

QUARTALSBERICHT II/2001



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 30.06.2000	01.01. bis 30.06.2001
Alle Angaben in Millionen EUR, außer das Ergebnis je Aktie		
Umsatz	0,4	12,4
Periodenergebnis	-30,1	-54,7
Cashflow	237,9	-83,3
Verlust pro Aktie in EUR	-0,55	-0,54
Investitionen	38,7	28,0
Liquidität	294,8*	211,4***
Eigenkapital	339,1*	286,2***
Standorte	30**	46***
Metropolitan Service Centers	30**	45***
Kollokationsräume	501**	945***
DSL-Leitungen	800**	15.636***
Mitarbeiter	112**	233***

* per 31. Dezember 2000

** per 30. Juni 2000

*** per 30. Juni 2001

DAS INTERNET VERÄNDERT DIE WELT

BREITBAND VERÄNDERT DAS INTERNET

QSC IST BREITBAND

04	Unternehmensbericht
09	GuV
10	Bilanz
12	Kapitalfluss-Rechnung
14	Eigenkapital
16	Erläuterungen
21	Finanz- und Ertragslage
29	Bescheinigung
30	Kalender/Kontakte

Bernd Schlobohm

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



Anhaltend hohe Umsatzzuwächse

Im ersten Halbjahr 2001 erzielte die QSC AG einen Umsatz in Höhe von 12,4 Millionen EUR (1. Halbjahr 2000: 0,4 Millionen EUR) und setzte damit das Wachstum der vergangenen Quartale fort. Im Vergleich zum ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres stieg der Umsatz im zweiten Quartal um 34% auf 7,1 Millionen EUR. Die Zuwächse resultieren aus dem Verkauf von 15.636 DSL-Leitungen zum 30. Juni 2001 nach 10.425 zum 31. März 2001. Damit wurden im zweiten Quartal 2001 über 5.000 Leitungen verkauft.

Der weiterhin starke Umsatzanstieg festigt die Position von QSC als führender alternativer DSL-Anbieter in Deutschland. Per 30. Juni 2001 deckt das QSC-Netzwerk die 40 größten bundesdeutschen Städte nahezu flächendeckend ab und erreicht mehr als 20 Millionen Privatkunden und 1 Million Geschäftskunden. Das QSC-eigene Backbone verbindet zudem seit dem zweiten Quartal alle Städte miteinander. Dies verschafft dem Unterneh-

men eine deutlich bessere Ausgangslage zur bundesweiten Vermarktung von Mehrwertdiensten.

QSC führte im zweiten Quartal 2001 unter der Dachmarke Q-DSL ein Privatkunden- und ein Geschäftskundenprodukt ein: Q-DSL home und Q-DSL business. Vor allem beim Geschäftskundenprodukt spürt QSC jedoch die aktuelle Konjunkturabschwächung und damit einhergehend eine Zurückhaltung von Mittelständlern bei Investitionen in IT- und TK-Dienste. Das Unternehmen passt daher seine Prognosen dem schwierigen Marktumfeld an.

Auf dem Weg zum Breitband-Dienstleister

Die im zweiten Quartal 2001 gestartete aktive Vermarktung eigener Produkte und Dienstleistungen verdeutlicht den Wandel der QSC AG vom reinen DSL-Internetzugangsanbieter zum Dienstleister rund um die Breitbandtechnologie.

Mit Q-DSL home spricht das Unternehmen insbesondere den anspruchsvollen Privatkunden im Premium-

segment an – die Produkteinführung im Testmarkt Bremen verlief erfolgreich. Seit Mai dieses Jahres bietet die QSC AG für Q-DSL home bundesweit in den 40 größten Städten einen Flatrate-Tarif an. Die schnellere Downloadgeschwindigkeit im Vergleich zum Privatkundenprodukt der Deutschen Telekom, T-DSL, und der schnelle Anschluss – 95% der Leitungen werden innerhalb von vier Wochen

DIE ERFOLGREICHE EINFÜHRUNG DER Q-DSL-PRODUKTE VERDEUTLICHT DEN WANDEL DER QSC AG VOM INTERNETZUGANGSANBIETER ZUM BREITBAND-DIENSTLEISTER.

bereit gestellt – sind die entscheidenden Wettbewerbsvorteile. Zielgruppe sind vor allem Power-Surfer, wie Online-Gamer, Musik- und Videointeressierte oder Mitglieder von Online-Communities.

Für das Geschäftskundenprodukt konnten bis heute mehr als 150 Händler und Distributoren aus der Telekommunikations- und Computerbranche als Vertriebspartner

Gerd Eickers

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



gewonnen werden. Das Produkt richtet sich vor allem an Unternehmen mit hohem Bandbreitenbedarf, beispielsweise aus der IT-Branche, der Druck- und Grafikindustrie, der Werbung sowie der Finanz- und Versicherungswirtschaft.

Den Wandel zum Breitband-Dienstleister unterstreicht die Einführung des Breitband-Portals QURT (www.qurt.de). Über dieses Portal können Q-DSL-Nutzer datenintensive, multimediale Inhalte wie Sportübertragungen und Live-Konzerte in bis dato nicht verfügbarer Auflösungsqualität abrufen.

Zweiter Vertriebskanal startet erfolgreich

Mit der Einführung der Produktfamilie Q-DSL ging der Aufbau eines eigenständigen, zweiten Vertriebskanals einher. QSC kooperiert mit Elektronikfachhändlern, Mobilfunkprovidern sowie IT- und Telekommunikationsdistributoren. Zu diesen Partnern zählt NTplus, einer der führenden deutschen Kommunikationsanbieter, der schwerpunkt-

mäßig kleine und mittlere Unternehmen – die Hauptzielgruppe von QSC – zu seinen Kunden zählt. Als weiterer Vertriebspartner konnte QSC unter anderem Demuth & Dietl – ein erfolgreicher deutscher TK-Distributor - gewinnen. Die Händler verkaufen Q-DSL-Produkte im Namen und für Rechnung der QSC AG, so dass die Kundenbeziehung bei QSC liegt. Daneben bleibt der indirekte Vertrieb über Wiederverkäufer mit dem Produkt speedw@y-DSL eine tragende Säule des Unternehmens. Zu den mehr als 100 Partnern in diesem Bereich zählen Unternehmen wie mediaWays, UUNET und WorldCom.

Gezieltes Marketing unterstützt Vertrieb

Mit zielgruppenorientiertem Marketing erreicht QSC potenzielle Nutzer mit vergleichsweise geringen Kosten. So erhöhte das Unternehmen beispielsweise seine Bekanntheit unter Online-Gamern durch die Exklusiv-Vermarktung der CPL (Cyber-Athletes Professional League) – der inoffiziellen Game-Weltmeisterschaft - über das Breitband-Portal QURT.

Im zweiten Quartal setzte das Unternehmen den werblichen Schwerpunkt auf Online-Marketing. Die Kooperationen mit Internet-Portalen und Distributionspartnern bietet in diesem sehr breitband-affinen Medium effiziente Werbung mit relativ geringem Streuverlust.

Daneben standen lokale Aktionen in den Städten, in denen das QSC-Netz verfügbar ist. Ergänzt werden diese Maßnahmen ab August 2001 durch eine neu entwickelte, bundesweite Marketingkampagne, die die Marken QSC und Q-DSL im Markt als intelligente und qualitativ hochwertige Alternative zum Wettbewerb positioniert. Das Sponsoring des Fußballklubs Werder Bremen lief wie vorgesehen mit dem Ende der Bundesligasaison 2000/2001 aus.

Börse honoriert Vertriebsfolge nicht

Der Kurs der QSC-Aktie entwickelte sich im ersten Halbjahr 2001 insgesamt enttäuschend. Konnte sich das Unternehmen im ersten Quartal noch deutlich von der

Markus Metyas

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



negativen Entwicklung der Nasdaq und des Neuen Marktes abkoppeln, war die Aktie ab Mai einem starken Verkaufsdruck ausgesetzt. Der derzeitige Aktienkurs steht nach Ansicht des Managements im Gegensatz zur fundamentalen Situation des Unternehmens, die sich sowohl in seiner soliden Finanzierung als auch in seiner Marktstellung zeigt.

QSC wird in den kommenden Monaten seine intensive Investor-Relations-Arbeit fortsetzen. Offene und kontinuierliche Kommunikation gegenüber der Finanzgemeinde haben unverändert hohe Priorität.

Um schon frühzeitig den geänderten Regeln des Neuen Marktes Rechnung zu tragen, hat sich das Unternehmen entschlossen, seine Free Float Berechnung gemäß der Definition der Deutschen Börse AG anzupassen. Zum Streubesitz zählen danach Aktionäre mit Aktienbeständen von weniger als 5% des Grundkapitals nach Ablauf der Haltefrist. Danach verfügt das Unternehmen über einen Free Float in Höhe von 37,7%.

DSL-Markt versus Kapitalmarkt

Im Gegensatz zur Kursentwicklung an der Börse steht das Marktpotenzial von QSC. Das renommierte Marktforschungsunternehmen IDC prognostiziert bis zum Jahr 2005 für den deutschen DSL-Markt eine durchschnittliche Wachstumsrate der Umsätze im Internetzugangsbereich von 121% pro Jahr.

Im Breitband-Markt besteht für DSL nach wie vor kaum Konkurrenz durch alternative Breitband-Technologien. Wireless Local Loop (WLL) – der drahtlose Zugang zum Netz – ist zu teuer und hat sich bis heute beim Kunden nicht durchgesetzt. In das TV-Kabelnetz müssen zunächst hohe Investitionen fließen, um die Rückkanalfähigkeit herzustellen. Wettbewerb durch diese Technologie erwartet QSC deshalb frühestens Ende 2003 und zwar hauptsächlich im Privatkunden-Markt. Glasfaser wird ein Nischenmarkt bleiben bzw. sich auf Großkunden beschränken. Die hohen Investitionen zur Verlegung von Leitungen machen das Angebot sehr teuer und nur für eine kleine Zielgruppe attraktiv.

QSC PASST SEINE FREE FLOAT BERECHNUNG DEN
GEÄNDERTEN REGELN DER DEUTSCHEN BÖRSE AN -
ER BETRÄGT DANACH 37,7%.

Die Konzentration auf DSL als Breitband-Technologie führte dazu, dass QSC im ersten Halbjahr 2001 keinem großen Preiswettbewerb ausgesetzt war – die Preise des Unternehmens blieben weitgehend stabil.

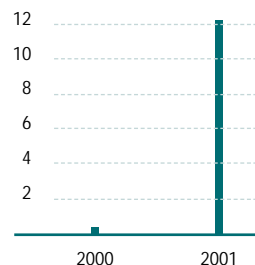
DAS RENOMMIERTE MARKTFORSCHUNGSUNTERNEHMEN
IDC PROGNOTIZIERT DEM DEUTSCHEN DSL-MARKT HOHE
WACHSTUMSRATEN.

Hohe Liquidität gewährleistet Geschäftsausbau

Die Preisstabilität trägt dazu bei, dass QSC wie geplant seinen Umsatz mit hohen Wachstumsraten gegenüber dem Vorjahr steigern konnte. Der Umsatz von 12,4 Millionen EUR im ersten Halbjahr 2001 (1. Halbjahr 2000: 0,4 Millionen EUR) resultierte aus dem Verkauf von 15.636 Leitungen zum 30. Juni 2001.

Größte Aufwandsposition des Unternehmens bleiben die Netzwerkaufwendungen. Sie stiegen von 14,3 Mil-

Umsatz vom 01.01.-30.06.
(in Mio. EUR)

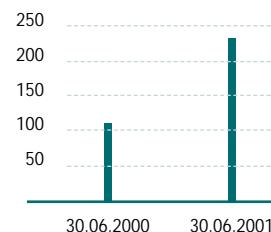


lionen EUR im ersten Halbjahr 2000 auf 42,4 Millionen EUR im ersten Halbjahr 2001 – eine Größe weit niedriger als ursprünglich geplant. Speziell im Bereich der Glasfaser-Mietleitungen trug das aktive Kostenmanagement der QSC zu erheblichen Einsparungen bei.

Striktes Kostenmanagement prägt auch andere Unternehmensbereiche wie Verwaltung sowie Forschung und Entwicklung. Im Ergebnis konnte der Verlust auf EBITDA-Basis im ersten Halbjahr 2001 auf 45,7 Millionen EUR (1. Halbjahr 2000: -25,1 Millionen EUR) begrenzt werden.

Die Aufwendungen für Netzwerk und Marketing trugen zum Netto-Mittelabfluss im Unternehmen bei. Dennoch verfügte das Unternehmen per 30. Juni 2001 über Liquidität in Höhe von 211,4 Millionen EUR und so gut wie keinerlei Finanzschulden (0,3 Millionen EUR zum 30. Juni 2001). Die Höhe der Investitionen betrug im ersten Halbjahr 2001 28,0 Millionen EUR (1. Halbjahr 2000: 38,7 Millionen EUR). Ein wesentlicher Teil davon entfiel auf Netzwerkkomponenten zum Aufbau und Betrieb des eigenen Backbones.

Mitarbeiter



QSC reduziert Engagement im Ausland

QSC Benelux B.V. hat am 6. Juni 2001 ihre Aktivitäten eingestellt, da das in den Niederlanden ansässige Unternehmen keine Anschluss-Finanzierung sicher stellen konnte. Bereits im ersten Quartal diesen Jahres erfolgte eine vollständige Wertberichtigung der Beteiligung von 49,18%.

DAS UNTERNEHMEN VERFÜGT PER 30.06.2001 ÜBER EINE LIQUIDITÄT IN HÖHE VON 211,4 MILLIONEN EUR.

Ebenso war bei der 30%-Beteiligung an Netchemya S.p.A. in Italien vom Start weg geplant, den Ausbau des Unternehmens über zusätzliche Eigenkapital-Investoren zu finanzieren. In Italien verhandelt das lokale Management nach wie vor über weitere Finanzierungen zum Aufbau eines DSL-Netzes. Für QSC genießt der Aufbau des Geschäftes in Deutschland höchste Priorität.

Hohes Umsatzwachstum, geringer Mitarbeiterzuwachs

Im zweiten Quartal 2001 hielt QSC seine Mitarbeiterzahl relativ konstant. Das Unternehmen beschäftigte per 30. Juni 2001 233 Mitarbeiter gegenüber 227 per 31. März 2001. Gegenüber dem ersten Halbjahr 2000 stieg die Zahl um mehr als 100%.

Die kundenorientierten Bereiche stellen nach wie vor mehr als 40% der Belegschaft, zweitgrößter Bereich bleibt die Technik (Betrieb, Wartung und Ausbau des Netzwerkes). Bis zum Jahresende ist ein weiterer, leichter Aufbau des Personals geplant. Aufgrund der Entspannung am Arbeitsmarkt für Technologiefachkräfte dürfte dies zu keinen nennenswerten Steigerungen beim Personalaufwand führen.

ALS WESENTLICHER UMSATZTRÄGER DÜRFTE SICH
IM ZWEITEN HALBJAHR DIE NEUE PRODUKTFAMILIE
Q-DSL ETABLIEREN.

Ausblick

Die QSC AG spürt insbesondere bei Geschäftskunden, dass sich das wirtschaftliche Umfeld in Deutschland im dritten Quartal zunehmend verschlechtert. Viele Unternehmen verschieben Ausgaben für neue IT- und Telekommunikationsdienste. Die Nachfrage von Privatkunden bleibt dagegen unverändert hoch. Vor diesem Hintergrund rechnet QSC zwar weiterhin mit einem Absatz von 40.000 bis 50.000 Leitungen per 31. Dezember 2001, revidiert jedoch ihre Umsatzprognose für das laufende Geschäftsjahr: sie erwartet nun 26 bis 34 Millionen EUR nach zuvor 38 bis 46 Millionen EUR.

Im Gegensatz dazu verbessert sich die Prognose zur Ergebnissituation. Die laufenden Maßnahmen zur Steigerung der Kosteneffizienz führen im Geschäftsjahr 2001 voraussichtlich zu einer Begrenzung des Verlustes auf EBITDA-Basis auf 85 bis 100 Millionen EUR nach zuvor 90 bis 120 Millionen EUR Verlusterwartung. Diese Tatsache bestärkt das Management in der Erwartung, in 2003

ein positives Ergebnis auf EBITDA-Basis zu erzielen. Aufgrund der hohen Liquidität und der laufenden Kostenoptimierung geht die Planung der QSC davon aus, dass das Unternehmen bis zum Erreichen dieses Zeitpunktes über ausreichendes Kapital zur Umsetzung des Geschäftsplanes verfügt. Bereits für das dritte Quartal 2001 rechnet QSC mit einem verringerten Liquiditätsabfluss.

Q-DSL OFFICE ERGÄNZT DIE PRODUKTFAMILIE MIT EINEM MAßGESCHNEIDERTEN ANGEBOT FÜR KLEINE UNTERNEHMEN.

Als wesentlicher Umsatzträger im zweiten Halbjahr dürfte sich die neue Produktfamilie Q-DSL etablieren. Hier ergänzt seit dem 13. August 2001 Q-DSL office die bereits im zweiten Quartal eingeführten Produkte Q-DSL home und Q-DSL business.

Mit Q-DSL office bietet die QSC AG ein maßgeschneidertes ADSL-Produkt für SOHOs und kleine Unter-

Q-DSL Produktfamilie

Produkte	Download	Upload
Q-DSL business 1	144 kbit/s	144 kbit/s
Q-DSL business 2	256 kbit/s	256 kbit/s
Q-DSL business 5	512 kbit/s	512 kbit/s
Q-DSL business 10	1.024 kbit/s	1.024 kbit/s
Q-DSL business 20	2.300 kbit/s	2.300 kbit/s
Q-DSL office	1,5 Mbit/s	256 kbit/s
Q-DSL home	1 Mbit/s	256 kbit/s

nehmen an. Q-DSL office ermöglicht das Herunterladen von Daten mit einer Geschwindigkeit von 1,5 Megabit pro Sekunde und das Versenden mit 256 Kilobit pro Sekunde. Im Unterschied zu Q-DSL home verfügt Q-DSL office über einen netzwerkfähigen Router, an den bis zu zehn Einzelarbeitsplätze angeschlossen werden können.

Den Weg zum kompletten Breitband-Dienstleister unterstreicht der weitere Ausbau von Inhalteangeboten. Frei zugängliche Breitbandinhalte auf dem QSC-Breitbandportal QURT werden in Zukunft durch weitere umsatzgenerierende Inhalte ergänzt werden.

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

	Quartalsbericht		6-Monatsbericht	
	II/2001 01.04.2001- 30.06.2001 in TEUR	II/2000 01.04.2000- 30.06.2000 in TEUR	01.01.2001- 30.06.2001 in TEUR	01.01.2000- 30.06.2000 in TEUR
Umsatzerlöse	7.147	307	12.417	412
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	22.641	9.452	42.393	14.340
Bruttoergebnis vom Umsatz	(15.494)	(9.145)	(29.976)	(13.928)
Vertriebskosten	4.452	3.713	9.629	7.259
Allgemeine Verwaltungskosten	3.104	2.162	5.393	3.482
Forschungs- und Entwicklungskosten	524	294	708	423
Abschreibungen auf den Firmenwert	67	0	84	0
Abschreibungen auf Sachanlagen (und immaterielle Vermögensgegenstände) (inklusive TEUR 2.105 nicht liquiditätswirksamer Kompensation vom 01.01.-30.06.2001; bis 30.06.2000: TEUR 4.149)	5.574	5.032	11.556	7.564
Betriebsverlust	(29.215)	(20.346)	(57.346)	(32.656)
Sonstige Erträge (Verluste)				
Zinserträge	2.263	1.880	4.552	2.505
Zinsaufwendungen	(114)	(3)	(131)	(3)
Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen	(147)	0	(1.811)	0
Sonstige Erlöse (Aufwendungen)	28	0	28	(1)
Verlust vor Ertragsteuern	(27.185)	(18.469)	(54.708)	(30.155)
Ertragsteuern	0	0	0	24
Jahresfehlbetrag	(27.185)	(18.469)	(54.708)	(30.131)
Nicht bevorrechtigten Aktionären zurechenbares Ergebnis	(27.185)	(18.469)	(54.708)	(30.131)
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert)	(0,27)	(0,24)	(0,54)	(0,55)
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert und verwässert)	101.134.647	77.876.669	101.134.647	54.317.335

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

BILANZ

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

	zum	
	30. Juni 2001 in TEUR (ungeprüft)	31. Dez. 2000 in TEUR (geprüft)
AKTIVA		
Umlaufvermögen		
Liquide Mittel	211.447	294.780
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	13.977	15.239
Forderungen gegen Unternehmen im Verbundbereich	261	1.237
Noch nicht fakturierte Forderungen	7.675	11.747
Sonstige Vermögensgegenstände	16.901	11.225
Rechnungsabgrenzungsposten	6.536	2.648
Gesamtes Umlaufvermögen	256.797	336.876
Anlagevermögen		
Sachanlagen, netto		
Netzwerk und technische Anlagen	81.950	67.212
Betriebs- und Geschäftsausstattung	7.657	6.075
Gesamte Sachanlagen, netto	89.607	73.287
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto		
Lizenzen	2.347	2.491
Software	2.164	1.271
Geschäfts- oder Firmenwert	1.263	0
Sonstige	10	11
Gesamte immaterielle Vermögensgegenstände, netto	5.784	3.773
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	4.518	5.427
Sonstiges Anlagevermögen	568	317
Gesamtes Anlagevermögen	100.477	82.804
Gesamte Aktiva	357.274	419.680

	zum	
	30. Juni 2001 in TEUR (ungeprüft)	31. Dez. 2000 in TEUR (geprüft)
PASSIVA		
Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen	550	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	44.263	35.644
Sonstige Rückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	24.971	43.638
Umsatzabgrenzungsposten	348	239
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	639	874
Gesamte kurzfristige Verbindlichkeiten	70.771	80.395
Langfristige Verbindlichkeiten		
Wandelanleihen	14	15
Pensionsrückstellungen	145	130
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	159	0
Gesamte langfristige Verbindlichkeiten	318	145
Gesamte Verbindlichkeiten	71.089	80.540
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	105.009	105.009
Kapitalrücklage	473.022	477.304
Eigene Anteile	(4.477)	(4.125)
Abgegrenzte Kompensation	(15.128)	(21.515)
Forderungen gegen Aktionäre	(1)	(1)
Bilanzverlust	(272.240)	(217.532)
Gesamtes Eigenkapital	286.185	339.140
Gesamte Passiva	357.274	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))

	6-Monatsbericht	
	01.01.2001- 30.06.2001 in TEUR	01.01.2000- 30.06.2000 in TEUR
Cashflow aus dem betrieblichen Bereich		
Nettoverlust	(54.708)	(30.131)
Berichtigung des Nettoverlustes		
Nicht liquiditätswirksame Kompensation	2.105	4.149
Abschreibungen und Amortisierung	9.535	3.415
Verlust aus dem Verkauf von Sachanlagen	0	1
Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen	1.811	0
Nicht liquiditätswirksame Zinsaufwendungen und sonstige Erlöse	33	0
Verminderung Forderungen, netto	2.532	456
Verminderung noch nicht fakturierter Forderungen	4.072	2.173
Erhöhung sonstiger Vermögensgegenstände	(5.520)	(5.881)
Erhöhung Rechnungsabgrenzungsposten	(3.880)	(9.858)
Erhöhung sonstiges Anlagevermögen	(251)	0
Erhöhung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.385	15.377
Erhöhung/(Verminderung) sonstiger Rückstellungen	(18.809)	3.834
Erhöhung Umsatzabgrenzungsposten	109	65
Verminderung Steuerrückstellungen	(56)	0
Verminderung latenter Steuern	0	(24)
Verminderung sonstiger Verbindlichkeiten	(243)	(285)
Erhöhung Pensionsrückstellungen	15	23
Cashflow aus dem betrieblichen Bereich	(54.870)	(16.686)





	6-Monatsbericht	
	01.01.2001- 30.06.2001 in TEUR	01.01.2000- 30.06.2000 in TEUR
Cashflow aus dem Investitionsbereich		
Akquisition, ohne erworbene liquide Mittel	(1.760)	0
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände	(1.127)	(1.688)
Investitionen in Sachanlagen	(25.147)	(37.000)
Erlöse aus Anlageabgängen	0	13
Cashflow aus dem Investitionsbereich	(28.034)	(38.675)
Cashflow aus dem Finanzierungsbereich		
Erhöhung kurzfristiger Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen	(76)	0
Nettoerlös aus ausgegebenen Aktien (abzüglich Kosten der Kapitalbeschaffung)	0	293.159
Rückkauf von Wandelanleihen	(1)	2
Cashflow aus der Inanspruchnahme von Darlehen	0	105
Kauf eigener Anteile	(352)	(45)
Cashflow aus dem Finanzierungsbereich	(429)	293.221
Verminderung liquider Mittel	(83.333)	237.860
Liquide Mittel am Anfang des Geschäftsjahres	294.780	137.197
Liquide Mittel zum Ende des Berichtszeitraums	211.447	375.057
Zusätzliche Angaben zur Cashflow Rechnung		
Mittelabfluss während des Berichtszeitraums		
Zinsen	64	3
Steuern vom Einkommen und Ertrag	0	0

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

EIGENKAPITAL

ENTWICKLUNG DES EIGENKAPITALS VOM 1. JANUAR 2000 BIS ZUM 30. JUNI 2001 (ungeprüft) (Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen bei Beträgen je Aktie)

	Vorzugsaktien		Stammaktien		Eigene Anteile		Kapital- rücklage	Abgegrenzte Kompensation	Gesamt- ergebnis / -verlust	Bilanz- gewinn / - verlust	Forderungen gegen Aktionäre	Gesamtes Eigen- kapital
	Aktien	Betrag TEUR	Aktien	Betrag TEUR	Aktien	Betrag TEUR						
Stand am 1. Januar 2000	46.684.053	78	33.300.774	56			286.465	(28.060)		(128.382)	(63)	130.094
Ausgabe von Stammaktien in Verbindung mit der Wandlung von Wandelschuldverschreibungen (22. März 2000)			15.210	15			(4)					11
Kauf eigener Anteile (13. August 2000)					6.084	(4)	(61)	61				(4)
Verfall von Wandlungsrechten (14. März 2000)							(92)	92				0
Kauf eigener Anteile (28. März 2000)					54.756	(40)	(551)	551				(40)
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln (3. April 2000)				79.851			(79.851)					0
Ausgabe von Vorzugsaktien der Serie B (3. April 2000)	800.594	801					3.635					4.436
Ausgabe von Stammaktien in Verbindung mit der Wandlung von Wandelschuldverschreibungen (11. April 2000)			978.083	978			4.440					5.418
Ursprüngliche abgegrenzte Kompensation							8.629	(8.629)				0
Aktienemission als erstmaliges öffentliches Zeichnungsangebot (Börse Frankfurt) (14. April 2000)			18.152.000	18.152			217.824					235.976
Aktienemission als erstmaliges öffentliches Zeichnungsangebot (Börse New York) (14. April 2000)			2.048.000	2.048			24.576					26.624
Umwandlung von Vorzugsaktien in Stammaktien (5. Mai 2000)	(47.484.647)	(879)	47.484.647	879								0
Aktienemission aus Mehrzuteilungsoption (15. Mai 2000)			3.030.000	3.030			36.360					39.390





	Vorzugsaktien		Stammaktien		Eigene Anteile		Kapital- rücklage	Abgegrenzte Komen- sation	Gesamt- ergebnis / -verlust	Bilanz- gewinn / - verlust	Forderungen gegen Aktionäre	Gesamtes Eigen- kapital
	Aktien	Betrag TEUR	Aktien	Betrag TEUR	Aktien	Betrag TEUR						
Kosten der Kapitalbeschaffung							(18.728)					(18.728)
Kauf eigener Anteile (11. August 2000)					18.252	(13)	(184)	184				(13)
Kauf eigener Anteile (18. August 2000)					48.008	(36)	(483)	483				(36)
Verfall von Wandlungsrechten (1. September 2000)							(23)	23				0
Verfall von Wandlungsrechten (1. Oktober 2000)							(23)	23				0
Verfall von Wandlungsrechten (14. Oktober 2000)							(68)	68				0
Kauf eigener Anteile (27. November 2000)					807.854	(4.032)	(4.557)	4.557				(4.032)
In der Periode berücksichtigte Amortisation								9.132				9.132
Forderungen gegen Aktionäre											62	62
Jahresfehlbetrag									(89.150)	(89.150)		(89.150)
Gesamtergebnis									(89.150)			
Stand am 31. Dezember 2000	0	0	105.008.714	105.009	934.954	(4.125)	477.304	(21.515)		(217.532)	(1)	339.140
Kauf eigener Anteile (1. Januar 2001)					88.512	(66)	(890)	890				(66)
Verfall von Wandlungsrechten (1. Januar 2001)							(23)	23				0
Kauf eigener Anteile (1. Mai 2001)					366.052	(286)	(3.674)	3.674				(286)
Verfall von Wandlungsrechten (1. Mai 2001)							(136)	136				0
Ursprüngliche abgegrenzte Kompensation							441	(441)				0
In der Periode berücksichtigte Amortisation								2.105				2.105
Jahresfehlbetrag									(54.708)	(54.708)		(54.708)
Gesamtergebnis									(54.708)			
Stand am 30. Juni 2001	0	0	105.008.714	105.009	1.389.518	(4.477)	473.022	(15.128)		(272.240)	(1)	286.185

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

QSC AG, KÖLN

ERLÄUTERUNGEN ZUM KONZERNABSCHLUSS (Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen bei Beträgen je Aktie)

1. Organisation und Grundlagen der Rechnungslegung

(a) Unternehmensorganisation

Am 17. Mai 2001 beschloss die Hauptversammlung, den Namen der Firma von „QS Communications AG“ in „QSC AG“ (im Folgenden auch „QSC“ genannt) zu ändern.

(b) 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 QSC AG 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 sechs Mo-

nate bis zum 30. Juni 2001 und 2000 lässt sich nicht unbedingt auf Ergebnisse zukünftiger Berichtszeiträume schließen. Der vorliegende 6-Monatsbericht sollte in Verbindung mit dem testierten Jahresabschluss von QSC und den zugehörigen Erläuterungen gelesen werden.

QSC erstellt ihren Abschluss gemäß USGAAP. Die Deutsche Börse AG gibt für Zwischenabschlüsse von am Neuen Markt der Frankfurter Wertpapierbörse registrierten Unternehmen ein strukturiertes Berichtsformat vor. Die Deutsche Börse AG empfiehlt die Erstellung der strukturierten Berichte für das am 30. Juni 2001 beendete zweite Quartal 2001 als „Code of Best Practice“. Für das dritte Quartal 2001 ist die neue Berichtsstruktur verpflichtend. QSC folgt der Empfehlung der Deutschen Börse AG und verwendet die neue Berichtsstruktur als „Code of Best Practice“ für den vorliegenden Zwischenabschluss. Verschiedene Positionen aus früheren Jahren wurden daher umklassifiziert, um mit der im laufenden Jahr angewandten Darstellung der konsolidierten Zwischenabschlüsse konform zu sein.

Alle Beträge außer der 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) 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.

(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 sechs Monate bis zum 30. Juni 2001 und 2000 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. Für den Zeitraum bis zum 30. Juni 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 1.432.770 QSC-Stammaktien nicht berücksichtigt. Für den Zeitraum vom 1. Januar 2000 bis 4. Mai 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 werden deshalb seit diesem Zeitpunkt in die Berechnung des Verlusts pro Aktie 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 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 1. Juni 2002 und dem 30. Juni 2004 ausgeübt werden. 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 848. Der sich aus dem Erwerb der Beteiligung an COMpoint ergebende Geschäfts- oder Firmenwert beläuft sich auf TEUR 666. Von März bis Juni 2001 amortisierte QSC TEUR 56 von diesem Geschäfts- oder Firmenwert. Minderheitsan-

teile werden als sonstige langfristige Verbindlichkeiten bilanziert. Der konsolidierte Konzernabschluss der QSC beinhaltet den Abschluss der COMpoint seit dem Erwerbszeitpunkt. Enthielte der Konzernabschluss der QSC den Abschluss der COMpoint seit dem 1. Januar der Jahre 2000 und 2001, so würde sich dieser Proforma-Konzernabschluss der QSC nicht wesentlich von dem vorliegenden Abschluss unterscheiden.

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 6. Juni 2001 in das Handelsregister eingetragen. Damit hält QSC einen prozentualen Anteil in Höhe von 50,8% an GINKO. Der Konzernabschluss der QSC beinhaltet seit dem 1. Mai 2001 die Abschlüsse der GINKO. Die Auswirkung der Konsolidierung des Abschlusses der GINKO für den Zeitraum

1. Mai bis 5. Juni 2001 auf den Konzernabschluss der QSC ist nicht wesentlich. Der Vertrag beinhaltet eine Kauf- und Verkaufsoption auf den verbleibenden Anteil von 49,2%. Der Ausübungspreis der Kauf- und Verkaufsoption ist derselbe. Die Kaufoption kann jederzeit ausgeübt werden. Die Ausübungsfrist der Verkaufsoption beginnt am 1. Januar 2002 und endet am 31. Dezember 2003. Eine Minimalwertberechnung („minimum value computation“) unter Verwendung eines Optionsbewertungsmodells ergab einen Optionswert von null. QSC leistete im Berichtszeitraum Zahlungen in Höhe von TEUR 608 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 681. Von Mai bis Juni 2001 wurden TEUR 28 amortisiert. Enthielte der Konzernabschluss der QSC den Abschluss der GINKO seit dem 1. Januar der Jahre 2000 und 2001, so würde sich dieser Proforma-Konzernabschluss der QSC nicht wesentlich von dem vorliegenden Abschluss unterscheiden.

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

QS Communications (Benelux) B.V. Amersfoort, Niederlande („QSC Benelux“), eine von QSC's strategischen Beteiligungen in 2000, war aufgrund der schwachen Kapitalmärkte nicht in der Lage, ausreichende Finanzierungsmittel zu sichern, um zukünftige Geschäftsaktivitäten zu decken. QSC Benelux beantragte am 8. Mai 2001 „suspension of payments (Chapter 11)“ (Zahlungseinstellung). Dem Antrag wurde am selben Tag stattgegeben. Am 6. Juni 2001 wurde dem Konkursantrag („bankruptcy (Chapter 6)“) stattgegeben. QSC hat deshalb den noch nicht amortisierten Teil ihrer Beteiligung an QSC Benelux im ersten Halbjahr 2001 als anteiligen Verlust am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen abgeschrieben.

Am 26. April 2001 änderten die Gesellschafter der ALCHEMIA S.p.A, Milan, Italien, eine von QSC's strategischen Beteiligungen in 2000, den Namen des Unternehmens in Netchemya S.p.A. („Netchemya“). Netchemya führte eine Kapitalerhöhung in Höhe von TEUR 10.000

durch. QSC partizipierte an dieser Kapitalerhöhung mit TEUR 3.000. Im Berichtszeitraum zahlte QSC TEUR 900 für diese Kapitalerhöhung.

In den ersten sechs Monaten des Jahres 2001 verzeichnete QSC anteilige Verluste aus ihren nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen in Netchemya und QSC Benelux von insgesamt TEUR 1.811.

4. Eigenkapital

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.

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 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 (4. bedingte Kapitalerhöhung).

5. Mitarbeiterbeteiligung

Am 17. Mai 2001 ermächtigte die Hauptversammlung der QSC den 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 dritte 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 Haltefristen für Aktien aus QSC's zweitem Aktienoptionsprogramm („SOP2000A“), das von den Gesellschaftern am 3. April 2000 beschlossen

wurde, zu ändern. Nach dem neuen Beschluß unterliegen die durch Wandlung von Schuldverschreibungen aus dem SOP2000A 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.

Unter SOP2000A werden 483.169 Wandelschuldverschreibungen als variabler Plan bilanziert. Im Berichtszeitraum verzeichnete QSC keine Kompensationsaufwendungen aus Wandelschuldverschreibungen, die als variabler Plan bilanziert werden, da der durchschnittliche Ausübungspreis dieser Wandelschuldverschreibungen über dem Schlusskurs der QSC-Aktie am 30. Juni 2001 liegt.

6. 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 von Lucent Technologies Network Systems GmbH („Lucent“) zur Verfügung. Zum 30. Juni 2001 bestanden keine Verbindlichkeiten aus dem Finanzierungsvertrag, und QSC beabsichtigt auch zukünftig keine Kreditaufnahme ohne Zustimmung der Deutschen Bank aus diesem Finanzierungsvertrag.

Sonstige langfristige Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 159 ergeben sich aus den Minderheitsanteilen an COMpoint und den damit in Zusammenhang stehenden Zinsaufwendungen (siehe Anmerkung 3).

7. 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.

8. 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 gegen Forderungsausfälle aus bedeutenden Geschäftsbeziehungen.

QSC AG, KÖLN

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

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 950 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. Wir vertreiben unsere DSL-Serviceleistungen über Vertriebspartner, hauptsächlich Internet Service Provider, sowie direkt an den Endkunden. Hierbei unterstützen uns Distributoren und Händler mit ihrer Vertriebsstruktur.

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;

- monatliche 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 Umsatzerlöse mit IN-telegence GmbH & Co. KG. Diese Umsätze machen nur einen geringen Teil unserer gesamten Umsatzerlöse aus.

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

Kollokationsräumen 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 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, sonstigen Erlösen (Aufwendungen), 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. 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 sechs Monate bis zum 30. Juni 2000 berechneten wir einen negativen EBITDA von TEUR 25.092. Für den entsprechenden Zeitraum des Jahres 2001 berechneten wir einen negativen EBITDA von TEUR

45.706, 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 Multiplexergeräten 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.

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. 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 (sechs Monate zum Stichtag 30. Juni 2001 und 30. Juni 2000)

Umsatzerlöse

In den ersten sechs Monaten des Jahres 2001 verzeichneten wir Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 12.417. Gegenüber Umsatzerlösen von TEUR 412 in den ersten sechs Monaten des Jahres 2000 stellt dies einen Anstieg von 2.914% dar.

Zum 30. Juni 2001 gab es Verträge für die Bereitstellung von mehr als 15.000 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 30. Juni 2001 endete, verbuchten wir TEUR 12.417

an Erlösen. Installationsentgelte in Höhe von TEUR 348 wurden abgegrenzt und werden erst in zukünftigen Berichtszeiträumen als Umsatzerlöse ausgewiesen.

Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen

Die Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen sind unsere Netzwerkaufwendungen. Für die ersten sechs Monate des Jahres 2001 belaufen sich die Netzwerkaufwendungen auf insgesamt TEUR 42.393. Während des entsprechenden Zeitraums im Jahre 2000 verzeichneten wir Netzwerkaufwendungen in Höhe von TEUR 14.340. Dies entspricht einem Anstieg der Netzwerkaufwendungen von 196%.

Zur Zeit betragen die Aufwendungen für das Netz nahezu 61% unserer gesamten betrieblichen Aufwendungen. Dies spiegelt den schnellen Fortschritt bei der Erweiterung unseres Netzes und beim Ausbau unserer betrieblichen Infrastruktur wider. Zum 30. Juni 2001 stellte uns die Deutsche Telekom Kollokationsflächen in 1.279 ihrer Hauptverteiler zur Verfügung. 945 dieser Kollokationsräume waren zum Bilanzstichtag 30. Juni 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 Halbjahr des Jahres 2001 TEUR 9.629 und während des entsprechenden Zeitraums im Jahre 2000 TEUR 7.259. Dies entspricht einem Anstieg von 33%. 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 5.393 im ersten Halbjahr des Jahres 2001 und TEUR 3.482 im entsprechenden Berichtszeitraum des Jahres 2000 – ein Anstieg von 55%.

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 Halbjahr 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.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Wir verzeichneten TEUR 708 an Forschungs- und Entwicklungskosten in den ersten sechs Monaten des Jahres 2001 im Vergleich zu TEUR 423 im ersten Halbjahr 2000. Dies entspricht einem Anstieg von 67%.

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 30. Juni 2001 verzeichneten wir TEUR 11.640 an Abschreibungen und Amortisierung. Im entsprechenden Berichtszeitraum des Jahres 2000 verzeichneten wir Aufwendungen für Abschreibungen und Amortisierung in Höhe von TEUR 7.564. Dies entspricht einem Anstieg von 54%.

Im ersten Halbjahr 2001 verzeichneten wir TEUR 9.451 oder 81% der gesamten Abschreibungs- und Amortisierungsaufwendungen für unser Netz und die zugehörigen technischen Anlagen sowie für Informationssysteme.

me, Netzbetriebszentrum und Unternehmenseinrichtungen, Geschäftsausstattung und Einbauten sowie immaterielles Anlagevermögen. Im ersten Halbjahr 2000 betrug die Abschreibungs- und Amortisierungsaufwendungen für Sachanlagen und immaterielle Anlagegüter TEUR 3.415. 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.

Die Abschreibungen auf den Firmenwert beliefen sich im ersten Halbjahr 2001 auf TEUR 84. Im entsprechenden Zeitraum des Vorjahres hatten wir keine Abschreibungen auf den Firmenwert.

Insgesamt verzeichneten wir vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2001 TEUR 2.105 an unbaren Kompensationsaufwendungen. Insgesamt verbleiben zum Bilanzstichtag TEUR 15.128 an abgegrenzter unbarer Kompensation in unserer Bilanz. Unbare Kompensationsaufwendungen entstehen aus unseren Aktienoptionsplänen, die Arbeitnehmern, leitenden Angestellten und Führungskräften so-

wie den Mitgliedern des Aufsichtsrates und des Beirats Aktienbezugsrechte zu Preisen gewähren, die unter dem Marktwert der Aktien für Buchungszwecke liegen. Im ersten Halbjahr 2000 betrug die unbaren Kompensationsaufwendungen TEUR 4.149.

Sonstige Erträge (Verluste)

Sonstige Erträge (Verluste) bestehen im wesentlichen aus Ertragszinsen unserer liquiden Mittel. In den ersten sechs Monaten bis zum 30. Juni 2001 betrug die Zinserträge TEUR 4.552 im Vergleich zu TEUR 2.505 im entsprechenden Berichtszeitraum des Jahres 2000. Zinsaufwendungen im ersten Halbjahr 2001 betrug TEUR 131. Davon sind TEUR 61 Minderheitsanteile am Ergebnis unserer Mehrheitsbeteiligung COMpoint Network Consulting GmbH, Vellmar/Deutschland sowie Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit dem angenommenen Preis der Option auf die verbleibenden 35% der COMpoint. Im entsprechenden Berichtszeitraum des Jahres 2000 verzeichneten wir Zinsaufwendungen in Höhe von TEUR 3. Im ersten Halbjahr 2001 verzeichneten wir Verluste aus unseren nach der Equity-Methode bilanzierten Betelli-

gungen in Höhe von TEUR 1.811. TEUR 1.025 hiervon sind anteilige Verluste am Ergebnis der Netchemya S.p.A. (ehem. „Alchemia“) und der QS Communications Benelux B.V. („QSC Benelux“) für die ersten sechs 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 im ersten Quartal 2001. QSC Benelux stellte am 06. Juni 2001 ihre Aktivitäten ein, da das Unternehmen keine Anschluss-Finanzierung sicherstellen konnte. Im ersten Halbjahr 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 30. Juni 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 30. Juni 2001 hatten wir keine Schulden aus diesem Finanzierungsvertrag, und wir beabsichtigen auch zukünftig keine Kreditaufnahme ohne Zustimmung der Deutschen Bank aus diesem Finanzierungsvertrag. Die Guthaben bei Kreditinstituten und der Kassenbestand lagen am 30. Juni 2001 bei TEUR 211.447.

Der Bilanzverlust beläuft sich auf TEUR 272.240. 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 13.108 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 Markt-

wert der Aktien liegen. Von Oktober 1999 bis Juni 2001 hatte QSC unbare Kompensationsaufwendungen in Höhe von TEUR 13.108.

Vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2001 setzten wir TEUR 54.870 aus dem Cashflow für unsere laufende Geschäftstätigkeit ein. Dieser Betrag ergibt sich aus dem Nettoverlust für den Berichtszeitraum in Höhe von TEUR 54.708 und Aktivaerhöhungen von TEUR 3.047, aufgerechnet gegen nicht ausgabenwirksame Aufwendungen in Höhe von TEUR 13.484 und Verminderungen der Verbindlichkeiten und Rückstellungen von TEUR 10.599. Mit TEUR 26.274 verwendeten wir den größten Teil unserer Investitionsausgaben für immaterielles Anlagevermögen und für Sachanlagen. Im ersten Halbjahr 2000 investierten wir hierfür TEUR 38.688. 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 Halbjahr diesen Jahres unser Investitionsvolumen um etwa 32% gegenüber dem entsprechenden Zeitraum des Vorjahres senken konnten. Wir erwarten mit fortschreitendem Netzausbau und Ausweitung unserer Geschäftstätigkeit auch in Zukunft beträchtliche Ausgaben sowohl im betrieblichen als auch im Investitionsbereich. Der Netto-Mittelabfluss für unsere Beteiligungen an der COMpoint und der Gesellschaft für Internet-Kommunikation AG, Aachen/Deutschland betrug TEUR 1.760. Um unser Geschäft auszuweiten, ist es möglich, dass wir auch zukünftig Investitionen in Organisationen vornehmen, die unsere Geschäftstätigkeit ergänzen. Wir gehen davon aus, dass die uns zur Verfügung stehenden Bar-mittel ausreichen, um diese Investitionen zu decken. Der Cashflow aus dem Finanzierungsbereich im Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2001 liegt bei TEUR 429.

Neueste Entwicklungen und Ausblick

Im zweiten Quartal stand die Einführung und Vermarktung neuer Produkte im Vordergrund: Q-DSL business, das Geschäftskundenprodukt, sowie Q-DSL home, das Privatkundenprodukt. Zusammen mit dem am 13. August eingeführten Q-DSL office werden alle drei Produkte unter der Dachmarke Q-DSL vereint. Das neue Produkt Q-DSL office ist Teil einer neuen Produktstrategie, die sich an den Bedürfnissen von SOHOs und kleinen Unternehmen mit hohem Breitbandbedarf und zugleich hohem Qualitätsanspruch orientiert. Damit schließt QSC die Lücke zwischen dem Privatkundenangebot und dem hochwertigen DSL-Produkt für Geschäftskunden.

QSC verbessert ihre Marktstellung durch den Aufbau eines eigenen Backbone Netzes. Das QSC-eigene Backbone verbindet seit dem zweiten Quartal alle Standorte. Anwendungen und Produkte von QSC-Kooperationspartnern können nun von einem einzigen Standort aus bundesweit vertrieben werden.

Seit dem Beginn des Jahres 2001 wurde zusätzliches Personal eingestellt. Am 30. Juni 2001 hatte QSC insgesamt 233 Mitarbeiter. Wir erwarten einen weiteren

moderaten Anstieg der Mitarbeiterzahlen.

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 im Verhältnis der Zeit verringerte 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

	Wandlungs-	
	Aktien	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

	Wandlungs-	
	Aktien	rechte
John Baker	0	9.130
Ashley Leeds	9.130	0
Herbert Brenke	161.120	9.130
Manjit Dale	0	9.130
David Ruberg	4.563	9.130
	174.813	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:

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

An den Vorstand, die Aktionäre und den Aufsichtsrat der QSC AG, Köln

Wir haben den Zwischenbericht für die Zeit vom 1. April 2001 bis 30. Juni 2001, bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzernbilanz, Konzernkapitalflussrechnung, die Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals und Angaben der QSC AG, Köln, 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, auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht eine Bescheinigung 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 mit einer gewissen Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Zwischenbericht in allen wesentlichen Belangen in Übereinstimmung mit den US-GAAP aufgestellt worden ist. 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 bescheinigen wir, dass uns keine Sachverhalte bekannt geworden sind, die uns zu der Annahme veran-

lassen, dass der Zwischenbericht nicht in allen wesentlichen Belangen in Übereinstimmung mit den US-GAAP aufgestellt worden ist.

Arthur Andersen
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft mbH

Fluck
Wirtschaftsprüfer

Berg
Wirtschaftsprüfer

Eschborn/Frankfurt am Main, den 14. August 2001

KALENDER

Quartalsbericht III/2001

27. November 2001

Konferenzen

10. September 2001

CSFB's European Altnet Conference

20. September 2001

Schroder Salomon

Smith Barney

2nd Annual European

Telecommunications,

Media and Internet Conference

20. Oktober 2001

6. Börsentag Hamburg

30. Oktober 2001

Broadband DSL Word Forum

2001 Europe

13. November 2001

Euroforum Jahrestagung

„Telecom Trends 2002“

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