

QUARTALSBERICHT I/2002

QSC AUF EINEN BLICK

	01.01.-31.03. 2002	01.01.-31.03. 2001
Alle Angaben in Millionen EUR		
Umsatz	9,6	5,3
EBITDA ¹	-16,3	-22,1
EBIT ²	-24,4	-28,1
Jahresfehlbetrag	-23,8	-27,5
Ergebnis je Aktie ³ (in EUR)	-0,24	-0,27
Eigenkapital	218,6 ⁴	240,0 ⁵
Bilanzsumme	271,1 ⁴	298,0 ⁵
Eigenkapitalquote (in %)	80,6	80,5
Investitionen	1,5	11,5
Liquidität	134,8 ⁴	153,8 ⁵
Kurs zum 31.03. (in EUR)	1,02	4,15
Anzahl der Aktien zum 31.03.	105.008.714	105.008.714
Marktkapitalisierung zum 31.03.	107,1	435,8
Mitarbeiter	287 ⁴	227 ⁶

¹ Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Wertminderungen und Abschreibungen

² Ergebnis vor Zinsen und Steuern

³ verwässert und unverwässert

⁴ per 31. März 2002

⁵ per 31. Dezember 2001

⁶ per 31. März 2001

DAS INTERNET VERÄNDERT DIE WELT
BREITBAND VERÄNDERT DAS INTERNET
QSC IST BREITBAND

Unternehmensbericht

03 Geschäftsverlauf

QSC in Zahlen

Bescheinigung	10
GuV	11
Bilanz	12
Kapitalfluss-Rechnung	14
Eigenkapital	16

Anhang

18	Erläuterungen
26	Finanz- und Ertragslage
34	Glossar
37	Kalender/Kontakte

DER VORSTAND.



Dr. Bernd Schlobohm

Der promovierte Ingenieur gründete QSC und verantwortet als Vorstandsvorsitzender die Bereiche Strategie und Technik.



Gerd Eickers

Der erfahrene Telekommunikations-Spezialist zählt ebenfalls zu den QSC-Gründern und leitet die Ressorts Kundenservice, Auftragsmanagement und Regulierung.



Markus Metyas

Der frühere Investment-Banker zeichnet für die Bereiche Finanzen, Personal und Recht verantwortlich.



Bernd Puschendorf

Der erfahrene Vertriebsmann leitet seit März diesen Jahres die Ressorts Vertrieb und Marketing.

Q QSC konzentriert
sich auf das
Geschäftskundensegment

Geschäftsverl auf

UNTERNEHMENSBERICHT.

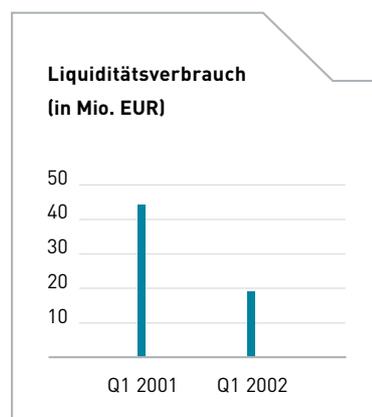
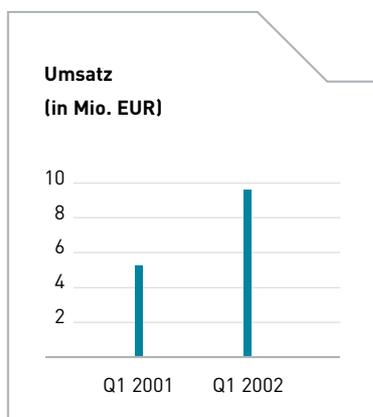
QSC trotz der Konjunkturschwäche Im Umfeld einer allgemein sehr schwachen Konjunktur baute die QSC AG im ersten Quartal 2002 ihr Geschäft weiter aus. Sie konzentrierte sich dabei auf das wertschöpfungsintensivere Geschäftskundensegment. Zur CeBIT 2002 stellte das Unternehmen für diese Kundengruppe mit Q-VPN, Q-Security und Q-Voice drei neue Lösungen mit großem Umsatzpotenzial vor.

Umsatz
weiter gestiegen

Insgesamt erzielte QSC im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2002 einen Umsatz in Höhe von 9,6 Millionen EUR (Q1 2001: 5,3 Millionen EUR). Trotz der Konjunkturfalke in der IT- und Telekommunikationsbranche konnte das Unternehmen den Umsatz gegenüber der vergleichbaren Vorjahresperiode fast verdoppeln und gegenüber dem vierten Quartal 2001 weiter wachsen.

Das Ergebnis auf EBITDA-Basis hat sich im ersten Quartal 2002 erneut besser entwickelt als erwartet. Der Verlust auf EBITDA-Basis konnte auf -16,3 Millionen EUR weiter reduziert werden (Q1 2001: -22,1 Millionen EUR). Gegenüber dem vierten Quartal 2001 bedeutet dies eine Verbesserung um mehr als 20 Prozent (Q4 2001: -20,8 Millionen EUR). Diese Entwicklung reflektiert den Erfolg des konsequent praktizierten Kostenmanagements und einen sich stetig verbessernden Produktmix in den Umsätzen. Der Anteil von ertragreichen Produkten am Umsatz nimmt kontinuierlich zu.

Mit 19,0 Millionen EUR im ersten Quartal 2002 lag der Liquiditätsverbrauch rund 14 Prozent niedriger als im vierten Quartal 2001 (22,2 Millionen EUR). Per 31. März 2002 betrug die Liquidität 134,8 Millionen EUR nach 153,8 Millionen EUR zum Ende des letzten Geschäftsjahres.



 Mit neuen Anwendungen
entwickelt sich QSC zum
Lösungsanbieter

Q-VPN für Unternehmen aller Größenordnungen

CeBIT 2002: Innovative Produkte für Geschäftskunden // Ihre Konzentration auf Geschäftskunden unterstrich die QSC AG beim diesjährigen CeBIT-Auftritt. Sie stellte dort drei neue Lösungen vor: Q-VPN, Q-Security und Q-Voice.

Q-VPN bietet Firmen jeder Größenordnung die Möglichkeit, sogenannte Virtual Private Networks – firmeneigene Netzwerke über mehrere Standorte hinweg – auf Basis der DSL-Technologie zu installieren; ein Thema, das zur Zeit in vielen Unternehmen auf der Prioritätenliste ganz oben steht. Q-VPN beinhaltet die Vernetzung der gewünschten Standorte über skalierbare symmetrische Bandbreiten bis zu 2,3 Mbit/s. Vorteil ist die einfache Handhabung: Der Anwender benötigt weder zusätzliche Hardware noch ein eigenes Netzmanagement.

Q-Security sichert Netzwerke über eine Firewall vor Zugriffen aus dem Internet. Die Produkte Q-DSL business und Q-DSL office verfügen bereits über wirksame Schutzmechanismen. Q-Security erlaubt aber erstmals die Auswahl eines für das jeweilige Unternehmen optimalen Q-Security-Profiles und dessen problemlose Aktivierung.

Mit Q-Voice wird zukünftig in allen QSC-Städten digitale Sprachtelefonie im Bündel mit breitbandiger Datenkommunikation angeboten. Neben den bekannten ISDN-Komfort- und Sicherheitsmerkmalen wird Q-Voice bis zu acht parallele Sprachkanäle auf einer Breitbandleitung anbieten, die gleichzeitig Hochgeschwindigkeitssurfen im Netz ermöglicht. Q-Voice basiert nicht auf Voice-over-IP-Technologie, sondern auf bewährten digitalen Netzstandards der neuesten Generationen (z.B. ATM). Vor allem das Einsparpotenzial durch konkurrenzfähige Tarife im Sprach- und Datenverkehr macht Q-Voice zu einem attraktiven Produkt. Im Juni wird Q-Voice in Köln stufenweise eingeführt. Eine Ausdehnung auf andere Städte ist im Verlauf des Jahres geplant.

Alle drei Produkte belegen den weiteren Ausbau des Dienstleistungsangebots der QSC AG. Das Unternehmen entwickelt sich zu einem Lösungsanbieter rund um das Thema Sprach- und Datenübertragung auf Basis der DSL-Technologie.





DSL-Lösungen aus einer Hand

Erfolgreicher Einstieg in das Großkundengeschäft // Im ersten Quartal 2002 setzte QSC die Politik einer zielgerichteten Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen für Geschäftskunden fort und sprach dabei erstmals auch die Top 500-Unternehmen in Deutschland an. Dabei erweist sich der Aufbau eines Key-Account-Managements für den Vertrieb von Q-VPN in den vergangenen Monaten als entscheidend. Gerade diese Zielgruppe erwartet maßgeschneiderte, komplette DSL-Lösungen von Telekommunikations-Anbietern aus einer Hand. Insbesondere größere, stark filialisierte Konzerne sind an den QSC-Leistungen als alternativer Lieferant in Ergänzung zu ihrem bisherigen TK-Lieferanten, oftmals die Deutsche Telekom, interessiert. So steht QSC derzeit mit einer Anzahl von Versicherungen, Handels- und Industriekonzernen in engem Kontakt.

Unabhängig davon verläuft auch das Geschäft mit kleinen und mittleren Unternehmen erfreulich. Sie vernetzen immer häufiger ihre Arbeitsplätze mit Q-DSL business oder Q-DSL office, da sie die Flexibilität, die Sicherheit der Datenwege und die Kosteneffizienz von Q-DSL zu schätzen wissen. Das neue Fair-Price-Tarifmodell kombiniert die Vorteile einer Flat-Rate mit denen eines Volumen-Tarifs und bietet dem Kunden den jeweils günstigsten Preis je nach abgerufenem Datenvolumen.

Die Marketing-Maßnahmen konzentrieren sich ebenfalls verstärkt auf die direkte Ansprache von Geschäftskunden. Hierzu zählte die Teilnahme an der CeBIT 2002 im März, die zu einer Vielzahl neuer Kontakte und Geschäftsbeziehungen führte. Weitere begleitende Werbe- und PR-Aktivitäten wurden gestartet. Daneben unterstützt QSC den Abverkauf ihrer Vertriebspartner mit einem umfassenden Serviceangebot.

Im Geschäft mit Privatkunden konzentriert sich QSC unverändert auf die Ansprache von Premium-Kunden, die auf eine qualitativ hochwertige, breitbandige DSL-Lösung Wert legen. Fast alle Q-DSL home Bestellungen werden über QSC's Internet-Seite effizient abgewickelt. QSC erreicht diese Kundengruppe vor allem über gezielte Marketing-Maßnahmen im Internet. Bei seiner jüngsten Kooperation mit Yahoo! Deutschland profitiert QSC von der gewachsenen Online-Community eines der führenden deutschen Internet-Unternehmen. Unter <http://de.adsl.yahoo.com> können Internet-Nutzer seit Februar 2002 ihren DSL-Internetzugang Yahoo! DSL mit wenigen Klicks bestellen.

Umfangreiche
 Dienstleistungen
 steigern das
 Wertschöpfungspotenzial

Das Wettbewerbsumfeld: DSL-Markt trotz Rezession // Trotz der schwachen Konjunktur in Deutschland bleibt die DSL-Technologie auf der Agenda der Entscheider in der deutschen Industrie. Bei einer Umfrage Anfang des Jahres erklärten diese Entscheider DSL zur wichtigsten Datenübertragungstechnik, weit vor UMTS, Kabel oder Richtfunk. Diese eindeutige Prioritätensetzung belegt: „Deutschland ist ein DSL-Land“. Die mögliche Alternativ-Technologie Kabel erlebte im ersten Quartal 2002 einen Rückschlag, als der Verkauf des Kabelnetzes der Deutschen Telekom an den US-Anbieter Liberty Media scheiterte. So lange hier die Eigentümerfrage nicht geklärt ist, unterbleibt die Aufrüstung der TV-Kabel hin zur Rückkanalfähigkeit, ohne die ein interaktiver Austausch von Daten nicht möglich ist.

Auf dem Markt alternativer DSL-Anbieter setzt sich die Marktbereinigung fort: Die Zahl der bundesweit vertretenen Unternehmen sinkt. Während die Deutsche Telekom den Massenmarkt vor allem über kaufmännisch nicht nachvollziehbare, sehr aggressive Preise beherrscht, ist der ertragreichere Geschäftskundenmarkt auch für alternative Anbieter interessant. Denn hier gewinnen individuelle Lösungen und branchenspezifische Service-Leistungen immer stärker an Bedeutung. Das Wertschöpfungspotenzial pro Kunde steigt erheblich.

Regulierung unterstützt nur zögernd den Wettbewerb // Die im März dieses Jahres getroffene Entscheidung der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post (RegTP) zu den Preisen für Line-Sharing lässt in naher Zukunft keinen fairen Wettbewerb im Massenmarkt erwarten, da die Deutsche Telekom nicht daran gehindert wird, weiterhin den Markt mit kaufmännisch nicht nachvollziehbaren Preisen zu beherrschen. Ebenso wenig wettbewerbsfördernd wirkt die Entscheidung der RegTP vom April diesen Jahres zur Regulierung der Einmalentgelte der Deutschen Telekom. Auch danach lassen die Preise, die private Wettbewerber der Deutschen Telekom für die Umschaltung oder Neuschaltung einer Teilnehmeranschlussleitung zahlen müssen, für die alternativen Anbieter keine wettbewerbsfähige Preiskalkulation im Massenmarkt zu. Vor diesem Hintergrund sieht sich die QSC AG in ihrer Strategie bestätigt, sich auf hochwertige Leistungen vorrangig für den Geschäftskundenmarkt zu konzentrieren. Die frühzeitige Fokussierung auf das Geschäft mit Unternehmen erweist sich für QSC angesichts der jetzigen Regulierungslage als richtige Strategie – allein in diesem Segment erreicht sie mit ihrem hochwertigen DSL-Netzwerk rund eine Million potenzieller Geschäftskunden. Ungeachtet dessen prüft QSC, ob auf gerichtlichem Wege eine Öffnung auch des Massenmarktes erreicht werden kann – kurzfristige Erfolge sind hier allerdings nicht zu erwarten.

Größere Bedeutung misst das Unternehmen dagegen dem jüngst von der Europäischen Kommission eingeleiteten Kartellverfahren gegen die Deutsche Telekom zu. Sollte sich die EU mit ihrem Vorwurf der Wettbewerbsbehinderung im Ortsnetz durchsetzen, sind langfristige Verbesserungen der Wettbewerbssituation im Ortsnetz erstmals denkbar.

Marketing und Vertrieb im Zentrum

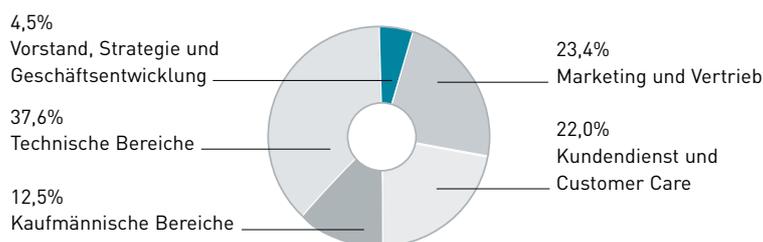
Neuer Vorstand verstärkt Vertriebs-Kompetenz // Im März 2002 erweiterte QSC seinen Vorstand um Bernd Puschendorf, der zuvor mehr als 20 Jahre in leitenden Positionen bei IBM und Fujitsu Siemens für den nationalen und internationalen Vertrieb tätig war. Er verantwortet nun im Vorstand die Aufgabenbereiche Vertrieb und Marketing; Gerd Eickers konzentriert sich seitdem im Vorstand auf Kundenservice, Auftragsmanagement und Regulierung.

Insgesamt beschäftigte das Unternehmen per 31. März 2002 287 Mitarbeiter und steigerte damit die Zahl der Beschäftigten gegenüber der vergleichbaren Vorjahresperiode um rund 26 Prozent. Im abgelaufenen Quartal stellte das Unternehmen 24 neue Mitarbeiter ein.

Auch die Mitarbeiterstruktur zeigt die wachsende Bedeutung von Marketing und Vertrieb, die Zahl der Mitarbeiter wuchs hier im ersten Quartal 2002 um 24 Prozent auf 67.

Bei der Rekrutierung profitiert das Unternehmen von einer spürbaren Entspannung am Arbeitsmarkt für Telekommunikations-Spezialisten – die Zahl der Initiativ-Bewerbungen steigt. Im laufenden Geschäftsjahr ist lediglich ein moderater Zuwachs an Mitarbeitern geplant.

Mitarbeiterstruktur



Hohe Liquidität sichert
die Finanzierung
des Geschäftsmodells

Liquiditätsverbrauch deutlich reduziert // Der Trend eines von Quartal zu Quartal abnehmenden Liquiditätsverbrauchs setzte sich auch im ersten Quartal 2002 fort. Zum 31. März 2002 betrug die Liquidität 134,8 Millionen EUR nach 153,8 Millionen EUR am 31. Dezember 2001. Zum ersten Mal legte QSC im abgelaufenen Quartal dabei einen Teil des Geldes in Wertpapieren mit einer Restlaufzeit von über drei Monaten, jedoch unter einem Jahr an, was in der Bilanz unter der Position Wertpapiere ausgewiesen wird. Für die gesamte Liquidität gilt unverändert, dass QSC nur in risikoarme Anlageformen wie beispielsweise Festgelder oder festverzinsliche Anleihepapiere erstklassiger Emittenten investiert. Im laufenden Geschäftsjahr wird QSC den Verbrauch der Liquidität weiter deutlich reduzieren.

Größter Aufwandsposten in der Gewinn- und Verlustrechnung bilden die unter Herstellungskosten aufgeführten Netzwerkaufwendungen mit 17,0 Millionen EUR (Q1 2001: 19,8 Millionen EUR). Ihre rückläufige Tendenz erklärt sich aus den eingeleiteten Maßnahmen zur Optimierung des Netzbetriebs. Die stärker werdenden Marketing- und Vertriebsaktivitäten spiegeln sich – wie erwartet – in steigenden Vertriebskosten wider: Sie belaufen sich auf 6,0 Millionen EUR nach 5,2 Millionen EUR in der vergleichbaren Vorjahresperiode. Das Ergebnis auf EBITDA-Basis blieb mit -16,3 Millionen EUR um 4,5 Millionen EUR besser als das Ergebnis des vierten Quartals 2001 und dokumentiert die Fortschritte im operativen Geschäft.

Unverändert plant das Unternehmen, im Verlauf des Jahres 2003 den Break-Even auf EBITDA-Basis und im Verlauf des Jahres 2004 auf Cashflow-Basis zu erreichen.

Unverändert schwieriges Umfeld am Kapitalmarkt // Im ersten Quartal 2002 änderte sich die Situation für Technologie- und TK-Werte kaum – Skepsis und Ernüchterung beherrschen weiterhin das Feld. Dabei litten Telekommunikationswerte – selbst die Ex-Monopolisten – insbesondere unter der anhaltenden Diskussion über die Verschuldungshöhe und die Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells. Obwohl QSC mit nur 0,5 Millionen EUR langfristigen Verbindlichkeiten nahezu schuldenfrei ist, voraussichtlich über ausreichend Liquidität bis zum Erreichen des Break-Even auf Cashflow-Basis verfügt und sich in dem besonders wachstumsstarken DSL-Markt bewegt, verlor die QSC-Aktie erheblich an Wert.

Nach intensiver Diskussion entschloss sich das Unternehmen im Februar 2002, die bisherigen parallelen Börsennotierungen am Frankfurter Neuen Markt und der US-amerikanischen Nasdaq zu beenden und sich auf den deutschen Markt zu konzentrieren. Ausschlaggebend für diese Entscheidung war das geringe Handelsvolumen an der Nasdaq und die im Vergleich dazu zusätzlichen, hohen Aufwendungen für eine Aufrechterhaltung dieser Notierung. Der Handel mit QSC-Aktien an der Nasdaq, den sogenannten ADS (American Depositary Shares), endete am 02. April 2002.

 Mit neuen Anwendungen
wird QSC vor allem
im Geschäftskundensegment
weiter wachsen

Geschäftsverl auf 

In der Folge fokussiert QSC seine Investor Relations-Aktivitäten auf den europäischen Kapitalmarkt. In zahlreichen Einzelgesprächen sowie auf der Bilanzpresse- und Analystenkonferenz Ende März erläuterte das Unternehmen seine Strategie und setzt damit die Politik intensiver und offener IR-Kommunikation auch in Zeiten schwacher Kapitalmärkte fort.

Ausblick: Wachstum durch Q-VPN // Im laufenden Geschäftsjahr konzentriert sich QSC auf den Markt für Geschäftskunden, nicht zuletzt bedingt durch die unzureichende Deregulierung des Massenmarkts. Mit Q-VPN verfügt das Unternehmen im Business-Segment über ein neues, zukunftssträchtiges Produkt. QSC erwartet in diesem Bereich bereits für 2002 sichtbare Umsatzanteile.

Neben dem Projektgeschäft mit Großkunden bleibt die Vermarktung über Telekommunikations- und IT-Anbieter, Systemintegratoren sowie Resellern ein wichtiger Vertriebskanal. Im April erweiterte QSC den Kreis ihrer Vertriebspartner um BT Ignite, der Geschäftskundensparte des British Telecom-Konzerns.

Die QSC AG wird ihre Produktpalette für die Zielgruppe Unternehmen in den kommenden Monaten stetig weiter ausbauen. Auch der Start der Pilotversuche in Köln zur Übertragung von Sprache über Q-DSL business verspricht weitere Umsatzzuwächse ab dem 2. Halbjahr 2002.

Vor diesem Hintergrund bekräftigt QSC seine Prognosen für das laufende Geschäftsjahr. Der Umsatz wird voraussichtlich zwischen 46 und 54 Millionen EUR liegen, der Verlust auf EBITDA-Basis zwischen -60 und -70 Millionen EUR.

Im Unterschied zum niedrigpreisigen DSL-Massenkundengeschäft wird das Umsatz- und Ergebniswachstum bei QSC in der Zukunft noch stärker vom Erfolg im Geschäftskundenmarkt getrieben werden, wo Projektumsätze und Paketlösungen (z.B. Sprachtelefonie, VPN, Hosting) den reinen Leitungsverkauf überlagern werden. Die Anzahl der verkauften Leitungen verliert deshalb zusehends an Aussagekraft, und QSC wird sich in der Zukunft auf eine regelmäßige Umsatz- und Ergebnisprognose auf EBITDA-Basis konzentrieren.

Projektgeschäft
gewinnt an Bedeutung

BESCHEINIGUNG NACH PRÜFERISCHER DURCHSICHT.

An den Vorstand der QSC AG, Köln

Wir haben den Zwischenbericht der QSC AG, Köln, für die Zeit vom 01. Januar 2002 bis 31. März 2002, bestehend aus Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung, Konzernbilanz, Konzernkapitalflussrechnung, Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals und weiteren Angaben, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des Zwischenberichts nach den Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP) liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem Zwischenbericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

Wir haben die prüferische Durchsicht des Zwischenberichts unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze für die prüferische Durchsicht von Abschlüssen vorgenommen. Danach ist die prüferische Durchsicht so zu planen und durchzuführen, dass wir bei kritischer Würdigung mit einer gewissen Sicherheit ausschließen können, dass der Zwischenbericht in wesentlichen Belangen den US GAAP widerspricht. Eine prüferische Durchsicht beschränkt sich in erster Linie auf Befragungen von Mitarbeitern der Gesellschaft und auf analytische Prüfungshandlungen und bietet deshalb nicht die durch eine Abschlussprüfung erreichbare Sicherheit. Da wir auftragsgemäß keine Abschlussprüfung vorgenommen haben, können wir einen Bestätigungsvermerk nicht erteilen.

Auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Annahme veranlassen, dass der Zwischenbericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den US GAAP aufgestellt worden ist.

Arthur Andersen
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft mbH

Fluck
Wirtschaftsprüfer

Berg
Wirtschaftsprüfer

Eschborn/Frankfurt am Main, den 13. Mai 2002

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (ungeprüft)
(Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen Beträge je Aktie)

	I/2002 01.01.2002- 31.03.2002 in TEUR	I/2001 01.01.2001- 31.03.2001 in TEUR
Umsatzerlöse	9.555	5.270
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	17.011	19.752
Bruttoergebnis vom Umsatz	(7.456)	(14.482)
Vertriebskosten	6.012	5.177
Allgemeine Verwaltungskosten	2.515	2.289
Forschungs- und Entwicklungskosten	342	184
Abschreibungen auf den Firmenwert	0	17
Abschreibungen auf Sachanlagen (und immaterielle Vermögensgegenstände) (inklusive TEUR 1.691 nicht liquiditätswirksamer Kompensation vom 01.01.-31.03.2002; bis 31.03.2001: TEUR 1.580)	8.081	5.982
Betriebsverlust	(24.406)	(28.131)
Sonstige Erträge (Verluste)		
Zinserträge	1.216	2.289
Zinsaufwendungen	(90)	(17)
Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen	(376)	(1.664)
Sonstige Erlöse (Aufwendungen)	(127)	0
Verlust vor Steuern	(23.783)	(27.523)
Steuern vom Einkommen und Ertrag	0	0
Fehlbetrag	(23.783)	(27.523)
Nicht bevorrechtigten Aktionären zurechenbares Ergebnis	(23.783)	(27.523)
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert)	(0,24)	(0,27)
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert und verwässert)	101.134.647	101.134.647

Die nachfolgenden Erläuterungen zum Konzernabschluss sind ein integraler Bestandteil dieser Darstellung.

BILANZ

Konzern-Bilanz (ungeprüft)
(Eurobeträge in Tausend (TEUR))

	31.03.2002 in TEUR (ungeprüft)	31.12.2001 in TEUR (geprüft)
AKTIVA		
Kurzfristige Vermögensgegenstände		
Liquide Mittel	81.275	153.776
Wertpapiere	53.500	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	17.344	15.581
Forderungen gegen Unternehmen im Verbundbereich	527	681
Noch nicht fakturierte Forderungen	6.225	7.256
Sonstige Vermögensgegenstände	11.979	17.430
Rechnungsabgrenzungsposten	3.759	2.316
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt	174.609	197.040
Langfristige Vermögensgegenstände		
Sachanlagen, netto		
Netzwerk und technische Anlagen	77.859	82.096
Betriebs- und Geschäftsausstattung	7.182	7.576
Gesamte Sachanlagen, netto	85.041	89.672
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto		
Lizenzen	2.133	2.205
Software	1.953	2.043
Geschäfts- oder Firmenwert	1.407	1.407
Sonstige	7	8
Gesamte immaterielle Vermögensgegenstände, netto	5.500	5.663
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	5.360	4.996
Sonstige Vermögensgegenstände	605	603
Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt	96.506	100.934
Aktiva, gesamt	271.115	297.974

Bescheinigung
GuV
Bilanz
Kapitalfluss-Rechnung
Eigenkapital

	31.03.2002	31.12.2001
	in TEUR (ungeprüft)	in TEUR (geprüft)
PASSIVA		
Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen	357	357
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20.441	23.591
Verbindlichkeiten im Verbundbereich	10.335	13.199
Rückstellungen	17.938	18.769
Umsatzabgrenzungsposten	1.638	883
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.288	807
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	51.997	57.606
Langfristige Verbindlichkeiten		
Wandelanleihen	49	39
Pensionsrückstellungen	170	162
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	283	201
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt	502	402
Verbindlichkeiten, gesamt	52.499	58.008
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	105.009	105.009
Kapitalrücklage	473.435	473.480
Eigene Anteile	(443)	(3.312)
Abgegrenzte Kompensation	(10.350)	(12.086)
Forderungen gegen Aktionäre	(1)	(1)
Bilanzverlust	(349.034)	(323.124)
Eigenkapital, gesamt	218.616	239.966
Passiva, gesamt	271.115	297.974

Die nachfolgenden Erläuterungen zum Konzernabschluss sind ein integraler Bestandteil dieser Darstellung.

KAPITALFLUSS-RECHNUNG

Konzern-Kapitalfluss-Rechnung (ungeprüft)
(Eurobeträge in Tausend (TEUR))

	01.01.2002- 31.03.2002	01.01.2001- 31.03.2001
	in TEUR	in TEUR
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		
Fehlbetrag	(23.783)	(27.523)
Berichtigung des Fehlbetrages		
Nicht liquiditätswirksame Kompensation	1.691	1.580
Abschreibung und Amortisation	6.390	4.419
Gewinn aus dem Verkauf von Sachanlagen	(71)	0
Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen	376	1.664
Nicht liquiditätswirksame Zinsaufwendungen	82	16
Erhöhung Forderungen, netto	(1.609)	(102)
Verminderung/(Erhöhung) noch nicht fakturierter Forderungen	1.031	(1.901)
Verminderung/(Erhöhung) sonstiger Vermögensgegenstände	5.451	(2.431)
Erhöhung Rechnungsabgrenzungsposten	(1.443)	(13.802)
Erhöhung sonstiges Anlagevermögen	(2)	(3)
Erhöhung /(Verminderung) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(6.014)	9.904
Verminderung sonstiger Rückstellungen	(831)	(4.265)
Erhöhung/(Verminderung) Umsatzabgrenzungsposten	755	(109)
Erhöhung/(Verminderung) sonstiger Verbindlichkeiten	481	(326)
Erhöhung Pensionsrückstellungen	8	7
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	(17.488)	(32.872)



Bescheinigung
GuV
Bilanz
Kapitalfluss-Rechnung
Eigenkapital

	01.01.2002- 31.03.2002	01.01.2001- 31.03.2001
	in TEUR	in TEUR
Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Erhöhung Wertpapiere	(53.500)	0
Akquisition, ohne erworbene liquide Mittel	0	(832)
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände	(89)	(324)
Investitionen in Sachanlagen	(1.663)	(10.307)
Erlöse aus Anlageabgängen	229	0
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	(55.023)	(11.463)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Ausgabe/(Rückkauf) von Wandelanleihen	10	(1)
Aufnahme von langfristigen Darlehen	0	180
Kauf eigener Anteile	0	(66)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	10	113
Verminderung liquider Mittel	(72.501)	(44.222)
Liquide Mittel am Anfang des Geschäftsjahres	153.776	294.780
Liquide Mittel zum Ende des Berichtszeitraums	81.275	250.558
Zusätzliche Angaben zur Cashflow-Rechnung		
Mittelabfluss während des Berichtszeitraums		
Zinsaufwendungen	9	1
Steuern vom Einkommen und Ertrag	0	0

Die nachfolgenden Erläuterungen zum Konzernabschluss sind ein integraler Bestandteil dieser Darstellung.

EIGENKAPITAL

Entwicklung des Eigenkapitals vom 1. Januar 2001 bis zum 31. März 2002 (ungeprüft)
(Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen Beträge je Aktie)

Stand am 1. Januar 2001
Kauf eigener Anteile (1. Januar 2001)
Verfall von Wandlungsrechten (1. Januar 2001)
Kauf eigener Anteile (1. Mai 2001)
Verfall von Wandlungsrechten (1. Mai 2001)
Ursprüngliche abgegrenzte Kompensation (1. Juli 2001)
Kauf eigener Anteile (1. Juli 2001)
Verkauf eigener Anteile (1. Oktober 2001)
Ursprüngliche abgegrenzte Kompensation (1. Oktober 2001)
In der Periode berücksichtigte Amortisation
Jahresfehlbetrag
Stand am 31. Dezember 2001
Verkauf eigener Anteile (1. Januar 2002)
Verfall von Wandlungsrechten (1. Januar 2002)
In der Periode berücksichtigte Amortisation
Jahresfehlbetrag
Stand am 31. März 2002

Bescheinigung
GuV
Bilanz
Kapitalfluss-Rechnung
Eigenkapital

	Stammaktien		Eigene Anteile		Kapital- rücklage	Abge- grenzte Kampen- sation	Bilanz- gewinn/ -verlust	Forderun- gen gegen Aktionäre	Gesamtes Eigen- kapital
	Aktien	Betrag TEUR	Aktien	Betrag TEUR					
	105.008.714	105.009	934.954	(4.125)	477.304	(21.515)	(217.532)	(1)	339.140
			88.512	(66)	(890)	890			(66)
					(23)	23			0
			366.052	(286)	(3.674)	3.674			(286)
					(136)	136			0
					441	(441)			0
			9.126	(50)	(68)	68			(50)
			(273.171)	1.215					1.215
					526	(526)			0
						5.605	(691)		4.914
							(104.901)		(104.901)
	105.008.714	105.009	1.125.473	(3.312)	473.480	(12.086)	(323.124)	(1)	239.966
			(575.000)	2.869			(2.127)		742
					(45)	45			0
						1.691			1.691
							(23.783)		(23.783)
	105.008.714	105.009	550.473	(443)	473.435	(10.350)	(349.034)	(1)	218.616

Die nachfolgenden Erläuterungen zum Konzernabschluss sind ein integraler Bestandteil dieser Darstellung.

QSC AG, KÖLN

Erläuterungen zur Kurzform des konsolidierten Konzernabschlusses
(Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen Beträge je Aktie)

1. Organisation und Grundlagen der Rechnungslegung

a) Unternehmensorganisation // Die QSC AG („QSC“) wurde im Januar 1997 als Gesellschaft mit beschränkter Haftung mit dem Firmennamen QS Communication Service GmbH gegründet. Im zweiten Halbjahr 1999 erfolgte die Eintragung als Aktiengesellschaft in Köln (Nordrhein-Westfalen, Deutschland) mit dem Firmennamen QS Communications AG. Am 17. Mai 2001 beschloss die Hauptversammlung, den Namen der Firma von „QS Communications AG“ in „QSC AG“ zu ändern.

QSC bietet Geschäfts- und Privatkunden breitbandige Standleitungsverbindungen in und aus dem Internet mit bis zu 2,3 Megabit pro Sekunde auf Basis der DSL-Technologie (Digital Subscriber Line) an. Die DSL-Technologie nutzt die letzte Meile über den entbündelten Netzzugang – die kupferbasierte Teilnehmeranschlussleitung – und beschleunigt den Datenverkehr auf ein Vielfaches der heute üblichen Geschwindigkeiten. QSC hat bisher die 40 größten Städte Deutschlands mit ihrem Breitband-Netz abgedeckt und erreicht damit über 20 Millionen potenzielle Nutzer. Für den Vertrieb der Produkte und Dienstleistungen kooperiert QSC mit Vertriebspartnern, vorwiegend Internet Service Provider, die als Wiederverkäufer tätig werden. Darüber hinaus erfolgt der Verkauf an Endkunden über QSC selbst oder über Händler.

b) Grundlagen der Rechnungslegung // Der vorliegende, nicht testierte Konzernabschluss der QSC erfolgt in Übereinstimmung mit den in den Vereinigten Staaten allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen („US GAAP“). Gewisse Angaben und Anmerkungen werden im Zwischenbericht in Übereinstimmung mit US GAAP gekürzt oder nicht aufgeführt. Der vorliegende Konzernabschluss enthält nach Auffassung der QSC alle Anpassungen (bezüglich normaler, wiederkehrender Posten), die für eine faire Darstellung der finanziellen Lage und des Betriebsergebnisses notwendig sind. Der vorliegende Zwischenbericht sollte in Verbindung mit den testierten Jahresabschlüssen zum 31. Dezember 2001 und 2000 gelesen werden. Aus den vorliegenden Betriebsergebnissen für die ersten drei Monate bis zum 31. März 2002 lässt sich nicht unbedingt auf die Ergebnisse zukünftiger Berichtszeiträume schließen. Alle Beträge außer Beträge je Aktie sind in Tausend Euro (TEUR) angegeben.

- c) **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) **Neue Bilanzierungsgrundsätze** // Im Juli 2001 veröffentlichte das Financial Accounting Standards Board („FASB“) das Statement of Financial Accounting Standards („SFAS“) 141 „Business Combinations“ und SFAS 142 „Goodwill and Other Intangible Assets“. SFAS 141 legt für alle Unternehmenserwerbe, die nach dem 30. Juni 2001 eingeleitet wurden, die Erwerbsmethode der Kapitalkonsolidierung („purchase method“) fest und regelt sowohl den erstmaligen Ausweis als auch die Werthaltigkeit von erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerten sowie sonstigen immateriellen Vermögensgegenständen. SFAS 142 regelt den erstmaligen Ausweis und die Werthaltigkeit von Geschäfts- oder Firmenwerten sowie sonstigen immateriellen Vermögensgegenständen, die außerhalb von Unternehmenserwerben akquiriert wurden. Gemäß SFAS 142 werden immaterielle Vermögensgegenstände mit endlicher Nutzungsdauer abgeschrieben sowie Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögensgegenstände mit unendlicher Nutzungsdauer nicht abgeschrieben. Wenn keine Abschreibung erfolgt, muss jedoch mindestens einmal im Jahr geprüft werden, ob eine Wertminderung vorliegt. Mit der Anwendung von SFAS 142 zum 01. Januar 2002 hat QSC die Abschreibung auf die erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerte beendet. Gleichzeitig wurde damit festgestellt, dass QSC mit Ausnahme der Geschäfts- oder Firmenwerte über keine immateriellen Vermögensgegenstände mit unendlicher Nutzungsdauer verfügt.
- SFAS 142 verlangt die erstmalige Untersuchung des Geschäfts- oder Firmenwertes und sonstiger immaterieller Vermögensgegenstände mit unendlicher Nutzungsdauer auf ihre Werthaltigkeit zum 30. Juni 2002. Die Ergebnisse für die ersten drei Monate des Jahres 2002 berücksichtigen deshalb keine Ergebnisse aus dieser Untersuchung. Die möglichen Auswirkungen der Untersuchung werden erstmalig im Halbjahresbericht 2002 berücksichtigt, wobei gegebenenfalls die Ergebnisse für das erste Quartal 2002 angepasst werden.

Obwohl wir die Untersuchung der Werthaltigkeit noch nicht vorgenommen haben, gehen wir davon aus, dass der aktivierte Unterschiedsbetrag zwischen Anschaffungskosten und dem auf QSC entfallenden anteiligen Eigenkapital zum Erwerbszeitpunkt keiner Wertminderung unterliegt. Demzufolge erwarten wir durch die Untersuchung keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens- und Ertragslage des Konzerns. Für die ersten drei Monate des Jahres 2001 wurden keine Geschäfts- oder Firmenwerte oder sonstigen Vermögensgegenstände mit unendlicher Nutzungsdauer aktiviert und demzufolge auch keine Abschreibungen vorgenommen.

Im Juni 2001 veröffentlichte das FASB das SFAS 143 „Accounting for Asset Retirement Obligations“. SFAS 143 führt Regelungen ein, die im Zusammenhang mit Verpflichtungen zur Entsorgung oder dem Abbau von Vermögensgegenständen des Sachanlagevermögens zu beachten sind. Hierzu zählen (1.) Zeitpunkt der Berücksichtigung entsprechender Verbindlichkeiten im Jahresabschluss, (2.) erstmalige Bemessung der Verbindlichkeit, (3.) Aufteilung der mit der Verpflichtung verbundenen Kosten auf die einzelnen Aufwandsarten, (4.) nachfolgende Bemessung der Verbindlichkeit und (5.) Erläuterungen im Jahresabschluss. SFAS 143 verlangt die Passivierung einer Verbindlichkeit für Verpflichtungen im Zusammenhang mit der Entsorgung oder dem Abbau von Vermögensgegenständen des Anlagevermögens in der Periode, in der sie anfällt, sofern eine vernünftige Schätzung des Wertes der Verbindlichkeit vorgenommen werden kann. Die entsprechenden Kosten für die Entsorgung oder den Abbau werden mit den Anschaffungskosten des Vermögensgegenstandes des Sachanlagevermögens aktiviert und über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Eine Gesellschaft soll die Veränderungen der Verbindlichkeit aufgrund Zeitablauf unter Anwendung von Aufzinsungen des Verbindlichkeitsbetrages zu Beginn des Geschäftsjahres erfassen. Der dabei angewendete Zinssatz soll auf Basis des risikofreien Zinses, der zum Zeitpunkt der erstmaligen Passivierung der Verbindlichkeit galt, bemessen werden. Der Erhöhungsbetrag der Verbindlichkeit ist in der Gewinn- und Verlustrechnung als operativer Aufwand zu erfassen. SFAS 143 ist erstmalig für Geschäftsjahre, die nach dem 15. Juni 2002 beginnen, anzuwenden; eine frühere Anwendung wird jedoch empfohlen. QSC erwartet derzeit keine wesentlichen Auswirkungen aus SFAS 143 auf die Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Im August 2001 wurde vom FASB SFAS 144 „Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets“ verabschiedet. SFAS 144 führt – unter Berücksichtigung von SFAS 121 „Accounting for the Impairment of Long-Lived Assets to be disposed of“ – ein allein gültiges Berechnungsverfahren für die Bewertung von Vermögensgegenständen des Anlagevermögens, die veräußert werden sollen, ein. Während es APB Opinion 30 „Reporting the Effects of Disposal of a Segment of a Business, and Extraordinary, Unusual and Infrequently Occurring Events and Transactions“ ersetzt, wird die Darstellung von beendeten

Geschäftsbereichen beibehalten, wobei jedoch die Darstellung auch auf Betriebsteile ausgedehnt wird (anstelle von Segmenten). Dennoch werden zu schließende Geschäftsbereiche nicht mehr auf Basis eines Nettoveräußerungserlöses bilanziert, und zukünftige Verluste nicht mehr bilanziert, bevor sie angefallen sind. SFAS 144 führt ebenfalls Kriterien ein für die Bestimmung, ab wann ein Vermögensgegenstand für Veräußerungszwecke gehalten wird. SFAS 144 ist erstmals wirksam für nach dem 15. Dezember 2001 beginnende Geschäftsjahre; im allgemeinen sollen die Bestimmungen von SFAS 144 jedoch bereits vorher angewendet werden. QSC beabsichtigt derzeit keine Aufgabe von Geschäftsbereichen. Demzufolge erwartet QSC auch keine wesentlichen Auswirkungen aus SFAS 144 auf die Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

- b) Verwendung 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.
- c) Guthaben bei Kreditinstituten, Kassenbestand und Wertpapiere** // Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand sind alle flüssigen Mittel auf Bankkonten und in Kassen sowie festverzinsliche Wertpapiere mit einer Anlagedauer von bis zu drei Monaten. Die Wertpapiere werden bis zum Ende der Restlaufzeit gehalten und nach SFAS 115 zu Anschaffungskosten bewertet.
- d) Verlust je Aktie** // Der Verlust je Aktie wird gemäß SFAS 128 „Earnings per share“ 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 2002 wurde die verwässernde Wirkung von Wandelschuldverschreibungen 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. In der Berechnung des Verlusts je Aktie sind 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 4.915.852 QSC-Stammaktien nicht berücksichtigt. Für den Zeitraum vom 01. Januar 2000 bis 04. Mai 2000 wurden 47.484.647 Vorzugsaktien nicht in die Berechnung des Verlusts je Aktie einbezogen. Diese 47.484.647 Vorzugsaktien wurden am 5. Mai 2000 in 47.484.647 Stammaktien der QSC umgewandelt und werden deshalb seit diesem Zeitpunkt in die Berechnung des Verlusts je Aktie einbezogen.

- e) **Geschäfts- oder Firmenwert** // Beim Erwerb von Beteiligungen wurde der Unterschiedsbetrag zwischen Anschaffungskosten und dem auf QSC entfallenden anteiligen Eigenkapital zum Erwerbszeitpunkt als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert und bis zum 31. Dezember 2001 über vier Jahre linear ergebniswirksam abgeschrieben. Mit der Anwendung von SFAS 142 wurde ab dem 01. Januar 2002 keine Abschreibung mehr vorgenommen (siehe hierzu Abschnitt 2a. „Neue Bilanzierungsgrundsätze“).
- f) **Segmentberichterstattung** // In Übereinstimmung mit SFAS 131 „Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information“ wendet QSC die „Management-Methode“ an, um die Einteilung der Segmente des Unternehmens festzulegen. Als Basis für die Bestimmung der Segmente dient dabei die interne Organisation des Unternehmens, die von der Unternehmensleitung für betriebswirtschaftliche Entscheidungen und Leistungsbeurteilungen zugrunde gelegt wird. Im ersten Quartal 2002 war QSC lediglich in einem Segment tätig: Internet- und Intranetanschlüsse in Deutschland.

3. Beteiligungen

Am 23. Februar 2001 unterzeichnete QSC Verträge zum Erwerb einer Beteiligung in Höhe von 65% an der 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 01. Juni 2002 und dem 30. Juni 2004 ausgeübt werden, sowohl vom Verkäufer als auch von QSC. Der Zinsaufwand, der durch die Abzinsung des angenommenen Optionspreises entsteht, wurde erfolgswirksam berücksichtigt. Die COMpoint ist ein Internet Service Provider, der seinen Kunden Telekommunikations- und Netzwerklösungen anbietet. Die QSC erwarb die 65%ige Beteiligung an COMpoint gegen Zahlung von insgesamt TEUR 853. Der sich aus dem Erwerb der Beteiligung an COMpoint ergebende Geschäfts- oder Firmenwert beläuft sich auf TEUR 715. Bis zum 31. Dezember 2001 amortisierte QSC TEUR 148 von diesem Geschäfts- oder Firmenwert. Minderheitsanteile werden als sonstige langfristige Verbind-

lichkeiten bilanziert. Der konsolidierte Konzernabschluss der QSC beinhaltet den Abschluss der COMpoint seit dem Erwerbszeitpunkt.

Am 24. April 2001 unterzeichnete QSC einen Vertrag zum Erwerb eines 41%igen Anteils an der Gesellschaft für Internet-Kommunikation AG, Aachen, Deutschland („GINKO“). GINKO ist ein Internet Service Provider, dessen Kernkompetenz die Bereitstellung von schnellen Internet-Zugängen ist. Der Kaufvertrag vom 24. April 2001 sieht eine Kapitalerhöhung von TEUR 153,5 auf TEUR 184,1 vor, zu deren Zeichnung allein die QSC berechtigt ist. Die Kapitalerhöhung wurde am 06. Juni 2001 in das Handelsregister eingetragen. Der Vertrag beinhaltet eine Kauf- und Verkaufsoption auf den verbleibenden Anteil von 49,2%, sowohl durch den Verkäufer als auch durch QSC. Die Ausübungsfrist der Verkaufsoption durch den Verkäufer beginnt am 01. Januar 2002 und endet am 31. Dezember 2003. Die Kaufoption durch QSC kann jederzeit ausgeübt werden. Der Ausübungspreis der Kauf- und Verkaufsoption ist derselbe. Am 14. Dezember 2001 übte QSC die Kaufoption teilweise aus und erwarb weitere 12,5%. Damit hält QSC einen prozentualen Anteil in Höhe von 63,3% an GINKO. Der Konzernabschluss der QSC beinhaltet seit dem 01. Mai 2001 die Abschlüsse der GINKO. Die Auswirkung der Konsolidierung des Abschlusses der GINKO für den Zeitraum 01. Mai bis 05. Juni 2001 auf den Konzernabschluss der QSC ist nicht wesentlich. Eine Minimalwertberechnung („minimum value computation“) unter Verwendung eines Optionsbewertungsmodells ergab einen Optionswert von null. QSC leistete Zahlungen in Höhe von TEUR 896 für ihre Beteiligung an der GINKO. Der noch zu zahlende variable Kaufpreisanteil bestimmt sich nach der Anzahl der im Geschäftsjahr 2001 neu abgeschlossenen Endkundenverträge. Aus dem Erwerb der Beteiligung an GINKO ergibt sich ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 968. Bis zum 31. Dezember 2001 wurden TEUR 128 amortisiert.

Die Beteiligungen an der COMpoint und GINKO werden nach der Buchwertmethode („purchase accounting“) bilanziert.

Am 26. April 2001 änderten die Gesellschafter der ALCHEMIA S.p.A., Mailand, Italien, eine von QSC's strategischen Beteiligungen in 2000, den Namen des Unternehmens in Netchemya S.p.A. („Netchemya“). Der Anteil von QSC am Grundkapital der Netchemya beträgt TEUR 5.688, was einer Beteiligung von 25% entspricht.

Am 28. Januar 2002 leistete QSC ihre Einlage in die Grell Beratungs GmbH, Köln („Grell“) in Form einer Sacheinlage von 575.000 Aktien der QSC zum Kurs von Euro 1,29. Die Höhe der Beteiligung von QSC an Grell beträgt 49%.

Aus ihren nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen verzeichnete QSC in den ersten drei Monaten 2002 einen anteiligen Verlust an Netchemya in Höhe von TEUR 379 und einen anteiligen Gewinn an Grell in Höhe von TEUR 3.

4. Mitarbeiterbeteiligung

QSC bewertet ihre Aktionsoptionspläne entsprechend den Bestimmungen des APB Opinion 25 („Accounting for Stocks Issued to Employees“). Danach werden Kompensationsaufwendungen in Höhe des Unterschiedsbetrages zwischen Marktpreis und Ausgabepreis der Aktie der Wandelschuldverschreibung am Bewertungsstichtag ausgewiesen. Beim AOP2000 ist der Bewertungsstichtag das Datum der Zuteilung. Beim AOP2000A wurde der Ausgabepreis von 483.169 Wandelschuldverschreibungen im November 2000 reduziert. Diese 483.169 Wandelschuldverschreibungen werden daher als variabler Plan bilanziert. Bei allen übrigen Wandelschuldverschreibungen, die im Rahmen des AOP2000A ausgegeben wurden, sind Bewertungsstichtag und Zuteilungsdatum identisch. Das gilt auch für den Aktienoptionsplan AOP2001. Zum 31. März 2002 wurden Kompensationsaufwendungen in Höhe von insgesamt TEUR 10.350 abgegrenzt. Diese Kompensationsaufwendungen werden bis zur endgültigen Ausübung der Optionen amortisiert. Im Berichtszeitraum 2002 amortisierte QSC TEUR 1.691 (2001: TEUR 1.580). Für die 483.169 Wandelschuldverschreibungen des variablen Plans hat QSC keine Kompensationsaufwendungen erfasst. Diese Wandelschuldverschreibungen haben einen durchschnittlichen Ausübungspreis von EUR 4,23. Am letzten Handelstag des ersten Quartals 2002 wurde die QSC-Aktie mit einem Schlusskurs von EUR 1,02 am Neuen Markt der Frankfurter Börse notiert.

5. Fremdkapital

Sonstige langfristige Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 283 ergeben sich aus den Minderheitsanteilen an COMpoint und den damit in Zusammenhang stehenden Zinsaufwendungen (siehe Anmerkung 3).

6. Wertberichtigung auf Forderungen

In den ersten drei Monaten des Jahres 2002 wurden keine Wertberichtigungen auf Forderungen vorgenommen. In den ersten drei Monaten des Jahres 2001 betragen diese TEUR 62.

Im März 2001 hat QSC einen Kreditversicherungsvertrag abgeschlossen, um ihr Forderungsmanagement zu verbessern. QSC versichert sich damit gegen Forderungsausfälle aus allen bedeutenden Geschäftsbeziehungen. Die Zusammenarbeit mit der Kreditversicherung erstreckt sich aktuell ausschließlich auf den Bereich der Vertriebspartner, die als Wieder-

verkäufer für die QSC-Produkte und Dienstleistungen tätig sind. Die Kreditversicherung prüft je Vertriebspartner fortlaufend die Bonität und legt entsprechende Versicherungssummen fest. In Höhe dieser Versicherungssumme sind unsere Forderungen gegen Ausfall abgesichert.

7. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Die Ermächtigung aus der Hauptversammlung 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, wurde mit Ablauf der Hauptversammlung am 16. Mai 2002 aufgehoben, da sie gemäß den gesetzlichen Vorgaben bis zum 31. Oktober 2002 befristet war. Sie wurde durch eine neue, bis zum 31. Oktober 2003 gültige, gleichlautende Ermächtigung ersetzt.

Am 16. Mai 2002 ermächtigte die Hauptversammlung der QSC den Vorstand, im Rahmen eines vierten Aktienoptionsplans („AOP2002“) bis zu 2,45 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 2005. 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 Aufsichtsrats und des Vorstands sowie Mitglieder des Beirats und Berater/Beratungsunternehmen der QSC. AOP2002 wird über eine fünfte bedingte Kapitalerhöhung von bis zu TEUR 2.450 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.

Am 22. April 2002 übte QSC die Kaufoption auf die verbleibenden 35% an COMpoint sowie am 02., 03. und 08. April 2002 auf die verbleibenden 36,7% an GINKO aus. Die Erhöhung der Anteile auf jeweils 100% dient der Vorbereitung der Verschmelzung der COMpoint und der GINKO auf die QSC.

QSC AG, KÖLN

Erörterung und Analyse der Finanz- und Ertragslage durch das Management
(Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen Beträge je Aktie)

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

1. Überblick

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

QSC hat am 10. November 1999 als erste Gesellschaft in Deutschland öffentlich angekündigt, ein Netz auf Basis symmetrischer DSL-Technologie („Digital Subscriber Line“) deutschlandweit aufzubauen. Dieser Netzaufbau ist weitgehend abgeschlossen und QSC kann mit ihrem Netzwerk mehr als zwanzig Millionen Privatkunden und mehr als eine Million Geschäftskunden erreichen.

QSC bietet Geschäfts- und Privatkunden auf Basis herkömmlicher Kupfertelefonleitungen breitbandige Standleitungsverbindungen. Der Vertrieb der Dienstleistungen erfolgt über mehr als 120 Vertriebspartner – hauptsächlich Internet Service Provider – die als Wiederverkäufer tätig sind. Seit März 2001 bietet QSC seine Dienstleistungen auch direkt unter der Dachmarke Q-DSL an und wird hierbei von mehr als 300 Händlern bundesweit unterstützt.

2. Faktoren, welche die zukünftige Ertragslage beeinflussen

a) **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 und die Endkundengeräte;
- monatliche Entgelte für die Bereitstellung von Flächen in unseren Metropolitan Service Centern zur Anbindung unserer Vertriebspartner;
- monatliche Entgelte für die Mietleitungen von unseren Vertriebspartnern zu unseren Metropolitan Service Centern.

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

Die Gesellschaft erzielt im Rahmen ihres Dienstleistungsvertrages mit der IN-telegence GmbH & Co. KG Umsatzerlöse als Netzbetreiberin. Diese Umsätze machen nur einen geringen Teil unserer gesamten Umsatzerlöse aus.

b) Betriebliche Aufwendungen // Folgende Faktoren bestimmen unsere betrieblichen Aufwendungen:

- Aufwendungen für das Netz: Wir zahlen der Deutsche Telekom AG monatlich Mietkosten für die Kupferdoppelader zwischen den Endkunden und den Hauptverteilern der Deutsche Telekom AG, einschließlich einmaliger Kosten für die Installation dieser Leitungen. Die Netzkosten enthalten auch monatliche Mietkosten für die von QSC beanspruchte Fläche in den Kollokationsräumen der Deutsche Telekom AG und für unsere Metropolitan Service Center. Wir zahlen der Deutsche Telekom AG und anderen Telekommunikationsgesellschaften monatliche und einmalige Entgelte für Leitungen zwischen den Hauptverteilern der Deutsche Telekom AG und unseren Metropolitan Service Centern, für Leitungen zwischen den Metropolitan Service Centern und unseren Vertriebspartnern sowie für die Anbindung der Metropolitan Service Center untereinander. 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 für Telekommunikation und Post hinsichtlich der Monatsmiete der Deutsche Telekom AG für Kollokationsflächen ändern. Wir erwarten in Zukunft einen Rückgang der Kosten für Mietleitungen zwischen den Kollokationsräumen und den Metropolitan Service Centern, für Leitungen zwischen den Metropolitan Service Centern und unseren Vertriebspartnern sowie für Leitungen zwischen den Metropolitan Service Centern infolge von erhöhtem Wettbewerb und von Mengenrabatten.
- Weitere betriebliche Aufwendungen entstehen durch Vertriebs- und Marketingaktivitäten, Forschungs- und Entwicklungs- sowie allgemeine Verwaltungskosten.

c) **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 und Firmenwert. Wir halten EBITDA für eine aussagekräftige Kennzahl, da EBITDA ein in der Telekommunikation gängiger Bewertungsmaßstab ist. Andere Gesellschaften berechnen EBITDA möglicherweise anders als wir. 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 2001 berechneten wir einen negativen EBITDA von TEUR 22.132. Für den entsprechenden Zeitraum des Jahres 2002 berechneten wir einen negativen EBITDA von TEUR 16.325. Der Rückgang resultiert aus dem Umsatzanstieg und den durchgeführten Maßnahmen zur Optimierung der Netzauslastung.

d) **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 Deutsche Telekom AG;
- 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 Endkundengeräten.

In zukünftigen Berichtszeiträumen können weitere Investitionen erforderlich sein, abhängig von der Anzahl und Art der Geräte, die wir anfangs in einem Kollokationsraum oder in einem Metropolitan Service Center errichten. Nachdem der Netzausbau weitgehend abgeschlossen wurde, 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.

3. Betriebliche Ergebnisse (drei Monate zum Stichtag 31. März 2002 und 2001)

a) Umsatzerlöse // In den ersten drei Monaten des Jahres 2002 betragen unsere Umsatzerlöse TEUR 9.555. Gegenüber Umsatzerlösen in Höhe von TEUR 5.270 in den ersten drei Monaten des Jahres 2001 stellt dies einen Anstieg von 81% dar und ist im Wesentlichen auf einen Anstieg der Kundenzahl zurückzuführen.

Die Securities and Exchange Commission („SEC“) veröffentlichte im Dezember 1999 das Staff Accounting Bulletin („SAB“) 101 „Revenue Recognition in Financial Statements“ (Ausweis von Erlösen in Jahresabschlüssen). Gemäß SAB 101 dürfen bestimmte einmalige Einnahmen zu Beginn einer Vertragslaufzeit nicht im Monat der Rechnungsstellung als 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 2002 endete, buchten wir TEUR 9.555 an Erlösen.

Installationsentgelte in Höhe von TEUR 1.638 wurden abgegrenzt und werden erst in zukünftigen Berichtszeiträumen als Umsatzerlöse ausgewiesen.

b) Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen //

Die Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen sind unsere Netzwerkaufwendungen. Für das erste Quartal 2002 belaufen sich die Netzwerkaufwendungen auf insgesamt TEUR 17.011. Während des entsprechenden Zeitraums im Jahre 2001 verzeichneten wir Netzwerkaufwendungen in Höhe von TEUR 19.752. Dies entspricht einem Rückgang der Netzwerkaufwendungen von 14%.

Obwohl im Vergleich zum ersten Quartal 2001 das Netzwerk vergrößert wurde und die Kundenzahlen erhöht wurden, konnten die Netzwerkaufwendungen gesenkt werden. Dies resultiert insbesondere aus den durchgeführten Maßnahmen zur Optimierung der Netzauslastung. Wir gehen davon aus, dass unsere Netzwerkaufwendungen auf Grund verstärkter Vertriebsaktivitäten und der daraus resultierenden höheren Kundenzahlen in zukünftigen Berichtszeiträumen steigen werden.

c) Vertriebs- und Marketingaufwendungen // Die Vertriebs- und Marketingaufwendungen betragen in den ersten drei Monaten des Jahres 2002 TEUR 6.012 gegenüber TEUR 5.177 im entsprechenden Zeitraum 2001. Dies entspricht einem Anstieg von 16%. Die erhöhten Aufwendungen für Vertriebs- und Marketingaktivitäten spiegeln insbesondere unsere Maßnahmen zur Vermarktung und dem Vertrieb unserer Endkundenprodukte 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.

- d) Verwaltungskosten** // Die Verwaltungskosten betragen TEUR 2.515 im ersten Quartal 2002 gegenüber TEUR 2.289 für das erste Quartal 2001 – ein Anstieg von 10%. Der Anstieg der Verwaltungskosten basiert im Wesentlichen auf der höheren Mitarbeiterzahl. Wir erwarten zukünftig mit dem weiteren Ausbau unserer Geschäftstätigkeit einen leichten Anstieg der Verwaltungskosten.
- e) Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen** // Wir verzeichneten in den ersten drei Monaten des Jahres 2002 Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in Höhe von TEUR 342. 2001 betragen die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen für die ersten drei Monate TEUR 184. Dies entspricht einem Anstieg von 86%. Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen fallen in erster Linie durch die Entwicklung von Mehrwertdienstleistungen und Systemlösungen für unser DSL-Geschäft an. Wir erwarten, dass unsere Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen durch die Entwicklung neuer Produkte im Sprachtelefoniebereich und bei den Mehrwertdiensten zukünftig steigen werden.
- f) Sonstige Erträge (Aufwendungen)** // Die Zinserträge für das erste Quartal 2002 bestehen im Wesentlichen aus Ertragszinsen unserer liquiden Mittel und betragen TEUR 1.216 im Vergleich zu TEUR 2.289 im Vergleichszeitraum des Jahres 2001. Die niedrigeren Zinserträge sind auf eine gesunkene Liquidität zurückzuführen. Die Zinsaufwendungen betragen TEUR 90 und resultieren aus Zinsaufwendungen für kurzfristige Darlehen, 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 2001 verzeichneten wir Zinsaufwendungen in Höhe von TEUR 17. Vom 01. Januar bis zum 31. März 2002 verzeichneten wir einen anteiligen Verlust aus unseren nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen in Höhe von TEUR 376. Im Vergleichszeitraum 2001 betragen die anteiligen Verluste TEUR 1.664.

4. 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 2002 erzielten wir Nettoerlöse von insgesamt TEUR 428.871 durch private Platzierungen, unseren Börsengang im April 2000 und unsere Aktienoptionspläne. Die Summe aus Guthaben bei Kreditinstituten, Kassenbestand und Wertpapieren lag am 31. März 2001 bei TEUR 134.775.

Der Bilanzverlust beläuft sich auf TEUR 349.034. Davon sind TEUR 120.873 unbare Dividenden im Zusammenhang mit der Ausgabe von Vorzugsaktien der Serie B im Rahmen unserer Privatplatzierung im Dezember 1999 und TEUR 18.298 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. In den ersten drei Monaten des Jahres 2002 hatte QSC unbare Kompensationsaufwendungen in Höhe von TEUR 1.691.

Im ersten Quartal 2002 setzten wir TEUR 17.488 aus dem Cashflow für unsere laufende Geschäftstätigkeit ein. Dieser Betrag ergibt sich aus dem Nettoverlust für den Berichtszeitraum in Höhe von TEUR 23.783 und Verminderungen der Verbindlichkeiten und Rückstellungen von TEUR 6.845 und Aktivaerhöhungen von TEUR 3.054, aufgerechnet gegen nicht ausgabenwirksame Aufwendungen in Höhe von TEUR 8.486, und Aktivaverminderungen von TEUR 6.482 und Erhöhung der Verbindlichkeiten und Rückstellungen von TEUR 1.244. Die Investitionsausgaben in Höhe von TEUR 55.023 verwendeten wir mit TEUR 53.500 insbesondere für die kurzfristige Anlage in Wertpapieren. Den Differenzbetrag in Höhe von TEUR 1.523 verwendeten wir für Sachanlagen und immaterielle Anlagegüter. Im ersten Quartal 2001 betrug die Investition TEUR 11.463. Die Verminderung der Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagegüter um 87% erklärt sich im Wesentlichen aus dem weitgehenden Abschluss unseres Netzausbaus und dem Rückgang in Investitionen für Beteiligungen. Wir erwarten auch zukünftig Investitionen in das Netzwerk, der größte Anteil wird jedoch auf DSL-Endkunden-Modemkarten und Kundenendgeräte entfallen und damit weitgehend mit dem Kundenwachstum korrelieren.

Der Cashflow aus dem Finanzierungsbereich in den ersten drei Monaten des Jahres 2002 liegt bei TEUR 10.

Wir gehen davon aus, dass auf Grund der Expansion unseres Geschäfts und des weiteren Ausbaus unseres Netzes die Einnahmeunterdeckung aus der laufenden Geschäftstätigkeit und der Investitionstätigkeit in künftigen Berichtszeiträumen anhalten wird. Um unser Geschäft auszuweiten, ist es möglich, dass wir Investitionen in Organisationen vornehmen, die unsere Geschäftstätigkeit ergänzen. Wir gehen davon aus, dass unsere Barmittel ausreichen, um diese Investitionen zu decken.

5. Aktien und Wandlungsrechte Vorstand und Aufsichtsrat

Die Mitglieder des Vorstands halten folgende Anzahl von Aktien und Wandlungsrechten:

	31.03.2002	31.03.2002	31.12.2001	31.12.2001
	Aktien	Wandlungsrechte	Aktien	Wandlungsrechte
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	0	13.818.372	0
Gerd Eickers	13.841.100	0	13.841.100	0
Markus Metyas	2.307	1.059.116	2.307	1.059.116
Bernd Puschendorf	0	1.000.000	0	0
	27.661.779	2.059.116	27.661.779	1.059.116

Die Mitglieder des Aufsichtsrats halten folgende Anzahl von Aktien und Wandlungsrechten:

	31.03.2002	31.03.2002	31.12.2001	31.12.2001
	Aktien	Wandlungsrechte	Aktien	Wandlungsrechte
John C. Baker	0	9.130	0	9.130
Herbert Brenke	161.120	9.130	161.120	9.130
Manjit Dale	0	9.130	0	9.130
Ashley Leeds	9.130	0	9.130	0
David Ruberg	4.563	9.130	4.563	9.130
Claus Wecker	83.025	0	83.025	0
	257.838	36.520	257.838	36.520

6. Neueste Entwicklungen

Im ersten Quartal 2002 stellte QSC für das Geschäftskundensegment drei neue Anwendungen vor, die alle die Entwicklung von QSC zum Lösungsanbieter im Bereich der Sprach- und Datenübertragung auf Basis der DSL-Technologie belegen. Q-VPN bietet Firmen jeder Größenordnung die Möglichkeit, firmeneigene Netzwerke über mehrere Standorte hinweg zu verbinden. Q-Security sichert Netzwerke nach den kundenspezifischen Anforderungen vor fremdem Zugriff. Q-Voice ermöglicht Telefonieren und Datenverkehr über einen einzigen Zugang, wobei die vorhandenen TK-Endgeräte in gewohnter Qualität weiter nutzbar sind. QSC wird ihre Produktpalette für die Kundengruppe Geschäftskunden weiter ausbauen.

Vom 01. Januar bis 31. März 2002 erhöhte sich das Personal von 263 auf insgesamt 287 Mitarbeiter. Mit 13 neuen Mitarbeitern entfielen mehr als 50% des Zuwachses auf den Marketing- und Vertriebsbereich. Wir erwarten einen weiteren, moderaten Anstieg der Mitarbeiterzahl, der insbesondere durch die geplante Verschmelzung von GINKO und COMpoint auf QSC getragen wird.

7. Ausblick

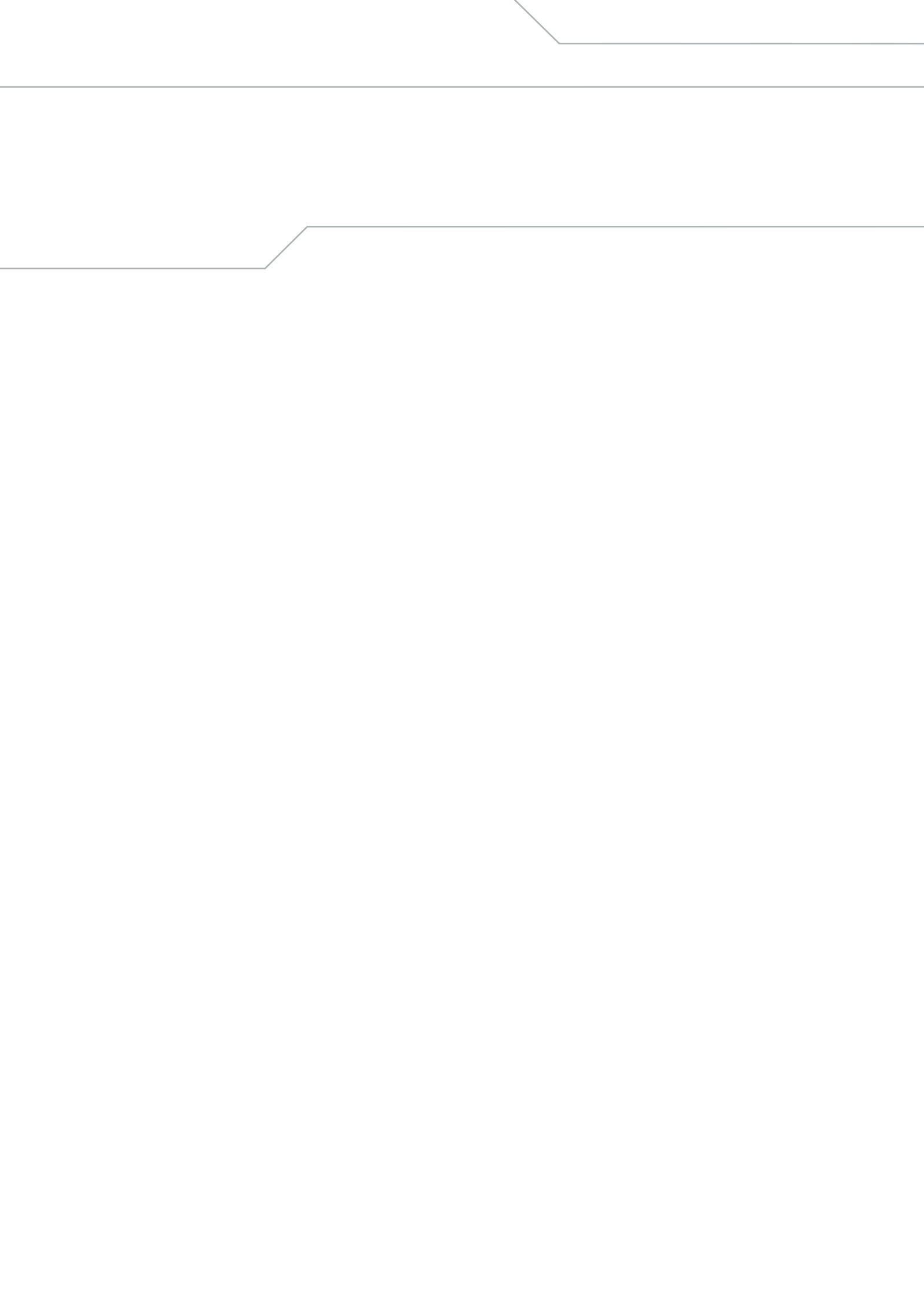
Die Angaben in diesem Konzernabschluss sind, soweit sie keine historischen Tatsachen darstellen, zukunftsbezogene Angaben. Diese basieren auf unseren aktuellen Erwartungen und Prognosen zukünftiger Ereignisse. Auf Grund von Risiken oder fehlerhaften Annahmen unsererseits könnten die tatsächlichen Ergebnisse 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:

- 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, insbesondere durch die Deutsche Telekom AG;
- neue Entwicklungen in den Bereichen Regulierung, Gesetzgebung und Rechtsprechung.

GLOSSAR.

- ADSL** Asymmetric Digital Subscriber Line; asymmetrische Datenübertragungstechnologie: Herunterladen von Daten mit 1,5 Mbit/s bis 8 Mbit/s möglich, Datenversand nur mit 16 kbit/s bis 640 kbit/s möglich.
- ASP** Application Service Provider; Dienstleister, die die Nutzung von Software wie Datenbanken oder spezielle Anwendungssoftware nach Zeitaufwand gegen Gebühr breit stellen.
- Backbone** Hochgeschwindigkeitsnetz, das Netze mit geringer Geschwindigkeit/Kapazität verbindet.
- Bandbreite** Übertragungskapazität einer Leitung.
- Breitband** Datenübertragungskapazität von mehr als 128 Kilobit pro Sekunde.
- CO** Central Office oder Kollokationsraum: Hauptverteiler der Deutschen Telekom, hier beginnt die letzte Meile.
- ISDN** Integrated Services Digital Network; digitale Vermittlungstechnik, die die Übertragung aller Telekommunikationsformen über eine Leitung erlaubt.
- ISP** Internet Service Provider. Sie ermöglichen Kunden Datenkommunikation durch Bereitstellung des Internet-Zugangs und der dazugehörigen Dienste wie z.B. E-mail.
- Letzte Meile** Weg von der Telefondose bis zur nächsten Ortsvermittlungsstelle.
- Line-Sharing** Technisches Konzept, das die gemeinsame Nutzung einer Telefonleitung für Sprach- und breitbandige Datenübermittlung ermöglicht, wobei die Dienste durch Trennung der genutzten Frequenzbereiche auf der Teilnehmeranschlussleitung von zwei unterschiedlichen Anbietern bereit gestellt werden können.

- Mbit/s / kbit/s** Megabit pro Sekunde / Kilobit pro Sekunde; Messeinheiten der Datenübertragungsgeschwindigkeit.
- MSC** Metropolitan Service Center: QSC-eigener Standort zur Bereitstellung der DSL-Technologie und von Breitbandanwendungen.
- QoS** Quality of Service; um während einer Netzwerk-Verbindung eine einmal vereinbarte Qualität zu gewährleisten, muss das Transportprotokoll, z.B. Quality of Service unterstützen. Dadurch wird sicher gestellt, dass z.B. ein über das QSC speedway-DSL übertragenes Video ohne Verzerrungen beim Benutzer ankommt.
- SDSL** Symmetric Digital Subscriber Line; symmetrische Übertragungstechnologie, die Datentransfer in beide Richtungen mit Geschwindigkeiten von bis zu 2,3 Megabit pro Sekunde erlaubt .
- Standleitung** Permanent freigeschaltete Verbindung. Zeitverluste durch Wählen und Verbindungsaufbau entfallen.
- TKG** Telekommunikationsgesetz von 1998. Es bildet die Basis der Liberalisierung des Telekommunikationssektors in Deutschland.
- Video on Demand** Die Zukunftsform des Home-Entertainment. Per Internet können Filme geordert und über die Telefonleitung sozusagen ‚live‘ überspielt werden. Mit der DSL-Technologie von QSC werden die virtuelle Videothek sowie unzählige andere Multimediadienste Realität, die bislang denkbar, jedoch kaum realisierbar waren.
- Voice over DSL** Möglichkeit, im Rahmen der DSL-Technologie Sprache und Daten gleichzeitig zu übertragen.
- Web-Hosting** Dienstleister bieten vor allem Geschäftskunden Server-Kapazitäten für deren Internet-Anwendungen an.



KALENDER

Quartalsberichte

27. August 2002
26. November 2002

Konferenzen/Veranstaltungen

6. Juni 2002
Deutsche Bank
German Telecoms Conference

13. Juni 2002
8. Internationale Handelsblatt-
Jahrestagung „Telekommarkt Europa“

18. September 2002
Terrapinn B2B media
Carriers World Europe 2002

1. Oktober 2002
The Economist
2nd Annual Telecoms Conference

4. November 2002
Euroforum
Breitband verändert das Internet

KONTAKTE

QSC AG

Investor Relations
Mathias-Brüggen-Straße 55
D – 50829 Köln
Fon +49-(0)221-6698-112
Fax +49-(0)221-6698-009
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



Weitere Informationen unter www.qsc.de