



GESCHÄFTSBERICHT 2000



# QSC AUF EINEN BLICK

	01.01. bis 31.12.1999	01.01. bis 31.12.2000
Alle Angaben in Millionen EUR, außer das Ergebnis pro Aktie		
Umsatz	1,6	5,0
Verlust vor Steuern	-7,5	-89,2
Verlust pro Aktie in EUR	-4,2	-1,2
Investitionen	7,2	85,8
Liquidität	137,2	294,8
Eigenkapital	130,1	339,1
Standorte	1	44
Metropolitan Service Center	1	44
Kollokationsräume	17	862
DSL-Leitungen	–	9.090
Mitarbeiter	45	194

DAS INTERNET VERÄNDERT DIE WELT

BREITBAND VERÄNDERT DAS INTERNET

QSC IST BREITBAND

04	Aktionärsbrief CEO Bernd Schlobohm zur Ausrichtung von QSC
06	Organe Qualifizierte Persönlichkeiten in Vorstand und Aufsichtsrat
08	Unternehmensbericht Die Highlights 2000 bei QSC
12	Bericht des Aufsichtsrats John C. Baker zur Lage des Unternehmens
14	Markt Breitband gehört die Zukunft
18	Netz In den 40 größten Städten flächendeckend vertreten
22	Vertrieb Ein Netzwerk starker Partner
24	Anwendungen High-Speed-Produkte für jeden Bedarf
26	Kapitalmarkt Börsengang in turbulenten Zeiten
30	Personal Qualifiziertes Team als Basis des Erfolgs
34	Testat
35	GuV
36	Bilanz
38	Kapitalfluss-Rechnung
40	Eigenkapital
42	Erläuterungen
58	Finanz- und Ertragslage
64	Glossar
66	Kalender / Kontakte

## Liebe Aktionärinnen und Aktionäre!

QSC blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2000 zurück. Binnen knapp eines Jahres haben wir in den 40 größten deutschen Städten flächendeckend unser DSL-Netz aufgebaut. Damit erreichen wir 20 Millionen potenzielle Nutzer. Da ohne den Börsengang im April 2000 diese schnelle Expansion nicht möglich gewesen wäre, zählt der Gang an die Börse zweifelsohne zu den wichtigsten Ereignissen des letzten Geschäftsjahres. Den vorliegenden ersten Geschäftsbericht möchte ich nutzen, Ihnen kurz darzulegen, welche Ziele Ihr Unternehmen verfolgt.

Von der Unternehmensvision „Das Internet verändert die Welt – Breitband verändert das Internet – QSC ist Breitband!“ geleitet, haben wir aus QSC einen leistungsstarken Breitband-Anbieter gemacht: QSC steht für Quality, Service, Communications und versteht sich als junges, dynamisches, kundenorientiertes Unternehmen.

Anders als mancher Wettbewerber verfügt unsere Führungsmannschaft über langjährige Erfahrung in der Telekommunikationsbranche und im erfolgreichen Wettbewerb mit der Deutschen Telekom. Alle unsere Mitarbeiter bringen umfassendes Know-how aus den verschiedenen Bereichen der Telekommunikations- und Informationstechnologie mit. Sie sind damit Garanten nicht nur für innovative Geschäftsideen, sondern auch für die Leistung und Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen.

In einer hervorragenden Teamleistung hat jeder einzelne dazu beigetragen, das Ziel für das Geschäftsjahr 2000 zu erreichen: den Netzaufbau. Mit der nahezu 100-prozentigen Flächendeckung in sämtlichen größeren Städten der Republik haben wir einen entscheidenden Vorsprung vor den Wettbewerbern erlangt, den wir künftig weiter ausbauen werden.

---

---

WIR WERDEN ALLES DARAN SETZEN, MIT NEUEN  
PRODUKTEN, ENTSPRECHENDEN ZAHLEN UND  
INTENSIVER KOMMUNIKATION DIE FINANZMÄRKTE  
VON QSC ZU ÜBERZEUGEN.

---

---

Im laufenden Geschäftsjahr steht die Gewinnung neuer Kunden im Zentrum unserer Arbeit. Das Geschäftskundenangebot wird um ein Privatkundenangebot erweitert. Außerdem werden wir neben dem schnellen Internetzugang umfassende Internet-Dienstleistungen in einem Komplettpaket und weitere Breitbandanwendungen anbieten. Damit gehen wir im laufenden Jahr einen entscheidenden Schritt weiter, denn mit dem Ausbau und der Erweiterung unserer Internet-Dienstleistungen steigen wir ins Endkundengeschäft ein. Wir werden erstmals Leistungen wie das Festlegen einer Domain oder die Bereitstellung von e-mail-Accounts direkt dem Kunden anbieten. Mit der geplanten Integration von Sprachdienstleistungen (Telefonie) in unser umfassendes Breitband-Dienstleistungspaket positionieren wir uns in der Wertschöpfungskette noch eine Stufe höher. In enger Kooperation mit Partnern werden wir sowohl unsere eigenen Produkte auf den Markt bringen

als auch vorhandene Breitband-Innovationen in das QSC-Netz einbinden.

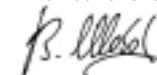
Unser Ziel ist es, dass jeder QSC-Kunde vom Büro oder von zuhause aus mit Hochgeschwindigkeit Zugriff auf die gesamte, faszinierende Welt des Internets erhält. Es darf nicht mehr länger an einer langsamen Verbindung auf der sogenannten letzten Meile liegen, dass simultane Projektarbeit an verschiedenen Standorten, Videokonferenzen oder der Download von Spielfilmen aus dem Netz scheitert. Als eines der ersten Unternehmen bietet QSC mit seinen Produkten einen komfortablen High-Speed Zugang mit hoher Qualität. Unser Ziel ist es, diesen Wettbewerbsvorsprung in den kommenden Jahren weiter auszubauen.

Im vergangenen Jahr ist es leider noch nicht gelungen, die Börse von unserer Vision zu begeistern. Sicher hat uns auch die allgemeine Baisse-Stimmung die Arbeit

erschwert, unter der vor allem der Telekommunikationssektor litt. Sie können sicher sein, dass wir 2001 alles daran setzen werden, mit neuen Produkten, entsprechenden Zahlen und intensiver Kommunikation die Finanzmärkte von QSC zu überzeugen.

Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, möchte ich abschließend an dieser Stelle für ihre Treue und Vertrauen danken. Ebenso möchte ich dem gesamten QSC-Team für seinen unermüdlichen Einsatz meine Anerkennung aussprechen.

Mit freundlichen Grüßen



Bernd Schlobohm

# VORSTAND

## **Bernd Schlobohm**

---

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



## **Gerd Eickers**

---

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



## **Markus Metyas**

---

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

## John C. Baker

Aufsichtsratsvorsitzender

Der persönlich haftende Gesellschafter des US-Fonds Baker Capital Communications repräsentiert den größten QSC-Anteilseigner.

## Herbert Brenke

Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender

Der unabhängige Telekommunikationsberater baute den Mobilfunkanbieter E-Plus auf und ist Aufsichtsratsvorsitzender der telegate AG.

## Manjit Dale

Geschäftsführender Gesellschafter der Deutsche Bank Capital Partners, London. Sein Institut beteiligte sich früh an QSC.

## Ashley Leeds

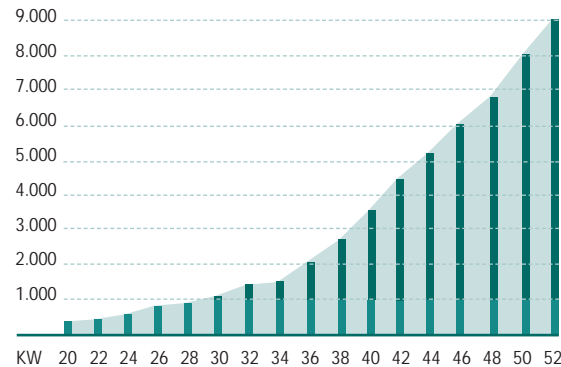
Die erfahrene Investmentbankerin zählt seit vielen Jahren zur Geschäftsführung bei Baker Communications.

## David Ruberg

Der studierte Mathematiker und Informatiker ist Vorstandsvorsitzender des US-Unternehmens Intermedia Communications.



Verkaufte Leitungen bis 31. Dezember 2000



## Das Netz – Vom Aufbau zur intensiven Nutzung

Mit dem Aufbau einer Breitband-Infrastruktur in den 40 größten deutschen Städten hat QSC sein erstes Ziel erreicht – den Aufbau eines flächendeckenden Netzes. In mehr als 800 Kollokationsräumen hat das Unternehmen seine Technologie installiert und erreicht 20 Millionen potenzielle Nutzer. Mehr als 9000 verkaufte Leitungen zum 31. Dezember 2000 nach 3200 Leitungen per 30. September 2000 – diese Steigerung macht die Dynamik des Unternehmens besonders deutlich. Zu diesem Erfolg haben insgesamt 89 Vertriebspartnerschaften beigetragen.

Die Höhe der Investitionen betrug 85,8 Millionen EUR, der investitionsintensivste Teil des Netzaufbaus ist damit abgeschlossen. Der Umsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr belief sich auf fast 5,0 Millionen EUR. Der Verlust vor Steuern liegt mit 89,2 Millionen EUR besser als geplant. Zum Ende des Berichtszeitraums weist QSC 294,8 Millionen EUR an liquiden Mitteln aus und ist schuldenfrei.

## Hohe Liquidität dank Börsengang

Am 19. April 2000 wurde QSC zum ersten Mal am Neuen Markt und an der Nasdaq notiert - ein Meilenstein in der Firmengeschichte. Der Börsengang brachte dem Unternehmen die Liquidität, durch die sich der Aufbau eines bundesweiten Netzes erst realisieren ließ. Der Emissionserlös in Höhe von 283,2 Millionen EUR ermöglicht, dass die Investitionen – wie im Business-Plan vorgesehen – ohne weitere Kapitalerhöhungen durchgeführt werden können.

In einem insgesamt schwachen Börsenjahr entwickelte sich der Aktienkurs entsprechend wenig zufriedenstellend. Trotzdem ist der Gang an die Börse ein richtiger Schritt gewesen. Denn nur so war die Kapitalbeschaffung für die notwendigen Investitionen möglich.

## Der Kern des Geschäfts: Netzwerkaufbau

Breitband-Technologie ermöglicht eine deutlich schnellere Übertragung von Daten als die herkömmliche ISDN-Technologie. Bei SDSL, der QSC-Technologie, kann der Nutzer Daten mit einer Geschwindigkeit von bis zu 2,3 Megabit pro Sekunde bei jeweils gleicher Übertragungskapazität in beide Richtungen aus dem Netz herunterladen und versenden.

PLUSPUNKTE DER QSC-TECHNOLOGIE: RASANTE ÜBERTRAGUNGSGESCHWINDIGKEIT, GERINGE KOSTEN, LEICHTE IMPLEMENTIERUNG.

Für die Implementierung hat QSC an den Hauptverteiler-Standorten (Kollokationsräumen) der Deutschen Telekom Fläche angemietet, um dort die eigenen DSL-Technikkomponenten aufzubauen. Bereits vorhandene ungenutzte doppeladrigte Kupferkabel werden im Auftrag des Unternehmens mit der erforderlichen Technologie



---

AUCH NACH ABSCHLUSS DES INVESTITIONS-  
INTENSIVSTEN TEILS DES NETZWERKAUFBAUS  
VERFÜGT QSC ÜBER LIQUIDITÄT IN HÖHE VON  
294,8 MILLIONEN EUR.

---

aufgerüstet. Darüber hinaus ist nur die Installation einer neuen Telefondose beim Endabnehmer notwendig.

Aus den Kollokationsräumen führen leistungsfähige Glasfaserkabel zu den eigenen Standorten von QSC: den Metropolitan Service Centern. Dort werden die Leitungen gebündelt und dann kostengünstig mit den entsprechenden Internet- und Telekom Service Providern verbunden.

### **QSC liegt weit vorm Wettbewerb**

Durch den schnellen Netzaufbau konnte QSC einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil erreichen. Das Unternehmen ist in den 40 größten deutschen Städten vertreten, alternative DSL-Anbieter wie HighwayOne oder Riodata verfügen über weniger als 20 kommerzielle Standorte. Lediglich die Deutsche Telekom verfügt derzeit über ein größeres DSL-Netz.

QSC kann den Hochgeschwindigkeits-Zugang zum Internet in den erschlossenen Städten nahezu flächendeckend und deutlich schneller selbst als der Hauptwettbewerber Deutsche Telekom zur Verfügung stellen. 95% der Kunden werden innerhalb von 20 Werktagen an das Netz angeschlossen.

Gegenüber der Deutschen Telekom verfügt QSC über einen weiteren, entscheidenden Vorteil: Unter dem Namen T-DSL bietet die Deutsche Telekom eine ADSL-Technologie an. Mit ihr kann der Nutzer Daten mit bis zu 768 Kilobit pro Sekunde aus dem Netz herunterladen, jedoch nur mit 128 Kilobit pro Sekunde versenden. Das typische Privatkundenprodukt unterscheidet sich in Qualität und Leistung deutlich von den Produkten von QSC, welche sich zudem in erster Linie an Geschäftskunden richten. Kriterien wie garantierte Bandbreite, hohe Zuverlässigkeit, Mehrplatznutzung und permanente Netzüberwachung spielen für diese Kundengruppe eine wesentlich größere Rolle. Die Firmenkunden erhalten eine statische IP-Adres-

se, eine Voraussetzung zur Errichtung sogenannter Virtual Private Networks oder anderer e-commerce-Anwendungen wie Online-Shops.

### **Pluspunkte: Konsequentes Kostenmanagement und hohe Liquidität**

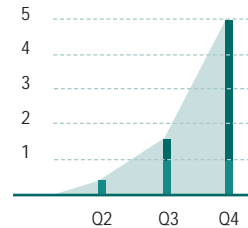
QSC erhielt durch den Börsengang das notwendige Kapital für die Netzwerk-Investitionen. Per 31.12.2000 beläuft sich die Liquidität auf 294,8 Millionen EUR. Ein consequentes Kostenmanagement trägt dazu bei, die weiteren Schritte des Business-Plans durchzuführen ohne zusätzliche Kapitalerhöhungen zu planen. Dies ist eine hervorragende Situation zu einem Zeitpunkt, wo bereits die ersten Unternehmen am Neuen Markt Insolvenz beantragen und andere Unternehmen einschließlich Wettbewerber nach Anschlussfinanzierungen suchen.

Auch im internationalen Vergleich hebt sich QSC deutlich von der Konkurrenz ab. Amerikanische DSL-Anbieter leiden unter Liquiditätsengpässen beim Basis-Geschäft, hauptsächlich deshalb, weil die Kunden ihre Verbindlichkeiten nicht erfüllen. QSC hat im Debitorenmanagement entsprechende Vorsichtsmaßnahmen getroffen. Vor Abschluss neuer Kooperationen überprüft QSC die Bonität seiner Partner. Ein zeitnahes Überwachen der aus-

89 KOOPERATIONSPARTNER, DIE 1000 VERTRIEBSMIT-  
ARBEITER BESCHÄFTIGEN, SICHERN DEN ABSATZ VON  
QSC IN DEN 40 GRÖSSTEN DEUTSCHEN STÄDTEN.

stehenden Forderungen verschafft Transparenz. Gegen eventuelle Forderungsausfälle sichert sich das Unternehmen gegebenenfalls mit Bankgarantien sowie einer Forderungsausfallversicherung ab.

Umsatz (in Mio. EUR kumuliert)

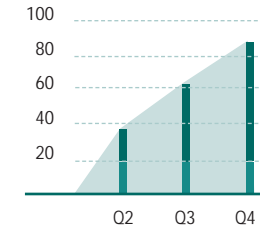


Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 2000 zudem begonnen, das gesetzlich geforderte Risikomanagementsystem einzuführen. Dieses System mit einem umfangreichen Berichtswesen sowie einer Dokumentation der getroffenen Maßnahmen wird durch ein detailliertes Controllingsystem abgerundet.

#### Starke Partner auf der Vertriebsseite

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte QSC 89 Kooperations- und Vertriebspartner gewinnen, die die Vermarktung beim Endkunden übernehmen. Internet Service Provider und Telekommunikationsdienstleister verfügen dabei über ein enormes Kundenpotenzial, das QSC nutzen kann. Zu den Partnern zählen, um nur einige große zu nennen, Cable & Wireless, Level 3, Mediaways, Talkline, UUNET und Worldcom.

Investitionen (in Mio. EUR kumuliert)

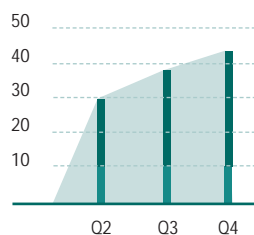


Das Jahr 2000 stand ganz im Zeichen des Abschlusses notwendiger technischer Vorbereitungen zum Anschluss der Partner-Netze an das QSC-Netz. Erst danach können die Vertriebspartner mit der Vermarktung der Produkte beginnen. Diese Arbeiten erklären, warum die QSC-Umsätze erst gegen Ende des Jahres stark ange- stiegen sind, obwohl bereits zuvor zahlreiche Kooperationen bestanden.

#### Basis des Erfolgs: Ein gutes Team

Schnelles Unternehmenswachstum und konsequentes Umsetzen der Strategie erfordern ein leistungsfähiges Management und qualifizierte Mitarbeiter. Die Mitarbeiterzahl erhöhte sich im Berichtsjahr von 45 auf 194. Allein 72 Mitarbeiter sind im technischen Bereich mit dem Aufbau und der Pflege des Netzes beschäftigt.

## Standorte

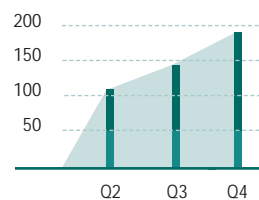


Im Februar 2000 wurde Markus Metyas zum Finanzvorstand berufen. Seine langjährige Erfahrung im Investmentbanking mit Spezialisierung auf die Telekommunikationsbranche macht ihn zum idealen Finanzexperten im Unternehmen. Im November 2000 wurde Gerd Eickers als Chief Operating Officer in den Vorstand bestellt. Als Mitgründer von QSC hatte er zuvor den Posten des stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden inne. Der Vorstand Torsten C. Scheuermann schied aus dem Unternehmen aus.

## Ausblick

Im abgelaufenen Geschäftsjahr stand der schnelle Ausbau der Infrastruktur an attraktiven Standorten im Vordergrund. 2001 steht nur noch eine wesentlich kleinere Anzahl relevanter Standorte zur Verfügung. Auf Basis von Standortanalysen werden nur noch dort Kollokationräume zur Aufrüstung beantragt, wo sich ein extrem hohes Nutzerpotenzial abzeichnet. Damit fallen die Investitionen in den

## Mitarbeiter



Netzaufbau künftig deutlich niedriger aus. Ab April 2001 tritt QSC selbst als Internet Service Provider am Markt auf. Damit positioniert sich das Unternehmen auf der Wertschöpfungskette eine Stufe höher. Leistungen, wie das Festlegen einer Domain, die Bereitstellung von e-mail-Accounts sowie Web-Kapazitäten und Sicherheitsstandards über Firewalls bietet QSC nun auch direkt an.

Des weiteren wird QSC 2001 seine Metropolitan Service Center (MSC) über einen eigenen Backbone miteinander verbinden. Danach müssen sich Vertriebspartner nicht mehr länger an jedes MSC anbinden um ihre Leistungen bereit zu stellen. Dies verkürzt die technische Vorbereitungszeit bis zur aktiven Umsetzung einer Vertriebspartnerschaft erheblich. Anwendungen wie Video on Demand lagern dann nur an einzelnen Standorten und können trotzdem bundesweit genutzt werden. Im laufenden Geschäftsjahr wird QSC ein ADSL-Produkt für Privatkunden auf den Markt bringen.

Alle diese Maßnahmen zielen darauf ab, im Geschäftsjahr 2001 den Umsatz weiter exponentiell zu stei-

QSC GEHT IN 2001 IN DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE EINEN ENTSCHIEDENDEN SCHRITT WEITER UND WIRD SELBST ZUM INTERNET SERVICE PROVIDER.

gern und langfristige Ertragspotenziale zu sichern. Das Ergebnis wird im Jahr 2001 weiter – wie im Business-Plan vorgesehen – negativ bleiben. Dies resultiert unter anderem aus weiteren Investitionen in das Netz und seiner Optimierung, in den Aufbau des oben genannten neuen Geschäftsfeldes, aber auch Investitionen in Kundenendgeräte. Erste Gewinne werden – ebenfalls wie vom Markt erwartet – voraussichtlich im Geschäftsjahr 2003 erwirtschaftet.

# BERICHT DES AUFSICHTSRATES

DER AUFSICHTSRAT WURDE REGELMÄßIG ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF INFORMIERT. ER BILLIGT DEN VORGELEGTEN JAHRESABSCHLUSS OHNE EINSCHRÄNKUNG UND DANKT DEM GESAMTEN QSC-TEAM.

Der Aufsichtsrat hat gemäß Gesetz und Satzung den Vorstand im Geschäftsjahr 2000 überwacht und beratend begleitet.

Mit dem Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung am 11. März 2000 hat die Amtszeit sämtlicher Aufsichtsratsmitglieder regulär geendet. Die Herren Claus Wecker und James G. Cosgrove sind aus diesem Anlass aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden, und wir möchten die Gelegenheit nutzen, uns für die erfolgreiche Zusammenarbeit zu bedanken. Die übrigen Aufsichtsratsmitglieder sind wiedergewählt worden. Die Herren Manjit Dale und David Ruberg sind erstmals auf der Hauptversammlung am 11. März 2000 in den Aufsichtsrat gewählt worden. Gerd Eickers hat sein Amt als Mitglied des Aufsichtsrats mit Wirkung zum Ablauf des 31. Dezember 2000 niedergelegt um in den Vorstand zu wechseln.

Insbesondere in vier Sitzungen, die am 10. März, 17. Mai, 12. Juli und 16. November 2000 stattfanden sowie in drei Telefonkonferenzen am 30./31. Januar, am 16./17. April und am 20. Dezember 2000 hat sich der Aufsichtsrat anhand der Berichterstattung des Vorstandes eingehend über den Geschäftsverlauf, die wirtschaftliche Lage des Unternehmens sowie alle für die Rentabilität und Liquidität der Gesellschaft bedeutsamen Geschäftsvorfälle unterrichten lassen.

Mit Beschluss vom 16./17. April 2000 hat der Aufsichtsrat ein „Audit Committee“ gemäß den NASDAQ-Regeln eingerichtet. Nachdem die Gesellschaft von dem entsprechenden formalen Erfordernis befreit worden war, wurde dieser Ausschuss durch Beschluss vom 16. November 2000 wieder aufgelöst, weil der Aufsichtsrat der Überzeugung ist, seine Kontrollaufgabe am effektivsten in seiner Gesamtheit zu erfüllen.

Der Aufsichtsrat hat die wesentlichen Fragen der Geschäftspolitik und -tätigkeit mit dem Vorstand beraten. Maßnahmen, die nach Gesetz, der Satzung oder der Geschäftsordnung des Vorstands seiner Zustimmung bedürfen, hat der Aufsichtsrat zugestimmt.

Im Mittelpunkt der Sitzungen des vergangenen Geschäftsjahres standen neben Themen der aktuellen Geschäftsentwicklung, -planung und -strategie sowie den ersten Erfahrungen mit Maßnahmen zur Risikofrüherkennung und -überwachung schwerpunktmäßig die Vorbereitung des Börsengangs der Gesellschaft, die Gestaltung des Mitarbeiterbeteiligungsprogramms 2000 A, die Beteiligungen in den Niederlanden und in Italien und der Ausbau des Berichtswesens.

Der Jahresabschluss der QS Communications AG nach HGB zum 31. Dezember 2000 und der Lagebericht des Vorstands sowie der nach dem Regelwerk des Neuen Marktes aufzustellende Jahresabschluss der QS Commu-

nications AG nach US-GAAP zum 31. Dezember 2000 wurden dem Aufsichtsrat vorgelegt, geprüft und in der Sitzung am 15. März 2001 mit dem vom Aufsichtsrat beauftragten Abschlussprüfer, der Arthur Andersen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft mbH, Eschborn/Frankfurt am Main, diskutiert. Der HGB-Jahresabschluss der Gesellschaft für das Jahr 2000 ist vom Abschlussprüfer mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden. Der US-GAAP Jahresabschluss ist ebenfalls von Arthur Andersen geprüft und mit uneingeschränktem Bestätigungsvermerk versehen worden.

Der Aufsichtsrat hat nach Abschluss seiner eigenen Prüfung keine Einwendungen gegen den Jahresabschluss der QS Communications AG für das Geschäftsjahr 2000 nach HGB und nach US-GAAP sowie den Lagebericht erhoben und sich dem Ergebnis des Abschlussprüfers angeschlossen.

Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung vom 15. März 2001 dem Jahresabschluss nach US-GAAP zugestimmt und den Jahresabschluss nach HGB gebilligt, der damit festgestellt ist.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeitern des Unternehmens, die im vergangenen Geschäftsjahr die erfolgreiche Entwicklung der Gesellschaft durch ihren engagierten Einsatz ermöglicht haben.

Im Namen des Aufsichtsrats



John C. Baker  
Aufsichtsratsvorsitzender

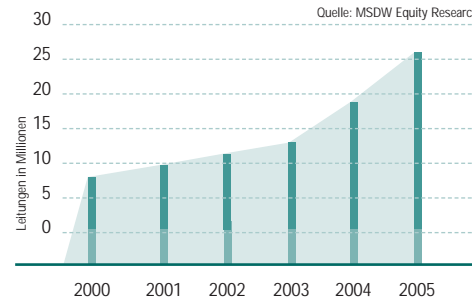




## KELLOGG (DEUTSCHLAND) GMBH

Als Tochter eines global operierenden Nahrungsmittelkonzerns setzt die KELLOGG (DEUTSCHLAND) GMBH auf die Möglichkeiten schnellster Informationswege. Um allen Mitarbeitern jederzeit und an jedem Ort den gleichen Informationsstand zu verschaffen, hat sich das Management für DSL von QSC entschieden. Auf diese Weise nutzt der Konzern die unschlagbaren logistischen und wirtschaftlichen Vorteile, die das professionell genutzte Highspeed-Internet heute bieten kann. QSC sorgt für schnellstmögliches und zuverlässiges Versenden und Verschicken der Daten über das Internet und bindet das weltweite Netz optimal an das Firmennetz an. So verlassen die Daten immer frisch das Haus, ganz so wie die Produkte des Frühstücksspezialisten.

### Internetzugänge über Breitband



### Die Zukunft des Internets hat begonnen

Gemeinsame Projektarbeit an verschiedenen Standorten, das Herunterladen von Spielfilmen aus dem World Wide Web oder virtuelle Hauptversammlungen – die Realisierung all dieser zukunftssträchtigen Anwendungen des Internets hängt von einer entscheidenden Voraussetzung ab: Bandbreite. Solange Übertragungsgeschwindigkeiten von 56 Kilobit pro Sekunde (herkömmliches Modem) oder maximal 128 Kilobit pro Sekunde (Kanalbündelung bei ISDN) vorherrschen, bleiben die oben genannten Anwendungen Utopie, aber auch nur dann.

Als eines der ersten Unternehmen offeriert QSC einer breiten Käuferschicht symmetrische Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 2.300 Kilobit (entspricht 2,3 Megabit) pro Sekunde und macht damit selbst den Spielfilmgenuss am PC oder TV-Gerät über Datenleitung möglich. Mit diesem Angebot besetzt QSC frühzeitig einen der zukunftssträchtigen Märkte in der Telekommunikation: DSL (Digital Subscriber Line).

### Rasanten Marktwachstum

Der Breitband-Verbindung ins Internet gehört die Zukunft, davon geht nicht nur das Marktforschungsunternehmen Frost & Sullivan aus. Danach wächst der europäische Markt für DSL-Technik bis zum Jahr 2006 mit einer durchschnittlichen Wachstumsrate von mehr als 50%.

Zwei konkurrierende Technologievarianten bestimmen die Marktentwicklung: Das von QSC genutzte SDSL sowie das von der Deutschen Telekom genutzte ADSL (T-DSL). QSC bietet mit SDSL ein symmetrisches DSL-Produkt, das gleich hohe Übertragungsraten beim Senden und Empfangen von Daten bei einer Geschwindigkeit von bis zu 2,3 Megabit pro Sekunde ermöglicht und damit auf die Bedürfnisse von Geschäftskunden ausgerichtet ist. Das ADSL-basierte T-DSL – die asymmetrische Variante der DSL-Technologie – ist bestenfalls für Privatkunden geeignet. So lassen sich beispielsweise mit T-DSL Daten mit einer Geschwindigkeit von bis zu 768 Kilobit pro Sekunde aus dem Netz herunterladen und mit maximal 128 Kilobit

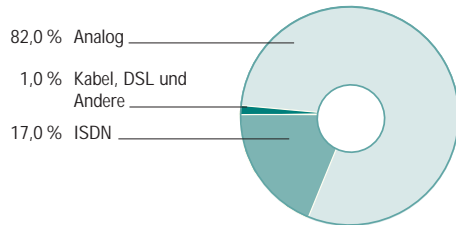
pro Sekunde versenden. QSC wird zukünftig selbst Privatkunden ein wettbewerbsfähiges ADSL-Produkt anbieten.

### Was DSL auszeichnet

Zahlreiche Telekommunikationsgesellschaften haben bereits hochleistungsfähige Glasfaserkabelnetze in aller Welt verlegt, um die wichtigsten Standorte untereinander und mit dem Internet zu verbinden. Um diese Übertragungswege zu nutzen, muss der Endanwender erst eine Verbindung zu diesem Netz aufbauen und die sogenannte letzte Meile überwinden. Die hier am weitesten verbreitete Einzelwahl-Technologie ist der ISDN-Standard. Jeder Internet-Nutzer hat schon erfahren, was es heißt über diese Technologie große Datenmengen abzufragen – warten. DSL überwindet die letzte Meile mit einer wesentlich größeren Geschwindigkeit als ISDN und ermöglicht Unternehmen wie Privatkunden ein Surferlebnis ohne Wartezeit.

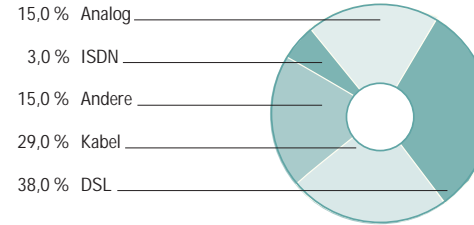


Internetzugänge nach Technologie 2000 (%)



Quelle: MSDW Equity Research

Internetzugänge nach Technologie 2008 (%)



DSL WIRD SICH IN DEN NÄCHSTEN JAHREN VORAUSSICHTLICH ALS FÜHRENDE INTERNET-ZUGANGSTECHNOLOGIE ETABLIEREN.

### Alternative Zugänge in Europa mit wenig Chancen

Neben DSL werden auf dem europäischen Markt bereits heute Breitband-Zugänge über Glasfaser, TV-Kabel und Richtfunk (Wireless Local Loop) angeboten. Jedoch sind die Markteintrittsbarrieren für alle drei Technologien erheblich.

Die Verlegung von Glasfaser ist teuer. Selbst Anbieter dieser Technologie räumen ein, dass das physische Verlegen neuer Kabel und die Installation der notwendigen Technologie hohe Summen verschlingt. Kleinere Unternehmen oder Privatkunden können die dadurch erforderlichen Nutzungspreise nicht aufbringen und fallen als Endabnehmer aus. Nur für große Unternehmen, die extrem hohe Übertragungskapazitäten benötigen, ist Glasfaser interessant.

Das TV-Kabelnetz eignet sich nur bedingt für die Datenkommunikation. Denn dieses Netz basiert auf einer

Infrastruktur, bei der sich alle Endnutzer eine bestimmte Leitungskapazität teilen. Die Zuteilung garantierter Bandbreite erschwert sich dadurch erheblich. Vor allem aus diesem Grund hat sich das Kabel – selbst in den USA – so gut wie nicht im Geschäftskundenmarkt durchgesetzt.

Hinzu kommt in Deutschland die Tatsache, dass das bislang im Besitz der Deutschen Telekom befindliche TV-Kabelnetz noch nicht rückkanalfähig ist und nur einen relativ geringen Anteil an Endkunden direkt versorgt – die Abdeckung auf der sogenannten Netzebene vier, dem Äquivalent zur letzten Meile, ist schwach. Dieser Umstand wird die durchgängige Aufrüstung des Netzwerkes an private Betreiber behindern. Von daher wird kein flächendeckender Wettbewerb im Privatkundenmarkt vor 2003 erwartet.

Wireless Local Loop (WLL) umgeht die letzte Meile drahtlos. Voraussetzung zur Nutzung dieser Technologie ist die Installation von Antennen beim Nutzer und

von Basis-Stationen entweder auf Masten oder hohen Gebäuden, von denen aus die Daten weitergeleitet werden. Je nach Anzahl der Nutzer pro Basis-Station können Übertragungsraten zwischen 2 und 10 Megabit pro Sekunde erreicht werden. Nach Vergabe der Lizenzen im Jahre 1999 und der Auflage zur flächendeckenden Bereitstellung eines Netzes innerhalb von 12 Monaten haben es nur wenige Unternehmen geschafft diese Auflagen zu erfüllen. Die Verbreitung dieser Technologie fand aber bisher kaum statt. Es besteht unserer Einschätzung nach die Möglichkeit, dass sich WLL dort durchsetzt, wo Kabel und DSL nicht verfügbar sind.

DSL setzt dagegen auf einer bereits vorhandenen Infrastruktur auf – dem Telefonnetz. Die QSC-Technologie ist problemlos zu installieren und auf Grund der relativ niedrigeren Nutzungsgebühren insbesondere für kleinere Unternehmen sowie für Privatkunden attraktiv.

HAUPTSACHE DSL: ERST DIESE TECHNOLOGIE  
 ERLAUBT UNTERNEHMEN DIE VERWIRKLICHUNG  
 EHRGEIZIGER WEB-Projekte wie ASP oder  
 INTERAKTIVE INTERNET-AUFTRITTE.

### QSC bewegt sich in spannendem Marktsegment

QSC hat sich mit seinen schnellen Internet-Zugängen auf den Markt kleiner und mittlerer Geschäftskunden fokussiert. Das Marktforschungsunternehmen Analysys prognostiziert diesem Segment – Small and Medium Enterprises (SME) – das höchste Wachstumspotenzial im Bereich der Datenkommunikation.

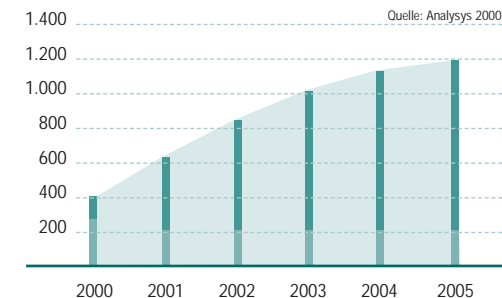
Begründung: Große Konzerne haben bereits in der Vergangenheit hohe Summen in den Bereich e-business investiert. Dies zwingt nun auch weniger finanzkräftige Marktteilnehmer, diese Entwicklung nachzuvollziehen. So sind viele Unternehmen in die Zulieferkette von Großunternehmen eingebunden, die schon heute zahlreiche Prozesse ausschließlich über das Netz abwickeln wollen.

### Steigende Nachfrage nach Breitband-Anwendungen

Die stärkere Verbreitung von kostengünstigen und schnellen Zugangswegen ins Internet fördert wiederum die Nachfrage und Entwicklung von Dienstleistungen und Anwendungen, deren Nutzung nur über Breitband-Technologie sinnvoll ist. Dazu zählen besonders das komplexe Web-Hosting – die Auslagerung großer Daten auf Dritte – und Zusatzdienste wie Video on Demand oder Virtual Private Networks.

Zu den Anwendungen des Web-Hosting zählt beispielsweise e-commerce. Immer häufiger bestellen Kunden Produkte online und erwarten umgehende Bearbeitung und Lieferung. Voraussetzung dafür ist, dass die gesamte Vorratshaltung web-basiert läuft. Das gleiche gilt für die Rechnungsstellung und Zahlungsüberwachung. Kleine Unternehmen können diese komplexen Vorgänge nur in wenigen Fällen durch eigene Technologie darstellen und lagern diese Anwendungen verstärkt an spezielle Web-Hosting-Anbieter aus.

### Mittelständler in Europa mit interaktiven Webseiten (in Tsd.)



Web-Hosting kann aber weit mehr leisten. Sogenannte Application Service Provider (ASP) stellen die erforderliche IT-Ausstattung komplett zur Verfügung – häufig kosteneffizienter, da sie die Rechner rund um die Uhr nutzen können. Einzige Voraussetzung für den Nutzer: Eine kostengünstige schnelle Standleitung.

Virtual Private Networks sind schon beinahe selbstverständlich. Alle Mitarbeiter eines Unternehmens inklusive der Außenstellen hängen dabei an einem Netzwerk. Dieses ist allerdings nur dann effektiv, wenn die Nutzer über einen schnellen Zugang verfügen.

Durch die Skalierbarkeit der Produkte von QSC kann der Endanwender die Übertragungskapazitäten seinem jeweiligen Bedarf anpassen. Ein QSC-eigenes Network Operation Center sichert eine zügige Bearbeitung. Dank seinem schnellen Netzaufbau ist QSC nun in der Lage, auch neue Anwendungen zeitnah und in weiten Teilen Deutschlands zur Verfügung zu stellen.

# EIN NETZ FÜR ALLE

## High-Speed in den 40 größten Städten

Von München bis Hamburg, von Aachen bis Berlin – mittlerweile deckt QSC die 40 größten Städte der Republik mit seiner DSL-Technologie vollständig ab. Insgesamt 85,8 Millionen EUR investierte das Unternehmen allein im Geschäftsjahr 2000, um die letzte Meile in eine schnelle Breitband-Leitung umzuwandeln.

QSC verbindet über sein Netz die Hauptverteiler der Deutschen Telekom mit dem Endnutzer. Die Netzwerk-Architektur ist in allen Städten gleich strukturiert. Kollokationsräume, die Hauptverteiler der Deutschen Telekom, und Metropolitan Service Center, die QSC-eigenen Standorte zur Installation weiterer Technologie, bilden die Kernelemente des Netzes.

Die Hauptverteiler der Deutschen Telekom dienen ursprünglich ausschließlich dazu, die Endteilnehmer an das Telefonnetz anzuschließen. Seit das Internet jedoch eine zentrale Rolle in der geschäftlichen und privaten Kommunikationswelt einnimmt, steigt der Bedarf nach Übertragungskapazitäten sowohl für Sprache wie für Daten permanent an. Galt vor kurzem noch ISDN als „State of the Art“, macht die rasante Verbreitung des Internets schnellere und leistungsstärkere Leitungen notwendig – die sogenannte Breitband-Technologie. Genau diese Hochgeschwindigkeitsanschlüsse stellt QSC seinen Kunden zur Verfügung.

Um eine Alternative auf der letzten Meile anbieten zu können, setzt QSC direkt am Hauptverteiler der

85,8 MILLIONEN EUR INVESTIERTE QSC ALLEIN  
IM JAHR 2000, UM BESTEHENDE LEITUNGEN DSL-  
FÄHIG ZU MACHEN.

Deutschen Telekom an. Beim ehemaligen Monopol-Dienstleister beantragt das Unternehmen die sogenannte Kollokationsfläche, die nach offizieller Auftragserteilung üblicherweise innerhalb von 16 Wochen zur Verfügung gestellt wird. Dann beginnt die Installation der DSL-Tech-

QSC BESCHLEUNIGT DIE LETZTE MEILE VOM HAUPTVERTEILER DER DEUTSCHEN TELEKOM BIS ZUM PRIVATEN ODER GESCHÄFTLICHEN TELEFON-ANSCHLUSS.

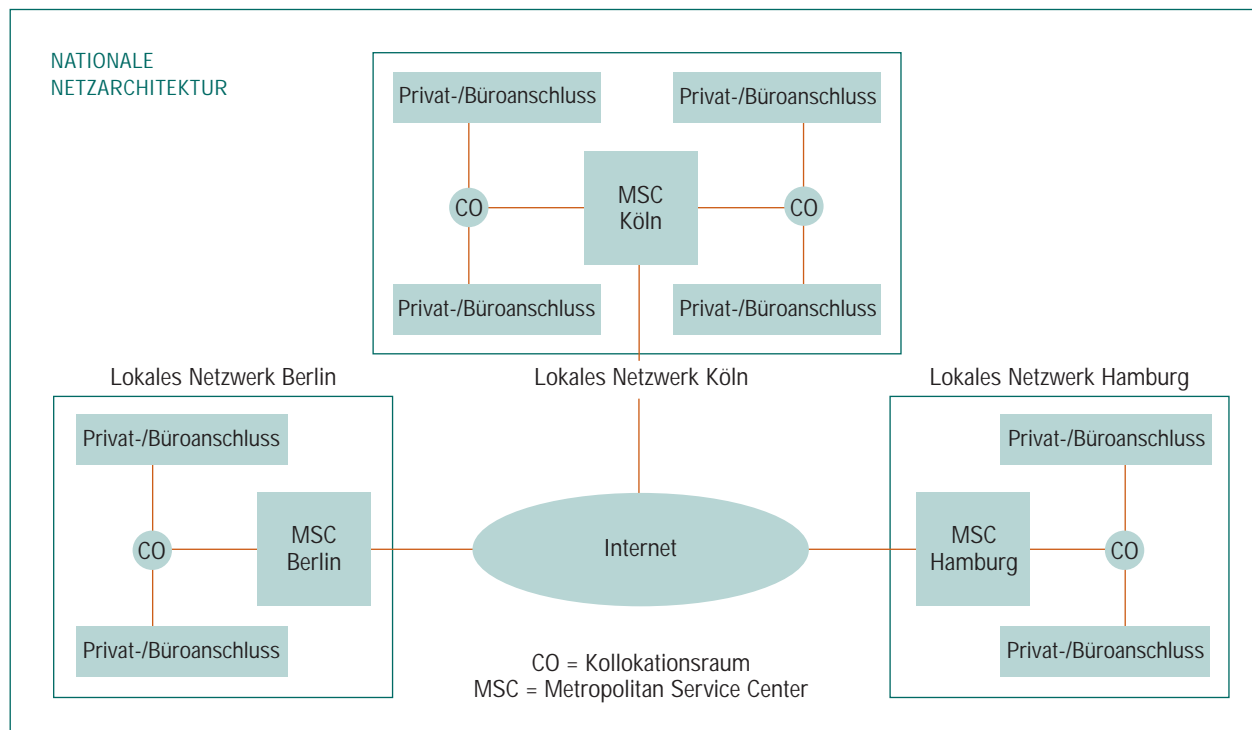
nologie. QSC lässt bereits vorhandene Kupferkabel der Deutschen Telekom mit der entsprechenden Technik aufrüsten. Will der Endverbraucher den schnellen Zugang ins Netz nutzen, wird lediglich eine neue Telefondose installiert.

### Das Herzstück des Netzes: Metropolitan Service Center

Aus dem Kollokationsraum der Deutschen Telekom stellt ein leistungsfähiges Glasfaserkabel die Verbindung zum Metropolitan Service Center her. Dieses Datenzentrum errichtet QSC selber. Mit Hilfe zahlreicher Server werden von hier aus Mehrwertdienste wie Video on Demand oder Web-Hosting vermittelt. Die technische Ausstattung des Metropolitan Service Centers ermöglicht ebenfalls einzelne Kundenleitungen zu bündeln, um sie kostengünstig und schnell an die verschiedenen Internet Service Provider weiterzuleiten.



AUSGEFEILTES NETZWERK: QSC SCHLIESST SEINE KUNDEN ÜBER EINEN KOLLOKATIONSRAUM DER DEUTSCHEN TELEKOM AN DAS FIRMENEIGENE MSC AN.



### Hohe Investitionen in das Netzwerk

Das Unternehmen investierte vornehmlich in Sachanlagen. 79 Millionen EUR wurden dafür verwendet das Netz aufzubauen sowie IT-Systeme und die notwendige Hardware zur Anbindung des Endkunden zu installieren. Trotzdem wurde das Budget nicht ganz ausgeschöpft. Die tatsächlichen operativen Kosten für 2000 lagen 8% unter den Markterwartungen. Fallende Preise für Glasfasermietleitungen sowie eine flexible Vertragsgestaltung mit den Lieferanten tragen zu diesen Einsparungen bei. Den investitionsintensivsten Teil des Netzwerkaufbaus hat QSC im Berichtszeitraum erfolgreich abgeschlossen.

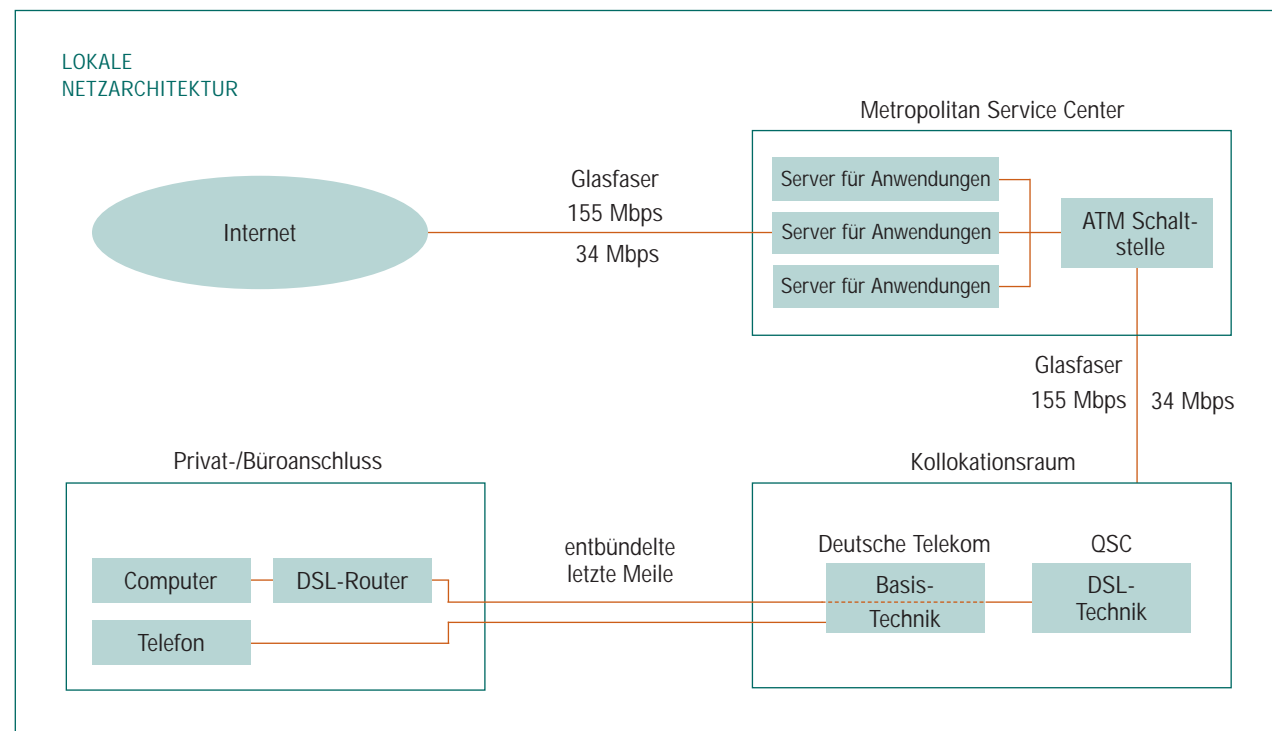
### Das Netz beginnt im Kollokationsraum

Die Netzabdeckung erfolgte wie ursprünglich im Business-Plan dargelegt, obwohl die Deutsche Telekom die beantragten Kollokationsräume teilweise mit erheblicher Zeit-

IM MSC FINDET AUCH DIE ANBINDUNG DER EXTERNEN INTERNET SERVICE PROVIDER ÜBER GLASFASER-MIETLEITUNGEN STATT.

verzögerung zugeteilt hat. Die eingangs genannten 16 Wochen Übergabefrist hielt der ehemalige Monopolist in den wenigsten Fällen ein. Verzögerungen ergaben sich ebenfalls bei der Bereitstellung der gemieteten Glasfaser-Verbindungen.

Dass QSC seine gesteckten Ziele trotzdem erreichen konnte, zeigt zum einen, mit welchem Einsatz die Mitarbeiter den Netzausbau vorantreiben. Zugleich ist dieser Erfolg ein Beweis für die stark steigende Nachfrage am Markt nach schnellen Leitungen. Sie ermöglichte QSC, seine Leitungen in deutlich kürzeren Zeiträumen als ursprünglich geplant zu vermarkten. Im Geschäftsjahr 2001 ist das Unternehmen jetzt weitgehend unabhängig von externen Störfaktoren auf der Netzebene und kann so die Vermarktung seines Netzes auf der letzten Meile vorantreiben.



# STARKE PARTNER



## Große Schritte im ersten Jahr

Mit eigenen Netzwerken in den 40 größten deutschen Städten hat QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Vermarktung von Breitband-Leitungen geschaffen. Entsprechend der Strategie hat das Unternehmen zahlreiche Vertriebspartner gewinnen und Kooperationsverträge abschließen können.

ERFOLGSPARTNER DER QSC: NEBEN VIELEN ANDEREN DIE TELEKOMMUNIKATIONSSPEZIALISTEN MEDIAWAYS, TALKLINE, UUNET UND WORLDCOM.

Insgesamt 89 Unternehmen, vorwiegend aus den Bereichen Telekommunikations-Dienstleister und Internet Service Provider, sind mittlerweile mit QSC verbunden. Der DSL-Spezialist profitiert in hohem Maße von den etablierten Kundenbeziehungen seiner Partner.

## Erfolg durch bedeutende Kooperationen

Einen Global Player konnte QSC mit WorldCom Ende vergangenen Jahres gewinnen. Dieser weltweit agierende Carrier bietet in Deutschland seit 1998 Sprachdienste an und verfügt über eigene City-Netze. Alle Standorte sind an das globale WorldCom-Datennetz angeschlossen. WorldCom richtet sein Angebot vor allem an Unternehmen und ist damit ein perfekter Partner für QSC.

Die Kooperation mit Talkline stellt ebenso einen Meilenstein bei den Partnerschaften dar. Talkline ist mittlerweile als Mobilfunk-Provider, Festnetz-Anbieter und Internet-Dienstleister mit Zugriff auf ein eigenes Glasfaser-Backbone-Netz etabliert. Mehr als eine Million Geschäfts- und Privatkunden nutzen Talklines innovative Lösungen auf der letzten Meile. Mit seinen skalierbaren Internet-Zugangsdiensten liefert QSC den passenden schnellen Zugang ins Netz.

---

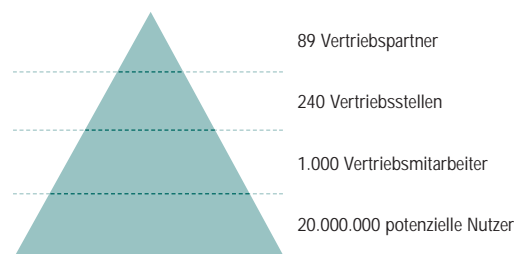
QSC VERFÜGT ÜBER EIN FLÄCHENDECKENDES  
NETZ VON VERTRIEBSPARTNERN.  
89 UNTERNEHMEN HABEN BEREITS KOOPERATIONSV  
ERTRÄGE ABGESCHLOSSEN.

---

mediaWays, eine Tochter der spanischen Telefónica, zählt seit August zu den Partnern von QSC. Das Unternehmen betreibt eines der größten IP-Netzwerke in Europa. In Deutschland liegt das Unternehmen mit Internet- und Netzwerkdienstleistungen nach der Deutschen Telekom auf Platz Zwei. Zu den Kunden zählen DaimlerChrysler, Deutsche Bank, Bertelsmann, AOL, Hewlett Packard, Lycos und RTL. Zukunftsweisende Mehrwertdienste wie Unified Messaging – die Bedienung aller Kommunikationskomponenten über eine Oberfläche – Integration von Sprache und Daten sowie Video- und Audio-Streaming gehören bereits heute zum Angebot. Gemeinsam arbeiten QSC und mediaWays an weiteren Produkten zur Anwendung neuer Technologien.



### Enorme Vertriebskraft durch Partner



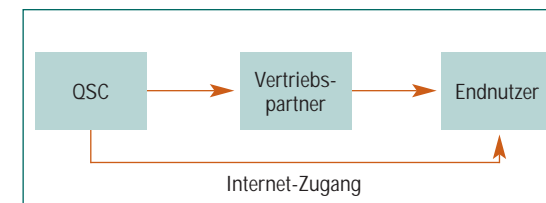
Mit UUNET, einem der führenden Internet Services Communication Companies, konnte QSC im Oktober einen der wichtigsten Internet Service Provider (ISP) als Partner gewinnen. Der weltweit größte Dienstleister im Bereich Geschäftskunden ist in den Telekommunikationskonzern WorldCom eingebunden und kann auf ein über 120.000 km großes Backbone-Glasfasernetz zugreifen. Für dieses hochleistungsfähige Netz bietet QSC den schnellen, problemlosen Zugang.

Geschäftliche Verbindungen mit Cybernet knüpfte QSC im März vergangenen Jahres. Der führende europäische Internet-Dienstleister mit eigenem High-Speed-Backbone bietet e-business-Lösungen für Unternehmen jeder Größe und sieht seinen Schwerpunkt rund um die DSL-Technologie. Den leistungsfähigen Zugang zum Internet liefert QSC mit seinen skalierbaren SDSL-Produkten.

### Gemeinsam zum Erfolg

Die zahlreichen Kooperationen eröffnen QSC eine Vielzahl von Vertriebschancen und bieten eine Fülle von Entwicklungsmöglichkeiten. Momentan stellen QSC und seine

### Vertriebsstrategie 2000



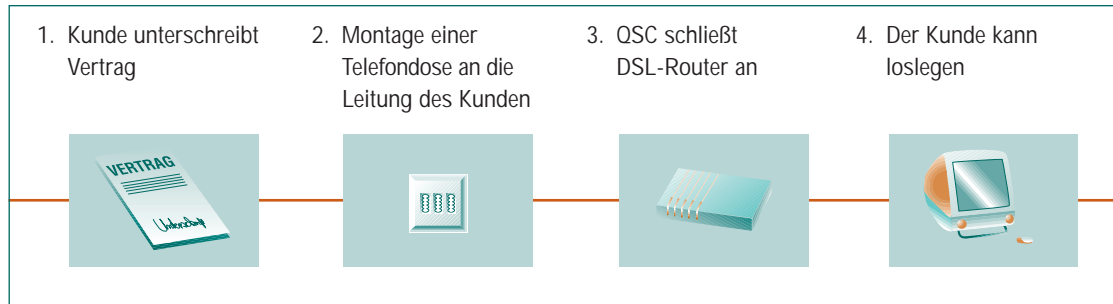
Partner die technischen Weichen, um gemeinsam Produkte und Dienste bereitstellen zu können. Im laufenden Geschäftsjahr ist mit einer exponentiellen Umsatzsteigerung angesichts dieser vielfältigen Kooperationen zu rechnen.

Ab 1. April 2001 steigt QSC selbst in das Endkundengeschäft ein, indem es Leistungen wie die Einrichtung von Domains, die Verwaltung von e-mail-Accounts oder die Bereitstellung von Web-Hosting-Kapazitäten direkt anbietet. Mit dieser Neuausrichtung erweitert das Unternehmen seine Vertriebsmöglichkeiten und erhält zugleich erstmals einen direkten Draht zum Endkunden.



# SCHNELL UND EINFACH

## Der Installationsprozess



### Neue Produkte für das neue Jahrtausend

Dem Internet gehört die Zukunft, doch sein Siegeszug hängt von schnellen und zugleich kostengünstigen Zugängen ab. Mit speedw@y-DSL bietet QSC eine perfekte Lösung. Dieses Produkt gewährleistet einen schnellen Datentransfer über einen breitbandigen Internet-Zugang. Es reduziert zugleich Warte- und Arbeitszeiten sowie das Online-Budget.

Weitere Vorteile: Kunden erhalten eine eigene feste IP-Adresse, die es ihnen erlaubt eigene Web- oder Mailserver zu betreiben. Darüber hinaus schafft speedw@y-DSL die Voraussetzungen für den Anschluss kompletter lokaler Netzwerke an die Breitband-Technologie.

### Installation: schnell und einfach

Schnelligkeit ist Trumpf bei QSC. In durchschnittlich nur 20 Werktagen verbindet das Unternehmen 95% der neuen Kunden mit seinem Breitband-Netz. Dabei übernimmt die Deutsche Telekom die Montage einer Telefondose beim Endkunden. Parallel schließt QSC den DSL-Router an.

Vorteil Skalierbarkeit: Auch wenn der Kunde zu Beginn eine Produktentscheidung fällt, hat er jederzeit die Möglichkeit, auf eine andere Bandbreite umzusteigen. Die Vertriebspartner beraten zusätzlich bei der Auswahl der passenden Lösung. Unter [www.qsc.de](http://www.qsc.de) erfährt man, welche Partner die QSC-Dienste zur Verfügung stellen.

### Die Produkte

speedw@y-DSL	Small Office Solution
speedw@y-DSL 1	144 kbit/s
speedw@y-DSL 2	256 kbit/s
speedw@y-DSL 5	512 kbit/s
speedw@y-DSL	Business Professional
speedw@y-DSL 10	1.024 kbit/s
speedw@y-DSL 20	2.300 kbit/s

#### Die Lösung für kleine Unternehmen

Große Datenmengen bei einer geringen Anzahl von Computern – zu diesen Zielvorgaben passt die Produktvariante Small Office Solution. Sie ist auf Berufsgruppen wie Ärzte oder Architekten zugeschnitten, die zum Beispiel mit dem elektronischen Versand von Röntgenbildern oder Zeichenplänen enorme Datenmengen transportieren.

speedw@y-DSL 1 mit einer Übertragungsgeschwindigkeit von 144 Kilobit pro Sekunde versteht sich als Internet-Zugangsalternative zu ISDN und eignet sich hervorragend für Telearbeiter, Freiberufler und Selbständige. speedw@y-DSL 2 bietet eine Übertragungsrate von bis zu 256 Kilobit pro Sekunde und zielt damit auf die Bedürfnisse kleinerer Unternehmen zur Nutzung von e-mail und Internet ab.

#### Mehr Power dank höherer Geschwindigkeit

speedw@y-DSL 10, mit einer Übertragungskapazität von 1.024 Kilobit pro Sekunde, ermöglicht e-commerce selbst mit extrem aufwändig gestalteten Onlineshops und den Zugang zu größeren lokalen Netzwerken. Wer noch höhere Geschwindigkeiten wünscht, wählt mit speedw@y-DSL 20 den schnellsten Leitungstyp, der 2,3 Megabit pro Sekunde transportiert und die beste Alternative zur klassischen 2-Megabit-Standleitung darstellt. Diese Produktvariante eignet sich auch vorzüglich für Unternehmen mit verschiedenen Standorten.

#### Neue Anwendungen über Breitband

Immer höhere Übertragungsgeschwindigkeiten führen zu neuen Anwendungen. Geschäftskunden erhalten die Möglichkeit Videokonferenzen oder interaktives Business-TV einzusetzen. Auch der Privatkunde profitiert etwa mit Video on Demand.

QSC startete im vergangenen Jahr ein Projekt zur Anwendung von Video on Demand. Gemeinsam mit der Marburger media[netCom] AG erproben 50 Test-Haushalte in Köln und Umgebung die virtuelle Videothek.

Im laufenden Geschäftsjahr wird QSC voraussichtlich ein ADSL-Produkt für den Privatkunden auf den Markt bringen.



### **Kleinofen GmbH**

IT – hinter diesen zwei Buchstaben verbirgt sich einer der größten Wachstumszweige der Wirtschaft. Kleinofen verbindet diesen direkt mit der Medienbranche: Hier sind Erfolg oder Misserfolg abhängig vom ungehinderten, schnellen Informationsfluss. Eng miteinander verkettete und auf schnellen Datenaustausch ausgerichtete Arbeitsabläufe machen im hektischen Alltagsbetrieb schnelles Internet also lebensnotwendig. Für das Düsseldorfer Unternehmen bringt der eigene Highspeed-Internetzugang von QSC entscheidende Vorteile: So können selbst entwickelte, hochkomplexe IT-Systeme u.a. für Werbeagenturen, Verlage und Druckhäuser vertrieben und individualisiert werden. Gleichzeitig entwickelt Kleinofen umfangreiche Multimediapräsentationen, die dank DSL von QSC auch im Internet jederzeit überzeugen.

---

TURBULENT GING ES IM JAHR 2000 AN DEN  
BÖRSEN ZU. UMFANGREICHE IR-AKTIVITÄTEN  
SCHAFFEN DIE BASIS FÜR EIN LANGFRISTIGES  
VERTRAUEN IN QSC.

---

## Der Börsengang

Am 19. April 2000 wurde QSC erstmalig an der Börse notiert. Der Emissionskurs lag bei 13 EUR, die erste Notiz bei 19 EUR. Insgesamt 20,2 Millionen Aktien wurden an diesem Tag emittiert. Drei Wochen später übten die Emissionsbanken – Morgan Stanley, Deutsche Bank, Salomon Smith Barney und Commerzbank – auch ihre Mehrzuteilungs-Option über weitere 3,03 Millionen Aktien aus. Aus dem IPO erzielte QSC insgesamt einen Nettoerlös in Höhe von 283,2 Millionen EUR.

Vom ersten Tag an wurde QSC an zwei Börsenplätzen notiert: dem Frankfurter Neuen Markt und der US-Technologiebörse Nasdaq. Erst das Listing in New York verschaffte QSC die Möglichkeit, gezielt amerikanische Investoren anzusprechen, die mit dem Thema DSL auf

Grund der dortigen Breitband-Historie bereits vertraut waren. Die sogenannten ADS (American Deposit Shares) werden in USD gehandelt und entsprechen zwei QSC-Aktien.

## Börsenstimmung belastet QSC-Kurs

2000 war ein turbulentes Börsenjahr. Den extremen Kurssteigerungen bis in den März hinein folgten drastische Kurseinbußen bis zum Jahresende. Besonders betroffen von dieser Entwicklung waren Telekommunikationswerte. Auch QSC konnte sich dieser Börsenstimmung nicht entziehen und verzeichnete bis Jahresende deutliche Kursrückgänge.

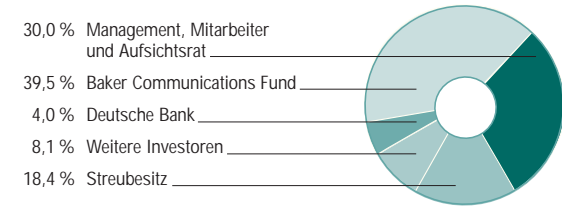
Als entscheidender Faktor für die unbefriedigende Entwicklung entpuppte sich der enttäuschende Ge-

schäfts- und Kursverlauf amerikanischer DSL-Anbieter wie Covad, Northpoint und Rhythms. Unter den negativen Vorgaben dieser Unternehmen litt QSC, obwohl sich der amerikanische Markt vom QSC-Heimatmarkt deutlich unterscheidet. So ist in Deutschland die sogenannte letzte Meile 1 bis 1,5 km lang – eine Distanz, die gute Übertragungsqualitäten garantiert. In den USA ist die Entfernung bis zum nächsten Hauptverteiler etwa doppelt so lang. Zudem wurde das deutsche Leitungsnetz in den letzten Jahren rundum erneuert, so dass die Nutzung breitbandiger Datenübertragung ohne Zusatzaufwand möglich ist. In Deutschland sind derzeit nahezu 100% der Leitungen DSL-fähig, in den USA nur etwa 70%.





## Die Aktionärsstruktur



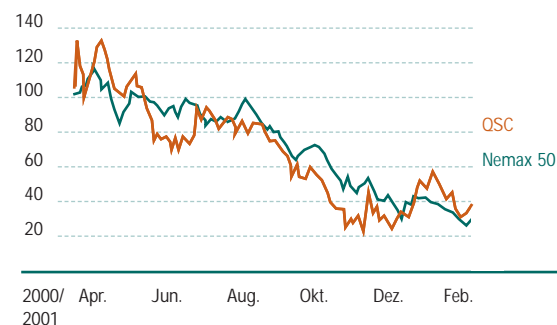
Zum 31.12.2000 haben zehn deutsche und internationale Investmenthäuser, Banken und Research-analysten Unternehmensstudien zu QSC herausgegeben. QSC wird weiterhin die Investor-Relations-Aktivitäten intensivieren, um die Kapitalmärkte über QSC's Fortschritte beim Aufbau des Breitbandgeschäfts zu informieren.

---

 DIE QSC-AKTIE KONNTE SICH DER TALFAHRT  
 AM NEUEN MARKT NICHT ENTZIEHEN.
 

---

### Relative Performance der QSC AG gegenüber dem Nemax 50



### Schlüssel-Aktionäre halten QSC die Stange

Mit 39,5% ist der US-amerikanische Beteiligungskapitalfonds Baker Communications größter Investor bei QSC. 30,0% der Aktien halten Aufsichtsrat, Management und Mitarbeiter, weitere 12,1% institutionelle Investoren, die bereits vor dem Börsengang eingestiegen sind. 18,4% der Aktien befinden sich im Streubesitz. Obwohl die Lock-up-Periode für die Altaktionäre im Oktober 2000 auslief, hält der größte Teil der Kapitalgeber bis heute unverändert seine Anteile. Vergangenen Oktober verlängerten sie die Lock-Up-Periode um weitere sechs Monate. Damit unterliegen mehr als 87% der nicht breit gestreuten Aktien dem Veräußerungsverbot. Diese Maß-

nahme war insbesondere zu einem Zeitpunkt spürbarer Kursverluste ein entscheidender Schritt, das Vertrauen der freien Aktionäre zu stärken.

### Investor Relations

In guten Zeiten macht man es gerne, in schwierigen ist es umso wichtiger – der regelmäßige Kontakt zwischen Unternehmen und Investoren. Die Vorstände haben zahlreiche Veranstaltungen genutzt, um Investoren und Analysten unter anderem in New York, Washington, London, Frankfurt, Madrid und Genf über QSC zu informieren. Neben direkten Kontakten bei Banken und Investment-Häusern zählte auch die Teilnahme an Investoren-Konferenzen über

Telekommunikations-Themen zur Investor-Relations-Arbeit des Vorstandes. Das Management wird diese Aktivitäten auch im laufenden Jahr fortsetzen und gezielt ausbauen.



# RASANTER PERSONALAUFBAU

ÜBER 35% DER MITARBEITER SIND MIT DER ENTWICKLUNG UND DEM AUFBAU DER TECHNIK BESCHÄFTIGT.

## Technik und Vertrieb im Zentrum

Die rasche Expansion des Unternehmens spiegelt sich in der Zahl der Mitarbeiter wider. Korrespondierend zum zügigen Netzaufbau und dem Abschluss zahlreicher Vertriebspartnerschaften stieg sie im vergangenen Jahr von 45 auf 194.

Fast vier von zehn Mitarbeitern beschäftigen sich unmittelbar mit dem Herzstück des Unternehmens – der DSL-Technik. Die Telekommunikations-Spezialisten garantieren den reibungslosen Ablauf des Netzbetriebes, zeichnen für die Netzarchitektur verantwortlich und entwickeln neue Produkte.

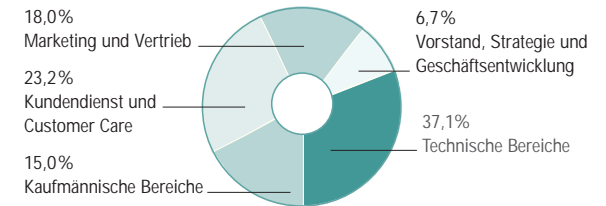
Die gelebte Kundenorientierung von QSC dokumentiert der zweite Schwerpunkt der Mitarbeitertätig-

keit. 35 Prozent der Beschäftigten arbeiten im Bereich Customer Care und Vertrieb. Der Customer Care selbst dient als erster Ansprechpartner für Anfragen jeder Art. Der Kundendienst ist beim Nutzer vor Ort im Einsatz.

Die Arbeit mit der hochkomplexen DSL-Technik erfordert umfassendes Know-how. Schon bei der Einstellung achtet QSC auf entsprechende Referenzen. Jeder Beschäftigte verfügt zumindest über einen qualifizierten Berufsabschluss, jeder fünfte ist Hochschulabsolvent.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr gehörten Telekommunikations-Spezialisten zu den meist gefragten Berufsgruppen. QSC nutzte daher eine Vielzahl von Recruiting-Instrumenten, um seinen wachsenden Per-

## Eine qualifizierte Mannschaft



sonalbedarf zu decken. Das Instrumentarium reichte von klassischen Stellenanzeigen, über Anzeigen im Netz bis zur Nutzung von Online-Jobbörsen. Darüber hinaus nutzte das Unternehmen diverse Recruiting-Veranstaltungen an Universitäten und technischen Trainingszentren, um geeignete Kräfte zu finden. Im Ergebnis gelang es, eine qualifizierte und motivierte Truppe zusammenzustellen.

Eine Fülle von Weiterbildungsangeboten garantiert, dass das Know-how aller Mitarbeiter permanent auf dem neuesten Stand bleibt. Das Angebot reicht von einfachen Computer-Anwenderkursen bis hin zu hochspezialisierten Seminaren für TK-Experten.

### Attraktiver Stock Options-Plan

Als Incentive für Neueinsteiger bietet QSC Angestellten Stock Options an. Über eine fünfjährige Wandelschuldverschreibung, die QSC mit 3,5% p.a. verzinst, erhalten Mitarbeiter die Möglichkeit, QSC-Aktien zu erwerben. Um eine längerfristige Bindung an das Unternehmen zu gewährleisten, beträgt die Haltefrist für über Wandelschuldverschreibungen bezogene Aktien 3 Jahre. Nach frühestens einem Jahr dürfen Mitarbeiter bis zu 20% der insgesamt zur Verfügung stehenden Aktien veräußern. Die Nutzung dieses Stock Options Programms demonstriert die Bereitschaft der QSC-Belegschaft, sich langfristig an das Unternehmen zu binden. Per 31.12.2000 existierten bereits 3,9 Millionen Stammaktien aus Wandelschuldverschreibungen.



## DAKOSY AG

Von ihrem Hamburger Standort aus sorgt die DAKOSY Datenkommunikationssystem AG mit über 70 Mitarbeitern für die elektronische Verarbeitung selbst größter Datenmengen – und zwar für Unternehmen, deren Geschäftserfolg ganz eng mit schnellstem Datenversand verknüpft ist: Große, meist global operierende Transportunternehmen und -Dienstleister. Für ihre intermodale Transportabwicklung schicken diese Unternehmen umfangreiche Datenströme über das DAKOSY-Rechenzentrum an die logistischen Ketten in aller Welt. Dabei ist die OSC AG mit ihrer erstklassigen Infrastruktur der ideale Partner für die Daten-Profis: Denn die professionelle OSC-SDSL-Technologie sorgt neben der Geschwindigkeit auch für die Spitzen-Zuverlässigkeit, die auch die rund 600 DAKOSY-Kunden voraussetzen – 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche.



34	Testat
35	Gewinn- und Verlustrechnung
36	Bilanz
38	Kapitalfluss-Rechnung
40	Eigenkapital
42	Erläuterungen
58	Finanz- und Ertragslage
64	Glossar
66	Kalender / Kontakte



# BERICHT DER UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFER

## **An den Vorstand, die Aktionäre und den Aufsichtsrat der QS COMMUNICATIONS AG, KÖLN**

Wir haben die konsolidierte Bilanz der QS Communications AG, Köln zum 31. Dezember 2000 und 1999 und die dazu gehörende konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalentwicklungsrechnung und Kapitalflussrechnung geprüft. Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgte gemäß US-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen (US GAAP) und liegt in der Verantwortung des Vorstands der QS Communications AG. Unsere Verantwortlichkeit bezieht sich auf die Erteilung eines Bestätigungsvermerks auf der Grundlage der von uns durchgeführten Abschlussprüfung.

Die Abschlussprüfung wurde von uns in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsgemäßer Durchführung von Abschlussprüfungen vorgenommen. Die Grundsätze erfordern, dass wir auf der Grundlage der durchgeführten Prüfungsplanung und der

durchgeführten Prüfungshandlungen ein Urteil darüber abgeben können, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlern ist. Die Prüfungshandlungen beinhalten eine stichprobenweise Untersuchung der in dem Konzernabschluss enthaltenen Werte und Angaben. Die Prüfung beinhaltet auch eine Beurteilung der angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, eine Beurteilung der durch die Geschäftsführung getroffenen Annahmen sowie die Würdigung der allgemeinen Darstellungen der konsolidierten Vermögens-, Finanz- und Ertragslage in dem Konzernabschluss. Wir sind der Überzeugung, dass die vorgenommene Prüfung eine angemessene Basis zur Erteilung unseres Bestätigungsvermerkes darstellt.

Nach unserer Einschätzung vermittelt der Konzernabschluss der QS Communications AG, Köln, zum 31. Dezember 2000 und 1999 unter Berücksichtigung des Grundsatzes der Wesentlichkeit sowie unter Beachtung der US – amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätze (US GAAP) in allen wesentlichen

Aspekten ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Eschborn/Frankfurt am Main, 20. März 2001

Arthur Andersen  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Steuerberatungsgesellschaft mbH

Fluck  
Wirtschaftsprüfer

Zschockelt  
Wirtschaftsprüfer

## KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR DIE GESCHÄFTSJAHRE 2000 UND 1999 (Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen bei Beträgen je Aktie)

	2000 in TEUR	1999 in TEUR
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>4.971</b>	<b>1.595</b>
<b>Betriebliche Aufwendungen</b>		
Netzwerkaufwendungen (inklusive TEUR 2.197 aufgrund nicht liquiditätswirksamer Kompensation in 2000; 1999: TEUR 514)	62.783	2.937
Marketing- und Vertriebsaufwendungen (inklusive TEUR 757 aufgrund nicht liquiditätswirksamer Kompensation in 2000, 1999: TEUR 243)	17.281	2.297
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen (inklusive TEUR 5.534 nicht liquiditätswirksamer Kompensation in 2000, 1999: TEUR 956)	20.771	4.232
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen (inklusive TEUR 644 nicht liquiditätswirksamer Kompensation in 2000, 1999: TEUR 157)	2.097	381
Sonstige betriebliche Erträge	0	(83)
<b>Summe betrieblicher Aufwendungen</b>	<b>102.932</b>	<b>9.764</b>
<b>Betriebsverlust</b>	<b>(97.961)</b>	<b>(8.169)</b>
<b>Sonstige Erträge (Verluste)</b>		
Verluste	(8)	(7)
Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen	(1.398)	0
Zinserträge	10.213	649
Zinsaufwendungen	(20)	0
<b>Verlust vor Ertragsteuern</b>	<b>(89.174)</b>	<b>(7.527)</b>
Ertragsteuern	24	2
<b>Jahresfehlbetrag</b>	<b>(89.150)</b>	<b>(7.525)</b>
Dividendenausschüttung an bevorrechtigte Aktionäre	n/a	(120.873)
Nicht bevorrechtigten Aktionären zurechenbares Ergebnis	(89.150)	(128.398)
Verlust je Stammaktie (Angaben in EUR)	(1,15)	(4,22)
Die zur Berechnung des Verlustes je Aktie angesetzte gewichtete Durchschnittszahl der ausgegebenen Stammaktien	77.769.576	30.420.000

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

# BILANZ

## KONZERN-BILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2000 UND 1999 (Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen bei Beträgen je Aktie)

	2000 in TEUR	1999 in TEUR
<b>AKTIVA</b>		
<b>Umlaufvermögen</b>		
Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand	294.780	137.197
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	16.476	6.844
Noch nicht fakturierte Forderungen	11.747	8.424
Sonstige Vermögensgegenstände	11.225	1.048
Rechnungsabgrenzungsposten	2.648	32
Latente Steuerguthaben	0	0
<b>Gesamtes Umlaufvermögen</b>	<b>336.876</b>	<b>153.545</b>
<b>Anlagevermögen</b>		
<b>Sachanlagen, netto</b>		
Netzwerk- und technische Anlagen	67.212	4.761
Betriebs- und Geschäftsausstattung	6.075	696
<b>Gesamte Sachanlagen, netto</b>	<b>73.287</b>	<b>5.457</b>
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände, netto</b>		
Lizenzen	2.491	1.969
Software	1.271	114
Sonstige	11	5
<b>Gesamte immaterielle Vermögensgegenstände, netto</b>	<b>3.773</b>	<b>2.088</b>
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	5.427	0
Sonstiges Anlagevermögen	317	0
<b>Gesamtes Anlagevermögen</b>	<b>82.804</b>	<b>7.545</b>
<b>Gesamte Aktiva</b>	<b>419.680</b>	<b>161.090</b>



	2000 in TEUR	1999 in TEUR
<b>PASSIVA</b>		
<b>Verbindlichkeiten</b>		
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	35.644	27.684
Abgegrenzte Umsatzerlöse	239	4
Sonstige Verbindlichkeiten	874	588
Sonstige Rückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	43.638	2.591
Latente Steuern	0	24
<b>Gesamte kurzfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>80.395</b>	<b>30.891</b>
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>		
Wandelanleihen	15	1
Pensionsrückstellungen	130	103
<b>Gesamte langfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>145</b>	<b>104</b>
<b>Gesamte Verbindlichkeiten</b>	<b>80.540</b>	<b>30.995</b>
<b>Eigenkapital</b>		
Grundkapital aus Vorzugsaktien (46.684.053 genehmigte Aktien, 46.684.053 begebene Aktien zum 31.12.1999)	0	79
Grundkapital aus Stammaktien (124.316.037 bzw. 33.492.420 genehmigte Aktien zum 31.12.2000 bzw. 31.12.1999, 105.008.714 bzw. 33.300.774 begebene Aktien zum 31.12.2000 bzw. 31.12.1999)	105.009	56
Eigene Anteile (934.954 Anteile zum 31.12.2000)	(4.125)	0
Kapitalrücklage	477.304	286.465
Abgegrenzte Kompensation	(21.515)	(28.060)
Forderungen gegen Aktionäre	(1)	(63)
Bilanzverlust	(217.532)	(128.382)
<b>Gesamtes Eigenkapital</b>	<b>339.140</b>	<b>130.095</b>
<b>Gesamte Passiva</b>	<b>419.680</b>	<b>161.090</b>

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

# KAPITALFLUSS-RECHNUNG

## KONZERN-KAPITALFLUSS-RECHNUNG FÜR DIE GESCHÄFTSJAHRE 2000 UND 1999 (Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen bei Beträgen je Aktie)

	2000 in TEUR	1999 in TEUR
<b>Cash flow aus dem betrieblichen Bereich</b>		
<b>Jahresfehlbetrag</b>	<b>(89.150)</b>	<b>(7.525)</b>
<b>Berichtigung des Jahresfehlbetrages</b>		
Nicht liquiditätswirksame Kompensation	9.132	1.870
Abschreibung und Amortisierung	9.442	488
Verlust (Gewinn) aus dem Verkauf von Sachanlagen	8	(4)
Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen	1.398	0
Erhöhung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	(9.632)	(3.241)
Erhöhung noch nicht fakturierter Forderungen	(3.323)	(8.424)
Erhöhung sonstiger Vermögensgegenstände	(10.177)	(992)
Verminderung Vorräte	0	14
Erhöhung Rechnungsabgrenzungsposten	(2.616)	(8)
Erhöhung latenter Steuerguthaben	0	0
Erhöhung sonstiges Anlagevermögen	(317)	0
Erhöhung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.960	25.234
Erhöhung (Verminderung) erhaltener Anzahlungen	0	(16)
Erhöhung abgegrenzter Umsatzerlöse	235	4
Erhöhung sonstiger Verbindlichkeiten	286	190
Erhöhung Pensionsrückstellungen	27	38
Verminderung der Steuerrückstellungen	0	(689)
Verminderung latenter Steuern	(24)	(2)
Erhöhung sonstiger Rückstellungen	41.047	2.433
<b>Cash flow aus dem betrieblichen Bereich</b>	<b>(45.704)</b>	<b>9.370</b>



	2000 in TEUR	1999 in TEUR
<b>» Cash flow aus dem Investitionsbereich</b>		
Investitionen in nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	(6.825)	0
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände	(2.174)	(2.092)
Investitionen in Sachanlagen	(76.846)	(5.154)
Erlöse aus Anlageabgängen	53	51
<b>Cash flow aus dem Investitionsbereich</b>	<b>(85.792)</b>	<b>(7.195)</b>
<b>Cash flow aus dem Finanzierungsbereich</b>		
Nettoerlös aus ausgegebenen Aktien (abzüglich Kosten der Kapitalbeschaffung)	293.190	135.681
Einnahmen aus Wandelanleihen	14	1
Kauf eigener Anteile	(4.125)	0
Ausschüttung an die Gesellschafter	0	(714)
<b>Cash flow aus dem Finanzierungsbereich</b>	<b>289.079</b>	<b>134.968</b>
<b>Zunahme liquider Mittel</b>	<b>157.583</b>	<b>137.143</b>
Liquide Mittel am Anfang des Geschäftsjahres	137.197	54
<b>Liquide Mittel am Ende des Geschäftsjahres</b>	<b>294.780</b>	<b>137.197</b>
<b>Zusätzliche Angaben zur Cash flow Rechnung</b>		
<b>Mittelabfluß im Geschäftsjahr</b>		
Zinsen	20	0
Steuern vom Einkommen und Ertrag	0	418

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

# EIGENKAPITAL

## ENTWICKLUNG DES EIGENKAPITALS FÜR DIE GESCHÄFTSJAHRE 2000 UND 1999 (Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen bei Beträgen je Aktie)

	Vorzugsaktien		Stammaktien		Eigene Anteile		Kapital- rücklage TEUR	Abgegrenzte Komen- sation TEUR	Gezeich- netes Kapital der GmbH TEUR	Bilanz- gewinn / - verlust TEUR	Forderungen gegen Aktionäre TEUR	Gesamtes Eigen- kapital TEUR
	Aktien	Betrag TEUR	Aktien	Betrag TEUR	Aktien	Betrag TEUR						
<b>Stand am 1. Januar 1999</b>									51	730		781
Ausgabe der Stammaktien (5. August 1999) in Verbindung mit der Umwandlung von einer GmbH in eine Aktiengesellschaft			30.420.000	51					(51)			0
Ausgabe von Vorzugsaktien der Serie A (5. August 1999)	10.373.220	17					7.652					7.669
Ausgabe von Vorzugsaktien der Serie A (14. Oktober 1999)	14.510.340	24					10.713					10.737
Ausgabe von Stammaktien in Verbindung mit der Wandlung von Wandelschuldverschreibungen (14. Oktober 1999)			2.880.774	5			2.126					2.131
Ursprüngliche abgegrenzte Kompensation							29.931	(29.931)				0
In der Periode berücksichtigte Amortisation								1.871				1.871
Ausgabe von Vorzugsaktien der Serie B (22. Dezember 1999)	21.800.493	0					0					0
Vorteilhafte Umwandlungsrechte für Vorzugsaktien der Serie B							120.873					120.873
Dividendenausschüttung für Vorzugsaktien der Serie B		37					120.837			(120.873)		1
Kosten der Kapitalbeschaffung							(5.667)					(5.667)
Forderungen gegen Aktionäre											(63)	(63)
Jahresfehlbetrag										(7.525)		(7.525)
Ausschüttung an Gesellschafter										(714)		(714)
<b>Stand am 31. Dezember 1999</b>	<b>46.684.053</b>	<b>78</b>	<b>33.300.774</b>	<b>56</b>			<b>286.465</b>	<b>(28.060)</b>	<b>0</b>	<b>(128.382)</b>	<b>(63)</b>	<b>130.094</b>



	Vorzugsaktien		Stammaktien		Eigene Anteile		Kapital- rücklage	Abgegrenzte Komen- sation	Gezeich- netes Kapital der GmbH	Bilanz- gewinn / - verlust	Forderungen gegen Aktionäre	Gesamtes Eigen- kapital
	Aktien	Betrag TEUR	Aktien	Betrag TEUR	Aktien	Betrag TEUR						
» Stand am 1. Januar 2000	46.684.053	78	33.300.774	56			286.465	(28.060)	0	(128.382)	(63)	130.094
Ausgabe von Stammaktien in Verbindung mit der Wandlung von Wandelschuldverschreibungen (22. März 2000)			15.210	15			(4)					11
Kauf eigener Anteile (13. März 2000)					6.084	(4)	(61)	61				(4)
Verfall von Wandlungsrechten (14. März 2000)							(92)	92				0
Kauf eigener Anteile (28. März 2000)					54.756	(40)	(551)	551				(40)
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln (3. April 2000)				79.851			(79.851)					0
Ausgabe von Vorzugsaktien der Serie B (3. April 2000)	800.594	801					3.635					4.436
Ausgabe von Stammaktien in Verbindung mit der Wandlung von Wandelschuldverschreibungen (11. April 2000)			978.083	978			4.440					5.418
Ursprüngliche abgegrenzte Kompensation							8.629	(8.629)				0
Aktienemission als erstmaliges öffentliches Zeichnungsangebot (Börse Frankfurt) (14. April 2000)			18.152.000	18.152			217.824					235.976
Aktienemission als erstmaliges öffentliches Zeichnungsangebot (Börse New York) (14. April 2000)			2.048.000	2.048			24.576					26.624
Umwandlung von Vorzugsaktien in Stammaktien (5. Mai 2000)	(47.484.647)	(879)	47.484.647	879								0
Aktienemission aus Mehrzuteilungsoption (15. Mai 2000)			3.030.000	3.030			36.360					39.390
Kosten der Kapitalbeschaffung							(18.728)					(18.728)
Kauf eigener Anteile (11. August 2000)					18.252	(13)	(184)	184				(13)
Kauf eigener Anteile (18. August 2000)					48.008	(36)	(483)	483				(36)
Verfall von Wandlungsrechten (1. September 2000)							(23)	23				0
Verfall von Wandlungsrechten (1. Oktober 2000)							(23)	23				0
Verfall von Wandlungsrechten (14. Oktober 2000)							(68)	68				0
Kauf eigener Anteile (27. November 2000)					807.854	(4.032)	(4.557)	4.557				(4.032)
In der Periode berücksichtigte Amortisation								9.132				9.132
Forderungen gegen Aktionäre											62	62
Jahresfehlbetrag										(89.150)		(89.150)
Stand am 31. Dezember 2000	0	0	105.008.714	105.009	934.954	(4.125)	477.304	(21.515)	0	(217.532)	(1)	339.140

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

## QS COMMUNICATIONS AG, KÖLN

### ERLÄUTERUNGEN ZUM KONZERNABSCHLUSS ZUM 31. DEZEMBER 2000 UND 1999 (alle Beträge in Tausend Euro (TEUR), Angaben pro Aktie in Euro (EUR))

#### 1. Organisation und Grundlagen der Rechnungslegung

##### (a) Unternehmensorganisation

Die QS Communications AG (im Folgenden auch „QSC“ genannt) 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“. QSC bietet Breitband-datenkommunikationsdienste für Hochgeschwindigkeitszugänge ins Internet und in Firmennetze auf der Basis der symmetrischen DSL-Technologie (Digital Subscriber Line) an. Über herkömmliche Kupfer-telefonleitungen wird den Kunden der QSC eine Standleitung ins Internet ermöglicht. Dabei werden die Daten sicher und mit hohen Geschwindigkeiten (zwischen 144 kbit/s und 2,3 Mbit/s) vom und zum Nutzer übertragen. QSC kooperiert mit Vertriebspartnern, bei denen es sich in erster Linie um nationale und lokale Internet Service Provider sowie Telefongesellschaften handelt, zu deren Kundenkreis mittelständische Unternehmen und SOHO-Kunden („small office/home office“) gehören.

##### (b) Grundlagen der Rechnungslegung

Der konsolidierte Konzernjahresabschluss beinhaltet den Abschluss der QSC. QSC hält Beteiligungen in Höhe von 50% an der QS Communications (Benelux) B.V. („QSC Benelux“) und in Höhe von 30% an der ALCHEMIA S.p.A. („Alchemia“). QSC bilanziert beide Beteiligungen nach der Equity-Methode. Aus den Beteiligungen ergibt sich kein Goodwill. Der anteilige Verlust der QSC aus diesen Investitionen wird in der konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnung als Einzelposten unter der Überschrift „Sonstige Erträge/(Verluste)“ ausgewiesen. In der Bilanz erscheinen diese Beteiligungen vermindert um die anteiligen Verluste nach Akquisition als „Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen“ (siehe Anmerkung 7).

QSC führt ihre Rechnungslegung nach deutschen, handelsrechtlichen Rechnungslegungsgrundsätzen („German-GAAP“) durch. Die German-GAAP weichen in manchen Punkten von den US-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen („US-GAAP“) ab. QSC hat gewisse Anpassungen vorgenommen, damit der vorliegende Konzernabschluss den US-GAAP für Konzernabschlüsse entspricht.

Alle Beträge außer der Beträge pro Aktie sind in Tausend EUR (TEUR) ausgewiesen.

Am 11. März 2000 führte QSC einen Aktiensplitt im Verhältnis von 1.521 zu 1 durch. Alle Angaben zu Aktienstückzahlen und Beträgen je Aktie berücksichtigen diesen Aktiensplitt.

#### 2. Wesentliche Grundsätze der Rechnungslegung

##### (a) Verwendung von Schätzungen

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

##### (b) Umklassifizierung

Verschiedene Positionen aus früheren Jahren wurden umklassifiziert, um mit der in 2000 angewandten Darstellung der konsolidierten Abschlüsse konform zu sein.



### (c) Ausfallrisiken

QSC bietet ihre DSL-Dienste über Vertriebspartner an. Im Jahr 2000 wurden 63% der gesamten Umsatzerlöse mit 3 Vertriebspartnern erzielt. 16,3% aller zum 31. Dezember 2000 bilanzierten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestanden gegenüber diesen Vertriebspartnern. Die Verteilung der Umsatzerlöse und Forderungen auf die Kunden, mit denen QSC in den Jahren 2000 und 1999 jeweils mehr als 10% der Umsatzerlöse erzielte, stellt sich wie folgt dar:

	Dez. 2000		Dez. 1999	
	% der Umsatzerlöse	% der Forderungen aus L.u.L.	% der Umsatzerlöse	% der Forderungen aus L.u.L.
Kunde A	41%	14%	23%	95%
Kunde B	11%	2%	23%	0,5%
Kunde C	11%	0,3%	19%	0%
Kunde D	–	–	14%	3%
Kunde E	–	–	10%	0%

QSC hat verschiedene Maßnahmen zur Verminderung des Forderungsausfallrisikos ergriffen. Vor der Unterzeichnung von Vertriebspartnerverträgen holt QSC Kreditauskünfte von einem führenden Unternehmen für Wirtschaftsauskünfte in Deutschland ein. QSC führt laufende Bonitätsprüfungen durch und hält von bestimmten Vertriebspartnern Bankbürgschaften. Forderungen werden abzüglich Einzelwertberichtigungen ausgewiesen. Einzelwertberichtigungen werden für sämtliche erkennbaren Einzelrisiken gebildet.

### (d) Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand

Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand sind alle flüssigen Mittel auf Bankkonten und in Kassen sowie festverzinsliche Wertpapiere mit einer Anlagendauer von bis zu drei Monaten. Aufgrund der kurzen Restlaufzeiten entspricht der Marktwert dieser Papiere nahezu den Anschaffungskosten.

### (e) Verlust pro Aktie

Der Verlust pro Aktie wird berechnet, indem der auf Stammaktionäre entfallende Verlust durch den gewichteten Durchschnitt der während des Zeitraums ausgegebenen Stammaktien des Unternehmens

geteilt wird. Dabei werden Aktien aus Wandlungsrechten nicht berücksichtigt, die, wenn bestimmte Bedingungen nicht erfüllt sind, einem Rückkaufsrecht unterliegen. Die Kennzahl Ergebnis je Aktie (verwässert) berücksichtigt auch Wandlungsrechte, deren Ausübung eine verwässernde Wirkung hat, sowie wandelbare Vorzugsaktien.

QSC wurde 1999 von einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung in eine nicht börsennotierte Aktiengesellschaft umgewandelt. Diese Umwandlung wurde am 5. August 1999 mit der Eintragung in das Handelsregister rechtsgültig. Das Ergebnis je Aktie (verwässert) wurde für das abgelaufene Geschäftsjahr 1999 auf der Basis des Durchschnittswertes der Anzahl der Stammaktien berechnet, die zwischen dem 5. August 1999 und 31. Dezember 1999 im Umlauf waren.

Für den Zeitraum des Geschäftsjahres 2000 wurde die verwässernde Wirkung der Wandelschuldverschreibungen und Vorzugsaktien nicht berücksichtigt, weil QSC in diesem Geschäftsjahr einen Nettoverlust ausgewiesen hat und die angenommene Wandlung der Schuldverschreibungen somit eine der Verwässerung gegenläufige Wirkung gehabt hätte.

In der Berechnung des Verlusts pro Aktie sind die 3.874.067 an die Mitarbeiter über die Ausübung von verfallbaren Wandelschuldverschreibungen ausgegebenen Stücke nicht enthalten. Desgleichen nicht berücksichtigt sind die Auswirkungen einer möglichen Wandlung von Schuldverschreibungen in 1.516.423 QSC-Stammaktien. Die Berechnung des Verlusts pro Aktie erfolgte auch ohne Einbeziehung der 47.484.647 Vorzugsaktien für den Zeitraum vom 1. Januar 2000 bis zum 5. Mai 2000. Diese 47.484.647 Wertpapiere wurden am 5. Mai 2000 in 47.484.647 Stück Stammaktien des Unternehmens umgewandelt. Ab diesem Tage sind sie in die Ermittlung des Verlusts pro Aktie eingeflossen.

**(f) Noch nicht fakturierte Forderungen**

Noch nicht fakturierte Forderungen sind Beträge, die sich auf während des Berichtszeitraums erbrachte Lieferungen und Leistungen beziehen, für die aber bis zum Ende des Berichtszeitraums keine Rechnungen erstellt worden sind. Rechnungen werden in der Regel innerhalb von 30 Tagen nach erfolgter Leistung ausgestellt. Nach erfolgter Fakturierung werden diese Forderungen in Forderungen aus Lieferungen und Leistungen umgebucht.

**(g) Immaterielle Vermögensgegenstände**

Bei den immateriellen Vermögensgegenständen handelt es sich vorwiegend um Telekommunikations-Lizenzen und um aktivierte Standardsoftware. Lizenzen werden linear über einen Zeitraum von 10 Jahren, Software über einen Zeitraum von 4 Jahren abgeschrieben.

**(h) Sachanlagen**

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet. Instandhaltungsmaßnahmen und Reparaturen, die nicht zu einer wesentlichen Verbesserung des Zustandes oder Verlängerung der Nutzungsdauer der betreffenden Güter führen, werden im Jahr ihres Entstehens als Aufwand verbucht. Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten sowie aufgelaufene Abschreibungen von Anlageabgängen werden ausgebucht. Daraus resultierende Gewinne oder Verluste werden in der Gewinn- und Verlustrechnung als sonstige betriebliche Erträge bzw. sonstige betriebliche Aufwendungen ausgewiesen. Die mit dem Aufbau und der Erweiterung ihres Netzes verbundenen Anschaffungskosten werden mit dem Gefahrenübergang auf QSC aktiviert.

Sachanlagen werden linear über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Geringwertige Wirtschaftsgüter (mit Anschaffungskosten von weniger als TEUR 0,4) werden im Jahr des Erwerbs vollständig abgeschrieben.

Die Berechnung der Abschreibungen basiert auf folgenden Nutzungsdauern:

	Nutzungsdauer in Jahren
Technische Anlagen und Maschinen	8
Einbauten auf fremden Grundstücken	8
Netzwerkanlagen	1 bis 5
Fuhrpark	3 bis 5
Betriebs- und Geschäftsausstattung	4 bis 10

**(i) Außerplanmäßige Abschreibungen von langlebigen Vermögensgegenständen**

QSC überprüft regelmäßig die Werthaltigkeit ihrer langlebigen Vermögensgegenstände gemäß Statement of Financial Accounting Standard („SFAS“) Nr. 121 („Accounting for the Impairment of Long-Lived Assets and for Long-Lived Assets to be Disposed Of“).

Außerplanmäßige Abschreibungen sind demnach vorzunehmen, wenn die abgezinste Summe der voraussichtlichen zukünftigen Mittelzuflüsse aus dem Vermögensgegenstand nicht seinem Restbuchwert entspricht. Die Höhe der außerplanmäßigen Abschreibung entspricht der Differenz zwischen dem Restbuchwert und dem auf der Basis geschätzter zukünftiger Cash Flows ermittelten wirtschaftlichen Wert des Vermögensgegenstandes. Im Geschäftsjahr 2000 wurden keine außerplanmäßigen Abschreibungen vorgenommen.

**(j) Pensionsrückstellungen**

Die Bewertung der Pensionsrückstellungen basiert, in Übereinstimmung mit SFAS 87 („Employers' Accounting for Pensions“), auf versicherungsmathematischen Berechnungen.

**(k) Sonstige Rückstellungen und ähnliche Verpflichtungen**

Sonstige Rückstellungen werden gebildet, wenn eine Verpflichtung gegenüber Dritten besteht, die Inanspruchnahme wahrscheinlich und die voraussichtliche Höhe des Rückstellungsbetrages zuverlässig abschätzbar ist.

**(l) Umsatzrealisierung**

QSC erzielt Umsatzerlöse aus dem (i) Anbieten von DSL-basierten Telekommunikationsdienstleistungen und (ii) dem Anbieten von vermittlungsgestützten Telekommunikationsdienstleistungen auf der Grundlage des Dienstleistungsvertrages mit der IN-telegence GmbH & Co. KG („IN-telegence“).

**(i) Umsätze aus DSL-basierten Telekommunikationsdienstleistungen**

QSC hat Verträge mit Vertriebspartnern abgeschlossen. Diese Verträge gestatten dem jeweiligen Vertriebspartner, Zugangsverträge zwischen seinen Kunden und QSC abzuschließen. Nach dem Vertrag ist jeder Vertriebspartner für die Akquisition der Endnutzer, den Abschluss von Zugangsverträgen und für die nachvertragliche Kundenbetreuung verantwortlich. Der Vertriebspartner ist auch für das Inkasso der Entgelte verantwortlich, das er dem Endnutzer für die Nutzung der DSL-Dienste in Rechnung stellt. Der Vertriebspartner muss QSC innerhalb der ersten beiden Wochen jedes Monats alle Forderungen für den jeweiligen Vormonat abzüglich

eines Prozentsatzes, den der Vertriebspartner für seine Leistungen aus dem Vertriebspartnervertrag erhält, zahlen. Die Zahlung ist unabhängig davon, ob der Vertriebspartner die entsprechenden Beträge vom Endnutzer erhalten hat oder nicht. Das Ausfallrisiko aus dem Zugangsvertrag zwischen QSC und dem Endnutzer liegt beim Vertriebspartner.

Der Vertriebspartner bildet die Schnittstelle zum Endkunden und übernimmt das Ausfallrisiko. QSC weist ihre Umsätze abzüglich der Provision des Vertriebspartners aus.

Die fortlaufenden Erlöse aus DSL-Dienstleistungen werden realisiert, wenn diese Leistungen erbracht worden sind. Umsätze aus einmaligen Einrichtungsleistungen werden passivisch abgegrenzt und über eine durchschnittliche Vertragslaufzeit von 12 Monaten anteilig erfolgswirksam aufgelöst. Vorauszahlungen von Kunden werden bis zu dem Zeitpunkt, an dem die betreffende Leistung erfolgt ist, als transitorische Passiva geführt.

**(ii) Umsätze aus der Bereitstellung von Einrichtungen für die Vermittlung von Telekommunikationsdienstleistungen gemäß dem Dienstleistungsvertrag mit der IN-telegence.**

Diese Umsätze resultieren aus dem Dienstleistungsvertrag mit der IN-telegence (siehe Anmerkung 3a). Die auf der Grundlage dieses Dienstleistungsvertrages erzielten Umsatzerlöse werden linear über die Laufzeit des Vertrages mit der IN-telegence abgegrenzt und anteilig ausgewiesen.

**(m) Netzaufwendungen**

Netzaufwendungen resultieren insbesondere aus monatlichen Mieten für Teilnehmeranschlussleitungen, für Festverbindungen zwischen Hauptverteilern der Deutschen Telekom AG und QSCs Metropolitan Service Centern („MSC“) sowie für Festverbindungen zwischen den MSC und den Vertriebspartnern. Netzwerkaufwendungen beinhalten außerdem Leitungsbereitstellungsgebühren sowie Mietaufwendungen für MSC und Kollokationsflächen in den Hauptverteilern der Deutschen Telekom AG sowie Aufwendungen für die Planung und den Aufbau des QSC-Netzes.

**(n) Aufwendungen für Werbung**

Aufwendungen für Werbung werden in dem Jahr als Aufwand gebucht, in dem sie anfallen. Im Jahr 2000 beliefen sich die Aufwendungen für Werbung auf TEUR 13.834, in 1999 auf TEUR 382.

**(o) Mitarbeiterbeteiligung**

Im Rahmen eines Mitarbeiterbeteiligungsprogramms gewährt QSC ihren Mitarbeitern Wandelschuldverschreibungen zum Erwerb von Aktien. Die Bewertung dieses Mitarbeiterbeteiligungsprogramms richtet sich nach den Bestimmungen des Accounting Principles Board (APB) Opinion Nr. 25 („Accounting for Stock Issued to Employees“). QSC hat die Regelungen aus dem SFAS 123 („Accounting for Stock-Based Compensation“) übernommen, sich aber vorbehalten, bei der Bilanzierung des Mitarbeiterbeteiligungsprogramms weiterhin die Regelungen des APB 25 zu befolgen. QSC grenzt die bei der Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen anfallenden Kompensationsaufwendungen über deren Laufzeit ab.

**(p) Steuerberechnung**

QSC wendet SFAS 109 („Accounting for Income Taxes“) für die Berechnung von Ertragssteuern an. Dementsprechend werden latente Steuern in Höhe des Unterschiedsbetrags zwischen steuerlichen Wertansätzen und dem in der Konzernbilanz ausgewiesenen Steueraufwand eingestellt. Latente Steuern werden wertberichtigt, wenn nur eine geringe Wahrscheinlichkeit dafür besteht, dass sich ein Steuervorteil realisieren lässt.

Bevor das Steuerrecht im Oktober 2000 geändert wurde, gab es in Deutschland zwei verschiedene Körperschaftsteuersätze. Auf thesaurierte Gewinne wurde ein höherer Steuersatz angewandt als auf Gewinne, die an die Anteilseigner ausgeschüttet werden. QSC berechnete die latenten Steuern nach dem Steuersatz für thesaurierte Gewinne. Wurden Gewinne an Anteilseigner ausgeschüttet, bestand in der betreffenden Periode aufgrund der unterschiedlichen Steuersätze ein Anspruch auf Steuerrück-erstattung.

Seit Oktober 2000 gibt es einen einheitlichen Körperschaftsteuersatz. Bei der Ermittlung der latenten Steuern für das Geschäftsjahr 2000 hat QSC diesen Steuersatz angewandt.

### (q) Segmentberichterstattung

In Übereinstimmung mit SFAS 131 („Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information“) wendet QSC die „Management-Methode“ an, um die Einteilung der Segmente des Unternehmens festzulegen. Als Basis für die Bestimmung der Segmente dient dabei die interne Organisation des Unternehmens, die von der Unternehmensleitung für betriebswirtschaftliche Entscheidungen und Leistungsbeurteilungen zugrunde gelegt wird. Im Geschäftsjahr 2000 war QSC in einem Segment tätig: Internet- und Intranetanschlüsse in Deutschland.

### 3. Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

In 2000 hat QSC Geschäftsbeziehungen mit Gesellschaften unterhalten, bei denen Bernd Schlobohm, Vorstandsvorsitzender der QSC, Gerd Eickers, Mitglied des Aufsichtsrates von QSC bis 31. Dezember 2000, und drei weitere leitende Mitarbeiter von QSC Gesellschafter sind. Im Jahr 2000 waren folgende Geschäftsbeziehungen und Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen zu verzeichnen:

#### (a) IN-telegence

Die IN-telegence ist Anbieter von Mehrwertdiensten im Telekommunikationsbereich. Ihre Kunden sind Diensteanbieter, die über Service-Rufnummern – wie beispielsweise mit den Vorwahlen 0800, 0180 und 0190 – Unterhaltungsdienste, Wetterberichte, Aktienkurse und andere Dienstleistungen für die Öffentlichkeit zur Verfügung stellen. Die Nutzer solcher Angebote zahlen einen Aufschlag auf den Preis der Telefonverbindung zu diesen Anbietern, mit deren Leistung vergütet wird. Auch wenn IN-telegence mit den Diensteanbietern direkt Verträge abschließt, kann die Öffentlichkeit die Service-Nummern dieser Anbieter nur über die Vermittlungsstelle von QSC und über das Netz der Deutschen Telekom AG erreichen. Die Zahlungsströme zwischen den an diesem Geschäft Beteiligten sind wie folgt:

- Die Deutsche Telekom AG führt das Inkasso der Telefongebühren für Anrufe zu Servicenummern durch.
- Auf der Grundlage eines zwischen der QSC und der Deutschen Telekom AG bestehenden Zusammenschaltungsvertrages zieht letztere ein Inkasso- und ein Transportentgelt für die Nutzung ihres Netzes durch QSC ab und überweist den verbleibenden Teil an QSC.

- Wenn QSC die Zahlungen von der Deutschen Telekom AG erhalten hat, überweist sie diese wiederum ohne Abzug an IN-telegence. QSC weist Umsätze aus diesen Transaktionen saldiert aus.
- IN-telegence behält eine Gewinnspanne ein und überweist die restliche Summe an die Diensteanbieter.
- QSC erhält eine monatliche Pauschale für die Nutzung ihrer Vermittlungsstelle durch die IN-telegence. Darüber hinaus erhält QSC eine weitere monatliche Pauschale für das in den Aufbau der Vermittlungsstelle investierte Kapital sowie für die Abschreibung dieser Vermögensgegenstände. Gleichzeitig zahlt die QSC eine Pauschale dafür, dass IN-telegence den technischen Support für die Vermittlungsstelle leistet. Außer der Vermittlungsstelle stellt QSC keine weiteren Ressourcen für dieses Geschäft bereit. Die geschäftlichen Beziehungen zwischen QSC und der IN-telegence sind durch einen Dienstleistungsvertrag geregelt. Darin ist festgelegt, dass QSC nur die Verpflichtung hat, ihre Zahlungen an IN-telegence nach Überweisung der Gelder von der Deutschen Telekom AG zu leisten. Das Ausfallrisiko liegt bei IN-telegence.

- Die jährlichen Zahlungen von QSC an IN-telegence im Rahmen des Dienstleistungsvertrages belaufen sich auf TEUR 74. IN-telegence zahlt pro Jahr TEUR 267 an QSC. QSC hat mit IN-telegence einen Mietvertrag für das MSC in Köln abgeschlossen. Die jährlichen Zahlungen von QSC an IN-telegence aus diesem Vertragsverhältnis belaufen sich auf TEUR 49. In 2000 verkaufte QSC technisches Equipment zum Nettobuchwert von TEUR 5 an IN-telegence. Zum 31. Dezember 2000 waren TEUR 22.892 (1999: TEUR 6.340) als Verbindlichkeiten gegenüber IN-telegence ausgewiesen. Dies resultiert aus QSC's Mittlerfunktion zwischen IN-telegence und der Deutschen Telekom AG, d.h. ein äquivalenter Betrag ist als Forderung gegenüber der Deutschen Telekom AG (siehe Anmerkung 4) ausgewiesen. Die Verbindlichkeiten gegenüber IN-telegence werden erst fällig, wenn QSC die entsprechenden Zahlungen von der Deutschen Telekom AG erhalten hat. Zum 31. Dezember 2000 schuldete IN-telegence der QSC TEUR 1.237 (1999: TEUR 37) aus Forderungen, die aus dem Dienstleistungsvertrag zwischen den Parteien sowie aus der Vermittlerfunktion der QSC

zwischen IN-telegence und der Deutschen Telekom AG entstanden waren.

**(b) QS Communication Verwaltungs Service GmbH („Verwaltung“)**

Im Jahr 2000 führte Gerd Eickers, der Hauptgeschäftsführer der Verwaltung und Aufsichtsratsmitglied der QSC bis zum 31. Dezember 2000, Beratungsleistungen in Bezug auf technische, betriebswirtschaftliche und regulative Aspekte des deutschen Telekommunikationsmarktes, die Entwicklung und Ausdehnung des Geschäftsbetriebes sowie die Rekrutierung von qualifiziertem Führungspersonal für QSC und ihre Kunden durch. QSC zahlte der Verwaltung dafür insgesamt TEUR 131 (1999: TEUR 157). Per 31. Dezember 2000 bestanden Verbindlichkeiten gegenüber der Verwaltung in Höhe von TEUR 5 (1999: TEUR 4).

**(c) MVC Teleconferencing GmbH („MVC“)**

Die MVC stellte QSC ein Call Center zur Verfügung und übernahm die Rekrutierung von Mitarbeitern und den Aufbau eines QSC-eigenen Call Centers. Während des ersten Halbjahres 2000 nutzte die QSC die Räumlichkeiten der MVC für den Betrieb des eigenen Call Centers. Darüber hinaus wickelte QSC

ationale und internationale Audio-Konferenzen über MVC ab. QSC hat in 2000 insgesamt TEUR 21 an MVC gezahlt (1999: TEUR 5). Zum 31. Dezember 2000 bestanden keine Verbindlichkeiten (1999: TEUR 5).

**(d) Teleport Köln GmbH („Teleport“)**

Teleport installiert und unterhält die PBX (Nebstellenanlage) von QSC. Für diese Leistungen zahlte QSC im Jahr 2000 TEUR 32 (1999: TEUR 2). Zum 31. Dezember 2000 beliefen sich die Verbindlichkeiten gegenüber Teleport auf TEUR 8 (1999: TEUR 0).

**(e) DaSNet Systemhaus GmbH („Dasnet“)**

Von Dasnet hat QSC in 2000 Telekommunikations-equipment im Wert von TEUR 65 bezogen (1999: TEUR 40). Zum 31. Dezember 2000 bestanden Verbindlichkeiten gegenüber Dasnet in Höhe von TEUR 2 (1999: TEUR 0).

**(f) Baker Capital Corp. („Baker“)**

Baker, die einen Management-Vertrag mit einem der Hauptaktionäre der QSC geschlossen hat, berät QSC in internationalen Regulierungsfragen. QSC zahlte



TEUR 145 an Baker (1999: TEUR 283). Am 31. Dezember 2000 bestanden keine Verbindlichkeiten gegenüber Baker (1999: TEUR 0).

Die nachstehende Tabelle zeigt die Entwicklung der Geschäftsbeziehungen mit den nahestehenden Unternehmen und Personen von 1999 bis 2000.

	Umsatz- erlöse in TEUR	Auf- wendungen in TEUR	Erhaltene Zahlungen in TEUR	Geleistete Zahlungen in TEUR
<b>Geschäftsjahr 1999</b>				
IN-telegence	379	143	3.032	42.473
Verwaltung	8	162	8	157
MVC	6	5	6	0
Teleport	22	2	22	2
Dasnet	0	40	0	40
Baker	0	283	0	283
<b>Geschäftsjahr 2000</b>				
IN-telegence	272	127	1.364	90.258
Verwaltung	0	114	0	131
MVC	0	14	0	21
Teleport	0	35	0	32
Dasnet	0	58	0	65
Baker	0	145	0	145

#### 4. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

	Dez. 2000 in TEUR	Dez. 1999 in TEUR
Forderungen aus Lieferungen u. Leistungen	16.476	6.844
Abzgl.: Einzelwertberichtigungen	0	0
Forderungen aus L. u. L., netto	16.476	6.844
Noch nicht fakturierte Forderungen	11.747	8.424
<b>Sonstige Vermögensgegenstände</b>		
Steuerforderungen	11.155	676
Sonstige	70	372
Sonstige Vermögensgegenstände, netto	11.225	1.048

Zum 31.12. 2000 bestanden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 11.205 gegenüber der Deutschen Telekom AG (siehe Anmerkung 3a). TEUR 11.689 aus nicht fakturierten Forderungen beziehen sich ebenfalls auf die Deutsche Telekom AG (siehe Anmerkung 3a).

Für die Geschäftsjahre 1999 und 2000 nahm OSC folgende Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen vor:

	Ergebnis- wirksame Bilanz- Eröffnungs- Bilanz Berück- sichtigung Berück- sichtigung Schluss bilanz			
	in TEUR	in TEUR	in TEUR	in TEUR
Geschäftsjahr 1999	4	(4)	0	0
Geschäftsjahr 2000	0	0	0	0

#### 5. Sachanlagen

	Dez. 2000 in TEUR	Dez. 1999 in TEUR
<b>Anschaffungs- und Herstellungskosten</b>		
Netzwerk und technische Anlagen	75.199	4.974
Betriebs- und Geschäftsausstattung	7.310	747
Fuhrpark	38	72
	82.547	5.793
Abzgl.: aufgelaufene Abschreibungen	(9.260)	(336)
Sachanlagen, netto	73.287	5.457

Die Steigerung der Investitionen für Sachanlagen ist auf die rasche Ausdehnung des Netzes der QSC im Jahre 2000 zurückzuführen. Zu den wesentlichen Investitionen zählen hierbei die Errichtung von MSC, die Beschaffung und Einrichtung von Kollokationsräumen in den Hauptverteilern der Deutschen Telekom AG sowie der Erwerb und die Installation von Netzwerktechnik.

## 6. Immaterielle Vermögensgegenstände

	Dez. 2000 in TEUR	Dez. 1999 in TEUR
<b>Anschaffungs- und Herstellungskosten</b>		
Lizenzen	2.867	2.078
Software	1.497	119
Sonstige	13	5
	<b>4.377</b>	<b>2.202</b>
Abzgl.: aufgelaufene Abschreibungen	(604)	(114)
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände, netto</b>	<b>3.773</b>	<b>2.088</b>

QSC hält Telekommunikationslizenzen der Klasse 3 für Telekommunikationsdienstleistungen für die Öffentlichkeit und der Klasse 4 für Sprachtelefondienst auf der

Basis selbst betriebener Telekommunikationsnetze. Diese Lizenzen werden von der deutschen Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post („RegTP“) vergeben und unterliegen einer einmaligen Lizenzgebühr. QSC befindet sich gemeinsam mit anderen Lizenzinhabern in Deutschland in einem Rechtsstreit mit der RegTP, in dem die Gebührenverordnung der Behörde angefochten wird. Da QSC die Auffassung vertritt, dass die Gerichte die Gebührenverordnung der RegTP wahrscheinlich aufrechterhalten werden, hat sie ihre Lizenzen zu dem von der RegTP festgelegten Wert bilanziert.

## 7. Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen

	Dez. 2000 in TEUR	Dez. 1999 in TEUR
<b>Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen</b>		
Beteiligungen	6.825	0
Abzgl.: Anteilige Verluste nach Akquisition	(1.398)	0
<b>Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen, netto</b>	<b>5.427</b>	<b>0</b>

Am 17. Juni 2000 unterzeichneten QSC und Stirlink B.V. einen Gesellschaftervertrag zur Gründung der QSC Benelux. Für den Anteil von 50% an der QSC Benelux zahlte QSC einen Betrag von TEUR 3.000. QSC beabsichtigt, über die QSC Benelux Breitbandanschlüsse für das Internet und andere Datenkommunikationsdienste auf Basis der DSL-Technik in den Benelux-Staaten bereitzustellen. Am 15. Dezember 2000 hat QSC mit Kiwi II Ventura – Serviços de Consultoria S.A. und Pino Partecipazioni S.p.A. einen Gesellschaftervertrag zur Gründung von Alchemia unterzeichnet. Alchemia soll DSL-Breitbandzugänge und die damit verbundenen Leistungen in Italien anbieten. QSC hat TEUR 3.825 in Alchemia investiert, das sind 30% des gesamten Aktienkapitals von Alchemia. Sowohl die Investition in die QSC Benelux als auch die in Alchemia wurden von QSC in bar bezahlt.

## 8. Sonstige Verbindlichkeiten und sonstige Rückstellungen und ähnliche Verpflichtungen

	Dez. 2000 in TEUR	Dez. 1999 in TEUR
<b>Sonstige Verbindlichkeiten</b>		
aus Steuern	868	79
im Rahmen der sozialen Sicherheit	6	509
	<b>874</b>	<b>588</b>
<b>Rückstellungen und ähnliche Verpflichtungen</b>		
Offene Rechnungen	36.230	390
Ungewisse Verbindlichkeiten	3.454	1.970
Urlaubsrückstellungen	540	173
Mitarbeiterzuwendungen und Vergütungen	2.350	0
Berufsgenossenschaft	26	7
Abschluss- und Prüfungskosten	1.038	51
	<b>43.638</b>	<b>2.591</b>
	<b>44.512</b>	<b>3.179</b>

86% der offenen Rechnungen beziehen sich auf Netzaufwendungen und Netzentwicklungskosten, die von der Deutschen Telekom AG und der Lucent Technologies Network Systems GmbH („Lucent“) noch fakturiert werden müssen.

## 9. Pensionsrückstellungen

Zum 31. Dezember 2000 bestand ein Pensionsplan für ein Vorstandsmitglied der QSC. Diese Verpflichtung ist rückversichert. Die nach dem bestehenden Pensionsplan vorgesehenen Zahlungen im Ruhestand beruhen auf fixen monatlichen Beträgen.

Für Pensionsverpflichtungen wurden insgesamt aufgewendet:

	Dez. 2000 in TEUR	Dez. 1999 in TEUR
<b>Netto Pensionsaufwendungen</b>		
Dienstzeitaufwand	22	34
Verzinsung	4	4
<b>Netto Pensionsaufwendungen</b>	<b>26</b>	<b>38</b>

Die nachstehende Tabelle zeigt den Finanzierungsstand des Pensionsplanes, des weiteren die in den Bilanzen der QSC ausgewiesenen Beträge und die der Berechnung zugrundeliegenden durchschnittlichen Faktoren.

	Dez. 2000 in TEUR	Dez. 1999 in TEUR
<b>Entwicklung der Pensionsverpflichtung</b>		
Pensionsverpflichtung zum Jahresbeginn	63	64
Dienstzeitaufwand	22	34
Verzinsung	4	4
Versicherungsmathem. Gewinn (Verlust)	12	(40)
<b>Pensionsverpflichtung zum Jahresende</b>	<b>101</b>	<b>62</b>

	Dez. 2000	Dez. 1999
	in TEUR	in TEUR
<b>Entwicklung der Aktiva</b>		
Fondsvermögen zum Marktwert am Bilanzstichtag	–	–
Finanzierungsstatus	(100)	(62)
Nicht berücksichtigter versicherungsmathematischer Nettoverlust	(30)	(40)
Nicht berücksichtigter Dienstzeitaufwand	–	–
<b>Pensionsverpflicht. z. Jahresende (abgegrenzt)</b>	<b>(130)</b>	<b>(102)</b>
<b>Zum 31. Dezember verwendete Durchschnittswerte</b>		
Abzinsungsfaktor	6%	6%
Erwartete langfristige Verzinsung des Fondsvermögens	3%	3%
Langfristige Gehaltssteigerungsrate	3%	3%

Die Berechnung der Pensionsverpflichtung basiert auf den Richttafeln von Prof. Dr. Heubeck aus dem Jahre 1998.

## 10. Eigenkapital

Am 19. April 2000 schloss QSC den Börsengang mit der Platzierung von 20.200.000 Aktien zum Emissionspreis von EUR 13 pro Stück ab. Am 9. Mai 2000 übte das Emissionskonsortium seine Option auf Erwerb von weiteren 3.030.000 Aktien zur Abdeckung von Überzeichnungen aus. Nach Abzug der Provisionen für das Emissionskonsortium und sonstiger Aufwendungen, die im Zusammenhang mit dem Börsengang entstanden waren, realisierte QSC einen Nettoerlös in Höhe von TEUR 283.262. Die Aktien der QSC wurden in den Handel am Neuen Markt, einem Marktsegment der Frankfurter Börse, unter dem Symbol QSC aufgenommen. Die amerikanischen Aktienzertifikate (ADS) wurden unter dem Symbol QSCG an der NASDAQ gelistet. Jedes ADS entspricht zwei Stammaktien der QSC. Als Folge des Börsengangs wurden 47.484.647 Stammaktien im Rahmen der Umwandlung von Vorzugsaktien am 05. Mai 2000 ausgegeben.

## Grundkapital

Das Grundkapital der QSC beträgt TEUR 105.009 und untergliedert sich in 105.008.714 Stammaktien im rechnerischen Anteil von je EUR 1. Jede Aktie berechtigt den eingetragenen Inhaber zur Abgabe einer Stimme bei der Hauptversammlung und hat volle Dividendenberechtigung. Es gibt keinerlei Einschränkungen des Stimmrechts. Im Geschäftsjahr 1999 belief sich das Grundkapital von QSC auf TEUR 134, unterteilt in 79.984.827 Stückaktien im rechnerischen Anteil von EUR 0,0017. Zum Ende des Jahres 1999 verteilte sich das Grundkapital auf 33.300.774 Stammaktien und 46.684.053 Vorzugsaktien.

## Bedingtes Kapital

QSC besitzt bedingtes Kapital in Höhe von TEUR 2.537, welches zur Gewährung von Wandelschuldverschreibungen für die Mitarbeiter sowie die Mitglieder des Beirates und des Aufsichtsrates dient. In 1999 hatte QSC sein Grundkapital um TEUR 5,2 bedingt erhöht.

### Eigene Anteile

Seit den ersten Ausgaben von Wandelschuldverschreibungen haben einige Mitarbeiter ihre Tätigkeit im Unternehmen beendet. Dadurch sind 59.319 Wandelschuldverschreibungen verfallen und 127.100 Aktien wurden an QSC zurückgegeben. Am 20. November 2000 hat QSC ihre Kaufoption auf den Erwerb von 807.854 eigenen Anteilen zu einem Kaufpreis von EUR 4,99 pro Stück ausgeübt. Zum 31. Dezember 2000 hatte QSC 934.954 (1999: 0) Aktien entweder durch Rückübertragung oder Kauf erworben (Nennwert: TEUR 935, Anteil am Grundkapital: 0,89%). Sie beabsichtigt, diese Aktien den Mitarbeitern zum Kauf anzubieten.

### 11. Mitarbeiterbeteiligung

Um Mitarbeiter für das Unternehmen zu gewinnen und zu halten, hat QSC in 1999 einen Plan zum Erwerb von Aktien („AOP2000“) für alle Mitarbeiter, Führungskräfte und Mitglieder des Aufsichtsrates und des Beirates implementiert. Ein zweiter Aktienoptionsplan wurde im Jahre 2000 („AOP2000A“) initiiert.

Der AOP2000A sieht die Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen vor, die es berechtigten Mit-

arbeitern, Führungskräften und sonstigen Berechtigten erlauben, Aktien zu erwerben. QSC wurde ermächtigt, 3.338.970 Wandelschuldverschreibungen mit einem Nennwert von je EUR 0,01 auszugeben. Jede dieser Schuldverschreibungen kann in eine Stammaktie der QSC gewandelt werden. Die Zuteilungsfrist endet am 31. Dezember 2000. Die Wandelschuldverschreibungen werden mit jährlich 3,5% verzinst und haben eine Laufzeit von fünf Jahren. Das Programm wird über eine Erhöhung des bedingten Kapitals finanziert (siehe Anmerkung 10). Der Wandlungspreis beträgt:

- (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 QSC geleisteten Nominalbetrages für die Wandelschuldverschreibung von EUR 0,01 und aufgelaufener, nicht bezahlter Zinsen.
- (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.

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 wichtigem Grund beendet bzw. das Mandat entzogen werden, verfallen die Wandlungsrechte grundsätzlich. Sollte ein Verfallereignis eintreten, nachdem die Wandelschuldverschreibungen in Aktien umgewandelt wurden, sind diese Aktien gegen Rückzahlung des gezahlten Kaufpreises an QSC grundsätzlich zurück zu übertragen.

Die nachstehende Tabelle enthält eine Übersicht der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme für die Geschäftsjahre 1999 und 2000.

	Aktien, die Gegenstand der Option sind	Ausübungspreis (Durchschnitt) in EUR
Ausgegeben und unter Marktpreis für Buchungszwecke gezeichnet	2.975.076	0,74
Ausgeübt	(2.880.774)	0,74
<b>Ausstehend zum 31. Dezember 1999</b>	<b>94.302</b>	<b>0,74</b>
Ausgegeben und unter Marktpreis für Buchungszwecke gezeichnet	1.182.547	5,54
Ausgegeben und zum Marktpreis für Buchungszwecke gezeichnet	1.292.186	4,22
Ausgeübt	(993.293)	5,47
Verfallen	(59.319)	4,80
<b>Ausstehend zum 31. Dezember 2000</b>	<b>1.516.423</b>	<b>4,19</b>

QSC bewertet ihre Aktionsoptionspläne entsprechend den Bestimmungen des APB 25 („Accounting for Stocks Issued to Employees“). Danach werden Kompensationsaufwendungen in Höhe des Unterschiedsbetrages zwischen Marktpreis für Buchungszwecke und Ausgabe- preis der Aktie am Bewertungsstichtag ausgewiesen.

Beim AOP2000 ist der Bewertungsstichtag das Datum der Zuteilung. Beim AOP2000A hat sich der Ausgabe- preis von 483.169 Wandelschuldverschreibungen im November 2000 reduziert. Diese 483.169 Wandelschuld- verschreibungen werden daher als variabler Plan bilan- ziert. Bei allen übrigen Wandelschuldverschreibungen,

die im Rahmen des AOP2000A ausgegeben wurden, sind Bewertungsstichtag und Zuteilungsdatum identisch. Zum 31. Dezember 2000 wurden Kompensations- aufwendungen in Höhe von insgesamt TEUR 21.515 abgegrenzt. Diese Kompensationsaufwendungen werden über die Restlaufzeit der Wandelschuldverschreibungen amortisiert. Im Geschäftsjahr 2000 amortisierte QSC TEUR 9.132 (1999: TEUR 1.870). Für die 483.169 Wandelschuldverschreibungen des variablen Plans hat QSC keine Kompensationsaufwendungen erfasst. Diese Wandelschuldverschreibungen haben einen durch- schnittlichen Ausübungspreis von EUR 4,23. Am letzten Handelstag des Jahres 2000 wurde die QSC-Aktie mit einem Schlusskurs von EUR 3,75 am Neuen Markt der Frankfurter Börse notiert.

Hätte man die Kompensationsaufwendungen für die im Rahmen der Aktienoptionspläne gewährten Wandelschuldverschreibungen auf der Grundlage von SFAS 123 ermittelt, hätten diese im Geschäftsjahr 2000 TEUR 7.322 (davon aus AOP2000: TEUR 6.556, AOP2000A (reduzierter Zeichnungspreis): TEUR 98, AOP2000A (übrige): TEUR 668) betragen (1999: TEUR 2.393, davon aus AOP2000: TEUR 2.393) und damit den Jahresfehlbetrag sowie den Verlust je Aktie verringert. Die Proforma-Ergebnisse werden nachfol- gend dargestellt.



	Dez. 2000 in TEUR*	Dez. 1999 in TEUR*
<b>Jahresfehlbetrag nach Ausschüttung an bevorrechtigte Aktionäre</b>		
Ausgewiesen	(89.150)	(128.398)
Pro forma	(87.340)	(128.921)
<b>Einfacher Verlust je Aktie</b>		
Ausgewiesen	(1,15)	(4,22)
Pro forma	(1,12)	(4,24)
<b>Verwässerter Verlust je Aktie</b>		
Ausgewiesen	n/a	n/a
Pro forma	n/a	n/a

\* Verlust je Aktie in EUR

Der gewichtete durchschnittliche Marktwert der im Geschäftsjahr 2000 ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen wurde mit EUR 7,97 (AOP 2000A) bzw. EUR 10,15 (AOP 2000) ermittelt. Folgende durchschnittliche Annahmen wurden getroffen: Gewinne aus Dividenden: 0% (1999: 0%), Laufzeit: 4 Jahre (1999: 3 Jahre), risikofreier Zinssatz: 6% (1999: 2,75%). Die Volatilität wurde mit 82,62% (1999: 83%) angesetzt.

## 12. Einkommen- und latente Steuern

Die für die Geschäftsjahre 2000 und 1999 gültigen Steuersätze sind wie folgt:

	2000	1999
Körperschaftsteuer	20,3%	32,7
Gewerbesteuer	18,8%	18,4%
Solidaritätszuschlag	1,1%	1,8%
	<b>40,2%</b>	<b>52,9%</b>

Unterschiede zwischen deutschem Steuerrecht und US-GAAP:

Temporäre Unterschiede zwischen der handelsrechtlichen und der steuerrechtlichen Bewertung von Vermögensgegenständen und Verbindlichkeiten resultieren aus der geometrisch-degressiven Abschreibungsmethode in der Steuerbilanz, aus Pauschalwertberichtigungen auf Forderungen, Bewertungsunterschieden bei Pensionsverpflichtungen der Konsolidierung nach der At-Equity-Methode, der Kompensation aus Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen und den Aufwendungen für Kapitalbeschaffung.

Besteuerungsunterschiede ergeben sich wie folgt:

	Dez. 2000 in TEUR	Dez. 1999 in TEUR
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>(89.174)</b>	<b>(7.526)</b>
Möglicher Steuerertrag (-aufwand)	35.848	3.970
Anteiliger Verlust von Beteiligungen (At-Equity-Methode)	562	0
Wertberichtigung auf eigene Anteile	403	0
Abgegrenzte Umsatzerlöse	(94)	(2)
Aufgelaufene Pensionsrückstellungen	(23)	(33)
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	(3.671)	(989)
Auswirkung von Steuersatzänderungen	(1.415)	(4)
	31.610	2.942
Abzgl.: Wertberichtigung	(31.586)	(2.940)
	<b>24</b>	<b>2</b>

Zum 31. Dezember 2000 weist QSC einen kumulierten steuerlichen Verlust in Höhe von TEUR 112.404 (1999: TEUR 11.234) aus. Ein daraus resultierender steuerlicher Verlustvortrag ist nach US-GAAP als latenter Steueranspruch zu aktivieren. Auf Basis eines Steuer-

satzes von 40,2% ergibt sich ein Steueranspruch von TEUR 45.186 (1999: TEUR 5.931), der sich aus TEUR 35.379 (1999: TEUR 2.940) aus dem laufenden Jahresfehlbetrag sowie TEUR 9.807 (1999: TEUR 2.991) aus Aufwendungen für Kapitalbeschaffung zusammensetzt. Aufgrund der kurzen betrieblichen Historie und dem augenblicklichen Kenntnisstand ist es ungewiss, ob QSC in Zukunft einen ausreichend hohen zu versteuernden Jahresüberschuss erwirtschaftet, der es ihr erlaubt, die Verlustvorträge entsprechend zu nutzen. Daher wurde der gesamte Steueranspruch in Höhe von TEUR 45.186 wertberichtigt. Es gab keinen Aufwand aufgrund der steuerlichen Verlustvorträge. Die Kosten des Börsengangs der QSC wurden der Kapitalrücklage belastet.

In 2000 führte QSC den Börsengang durch. Aus dem Börsengang hatte QSC Kapitalbeschaffungsaufwendungen in Höhe von TEUR 18.728 (1999: TEUR 5.667 aus der Privatplatzierung von Aktien). Diese Aufwendungen der Kapitalbeschaffung sind nach US-GAAP mit den Einnahmen des Börsengangs zu saldieren und der Kapitalrücklage zu belasten. Da die Nutzbarkeit des Steuervorteils durch die Aufwendungen der Kapitalbeschaffung ungewiss ist, wird der Steuervorteil nicht berücksichtigt.

Die Überleitung von latenten Steueransprüchen und -verbindlichkeiten stellt sich wie folgt dar:

	Dez. 2000 in TEUR	Dez. 1999 in TEUR
<b>Latente Steuern (Aktiva)/Passiva</b>		
Degressive Abschreibung	4	8
Beteiligungen (At-Equity-Methode)	(562)	0
Pauschalwertberichtigung	0	3
Abgegrenzte Umsätze	(96)	(2)
Pensionsrückstellung	(29)	(6)
Übrige	0	21
Steuerverlustvortrag	(44.503)	(5.931)
	(45.186)	(5.907)
Abzgl.: Wertberichtigung	45.186	5.931
	<b>0</b>	<b>24</b>

### 13. Fremdkapital

QSC hat mit der Deutschen Bank AG am 29. Dezember 1999 einen Finanzierungsvertrag abgeschlossen. Im Rahmen dieser Vereinbarung steht QSC ein Lieferanten-

kredit über TEUR 168.571 zur Finanzierung des Erwerbs von Netzeranlagen von Lucent zur Verfügung.

Zum 31. Dezember 2000 bestanden keine Verbindlichkeiten aus dem Finanzierungsvertrag.

### 14. Rechtsstreitigkeiten

QSC wurde von einer prominenten Persönlichkeit in Deutschland beschuldigt, ihren Namen unerlaubterweise in einer Werbeaktion benutzt zu haben. Die Angelegenheit wurde außergerichtlich beigelegt; QSC erklärte sich bereit, eine Entschädigung in Höhe von TEUR 112 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 RegTP erteilt. Die Gesellschaft führt zusammen mit anderen deutschen Lizenzinhabern einen Rechtsstreit mit der RegTP gegen deren Gebührenverordnung.

Im November 2000 schied ein Vorstandsmitglied aus dem Unternehmen aus. Die Rechtmäßigkeit der Beendigung des Dienstverhältnisses ist Gegenstand eines Rechtsstreits.

### 15. Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten

QSC hat mit mehreren Telekommunikationsunternehmen in Deutschland Leitungsmietverträge geschlossen. Das Unternehmen nutzt gemietete Leitungen zur Verbindung seiner MSC mit den Kollokationsräumen in den Hauptverteilern der Deutschen Telekom AG und mit seinen Vertriebspartnern.

QSC mietet Kollokationsflächen in den Räumen der Deutschen Telekom AG. Sie hat Mietverträge für ihre MSC in verschiedenen Städten geschlossen. QSC mietet Büroräume und least ihre Firmenfahrzeuge. Per 31. Dezember 2000 hatte das Unternehmen folgende Leasingverbindlichkeiten mit einer unkündbaren Leasingdauer von mehr als einem Jahr:

Jeweils zum 31. Dezember	in TEUR
2001	35.270
2002	13.850
2003	6.876
2004	4.821
2005	3.123

Die Mietaufwendungen betragen im Jahr 2000 insgesamt TEUR 30.360 (1999: TEUR 445).

QSC unterschrieb einen Sponsorenvertrag mit dem deutschen Fußballklub Werder Bremen. Solange Werder Bremen in der 1. Bundesliga spielt, bleibt dieser Vertrag bis zum 30. Juni 2001 in Kraft, wobei sich die Sponsorengelder auf insgesamt TEUR 4.218 belaufen. QSC zahlt außerdem Erfolgsprämien für bestimmte Meisterschaften und Pokale. Diese Verpflichtungen verringern sich, wenn Werder Bremen aus der 1. Bundesliga absteigen sollte. Die an den Verein geleisteten Sponsorenzahlungen werden über den Zeitraum einer jeden Fußballsaison abgegrenzt.

Zum 31. Dezember 2000 hatte das Unternehmen offene Bestellungen im Gesamtwert von TEUR 12.320 aufzuweisen. Davon entfallen TEUR 2.399 (1999: TEUR 14.828) auf offene Bestellungen bei Lucent im Rahmen des Generalunternehmervertrages für Netzwerkeinrichtungen vom 8. November 1999. TEUR 9.921 (1999: TEUR 5.624) entfallen auf offene Bestellungen bei der Deutschen Telekom AG zum Ausbau der in ihren Hauptverteilern befindlichen Kollokationsflächen der QSC.

Zum 31. Dezember 2000 hatte QSC Eventualverbindlichkeiten in Höhe von TEUR 1.884, die im wesentlichen aus Mietbürgschaften resultieren.

### 16. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Um ihr Forderungsmanagement weiterhin zu verbessern, hat QSC im März 2001 einen Kreditversicherungsvertrag abgeschlossen. Sie versichert sich damit vor Forderungsausfällen aus allen bedeutenden Geschäftsbeziehungen.

Am 23. Februar 2001 unterzeichnete QSC Verträge über eine Beteiligung in Höhe von 65% an dem Internet Service Provider COMpoint Network Consulting GmbH, Vellmar, Deutschland ("COMpoint"). Der Kauf ist rechtsgültig zum 1. Januar 2001. COMpoint ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung mit einem eingetragenen Stammkapital in Höhe von TEUR 26. QSC hat eine Kaufoption auf die restlichen 35% von COMpoint, die zwischen dem 1. Juni 2002 und dem 31. Mai 2004 auszuüben ist.

# FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

## QS COMMUNICATIONS AG, KÖLN

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

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

#### Überblick

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

QSC hat am 10. November 1999 als erste Gesellschaft in Deutschland öffentlich angekündigt, ein Netz auf Basis symmetrischer DSL-Technologie („Digital Subscriber Line“) deutschlandweit aufzubauen. Seitdem wurden mehr als 800 Kollokationsräume und die entsprechenden Metropolitan Service Center in den vierzig größten deutschen Städten erschlossen. Ende 2000 bietet QSC dort eine nahezu völlige Netzabdeckung. Mit diesem Netz lassen sich mehr als zwanzig Millionen potenzielle Anwender erreichen.

Wir bieten unseren Kunden eine hochleistungsfähige Standleitung ins Internet sowie zu local und wide area networks über herkömmliche Kupfertelefonleitungen an. Derzeit vertreiben wir unsere DSL-Serviceleistungen über Vertriebspartner – hauptsächlich Inter-

net-Service-Provider. Am 31. Dezember 2000 waren Verträge mit 89 Vertriebspartnern unterzeichnet, und wir hatten mehr als 9.000 Anschlüsse verkauft.

#### Faktoren, welche die zukünftige Ertragslage beeinflussen

##### Umsatzerlöse

QSC erzielt die folgenden Umsatzerlöse aus ihrem DSL-Geschäft:

- monatliche Entgelte für Anschlüsse von Endkunden an das Netz der Gesellschaft;
- monatliche Entgelte für die Bereitstellung von Kapazitäten an Vertriebspartner in unseren Metropolitan Service Centern und unserem Netzwerk;
- einmalige Entgelte für die Installation;
- monatliche Entgelte für die Bereitstellung von Flächen in unseren Metropolitan Service Centern zur Anbindung unserer Vertriebspartner;
- 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 IN-telegence GmbH & Co. KG Umsatzerlöse als Netzbetreiberin.

#### Betriebliche Aufwendungen

Folgende Faktoren bestimmen unsere betrieblichen Aufwendungen:

- Aufwendungen für das Netz: Wir zahlen der Deutschen Telekom monatlich Mietkosten für die Kupferdoppelader zwischen den Endkunden und den Hauptverteilern der Deutschen Telekom, einschließlich einmaliger Kosten für die Installation dieser Leitungen. Die Netzkosten enthalten auch monatliche Mietkosten für die von QSC beanspruchte Fläche in den Kollokationsräumen der Deutschen Telekom und für unsere Metropolitan Service Center. Wir zahlen der Deutschen Telekom und anderen Telekommunikationsgesellschaften monatliche und einmalige Entgelte für Leitungen zwischen den Hauptverteilern der Deutschen Telekom und unseren Metropolitan Service Centern sowie für Leitungen zwischen den Metropolitan Service Centern und unseren Vertriebspartnern. Weitere Aufwendungen entstehen für Reparatur und Wartung sowie für den Betrieb und den Aufbau unseres Netzes. Die Netzkosten können sich

in Zukunft infolge von Auflagen der Regulierungsbehörde hinsichtlich der Monatsmiete der Deutschen Telekom für Kollokationsflächen ändern.

Wir erwarten in Zukunft einen Rückgang der Kosten für Mietleitungen zwischen den Kollokationsräumen und den Metropolitan Service Centern sowie für Leitungen zwischen den Metropolitan Service Centern und unseren Vertriebspartnern infolge von erhöhtem Wettbewerb und von Mengenrabatten.

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

### EBITDA

Neben den Bewertungsfaktoren in unserer Gewinn- und Verlustrechnung messen wir unser betriebswirtschaftliches Ergebnis anhand des EBITDA. Wir definieren EBITDA als Ergebnis vor Zinsen, Steuern, anteiligen Gewinnen (Verlusten) an Beteiligungen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden, Amortisierung von abgegrenzter, unbarer Kompensation sowie Abschreibung und Amortisierung von Sachanlagen. Wir halten EBITDA für eine aussagekräftige Kennzahl, da er ein in der Telekommunikation gängiger Bewertungsmaßstab ist. An-

dere Gesellschaften mögen EBITDA jedoch anders als wir berechnen. 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 das Geschäftsjahr 1999 berechneten wir einen negativen EBITDA von TEUR 5.818. Für das Geschäftsjahr 2000 berechneten wir einen negativen EBITDA von TEUR 79.395, der hauptsächlich auf die erhöhten betrieblichen Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Aufbau des DSL-Geschäftes zurückzuführen ist.

### Investitionsausgaben

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

- Ausgaben für Beschaffung, Design und Errichtung von Kollokationsräumen in den Hauptverteilern der Deutschen Telekom AG;
- Beschaffung und Installation von Multiplexgeräten und ATM-Switches („Asynchronous Transfer Mode“) für den DSL-Zugang;

- Beschaffung und Installation der technischen Anlagen für unsere Metropolitan Service Center;
- Beschaffung und Installation unserer Netzwerkmanagement-Systeme;
- bedarfsabhängige Ausgaben für die Beschaffung von DSL-Endkunden-Modemkarten und Kundenendgeräten.

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

## **Betriebliche Ergebnisse (Geschäftsjahr 2000 im Vergleich zum Geschäftsjahr 1999)**

### **Umsatzerlöse**

Im Geschäftsjahr 2000 betragen unsere Umsatzerlöse TEUR 4.971. Gegenüber Umsatzerlösen in Höhe von TEUR 1.595 im Geschäftsjahr 1999 stellt dies einen Anstieg von 212% dar.

Im Geschäftsjahr 1999 wurden nahezu 90% unserer Umsatzerlöse im Beratungsgeschäft erzielt, unserem Kerngeschäft bis Anfang 1999. Wir begannen Anfang 1999 mit dem Abbau unseres Beratungsgeschäftes und konzentrierten uns auf den Aufbau unseres DSL-Geschäftes. Ende 1999 beendeten wir unsere Beratungstätigkeit.

Im Geschäftsjahr 2000 erwirtschaftete das DSL-Geschäft 95% der Erträge. Zum 31. Dezember 2000 gab es Verträge für die Bereitstellung von mehr als 9.000 Leitungen für einen Internetzugang an Endkunden. Nahezu 65% dieser Leitungen wurden im vierten Quartal 2000 verkauft. Nach dem weitgehenden Abschluss unseres Netzaufbaus in den Hauptregionen und bei verstärkten Marketing- und Vertriebsmaßnahmen erwarten wir eine zukünftige weitere Steigerung der Erträge 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). Gemäß SAB 101 dürfen bestimmte einmalige Einnahmen zu Beginn einer Vertragslaufzeit nicht im Monat der Rechnungsstellung als Umsätze ausgewiesen werden, sondern sie müssen über einen längeren Zeitraum verteilt werden. QSC weist Umsätze in Übereinstimmung mit SAB 101 aus. Deshalb weisen wir Einnahmen aus einmaligen Installationsentgelten nicht in dem Monat aus, in dem die Rechnungsstellung erfolgt, sondern wir verteilen diese Einnahmen auf die geschätzte durchschnittliche Vertragsdauer von 12 Monaten. Für den Zeitraum, der am 31. Dezember 2000 endete, verbuchten wir TEUR 4.971 an Erlösen. Installationsentgelte in Höhe von TEUR 239 wurden abgegrenzt und werden erst in zukünftigen Berichtszeiträumen als Umsatzerlöse ausgewiesen.

### **Netzwerkaufwendungen**

Für das Geschäftsjahr 2000 belaufen sich die Netzwerkaufwendungen auf insgesamt TEUR 62.783. Während des entsprechenden Zeitraums im Jahre 1999 verzeichneten wir Netzwerkaufwendungen in Höhe von TEUR 2.937.

Zur Zeit betragen die Aufwendungen für das Netz nahezu 60% unserer gesamten betrieblichen Aufwendungen. Dies 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 mehr als 800 Ende Dezember. Am 31. Dezember 2000 stellte uns die Deutsche Telekom Kollokationsräume in insgesamt 949 ihrer Hauptverteiler zur Verfügung. 862 dieser Kollokationsräume sind mit den erforderlichen technischen Anlagen bestückt. Wir gehen davon aus, daß unsere Netzwerkaufwendungen auf Grund verstärkter Vertriebsaktivitäten und der voraussichtlich höheren Kundenzahlen in zukünftigen Berichtszeiträumen steigen werden.

### **Vertriebs- und Marketingaufwendungen**

Die Vertriebs- und Marketingaufwendungen betragen im Geschäftsjahr 2000 TEUR 17.281 gegenüber TEUR 2.297 im entsprechenden Zeitraum 1999. Dies entspricht einem Anstieg von 652%. Die stark erhöhten Aufwendungen für Vertriebs- und Marketingaktivitäten spiegeln unsere Maßnahmen zur Vermarktung und dem Vertrieb unserer DSL-Dienstleistungen wider.

Die Vertriebs- und Marketingaufwendungen im Geschäftsjahr 1999 entstanden im Rahmen des Beratungsgeschäfts, das Ende 1999 auslief. Die Vertriebs- und Marketingaufwendungen im Geschäftsjahr 2000 bestanden in erster Linie aus Gehältern, Kosten für verkaufsfördernde Maßnahmen und Werbekampagnen sowie die Entwicklung unserer Corporate Identity. Im Geschäftsjahr 2000 bauten wir sechs Vertriebsregionen auf. Wir erwarten einen weiteren Anstieg der Vertriebs- und Marketingaufwendungen, da wir für unsere Dienstleistungen weiterhin verkaufsfördernde Maßnahmen durchführen werden.

### **Verwaltungskosten**

Die Verwaltungskosten betragen TEUR 20.771 im Geschäftsjahr 2000 gegenüber TEUR 4.232 für das Geschäftsjahr 1999 - ein Anstieg von 391%.

Der Anstieg der Verwaltungskosten beruht hauptsächlich auf höheren Mitarbeiterzahlen in allen Bereichen der Gesellschaft. Außerdem haben wir zusätzliche Büroräume in Köln angemietet, um unsere dortigen Mitarbeiter in einem Gebäude unterbringen zu können und um Räumlichkeiten für zukünftige Unternehmenserweiterungen verfügbar zu haben. Wir erwarten zukünftig einen

weiteren Anstieg der Verwaltungskosten, da wir unsere Geschäftstätigkeit ausweiten und unsere Unternehmensorganisation erweitern.

### **Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen**

Wir verzeichneten im Geschäftsjahr 2000 Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in Höhe von TEUR 2.097. 1999 betragen die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen TEUR 381. Dies entspricht einem Anstieg von 450%.

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 auch zukünftig steigen werden.

### **Sonstige Erträge (Verluste)**

Sonstige Erträge (Verluste) bestehen im wesentlichen aus Ertragszinsen unserer liquiden Mittel sowie aus Sollzinsen aus einem kurzfristigen Darlehen. Die Zinserträge für das Geschäftsjahr 2000 betragen TEUR 10.213, im Vergleich zu TEUR 649 im Geschäftsjahr 1999. Der Zinsaufwand für das Geschäftsjahr 2000 belief sich auf TEUR 20. Er resultiert hauptsächlich aus Zinsen im Rahmen des durch Lucent garantierten Finanzierungs-

vertrages mit der Deutschen Bank AG. Im Geschäftsjahr 2000 verzeichneten wir einen anteiligen Verlust aus Beteiligungen in Höhe von TEUR 1.398. Dieser Verlust resultiert aus unserem 50%-Anteil an der QS Communications Benelux B.V. („QSC Benelux“) und dem 30%-Anteil an ALCHEMIA S.p.A. („Alchemia“). Im gleichen Berichtszeitraum des Vorjahres hielten wir keine Beteiligungen an anderen Unternehmen, so dass keine anteiligen Erträge oder Verluste verzeichnet wurden.

### **Liquidität, Kapitalressourcen und Investitionen**

Unser Geschäft erfordert erhebliche Investitionen für den Netzaufbau. Die Finanzierung erfolgte ausschließlich durch Eigenkapital. Von 1999 bis zum 31. Dezember 2000 erzielten wir Nettoerlöse in Höhe von insgesamt TEUR 428.871 durch private Platzierungen, unseren Börsengang im April 2000 und unsere Aktienoptionspläne. Außerdem schlossen wir im Dezember 1999 einen durch Lucent garantierten Finanzierungsvertrag mit der Deutschen Bank AG, der uns einen Kreditrahmen in Höhe von TEUR 168.571 zur Verfügung stellt. Am 31. Dezember 2000 hatten wir keine Finanzschulden. Die Guthaben bei Kreditinstituten und der Kassenbestand lagen am 31. Dezember 2000 bei TEUR 294.780.



Der Bilanzverlust beläuft sich auf TEUR 217.532. Davon sind TEUR 120.873 unbare Dividenden in Zusammenhang mit der Ausgabe von Vorzugsaktien der Serie B im Rahmen unserer Privatplazierung im Dezember 1999 und TEUR 11.002 unbare Kompensationsaufwendungen, die aus der Ausgabe von Wandlungsrechten resultieren. Die Vorzugsaktien der Serie B wurden zu einem Preis ausgegeben, der für Buchungszwecke unter dem Marktwert der Aktien liegt. Der Unterschied zwischen dem Marktwert für Buchungszwecke und dem tatsächlichen Aktienpreis wird als unbare Dividende in Höhe von TEUR 120.873 ausgewiesen. Die unbaren Kompensationsaufwendungen resultieren aus Aktienbezugsrechten, die zu Preisen gewährt wurden, die für Buchungszwecke unter dem Marktwert der Aktien liegen. Von Oktober 1999 bis 31. Dezember 2000 hatte QSC unbare Kompensationsaufwendungen in Höhe von TEUR 11.002.

Vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2000 setzten wir TEUR 45.704 aus dem Cashflow für unsere laufende Geschäftstätigkeit ein. Dieser Betrag ergibt sich aus dem Jahresfehlbetrag in Höhe von TEUR 89.150 und Aktivaerhöhungen von TEUR 26.057, aufgerechnet gegen nicht ausgabenwirksame Aufwendungen in Höhe von TEUR 19.972 und Erhöhungen der Verbindlichkeiten

und Rückstellungen in Höhe von TEUR 49.531. Wir verwendeten mit TEUR 78.967 den größten Teil unserer Investitionsausgaben für immaterielles Anlagevermögen und für Sachanlagen. Für unsere Beteiligungen an QSC Benelux und Alchemia zahlten wir TEUR 6.825. Der Cashflow aus dem Finanzierungsbereich im Zeitraum vom 1.1. bis 31.12.2000 liegt bei TEUR 289.079. Er stammt in erster Linie aus den Nettoerlösen des Börsenganges im zweiten Quartal 2000.

Wir gehen davon aus, dass auf Grund der Expansion unseres Geschäftes 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 der Kreditrahmen und unsere Barmittel ausreichen, um diese Investitionen zu decken.

### **Neueste Entwicklungen und Ausblick**

Im Geschäftsjahr 2000 konzentrierten wir uns auf den Aufbau unseres Netzes und die Erhöhung unserer Netzabdeckung. Vom Januar bis Dezember 2000 erhöhten wir die Zahl der Kollokationsräume auf mehr als 800.

Per 10. März 2001 hatte uns die Deutsche Telekom Flächen in 1.093 Kollokationsräumen zur Verfügung gestellt. 894 dieser Räume wurden mit DSL-Technologie ausgestattet. Der weitere Ausbau der Metropolitan Service Center und Kollokationsräume wird weitaus selektiver sein. Auf der Grundlage regionaler Marktforschung werden nur Standorte mit einem hohen Potenzial ausgebaut.

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

Eine weitere Verbesserung der Vertriebsstrategie von QSC bildet die Verbindung der einzelnen Metropolitan Service Center über Mietleitungen: Vertriebspartner müssen sich nur noch an ein Metropolitan Service Center anschließen und sind damit in der Lage, die QSC-Technologie bundesweit anzubieten.

Derzeit entwickelt QSC ein Privatkundenprodukt, dass mit den Privatkunden-Angeboten unserer Konkurrenten, insbesondere der Deutschen Telekom, direkt konkurrieren wird.

Seit dem Beginn des Jahres 2000 wurde zusätzliches Personal eingestellt. Am 31. Dezember 2000 hatte QSC insgesamt 194 Mitarbeiter. Wir erwarten einen weiteren Anstieg der Mitarbeiterzahl.

Am 10. März 2000 ernannte der Aufsichtsrat die Herren James G. Cosgrove und Claus Wecker zu weiteren Mitgliedern des Beirats von QSC. Am selben Tage wurde Herr Markus Metyas zum Finanzvorstand der Gesellschaft ernannt. Am 11. März 2000 wählte die Hauptversammlung die Herren John C. Baker, Gerd Eickers, Herbert Brenke, David Ruberg, Manjit Dale und Frau Ashley Leeds zu Mitgliedern des Aufsichtsrates. Am 16. September 2000 wurden die Herren Bernd Wilhelm und Hans-Peter Kohlhammer in den Beirat berufen. Am 16. November 2000 legte Herr Gerd Eickers sein Amt im Aufsichtsrat der Gesellschaft nieder. Am selben Tag wurde Herr Gerd Eickers in den Vorstand berufen, wobei die Berufung am 1. Januar 2001 wirksam wird. Herr Torsten C. Scheuermann gehört ab 16. November 2000 nicht mehr dem Vorstand an.

Mitglieder des Aufsichtsrates erhalten eine Vergütung von TEUR 5 pro Jahr, zahlbar nach dem Ende eines jeden Geschäftsjahres. Der Vorsitzende erhält TEUR 10 und sein Stellvertreter TEUR 7,5 an Vergütung pro Jahr. Daneben sind Mitglieder des Aufsichtsrates

berechtigt, jeweils bis zu 9.130 Wandelanleihen unter dem zweiten Aktienoptionsprogramm für Mitarbeiter zu erhalten. Fünf Mitglieder des Aufsichtsrates haben Wandelanleihen gezeichnet und ein Mitglied hat die Anleihen in Aktien gewandelt.

#### **Ausblick**

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

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

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

# 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.

## **ATM**

Asynchronous Transfer Mode; Netzwerktechnik, mit der Daten zum Transport in gleich große Pakete, sog. Zellen, unterteilt werden. „Asynchron“ heißt dabei: Daten unterschiedlicher logischer Verbindungen können auf einer physikalischen Verbindung vermischt werden.

## **Backbone**

Hochgeschwindigkeitsnetz, das Netze mit geringer Geschwindigkeit/Kapazität verbindet.

## **Breitband**

Datenübertragungskapazität von mehr als 128 Kilobit pro Sekunde.

## **Bandbreite**

Übertragungskapazität einer Leitung.

## **CO**

Central Office oder Kollokationsraum: Hauptverteiler der Deutschen Telekom; hier beginnt die letzte Meile.

## **ISDN**

Integrated Services Digital Network; digitale Vermittlungstechnik, 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.

**Mbps**

Megabit pro Sekunde; Messeinheit der Datenübertragungsgeschwindigkeit.

**MSC**

Metropolitan Service Center: der QSC-eigene Standort zur Bereitstellung der DSL-Technologie und Breitbandanwendungen.

**QoS**

Quality of Service; um während einer Netzwerk-Verbindung eine einmal vereinbarte Qualität zu gewährleisten, muss das Transportprotokoll, z.B. ATM, Quality of Service unterstützen. Dadurch wird sicher gestellt, dass z.B. ein über das QoS speedw@y-DSL übertragenes Video ohne Verzerrungen beim Benutzer ankommt.

**SDSL**

Symmetric Digital Subscriber Line; symmetrische Übertragungstechnologie, erlaubt Datentransfer in beide Richtungen mit Geschwindigkeiten von bis zu 2,3 Megabit pro Sekunde.

**Standleitung**

Permanent freigeschaltete Verbindung. Zeitverluste durch Wählen und Verbindungsaufbau entfallen.

**Video on Demand**

Die Zukunftsform des Home-Entertainment. Per Internet können Filme geordert und über die Telefonleitung sozusagen 'live' überspielt werden. Mit der SDSL-Technologie von QSC werden die virtuelle Videothek sowie unzählige andere Multimediadienste Realität, die bislang denkbar, jedoch kaum realisierbar waren.

**Web-Hosting**

Dienstleister bieten vor allem Geschäftskunden Server-Kapazitäten für deren Internet-Anwendungen an.

**Voice over DSL**

Möglichkeit, im Rahmen der DSL-Technologie Sprache und Daten gleichzeitig zu übertragen.

## KALENDER

### Hauptversammlung

17. Mai 2001

### Quartalsberichte

29. Mai 2001

28. August 2001

27. November 2001

### CeBIT

22.-28. März 2001

## KONTAKTE

### QSC AG

Investor Relations

Mathias-Brüggen-Str. 55

D - 50829 Köln

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

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

E-Mail: [ir@qsc.de](mailto:ir@qsc.de)

Info: [www.qsc.de](http://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](mailto:qsc@schumachers.net)