-business-DSL steigt QSC erstmals in das Endkundengeschäft ein. Anders als beim bisherigen Produkt speedw@y-DSL, das ausschließlich an Wiederverkäufer vertrieben wird, steuert das Unternehmen hierbei die Preise selbst und ist jederzeit in der Lage, die Tarifstrukturen und die entsprechenden Leistungen anzupassen.

QSC-business-DSL, das auf der CeBIT vorgestellt wurde und seit April vermarktet wird, bietet kleinen und mittleren Unternehmen ein transparentes Tarifmodell sowie ein maßgeschneidertes Breitband-Service-Paket (u.a. E-Mail-Management, eigener Domain-Name). Jeder kann zur Nutzung des Internets zwischen einem Volumentarif und einer Flatrate wählen. Mit diesem Produkt entwickelt sich QSC vom Breitband-Infrastruktur-Anbieter zum Breitband-Dienstleistungs-Anbieter und erhöht damit ihre Wertschöpfung.

Ebenso wie speedw@y-DSL basiert das Produkt auf der SDSL-Technologie, d.h. das Versenden und das Herunterladen von Daten findet mit gleicher Geschwindigkeit statt. QSC-business-DSL gewährleistet einen schnellen Datentransfer über den breitbandigen Internetzugang bei einer Kapazität von bis zu 2,3 Megabit pro Sekunde.

Speziell für Privatkunden bietet QSC zudem seit April 2001 das Produkt Q-DSL (www.q-dsl.de) an, das zunächst im Pilotmarkt Bremen gestartet wurde. Es ermöglicht das Herunterladen von Daten mit einer Geschwindigkeit von 1.024 und den Versand mit 128 Kilobit pro Sekunde. Damit ist das Produkt leistungsfähiger als T-DSL – das Produkt der Deutsche Telekom. Zudem wird es im Schnitt wesentlich schneller angeschlossen und derzeit mit einer echten Flatrate ohne Zeit- oder Mengenbegrenzung zu einem kompetitiven Preis angeboten.

Markus Metyas

Chief Financial Officer seit April 2000.
Der ehemalige Investmentbanker zeichnet verantwortlich für die Bereiche Finanzen, Personal und Recht.



PER 31. MÄRZ 2001 VERFÜGT QSC ÜBER EINE
LIQUIDITÄT IN HÖHE VON 250,6 MILLIONEN EUR.

QSC – größter alternativer DSL-Anbieter

QSC deckt mit ihrer DSL-Infrastruktur 46 deutsche Städte zu fast 100 Prozent ab. Andere alternative DSL-Anbieter kommen nur auf einen Bruchteil der Standorte. Viele Konkurrenten sind zudem gezwungen, ihre Pläne zur Standortausweitung zu revidieren, weil ihnen die Finanzierung fehlt.

QSC DECKT MIT IHRER DSL-INFRASTRUKTUR
46 DEUTSCHE STÄDTE ZU NAHZU 100 % AB.

Als wichtiger Wettbewerber verbleibt die Deutsche Telekom. Gegenüber dem ehemaligen Monopolisten erweist es sich als Vorteil, dass QSC ihre Produkte und Dienstleistungen zeitnah bereit stellen kann. Die Antragsteller werden durchschnittlich binnen vier Wochen an das Netz angeschlossen. Aus Presse- und Verbraucherberichten geht hervor, dass es bei der Deutsche Tele-

kom zu Lieferengpässen bei der Ausrüstung und zu Wartefristen von bis zu neun Monaten kommt.

Regulierungsbehörde entscheidet zu Gunsten von Line-Sharing

Die Entscheidungen der Regulierungsbehörde von Ende März werden die Wettbewerbsposition von QSC weiter stärken. Wichtigste Neuerung ist die Einführung des sogenannten Line-Sharing. Eine einzige Leitung kann danach zugleich von einem Anbieter für die Sprachkommunikation und einem anderen Anbieter für Datenkommunikation genutzt werden. Im Falle von QSC bedeutet dies, dass der private Endkunde Q-DSL über seine bereits installierte Telefondose nutzen kann und sich so die Lieferzeit für QSC weiter verkürzt. Der kommerzielle Betrieb für Line-Sharing kann laut Regulierungsbehörde voraussichtlich ab September 2001 starten.

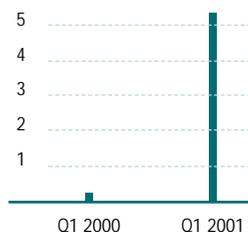
Konsequentes Kostenmanagement sichert Vorsprung

QSC setzte vom Start weg auf striktes Kosten- und Debitorenmanagement und verfügt daher über eine gesunde finanzielle Basis. Bei den Aufwendungen bewegt sich das Unternehmen im Rahmen seines Geschäftsplans, bei einigen Positionen ergeben sich sogar Einsparungen.

Dies gilt vor allem für die Netzwerkaufwendungen, die im ersten Quartal 2001 19,8 Millionen EUR (1. Quartal 2000: 4,9 Millionen EUR) betragen.

Über hochleistungsfähige, gemietete Glasfaserleitungen verbindet QSC ihre Standorte mit den Hauptverteilern der Deutsche Telekom sowie Internet Service Providern. Binnen Jahresfrist sanken die Preise für Mietleitungen um bis zu 70 Prozent. Als einer der größten Abnehmer von Glasfaser-Mietleitungen in Deutschland überprüft QSC permanent ihre Einkaufsverträge, um so maximale Kosteneinsparungen in dieser wesentlichen

Umsatz (in Mio. EUR)

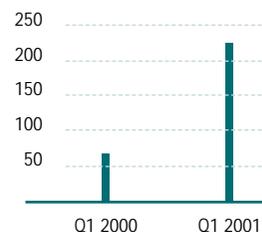


Aufwandsposition zu erzielen.

Für Marketing und Vertrieb fielen im ersten Quartal 2001 Aufwendungen in Höhe von 5,2 Millionen EUR an (1. Quartal 2000: 3,5 Millionen EUR). Diese Entwicklung verläuft parallel zu den verstärkten Marketing-Aktivitäten des Unternehmens. Der Verlust vor Steuern belief sich im ersten Quartal 2001 auf 27,5 Millionen EUR (1. Quartal 2000: -11,7 Millionen EUR).

Zum 31. März 2001 wies das Unternehmen eine Liquidität in Höhe von 250,6 Millionen EUR aus. Die Verschuldung belief sich lediglich auf 0,2 Millionen EUR. Diese solide Finanzierung trägt zur Erwartung des Unternehmens bei, die weiteren Schritte des Geschäftsplans durchführen zu können, ohne zusätzliche Kapitalerhöhungen zu planen.

Mitarbeiter



Ausbau der Vertriebsmannschaft

Die exponentielle Steigerung beim Umsatz sowie die Ausweitung der Vermarktungs-Aktivitäten erfordert eine Aufstockung der Mitarbeiter im Vertrieb und im Kundendienst. Im ersten Quartal 2001 stieg die Zahl der Angestellten hier um 22 auf 96. Damit stellen die kunden-

MASSVOLLES MITARBEITERWACHSTUM:
 IM ERSTEN QUARTAL STIEG DIE ZAHL DER
 ANGESTELLTEN UM 17 PROZENT AUF 227.

orientierten Bereiche jetzt mehr als 40% der Belegschaft. Zweitgrößter Bereich bleibt die Technik, wo rund ein Drittel der Mitarbeiter tätig sind. Insgesamt beschäftigte QSC per 31. März 2001 227 Angestellte. Bis zum Jahresende ist ein weiterer maßvoller Ausbau geplant.

QSC-Aktie zeigt Potenzial

Zu Jahresbeginn übertraf die Kursentwicklung der QSC-Aktie deutlich die Entwicklung der Nasdaq und des Neuen Marktes. Dabei dürfte die stark wachsende Nachfrage nach DSL-Anschlüssen in Deutschland ebenso eine Rolle gespielt haben wie die konsequente Erfüllung des Geschäftsplans durch QSC.

Einen Teil der Kursgewinne musste die Aktie jedoch bis zum Quartalsende abgeben. Dies lässt sich unter anderem auf das insgesamt schwierige Umfeld an der Börse und insbesondere im Telekommunikations-(TK-)Bereich zurückführen. Erschwerend kamen Insolvenzen kleinerer TK-Anbieter hinzu.

QSC wird auch in den kommenden Monaten seine intensive Investor-Relations-Arbeit fortsetzen, um Investoren und Analysten von der Solidität und den Potenzialen des Unternehmenskonzeptes zu überzeugen.

Ausblick

Im Jahr 2001 steht die exponentielle Steigerung des Umsatzes im Vordergrund. Zum Ende des laufenden Geschäftsjahres erwartet das Unternehmen 40.000 bis 50.000 verkaufte DSL-Leitungen, was zu geplanten Jahresumsätzen in Höhe von 38 bis 46 Millionen EUR führen dürfte.

Beträchtliche Absatzchancen sieht das Unternehmen vor allem für seine beiden neuen Produkte: QSC-business-DSL und Q-DSL. Noch im Frühjahr wird

EIN NEUES PRODUKT: VOICE OVER DSL MACHT QSC ZUM KOMPLETTANBIETER FÜR SPRACH- UND DATENDIENSTE AUF DER LETZTEN MEILE.

das Privatkunden-Produkt Q-DSL über den bisherigen Testmarkt Bremen und Bremerhaven hinaus in weiteren Städten eingeführt.

Ab dem zweiten Halbjahr wird das bisherige Leistungsangebot in der Datenkommunikation um Sprachdienste ergänzt. Die Produkttests für Voice over DSL sind abgeschlossen, einzelne Teilnehmer nutzen bereits diese Technik. Mit dem Angebot von Sprach-plus Datenkommunikation wird QSC zu einem kompletten Anbieter von TK- und Internet-Diensten auf der letzten Meile.

Ihre Marktstellung verbessert die QSC zudem durch den Aufbau eines eigenen Backbone, der die Ortsnetze des Unternehmens in mittlerweile 46 Städten miteinander verbindet. Anwendungen und Produkte von QSC-Kooperationspartnern können danach von einem einzigen Standort aus bundesweit vertrieben werden.

KURZFORM DER KONSOLIDIERTEN KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (ungeprüft) (Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen bei Beträgen pro Aktie)

	01.01. bis 31.03.2001 in TEUR	01.01. bis 31.03.2000 in TEUR
Umsatzerlöse	5.270	105
Betriebliche Aufwendungen		
Netzwerkaufwendungen	19.752	4.888
Marketing- und Vertriebsaufwendungen	5.177	3.546
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	2.289	1.320
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	184	129
Abschreibungen und Amortisierung (inklusive TEUR 1.580 nicht liquiditätswirksamer Kompensation in 2001; 2000: TEUR 1.870)	5.999	2.532
Summe betrieblicher Aufwendungen	33.401	12.415
Betriebsverlust	(28.131)	(12.310)
Sonstige Erträge (Verluste)		
Verluste	0	(1)
Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen	(1.664)	0
Zinserträge	2.289	625
Zinsaufwendungen	(17)	0
Verlust vor Ertragsteuern	(27.523)	(11.686)
Ertragsteuern	0	24
Nettoverlust	(27.523)	(11.662)
Nicht bevorrechtigten Aktionären zurechenbares Ergebnis	(27.523)	(11.662)
Verlust je Stammaktie in EUR	(0,27)	(0,38)
Die zur Berechnung des Verlustes je Aktie angesetzte gewichtete Durchschnittszahl der ausgegebenen Stammaktien	101.134.647	30.420.000

Die nachfolgenden Erläuterungen zur Kurzform des konsolidierten Konzernabschlusses sind ein integraler Bestandteil dieser Darstellung.

BILANZ

KURZFORM DER KONSOLIDIERTEN KONZERN-BILANZ (ungeprüft) (Eurobeträge in Tausend (TEUR))

	31.03.2001 in TEUR	31.12.2000 in TEUR
AKTIVA		
Umlaufvermögen		
Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand	250.558	294.780
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	16.649	16.476
Noch nicht fakturierte Forderungen	13.648	11.747
Sonstige Vermögensgegenstände	13.774	11.225
Rechnungsabgrenzungsposten	16.451	2.648
Gesamtes Umlaufvermögen	311.080	336.876
Anlagevermögen		
Sachanlagen, netto		
Netzwerk und technische Anlagen	73.163	67.212
Betriebs- und Geschäftsausstattung	6.232	6.075
Gesamte Sachanlagen, netto	79.395	73.287
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto		
Lizenzen	2.419	2.491
Software	1.489	1.271
Geschäfts- oder Firmenwert	745	0
Sonstige	10	11
Gesamte immaterielle Vermögensgegenstände, netto	4.663	3.773
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	3.763	5.427
Sonstiges Anlagevermögen	320	317
Gesamtes Anlagevermögen	88.141	82.804
Gesamte Aktiva	399.221	419.680

	31.03.2001 in TEUR	31.12.2000 in TEUR
PASSIVA		
Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	45.547	35.644
Abgegrenzte Umsatzerlöse	130	239
Sonstige Verbindlichkeiten	556	874
Steuerrückstellungen	54	0
Sonstige Rückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	39.410	43.638
Gesamte kurzfristige Verbindlichkeiten	85.697	80.395
Langfristige Verbindlichkeiten		
Wandelanleihen	14	15
Pensionsrückstellungen	137	130
Darlehen	242	0
Gesamte langfristige Verbindlichkeiten	393	145
Gesamte Verbindlichkeiten	86.090	80.540
Eigenkapital		
Grundkapital aus Stammaktien	105.009	105.009
Eigene Anteile	(4.191)	(4.125)
Kapitalrücklage	476.391	477.304
Abgegrenzte Kompensation	(19.022)	(21.515)
Forderungen gegen Aktionäre	(1)	(1)
Bilanzverlust	(245.055)	(217.532)
Gesamtes Eigenkapital	313.131	339.140
Gesamte Passiva	399.221	419.680

Die nachfolgenden Erläuterungen zur Kurzform des konsolidierten Konzernabschlusses sind ein integraler Bestandteil dieser Darstellung.

KAPITALFLUSS-RECHNUNG

KURZFORM DER KONSOLIDIERTEN KONZERN-KAPITALFLUSS-RECHNUNG (ungeprüft) (Eurobeträge in Tausend (TEUR))

	01.01. bis 31.03.2001 in TEUR	01.01. bis 31.03.2000 in TEUR
Cashflow aus dem betrieblichen Bereich		
Nettoverlust	(27.523)	(11.662)
Berichtigung des Nettoverlustes		
Nicht liquiditätswirksame Kompensation	1.580	1.870
Abschreibungen und Amortisierung	4.419	662
Verlust aus dem Verkauf von Sachanlagen	0	1
Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen	1.664	0
Nicht liquiditätswirksame Zinsaufwendungen	16	0
Erhöhung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	(102)	(1.159)
(Erhöhung)/Verminderung noch nicht fakturierter Forderungen	(1.901)	1.630
Erhöhung sonstiger Vermögensgegenstände	(2.431)	(3.995)
Erhöhung Rechnungsabgrenzungsposten	(13.802)	(12.860)
Erhöhung sonstiges Anlagevermögen	(3)	0
Erhöhung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	9.904	21.192
Erhöhung/(Verminderung) abgegrenzter Umsatzerlöse	(109)	63
Verminderung sonstiger Verbindlichkeiten	(326)	(441)
Erhöhung Pensionsrückstellungen	7	7
Verminderung latenter Steuern	0	(24)
Verminderung sonstiger Rückstellungen	(4.265)	(1.157)
Cashflow aus dem betrieblichen Bereich	(32.872)	(5.873)



	01.01. bis 31.03.2001 in TEUR	01.01. bis 31.03.2000 in TEUR
» Cashflow aus dem Investitionsbereich		
Akquisition, ohne erworbene liquide Mittel	(832)	0
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände	(324)	(137)
Investitionen in Sachanlagen	(10.307)	(12.555)
Erlöse aus Anlageabgängen	0	13
Cashflow aus dem Investitionsbereich	(11.463)	(12.679)
Cashflow aus dem Finanzierungsbereich		
Nettoerlös aus ausgegebenen Aktien (abzüglich Kosten der Kapitalbeschaffung)	0	(643)
Rückkauf von Wandelanleihen	(1)	0
Inanspruchnahme von Darlehen	180	105
Kauf eigener Anteile	(66)	(44)
Cashflow aus dem Finanzierungsbereich	113	(582)
Verminderung liquider Mittel	(44.222)	(19.134)
Liquide Mittel am Anfang des Geschäftsjahres	294.780	137.197
Liquide Mittel zum Ende des Berichtszeitraums	250.558	118.063
Zusätzliche Angaben zur Cashflow Rechnung		
Mittelabfluss während des Berichtszeitraums		
Zinsen	1	0
Steuern vom Einkommen und Ertrag	0	0

Die nachfolgenden Erläuterungen zur Kurzform des konsolidierten Konzernabschlusses sind ein integraler Bestandteil dieser Darstellung.

QS COMMUNICATIONS AG, KÖLN

ERLÄUTERUNGEN ZUM KONZERABSCHLUSS (Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen bei Beträgen pro Aktie)

1. Organisation und Grundlagen der Rechnungslegung

(a) Grundlagen der Rechnungslegung

Die Erstellung des Konzernabschlusses in Übereinstimmung mit den in den Vereinigten Staaten allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen („USGAAP“) erfordert von der Geschäftsleitung Schätzungen und Annahmen, die sich auf die im vorliegenden Konzernabschluss aufgeführten Beträge auswirken. Der vorliegende, nicht testierte Konzernabschluss der QS Communications AG („QSC“) enthält nach Auffassung von QSC alle Anpassungen (bezüglich normaler, wiederkehrender Posten), die für eine faire Darstellung der finanziellen Lage und des Betriebsergebnisses erforderlich sind. Aus den vorliegenden Betriebsergebnissen der drei Monate bis zum 31. März 2001 und 2000 läßt sich nicht unbedingt auf Ergebnisse zukünftiger Berichtszeiträume schließen. Der vorliegende 3-Monatsbericht sollte in Verbindung mit dem testierten Jahresabschluss von QSC und den zugehörigen Erläuterungen gelesen werden. QSC führt ihre Rechnungslegung nach deutschem

Handelsrecht gemäß den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung („GoB“) durch. Die deutsche Rechnungslegung weicht in manchen Punkten von den US-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen ab. Deshalb hat die Gesellschaft gewisse Anpassungen vorgenommen, damit der vorliegende Konzernabschluss den USGAAP für Zwischenberichte entspricht. Alle Beträge außer der Beträge pro Aktie sind in Tausend Euro (TEUR) angegeben.

(b) Konsolidierungsgrundsätze

Der vorliegende Konzernabschluss beinhaltet den Abschluss von QSC und ihrer Mehrheitsbeteiligungen. Alle wesentlichen konzerninternen Geschäftsvorfälle wurden eliminiert. Wesentliche Beteiligungen werden nach der Equity-Methode bilanziert. Grundsätzlich handelt es sich hierbei um Beteiligungen mit einem Stimmrechtsanteil zwischen 20% und 50%.

2. Wesentliche Grundsätze der Rechnungslegung

(a) Verwendungen von Schätzungen

Im Konzernabschluss müssen Schätzungen vorgenommen und Annahmen getroffen werden, die die

bilanzierten Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, die Angabe von Eventualverbindlichkeiten am Bilanzstichtag und den Ausweis von Erträgen und Aufwendungen während der Berichtsperiode beeinflussen. Die sich tatsächlich einstellenden Beträge können von den Schätzungen abweichen.

(b) Verlust pro Aktie

Der Verlust pro Aktie wird berechnet, indem der auf Stammaktionäre entfallende Verlust durch den gewichteten Durchschnitt der während des Zeitraums ausgegebenen Stammaktien des Unternehmens geteilt wird. Dabei werden Aktien aus Wandlungsrechten nicht berücksichtigt, die, wenn bestimmte Bedingungen nicht erfüllt sind, einem Rückkaufsrecht unterliegen. Die Kennzahl Ergebnis je Aktie (verwässert) berücksichtigt auch Wandlungsrechte, deren Ausübung eine verwässernde Wirkung hat, sowie wandelbare Vorzugsaktien.

Für die drei Monate bis zum 31. März 2001 und 2000 wurde die verwässernde Wirkung von Wandschuldverschreibungen und Vorzugsaktien nicht berücksichtigt, weil QSC in diesen Berichtszeiträumen Nettoverluste verzeichnete und die angenommene

Wandlung von Schuldverschreibungen und Vorzugsaktien somit eine der Verwässerung gegenläufige Wirkung gehabt hätte.

Für den Zeitraum bis zum 31. März 2001 sind in der Berechnung des Verlusts pro Aktie die 3.874.067 an Mitarbeiter über die Ausübung von verfallbaren Wandelschuldverschreibungen ausgegebenen Stücke nicht enthalten. Ebenso wurde die Auswirkung einer möglichen Wandlung von Schuldverschreibungen in 1.495.129 QSC-Stammaktien nicht berücksichtigt. Für den Zeitraum vom 1. Januar 2000 bis 31. März 2000 wurden 47.484.647 Vorzugsaktien nicht in die Berechnung des Verlusts pro Aktie einbezogen. Diese 47.484.647 Vorzugsaktien wurden am 5. Mai 2000 in 47.484.647 Stammaktien der QSC umgewandelt und wurden deshalb in die Berechnung des Verlusts pro Aktie für die ersten drei Monate des Jahres 2001 einbezogen.

(c) Geschäfts- oder Firmenwert

Beim Erwerb von Beteiligungen wird der Unterschiedsbetrag zwischen Anschaffungskosten und dem auf QSC entfallenden anteiligen Eigenkapital zum Erwerbszeitpunkt als Geschäfts- oder Firmen-

wert aktiviert und über vier Jahre linear ergebniswirksam abgeschrieben.

3. Beteiligungen

Am 23. Februar 2001 unterzeichnete QSC Verträge zum Erwerb einer Beteiligung in Höhe von 65 % an COMpoint Network Consulting GmbH, Vellmar, Deutschland („COMpoint“). Die Verträge beinhalten eine Kauf- und Verkaufsoption auf die verbleibenden 35 %. Der Ausübungspreis der Kauf- und Verkaufsoption ist derselbe. Die Optionen können zwischen dem 1. Juni 2002 und dem 31. Mai 2004 ausgeübt werden. Der Zinsaufwand, der durch die Abzinsung des angenommenen Optionspreises entsteht, wurde erfolgswirksam berücksichtigt. Dieser Zinsaufwand ist nicht liquiditätswirksam. COMpoint, eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung, ist ein Internet Service Provider, der seinen Kunden Telekommunikations- und Netzwerklösungen anbietet. Die Beteiligung wird nach der Buchwertmethode („purchase accounting“) bilanziert. QSC erwarb die 65%ige Beteiligung an COMpoint gegen Zahlung von insgesamt TEUR 848. Das Betriebsergebnis von COMpoint wird seit dem Erwerbszeitpunkt vollständig in die Abschlüsse der QSC einbezogen. Minderheitsanteile werden als

langfristiges Darlehen bilanziert. Die Pro-forma-Auswirkung der Akquisition auf die Umsatzerlöse und den Betriebsverlust ist unerheblich.

QS Communications (Benelux) B.V. Amersfoort, Niederlande („QSC Benelux“), eine von QSC's strategischen Beteiligungen in 2000, gab während des Berichtszeitraumes Aktien an Führungskräfte aus. Die Ausgabe wurde über eine Kapitalerhöhung von TEUR 100 finanziert. Durch die Kapitalerhöhung verringerte sich der prozentuale Anteil von QSC an QSC Benelux von 50 % auf 49,18 %. Die Beteiligung an der QSC Benelux wird nach der Equity-Methode bilanziert.

In den ersten drei Monaten des Jahres 2001 verzeichnete QSC anteilige Verluste am Ergebnis seiner nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen in ALCHEMIA S.p.A., Mailand, Italien („Alchemia“) und QSC Benelux von insgesamt TEUR 1.664. Aufgrund der schwachen Kapitalmärkte ist nicht sichergestellt, dass QSC Benelux in der Lage sein wird, ausreichende Finanzierungsmittel bereitzustellen, um zukünftige Geschäftsaktivitäten zu decken. QSC hat deshalb den noch nicht amortisierten Teil ihrer Beteiligung an QSC Benelux im Berichtszeitraum als anteiligen Verlust am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen abgeschrieben.

4. Fremdkapital

QSC hat mit der Deutschen Bank AG am 29. Dezember 1999 einen Finanzierungsvertrag abgeschlossen. Im Rahmen dieser Vereinbarung steht QSC ein Lieferantenkredit über TEUR 168.571 zur Finanzierung des Erwerbs von Netzwerkanlagen zur Verfügung. Zum 31. März 2001 bestanden keine Verbindlichkeiten aus dem Finanzierungsvertrag.

Langfristige Darlehen in Höhe von TEUR 242 ergeben sich aus den Minderheitsanteilen an COMpoint und den damit in Zusammenhang stehenden Zinsaufwendungen (siehe Anmerkung 3), sowie aus konsolidierten Verbindlichkeiten von QSC's Mehrheitsbeteiligung COMpoint.

5. Rechtsstreitigkeiten

QSC benötigt Lizenzen der Klasse 3, um Leitungen für Telekommunikationsdienstleistungen für die Öffentlichkeit in Deutschland betreiben zu dürfen. Diese Lizenzen werden von der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post („RegTP“) erteilt. QSC führt zusammen mit anderen deutschen Lizenzinhabern einen Rechtsstreit mit der RegTP gegen deren Gebührenverordnung.

6. Wertberichtigungen auf Forderungen

Zwei von QSCs Vertriebspartnern sind mit ihren Zahlungen an QSC im Verzug. Da QSC davon ausgeht, dass diese Vertriebspartner ihrer Zahlungsverpflichtung nicht nachkommen werden, hat QSC entsprechende Einzelwertberichtigungen in Höhe von insgesamt TEUR 62 vorgenommen. Im März 2001 hat QSC einen Kreditversicherungsvertrag abgeschlossen, um ihr Forderungsmanagement zu verbessern. QSC versichert sich damit vor Forderungsausfällen aus allen bedeutenden Geschäftsbeziehungen.

7. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 24. April 2001 unterzeichnete QSC einen Vertrag zum Erwerb eines 41%igen Anteils an Ginko AG, Aachen, Deutschland („Ginko“). Ginko ist eine Aktiengesellschaft und hatte am 31. März 2001 ein Grundkapital von TEUR 153,5. Ginko erhöhte ihr Kapital auf TEUR 184,1. Die im Rahmen dieser Kapitalerhöhung ausgegebenen Aktien werden von QSC erworben. Damit hält QSC einen prozentualen Anteil in Höhe von 50,8% an Ginko. Ginko ist ein bundesweit tätiger Internet Service Provider, dessen Kernkompetenz die Bereitstellung von schnellen Internetzugängen ist.

Am 26. April 2001 änderten die Gesellschafter der Alchemia den Namen des Unternehmens in Netchemya S.p.A..

Im November 2000 verließ ein Vorstandsmitglied das Unternehmen. Am 16. Mai 2001 einigte man sich darauf, den Vertrag mit Wirkung zum 31. Dezember 2000 zu beenden.

Am 17. Mai 2001 beschloss die Hauptversammlung der QSC, den Namen der Firma von „QS Communications AG“ in „QSC AG“ zu ändern.

Am 17. Mai 2001 wählte die Hauptversammlung der QSC Herrn Claus Wecker, Rechtsanwalt, Düsseldorf, Deutschland, in den Aufsichtsrat der QSC. Herr Wecker ersetzt Herrn Gerd Eickers, der zum 31. Dezember 2000 aus dem Aufsichtsrat ausschied. Herr Wecker wurde für die verbleibende Amtszeit des Herrn Eickers als Aufsichtsratsmitglied gewählt.

Die Hauptversammlung ermächtigte QSC am 17. Mai 2001, über die Börse oder aufgrund eines öffentlichen Erwerbsangebotes eigene Aktien der Gesellschaft bis zu einem rechnerischen Anteil am Grundkapital in Höhe von insgesamt TEUR 10.000 zu erwerben. Diese Ermächtigung ist bis zum 31. Oktober 2002 wirksam.

Am 17. Mai 2001 ermächtigte die Hauptversammlung den QSC Vorstand, im Rahmen eines dritten Aktienoptionsplans („AOP2001“) bis zu fünf Millionen Stück auf den Namen lautende, jährlich mit 3,5 % verzinsliche Wandelschuldverschreibungen im Nennbetrag von jeweils EUR 0,01 mit einer Laufzeit von längstens 5 Jahren auszugeben. Die Ermächtigung endet am 31. Mai 2004. Die Inhaber der Wandelschuldverschreibungen erhalten das Recht, jede Wandelschuldverschreibung in eine auf den Namen lautende Stückaktie der QSC umzutauschen. Bezugsberechtigte sind Arbeitnehmer der QSC und ihrer verbundenen Unternehmen, Mitglieder des Aufsichtsrates und des Vorstands sowie Mitglieder des Beirats und Berater/Beratungsunternehmen der QSC. AOP2001 wird über eine bedingte Kapitalerhöhung von bis zu TEUR 5.000 finanziert. Der Wandlungspreis entspricht dem Schlusskurs der QSC-Aktie am Neuen Markt der Frankfurter Wertpapierbörse am Tag der Zeichnung der Wandelschuldverschreibung. Die Wandlungsrechte unterliegen einer Sperrfrist, während der die Schuldverschreibungen nicht in Aktien gewandelt werden dürfen. Die Sperrfrist endet nach Ablauf von einem Jahr nach Zeichnung der jeweiligen Wandelschuldverschreibungen für 33 % der Wandlungsrechte,

nach Ablauf von zwei Jahren nach Begebung für weitere 33 % und nach Ablauf von drei Jahren nach Begebung für den Rest.

Die Hauptversammlung der QSC beschloss am 17. Mai 2001, die Sperrfrist für Wandlungsrechte aus QSCs zweitem Aktienoptionsprogramm („AOP2000A“), das von den Gesellschaftern am 3. April 2000 beschlossen wurde, zu ändern. Der neue Beschluss erlaubt den Berechtigten, über die durch Wandlung erworbenen Aktien frei zu verfügen. Wird das Wandlungsrecht jedoch vor Ablauf von drei Jahren nach Erwerb der Wandelschuldverschreibungen ausgeübt, so unterliegen die so erworbenen Aktien den folgenden Haltefristen: ab Beginn des zweiten Jahres nach Zuteilung und Zeichnung von Wandelschuldverschreibungen kann der Berechtigte über 20 % aller Aktien frei verfügen, zu deren Erwerb im Wege der Wandlung diese Schuldverschreibungen insgesamt berechtigen. Ab Beginn des dritten Jahres kann der Berechtigte über weitere 30% aller Aktien frei verfügen und ab Beginn des vierten Jahres kann der Berechtigte über alle verbliebenen Aktien frei verfügen.

Am 17. Mai 2001 ermächtigte die Hauptversammlung den QSC-Vorstand, auf den Namen und/oder auf den Inhaber lautende Wandelschuldverschreibungen

im Gesamtnennbetrag von bis zu TEUR 125.000 mit einer Laufzeit von längstens 20 Jahren auszugeben und den Inhabern Wandlungsrechte auf neue Aktien der QSC, die zusammen einen Anteil am Grundkapital von bis zu TEUR 25.000 ausmachen, zu gewähren. Die Schuldverschreibungen sollen von einem Bankenkonsortium mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten. Die Schuldverschreibungen müssen bis zum 16. Mai 2006 ausgegeben werden. Das Grundkapital wurde um bis zu TEUR 25.000 bedingt erhöht.

Die Hauptversammlung vom 17. Mai 2001 beschloss die Aufhebung des bestehenden genehmigten Kapitals der QSC, soweit es noch nicht ausgenutzt wurde. Es wurde ein neues genehmigtes Kapital in Höhe von bis zu TEUR 50.000 geschaffen.

FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

QS COMMUNICATIONS AG, KÖLN

ERÖRTERUNG UND ANALYSE DER FINANZ- UND ERTRAGSLAGE DURCH DAS MANAGEMENT (Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen bei Beträgen pro Aktie)

Diese Erörterung und Analyse der Finanz- und Ertragslage von QSC sollte in Verbindung mit dem testierten Jahresabschluss und den zugehörigen Erläuterungen gelesen werden.

Überblick

Das Unternehmen hat seine Tätigkeit im Januar 1997 als Beratungsgesellschaft in der Telekommunikation und Informationstechnologie für deutsche und internationale Kunden begonnen. Dieses Beratungsgeschäft wurde Ende Dezember 1999 aufgegeben.

QSC hat am 10. November 1999 als erste alternative Telekommunikationsgesellschaft in Deutschland öffentlich angekündigt, ein Netz auf Basis symmetrischer DSL-Technologie („Digital Subscriber Line“) deutschlandweit aufzubauen. Seitdem haben wir fast 900 Kollokationsräume und die entsprechenden Metropolitan Service Center in den vierzig größten deutschen Städten erschlossen. Mit unserem Netzwerk erreichen wir mehr als zwanzig Millionen potenzielle Anwender.

Wir bieten unseren Kunden eine hochleistungsfähige Standleitung ins Internet sowie zu local und wide

area networks über herkömmliche Kupfertelefonleitungen an. Derzeit vertreiben wir unsere DSL-Serviceleistungen über Vertriebspartner, hauptsächlich Internet Service Provider. Am 31. März 2001 waren Verträge mit 103 Vertriebspartnern unterzeichnet, und wir hatten mehr als 10.000 Anschlüsse verkauft.

Faktoren, welche die zukünftige Ertragslage beeinflussen

Umsatzerlöse

QSC erzielt die folgenden Umsatzerlöse aus ihrem DSL-Geschäft:

- monatliche Entgelte für Anschlüsse von Endkunden an das Netz der Gesellschaft;
- monatliche Entgelte für die Bereitstellung von Kapazitäten an Vertriebspartner in unseren Metropolitan Service Centern und unserem Netzwerk;
- einmalige Entgelte für die Installation;
- monatliche Entgelte für die Bereitstellung von Flächen in unseren Metropolitan Service Centern zur Anbindung unserer Vertriebspartner;

- mtl. Entgelte für die Mietleitungen von unseren Vertriebspartnern zu unseren Metropolitan Service Centern.

Wir gehen davon aus, dass die Preise sowohl für die regelmäßig wiederkehrenden als auch die einmaligen Entgelte infolge des verstärkten Wettbewerbs und zukünftiger Mengenrabatte von Jahr zu Jahr sinken werden.

QSC erzielt im Rahmen ihres Dienstleistungsvertrages mit IN-telegence GmbH & Co. KG Umsatzerlöse als Netzbetreiberin. Wir gehen davon aus, dass diese Umsätze in Zukunft einen geringen Teil unserer gesamten Umsatzerlöse ausmachen werden.

Betriebliche Aufwendungen

Folgende Faktoren bestimmen unsere betrieblichen Aufwendungen:

- Aufwendungen für das Netz: Wir zahlen der Deutschen Telekom monatlich Mietkosten für die Kupferdoppelader zwischen den Endkunden und den Hauptverteilern der Deutschen Telekom, einschließlich einmaliger Kosten für die Installation dieser Leitungen. Die Netzkosten enthalten auch monatliche Mietkosten für die von QSC beanspruchte Fläche in den Kollokations-

räumen der Deutschen Telekom und für unsere Metropolitan Service Center. Wir zahlen der Deutschen Telekom und anderen Telekommunikationsgesellschaften monatliche und einmalige Entgelte für Leitungen zwischen den Hauptverteilern der Deutschen Telekom und unseren Metropolitan Service Centern sowie für Leitungen zwischen den Metropolitan Service Centern und unseren Vertriebspartnern. Weitere Aufwendungen entstehen für Reparatur und Wartung sowie für den Betrieb und den Aufbau unseres Netzes. Die Netzkosten können sich in Zukunft infolge von Auflagen der Regulierungsbehörde hinsichtlich der Monatsmiete der Deutschen Telekom für Kollokationsflächen ändern. Wir erwarten in Zukunft einen Rückgang der Kosten für Mietleitungen zwischen den Kollokationsräumen und den Metropolitan Service Centern sowie für Leitungen zwischen den Metropolitan Service Centern und unseren Vertriebspartnern infolge von erhöhtem Wettbewerb und von Mengenrabatten.

- Weitere betriebliche Aufwendungen entstehen durch Vertriebs- und Marketingaktivitäten, Forschungs- und Entwicklungs- sowie allgemeine Verwaltungskosten.

EBITDA

Neben den Bewertungsfaktoren in unserer Gewinn- und Verlustrechnung messen wir unser betriebswirtschaftliches Ergebnis anhand des EBITDA. Wir definieren EBITDA als Ergebnis vor Zinsen, Steuern, anteiligen Gewinnen (Verlusten) an Beteiligungen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden, Amortisierung von abgegrenzter, unbarer Kompensation sowie Abschreibung und Amortisierung von Sachanlagen. Wir halten EBITDA für eine aussagekräftige Kennzahl, da EBITDA ein in der Telekommunikation gängiger Bewertungsmaßstab ist. Andere Gesellschaften berechnen EBITDA möglicherweise anders. EBITDA soll dem Leser zum besseren Verständnis des Betriebsergebnisses dienen. Er sollte jedoch nicht als Alternative zum Betriebsergebnis, als Ausdruck unserer betrieblichen Leistung oder als Alternative zum Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit als Ausdruck unserer Liquidität verstanden werden. Für die drei Monate bis zum 31. März 2000 berechneten wir einen negativen EBITDA von TEUR 9.779. Für den entsprechenden Zeitraum des Jahres 2001 berechneten wir einen negativen EBITDA von TEUR 22.132, der hauptsächlich auf die

erhöhten betrieblichen Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Aufbau und dem Betrieb des DSL-Geschäftes zurückzuführen ist.

Investitionsausgaben

Die Entwicklung und Erweiterung unserer Geschäftstätigkeit erfordert erhebliche Investitionen. Bei der Erschließung eines Marktes tätigen wir im wesentlichen folgende Investitionen:

- Ausgaben für Beschaffung, Design und Errichtung von Kollokationsräumen in den Hauptverteilern der Deutschen Telekom;
- Beschaffung und Installation von Multiplexgeräten und ATM-Switches („Asynchronous Transfer Mode“) für den DSL-Zugang;
- Beschaffung und Installation der technischen Anlagen für unsere Metropolitan Service Center;
- Beschaffung und Installation unserer Netzwerkmanagement-Systeme;
- bedarfsabhängige Ausgaben für die Beschaffung von DSL-Endkunden-Modemkarten und Kundenendgeräten.

Derzeit betragen die durchschnittlichen Investitionen für die Ausstattung eines Hauptverteilers, ausgenommen Endkunden-Modemkarten, etwa TEUR 60 und die durchschnittlichen Investitionen für die Ausstattung eines Metropolitan Service Center etwa TEUR 130. In zukünftigen Berichtszeiträumen können andere Investitionen erforderlich sein, abhängig von der Anzahl und Art der Geräte, die wir anfangs in einem Kollokationsraum oder in einem Metropolitan Service Center errichten. Nach dem Aufbau und dem ersten Einsatz unserer Geräte in einem Hauptverteiler fließt der größere Teil unserer Investitionsausgaben in den Kauf von DSL-Endkunden-Modemkarten und Endkundengeräten, um die wachsende Zahl von Kunden zu bedienen. Wir gehen davon aus, dass die Durchschnittskosten sowohl für die Modemkarten als auch für die Endkundengeräte in den nächsten Jahren rückläufig sein werden.

Betriebsergebnis (drei Monate zum Stichtag 31. März 2001 und 31. März 2000)

Umsatzerlöse

In den ersten drei Monaten des Jahres 2001 verzeichneten wir Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 5.270. Gegenüber Umsatzerlösen von TEUR 105 in den ersten drei Monaten des Jahres 2000 stellt dies einen Anstieg von 4.919 % dar.

Zum 31. März 2001 gab es Verträge für die Bereitstellung von mehr als 10.000 Leitungen für einen Internetzugang für Endkunden. Nach dem weitgehenden Abschluss unseres Netzaufbaus in den Hauptregionen und bei verstärkten Marketing- und Vertriebsmaßnahmen erwarten wir zukünftig eine weitere Steigerung der Erträge aus unserem DSL-Geschäft.

Die Securities and Exchange Commission („SEC“) veröffentlichte im Dezember 1999 das Staff Accounting Bulletin 101 „Revenue Recognition in Financial Statements“ (Ausweis von Erlösen in Rechnungsabschlüssen) („SAB 101“). Gemäß SAB 101 dürfen bestimmte einmalige Einnahmen zu Beginn einer Vertragslaufzeit nicht im Monat der Rechnungsstellung der Umsätze ausgewiesen

werden, sondern sie müssen über einen längeren Zeitraum verteilt werden. QSC weist Umsätze in Übereinstimmung mit SAB 101 aus. Deshalb weisen wir Einnahmen aus einmaligen Installationsentgelten nicht in dem Monat aus, in dem die Rechnungsstellung erfolgt, sondern wir verteilen diese Einnahmen auf die geschätzte durchschnittliche Vertragsdauer von 12 Monaten. Für den Zeitraum, der am 31. März 2001 endete, verbuchten wir TEUR 5.270 an Erlösen. Installationsentgelte in Höhe von TEUR 130 wurden abgegrenzt und werden erst in zukünftigen Berichtszeiträumen als Umsatzerlöse ausgewiesen.

Netzwerkaufwendungen

Für die ersten drei Monate des Jahres 2001 belaufen sich die Netzwerkaufwendungen auf insgesamt TEUR 19.752. Während des entsprechenden Zeitraums im Jahre 2000 verzeichneten wir Netzwerkaufwendungen in Höhe von TEUR 4.888. Dies entspricht einem Anstieg der Netzwerkaufwendungen von 304 %.

Zur Zeit betragen die Aufwendungen für das Netz nahezu 59 % unserer gesamten betrieblichen

Aufwendungen. Dies spiegelt den schnellen Fortschritt bei der Erweiterung unseres Netzes und beim Ausbau unserer betrieblichen Infrastruktur wider. Zum 31. März 2001 stellte uns die Deutsche Telekom Kollokationsflächen in 1.159 ihrer Hauptverteiler zur Verfügung. 894 dieser Kollokationsräume waren zum Bilanzstichtag 31. März 2001 mit den erforderlichen technischen Anlagen bestückt. Wir gehen davon aus, dass unsere Netzwerkaufwendungen auf Grund verstärkter Vertriebsaktivitäten und der voraussichtlich höheren Kundenzahlen in zukünftigen Berichtszeiträumen steigen werden.

Vertriebs- und Marketingaufwendungen

Die Vertriebs- und Marketingaufwendungen betragen im ersten Quartal des Jahres 2001 TEUR 5.177 und im ersten Quartal des Jahres 2000 TEUR 3.546. Dies entspricht einem Anstieg von 46 %. Die im laufenden Jahr höheren Aufwendungen für Vertriebs- und Marketingaktivitäten spiegeln unsere Maßnahmen zur Vermarktung und dem Vertrieb unserer DSL-Dienstleistungen wider.

Vertriebs- und Marketingaufwendungen bestehen in erster Linie aus Gehältern, Kosten für verkaufsfördernde

Maßnahmen und Werbekampagnen sowie die Entwicklung unserer Corporate Identity. Wir erwarten einen weiteren Anstieg der Vertriebs- und Marketingaufwendungen, da wir für unsere Dienstleistungen weiterhin verkaufsfördernde Maßnahmen durchführen werden.

Verwaltungskosten

Die Verwaltungskosten betragen TEUR 2.289 im ersten Quartal des Jahres 2001 und TEUR 1.320 im entsprechenden Berichtszeitraum des Jahres 2000 – ein Anstieg von 73 %.

Der Anstieg der Verwaltungskosten beruht hauptsächlich auf höheren Mitarbeiterzahlen in allen Bereichen unserer Gesellschaft. Außerdem haben wir durch die Anmietung zusätzlicher Büroräume in Köln im zweiten Quartal des Jahres 2000 mehr Mietaufwendungen, so dass die Verwaltungskosten im ersten Quartal des Jahres 2001 im Vergleich zum entsprechenden Zeitraum des Vorjahres höher sind. Durch die im Vorjahr angemieteten Büroflächen konnten wir alle Mitarbeiter in Köln in einem Gebäude unterbringen und haben Räumlichkeiten für zukünftige Unternehmenserweiterungen verfügbar. Wir

erwarten, dass unsere Verwaltungskosten auch zukünftig mit einer Ausweitung unserer Geschäftstätigkeit und unserer Unternehmensorganisation ansteigen werden.

Forschung- und Entwicklungskosten

Wir verzeichneten TEUR 184 an Forschungs- und Entwicklungskosten in den ersten drei Monaten des Jahres 2001 im Vergleich zu TEUR 129 im ersten Quartal 2000. Dies entspricht einem Anstieg von 43 %.

Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen fallen in erster Linie durch die Entwicklung von Mehrwertdienstleistungen und Systemlösungen für unser DSL-Geschäft an. Wir erwarten auch zukünftig ansteigende Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen.

Abschreibungen und Amortisierung

Im Berichtszeitraum bis zum 31. März 2001 verzeichneten wir TEUR 5.999 an Abschreibungen und Amortisierung. Im entsprechenden Berichtszeitraum des Jahres 2000 verzeichneten wir Aufwendungen für Abschreibungen und Amortisierung in Höhen von TEUR 2.532. Dies entspricht einem Anstieg von 137 %.

Im ersten Quartal 2001 verzeichneten wir TEUR 4.603 oder 77% der gesamten Abschreibungs- und Amortisierungsaufwendungen für unser Netz und die zugehörigen technischen Anlagen sowie für Informationssysteme, Netzbetriebszentrum und Unternehmenseinrichtungen, Geschäftsausstattung und Einbauten sowie immaterielles Anlagevermögen. Im ersten Quartal 2000 betrug die Abschreibungs- und Amortisierungsaufwendungen für Sachanlagen und immaterielle Anlagegüter TEUR 662. Der starke Anstieg in Abschreibungen und Amortisierung verdeutlicht den raschen Fortschritt unseres Netzausbaus. Wir erwarten zukünftig weiterhin ansteigende Aufwendungen für Abschreibungen und Amortisierung, da wir weitere Investitionen im Rahmen unseres Netzausbaus tätigen werden.

Insgesamt verzeichneten wir vom 1. Januar bis zum 31. März 2001 TEUR 1.580 an unbaren Kompensationsaufwendungen. Insgesamt verbleiben zum Bilanzstichtag TEUR 19.022 an abgegrenzter unbarer Kompensation auf unserer Bilanz. Unbare Kompensationsaufwendungen entstehen aus unseren Aktienoptionsplänen, die Arbeitnehmern, leitenden Angestellten und Führungs-

kräften sowie den Mitgliedern des Aufsichtsrates und des Beirats Aktienbezugsrechte zu Preisen gewähren, die unter dem Marktwert der Aktien für Buchungszwecke liegen. Im ersten Quartal 2000 betrug die unbaren Kompensationsaufwendungen TEUR 1.870.

Sonstige Erträge (Verluste)

Sonstige Erträge (Verluste) bestehen im wesentlichen aus Ertragszinsen unserer liquiden Mittel. In den ersten drei Monaten bis zum 31. März 2001 betrug die Zinserträge TEUR 2.289 im Vergleich zu TEUR 625 im entsprechenden Berichtszeitraum des Jahres 2000. Zinsaufwendungen im ersten Quartal 2001 betrug TEUR 17. Unsere Zinsaufwendungen bestehen im wesentlichen aus Minderheitsanteilen am Ergebnis unserer Mehrheitsbeteiligung COMpoint sowie aus Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit dem angenommenen Preis der Option auf die verbleibenden 35 % der COMpoint. Im entsprechenden Berichtszeitraum des Jahres 2000 verzeichneten wir keine Zinsaufwendungen. Im ersten Quartal 2001 verzeichneten wir Verluste aus unseren nach der Equity-Methode bilanzierten Betei-

lungen in Höhe von TEUR 1.664. TEUR 878 hiervon sind anteilige Verluste am Ergebnis der ALCHEMIA S.p.A. („Alchemia“) und der QS Communications Benelux B.V. („QSC Benelux“) für die ersten drei Monate des Jahres 2001. Die restlichen TEUR 786 an Verlusten nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen entstanden aus der Wertberichtigung unserer Beteiligung an QSC Benelux. Aufgrund der schwachen Kapitalmärkte ist nicht sichergestellt, dass QSC Benelux in der Lage sein wird, ausreichende Finanzierungsmittel bereitzustellen, um zukünftige Geschäftsaktivitäten zu decken. QSC hat deshalb den noch nicht amortisierten Teil ihrer Beteiligung an QSC Benelux im Berichtszeitraum als anteiligen Verlust am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen abgeschrieben. Im ersten Quartal 2000 gab es keine anteiligen Verluste, da wir keine Beteiligungen an anderen Gesellschaften hielten.

Liquidität, Kapitalressourcen und Investitionen

Unser Geschäft erfordert erhebliche Investitionen für den Netzaufbau. Wir finanzieren diese Investitionen aus dem Eigenkapital unserer Gesellschaft. Von 1999 bis

zum 31. März 2001 erzielten wir Nettoerlöse von insgesamt TEUR 428.871 durch private Plazierungen, unseren Börsengang im April 2000 und unsere Aktienoptionspläne. Außerdem schlossen wir im Dezember 1999 einen durch Lucent Technologies Network Systems GmbH garantierten Finanzierungsvertrag mit der Deutschen Bank AG, der uns einen Kreditrahmen in Höhe von TEUR 168.571 zur Verfügung stellt. Am 31. März 2001 hatten wir keine Schulden aus diesem Finanzierungsvertrag. Die Guthaben bei Kreditinstituten und der Kassenbestand lagen am 31. März 2001 bei TEUR 250.558.

Der Bilanzverlust beläuft sich auf TEUR 245.055. Davon sind TEUR 120.873 unbare Dividenden im Zusammenhang mit der Ausgabe von Vorzugsaktien der Serie B im Rahmen unserer Privatplazierung im Dezember 1999 und TEUR 12.582 unbare Kompensationsaufwendungen, die aus der Ausgabe von Wandlungsrechten resultieren. Die Vorzugsaktien der Serie B wurden zu einem Preis ausgegeben, der für Buchungszwecke unter dem Marktwert der Aktien liegt. Der Unterschied zwischen dem Marktwert für Buchungszwecke und dem tatsächlichen Aktienpreis wird als unbare Dividende in Höhe

von TEUR 120.873 ausgewiesen. Die unbaren Kompensationsaufwendungen resultieren aus Aktienbezugsrechten, die zu Preisen gewährt wurden, die für Buchungszwecke unter dem Marktwert der Aktien liegen. Von Oktober 1999 bis März 2001 hatte QSC unbare Kompensationsaufwendungen in Höhe von TEUR 12.582.

Vom 1. Januar bis zum 31. März 2001 setzten wir TEUR 32.872 aus dem Cashflow für unsere laufende Geschäftstätigkeit ein. Dieser Betrag ergibt sich aus dem Nettoverlust für den Berichtszeitraum in Höhe von TEUR 27.523 und Aktivaerhöhungen von TEUR 18.239, aufgerechnet gegen nicht ausgabenwirksame Aufwendungen in Höhe von TEUR 7.679 und Erhöhungen der Verbindlichkeiten und Rückstellungen von TEUR 5.211. Mit TEUR 10.631 verwendeten wir den größten Teil unserer Investitionsausgaben für immaterielles Anlagevermögen und für Sachanlagen. Im ersten Quartal 2000 investierten wir hierfür TEUR 12.692. Die Verminderung der Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagegüter erklärt sich im wesentlichen daraus, dass wir die erste Ausbauphase unseres Netzes abgeschlossen haben. Der weitere Ausbau der Metropolitan Service

Center und Kollokationsräume wird weitaus selektiver sein. Auf der Grundlage regionaler Marktforschung werden nur Standorte mit einem hohen Potenzial ausgebaut, so dass wir im ersten Quartal dieses Jahres unser Investitionsvolumen um etwa 16% gegenüber dem entsprechenden Zeitraum des Vorjahres senken konnten. Nichtsdestotrotz erwarten wir mit fortschreitendem Netzausbau und Ausweitung unserer Geschäftstätigkeit auch in Zukunft beträchtliche Ausgaben sowohl im betrieblichen als auch im Investitionsbereich. Der Netto-Mittelabfluss für unsere Beteiligung an COMpoint betrug TEUR 832. Um unser Geschäft auszuweiten, ist es möglich, dass wir auch zukünftig Investitionen in Organisationen vornehmen, die unsere Geschäftstätigkeit ergänzen. Wir gehen davon aus, dass der uns zur Verfügung stehende Kreditrahmen und unsere Barmittel ausreichen, um diese Investitionen zu decken. Der Cashflow aus dem Finanzierungsbereich im Zeitraum vom 1. Januar bis 31. März 2001 liegt bei TEUR 113.

Neueste Entwicklungen und Ausblick

Die deutsche Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post („RegTP“) hat die Preise der Deutschen Telekom AG für den Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung festgesetzt. Die Deutsche Telekom AG muss sowohl die monatlichen Entgelte als auch die einmaligen Bereitstellungsgebühren im Durchschnitt um 5% senken. Die neuen, niedrigen Preise gelten ab 1. April 2001. Die neuen monatlichen Entgelte bleiben bis zum 31. März 2003 wirksam, die neuen Bereitstellungsentgelte bis zum 31. März 2002.

Eine EU-Verordnung verpflichtet die Deutsche Telekom, als marktbeherrschendes Unternehmen ihren Wettbewerbern den gemeinsamen Zugang zum Teilnehmeranschluss im sogenannten Line-Sharing anzubieten. Line-Sharing bedeutet, dass dem Wettbewerber nicht ausschließlich die vollständige Anschlussleitung zur Verfügung gestellt wird, sondern die Anschlussleitung wird nach Frequenzbändern in einen niederen und höheren Frequenzbereich unterteilt. Dabei kann der untere Frequenzbereich für Sprachübertragung und der höhere Frequenzbereich für Datenübertragung (typischerweise für schnelle Internetzugänge) genutzt werden.

Wettbewerber können nun allein den oberen Frequenzbereich der Teilnehmeranschlussleitung nachfragen. Der verbleibende untere Frequenzbereich kann von der Deutschen Telekom AG für Sprachtelefondienst genutzt werden. Die Regulierungsbehörde hat jetzt über die Bedingungen des Line-Sharing entschieden. Deutsche Telekom AG muss Line-Sharing bis zum 31. Mai 2001 diskriminierungsfrei anbieten. Sobald QSC dieses Angebot annimmt, wird die Regulierungsbehörde die Entgelte für das Line-Sharing innerhalb von zehn Wochen prüfen. Die Regulierungsbehörde hat die Deutsche Telekom dazu verpflichtet, ihren Wettbewerbern bis zum 1. September 2001 Line-Sharing zur Verfügung zu stellen.

Mit der Ausdehnung unseres Geschäfts erwarten wir auch einen weiteren Anstieg unserer Betriebskosten. Gleichzeitig erwarten wir einen weiteren Anstieg unserer Ausgaben für Vertriebs- und Marketingaktivitäten, um unsere Dienstleistungen für Endkunden gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern zu fördern.

Seit dem Beginn des Jahres 2001 wurde zusätzliches Personal eingestellt. Am 31. März 2001 hatte QSC insgesamt 227 Mitarbeiter. Wir erwarten einen weiteren

Anstieg der Mitarbeiterzahlen.

Am 1. Januar 2001 wurde die Berufung von Herrn Gerd Eickers in den Vorstand als Chief Operating Officer wirksam. Am 17. Mai 2001 wählte die Hauptversammlung Herrn Claus Wecker, Rechtsanwalt in Düsseldorf, Deutschland zum Mitglied des Aufsichtsrates.

Am 17. Mai 2001 beschloss die Hauptversammlung, die Regelung über die Vergütung des Aufsichtsrats wie folgt zu ändern: Außer Ersatz ihrer Auslagen erhalten Mitglieder des Aufsichtsrats eine Vergütung von TEUR 25 pro Jahr. Der Vorsitzende und sein Stellvertreter erhalten TEUR 30 pro Jahr. Aufsichtsratsmitglieder, die nur während eines Teils des Geschäftsjahres dem Aufsichtsrat angehört haben, erhalten eine anteilige Vergütung. Aufsichtsratsmitglieder, die nicht an mindestens 75% der während ihrer Amtszeit einberufenen Sitzungen des Aufsichtsrats persönlich, per Telefon- oder Videokonferenz teilgenommen haben, erhalten die Hälfte der oben genannten Vergütung.

Die Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder der QSC AG halten folgende Anzahl an Aktien und Wandlungsrechten:

Aktien/Wandlungsrechte von Vorstandsmitgliedern

	Aktien	Wandlungs- rechte
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	0
Gerd Eickers	13.841.100	0
Markus Metyas	2.307	59.116
	27.661.779	59.116

Aktien/Wandlungsrechte von Aufsichtsratsmitgliedern

	Aktien	Wandlungs- rechte
John Baker	0	9.130
Herbert Brenke	161.120	9.130
Ashley Leeds	9.130	0
Manjit Dale	0	9.130
David Ruberg	0	9.130
	170.250	36.520

Ausblick

Die Angaben in diesem Konzernabschluss sind, soweit sie keine historischen Tatsachen darstellen, zukunftsbezogene Angaben. Diese basieren auf unseren aktuellen Erwartungen und Prognosen zukünftiger Ereignisse. Auf Grund von Risiken oder fehlerhaften Annahmen unsererseits könnten die tatsächlichen Ergebnisse erheblich von Erwartungen in diesen zukunftsbezogenen Angaben abweichen. Zu den Annahmen, die zu erheblichen Abweichungen der tatsächlichen Ergebnisse gegenüber den Erwartungen führen könnten, gehören, ohne darauf beschränkt zu sein, folgende:

- die Fähigkeit unserer Geräte- und Dienstleistungszulieferer, unserem Bedarf gerecht zu werden; und
- neue Entwicklungen in den Bereichen Regulierung, Gesetzgebung und Rechtsprechung.

- unsere Fähigkeit, unsere Dienstleistungen an aktuelle und neue Kunden zu vertreiben;
- unsere Fähigkeit, eine Nachfrage nach unseren Dienstleistungen in unseren Zielmärkten zu schaffen;
- Entwicklung unserer Zielmärkte und Marktchancen;
- marktgerechte Preisgestaltung unserer Dienstleistungen und der Dienstleistungen von Wettbewerbern;
- das Ausmaß des Wettbewerbsdrucks;

KALENDER

Quartalsberichte

28. August 2001

27. November 2001

KONTAKTE

QSC AG

Investor Relations

Mathias-Brüggen-Strasse 55

D - 50829 Köln

Fon: +49-(0)221-6698-280

Fax: +49-(0)221-6698-289

E-Mail: invest@qsc.de

Info: www.qsc.de

Investor Relations Partner:

Schumacher's AG für Finanzmarketing

Prinzregentenstrasse 68

D - 81675 München

Fon: +49-(0)89-489 272-0

Fax: +49-(0)89-489 272-12

E-Mail: qsc@schumachers.net