



QUARTALSBERICHT III/2002

QSC AUF EINEN BLICK

	01.01.-30.09.	01.01.-30.09.
	2002	2001
Alle Angaben in Millionen EUR		
Umsatz	33,6	20,2
EBITDA ¹	-45,4	-64,6
EBIT ²	-72,3	-83,7
Jahresfehlbetrag	-74,9	-78,3
Ergebnis je Aktie ³ (in EUR)	-0,74	-0,77
Eigenkapital	171,3 ⁴	240,0 ⁵
Bilanzsumme	210,5 ⁴	298,0 ⁵
Eigenkapitalquote (in %)	81,4	80,5
Investitionen	7,1	36,9
Liquidität	102,6 ⁴	153,8 ⁵
Kurs zum 30.09. (in EUR)	0,46	1,02
Anzahl der Aktien zum 30.09.	105.008.714	105.008.714
Marktkapitalisierung zum 30.09.	48,3	107,1
Mitarbeiter	322 ⁴	247 ⁶

¹ Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Wertminderungen und Abschreibungen

² Ergebnis vor Zinsen und Steuern

³ verwässert und unverwässert

⁴ per 30. September 2002

⁵ per 31. Dezember 2001

⁶ per 30. September 2001

KOMMUNIKATION BEWEGT DIE WELT
BREITBAND BEWEGT DIE KOMMUNIKATION
QSC IST BREITBAND

Unternehmensbericht

03 Geschäftsverlauf

QSC in Zahlen

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.

**QSC BAUT DEN UMSATZANTEIL
IM GESCHÄFTSKUNDEN- UND
PROJEKTGESCHÄFT KONTINUIERLICH AUS**

GESCHÄFTSVERLAUF

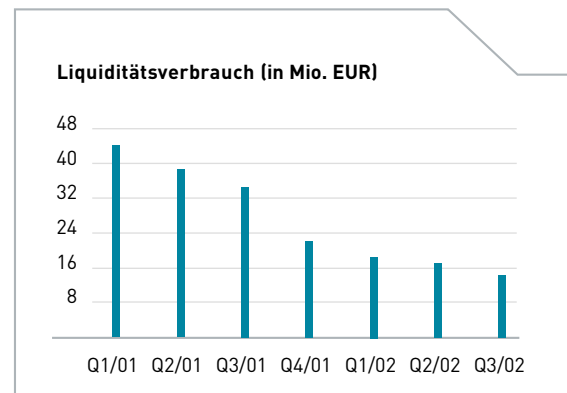
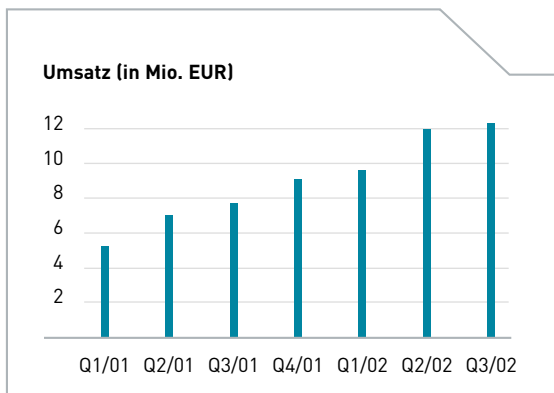
UNTERNEHMENSBERICHT.

QSC steigert den Umsatz
in den ersten neun Monaten
2002 um 66 Prozent

QSC senkt Liquiditätsverbrauch zum sechsten Mal in Folge // Trotz des schwierigen konjunkturellen Umfelds verbesserte die QSC AG auch im dritten Quartal 2002 ihre EBITDA- und Cashflow-Situation weiter. Den Umsatz des starken zweiten Quartals 2002 von 12,0 Millionen EUR konnte das Unternehmen in den traditionell schwachen Sommermonaten sogar leicht steigern. Mit 12,1 Millionen EUR übertraf QSC den Umsatz der vergleichbaren Vorjahresperiode (Q3 2001: 7,8 Millionen EUR) um mehr als 50 Prozent. Für die ersten neun Monate des laufenden Geschäftsjahres führte dies zu einem Umsatz von 33,6 Millionen EUR nach 20,2 Millionen EUR in dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum, eine Steigerung um 66 Prozent.

Der Anteil des margenstärkeren Geschäftskunden- und Projektgeschäfts stieg auch im dritten Quartal 2002 weiter an. Diese Entwicklung wirkte sich positiv auf das EBITDA-Ergebnis aus. Im dritten Quartal 2002 verringerte sich der Verlust auf EBITDA-Basis auf -14,2 Millionen EUR gegenüber -18,9 Millionen EUR im dritten Quartal 2001. In den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres führte dies zu einem EBITDA-Ergebnis in Höhe von -45,4 Millionen EUR nach -64,6 Millionen EUR in der vergleichbaren Vorjahresperiode, was einer Reduzierung um 30 Prozent entspricht.

Parallel zum Ergebnis auf EBITDA-Basis verbesserte sich die Liquiditätsentwicklung erneut. Zum sechsten Mal in Folge reduzierte das Unternehmen den Abfluss liquider Mittel im Quartalsvergleich: Im dritten Quartal 2002 betrug der Liquiditätsverbrauch -15,1 Millionen EUR nach -17,1 Millionen EUR im zweiten Quartal 2002. Auch für die kommenden Quartale erwartet QSC einen durchschnittlichen Rückgang des Liquiditätsverbrauchs von etwa 1,5 Millionen EUR pro Quartal. Die liquiden Mittel zum 30. September 2002 beliefen sich auf 102,6 Millionen EUR gegenüber 153,8 Millionen EUR zum 31. Dezember 2001.



O₂ setzt auf
die Breitband-
kommunikation
von QSC

Forcierung des Projektgeschäfts // Das leistungsstarke Breitbandnetz in allen wichtigen Wirtschaftsstandorten Deutschlands sowie eine auf die Bedürfnisse von Geschäftskunden zugeschnittene Produkt- und Dienstleistungspalette machen QSC zu einem attraktiven Geschäftspartner für Unternehmen jeder Größenordnung. Nach dem Abschluss mit der Einzelhandelsgruppe Kaufhof im Sommer 2002 verzeichnete QSC im Herbst weitere interessante Abschlüsse im Projektgeschäft. Seit Mitte November 2002 – nach einer Installationsphase von nur sechs Wochen – betreibt QSC die Anbindung von 103 O₂-Shops in Deutschland per Q-DSL.

Aufbauend auf schnellen Breitbandzugängen kann QSC für Großunternehmen vollständige Kommunikationslösungen aus einer Hand anbieten. Virtuelle private Netzwerke (VPN) lassen sich so zeitnah implementieren, spezielle Sicherheitslösungen günstig integrieren. Neben dem individuellen Projektgeschäft bietet QSC mit den Produkten Q-VPN und Q-Security kleinen und mittelständischen Unternehmen die Möglichkeit, kostengünstig und ohne großen Aufwand komplette VPN- und Sicherheitslösungen zu realisieren.

Über das Lösungs- und Projektgeschäft hinaus forciert QSC den Absatz ihrer Geschäftskundenprodukte Q-DSL business und Q-DSL office. Sie treffen bei kleinen und mittelständischen Unternehmen auf positive Resonanz und tragen so mit einem wachsenden Anteil zum Umsatz von QSC bei. Dabei profitiert das Unternehmen derzeit auch von der Schwäche manchen Wettbewerbers. Im dritten Quartal 2002 übernahm QSC weit über 100 Geschäftskunden des Internet Service Providers Energis-Ision.

Seit dem dritten Quartal 2002 bündelt QSC mit Q-Voice erstmals ihr Geschäftskundenprodukt Q-DSL business mit einem digitalen Sprachprodukt. Q-Voice enthält neben den bekannten ISDN-Komfort- und Sicherheitsmerkmalen bis zu acht parallele Sprachkanäle auf einer Breitbandleitung und basiert auf etablierten digitalen Netzstandards der neuesten Generationen (z.B. ATM). Dies ermöglicht QSC eine innovative und attraktive Tarifierung; so sind monatlich 1000 Freiminuten im Ortsnetz und Gespräche mit anderen Q-Voice Kunden im Angebot inklusive.

Q-Voice macht das Unternehmen zu einem integrierten Telekommunikationsanbieter für Firmenkunden. In dieser Aufstellung sieht sich QSC für die unverändert wachsende Nachfrage von Geschäftskunden nach Breitbandlösungen gut aufgestellt. Das Geschäft mit Wiederverkäufern, im Wesentlichen Internet Service Provider (ISP), denen QSC Vorprodukte für Breitbanddienste liefert, war als Folge der anhaltenden Konsolidierung im ISP-Bereich leicht rückläufig. Die im Frühjahr 2001 getroffene Entscheidung, den Aufbau der eigenen Produktfamilie Q-DSL neben dem Reseller-Produkt speedw@y-DSL zu forcieren, erweist sich vor diesem Hintergrund als richtig und zukunftsweisend. Dennoch bleibt das Reseller-Geschäft mit leistungsfähigen Partnern ein wichtiges Standbein des QSC-Geschäftsmodells.

QSC-Bekanntheit
steigt dank gezielter
Marketing-Aktivitäten

Optimierung der Vertriebskanäle // QSC nutzte die Sommermonate, um verstärkt die Umsetzung ihres neuen Vertriebsmodells intern und in enger Abstimmung mit Partnern voranzutreiben. Heute bedienen Key-Account-Manager Projekt- und größere Firmenkunden; eigenständige Sales-Teams sprechen gezielt Unternehmen aus breitband-affinen Branchen wie z.B. der Film- und Medienindustrie, der CAD-Branche und zunehmend auch des Gesundheitswesens an.

Die Vertriebsaktivitäten wurden durch eine offensive Vermarktung der QSC-Produkte und Lösungen unterstützt. Dazu zählen die zielgerichtete Werbung für die Q-DSL Produktfamilie sowie eine effiziente Kommunikation von QSC mit Meinungsmultiplikatoren und insbesondere der Presse. In wachsendem Maße beziehen die Medien QSC-Produkte in ihre Technologie- und Preisvergleiche ein. So beurteilte die IT-Zeitschrift Network World in einem Test das Preis-Leistungsverhältnis von Q-DSL business im Vergleich zu Standleitungen als exzellent.

Großen Wert legt QSC auf eine permanente Überprüfung der Wirksamkeit solcher kommunikativer Maßnahmen. Eine auf die Metropolen Köln und Frankfurt konzentrierte Marketing-Kampagne, die durch flankierende Anzeigen in Wirtschafts- und IT-Zeitschriften sowie Online-Medien unterstützt wurde, erhöhte die Markenbekanntheit von QSC und der Produktfamilie Q-DSL messbar.

Die Konzentration der QSC auf das Geschäftskundensegment führte im dritten Quartal 2002 auch zu einer Neuordnung des Privatkundengeschäfts. Mit der Gründung einer eigenständigen Geschäftseinheit ging die Schaffung eines separaten Internet- und Marketingauftritts (www.q-dsl-home.de) einher. QSC verkauft mehr als 90 Prozent ihrer Q-DSL home-Anschlüsse über das Internet.





Konsequentes Kostenmanagement zeigt Erfolge // Zum sechsten Mal in Folge reduzierte QSC den Liquiditätsverbrauch auf Quartalsbasis, zugleich verbesserte sich das EBITDA-Ergebnis weiter. Diese Entwicklung lässt sich in erster Linie auf den steigenden Anteil des marginstärkeren Direktgeschäfts mit Firmenkunden zurückführen. Hinzu kommen die Effekte eines laufenden Effizienzsteigerungsprogramms sowie eines kontinuierlichen Kostenmanagements.

Mit 14,4 Millionen EUR blieben die unter Herstellungskosten geführten Netzwerkaufwendungen im dritten Quartal 2002 die größte Aufwandsposition. Gegenüber dem dritten Quartal 2001 reduzierten sie sich um 25 Prozent (Q3 2001: 19,1 Millionen EUR) und dies bei einem Umsatzwachstum von 55 Prozent. Diese deutliche Verbesserung lässt sich auf die von QSC eingeleiteten Maßnahmen zur Optimierung des Netzbetriebes zurückführen und unterstreicht zugleich die Potenziale, die sich aus der Skalierbarkeit des QSC-Geschäftsmodells ergeben.

Die Vertriebsaufwendungen erreichten im dritten Quartal 2002 8,9 Millionen EUR. Der Anstieg gegenüber der vergleichbaren Vorjahresperiode (Q3 2001: 4,9 Millionen EUR) ist Ausdruck der stark gewachsenen Geschäftstätigkeit der QSC AG. Nahezu konstant blieben dagegen die allgemeinen Verwaltungskosten. Sie beliefen sich im dritten Quartal 2002 auf 2,8 Millionen EUR nach 2,5 Millionen EUR im dritten Quartal 2001. QSC hat sich von Beginn an so aufgestellt, dass das wachsende Geschäftsvolumen ohne größere Investitionen und Zusatzaufwendungen bewältigt werden kann.

Der Verlust auf EBITDA-Basis lag im dritten Quartal 2002 bei -14,2 Millionen EUR nach -18,9 Millionen EUR im dritten Quartal des Vorjahres. Gegenüber dem starken zweiten Quartal 2002 mit einem EBITDA-Ergebnis von -14,9 Millionen EUR gelang eine erneute Verbesserung.

QSC erzielte in den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres einen Fehlbetrag von -74,9 Millionen EUR nach -78,3 Millionen EUR in der vergleichbaren Vorjahresperiode. Im dritten Quartal 2002 fiel ein Fehlbetrag in Höhe von -27,3 Millionen EUR an (Q3 2001: -23,6 Millionen EUR). In diesem Ergebnis ist die vollständige Wertberichtigung auf QSC's 25-prozentige, strategische Beteiligung an Netchemya S.p.A., Mailand, Italien, enthalten. Eine der Mitgesellschafterinnen von Netchemya, TISCALI S.p.A., hat im dritten Quartal 2002 die strategische Entscheidung getroffen, nicht mehr als Wiederverkäufer für die netzwerkbasieren Dienstleistungen der Netchemya aufzutreten. Aus diesem Grund ist die Finanzierung und Umsetzung des Geschäftsplans nicht mehr gewährleistet und die Gesellschafter haben beschlossen, den Geschäftsbetrieb der Netchemya einzustellen. QSC hat den Restbuchwert in Höhe von 4,1 Millionen EUR aus diesem Grund vollständig wertberichtigt.

Verbessertes
EBITDA-Ergebnis
dank wachsendem
Direktgeschäft

Jeder zweite QSC-Angestellte arbeitet im kundennahen Bereich

Ausreichende Personalstärke für weiteres Wachstum // Im Zuge der Verschmelzung der beiden 100-prozentigen Beteiligungen GINKO AG und COMpoint GmbH auf die QSC AG erhöhte sich im dritten Quartal 2002 die Mitarbeiterzahl der QSC noch einmal leicht. Mit 322 Mitarbeitern lag sie fünf Prozent über dem Niveau zum 30. Juni 2002. Der Anstieg um 75 Mitarbeiter gegenüber dem 30. September 2001 reflektiert den Wandel des Unternehmens vom reinen Infrastrukturanbieter zum lösungsorientierten Dienstleister für Geschäftskunden.

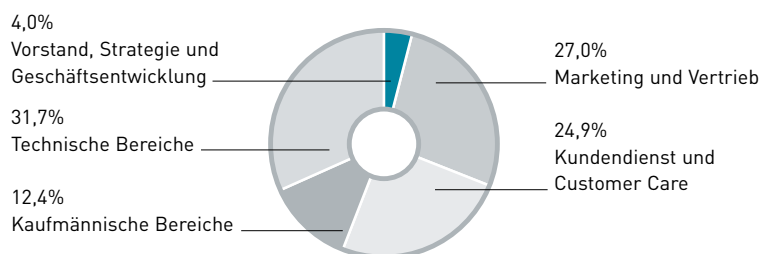
Insbesondere in den kundennahen Servicebereichen sowie Marketing und Vertrieb erforderte dies eine Aufstockung der Personalkapazitäten, mittlerweile arbeitet hier über die Hälfte der Belegschaft. Um die Orientierung auf die Bedürfnisse der Kunden weiter zu verstärken, stellt QSC derzeit die Themen Customer Relationship Management und Customer Care in den Mittelpunkt der innerbetrieblichen Weiterbildung. Jeder einzelne Mitarbeiter – vom Empfang bis zum Vorstand – nimmt bis Anfang nächsten Jahres an entsprechenden Workshops teil.

Die Neuorganisation und Stärkung des Vertriebs sowie die Integration der Teams von GINKO und COMpoint gingen im dritten Quartal 2002 mit einer Reorganisation der Marketingaktivitäten einher. Die bislang getrennten Abteilungen für Produktmanagement und Marketing wurden zusammengelegt und arbeiten nun noch enger und effizienter zusammen.

Der technische Bereich bildet das zweite wichtige Standbein des QSC-Geschäftsmodells. 102 Ingenieure und Techniker sorgen für den reibungslosen Betrieb des DSL-Netzwerkes.

Das Unternehmen verfügt zum Ende des dritten Quartals 2002 über ein gut aufgestelltes, qualifiziertes und motiviertes Team, das das zu erwartende Wachstum mit den vorhandenen Ressourcen realisieren kann.

Mitarbeiterstruktur



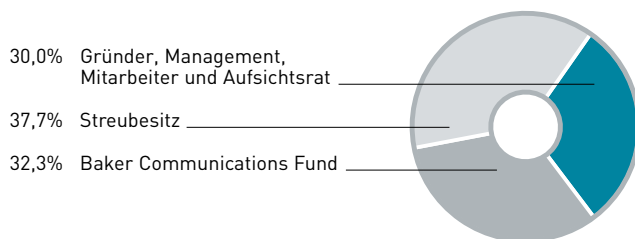
QSC strebt eine Notierung im Prime Standard an

QSC setzt auf Transparenz und Qualität // Im dritten Quartal 2002 hielt die Talfahrt an den Börsen weltweit an. Dabei erreichte die Diskussion um die Wertbeständigkeit der Geschäftsmodelle immer stärker auch klassische Industrie- und Dienstleistungsunternehmen. Der Telekommunikationssektor litt besonders unter der Diskussion um die strategische Ausrichtung und Überlebensfähigkeit selbst großer Konzerne. Zu Beginn des vierten Quartals 2002 scheint sich die Situation an den Kapitalmärkten trotz der unverändert schwachen Konjunktur zu beruhigen. Ungeachtet des unbefriedigenden Kursniveaus hält die QSC an ihrer Politik einer offenen und umfangreichen Information aller Kapitalmarktteilnehmer fest.

QSC sieht sich für den neuen, im Herbst 2002 von der Deutschen Börse vorgestellten sogenannten Prime Standard gut gerüstet. Das Unternehmen verspricht sich von der Auflösung des privatrechtlichen Neuen Marktes eine Schärfung des Qualitätsanspruchs in diesem Premium-Segment, was einen Teil des Vertrauensverlustes der vergangenen zwei Jahre kompensieren könnte. Als wichtigste Maßnahme der Vertrauensbildung erachtet QSC die kontinuierliche Erfüllung der Erwartungen des Kapitalmarktes.

In zahlreichen persönlichen Gesprächen erläuterte das Management Meinungsmultiplikatoren die Erfolge bei der Umsetzung des Geschäftskonzepts und die anhaltende Verbesserung der Liquiditäts- und Ergebnisentwicklung. Auch mit Privatanlegern steht QSC per E-Mail und Telefon im permanenten Dialog.

Aktionärsstruktur





QSC PLANT IM VERLAUF DES
KOMMENDEN JAHRES DEN BREAK-EVEN
AUF EBITDA-BASIS ZU ERREICHEN

GESCHÄFTSVERLAUF

Ausblick: QSC bekräftigt Ergebnisprognose für 2002 // Das konjunkturelle Umfeld in Deutschland trübte sich im dritten Quartal 2002 weiter ein. Wirtschaftsforscher erwarten mittlerweile auch für das laufende Jahr nur noch ein Wachstum nahe der Nulllinie und für das kommende Jahr eine sehr zögerliche Erholung. In diesem Umfeld behauptet sich QSC gut. Das Angebot breitbandiger Telekommunikationslösungen stößt bei Firmenkunden auf großes Interesse, die zeitnahe und effiziente Implementierung durch QSC schafft die Basis für eine vertrauensvolle, langfristige Kundenbeziehung.

Konsequent baut das Unternehmen daher das direkt adressierte Geschäftskundensegment weiter aus und ergänzt die Produkt- und Dienstleistungspalette in diesem Bereich systematisch. Der bundesweite Start von Q-VPN, das die Einrichtung sogenannter Virtueller Privater Netze erlaubt, macht QSC zu einem interessanten Partner für Unternehmen mit Filialnetzen in Deutschland. Mit Q-VPN können sie geschlossene Firmennetze aufbauen, ohne in teure Hard- und Software zu investieren. Das QSC-Netz ermöglicht es jedem Q-VPN Teilnehmer, wie in der Zentrale zu arbeiten, alle Applikationen zu nutzen und auf alle Datenbestände zuzugreifen, die in der Q-VPN-Gruppe vorhanden sind. Unternehmen können so leicht, kostengünstig und sicher Telearbeitsplätze einrichten oder Arbeitsgruppen an verschiedenen Standorten zu virtuellen Teams zusammenfassen – zwei Themen, die im Unternehmensalltag eine ständig wachsende Rolle einnehmen.

Das in sechs Städten erfolgreich gestartete Q-Voice ermöglicht es Firmenkunden erstmals, ihre vollständige Telekommunikation mit QSC als Partner abzuwickeln. So können sie über einen einzigen DSL-Anschluss von QSC breitbandige Daten versenden und empfangen sowie parallel bis zu acht ISDN-Telefonate gleichzeitig führen.

Die positive Resonanz von Kundenseite auf diese neuen Produkte sowie die Positionierung als integrierter Lösungsanbieter für Breitbandkommunikation bestärken QSC in ihrer im Februar 2002 abgegebenen Prognose, trotz der äußerst schwachen Konjunktur den Verlust auf EBITDA-Basis von -85,4 Millionen EUR in 2001 auf -60 bis -70 Millionen EUR in 2002 zu reduzieren. Aus heutiger Sicht erwartet QSC einen Jahresumsatz in der Nähe der unteren Grenze der Umsatzprognose, die 46 bis 54 Millionen EUR betrug. Das Unternehmen plant unverändert, im Verlauf des Jahres 2003 den Break-Even auf EBITDA-Basis und im Verlauf des Jahres 2004 den Break-Even auf Cashflow-Basis zu erreichen.

QSC wächst trotz
äußerst schwacher
Konjunktur

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

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

	Quartalsbericht		9-Monatsbericht	
	01.07.2002- 30.09.2002	01.07.2001- 30.09.2001	01.01.2002- 30.09.2002	01.01.2001- 30.09.2001
	in TEUR	in TEUR	in TEUR	in TEUR
Umsatzerlöse	12.125	7.784	33.648	20.201
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	14.418	19.100	45.726	61.493
Bruttoergebnis vom Umsatz	(2.293)	(11.316)	(12.078)	(41.292)
Vertriebskosten	8.864	4.865	23.047	14.494
Allgemeine Verwaltungskosten	2.797	2.503	9.422	7.896
Forschungs- und Entwicklungskosten	290	234	877	942
Abschreibungen auf den Firmenwert	-	90	-	174
Abschreibungen auf Sachanlagen (und immaterielle Vermögensgegenstände) (inklusive TEUR 5.256 nicht liquiditätswirk- samer Kompensation vom 01.01.-30.09.2002; bis 30.09.2001: TEUR 3.795)	9.632	7.297	26.865	18.853
Betriebsverlust	(23.876)	(26.305)	(72.289)	(83.651)
Sonstige Erträge (Verluste)				
Zinserträge	1.140	3.098	3.084	7.650
Zinsaufwendungen	(5)	(85)	(105)	(216)
Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen	(4.570)	(309)	(5.431)	(2.120)
Sonstige Erlöse (Aufwendungen)	(11)	4	(138)	32
Verlust vor Steuern	(27.322)	(23.597)	(74.879)	(78.305)
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-	-	-	-
Fehlbetrag	(27.322)	(23.597)	(74.879)	(78.305)
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert)	(0,27)	(0,23)	(0,74)	(0,77)
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert und verwässert)	101.134.647	101.134.647	101.134.647	101.134.647

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

BILANZ

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

	zum	
	30.09.2002	31.12.2001
	in TEUR	in TEUR
AKTIVA		
Kurzfristige Vermögensgegenstände		
Liquide Mittel	60.717	153.776
Wertpapiere	41.899	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	12.176	15.581
Forderungen gegen Unternehmen im Verbundbereich	336	681
Noch nicht fakturierte Forderungen	199	7.256
Sonstige Vermögensgegenstände	8.890	17.430
Rechnungsabgrenzungsposten	4.569	2.316
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt	128.786	197.040
Langfristige Vermögensgegenstände		
Sachanlagen, netto		
Netzwerk und technische Anlagen	67.726	82.096
Betriebs- und Geschäftsausstattung	6.962	7.576
Gesamte Sachanlagen, netto	74.688	89.672
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto		
Lizenzen	1.990	2.205
Software	1.790	2.043
Geschäfts- oder Firmenwert	2.393	1.407
Sonstige	6	8
Gesamte immaterielle Vermögensgegenstände, netto	6.179	5.663
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	301	4.996
Sonstige Vermögensgegenstände	578	603
Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt	81.746	100.934
Aktiva, gesamt	210.532	297.974

GuV
BILANZ
 KAPITALFLUSS-RECHNUNG
 EIGENKAPITAL

	zum	
	30.09.2002	31.12.2001
	in TEUR	in TEUR
PASSIVA		
Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen	-	357
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	19.518	23.591
Verbindlichkeiten im Verbundbereich	220	13.199
Rückstellungen	15.722	18.769
Umsatzabgrenzungsposten	2.408	883
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.090	807
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	38.958	57.606
Langfristige Verbindlichkeiten		
Wandelanleihen	50	39
Pensionsrückstellungen	186	162
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	-	201
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt	236	402
Verbindlichkeiten, gesamt	39.194	58.008
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	105.009	105.009
Kapitalrücklage	473.465	473.480
Eigene Anteile	(266)	(3.312)
Abgegrenzte Kompensation	(6.739)	(12.086)
Forderungen gegen Aktionäre	(1)	(1)
Bilanzverlust	(400.130)	(323.124)
Eigenkapital, gesamt	171.338	239.966
Passiva, gesamt	210.532	297.974

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

KAPITALFLUSS-RECHNUNG

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

	9-Monatsbericht	
	01.01.2002- 30.09.2002	01.01.2001- 30.09.2001
	in TEUR	in TEUR
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		
Fehlbetrag	(74.879)	(78.305)
Berichtigung des Fehlbetrages		
Nicht liquiditätswirksame Kompensation	5.256	3.795
Abschreibung und Amortisation	21.609	15.232
Gewinn aus dem Verkauf von Sachanlagen	(70)	(4)
Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen	5.431	2.120
Nicht liquiditätswirksame Zinsaufwendungen	82	136
Veränderung der kurzfristigen Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten		
Verminderung Forderungen, netto	3.405	2.897
Verminderung Forderungen gegen Unternehmen im Verbundbereich	345	954
Verminderung noch nicht fakturierter Forderungen	7.057	4.584
Verminderung/(Erhöhung) sonstiger Vermögensgegenstände	8.540	(2.822)
Erhöhung Rechnungsabgrenzungsposten	(2.253)	(1.647)
Verminderung/(Erhöhung) sonstiges Anlagevermögen	25	(280)
Verminderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(17.052)	(7.777)
Verminderung sonstiger Rückstellungen	(3.047)	(20.039)
Erhöhung Umsatzabgrenzungsposten	1.525	199
Verminderung Steuerrückstellungen	-	(56)
Erhöhung/(Verminderung) sonstiger Verbindlichkeiten	283	(169)
Erhöhung Pensionsrückstellungen	24	23
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	(43.719)	(81.159)



GuV
BILANZ
KAPITALFLUSS-RECHNUNG
EIGENKAPITAL

	9-Monatsbericht	
	01.01.2002- 30.09.2002	01.01.2001- 30.09.2001
	in TEUR	in TEUR
Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Erhöhung Wertpapiere	(41.899)	-
Akquisition, ohne erworbene liquide Mittel	(1.001)	(1.760)
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände	(357)	(1.262)
Investitionen in Sachanlagen	(5.969)	(33.877)
Erlöse aus Anlageabgängen	231	9
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	(48.995)	(36.890)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Rückzahlung kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen	(357)	(384)
Ausgabe/(Rückkauf) von Wandelanleihen	12	(1)
Kauf eigener Anteile	-	(402)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	(345)	(787)
Verminderung liquider Mittel	(93.059)	(118.836)
Liquide Mittel am Anfang des Geschäftsjahres	153.776	294.780
Liquide Mittel zum Ende des Berichtszeitraums	60.717	175.944
Zusätzliche Angaben zur Cashflow-Rechnung		
Mittelabfluss während des Berichtszeitraums		
Zinsaufwendungen	23	80
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-	-

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

EIGENKAPITAL

Entwicklung des Eigenkapitals vom 1. Januar 2001 bis 30. September 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)
Verkauf eigener Anteile (1. April 2002)
Verfall von Wandlungsrechten (1. April 2002)
In der Periode berücksichtigte Amortisation
Jahresfehlbetrag
Stand am 30. September 2002

	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			-
			366.052	(286)	(3.674)	3.674			(286)
					(136)	136			-
					441	(441)			-
			9.126	(50)	(68)	68			(50)
			(273.171)	1.215					1.215
					526	(526)			-
						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			-
			(191.726)	177	76				253
					(46)	46			-
						5.256			5.256
							(74.879)		(74.879)
	105.008.714	105.009	358.747	(266)	473.465	(6.739)	(400.130)	(1)	171.338

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

QSC AG, KÖLN

Erläuterungen zur Kurzform des konsolidierten Konzernabschlusses (ungeprüft)
(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 neun Monate bis zum 30. September 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 Beteiligungen. 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 Untersuchung der Werthaltigkeit hat ergeben, dass der aktivierte Unterschiedsbetrag zwischen Anschaffungskosten und Eigenkapital

zum Erwerbszeitpunkt keiner Wertminderung unterliegt. Für die ersten neun Monate des Jahres 2002 wurden keine Geschäfts- oder Firmenwerte oder sonstigen Vermögensgegenstände mit unendlicher Nutzungsdauer aktiviert und demzufolge auch keine Abschreibungen vorgenommen. Hätte QSC SFAS 142 schon zum 01. Januar 2001 erstmalig angewendet, wären für die ersten sechs Monate 2001 Abschreibungen auf Goodwillbeträge und immaterielle Vermögensgegenstände mit unbegrenzter Nutzungsdauer in Höhe von TEUR 84 nicht vorgenommen worden. Der Proforma-Verlust für die ersten sechs Monate 2001 wäre TEUR 54.624 gewesen. Der anteilige Proforma-Verlust je Aktie hätte sich nicht von dem veröffentlichten Verlust je Aktie unterschieden.

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 angewandte 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.

Im April 2002 veröffentlichte das FASB das SFAS 145 „Rescission of FASB Statements No. 4, 44 and 64, Amendment of FASB Statement No. 13 and Technical Corrections“. Die hauptsächliche Änderung ist, dass Gewinne oder Verluste aus der Tilgung von Schulden zukünftig nicht mehr gemäß SFAS 4 als außerordentlich klassifiziert werden. Die Bestimmungen von SFAS 145 werden wirksam für Geschäftsjahre, die nach dem 15. Mai 2002 beginnen. Eine frühere Anwendung wird jedoch empfohlen. QSC beabsichtigt die Anwendung für das Geschäftsjahr 2003.

Im Juni 2002 veröffentlichte das FASB SFAS 146 „Accounting for Costs associated with Disposal or Exit Activities“. Dieses SFAS befasst sich mit der Rechnungslegung und dem Ausweis von Kosten für die Beendigung von Verträgen und Geschäftsbereichen. SFAS 146 hebt Emerging Issues Task Force (EITF) Issue No. 94-3 „Liability Recognition for Certain Employee Termination Benefits and Other Costs to Exit an Activity (including Certain Costs Incurred in a Restructuring)“ auf. Gemäß SFAS 146 wird eine Verbindlichkeit aus der Beendigung von Verträgen und Geschäftsbereichen zu dem Zeitpunkt eingestellt, zu dem sie entsteht. Unter Issue No. 94-3 wurde eine Verbindlichkeit zu dem Zeitpunkt eingestellt, zu dem das Unternehmen sich zu der Beendigung von Verträgen und Geschäftsbereichen verpflichtete. SFAS 146 findet keine Anwendung, sofern die Beendigung im Zusammenhang mit erworbenen Geschäftsbereichen gemäß SFAS 144 steht. QSC erwartet keine wesentlichen Auswirkungen aus SFAS 146 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 neun Monate bis zum 30. September 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 5.073.733 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 05. 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 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. QSC ist 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 COMpoint ist ein Internet Service Provider, der seinen Kunden Telekommunikations- und Netzwerklösungen anbietet. Am 22. April 2002 erhöhte QSC ihre Beteiligung an COMpoint auf 100%. Insgesamt hat QSC die 100% der Anteile gegen Barzahlungen von insgesamt TEUR 1.285 erworben. Der sich aus dem Erwerb der Beteiligung an COMpoint ergebende Geschäfts- oder Firmenwert beläuft sich auf TEUR 864. Bis zum 31. Dezember 2001 amortisierte QSC TEUR 148 von diesem Geschäfts- oder Firmenwert. Am 01. Juli 2002 wurde die Verschmelzung der COMpoint auf die QSC in das Handelsregister eingetragen. Der Verschmelzungsverlust betrug TEUR 244 und wurde in den Verlustvortrag übernommen. 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. Über eine Kapitalerhöhung vom 24. April 2001 sowie den Kauf weiterer Anteile am 14. Dezember 2001 und am 02., 03. und 08. April 2002 erhöhte QSC ihren Anteil auf 100%. QSC leistete Zahlungen in Höhe von TEUR 1.717 für ihre Beteiligung an der GINKO, wovon TEUR 1.378 in bar und TEUR 339 in Aktien gezahlt wurden. Aus dem Erwerb der Beteiligung an GINKO ergibt sich ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 1.790, wovon sich TEUR 822 aus dem Erwerb der Anteile in 2002 beziehen. Bis zum 31. Dezember 2001 wurden TEUR 128 amortisiert. Am 02. August 2002 wurde die Verschmelzung der GINKO auf die QSC in das Handelsregister eingetragen. Der Verschmel-

zungsverlust betrug TEUR 176 und wurde in den Verlustvortrag übernommen. Die Beteiligungen an der COMpoint und GINKO wurden aus Gründen der vertikalen Marktintegration erworben und 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. TISCALI S.p.A. ist Gesellschafterin der Netchemya und hat im dritten Quartal 2002 die strategische Entscheidung getroffen, nicht mehr als Wiederverkäufer für die netzwerkbasierenden Dienstleistungen der Netchemya aufzutreten. Aus diesem Grund ist die Finanzierung und Umsetzung des Geschäftsplans nicht mehr gewährleistet und die Gesellschafter haben die ersten Maßnahmen ergriffen, den Geschäftsbetrieb der Netchemya einzustellen. QSC hat den Restbuchwert in Höhe von TEUR 4.136 aus diesem Grund vollständig wertberichtigt.

Am 28. Januar 2002 leistete QSC ihre Einlage in die Grell Beratungen 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%. QSC hat den Anteil an Grell auf Basis der bisherigen Geschäftsentwicklung um TEUR 433 wertberichtigt. Die Beteiligung an Grell wird nach der Equity Methode bilanziert und entspricht einem Restbuchwert von TEUR 301. QSC verzeichnete vom 28. Januar bis 30. September 2002 einen anteiligen Verlust an Grell in Höhe von TEUR 7.

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 30. September 2002 wurden Kompensationsaufwendungen in Höhe von insgesamt TEUR 6.739 abgegrenzt. Diese Kompensationsaufwendungen werden bis zur endgültigen Ausübung der Optionen amortisiert. Im Berichtszeitraum 2002 amortisierte QSC TEUR 5.256 (2001: TEUR 3.795). 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 dritten Quartals 2002 wurde die QSC-Aktie mit einem Schlusskurs von EUR 0,46 am Neuen Markt der Frankfurter Börse notiert.

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.

5. Fremdkapital

Sonstige langfristige Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 236 ergeben sich aus der Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen im Rahmen der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme sowie den Rückstellungen für Pensionszusagen.

6. Wertberichtigung auf Forderungen

In den ersten neun Monaten des Jahres 2002 wurden Wertberichtigungen auf Forderungen in Höhe von TEUR 495 vorgenommen. In den ersten neun Monaten des Jahres 2001 betragen diese TEUR 62.

Im März 2001 hat QSC einen Kreditversicherungsvertrag abgeschlossen, um latente Risiken abzudecken, die trotz eines effektiven Forderungsmanagements bestehen.

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 neun Monate bis zum 30. September 2001 berechneten wir einen negativen EBITDA von TEUR 64.624. Für den entsprechenden Zeitraum des Jahres 2002 berechneten wir einen negativen EBITDA von TEUR 45.424. 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 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 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 (neun Monate zum Stichtag 30. September 2002 und 2001)

a) Umsatzerlöse // In den ersten neun Monaten des Jahres 2002 betrug unser Umsatz TEUR 33.648. Gegenüber Umsatzerlösen in Höhe von TEUR 20.201 in den ersten neun Monaten des Jahres 2001 stellt dies einen Anstieg von 67% 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 30. September 2002 endete, buchten wir TEUR 33.648 an Erlösen. Installationsentgelte in Höhe von TEUR 2.408 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 den Berichtszeitraum 2002 belaufen sich die Netzwerkaufwendungen auf insgesamt TEUR 45.726. Während des entsprechenden Zeitraums im Jahre 2001 verzeichneten wir Netzwerkaufwendungen in Höhe von TEUR 61.493. Dies entspricht einem Rückgang der Netzwerkaufwendungen von 26%.

Obwohl im Vergleich zum Berichtszeitraum 2001 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 neun Monaten des Jahres 2002 TEUR 23.047 gegenüber TEUR 14.494 im entsprechenden Zeitraum 2001. Dies entspricht einem Anstieg von 59%. Die erhöhten Aufwendungen für Vertriebs- und Marketingaktivitäten spiegeln insbesondere unsere Maßnahmen zur Vermarktung und dem Vertrieb unserer Endkundenprodukte

wider sowie den Anstieg an Personal im Vertriebs- und Marketingbereich. Vertriebs- und Marketingaufwendungen bestehen in erster Linie aus Gehältern, Provisionen für Vertriebspartner, 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 9.422 im Berichtszeitraum 2002 gegenüber TEUR 7.896 für den Vergleichszeitraum 2001 – ein Anstieg von 19%. 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 neun Monaten des Jahres 2002 Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in Höhe von TEUR 877. 2001 betragen die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen für die ersten neun Monate TEUR 942. Dies entspricht einem Rückgang von 7%. 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 den Berichtszeitraum 2002 bestehen im Wesentlichen aus Ertragszinsen unserer liquiden Mittel und betragen TEUR 3.084 im Vergleich zu TEUR 7.650 im Vergleichszeitraum des Jahres 2001. Die niedrigeren Zinserträge sind auf eine gesunkene Liquidität zurückzuführen. Die Zinsaufwendungen betragen TEUR 105 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, die am 22. April 2002 ausgeübt wurde. Im entsprechenden Berichtszeitraum des Jahres 2001 verzeichneten wir Zinsaufwendungen in Höhe von TEUR 216. Vom 01. Januar bis zum 30. September 2002 verzeichneten wir einen anteiligen Verlust aus unseren nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen in Höhe von TEUR 5.431. Im Vergleichszeitraum 2001 betragen die anteiligen Verluste TEUR 2.120.

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 30. September 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 30. September 2002 bei TEUR 102.616.

Der Bilanzverlust beläuft sich auf TEUR 400.130. 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 21.863 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 neun Monaten des Jahres 2002 hatte QSC unbare Kompensationsaufwendungen in Höhe von TEUR 5.256.

Im Berichtszeitraum 2002 setzten wir TEUR 43.719 aus dem Cashflow für unsere laufende Geschäftstätigkeit ein. Dieser Betrag ergibt sich aus dem Nettoverlust für den Berichtszeitraum in Höhe von TEUR 74.879 und Verminderungen der Verbindlichkeiten und Rückstellungen von TEUR 20.099 und Aktivaerhöhungen von TEUR 2.253, aufgerechnet gegen nicht auszahlungswirksame Aufwendungen in Höhe von TEUR 32.308, und Aktivverminderungen von TEUR 19.372 und Erhöhung der Verbindlichkeiten und Rückstellungen von TEUR 1.832. Die Investitionsausgaben in Höhe von TEUR 48.995 verwendeten wir mit TEUR 41.899 insbesondere für die kurzfristige Anlage in Wertpapieren. Den Differenzbetrag in Höhe von TEUR 7.096 verwendeten wir für Finanzanlagen, Sachanlagen und immaterielle Anlagegüter. Im Berichtszeitraum 2001 betragen die Investitionen TEUR 36.890. Die Verminderung der Investitionen in Finanzanlagen, Sachanlagen und immaterielle Anlagegüter um 81% 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 neun Monaten des Jahres 2002 liegt bei TEUR -345.

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:

	30.09.2002	30.09.2002	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:

	30.09.2002	30.09.2002	31.12.2001	31.12.2001
	Aktien	Wandlungsrechte	Aktien	Wandlungsrechte
John C. Baker	0	19.130	0	9.130
Herbert Brenke	187.820	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	19.130	4.563	9.130
Claus Wecker	83.025	0	83.025	0
	284.538	56.520	257.838	36.520

6. Neueste Entwicklungen

In den ersten neun Monaten 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. Das derzeit in sechs Städten angebotene Q-Voice ermöglicht es Firmenkunden erstmals, ihre vollständige Telekommunikation mit QSC als Partner abzuwickeln. QSC wird ihre Produktpalette für die Kundengruppe Geschäftskunden weiter ausbauen.

Die Konzentration der QSC auf das Geschäftskundensegment führte auch zu einer Neuordnung des Privatkundengeschäftes, die nun als eigenständige Geschäftseinheit über einen separaten Internet- und Marketingauftritt verfügt.

Vom 01. Januar bis 30. September 2002 erhöhte sich das Personal von 263 auf insgesamt 322 Mitarbeiter. Der Anstieg basiert auf dem weiteren Ausbau des Marketing- und Vertriebsbereiches sowie der Verschmelzung der beiden 100-prozentigen Beteiligungen Ginko und COMpoint auf QSC.

7. Ausblick

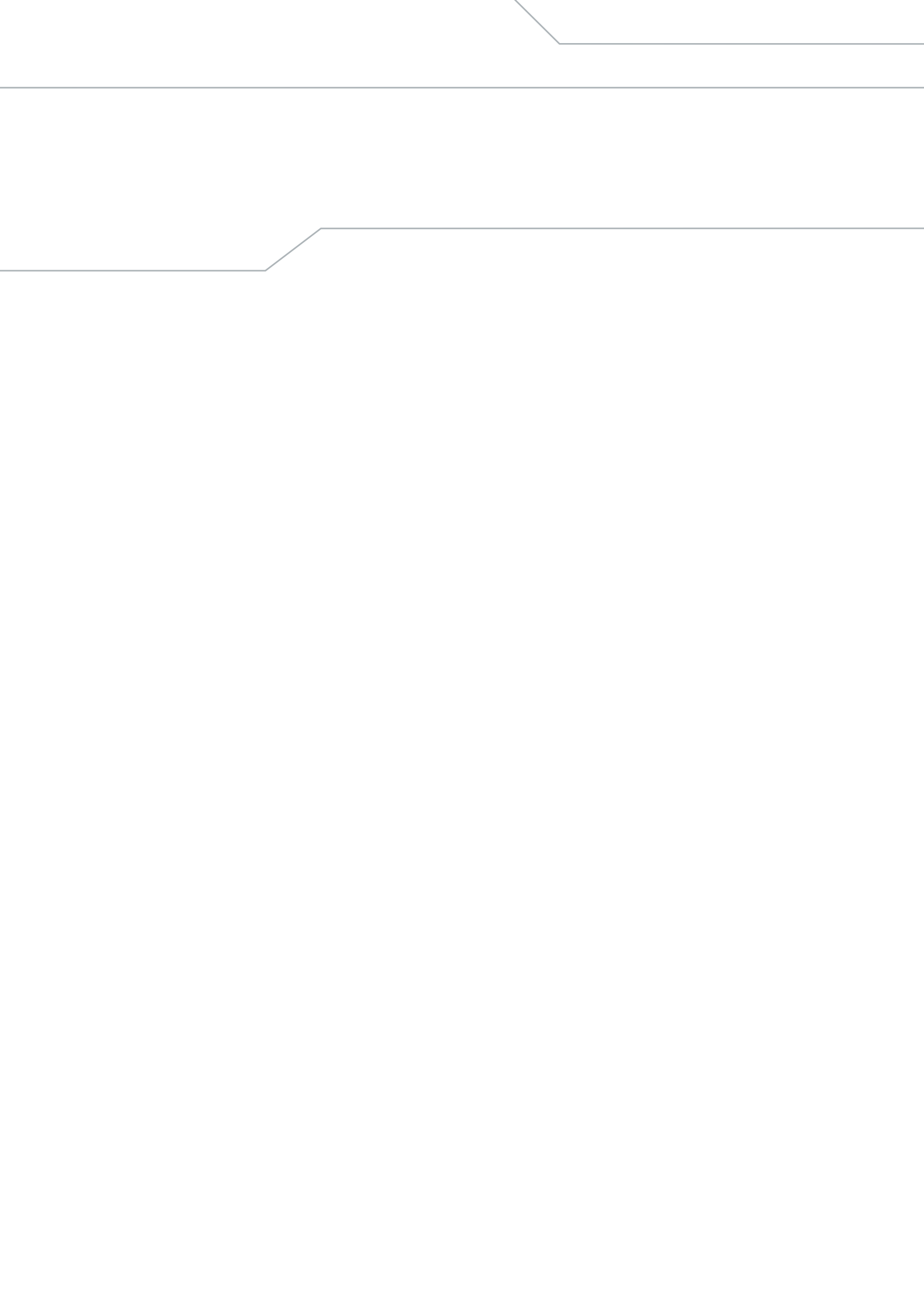
Die Angaben in diesem Konzernabschluss sind, soweit sie keine historischen Tatsachen darstellen, zukunftsbezogene Angaben. Diese basieren auf unseren aktuellen Erwartungen und Prognosen zukünftiger Ereignisse. Auf Grund von Risiken oder fehlerhaften Annahmen unsererseits könnten die tatsächlichen Ergebnisse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

Geschäftsbericht 2002

27. März 2003

Hauptversammlung

15. Mai 2003

Konferenzen/Veranstaltungen

28. November 2002

QSC Herbstpressegespräch

5. Dezember 2002

Telecommunications Executive Network
Moving Forward & Making Money:
What next in the New Telecoms Landscape?

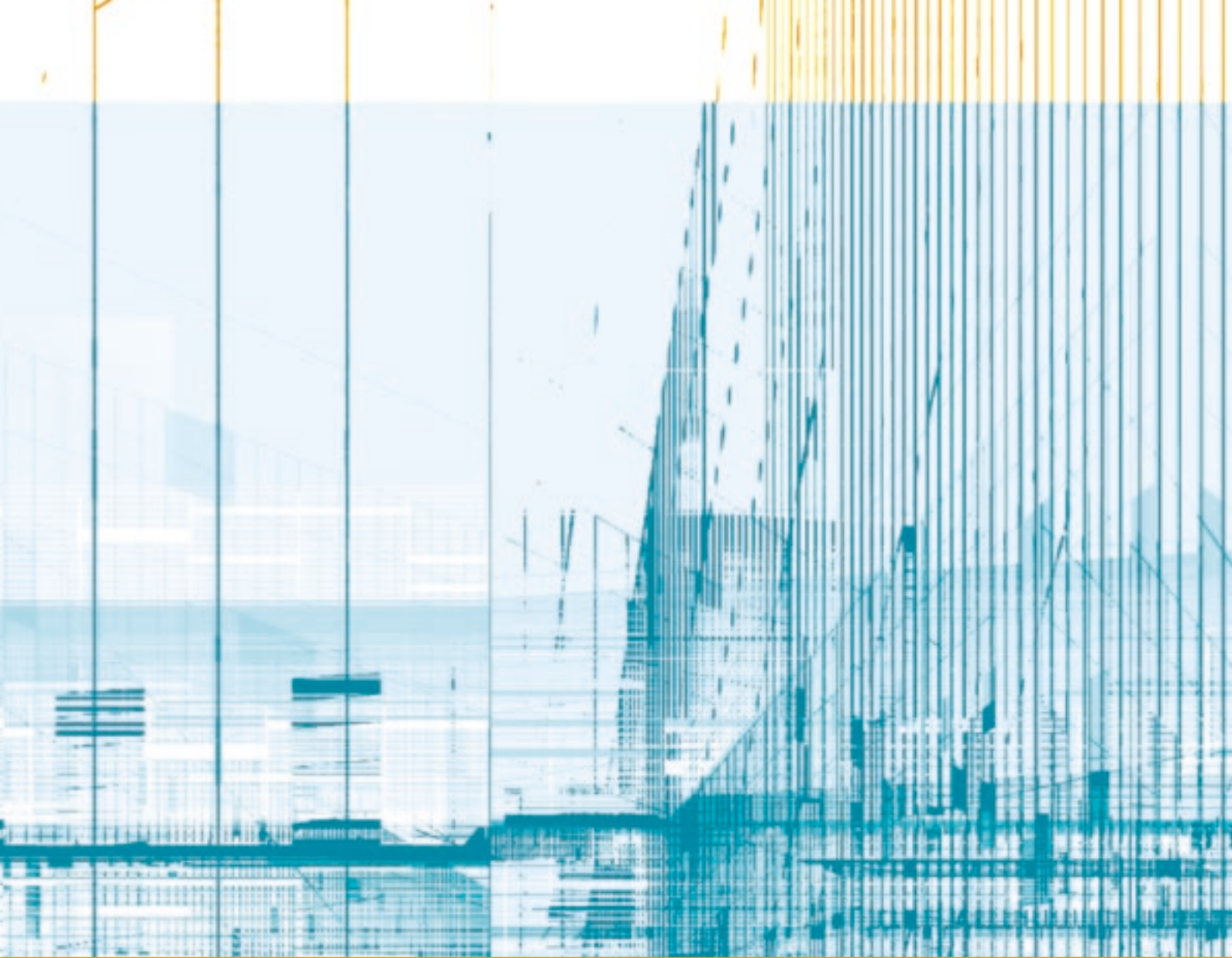
KONTAKTE

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