



**Große Fortschritte beim Netzaufbau**

**Considerable progress made in establishing a network**

**Highlights des 2. Quartals**

**Highlights of the 2<sup>nd</sup> quarter**

Am 19. April 2000 startete die QSC AG am Neuen Markt, dem Börsensegment für junge, wachstumsstarke Unternehmen, sowie an der Nasdaq, der US-Technologiebörse. Der Ausgabekurs der 23,23 Millionen Namensaktien lag bei 13 Euro, was insgesamt zu einem Netto-Emissionserlös in Höhe von 553,97 Millionen Mark führte. Dieses Kapital nutzt QSC jetzt, um als erster, alternativer Anbieter in Deutschland ein flächendeckendes Breitband-Netz auf der Ortsnetzebene aufzubauen. Das Unternehmen ist heute schon in 30 Städten vertreten, darunter in den Wirtschaftsmetropolen München, Frankfurt, Berlin und Hamburg. Düsseldorf und Halle sind bereits flächendeckend mit der Breitbandtechnik von QSC aufgerüstet. Bis Jahresende folgt voraussichtlich die nahezu komplette Erschließung von insgesamt 40 Städten. Mit der Gründung der QSC Benelux B.V. hat zudem die internationale Expansion bereits begonnen.

On April 19, 2000, QSC AG was listed on the Neuer Markt, the Frankfurt stock exchange segment for young, fast-growing companies, as well as on Nasdaq, the US stock exchange for technology stocks. The issue price of the 23.23 million registered shares was Euro 13, resulting in total net proceeds of DM 553.97 million. QSC is now using this capital to establish itself as the first alternative provider of a nation-wide broadband access network. The company is already present in 30 cities, among them important commercial hubs such as Munich, Frankfurt, Berlin and Hamburg. Düsseldorf and Halle are the first German cities being 100% covered by QSC's broadband infrastructure. By the end of the year, the company expects to have completed the rollout of the network in 40 cities in total. The international expansion has already started with the formation of QSC Benelux B.V. in June.

**Alle Angaben in Millionen DM, außer das Ergebnis pro Aktie / all amounts in Million DM, except per share amounts**

	01.01. bis 30.06.2000	01.01. bis 30.06.1999		
Umsatz / revenues	0,8	1,9		
Verlust vor Steuern / pre-tax loss	- 59,0	1,1		
Verlust pro Aktie / loss per share	- 1,1	-		
Netzwerkinvestitionen / capital expenditure	75	0		
Marketingausgaben / selling and marketing expenses	14,2	1,8		
Liquidität / liquidity	733,5	15,4		
Eigenkapital / equity	776,9	14,6		
Bilanzsumme / balance sheet total	874,9	35,1		
Standorte / cities	30	-		
Metropolitan Service Centers	30	-		
Kollokationsräume / central offices	501	-		
Leitungen / lines	800	-		
Mitarbeiter / employees	112	14		

**INHALT / CONTENT**

Geschäftsverlauf / Management report	2
GuV-Rechnung / Income Statement	6
Zwischenbilanz / Interim Balance Sheet	7
Kapitalflussrechnung / Cash flow statement	9
Erläuterungen / Notes	10
Termine / Corporate calendar	21
Kontakte / Contacts	21



Insgesamt erfolgt der Rollout deutlich schneller als ursprünglich geplant. Bereits am Ende des Berichtszeitraumes hatte QSC über 500 sogenannte Kollokationsräume – Hauptverteiler der Deutschen Telekom zur Anbindung sämtlicher Endkunden – mit der Breitband-Technologie ausgerüstet. Zugleich geht der Aufbau der QSC eigenen Metropolitan Service Center planmäßig voran. In diesen Centern bündelt QSC den Datenverkehr aller Kunden einer Stadt und leitet ihn an die entsprechenden Service Provider weiter. Die Investitionskosten pro Kollokationsraum bleiben 35 Prozent unter den ursprünglich veranschlagten Kosten. Der rasche Aufbau der Infrastruktur schafft für QSC die Möglichkeit, seine Position als führender Anbieter im Breitbandmarkt auszubauen.

### **xDSL – Der Transportweg für das 21. Jahrhundert**

Video-on-Demand, Virtual Private Networks, Tele-Arbeit, E-Commerce oder Internet-TV – all diese wachstumsstarken Mehrwertdienste benötigen vor allem eins: ein leistungsfähiges Kommunikationsnetz, welches umfangreiche Datenmengen in kurzer Zeit problemlos zum Endkonsumenten transportieren kann. Die Breitband-Technologie erfüllt diese Anforderungen in allen Punkten. Vor allem bietet sie die Möglichkeit, Bilder, Daten und Sprache auch auf der 'letzten Meile' mit Höchstgeschwindigkeit zu senden und zu empfangen. QSC rüstet derzeit die ungenutzten Kupferkabel der Deutschen Telekom mit DSL-(Digital-Subscriber-Line)-Technik auf. Dies ermöglicht eine deutlich höhere Datenübertragungsgeschwindigkeit. Konnten mit ISDN bisher maximal 128 KBit pro Sekunde übertragen werden, steigt mit der von QSC eingesetzten SDSL-Technologie die Geschwindigkeit auf bis zu 2,3 Megabit pro Sekunde.

### **Ein Milliardenmarkt entsteht**

Das Marktforschungsinstitut Frost & Sullivan prognostiziert in einer neuen Studie einen explosionsartigen Anstieg für den europäischen DSL-Markt, darunter SDSL- und ADSL-Technik. SDSL, das symmetrische DSL, garantiert gleiche Datenübertragungsgeschwindigkeit zum Versenden und Empfangen von Daten. Mit ADSL, der asymmetrischen Variante, können zwar Daten mit hoher Geschwindigkeit aus dem Internet heruntergeladen werden, das Versenden hingegen ist nur mit langsamer Geschwindigkeit möglich. Der europäische Markt für DSL-Übertragungstechnik soll von umgerechnet DM 120 Millionen im Jahr 1999 auf DM 4,5 Milliarden im Jahr 2006 wachsen, was allein für das Jahr 2006 weiteren 6,7 Millionen neuen DSL-Leitungen entspricht. In einer anderen Marktstudie prognostiziert das Marktforschungsinstitut Forrester Research einen gewaltigen Anstieg der breitbandigen Internet-Zugänge in Europa. Bis zum Jahr 2005 sollen 27 Millionen europäische Haushalte oder 18 % einen Hochgeschwindigkeits-Internetzugang abonniert haben.

Overall the rollout is progressing more rapidly than planned. By the end of the reporting period, QSC had upgraded more than 500 Central Offices, i.e. physical locations of Deutsche Telekom to connect end users, with broadband technology. At the same time, the rollout of the QSC-owned Metropolitan Service Centers is progressing as planned. These centers are used by QSC to bundle all data traffic from all customers of one city and to pass it on to the respective service provider. Capital expenditure per central office, however, remains 35 per cent below the originally budgeted costs. The swift development of the infrastructure allows QSC to extend its position as the leading alternative provider in the broadband market.

### **xDSL – The route of the 21<sup>st</sup> century**

Video-on-Demand, Virtual Private Networks, telecommuting, e-commerce or Internet TV – all these fast-growing value-added services require mainly one thing: an efficient communications network capable of securely transferring large amounts of data to end consumers very rapidly. Broadband technology meets these demands in all respects. It offers in particular possibilities to send and receive images, data and voice at maximum speed on what is referred to as the 'last mile'. QSC is currently upgrading unused copper cables of Deutsche Telekom with DSL (Digital Subscriber Line) technology. This allows considerably higher data transmission speeds. So far, ISDN has only allowed transmission rates of up to 128 kb/s at max. The SDSL technology applied by QSC, however, allows speeds of up to 2.3 mb/s.

### **A market worth billions is evolving**

In its recent study Frost & Sullivan, the international marketing consulting company forecasts sharp sales increases for the European DSL equipment market, including SDSL and ADSL technology. SDSL, i.e. symmetric DSL, guarantees the same data transmission speeds for sending and receiving data. ADSL, allows high speed reception of data from the Internet but restricts the sending of data to a much lower speed. The European market for symmetric and asymmetric transmission equipment is forecasted to grow from DM 120 million in 1999 to DM 4.5 billion in 2006 which equates to 6,7 million additional DSL lines in that year. In a separate study, Forrester Research, another market research institute, forecasts a boom in broadband internet access lines in Europe. According to the study, 27 million European households or 18 per cent will subscribe to a high-speed internet access line by the year 2005.



## QSC - First Mover

QSC ist direkt nach der Deutschen Telekom der führende Anbieter für Breitband-Infrastruktur in Deutschland. Kein Wettbewerber kommt mit dem Netzausbau so rasch voran. Speedw@y-DSL, so der eingeführte Markenname für den High-Speed-Internetanschluss, verzeichnet bereits heute gute Erfolge bei kleinen und mittleren Unternehmen. Dort ist der Bedarf für das kosteneffiziente Versenden großer Datenmengen besonders hoch. Auf Basis der schnellen Leitungen wird QSC in Zukunft sowohl Business-Kunden als auch Privat-Kunden breitbandige Mehrwertdienste wie Video-on-Demand, VPN (Virtual Private Networks), Voice over DSL und internetbasierte Softwareanwendungen anbieten.

## Attraktive Partnerschaften

Schwerpunkt im Bereich Marketing und Vertrieb ist der Aufbau von Partnerschaften. Bis zum 30. Juni 2000 konnte QSC insgesamt 57 Vertriebspartner gewinnen. Anfang Mai entstand beispielsweise eine weitreichende Kooperation mit Global Telesystems Group (GTS). Ab Herbst 2000 wird der führende Betreiber von grenzüberschreitenden Breitband- und E-Business-Diensten speedw@y-DSL in Frankfurt, Berlin, Hamburg, Stuttgart, Dresden, Düsseldorf, Hannover und München anbieten. In einem weiteren Schritt soll die Zusammenarbeit um den Sprachdienst Voice over DSL ergänzt werden. Mit Voice over DSL kann der Telefonkunde bei gleichbleibender Sprachqualität deutlich günstiger telefonieren. In Zukunft ist auch eine Zusammenarbeit auf internationaler Ebene geplant. Ende Mai vereinbarte QSC eine Kooperation mit PSINet. Einer der weltweit größten unabhängigen Internet Service Provider mit 91.000 Geschäftskunden, wird gemeinsam mit QSC das Produkt speedw@y-DSL vermarkten. Damit erschließt sich QSC gleichzeitig eine attraktive Zielgruppe zur Vermarktung von Mehrwertdiensten.

### 1. Halbjahr: Besser als geplant

Die Zusammenarbeit mit den neuen strategischen Partnern wird sich ab dem zweiten Halbjahr auswirken, was dann zu einer deutlichen Steigerung bei der Zahl der Kunden und damit des Umsatzes führen wird. Im ersten Halbjahr stand dagegen der Aufbau der notwendigen Netz-Infrastruktur, der Vertriebspartnerschaften sowie die Steigerung des Bekanntheitsgrades im Mittelpunkt. Für den Netzwerkaufbau fielen Investitionen in Höhe von 75 Millionen Mark an, Marketing & Sales verursachten Kosten in Höhe von 14 Millionen Mark. Mit 59 Millionen Mark lag der Verlust vor Steuern im ersten Halbjahr weit niedriger als vom Unternehmen und vom Kapitalmarkt erwartet. Der Umsatz erreichte in den ersten sechs Monaten operativer Tätigkeit knapp eine Million Mark.

## QSC - First Mover

QSC is Germany's number one provider of broadband infrastructure behind Deutsche Telekom. No competitor is developing its network as fast as QSC. Speedw@y-DSL, the brand name for all of QSC's data access products, has been successfully introduced with small and medium size enterprises (SME). SME's have a high demand for sending large amounts of data in a cost-efficient way. Based on high speed access lines, QSC will offer its business and residential customers broadband value added services, such as Video-on-Demand, VPN (Virtual Private Networks), Voice over DSL and web based software applications.

## Attractive Partnerships

QSC currently concentrates its marketing and sales activities on establishing partnerships. Until June 30, 2000, the company succeeded in securing 57 distribution cooperations. As of the beginning of May, QSC established a far-reaching cooperation with Global Telesystems Group (GTS). Starting autumn 2000, the leading operator of crossborder broadband and e-business services will provide speedw@y-DSL in Frankfurt, Berlin, Hamburg, Stuttgart, Dresden, Düsseldorf, Hanover and Munich. Further cooperation milestones include Voice over DSL services which will allow telephone customers to lower their phone bill considerably without compromising on voice quality. It is planned to expand this cooperation outside of Germany. At the end of May, QSC agreed upon a cooperation with PSINet. PSINet is one of the largest global independent Internet Service Provider with 91,000 customers worldwide. The company will distribute speedw@y-DSL services in cooperation with QSC. PSINet's customer base provides an attractive target group for marketing other value-added services.

### First half-year better than expected

The cooperation with the new strategic partners will show its results in the second half-year, thus leading to a considerable increase in the number of customers and consequently in revenues. The first half-year focused on building the required network infrastructure, on securing distribution partnerships and on increasing customer awareness. QSC invested a total of DM 75 million into the network roll-out. Marketing & Sales expenses amounted to DM 14 million. A loss of DM 59 before taxes was considerably below company and market expectations. During its first 6 months of operating activities, the company generated revenues of almost DM 1 million.



## Die Mitarbeiter

Der schnelle Netzausbau und die Entwicklung zusätzlicher Breitbanddienste spiegelt sich auch beim Personalstand wider. Die Gesamtzahl der Mitarbeiter stieg per Ende Juni 2000 auf 112 gegenüber 14 Mitarbeitern im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Derzeit arbeitet bereits ein Drittel der Belegschaft im Bereich Engineering & Operations, der den Aufbau der Breitband-Infrastruktur verantwortet. Als weitere Tätigkeitsschwerpunkte erweisen sich Sales & Marketing sowie das Program Management. Letzteres ist für die Zusammenarbeit mit den lokalen Netzbetreibern verantwortlich und koordiniert die Aufrüstung der Kollokationsräume. Aufgrund der schnellen Expansion wird QSC seine Mitarbeiterzahl bis zum Jahresende auf über 250 Personen erhöhen.

## QSC – Die Aktie

Das Dual Listing im April diesen Jahres eröffnete QSC den Zugang zu den zwei bedeutendsten Technologiebörsen weltweit. An der Nasdaq traf das deutsche Unternehmen dabei auf eine Reihe etablierter DSL-Anbieter wie Covad, Northpoint und Rhythms, die ihr Geschäftsmodell bereits mit Erfolg praktizieren. Trotzdem leiden sie wie nahezu alle an der Nasdaq notierten Telekommunikationswerte seit Frühjahr unter starken Kurseinbußen. Diese Verlustwelle erreichte auch den Neuen Markt, und setzte den Kurs von QSC unter Druck. Vor diesem Hintergrund verstärkte der QSC-Vorstand entscheidend seine Investor Relations-Arbeit und zeigte in zahlreichen Gesprächen mit Investoren und Analysten die Vorteile des führenden deutschen Breitband-Anbieters auf: Die First-Mover-Strategie beim Netzausbau, die Entwicklung von Mehrwertdiensten und der erfolgreiche Beginn der Europäisierung des Geschäfts.

## Ausblick

QSC wird den Ausbau der Breitband-Infrastruktur in den kommenden Monaten konsequent vorantreiben. Bereits im 1. Halbjahr lief der Netzaufbau weit schneller als geplant. Der Verkauf der Leitungen wächst mit entsprechend großer Dynamik. So konnte die Anzahl der verkauften Leitungen in der Zeit vom 30. Juni bis zum 28. August verdoppelt werden. Durch eine weitere Erhöhung der Zahl der Vertriebspartner und Kollokationsräume sowie gezielte Marketingmaßnahmen erwartet QSC eine Beschleunigung des exponentiellen Wachstums für die nächsten 6-12 Monate.

## Employees

The fast establishment of the network and the development of additional broadband-services is also reflected in the number of staff members. As of June, 30 2000, the total number of employees had increased to 112 compared to 14 employees in the same period last year. One third of all employees are currently employed in Engineering & Operations, which is responsible for establishing the broadband infrastructure. Sales & Marketing as well as Program Management also account for a large number of staff increases. The latter is responsible for cooperating with the local network operators and for coordinating the upgrading process of the Central Offices. In line with the fast expansion rate, QSC will increase its number of employees to more than 250 by the end of the year.

## QSC – The share

The dual listing in April of this year gave QSC access to the two most important technology stock exchanges worldwide. On Nasdaq, QSC is benchmarked against a number of well-established DSL providers, such as Covad, Northpoint and Rhythms that operate their business model successfully. In line with other Nasdaq-listed companies in the telecommunication sector, the US-DSL-providers suffered from considerable stock price weakness since the spring of this year. The decreased valuation levels have impacted the Neuer Markt and resulted in considerable pressure on QSC's share price. In response, the Management Board has intensified its Investor Relations efforts and emphasized in numerous meetings with investors and analysts the unique benefits of the leading German broadband provider: the first mover strategy with respect to establishing the network, the development of value-added services and the successful beginning of a pan European roll-out.

## Outlook

QSC will push the development of the broadband infrastructure rigorously in the coming months. The development of the network progressed much faster than planned in the first half-year. The selling of lines is growing equally swiftly. The number of marketed lines has doubled between June, 30 and August, 28. With a further increase of the number of partnerships and central offices as well as targeted marketing measures, QSC expects to accelerate its exponential growth for the next 6-12 months.



## Gewinn– und Verlustrechnung

vom 01. Januar bis 30. Juni 2000 (ungeprüft)

Income Statement from January 01, 2000 to June 30, 2000 (uncertified)

	per 30. Juni 2000 in TDM / per June 30, 2000 in DM 000	per 30. Juni 1999 in TDM / per June 30, 1999 in DM 000
<b>Umsatzerlöse / Net revenues</b>	805	1.937
<b>Betriebliche Aufwendungen / Operating expenses</b>		
<b>Netzwerkaufwendungen / Network expenses</b>	28.046	0
<b>Marketing– und Vertriebsaufwendungen / Selling and marketing expenses</b>	14.198	1.835
<b>Allgemeine Verwaltungsaufwendungen / General and administrative expenses</b>	6.811	372
<b>Forschungs– und Entwicklungsaufwendungen / Research and development expenses</b>	827	0
<b>Abschreibungen u. Amortisierung inkl. unbare Kompensation/ Depreciation and amortization incl. non-cash compensation</b>	14.793	183
<b>Sonstige betriebliche Erträge / Other operating income, net</b>	0	- 654
<b>Summe betrieblicher Aufwendungen / Total operating expenses</b>	<b>64.675</b>	<b>3.044</b>
<b>Betriebsgewinn/(-verlust) / Operating income (loss)</b>	<b>- 63.870</b>	<b>- 1.107</b>
<b>Sonstige Erträge (Verluste) / Other income (deductions)</b>		
<b>Verluste / Non-operating income (loss)</b>	- 1	0
<b>Zinserträge / Interest income</b>	4.899	65
<b>Zinsaufwendungen / Interest expense</b>	- 6	- 21
<b>Gewinn (Verlust) vor Ertragsteuern / Net profit (loss) before taxes on income</b>	<b>-58.978</b>	<b>- 1.063</b>
<b>Ertragsteuern / Tax (provision) benefit on income</b>	<b>46</b>	<b>561</b>
<b>Jahresüberschuss/(-fehlbetrag) / Net profit (loss) after taxes on income</b>	<b>- 58.932</b>	<b>- 502</b>
<b>EBITDA</b>	<b>- 49.078</b>	<b>- 924</b>
<b>Verlust je Stammaktie in DM / Loss per common share in DM</b>	<b>- 1,08</b>	
<b>Die zur Berechnung des Verlustes je Aktie angesetzte gewichtete Durchschnittszahl der ausgegebenen Stammaktien / Weighted average number of common shares used in computing loss per share</b>	<b>54.317.335</b>	

Die nachfolgenden Erläuterungen sind ein integraler Bestandteil des Berichtes /  
The accompanying notes to financial statements are an integral part of these statements

**Zwischenbilanz** zum 30. Juni 2000 (ungeprüft)

Consolidated interim balance sheet June 30, 2000 (uncertified)

<b>AKTIVA / ASSETS</b>	<b>per 30. Juni 2000 in TDM / per June 30, 2000 in DM 000</b>	<b>per 30. Juni 1999 in TDM / per June 30, 1999 in DM 000</b>
<b>Umlaufvermögen / Current assets</b>		
<b>Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand / Cash and cash equivalents</b>	733.548	15.410
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto / Trade accounts receivable, net</b>	12.494	14.318
<b>Noch nicht fakturierte Forderungen / Unbilled receivables .</b>	12.224	0
<b>Sonstige Vermögensgegenstände / Other receivables</b>	13.552	147
<b>Vorräte / Inventories</b>	0	14
<b>Rechnungsabgrenzungsposten / Prepayments and other current assets</b>	19.341	37
<b>Latente Steuerguthaben / Deferred tax asset</b>	0	512
<b>Gesamtes Umlaufvermögen / Total current assets</b>	<b>791.159</b>	<b>30.438</b>
<b>Anlagevermögen / Non-current assets</b>		
<b>Sachanlagen, netto / Property, plant and equipment, net</b>		
<b>Netzwerk- und technische Anlagen / Networking equipment and plant</b>	72.581	1.174
<b>Betriebs- und Geschäftsausstattung / Operational and office equipment</b>	4.167	358
<b>Gesamte Sachanlagen, netto / Total current assets</b>	<b>76.748</b>	<b>1.532</b>
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände, netto / Intangible assets, net</b>		
<b>Lizenzen / Licenses</b>	5.136	3.083
<b>Software / Software</b>	1.811	3
<b>Sonstige / Others</b>	25	0
<b>Gesamte immaterielle Vermögensgegenstände, netto / Total intangible assets, net</b>	<b>6.972</b>	<b>3.086</b>
<b>Gesamtes Anlagevermögen / Total non-current assets</b>	<b>83.720</b>	<b>4.618</b>
<b>GESAMTE AKTIVA / TOTAL ASSETS</b>	<b>874.879</b>	<b>35.056</b>

Die nachfolgenden Erläuterungen sind ein integraler Bestandteil des Berichtes /  
The accompanying notes to financial statements are an integral part of these statements

**Zwischenbilanz** zum 30. Juni 2000 (ungeprüft)

Consolidated interim balance sheet June 30, 2000 (uncertified)

<b>PASSIVA</b>	<b>per 30. Juni 2000 in TDM / per June 30, 2000 in DM 000</b>	<b>per 30. Juni 1999 in TDM / per June 30, 1999 in DM 000</b>
<b>VERBINDLICHKEITEN / LIABILITIES</b>		
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten / Current liabilities</b>		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen / Trade accounts payable	84.222	14.130
Erhaltene Anzahlungen / Advance payments received	0	16
Abgegrenzte Umsatzerlöse / Deferred revenues	135	0
Sonstige Verbindlichkeiten / Other accounts payable	593	1.566
Steuerrückstellungen / Accrued taxes	0	869
Sonstige Rückstellungen und ähnliche Verpflichtungen / Other reserves and accrued liabilities	12.568	3.684
Latente Steuern / Deferred income tax	0	0
<b>Gesamte kurzfristige Verbindlichkeiten / Total current liabilities</b>	<b>97.518</b>	<b>20.265</b>
<b>Langfristige Verbindlichkeiten / Non-current liabilities</b>		
Wandelanleihen / Convertible bonds	4	0
Pensionsrückstellungen / Accrued pensions	246	161
Langfristige Darlehen / Long-term borrowings	206	0
<b>Gesamte langfristige Verbindlichkeiten / Total non-current liabilities</b>	<b>456</b>	<b>161</b>
<b>GESAMTE VERBINDLICHKEITEN / TOTAL LIABILITIES</b>	<b>97.974</b>	<b>20.426</b>
<b>EIGENKAPITAL / SHAREHOLDERS' EQUITY</b>		
Gezeichnetes Kapital der GmbH / Capital of limited liability company	0	134
Grundkapital / Registered capital	205.403	0
Eigene Anteile / Treasury stock	- 88	0
Kapitalrücklage / Additional paid-in capital	944.037	14.966
Abgegrenzte Kompensation / Deferred compensation	- 62.267	0
Forderungen gegen Aktionäre / Receivables due from shareholders	- 154	0
Bilanzgewinn/(-verlust) / Retained earnings/(accumulated deficit)	<b>- 310.026</b>	<b>- 470</b>
<b>GESAMTES EIGENKAPITAL / TOTAL SHAREHOLDERS' EQUITY</b>	<b>776.905</b>	<b>14.630</b>
<b>GESAMTE PASSIVA / TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>	<b>874.879</b>	<b>35.056</b>

Die nachfolgenden Erläuterungen sind ein integraler Bestandteil des Berichtes /  
The accompanying notes to financial statements are an integral part of these statements

# Kapitalflussrechnung

für den Zeitraum 01. Januar bis 30. Juni 2000 (ungeprüft)

Statement of Cash Flow for the period January 01, 2000 to June 30, 2000 (uncertified)

	2000 in TDM / 2000 in DM 000	1999 in TDM / 1999 in DM 000
<b>Cash flow aus dem betrieblichen Bereich / Cash flow from operating activities</b>		
Jahresüberschuss/(-fehlbetrag) / Net income (loss)	- 58.932	- 502
Berichtigung des Jahresüberschusses / Adjustments to reconcile net income (loss) to cash provided by operating activities		
Nicht liquiditätswirksame Kompensation / Non-cash compensation charge	8.114	0
Abschreibung und Amortisierung / Depreciation and amortization	6.679	183
Verlust (Gewinn) aus dem Verkauf von Sachanlagen / Loss (Gain) on sales of equipment	1	- 16
Wertberichtigung auf Forderungen / Provision for doubtful accounts	0	0
(Erhöhung)/Verminderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto / (Increase)/Decrease in trade accounts receivable, net	892	- 7.270
Verminderung noch nicht fakturierter Forderungen / (Increase)/Decrease in unbilled receivables	4.251	0
Erhöhung sonstiger Vermögensgegenstände / (Increase)/Decrease in other receivables	- 11.503	- 39
Verminderung Vorräte / (Increase)/Decrease in inventories	0	14
Erhöhung/(Verminderung) Rechnungsabgrenzungsposten / (Increase)/Decrease in prepayments and other current assets	- 19.281	7
Erhöhung latenter Steuerguthaben / (Increase)/Decrease in deferred tax assets	0	- 512
Erhöhung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen / Increase/(Decrease) in trade accounts payable	30.076	9.337
Verminderung erhaltener Anzahlungen / Increase/(Decrease) in advance payments received	0	- 16
Erhöhung der abgegrenzten Umsatzerlöse / Increase/(Decrease) in deferred revenues	127	0
Erhöhung/Verminderung sonstiger Verbindlichkeiten / Increase/(Decrease) in other accounts payable	- 557	787
Erhöhung der Pensionsrückstellungen / Increase/(Decrease) in accrued pensions	45	34
Verminderung der Steuerrückstellungen / Increase/(Decrease) in accrued taxes	0	- 478
Verminderung latenter Steuern / Increase/(Decrease) in deferred income taxes	- 46	- 50
Erhöhung sonstiger Rückstellungen / Increase/(Decrease) in other reserves and accrued liabilities	7.500	3.374
<b>Cash flow aus dem betrieblichen Bereich / Net cash provided by operating activities</b>	<b>- 32.634</b>	<b>4.853</b>
<b>Cash flow aus dem Investitionsbereich / Cash flow from investing activities</b>		
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen / Purchases of intangible as- sets, plant and equipment	- 75.668	- 3.175
Erlöse aus Anlageabgängen / Proceeds from sale of equipment	25	21
<b>Cash flow aus dem Investitionsbereich / Net cash used in investing activities</b>	<b>- 75.643</b>	<b>- 3.154</b>
<b>Cash flow aus dem Finanzierungsbereich / Cash flows from financing activities</b>		
Nettoerlös aus ausgegebenen Aktien / Proceeds from capital subscribed, net of issuance costs	573.370	15.000
Einnahmen aus Wandelanleihen / Proceeds from convertible bonds issued	3	0
Aufnahme von langfristigen Darlehen / Proceeds from borrowings on long-term debt	206	0
Rückkauf eigener Anteile / Purchases of treasury stock	- 88	0
Ausschüttung an die Gesellschafter / Distributions to partners	0	- 1.395
<b>Cash flow aus dem Finanzierungsbereich / Net cash provided by (used in) financing activities</b>	<b>573.491</b>	<b>13.605</b>
Zunahme liquider Mittel / Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	465.214	15.304
Liquide Mittel am Anfang des Geschäftsjahres / Cash and cash equivalents at beginning of period	268.334	106
Liquide Mittel am Ende des Geschäftsjahres / Cash and cash equivalents at end of period	<b>733.548</b>	<b>15.410</b>
<b>Zusätzliche Angaben zur Cash flow Rechnung / Supplemental disclosures of cash flow information</b>		
Mittelabfluss im Geschäftsjahr / Cash paid during the year for		
Zinsen / Interest	6	1
Steuern vom Einkommen und Ertrag / Income taxes	0	26

Die nachfolgenden Erläuterungen sind ein integraler Bestandteil des Berichtes /  
The accompanying notes to financial statements are an integral part of these statements

**QS COMMUNICATIONS AG, KÖLN**

**ERLÄUTERUNGEN ZUM HALBJAHRESABSCHLUSS (DM-Beträge in Tausend ("TDM"), ausgenommen bei Beträgen je Aktie)**

**Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsgrundsätze**

(a) Grundlagen der Rechnungslegung

Die Erstellung des Halbjahresabschlusses in Übereinstimmung mit den in den Vereinigten Staaten allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen („USGAAP“) erfordert von der Geschäftsleitung Schätzungen und Annahmen, die sich auf die im Halbjahresabschluss aufgeführten Beträge auswirken. Der vorliegende Halbjahresabschluss der QS Communications AG („QSC“ oder „die Gesellschaft“) ist nicht testiert, aber er enthält alle Berichtigungen (die üblichen periodischen Berichtigungen), die QSC für eine faire Darlegung der finanziellen Lage und des betrieblichen Ergebnisses für erforderlich hält. Die betrieblichen Ergebnisse der am 30.06.2000 und 30.06.1999 endenden Halbjahreszeiträume lassen nicht unbedingt auf Ergebnisse schließen, die für zukünftige Rechnungsperioden erwartet werden können. Die Angaben in diesem Bericht sollten in Verbindung mit dem testierten Jahresabschluss der Gesellschaft und den zugehörigen Erläuterungen auf dem Vordruck F-1 gelesen werden.

Die Gesellschaft führt ihre Rechnungslegung nach deutschem Handelsrecht gemäß den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung (GoB). Die deutschen GoB weichen in bestimmten Punkten von den US-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen ab. Deshalb hat die Gesellschaft bestimmte Anpassungen vorgenommen, damit der vorliegende Halbjahresabschluss den USGAAP für Zwischenberichte entspricht.

Der Halbjahresabschluss wird in Tausenden Deutscher Mark (TDM) ausgewiesen. Am 11. März 2000 führte die Gesellschaft einen Aktiensplitt im Verhältnis von 1.521 zu 1 durch. Alle Aussagen zu Aktienstückzahlen berücksichtigen diesen Aktiensplitt.

(b) Gewinn (Verlust) je Aktie

Der Verlust je Aktie wird berechnet, indem der auf Stammaktionäre entfallende Verlust durch den gewichteten Durchschnitt der ausgegebenen Stammaktien der Gesellschaft während dieses Zeitraums dividiert wird. Am 30. Juni 1999 war QSC eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Daher wurden für diesen Zeitraum keine Verluste je Aktie berechnet.

Bei der Berechnung des Verlustes je Aktie nach USGAAP wurden die 3.886.235 Aktien nicht berücksichtigt, die über verfallbare Wandelschuldverschreibungen an Mitarbeiter ausgegeben wurden; ebenfalls nicht berücksichtigt wurde die Auswirkung der möglichen Umwandlung von 236.405 Wandelschuldverschreibungen in 236.405 QSC Stammaktien. Bei der Berechnung des Verlustes je Aktie blieben die 47.484.647 Vorzugsaktien für den

**QS COMMUNICATIONS AG, COLOGNE**

**NOTES TO FINANCIAL STATEMENTS (DM amounts in thousands ("TDM"), except for per share amounts)**

**Summary of Significant Accounting Policies**

(a) Basis of Presentation

The preparation of financial statements in conformity with the United States generally accepted accounting principles ("USGAAP") requires management to make estimates and assumptions that affect the amounts reported in the financial statements. The accompanying financial statements of QS Communications AG ("QSC" or "the Company") are unaudited, but include all adjustments (consisting of normal recurring adjustments) that QSC considers necessary for a fair presentation of its financial position and operating results. Operating results for the six month periods ended June 30, 2000 and 1999 are not necessarily indicative of the results that may be expected for any future periods. The information included in this report should be read in conjunction with the Company's audited financial statements and notes thereto included in the Company's Annual Report on Form F-1.

The Company maintains its financial records in accordance with the German Commercial Code, which represents generally accepted accounting principles in Germany ("German GAAP"). Generally accepted accounting principles in Germany vary in certain respects from USGAAP. Accordingly, the Company has recorded certain adjustments in order that the accompanying financial statements be in accordance with USGAAP for interim financial information.

The financial statements are stated in thousands of German Marks (TDM). On March 11, 2000 the Company carried out a 1,521 for 1 stock split. All statements regarding number of share amounts give effect to this stock split.

(b) Earnings (Loss) per Share

Basic loss per share is computed by dividing loss applicable to common stockholders by the weighted average number of shares of the Company's common stock outstanding during the period. On June 30, 1999 QSC was a limited liability company. As a result, no loss per share was computed for this period.

According to USGAAP, the loss per share calculation does not include 3,886,235 shares issued to employees through the exercise of convertible bonds which are subject to forfeiture, nor does it include the effect of the possible conversion of 236,405 convertible bonds into 236,405 shares of QSC common stock. The loss per share calculation does not include 47,484,647 preferred shares for the period January 1, 2000 to May 5, 2000. The 47,484,647 preferred shares were converted into 47,484,647 ordinary shares of the Company on May



Zeitraum vom 1. Januar 2000 bis zum 5. Mai 2000 unberücksichtigt. Die 47.484.647 Vorzugsaktien wurden am 5. Mai 2000 in 47.484.647 Stammaktien der Gesellschaft umgewandelt; von diesem Datum an wurden sie in die Berechnung des Verlustes je Aktie einbezogen.

5, 2000, as of which date they were included in the loss per share computation.

### Börsengang

Am 19. April 2000 führte die Gesellschaft den Börsengang mit der Emission von 20.200.000 ihrer Aktien zu einem Emissionskurs von EUR 13 je Aktie durch. Am 9. Mai 2000 übten die Emissionsbanken ihre Option für den Erwerb von 3.030.000 zusätzlichen Aktien aus, um Überzeichnungen abzudecken. Die Gesellschaft erzielte einen Nettoerlös von TDM 553.974 nach Abzug der Emissionskosten und sonstiger Aufwendungen für den Börsengang. Seit dem Börsengang werden die Aktien der Gesellschaft unter dem Symbol QSC am Neuen Markt, einem Marktsegment der Frankfurter Wertpapierbörse, gehandelt. Der Handel mit Anteilscheinen der Gesellschaft („ADS“) wurde an der NASDAQ National Market mit dem Kürzel QSCG aufgenommen. Jede ADS entspricht zwei Stammaktien der Gesellschaft.

### Initial Public Offering

On April 19, 2000, the Company concluded the initial public offering of 20,200,000 of its shares at an offering price of Euro 13 per share. On May 9, 2000 the underwriters exercised their option to acquire 3,030,000 additional shares to cover over-allotments. The Company realized net proceeds of TDM 553,974 after deducting underwriting commissions and other expenses resulting from the offering. Subsequent to the offering, the Company's shares commenced trading on the Neuer Markt, a market segment of the Frankfurt Stock Exchange, under the symbol QSC. The Company's American Depositary Shares ("ADS") commenced trading on the NASDAQ National Market under the symbol QSCG. Each ADS represents two shares in the Company's common stock.

Als Folge des Börsenganges wurden 47,484,647 Stammaktien im Rahmen der Umwandlung von Vorzugsaktien am 5. Mai 2000 ausgegeben.

As a result of the initial public offering 47,484,647 shares of common stock were issued upon the conversion of preferred stock on May 5, 2000.

### Mitarbeiterbeteiligung

Um Mitarbeiter zu gewinnen und an die Gesellschaft zu binden, stellte QSC einen zweiten Aktienoptionsplan ("SOP2000A") für alle Arbeitnehmer, die Geschäftsführung und die Mitglieder des Aufsichtsrats auf. Der Plan sieht die Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen vor, die berechtigten Arbeitnehmern und Mitgliedern der Geschäftsleitung und leitenden Angestellten den Erwerb von Aktien ermöglichen. Die Gesellschaft ist berechtigt, 3.338.970 Wandelschuldverschreibungen mit einem Nennwert von jeweils EUR 0,01 auszugeben. Jede Schuldverschreibung kann in eine Stammaktie der Gesellschaft umgewandelt werden. Der Zuteilungszeitraum endet am 31. Dezember 2000. Die Schuldverschreibungen werden mit 3,5 % p.a. verzinst und haben eine Laufzeit von fünf Jahren. Der Plan wird über eine bedingte Kapitalerhöhung finanziert. Es gilt der folgende Umwandlungspreis:

### Employee Equity Incentive Program

In order to attract and retain staff, QSC implemented a second stock option plan ("SOP2000A") for all employees, senior management and members of the Supervisory Board. The plan provides for the issuance of stock options allowing eligible employees and executive officers to acquire shares. The Company has been authorized to issue 3,338,970 stock options each having a nominal value of Euro 0.01. Each bond is convertible into one share of the Company's common stock. The allocation period ends on December 31, 2000. The bonds attract annual interest of 3.5% and have a five year term. The plan is funded through a conditional capital increase. The conversion price is:

(a) sofern die Wandelschuldverschreibung vor der Festlegung des Ausgabepreises für die Börseneinführung am Deutschen „Neuen Markt“ (Börseneinführungsdatum) zugeteilt und gezeichnet wird: EUR 5,54 abzüglich des bereits an die Gesellschaft geleisteten Nominalbetrages für die Wandelschuldverschreibung von EUR 0,01 und aufgelaufener, nicht bezahlter Zinsen.

(a) if allocation and subscription of the bond was made prior to the price fixing of the initial public offering on a German Stock Exchange: Euro 5.54 less the par value of Euro 0.01 already paid to the issuer and accrued interest;

(b) sofern die Wandelschuldverschreibung nach diesem Datum zugeteilt und/oder gezeichnet wird: der Schlusskurs der QSC-Aktie am Neuen Markt am Tage der Zuteilung oder Zeichnung der Wandelschuldverschreibung, was immer später erfolgt.

(b) if allocation and / or subscription of the bond is made after the initial public offering on a German Stock Exchange: the closing price quoted on the German "Neuer Markt" Stock Exchange on the date the bond was allocated or subscribed, whichever occurs later.



Für über Wandelschuldverschreibungen erworbene Aktien gilt eine Haltefrist von drei Jahren; diese Frist beginnt mit dem Ausgabe- oder Zeichnungsdatum der Schuldverschreibungen, was immer später erfolgt:

(a) 20 % der so erworbenen Aktien können ab dem zweiten Jahr nach Zuteilung oder Zeichnung der Schuldverschreibung, was immer später erfolgt, verkauft werden;

(b) weitere 30 % der Aktien können ab dem dritten Jahr verkauft werden.

(c) ab dem vierten Jahr können die restlichen 50 % verkauft werden.

Der Inhaber hat dann das Recht, den vollen Verkaufspreis zu behalten. Sollte der Inhaber von Schuldverschreibungen während der Haltefrist sein Arbeitsverhältnis beenden bzw. sein Mandat niederlegen, oder sollte das Arbeitsverhältnis während dieses Zeitraums aus einem triftigen Grund beendet bzw. das Mandat entzogen werden, verfallen die Wandlungsrechte. Sollte ein Verfallereignis eintreten, nachdem die Wandelschuldverschreibungen in Aktien umgewandelt wurden, sind diese Aktien gegen Rückzahlung des gezahlten Kaufpreises an QSC zurück zu übertragen.

Während der ersten sechs Monate dieses Jahres wurden im Rahmen des zweiten Aktienoptionsplans 1.188.631 Wandelschuldverschreibungen zugeteilt und gezeichnet. 990.251 dieser Wandelschuldverschreibungen wurden in 990.251 Stammaktien der Gesellschaft umgewandelt. 15.210 im Rahmen des ersten Aktienoptionsplans ("SOP2000") der Gesellschaft ausgegebene und gezeichnete Wandelschuldverschreibungen wurden in Stammaktien umgewandelt. Seit der ersten Zuteilung von Wandelschuldverschreibungen sind Arbeitnehmer aus der Gesellschaft ausgeschieden. Dadurch sind 34.983 Wandelschuldverschreibungen verfallen und 60.840 Aktien wurden an die Gesellschaft zurück übertragen.

Die Gesellschaft bewertet ihre Aktienoptionspläne nach den Bestimmungen des Accounting Principles Board (APB) Opinion Nr. 25 "Accounting for Stock Issued to Employees" (Rechnungslegung von Belegschaftsaktien). QSC hat im ersten Halbjahr 2000 TDM 8.114 als Kompensationsaufwendungen verbucht.

### Europäische Expansion

Am 17. Juni 2000 schloss QSC mit Stirlink B.V. ein Joint Venture über die Gründung von QS Communications (Benelux) B.V. ("QSC Benelux"). QSC beabsichtigt, Breitbandzugangsdienste zum Internet sowie sonstige Datenkommunikationsdienste auf der Basis der DSL-Technologie im Benelux-Markt durch QSC Benelux anzubieten. QSC Benelux wird über ein ausgegebenes und ausstehendes Aktienkapital von TDM 11.735 verfügen, das in bar zu gleichen Teilen von der Gesellschaft und von Stirlink B.V. einbezahlt wird, so dass beide Parteien die gleiche Anzahl von Aktien in der QSC Benelux halten werden. Die Transaktion wird voraussichtlich in der zweiten Hälfte des Jahres 2000 durchgeführt werden.

Shares acquired through the exercise of convertible bonds are subject to a three year retention period commencing on the issue or subscription date of the bonds, whichever occurs later:

(a) 20 % of the shares so acquired may be sold as of the second year after grant or subscription of the bonds, whichever occurs later;

(b) a further 30 % of the shares may be sold as of the third year; and

(c) as of the fourth year, the remaining 50 % may be sold

with the right to retain the full sale price. Should any bond holder terminate his employment or renounce his designation or appointment during the retention period or should such employment be terminated during this period for cause or should such designation or appointment be withdrawn, the conversion rights shall be forfeited. Should such forfeiture occur after the convertible bonds have been converted into shares, such shares are to be transferred to QSC against payment of the conversion price of the shares.

During the first six months of the year, 1,188,631 stock options were granted and subscribed under the second incentive program. 990,251 of these stock options were converted into 990,251 ordinary shares of the Company's common stock. 15,210 stock options issued and subscribed under the first incentive program ("SOP2000") of the Company were converted into ordinary shares. Since the initial grants of convertible bonds certain employees have resigned from the Company. As a result, 34,983 stock options were forfeited and 60,840 shares were transferred back to the Company.

QSC accounts for its stock option plans under the provisions of Accounting Principles Board (APB) Opinion No. 25, "Accounting for Stock Issued to Employees" for options granted to employees under stock option plans. QSC has recorded compensation expenses in the first half year of 2000 of TDM 8,114.

### European Expansion

On June 17, 2000 QSC entered into a shareholders' agreement with Stirlink B.V. to found QS Communications (Benelux) B.V. ("QSC Benelux"). QSC plans to offer broadband access services for Internet and other data communications services based on DSL-technology in the Benelux market through QSC Benelux. QSC Benelux will have an issued and outstanding share capital of TDM 11,735 which will be paid in cash by the Company and Stirlink B.V. in equal parts so that both parties hold an equal number of shares in QSC Benelux. Consummation of the transaction is expected to occur in the second half of 2000.



### Fremdkapital

Entsprechend dem am 29. Dezember 1999 mit der Deutschen Bank AG abgeschlossenen Kauffinanzierungsübereinkommen musste die Gesellschaft die erste Kreditaufnahme in Höhe von mindestens TDM 195,6 bis zum 15. März 2000 vornehmen. Um die Kreditzusage im Rahmen dieses Vertrags sicherzustellen, nahm QSC ein erstes Darlehen in Höhe von TDM 206 am 14. März 2000 auf, um die Beschaffung von Netzwerkausrüstung zu finanzieren. Dieses Darlehen hat eine Laufzeit von fünf Jahren; es wird in zehn Halbjahresraten zurückbezahlt. Nach dem Börsengang wurde der Kreditrahmen um 25 % der Nettoerlöse aus dem Börsengang von insgesamt TDM 469.399 auf TDM 329.696 vermindert.

### Rechtsstreit

QSC wurde von einer prominenten Persönlichkeit in Deutschland beschuldigt, ihren Namen unerlaubt-erweise in einer Werbeaktion benutzt zu haben. Die Angelegenheit wurde außergerichtlich beigelegt; QSC erklärte sich bereit, eine Entschädigung in Höhe von TDM 220 zu zahlen.

Die Gesellschaft benötigt Lizenzen der Klasse 3, um Leitungen für Telekommunikationsdienstleistungen für die Öffentlichkeit in Deutschland betreiben zu können. Diese Lizenzen werden von der deutschen Regulierungsbehörde erteilt. Die Gesellschaft führt zusammen mit anderen deutschen Lizenzinhabern einen Rechtsstreit mit der deutschen Regulierungsbehörde gegen die Lizenzgebührenrichtlinie dieser Behörde. QSC soll nach dem Bescheid dieser Behörde im ersten Halbjahr Lizenzgebühren in Höhe von insgesamt TDM 1.526 bezahlen. Die Verpflichtung der Gesellschaft zur Zahlung dieser Lizenzgebühren ist bis zu einer Entscheidung der Verwaltungsgerichte über die Rechtmäßigkeit der Lizenzgebührenrichtlinie ausgesetzt worden.

## ERÖRTERUNG UND ANALYSE DER FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

### Übersicht

Wir haben unsere Geschäftstätigkeit im Januar 1997 aufgenommen; anfangs boten wir nationalen und internationalen Kunden Beratungs- und Projektmanagementdienste in den Bereichen Telekommunikation und Informationstechnologie an.

Im November 1998 beschlossen wir den Einstieg in das DSL-Geschäft sowie den Ausstieg aus unserer Beratungstätigkeit zum Ende Dezember 1999. Wir übernahmen unser hochqualifiziertes Beratungs- und Projektmanagementpersonal aus dem Beratungsgeschäft in das DSL-Geschäft, um dieses neue Kerngeschäft so schnell wie möglich aufzubauen. Seit April 1999 erzielten wir einen Nettoerlös in Höhe von TDM 838.739 aus Eigenfinanzierung, und wir schlossen einen Kreditrahmen in Höhe von TDM 329.696 ab, um den Aufbau und die Erweiterung unseres Netzes zu finanzieren.

### Debt

The vendor financing agreement concluded with Deutsche Bank AG on December 29, 1999 requires the Company to effect initial minimum borrowings of TDM 195.6 by March 15, 2000. In order to secure its borrowing capacity on the facility, QSC effected a first drawdown of TDM 206 on March 14, 2000 to finance network equipment purchases. The loan has a term of five years and is repayable in ten semi-annual installments. Pursuant to the initial public offering the credit facility was reduced by 25 % of the offering's net proceeds from a total of TDM 469,399 to TDM 329,696.

### Litigation

QSC was accused by a prominent individual in Germany of allegedly unlawfully using that individual's name in an advertisement. The matter was settled out of court with QSC agreeing to pay compensatory damages in the amount of TDM 220.

The Company requires licenses of class 3 to be able to operate transmission lines in Germany. These licenses are awarded by the German regulatory authority. The Company, together with other German license holders, is involved in litigation against the German regulatory authority appealing the authority's license fee directive. QSC has been assessed license fees in the first half year totaling TDM 1,526. The company's liability to pay these license fees has been suspended until such time as the Administration Courts have passed a decision as to the lawfulness of the license fee directive.

## MANAGEMENT'S DISCUSSION AND ANALYSIS OF FINANCIAL CONDITION AND RESULTS OF OPERATIONS

### Overview

We established our business in January 1997, initially providing consulting and project management services in telecommunications and information technology to German and international clients.

In November 1998, we decided to enter into the DSL business and phase out our consulting business by the end of December 1999. We shifted our highly qualified consulting and project management personnel from the consulting business to the DSL business to rapidly build up this new core business. Since April 1999, we have raised TDM 838,739 of net proceeds from equity financing and secured a credit facility of TDM 329,696 to fund the deployment and expansion of our network to date.



Durch die Erweiterung unserer bereits bestehenden und die Errichtung neuer Stadtgebietsnetze werden wir in Zukunft voraussichtlich einen erheblichen Investitionsaufwand haben. Neben des Ausbaus unseres Netzes werden wir voraussichtlich unsere Vertriebs- und Marketingausgaben erheblich erhöhen. Folglich werden wir mindestens in den kommenden Jahren erhebliche Betriebsverluste haben.

Due to the expansion of our networks in existing metropolitan areas and deployment in new metropolitan areas, we expect to incur significant capital expenditures in future periods. In addition to developing our network, we expect to substantially increase our sales and marketing expenditures. Accordingly, we expect significant operating losses for at least the next several years.

#### Umsatzerlöse

#### Revenues

Zur Zeit vertreiben wir unsere DSL-Dienstleistungen über Vertriebspartner, bei denen es sich im wesentlichen um Internet Service Provider handelt. Wir haben mit ihnen Vertriebspartnerverträge geschlossen, in deren Rahmen sie berechtigt sind, unsere Dienste Endkunden zur Verfügung zu stellen.

Currently, we distribute our DSL services through sales partners, who are mainly Internet service providers. We have entered into resale agreements authorizing them to sell our services to end-user customers.

Aus unserem DSL-Geschäft erzielen wir folgende Arten von Erlösen:

We derive the following types of revenues from our DSL business:

- monatliche Entgelte für die Anschlüsse von Endkunden an unsere Einrichtungen;
- einmalige Entgelte für die Installation;
- monatliche Entgelte für die Mietleitungen von unseren Vertriebspartnern zu unseren Metropolitan Service Centern.

- monthly recurring service charges for connections from the end-user customer to our facilities;
- non-recurring charges for installation;
- monthly recurring charges for the leased-line fiber connection from our sales partners to our metropolitan service center.

Wir gehen davon aus, dass die Preise sowohl für die periodischen als auch die einmaligen Erlöse wegen der Wettbewerbszunahme und der zukünftigen Mengenrabatte von Jahr zu Jahr sinken werden.

We expect prices for both recurring and non-recurring services to decrease each year due to increased competition and future volume discounts.

Wir erzielen Erlöse aus unserem Geschäft als Netzbetreiberin mit eigener Vermittlungseinrichtung im Rahmen unseres Dienstleistungsvertrags mit IN-telegence. Die Einnahmen aus dieser Geschäftstätigkeit werden voraussichtlich ab dem Jahr 2000 einen kleineren Prozentsatz unserer Gesamterlöse ausmachen.

We generate revenues from our switch-based carrier business under our service agreement with IN-telegence. We expect that our carrier business revenues will be a diminishing percentage of our revenues from 2000 onward.

#### Betriebliche Aufwendungen

#### Operating expenses

Folgende Faktoren bestimmen unsere betrieblichen Aufwendungen:

The following factors comprise our operating costs:

- Aufwendungen für das Netz. Wir zahlen an die Deutsche Telekom monatliche Mietkosten für die Leitungen zwischen den Endkunden und den Hauptverteilern der Deutschen Telekom, einschließlich einmaliger Kosten für die Installation dieser Leitungen. Zu den Aufwendungen für das Netz gehören auch monatliche Mietkosten für Räumlichkeiten innerhalb der Hauptverteiler der Deutschen Telekom und für unsere Metropolitan Service Center. Wir zahlen an die Deutsche Telekom und andere Telekommunikationsunternehmen monatliche und einmalige Kosten für Leitungen zwischen den Hauptverteilern der Deutschen Telekom und unseren Metropolitan Service Centern und für Leitungen zwischen unseren Metropolitan Service Centern und unseren Vertriebspartnern. Weitere Aufwendungen entstehen für Reparaturen und Wartung unseres Netzes, den Betrieb unseres Netzes und das Design und die Errichtung unseres Netzes. Die Netzkosten könnten sich in Zukunft durch Auflagen der Regulierungsbehörde an die Deutsche Telekom hinsichtlich der Monatsmiete für Kollokationsräume ändern. Wir gehen davon aus, dass die Kosten für

- Network expenses. We pay Deutsche Telekom monthly rental costs for lines between end-users and Deutsche Telekom's central offices including non-recurring installation costs for such lines. Network expenses also include monthly rental costs for space within Deutsche Telekom's central offices and for our metropolitan service centers. We pay Deutsche Telekom and other telecommunication companies monthly recurring and non-recurring costs for lines between Deutsche Telekom's central offices and our metropolitan service centers and for lines between our metropolitan service centers and our distribution partners. Other network expenses we incur are for repairs and maintenance of our network, for the operation of our network and for the design and deployment of our network. Network costs may vary in the future due to regulatory limitations imposed on Deutsche Telekom regarding the monthly rental for co-location space. We expect leased line costs for lines between central offices and metropolitan service centers and for lines between metropolitan service centers and our distribution partners to decrease in the future due to increased competition and future volume discounts.



Mietleitungen zwischen den Hauptverteilern und den Metropolitan Service Centern und für die Leitungen zwischen den Metropolitan Service Centern und unseren Vertriebspartnern in Zukunft wegen des stärkeren Wettbewerbs und der zukünftigen Mengenrabatte sinken werden.

- Weitere betriebliche Aufwendungen entstehen durch Vertriebs- und Marketingaktivitäten, Forschung und Entwicklung sowie Verwaltungskosten.

#### Investitionsausgaben

Die Entwicklung und Erweiterung unserer Geschäftstätigkeit erfordert einen erheblichen Investitionsaufwand. Bei der Erschließung eines Marktes entstehen uns im wesentlichen folgende Arten von Investitionsaufwendungen:

- 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 Ausrüstung für unsere Metropolitan Service Center;
- Beschaffung und Installation unserer Netzwerkmanagementsysteme;
- Bedarfsabhängige Ausgaben für die Beschaffung von DSL-Endkunden-Modemkarten und kundenseitigen Geräten.

Zur Zeit betragen die durchschnittlichen Kosten für die Errichtung unserer Anlagen in einem Hauptverteiler, ohne Endkunden-Modemkarten, etwa TDM 120, und die durchschnittlichen Kosten für die Errichtung unserer Anlagen in einem Metropolitan Service Center belaufen sich auf etwa TDM 260.

In zukünftigen Rechnungsperioden können andere Aufwendungen erforderlich sein, abhängig von der Anzahl und der 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 wird der größere Anteil unserer Investitionsausgaben für die Beschaffung von Modemkarten und kundenseitigen Geräten benötigt, um die wachsende Zahl der Kunden und Endbenutzer zu bedienen. Wir gehen davon aus, dass die Durchschnittskosten sowohl für die Modemkarten als auch die kundenseitigen Geräte in den nächsten Jahren rückläufig sein werden.

#### Betriebsergebnis

##### Erstes Halbjahr 2000 im Vergleich zum ersten Halbjahr 1999

Umsatzerlöse. Unsere Umsatzerlöse betragen im ersten Halbjahr 2000 TDM 805 gegenüber TDM 1.937 im ersten Halbjahr 1999; das entspricht einem Rückgang von 58 % vom ersten Halbjahr 1999 zum ersten Halbjahr 2000.

- Other operating expenses include costs for selling and marketing activities, research and development costs as well as general and administrative expenses.

#### Capital expenditures

The development and expansion of our business will require significant expenditures. When we enter a market, we primarily incur the following types of capital expenditures:

- expenditure for procurement, design and construction of space within Deutsche Telekom's central offices;
- purchase and installation of DSL access multiplexing equipment and asynchronous transfer mode switches;
- purchase and installation of equipment for our metropolitan service centers;
- purchase and installation of our network management systems;
- demand-based expenditures for purchasing end-user DSL line cards and customer premises equipment.

Currently, the average cost to deploy our facilities in a central office, excluding end-user line cards, is approximately TDM 120 and the average cost to deploy our facilities in a metropolitan service center is approximately TDM 260.

Expenditures may vary in future periods due to the quantity and type of equipment we initially deploy in a co-location room or in a metropolitan service center. Following the build-out and initial deployment of our equipment in a central office, the major portion of our capital expenditures is for the purchase of line cards and customer premises equipment to support customer and end-user growth. We expect that the average cost of both line cards and customer premises equipment will decrease in the next few years.

#### Results of Operations

Six months ended June 30, 2000 compared with six months ended June 30, 1999

Revenues. We recorded revenues of TDM 805 for the first half year of 2000 compared to TDM 1,937 for the first half year of 1999, representing a decrease of 58 % from the first half year of 1999 to the first half year of 2000.



Im ersten Halbjahr 1999 wurde der größte Teil unserer Umsatzerlöse im Beratungsgeschäft erzielt, unserem Kerngeschäft bis Anfang 1999. Im Laufe des Jahres 1999 ließen wir das Beratungsgeschäft auslaufen und konzentrierten uns auf den Aufbau unseres neuen DSL-Geschäfts. Nach Auslauf unserer Beratungstätigkeit zum Ende des Jahres 1999 erzielten wir im ersten Halbjahr 2000 den größten Teil unserer Einnahmen aus unserem neuen DSL-Geschäft. Per 30. Juni 2000 hatten wir Verträge zur Bereitstellung von über 800 Leitungen für den Internetzugang von Endkunden abgeschlossen. Durch den Netzaufbau in neuen Regionen und verstärkte Marketing- und Vertriebsmaßnahmen erwarten wir in Zukunft erheblich höhere Umsätze aus unserem DSL-Geschäft.

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 Rechnungsabschlüssen). SAB 101 verlangt, dass im ersten Monat eines Vertrags erzielte Einnahmen unter bestimmten Umständen über einen längeren Zeitraum und nicht im ersten Monat des Vertrags ausgewiesen werden sollen. QSC hält sich an die Bestimmungen von SAB 101. Deshalb weisen wir Einnahmen aus einmaligen Installationsentgelten nicht in dem Monat aus, in dem die Rechnungsstellung erfolgt, sondern verteilt auf die geschätzte durchschnittliche Vertragsdauer von zwölf Monaten. Per 30. Juni 2000 waren Rechnungen über insgesamt TDM 940 ausgestellt. Davon werden TDM 805 als Umsatzerlöse für das erste Halbjahr 2000 ausgewiesen, und TDM 135 werden als abgegrenzte Installationsentgelte in zukünftigen Rechnungsperioden ausgewiesen.

Netzwerkaufwendungen. Im ersten Halbjahr 2000 betragen die Aufwendungen für das Netz TDM 28.046. Im entsprechenden Zeitraum 1999 fielen keine Aufwendungen für das Netz an, da unsere Geschäftstätigkeit in jenem Zeitraum im Beratungsbereich lag.

Zur Zeit betragen die Aufwendungen für das Netz etwa 43 % unserer gesamten betrieblichen Aufwendungen. Das spiegelt den schnellen Fortschritt bei der Erweiterung unseres Netzes und beim Ausbau unserer betrieblichen Infrastruktur wider. Die Anzahl der in Betrieb genommenen Kollokationsräume stieg von 17 Anfang Januar auf 351 zum Ende Juni an. Per 30. Juni 2000 stellte uns die Deutsche Telekom Kollokationsräume in insgesamt 552 ihrer Hauptverteiler zur Verfügung. 501 dieser Kollokationsräume sind mit der erforderlichen technischen Ausrüstung ausgestattet. Ende Juni 2000 hatten wir bei der Deutschen Telekom Kollokationsräume in insgesamt 1.505 Hauptverteilern beantragt. Wir gehen davon aus, dass unsere Netzwerkaufwendungen auf Grund verstärkter Vertriebsaktivitäten und der voraussichtlich höheren Kundenzahlen in den nächsten Rechnungsperioden erheblich zunehmen werden.

Vertriebs- und Marketingaufwendungen. Im ersten Halbjahr 2000 beliefen sich unsere Vertriebs- und Marketingaufwendungen auf TDM 14.198 gegenüber TDM 1.835 im gleichen Zeitraum des Vorjahres, was einer Zunahme um 674% entspricht. Diese erhebliche Zunahme der Vertriebs- und Marketingaufwendungen spiegelt unsere Maßnahmen zur Vermarktung und dem Vertrieb unserer DSL-Dienstleistungen wider.

The largest part of our revenues in the first half year of 1999 was generated by the consulting business, our core business until early 1999. We successively phased out the consulting business in the course of 1999, changing our focus to building up our new DSL business. With the termination of our consulting business by the end of 1999, we generated the largest part of our revenues during the first half year of 2000 with our new DSL business. As at June 30, 2000 we had contracts to provide more than 800 lines for Internet access to end-user customers. With the deployment of our network in new regions and increased sales and marketing efforts, we expect revenues from our DSL business to significantly increase in future periods.

The Securities and Exchange Commission ("SEC") issued Staff Accounting Bulletin SAB 101 "Revenue Recognition in Financial Statements" in December 1999. SAB 101 requires that, in certain circumstances, revenues received in the first month of a contract be recognized over an extended period of time instead of in the first month of the contract. QSC has adopted the provisions of SAB 101. Accordingly we do not recognize revenues from non-recurring installation charges in the month they are invoiced, but we recognize them over the estimated average contract life of 12 months. As of June 30, 2000, we had issued invoices in the total amount of TDM 940. Thereof TDM 805 are recognized as revenues for the period ending June 30, 2000 and TDM 135 are deferred installation charges to be recognized in future periods.

Network expenses. Network expenses totaled TDM 28,046 for the six months ending on June 30, 2000. As a consulting business we did not incur any network expenses during the equivalent period of 1999.

Currently, network expenses represent approximately 43 % of our total operating expenses. This reflects the rapid progression of our network rollout and the building of our operating infrastructure. We have increased the number of co-location rooms in service from 17 at the beginning of January to 351 at the end of June. As of June 30, 2000 Deutsche Telekom had provided us with co-location spaces in a total of 552 of their central offices. 501 of these co-location spaces had been equipped with the required technical equipment. We had requested co-location space in a total of 1,505 central offices from Deutsche Telekom as at the end of June. We expect our network expenses to further significantly increase in future periods due to increased sales activity and expected revenue growth.

Selling and marketing expenses. We recorded selling and marketing expenses of TDM 14,198 for the six months ending on June 30, 2000 and TDM 1,835 for the equivalent period of 1999, representing an increase of 674%. Selling and marketing expenses increased significantly reflecting our efforts to market and sell our DSL services.



Die Vertriebs- und Marketingaufwendungen im ersten Halbjahr 1999 entstanden im Rahmen des Beratungsgeschäfts, das Ende 1999 auslief. Die Vertriebs- und Marketingaufwendungen im ersten Halbjahr 2000 setzen sich im wesentlichen aus Gehältern, Kosten für Verkaufsförderungs- und Werbekampagnen sowie der Entwicklung unserer Corporate Identity zusammen. In der ersten Hälfte dieses Jahres haben wir sechs Vertriebsregionen aufgebaut. Wir gehen davon aus, dass die Vertriebs- und Marketingaufwendungen weiterhin steigen werden, da wir für unsere Dienstleistungen weiterhin verkaufsfördernde Maßnahmen durchführen werden.

**Verwaltungskosten.** Im ersten Halbjahr 2000 betragen die Verwaltungskosten TDM 6.811 gegenüber TDM 372 im ersten Halbjahr 1999; das entspricht einer Zunahme von 1.730 %.

Der Anstieg der Verwaltungskosten ist im wesentlichen durch die Zunahme des Personalbestands in allen Bereichen unserer Gesellschaft bedingt. Außerdem haben wir zusätzliche Büroräume angemietet, damit alle unsere Mitarbeiter aus Köln in ein Gebäude ziehen konnten und wir Räumlichkeiten für eine Unternehmenserweiterung verfügbar haben. Wir gehen davon aus, dass die Verwaltungskosten in zukünftigen Rechnungsperioden weiterhin erheblich steigen werden, da wir unsere Geschäftstätigkeit ausweiten und unsere Unternehmensorganisation erweitern.

**Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen.** Im ersten Halbjahr 2000 verzeichneten wir Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in Höhe von TDM 827. Im ersten Halbjahr 1999 hatten wir als Beratungsunternehmen keine Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen. Forschungs- und Entwicklungskosten fallen in erster Linie durch die Entwicklung von Mehrwertdienstleistungen und Systemlösungen für unser DSL-Geschäft an.

**Abschreibungen.** Im ersten Halbjahr 2000 verzeichneten wir insgesamt TDM 14.793 an Abschreibungen. Im ersten Halbjahr 1999 betragen die Abschreibungen TDM 183.

Im ersten Halbjahr dieses Jahres verzeichneten wir TDM 6.678 oder 45 % als Abschreibungen für unser Netz und zugehörige Ausrüstung, für Informationssysteme, Network Operations Center und Unternehmenseinrichtungen, Geschäftsausstattung und Einbauten sowie immaterielles Anlagevermögen. Die Zunahme der Abschreibungen spiegelt den Netzausbau wider. Wir gehen davon aus, dass die Abschreibungen mit weiteren Investitionen im Rahmen unseres Netzwerkausbaus zunehmen werden.

Bis zum 30. Juni 2000 verzeichneten wir insgesamt TDM 74.039 für unbare abgegrenzte Kompensation; der noch nicht amortisierte Restbetrag per 30. Juni 2000 betrug TDM 62.267. Diese unbare Kompensation ergibt sich aus unseren Aktienoptionsplänen, die unseren Arbeitnehmern, leitenden Angestellten und Geschäftsführern sowie den Mitgliedern des Aufsichtsrats und Beirats Aktienbezugsrechte zu Preisen gewähren, die unter dem Marktwert der Aktien für Buchungszwecke liegen. Im ersten Halbjahr 2000 wurde unbare Kompensation in Höhe von TDM 8.114 amortisiert. Im ersten Halbjahr 1999 gab es keine Amortisation von abgegrenzten Kompensationsaufwendungen.

The selling and marketing expenses incurred in the first half year of 1999 related to the consulting business which was phased out by the end of 1999. Selling and marketing expenses in the first six months of 2000 consist primarily of salaries, costs incurred for promotional and advertising campaigns and the development of corporate identification. We established six sales regions in the first half of this year. We expect selling and marketing expenses to further increase significantly as we continue to promote our services.

**General and administrative expenses.** General and administrative expenses were TDM 6,811 in the six months to June 30, 2000 and TDM 372 for the six months ending on June 30, 1999, representing an increase of 1,730 %.

The increase in general and administrative expenses is mainly attributable to growth in headcount in all areas of our company. Additionally, we entered into a lease agreement for additional office space to move all our employees in Cologne to one building and to accommodate further organizational growth. We expect our general and administrative expenses to further increase significantly in future periods as we continue to expand our business and manage our organizational growth.

**Research and development expenses.** We recorded research and development costs of TDM 827 in the period ending June 30, 2000. As a consulting business we did not incur any research and development expenses during the equivalent period in 1999.

Research and development costs primarily consist of development costs for more advanced solutions and applications for our DSL business.

**Depreciation and amortization .** For the period ending June 30, 2000 we recorded a total of TDM 14,793 in depreciation and amortization costs. Depreciation and amortization for the equivalent period of 1999 was TDM 183.

We recorded TDM 6,678 or 45 % in the first half of this year for depreciation and amortization of our network and related equipment, information systems, network operations center and corporate facilities, furniture and fixtures and intangible assets. The increase in depreciation and amortization charges reflects the rapid progression of our network rollout. We expect further increases in depreciation and amortization charges as we increase our capital expenditures to expand our network.

Through June 30, 2000 we recorded a total of TDM 74,039 of non-cash, deferred compensation with an unamortized balance of TDM 62,267 on our June 30, 2000 balance sheet. This non-cash, deferred compensation is a result of us granting stock options to our employees, senior management and members of the Supervisory Board and Advisory Board with exercise prices per share below the fair values per share for accounting purposes. In the six months to June 30, 2000, we recorded amortization of non-cash compensation charges of TDM 8,114. There were no amortization charges for deferred compensation during the first half of 1999.



Die Amortisation unbarer Kompensation hat keine negative Auswirkung auf unseren Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen.

Amortization of non-cash compensation charges does not adversely affect our earnings before interest, tax, depreciation and amortization.

Sonstige Erträge. Sonstige Erträge bestehen im wesentlichen aus Ertragszinsen unserer liquiden Mittel sowie aus Sollzinsen im Zusammenhang mit unserem langfristigen Darlehen. Die Sollzinsen im ersten Halbjahr 2000 beliefen sich auf TDM 6 und bestanden im wesentlichen aus Sollzinsen für unser Darlehen im Rahmen des Kauffinanzierungsübereinkommens mit der Deutschen Bank AG.

Other income. Other income consists primarily of interest income on our cash balance and interest expense associated with our long-term borrowings. Interest expense for the six months ended on June 30, 2000 was TDM 6 consisting mainly of interest expense on our loan in connection with the vendor financing agreement with Deutsche Bank AG.

### Liquidität, Kapitalressourcen und Investitionen

### Liquidity, Capital Resources and Investments

Unser Geschäft erfordert erhebliche Investitionen für den Netzausbau. Wir haben unser Geschäft im wesentlichen mit Eigenkapital finanziert. Von 1999 bis zum 30. Juni 2000 erzielten wir Nettoerlöse in Höhe von insgesamt TDM 838.739 durch private Platzierungen, unseren Börsengang im April 2000 und unsere Aktienoptionspläne. Außerdem schlossen wir im Dezember 1999 mit der Deutschen Bank AG ein Kauffinanzierungsübereinkommen mit einem Kreditrahmen von TDM 329.696. Per 30. Juni 2000 haben wir ein erstes Darlehen in Höhe von TDM 206 im Rahmen dieser Kreditlinie in Anspruch genommen. Per 30. Juni 2000 hatten wir Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand von etwa TDM 733.548 und einen Bilanzverlust von etwa TDM 310.026, der TDM 236.408 an Dividenden für vorteilhafte Umwandlungsrechte für Vorzugsaktien im Zusammenhang mit unserer Privatplatzierung im Dezember 1999 enthält. Die bargeldlosen vorteilhaften Umwandlungsrechte für Vorzugsaktien ergeben sich aus unserer Privatplatzierung im Dezember 1999, als wir Vorzugsaktien der Serie B zu einem Preis verkauften, der unter dem Marktwert der Aktie für Buchführungszwecke liegt. Wir verbuchten den Unterschied zwischen dem angenommenen Marktwert der Aktien und dem tatsächlichen Aktienpreis als unbare Dividende in Höhe von TDM 236.408, die sich aus vorteilhaften Umwandlungsrechten für Vorzugsaktien ergibt.

Our operations have required substantial capital investment for the network roll-out. We financed our operations primarily through equity financing. From 1999 through to June 30, 2000 we raised total net proceeds of TDM 838,739 through private placements, our public offering in April 2000 and our employee equity incentive programs. In addition, we entered into a vendor financing agreement with Deutsche Bank AG in December 1999 securing a credit facility of TDM 329,696. As of June 30, 2000 we had effected a first draw-down on that facility amounting to TDM 206. As of June 30, 2000, we had cash and cash equivalents of approximately TDM 733,548 and an accumulated deficit of approximately TDM 310,026, which contains TDM 236,408 in dividends from a beneficial conversion feature in connection with our private placement in December 1999. The non-cash beneficial conversion feature is the result of our private placement in December 1999, where we sold shares in series B preferred stock at a price per share deemed below the fair value per share for accounting purposes. We recognized the difference between the deemed fair value per share and the actual price per share as a non-cash dividend of TDM 236,408 in connection with the beneficial conversion feature.

Im ersten Halbjahr 2000 setzten wir TDM 32.634 aus dem Netto-Cashflow für unsere laufende Geschäftstätigkeit ein. Die Nettobarmittel für die laufende Geschäftstätigkeit in diesem Zeitraum ergeben sich aus Nettoverlusten in Höhe von etwa TDM 58.932 und Erhöhungen des Umlaufvermögens von etwa TDM 25.641, aufgerechnet gegen nicht ausgabenwirksame Aufwendungen in Höhe von etwa TDM 14.793 und Erhöhungen der Verbindlichkeiten und Rückstellungen in Höhe von etwa TDM 37.145. Wir verwendeten etwa TDM 75.643 Nettobarmittel für Investitionen, nämlich für Beschaffung immateriellen Anlagevermögens und für die Beschaffung von Sachanlagen. Wir erzielten einen Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit von etwa TDM 573.491 innerhalb des ersten Halbjahrs 2000. Dieser stammt im wesentlichen aus den Nettoerlösen unseres Börsengangs im zweiten Quartal. TDM 10.752 an Barmitteln aus Finanzierungstätigkeiten stammen aus Zahlungen von Arbeitnehmern und Mitgliedern des Aufsichtsrats im Rahmen des zweiten Aktienoptionsplans. Etwa TDM 8.675 stammen aus Aktien, die an die Deutsche Bank im Rahmen des Beratungsvertrags ausgegeben wurden; der Deutschen Bank wurde das Recht eingeräumt, ihr Beratungshonorar in QSC zu investieren.

From January 1 through to June 30, 2000, net cash outflow from operating activities was TDM 32,634. This was due to net losses of approximately TDM 58,932 and increases in current assets of approximately TDM 25,641, offset by non-cash expenses of approximately TDM 14,793 and increases in accounts payable and accrued liabilities of approximately TDM 37,145. We used approximately TDM 75,643 net cash for investing activities due to purchases of intangible assets, plant and equipment. Net cash provided by financing activities during the six months ended on June 30, 2000 amounts to approximately TDM 573,491, which primarily relates to the net proceeds from our public offering in the second quarter. TDM 10,752 of net cash provided from financing activities relates to payments from employees and members of the Supervisory Board in connection with the second employee equity incentive program. Approximately TDM 8,675 relates to shares issued to Deutsche Bank in connection with the advisory agreement allowing Deutsche Bank to invest its advisory fee in QSC.



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 Rechnungsperioden erheblich zunehmen wird. Es ist möglich, dass wir Investitionen in Organisationen vornehmen, die unsere Geschäftstätigkeit ergänzen, um unser Geschäft und unsere geografische Präsenz durch Kooperationen auszuweiten. Wir gehen davon aus, dass der Kreditrahmen und unsere Barmittel ausreichen, um diese Investitionen zu decken. Sollte das nicht der Fall sein, werden wir eventuell eine weitere Finanzierung mit Eigenkapital benötigen.

### Jüngste Entwicklung und Ausblick

Wir konzentrieren uns auf den Ausbau unseres Netzes und die verstärkte Netzabdeckung. Von Januar bis August 2000 erhöhten wir die Anzahl der betriebsbereiten Metropolitan Service Center auf 42 und die der Kollokationsräume auf 464. Per 25. August 2000 hat uns die Deutsche Telekom Kollokationsräume in insgesamt 665 ihrer Hauptverteiler zur Verfügung gestellt. 613 dieser Kollokationsräume wurden mit DSL Technologie aufgerüstet. Wir werden in den nächsten Rechnungsperioden unsere Ausgaben für technische Anlagen und für die Errichtung von Metropolitan Service Centern und Kollokationsräumen erheblich steigern sowie unser Operations Support System und unsere regulatorisch notwendigen Lizenzen erweitern. Wir werden außerdem einen höheren Betrag für Mietleitungen aufwenden, um die Kollokationsräume mit unseren Metropolitan Service Centern und unsere Metropolitan Service Center mit unseren Vertriebspartnern zu verbinden.

Wir gehen davon aus, dass unsere Marketingaufwendungen weiter zunehmen werden, da wir vorhaben, unsere Marke bekannter zu machen, unsere Corporate Identity aufzubauen und unsere Dienste für Endkunden gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern zu fördern. Wir gehen außerdem davon aus, dass unsere Betriebskosten mit dem Ausbau unseres Geschäfts weiter steigen werden.

Per 25. August 2000 hatten wir Verträge für die Bereitstellung von 1.600 Leitungen für den Internetzugang von Endkunden abgeschlossen; das entspricht einer Verdoppelung der verkauften Leitungen innerhalb der acht Wochen seit dem 30. Juni bis zum 25. August 2000.

Seit Anfang 2000 haben wir zusätzliches Personal eingestellt. Per 30. Juni 2000 hatten wir Anstellungsverträge mit insgesamt 131 Arbeitnehmern, von denen 112 ihre Tätigkeit für uns bereits aufgenommen haben. Wir gehen davon aus, dass die Zahl der Arbeitnehmer in den nächsten Rechnungsperioden erheblich zunehmen wird.

Am 10. März 2000 ernannte der Beirat die Herren James G. Cosgrove und Claus Wecker zu weiteren Mitgliedern des QSC Beirats. Zum gleichen Datum wurde Herr Markus Metyas zum Finanzvorstand ernannt. Auf der Hauptversammlung vom 11. März 2000 wurden die Herren John C. Baker, Gerd Eickers, Herbert Brenke, David Ruberg, Manjit Dale sowie Frau Ashley Leeds zu Mitgliedern des Aufsichtsrats bestellt. Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten ein Entgelt in Höhe von TDM 9,8 pro Jahr, das jeweils nach Abschluss des Geschäftsjahres zahlbar ist. Der Vorsitzende erhält ein Entgelt in Höhe von TDM 19,6 und sein Stellvertreter in Höhe von TDM 14,7 pro Jahr.

We expect to experience significant negative cash flow from operating and investing activities in future periods due to our expanding business and the continued build-out of our network. We may also make investments in entities that are complementary to ours to support the growth of our business and to expand our geographic presence through partnerships. We believe that the credit facility and our existing cash will be sufficient to fund those investments. If they are not, we may need further equity financing.

### Recent Developments and Outlook

We are concentrating on building our network and increasing our network coverage. From January to August 2000, we increased the number of operational metropolitan service centers to 42 and the number of co-location rooms to 464. As of August 25, 2000 Deutsche Telekom had provided us with co-location spaces in a total of 665 of their central offices. 613 of these co-location spaces had been upgraded with DSL equipment. We will substantially increase our expenditures in technical equipment and in building metropolitan service centers and co-location rooms in future periods, as well as further expanding our operations support system and our regulatory licenses. We will also spend an increasing amount to obtain leased lines to connect co-location rooms to our metropolitan service centers and to connect our metropolitan service centers to our distribution partners.

At the same time we expect to further increase our expenditures on marketing activities in an effort to increase brand awareness, establish our corporate identity and to promote our services to end-user customers jointly with our distribution partners. We also expect to further increase our operational costs as we continue to expand our business.

As of August 25, 2000 we had contracts to provide 1,600 lines for Internet access to end-user customers, thus doubling the number of lines sold in the eight weeks from June 30 to August 25, 2000.

Since the beginning of 2000 we have hired additional personnel. As of June 30, 2000 we had hired a total number of 131 employees, of which 112 had already commenced working for us. We expect the number of employees to further increase significantly in future periods.

On March 10, 2000 the Advisory Board elected Messrs James G. Cosgrove and Claus Wecker as further members of QSC's Advisory Board. On the same date, Mr Markus Metyas was appointed as Chief Financial Officer of the Company. On March 11, 2000 the general meeting elected Messrs John C. Baker, Gerd Eickers, Herbert Brenke, David Ruberg, Manjit Dale and Ms Ashley Leeds as members of the Supervisory Board. Members of the Supervisory Board receive compensation in the amount of TDM 9.8 per annum, payable after the end of each fiscal year. The Chairman receives TDM 19.6 and his deputy TDM 14.7 in compensation per year.



Zusätzlich haben die Mitglieder des Aufsichtsrats Anspruch auf bis zu 9.130 Wandelschuldverschreibungen aus dem zweiten Aktienoptionsplan. Fünf Mitglieder des Aufsichtsrats haben ihre Zuteilung von Wandelschuldverschreibungen gezeichnet, und ein Mitglied hat ihre Schuldverschreibungen in Aktien umgewandelt.

#### Ausblick

Die Angaben in diesem Halbjahresabschluss sind, soweit sie keine historischen Tatsachen darstellen, zukunftsbezogene Angaben. Diese zukunftsbezogenen Angaben beruhen auf unseren aktuellen Erwartungen und Prognosen zukünftiger Ereignisse. Auf Grund von Risiken oder fehlerhaften Annahmen unsererseits könnten die tatsächlichen Ergebnisse erheblich von den 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 Mitbewerbern;
- Ausmaß des Wettbewerbsdrucks;
- die Fähigkeit unserer Geräte- und Dienstleistungszulieferer, unserem Bedarf gerecht zu werden; und
- neue Entwicklungen in den Bereichen Regulierung, Gesetzgebung und Rechtsprechung.

In addition, members of the Supervisory Board are eligible to receive up to 9,130 convertible bonds each under the second employee equity incentive program. Five members of the Supervisory Board have subscribed to their allocation of convertible bonds with one member having converted her bonds into shares.

#### Forward Looking Statements

The statements contained in this report that are not historical facts are forward looking statements. We have based these forward looking statements on our current expectations and projections of future events. Actual results could differ materially from those anticipated in these forward looking statements as a result of the risks facing us or faulty assumptions on our part. Assumptions that could cause actual results to vary materially from future results include, but are not limited to:

- our ability to successfully market our services to current and new customers;
- our ability to generate customer demand for our services in our target markets;
- the development of our target markets and market opportunities;
- market pricing for our services and for competing services;
- the extent of increasing competition;
- the ability of our equipment and service suppliers to meet our needs; and
- trends in regulatory, legislative and judicial developments.

## Termine & Kontakte

### Corporate Calendar & Contacts

#### Termine:

9-Monatsbericht  
28. November 2000

Jahresabschluss  
März 2001

CeBIT  
22.-28. März 2001

Hauptversammlung  
17. Mai 2001

#### Kontakte:

QS Communications AG  
Mathias-Brüggen-Str. 55  
50829 Köln  
Deutschland  
Telefon: +49 (0)221 / 66 98 - 280  
Fax: +49 (0)221 / 66 98 - 289  
Email: [ir@qsc.de](mailto:ir@qsc.de)  
Internet: [www.qsc.de](http://www.qsc.de)

Investor Relations Partner:  
Schumacher's AG für Finanzmarketing  
Sckellstrasse 3  
81667 München  
Deutschland  
Telefon: +49 (0)89 / 489 272 - 0  
Fax: +49 (0)89 / 489 272 - 12  
Email: [qsc@schumachers.net](mailto:qsc@schumachers.net)

#### Corporate Calender:

9-month report  
November 28, 2000

Annual report  
March 2001

CeBIT  
March 22-28, 2001

Annual Shareholders' Meeting  
May 17, 2001

#### Contacts:

QS Communications AG  
Mathias-Brüggen-Str. 55  
50829 Cologne  
Germany  
Phone: +49 (0)221 / 66 98 - 280  
Fax: +49 (0)221 / 66 98 - 289  
Email: [ir@qsc.de](mailto:ir@qsc.de)  
Internet: [www.qsc.de](http://www.qsc.de)

Investor Relations Partner:  
Schumacher's AG für Finanzmarketing  
Sckellstrasse 3  
81667 Munich  
Germany  
Phone: +49 (0)89 / 489 272 - 0  
Fax: +49 (0)89 / 489 272 - 12  
Email: [qsc@schumachers.net](mailto:qsc@schumachers.net)