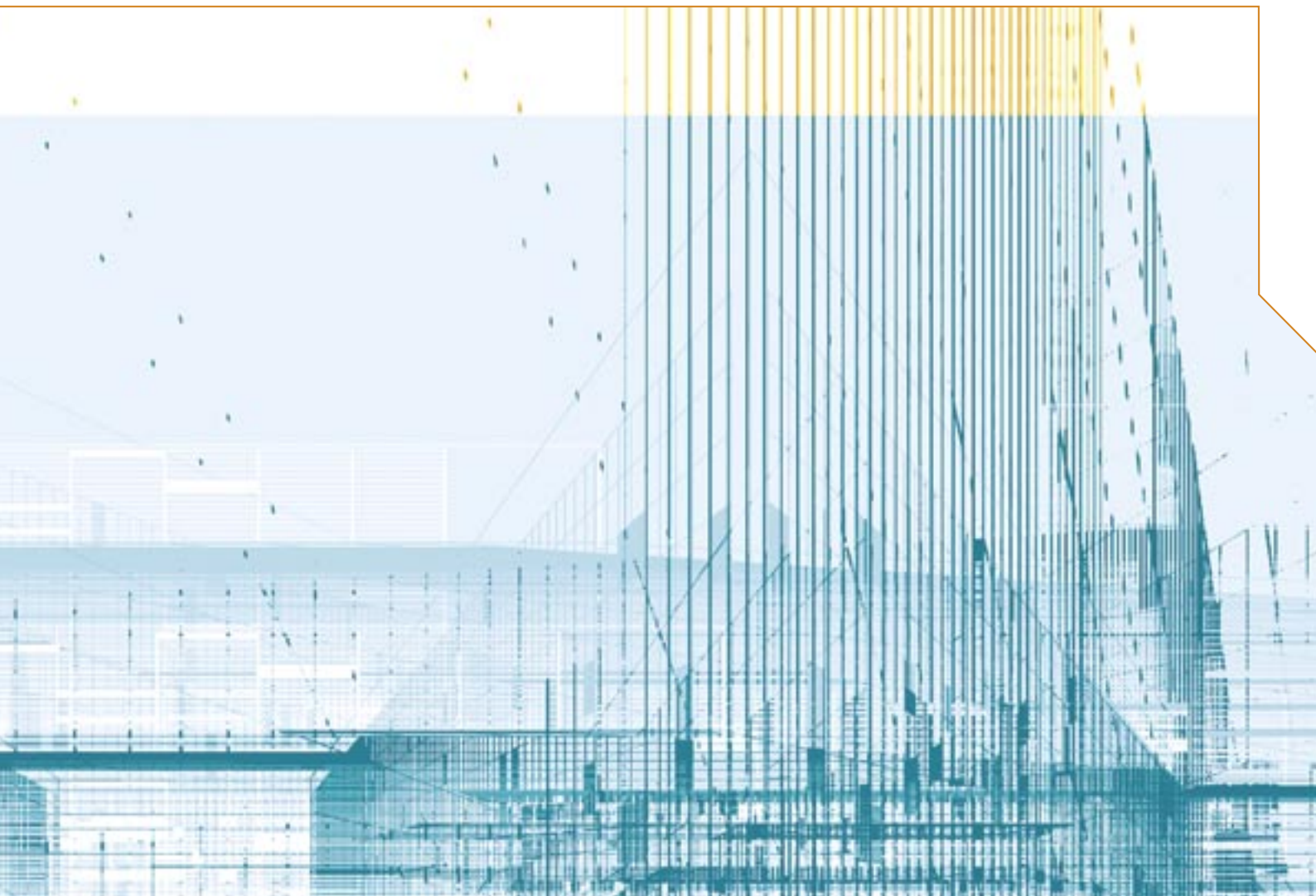


GESCHÄFTSBERICHT 2001



## QSC AUF EINEN BLICK

	01.01.-31.12.	01.01.-31.12.
	2001	2000
Alle Angaben in Millionen EUR		
Umsatz	29,4	5,0
EBITDA <sup>1</sup>	-85,4	-79,4
EBIT <sup>2</sup>	-113,0	-98,0
Jahresfehlbetrag	-104,9	-89,2
Ergebnis je Aktie <sup>3</sup> (in EUR)	-1,04	-1,15
Eigenkapital	240,0 <sup>4</sup>	339,1 <sup>5</sup>
Bilanzsumme	298,0 <sup>4</sup>	419,7 <sup>5</sup>
Eigenkapitalquote (in %)	80,5	80,8
Investitionen	41,7	85,8
Liquidität	153,8 <sup>4</sup>	294,8 <sup>5</sup>
Kurs zum 31.12. (in EUR)	1,25	3,98
Anzahl der Aktien zum 31.12.	105.008.714	105.008.714
Marktkapitalisierung zum 31.12.	131,3	417,9
Mitarbeiter	263 <sup>4</sup>	194 <sup>5</sup>

<sup>1</sup> Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Wertminderungen und Abschreibungen

<sup>2</sup> Ergebnis vor Zinsen und Steuern

<sup>3</sup> verwässert und unverwässert

<sup>4</sup> per 31. Dezember 2001

<sup>5</sup> per 31. Dezember 2000

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

Aktionärsbrief	02
CEO Dr. Bernd Schlobohm zur Ausrichtung von QSC	
Organe	04
Qualifizierte Persönlichkeiten in Vorstand und Aufsichtsrat	
Bericht des Aufsichtsrats	06
John C. Baker zur Lage des Unternehmens	

## Unternehmensbericht

14	Geschäftsverlauf
	Aktive Vermarktung im Zentrum
16	Produkte
	Mit Q-DSL zum Breitband-Dienstleister
18	Vertrieb
	Vertrieb und Marketing im Mittelpunkt
20	Markt
	Breitband gehört die Zukunft
22	Regulierung
	Wettbewerb auf dem Prüfstand
24	Technologie
	High-Tech deutschlandweit
26	Mitarbeiter
	Qualifiziertes Team als Basis des Erfolgs
28	Ausblick
	QSC bleibt auf Wachstumskurs
30	Kapitalmarkt
	QSC im Sog des Neuen Marktes

## QSC in Zahlen

Testat	32
GuV	33
Bilanz	34
Kapitalfluss-Rechnung	36
Eigenkapital	38

## Anhang

40	Erläuterungen
68	Finanz- und Ertragslage
78	Glossar
81	Kalender/Kontakte

## Erfolgreicher Start der Vermarktung von Q-DSL

### Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,


ein erfolgreiches Geschäftsjahr – ein schwieriges Börsenjahr: Zwischen diesen beiden Polen bewegte sich die QSC AG im Jahr 2001. Der Kursverlauf der QSC-Aktie entwickelte sich nicht zu unserer Zufriedenheit, die unverändert hohe Skepsis gegenüber Technologiewerten im Allgemeinen und Telekommunikationswerten im Speziellen belastete unsere Aktie stark.

Unbeeindruckt davon machten wir aber große Fortschritte auf dem Weg zu unserem zentralen Ziel, dem Erreichen des Break-Even auf EBITDA-Basis im Verlauf des Jahres 2003. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten wir unseren Umsatz mehr als verfünffachen und zugleich den Liquiditätsverbrauch von Quartal zu Quartal kontinuierlich senken.

Die steigenden Umsätze resultierten aus dem erfolgreichen Start der Vermarktung unserer Produktfamilie Q-DSL sowie dem nachhaltigen Absatz von DSL-Leitungen bei unseren Vertriebspartnern. Hierbei zählt es sich aus, dass wir uns vom Start weg auf Geschäfts- und Premium-Privatkunden konzentriert haben – Kunden, für die eine hohe Bandbreite und zuverlässiger Service entscheidende Kriterien bei der Auswahl eines Breitband-Dienstleisters sind. Mit diesem Ansatz reüssieren wir sowohl bei kleinen und mittelständischen Unternehmen als auch bei breitband-affinen Privatkunden. Vergleichstests in den Medien bestätigen immer wieder die hohe Qualität unserer Produkte. In der Summe führten diese Faktoren dazu, dass sich QSC heute als einer der führenden alternativen DSL-Dienstleister in Deutschland etablieren konnte.

Ich möchte an dieser Stelle nicht verschweigen, dass es mit dem Ex-Monopolisten Deutsche Telekom AG einen – auf den DSL-Massenmarkt fokussierten – weitaus größeren Wettbewerber gibt. Die Konkurrenz mit ihm scheuen wir nicht, halten unsere Produkte und Dienstleistungen doch in den Punkten Qualität, Kundennutzen und Preisgestaltung jeden Vergleich aus. Voraussetzung hierfür ist aber ein funktionierender Wettbewerb – und daran haperte es an mancher Stelle im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Ich setze darauf, dass die Regulierungsbehörde im laufenden Jahr die Rahmenbedingungen für den DSL-Markt so gestalten wird, dass nach nunmehr zwei Jahren gescheiterter Marktliberalisierungsversuche ein fairer Wettbewerb in diesem für Deutschland sehr wichtigen Zukunftsmarkt möglich ist. Nur ein solcher Wettbewerb garantiert, dass Kunden aus einem breiten Angebot die für sie besten Produkte und Dienstleistungen zu marktgerechten Preisen auswählen können. Und ich bin sicher: Viele Kunden werden Q-DSL wählen.

 „WIR WERDEN ALLES  
DARAN SETZEN, DIE  
POSITION VON QSC ALS  
ALTERNATIVER DSL-DIENST-  
LEISTER AUSZUBAUEN.“

**AKTIONÄRSBRIEF**  
ORGANE  
BERICHT DES AUFSICHTSRATS

#### Mit DSL in ein neues Internet-Zeitalter

Ebenso zuversichtlich bin ich, was die Zukunft der QSC-Aktie angeht. Wie eingangs erwähnt, zeigen sich Investoren und Analysten momentan sehr zurückhaltend gegenüber dem alternativen Telekommunikationssektor. Wir werden aber unsere offene und intensive Finanzkommunikation fortsetzen, im festen Vertrauen darauf, dass wir damit die Finanzgemeinde überzeugen können.

Die DSL-Technologie bietet faszinierende Möglichkeiten; erst mit Breitband-Leitungen treten Unternehmen in das neue Internet-Zeitalter ein: Schnelle Informationsrecherche, virtuelle Projektarbeit oder Videokonferenzen vom Arbeitsplatz aus setzen ein funktionierendes Breitband-Netzwerk voraus. Bei Privatkunden eröffnet DSL mit Anwendungen wie Video on Demand und interaktiven Spielen eine neue Dimension des „Home Entertainment“. QSC wird mit eigenen Entwicklungen und starken Partnern die Potenziale des Internets der zweiten Generation aktiv mitgestalten und vorantreiben.

Unsere Rolle als Technologie- und Marktführer verdanken wir einer hervorragenden Mannschaftsleistung. Jeder QSC-Mitarbeiter trägt mit seiner Kompetenz und seinem Engagement zum Erfolg bei. Dafür mein Dank an dieser Stelle.

Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, möchte ich für Ihr Vertrauen in unser Unternehmen danken. Ich versichere Ihnen, dass wir alles daran setzen, die Position von QSC als alternativer DSL-Dienstleister auszubauen.

Mit freundlichen Grüßen



Dr. Bernd Schlobohm

## DER VORSTAND.



**Dr. Bernd Schlobohm**

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



**Gerd Eickers**

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



**Markus Metyas**

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



**Bernd Puschendorf**

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

## DER AUFSICHTSRAT.

### John C. Baker

Aufsichtsratsvorsitzender

Der Gründer von Baker Capital und persönlich haftender 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

Bis Februar 2002 geschäftsführender Gesellschafter der Deutschen Bank Capital Partners, London. Die Beteiligungsgesellschaft der Deutschen Bank beteiligte sich an QSC vor Börsengang.

### Ashley Leeds


Die Geschäftsführerin von Baker Capital verfügt über weitreichende Kapitalmarkterfahrung insbesondere im Telekommunikationssektor.

### David Ruberg

Der Informatiker und frühere Vorstandsvorsitzende von Intermedia und DIGEX repräsentiert Baker Capital in den Aufsichtsräten von High-Tech-Unternehmen.

### Claus Wecker

Der Rechtsanwalt ist Partner bei der internationalen Kanzlei White & Case, Feddersen und gehört seit dem 17. Mai 2001 dem Aufsichtsrat an. Er hält ein weiteres Mandat im Aufsichtsrat der ASKK Holding AG.

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

## BERICHT DES AUFSICHTSRATS.

Der Aufsichtsrat hat gemäß Gesetz und Satzung den Vorstand im Geschäftsjahr 2001 überwacht und beratend begleitet.

Herr Claus Wecker ist auf der ordentlichen Hauptversammlung am 17. Mai 2001 nach einer gut einjährigen Unterbrechung seiner Mitgliedschaft erneut in den Aufsichtsrat gewählt worden.

Insbesondere in vier Sitzungen, die am 15. März, 16. Mai, 16. August und 15. November 2001 stattfanden, sowie in einer Telefonkonferenz am 13. Dezember 2001 und aufgrund diverser schriftlicher Vorlagen zu Einzelthemen hat sich der Aufsichtsrat anhand der laufenden Berichterstattung des Vorstands 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. Mai 2001 hat der Aufsichtsrat ein „Compensation Committee“ eingerichtet, das speziell für die Verhandlung, den Abschluss und die Änderung von Vorstandsdienstverträgen, insbesondere bezüglich der Vergütung verantwortlich ist. Mitglieder des Compensation Committee, das mit Beschluss vom 15. November 2001 vollständig besetzt wurde und an diesem Tag seine Tätigkeit mit der ersten und einzigen förmlichen Sitzung im Geschäftsjahr 2001 aufgenommen hat, sind die Herren John C. Baker, Herbert Brenke und David Ruberg.

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 Themen der aktuellen Geschäftsentwicklung, -planung und -strategie, insbesondere die Entwicklung neuer Produkte und Vertriebswege, die Beteiligungen an der Netchemya S.p.A., Mailand, der GINKO AG in Aachen und der COMpoint GmbH in Vellmar (bei Kassel), Fragen der internen Organisation, des effektiven Kostenmanagements und der langfristigen Finanzplanung sowie die Auswertung der Ergebnisse des Risikomanagementsystems.



Der Jahresabschluss der QSC AG nach HGB zum 31. Dezember 2001 sowie der Konzernabschluss nach US GAAP zum 31. Dezember 2001, der Lagebericht und der Konzernlagebericht des Vorstands wurden dem Aufsichtsrat vorgelegt, von ihm geprüft und in der Sitzung am 14. März 2002 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 2001 ist vom Abschlussprüfer mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden. Der Konzernabschluss 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 QSC AG für das Geschäftsjahr 2001 nach HGB und den Konzernabschluss nach US GAAP sowie den Lagebericht und den Konzernlagebericht erhoben und sich dem Ergebnis des Abschlussprüfers angeschlossen.

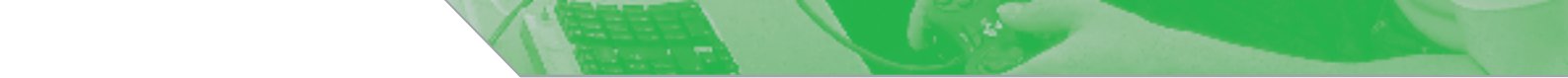
Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung vom 14. März 2002 dem Konzernabschluss nach US GAAP zugestimmt und den Jahresabschluss nach HGB gebilligt, der damit festgestellt ist.

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



WER IM INTERNET AUSGIEBIG SURFEN UND BEIM ONLINE-GAMING ZEIGEN MÖCHTE, WIE SCHNELL ER IST, BRAUCHT HOHEN DATEN-DURCHSATZ UND EXTREM NIEDRIGE PING-ZEITEN.

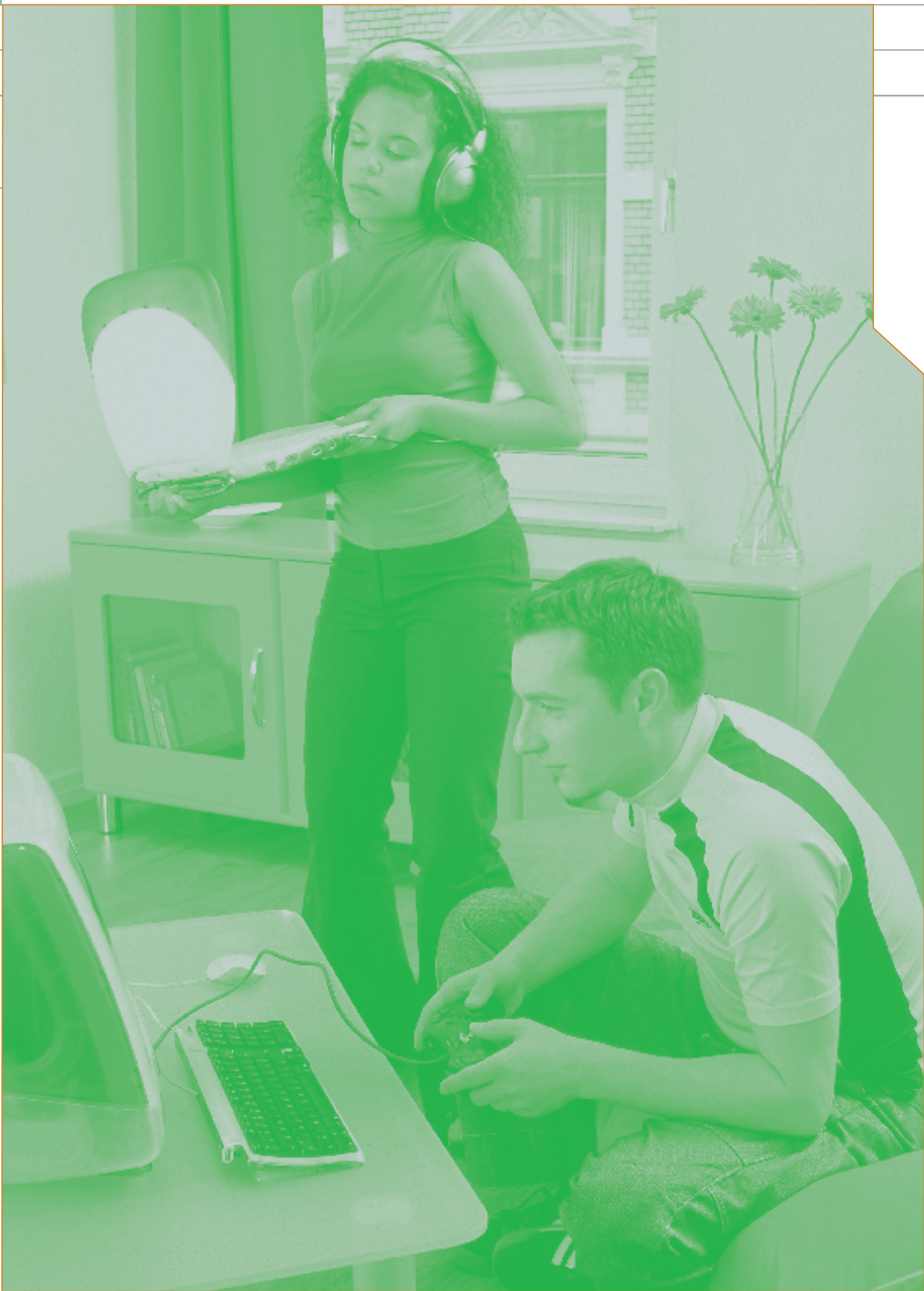
## MIT HIGH SPEED ZUM HIGH SCORE

### Q-DSL HOME

Hohe Performance für hohe Ansprüche: Paralleler download mehrerer Dateien (MP3, MPEG etc.), extrem schneller Seitenaufbau und Datenaustausch, Video-Streaming in voller Bildschirmgröße und ohne Ruckeln, Live Internet-TV, Online-Gaming mit Ping-Zeiten ab 15 ms\*. Das alles und noch mehr inkl. Flatrate, DSL-Zugang, Modem\*\* und mit Übertragungsgeschwindigkeiten von 1.024 kbit/s\* Downstream und 256 kbit/s\* Upstream.

\* Abhängig von der Leistungsfähigkeit der anbietenden Server im Internet

\*\* Modem wird bis zum Ende der Vertragslaufzeit gestellt



KUNDENORIENTIERUNG ERFORDERT PROFESSIONELLE KOMMUNIKATION. FREIBERUFLER UND KLEINE UNTERNEHMEN BRAUCHEN DAFÜR AUSGEREIFTE LÖSUNGEN MIT HOHEM BETRIEBSKOMFORT ZU KALKULIERBAREN KOSTEN.

## EASY TO USE

### Q-DSL OFFICE

Ideal für Unternehmen mit bis zu zehn PC-Arbeitsplätzen: DSL-Standleitungskomfort mit Übertragungsgeschwindigkeiten mit bis zu 1,5 Mbit/s\* Downstream und 256 kbit/s\* Upstream, umfassende IP-Dienstleistungen für den Aufbau eines repräsentativen Internet-Auftrittes, einfache Installation und jederzeitige Kostenkontrolle durch monatlichen Maximalpreis (Fair Price Tarif).

\* Abhängig von der Leistungsfähigkeit der anbietenden Server im Internet



SCHNELLIGKEIT WIRD IMMER WICHTIGER IM WETTBEWERB UM AUFTRÄGE UND ERTRÄGE. WER ALS UNTERNEHMEN SENSIBLE ODER ZEITKRITISCHE DATEN IN GROSSEN MENGEN VERSENDEN ODER EMPFANGEN WILL, BRAUCHT DESHALB HOHE ÜBERTRAGUNGSGESCHWINDIGKEITEN.

## PERFORMANCE OHNE KOMPROMISSE

### Q-DSL BUSINESS

Maßgeschneidert für kleine und mittlere Unternehmen: Fünf Produktvarianten mit symmetrischen Bandbreiten von 144 kbit/s\* bis zu 2,3 Mbit/s\*, umfassende IP-Dienstleistungen sowie innovative Erweiterungsmodule wie Firmennetzwerke und Sicherheitskonzepte. Dazu eine permanente Internet-Verbindung (always-on) für das gesamte lokale Netzwerk (LAN) und eine Abrechnung zum Fair Price Tarif, der die Vorteile der Flatrate mit denen eines Volumentarifes verbindet.

\* Abhängig von der Leistungsfähigkeit der anbietenden Server im Internet



## AKTIVE VERMARKTUNG IM ZENTRUM.

**Auf dem Weg zum DSL-Dienstleister** // Im Jahr 2000 baute QSC eines der leistungsstärksten DSL-Netzwerke in den 40 größten deutschen Städten auf, im Geschäftsjahr 2001 stand die Entwicklung und die Vermarktung eigener Endkundenprodukte und -dienstleistungen im Mittelpunkt.

Folgende Eckpunkte kennzeichnen den Wandel der QSC AG vom reinen Anbieter von Breitband-Internetzugängen zum DSL-Dienstleister:

- Im Frühjahr 2001 komplettierte QSC den Ausbau ihres Netzwerkes in den 40 größten deutschen Städten.
- Ebenfalls im Frühjahr 2001 verband QSC ihre Standorte mit einem eigenständigen Backbone-Netz.
- Zur CeBIT 2001 stellte QSC erstmals ihr Endkundenprodukt Q-DSL business vor: Die Produktfamilie Q-DSL wurde im Verlauf des Jahres durch Q-DSL home und Q-DSL office komplettiert.
- Konsequenter baute QSC ein flächendeckendes Vertriebspartnernetz auf – mittlerweile vertreiben über 400 Unternehmen die Produkt- und Dienstleistungspalette der QSC AG.
- Im Jahr 2001 steigerte QSC den Bekanntheitsgrad der Q-DSL-Produkte durch nachhaltige Marketingmaßnahmen.
- Zugleich setzte QSC auf Partnerschaften mit Content-Anbietern. Zum einen dient dies der Demonstration der qualitativen Vorteile der Q-DSL-Produktfamilie für Anwender, zum anderen bietet es eine ideale Möglichkeit, DSL-Leitungen online zu vermarkten. Seit November 2001 können beispielsweise Fußballfans wenige Stunden nach Ende der Bundesligaspiele Ausschnitte von „ran“ und weitere Hintergrundinformationen im Internet betrachten. Ausschließlich Q-DSL-Nutzer haben die Möglichkeit, diese Informationen in nahezu Fernsehqualität zu empfangen.

Umsatz mehr als  
verfünffacht

**Geschäftsverlauf belegt dynamisches Wachstum** // Die konsequente Umsetzung der Unternehmensstrategie spiegelt sich in den Zahlen der QSC AG wider. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erzielte das Unternehmen einen Umsatz in Höhe von 29,4 Millionen EUR und konnte den Vorjahresumsatz (2000: 5,0 Millionen EUR) mehr als verfünffachen. 9,2 Millionen EUR entfielen davon allein auf das vierte Quartal 2001 (Q4 2000: 3,3 Millionen EUR). Über das gesamte Geschäftsjahr betrachtet konnte QSC den Umsatz von Quartal zu Quartal kontinuierlich steigern und damit die Erwartungen erfüllen.



## GESCHÄFTSVERLAUF

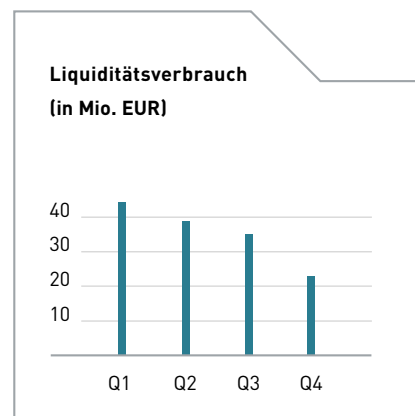
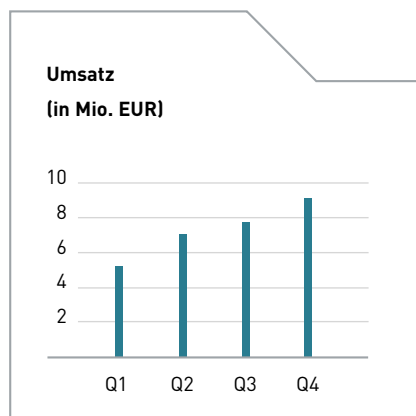
PRODUKTE  
 VERTRIEB  
 MARKT  
 REGULIERUNG  
 TECHNOLOGIE  
 MITARBEITER  
 AUSBLICK  
 KAPITALMARKT

Der Absatz der verkauften DSL-Leitungen zog ebenfalls kontinuierlich an. Bis zum 31. Dezember 2001 wurden insgesamt 32.973 Leitungen verkauft (31. Dezember 2000: 9.090). 22.866 Leitungen waren bereits zum 31. Dezember 2001 umsatzwirksam, die übrigen generieren im Laufe des Jahres 2002 Umsatz. Das Jahresergebnis auf EBITDA-Basis entwickelte sich erfreulich. Es erreichte mit -85,4 Millionen EUR (2000: -79,4 Millionen EUR) das obere Ende der prognostizierten Bandbreite von -85 bis -100 Millionen EUR. Zu diesem Ergebnis trug neben der Optimierung der Margen und der Verbesserung des Produktmixes vor allem das konsequente Kostenmanagement bei.

Größter Kostenfaktor blieben im abgelaufenen Geschäftsjahr mit 103,5 Millionen EUR die unter Herstellungskosten aufgeführten Netzwerkaufwendungen (2000: 62,8 Millionen EUR), zu denen unter anderem die Miete für Kollokationsräume, Metropolitan Service Center und Glasfaserleitungen sowie der Betrieb des eigenen Backbones zählen. Die wachsende Bedeutung von Marketing und Vertrieb dokumentieren die Aufwendungen für diesen Bereich; sie beliefen sich im Geschäftsjahr 2001 auf 21,3 Millionen EUR (2000: 17,3 Millionen EUR).

Der Liquiditätsverbrauch konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr von Quartal zu Quartal deutlich reduziert werden. Lag er im ersten Quartal 2001 noch bei 44,2 Millionen EUR, erreichte der Wert im vierten Quartal nur noch 22,2 Millionen EUR. Per 31. Dezember 2001 verfügte das Unternehmen über eine Liquidität in Höhe von 153,8 Millionen EUR und war zugleich nahezu schuldenfrei. Angesichts des sich stetig verbessernden Cashflows bestätigt das Management seine Erwartung, über ausreichend liquide Mittel bis zum Erreichen des Break-Even auf EBITDA-Basis im Verlauf des Jahres 2003 und dem Erzielen eines positiven Cashflows im Verlauf des Jahres 2004 zu verfügen.

Liquiditätsverbrauch  
deutlich reduziert



## MIT Q-DSL ZUM BREITBAND-DIENSTLEISTER.

**Das Netzwerk als Basis** // Schritt für Schritt vollzog QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr den Ausbau des Unternehmens zum Breitband-Dienstleister. Die Basis bildet das QSC-eigene Netzwerk in den 40 größten deutschen Städten, welches mehr als 20 Millionen Privat- und über eine Million Geschäftskunden erreicht. Über das firmeneigene Backbone sind alle Standorte miteinander verbunden. Dies erlaubt die Versorgung aller Interessenten mit Mehrwertdiensten von einem einzigen QSC-eigenen Standort – einem sogenannten Metropolitan Service Center. Hierzu zählen beispielsweise Anwendungen wie Videokonferenzen oder die virtuelle Videothek.

Mit Dienstleistungen rund um den Internet-Anschluss komplettiert QSC sein Leistungsspektrum als Breitband-Dienstleister. Hierzu zählen die Einrichtung von Domains, die Verwaltung von E-Mail-Accounts und die Bereitstellung eigener Web-Hosting Kapazitäten. Das notwendige Know-how für diese Services erwarb QSC unter anderem durch die Übernahme der beiden kleineren Internet Service Provider Compoint und Ginko. Die hohe Qualität ihrer Arbeit unterstreicht ein Urteil der Stiftung Warentest aus dem Herbst 2001: Sie zeichnete die Produkte des Internet Service Providers Ginko mit der Note „sehr gut“ aus. Über Ginko läuft auch das erste bundesweit verfügbare Produkt der QSC AG: Q-Dial. Dieses erlaubt jedem Nutzer die Einwahl ins QSC-Netzwerk unabhängig von seinem Standort in Deutschland.



Q-DSL:  
Das Q steht für Qualität

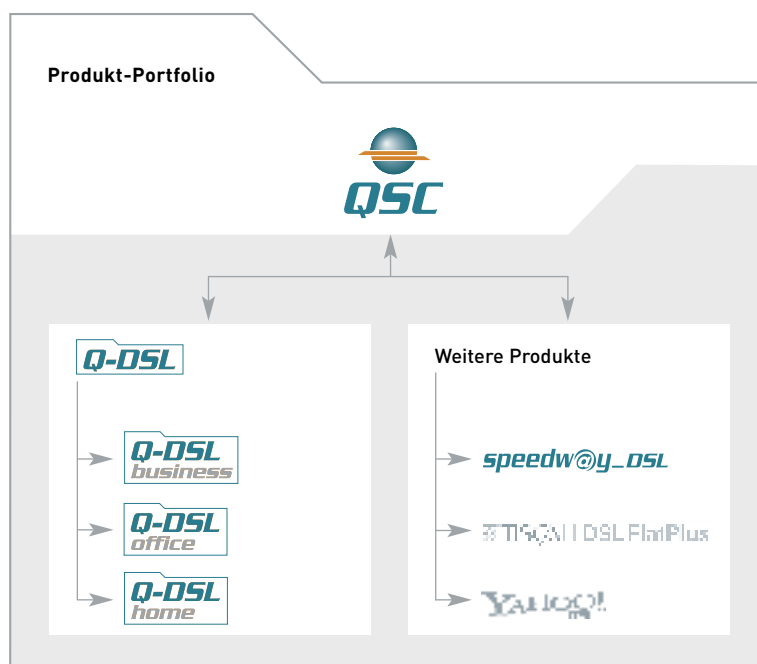
**Für jede Kundengruppe das passende Produkt** // Unter der Dachmarke Q-DSL – dabei steht Q für Qualität – bietet QSC seit Frühjahr 2001 maßgeschneiderte Endkundenprodukte für drei Zielgruppen an: Q-DSL business für kleine und mittlere Unternehmen (SME), Q-DSL office für Unternehmen mit bis zu zehn Einzelarbeitsplätzen (SoHo) sowie Q-DSL home für den anspruchsvollen Privatkunden. Die Q-DSL-Produktfamilie zeichnet sich durch eine hohe Leistungsfähigkeit und eine „always-on“-Verbindung (keine Zwangstrennung) aus. Für den Geschäftskunden bietet die QSC AG professionelle, maßgeschneiderte Breitband-Lösungen an.

Q-DSL home richtet sich gezielt an Premium-Kunden. Dazu zählen im Privatkundenbereich beispielsweise Vielsurfer oder Online-Gamer, denen es auf hohen Datendurchsatz, extrem niedrige Ping-Zeiten und eine „always-on“-Verbindung ankommt. Die konsequente Ausrichtung der QSC-Produkte auf Qualität honorieren die Tests verschiedener Fachmagazine. Sie bedachten Q-DSL home bereits mit mehreren Auszeichnungen. PC Magazin kürte das



com!online 8/2001





Produkt zu Beginn des Jahres 2002 zum Testsieger und begründete dies mit dem blitzschnellen Seitenaufbau und der teilweisen Outperformance der angegebenen Geschwindigkeit von bis zu 1.024 Kilobit pro Sekunde (kbit/s). Im Oktober 2001 ernannte online TODAY Q-DSL home zum Testsieger unter Hervorhebung der hohen Leistung und der weit verbreiteten Verfügbarkeit.

speedw@y-DSL am  
Markt etabliert

**Zweites Standbein: ein Produkt für Reseller** // Ungeachtet der Erfolge von Q-DSL hat sich das bereits im Jahr 2000 eingeführte erste QSC-Produkt speedw@y-DSL am Markt etabliert. Es ermöglicht in erster Linie Firmenkunden einen unproblematischen, symmetrischen Datentransfer mit hohen Geschwindigkeiten. QSC beschränkt sich bei speedw@y-DSL auf die Lieferung des Internet-Zugangs; die Einbindung notwendiger Unterstützungsleistungen, die Rechnungsstellung an den Endkunden sowie die Vermarktung ist Aufgabe der Vertriebspartner von QSC, überwiegend Internet Service Provider. Häufig vertreiben sie speedw@y-DSL auch unter ihrem eigenen Namen. Im Privatkundenbereich gibt es adäquate Großhandelsprodukte: So bietet einer der größten europäischen Internet Service Provider, Tiscali, in Deutschland unter der Marke Tiscali DSL FlatPlus QSC-Leitungen an.



## VERTRIEB UND MARKETING IM MITTELPUNKT.

**Mit Kooperationen zum Erfolg** // Im Geschäftsjahr 2001 baute QSC ein flächendeckendes Netz von Vertriebspartnern auf – mittlerweile vertreiben über 300 Unternehmen die Produktfamilie Q-DSL. Unter anderem können Privat- und Geschäftskunden ihren Q-DSL-Anschluss heute bundesweit in den Läden des Computerspezialisten Vobis ordern. In einigen Saturn Superstores präsentiert QSC seine Produkte gemeinsam mit dem PC-Hersteller Compaq und kann dort vor Ort demonstrieren, welche Vorteile Breitbandanschlüsse bieten.

Der Einstieg in den Endkundenmarkt bietet QSC vier Vorteile: Die engere Kundenbeziehung erhöht das Know-how des Unternehmens über tatsächliche Marktbedürfnisse und erleichtert eine schnelle Reaktion auf Veränderungen. Zugleich sichern eigene Endkundenprodukte einen größeren Einfluss auf die Preisgestaltung. Drittens führt die Dachmarke Q-DSL zu einer breiteren Markenbekanntheit und erleichtert damit den Absatz der Produkte. Viertens kann QSC hierbei erheblich höhere Margen als bei den Großhandelsprodukten realisieren.

Als zentraler direkter Vertriebsweg für Q-DSL home erweist sich das Internet: Im Geschäftsjahr 2001 verkaufte QSC über 90 Prozent der Q-DSL home-Leitungen online. Hierbei erweisen sich enge Partnerschaften mit führenden Web-Portalen als erfolgsversprechend. So lässt sich mit wenigen Klicks ein DSL-Anschluss von QSC im Internet bestellen.

Große Potenziale bieten Kooperationen mit Content-Anbietern. Seit November 2001 können Q-DSL-Kunden exklusiv die Bundesligaspiele und Hintergrundinformationen der Sendung „ran“ im Internet in annähernd Fernsehqualität – mit 1,0 Mbit/s – ansehen. Dabei stehen die Inhalte der Bundesliga selbstverständlich allen Surfern zur Verfügung; bei herkömmlichen Anschlüssen muss aber auf gestochen scharfe Bilder und große Bildformate verzichtet werden. Auf der Homepage von „ran“ können Internet-User gleich auf DSL umsteigen und ihren persönlichen Q-DSL-Anschluss bestellen.

Über 90 Prozent der  
Privatkunden ordern  
Q-DSL home online

 **WORLD**COM

 **clara.net**  
Internet Service Provider

 **VOBIS**

 **HERMSTEDT**  
Communication Products

Gezielte Marketingaktionen online wie offline begleiten den Auf- und Ausbau des Vertriebs bei QSC. Ziel ist es, eine eigenständige Markenbekanntheit für die Q-DSL-Produktfamilie zu schaffen und deren Vorteile eingängig zu kommunizieren. Zu diesem Zweck übertrug das Unternehmen im abgelaufenen Geschäftsjahr wiederholt Großereignisse im Breitbandformat, darunter die Berliner Love Parade sowie die Kölner Popkomm.

Namhafte Partner  
vertreiben  
QSC-Produkte

**Vertrieb durch Wiederverkäufer ein Erfolgsrezept** // Vom Start weg setzte QSC bei Vertrieb und Marketing auf Kooperationen. Noch bevor das erste eigene Q-DSL-Produkt zur CeBIT 2001 auf den Markt kam, gelang es, eine Vielzahl von Partnern von den leistungsstarken und stabilen DSL-Verbindungen von QSC zu überzeugen. Heute vertreiben über 120 Unternehmen das skalierbare SDSL-Produkt speedw@y-DSL unter eigenem Namen und eigenem Branding.

Seit Ende 2000 nutzt der weltweit agierende Carrier WorldCom QSC-Leitungen, um Unternehmen ans Internet anzubinden. Den gleichen Weg wählt clara.net, einer der erfolgreichsten europäischen Internet Service Provider für Geschäfts- und Privatkunden. Hermstedt, ein Spezialist für digitale Kommunikation, bietet seit Mai 2001 QSC's symmetrischen Breitbandanschluss im Paket mit einer eigenen, preisgekrönten Software an.

Im Privatkundengeschäft könnte vor allem die Kooperation mit Tiscali Deutschland zu bedeutenden Absatzsteigerungen in 2002 führen. Tiscali bietet aktiv in allen Filialen der Handelsketten Saturn und Media Markt anspruchsvollen Internet-Nutzern einen Premium DSL-Internetzugang inklusive einer Flatrate und dem dazugehörigen DSL-Modem an. Tiscali rechnet im laufenden Geschäftsjahr mit dem Absatz von rund 20.000 Leitungen.

Die Kooperation namhafter Carrier und Internet Service Provider mit QSC dokumentiert aus Sicht des Unternehmens, dass der Markt den schnellen und annähernd flächendeckenden Aufbau eines eigenen DSL-Netzwerks und die Bereitstellung entsprechender Premium-Produkte honoriert.

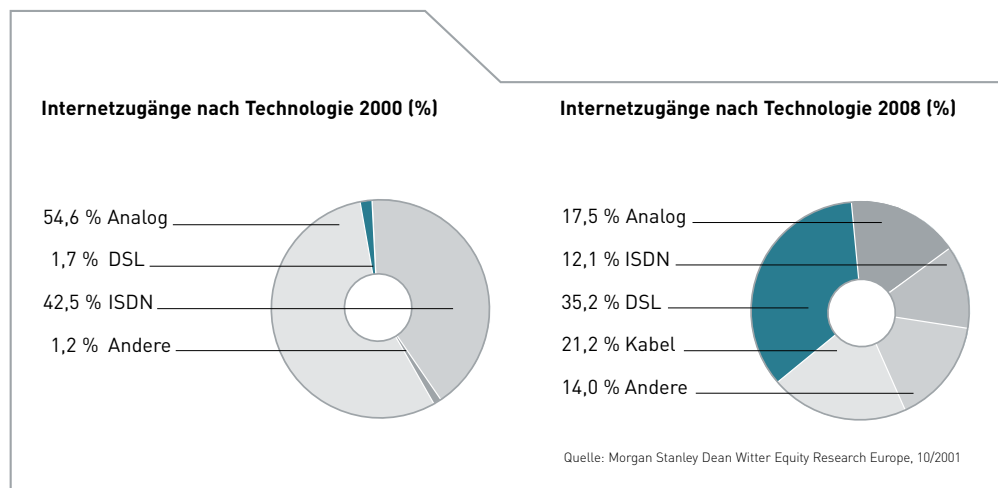
**YAHOO!**  
DSL

**TISCALI DSL FlatPlus**

## WACHSTUM IN EINEM LUKRATIVEN MARKT.

**QSC ist Breitband** // Die DSL-Technologie setzte sich im Jahr 2001 in Deutschland auf breiter Front durch. Die hohe Nachfrage nach Breitband-Anschlüssen ist untrennbar verknüpft mit der rasanten Entwicklung der Internet-Anwendungen für geschäftliche und private Nutzung. Virtuelle Projektteams, Videokonferenzen oder Video on Demand benötigen Bandbreiten, die der „klassische“ Internet-Anschluss nicht darstellen kann.

Die Investmentbank Morgan Stanley erwartet vor diesem Hintergrund ein unverändert rapides Wachstum bei den DSL-Anschlüssen in Deutschland – bis zum Jahr 2005 soll ihre Zahl über 8,6 Millionen betragen. Als größter alternativer DSL-Anbieter in Deutschland wird QSC von dieser Entwicklung maßgeblich profitieren.



**Deutschland ist ein DSL-Land** // 95 bis 98 Prozent des deutschen Telefonnetzes sind DSL-fähig, die durchschnittliche Länge „der letzten Meile“ – der Weg von der Teilnehmeranschlussleitung bis zum nächsten Kollokationsraum – beträgt lediglich zwei Kilometer. Diese beiden Punkte verdeutlichen, warum sich in Deutschland DSL als dominierende Breitband-Lösung durchsetzen wird.

Das TV-Kabelnetz, das vor allem in den USA vielen Privathaushalten als Breitband-Anschluss dient, spielt dagegen eine untergeordnete Rolle – aus drei Gründen:

1. Bis heute ist nur ein sehr geringer Prozentsatz der deutschen Kabelanschlüsse rückkanalfähig, d.h. in der Lage, Daten sowohl zu empfangen als auch zu versenden – eine Grundbedingung für die breitbandige Nutzung des Internets.

 DEUTSCHLAND BIETET GÜNSTIGE  
VORAUSSETZUNGEN FÜR DEN  
EINSATZ DER DSL-TECHNOLOGIE.

GESCHÄFTSVERLAUF  
PRODUKTE  
VERTRIEB  
**MARKT**  
REGULIERUNG  
TECHNOLOGIE  
MITARBEITER  
AUSBlick  
KAPITALMARKT

2. Die dazu unumgängliche Aufrüstung des Kabelnetzes unterbleibt, solange die Eigentümerfrage nicht geklärt ist – der Verkauf des Telekom-Netzes an das US-Unternehmen Liberty Media scheiterte im Frühjahr 2002 am Veto des Kartellamts.
3. Zahlreiche Hauseigentümer verfügen über die „letzte Meile“ des TV-Kabels, dem eigentlichen Anschluss im Haus. Das gestaltet die Aufrüstung des Kabelnetzes zur Interaktivität sehr aufwändig.

TV-Kabel als  
Konkurrenz bislang  
unbedeutend

Deswegen geht QSC davon aus, dass es in Deutschland zu großen Verzögerungen bei der Aufrüstung des TV-Kabelnetzes kommen wird. Praktische Bedeutung erhält diese Form des Breitband-Anschlusses auch nur bei Privathaushalten. Der Grund: Das TV-Kabelnetz basiert auf einer Infrastruktur, bei der sich die Anwender eine bestimmte Leistungskapazität teilen. Die Zuteilung einer garantierten Bandbreite erschwert sich dadurch erheblich. Aus diesem Grund konnte sich Breitband über das TV-Kabel selbst in den USA nicht im Geschäftskundensegment durchsetzen.

**Bereinigung im Wettbewerbsumfeld schreitet fort** // Im Verlauf des Jahres 2001 stellten die meisten Unternehmen ihre Bemühungen ein, ein drahtloses Breitbandnetz in Deutschland zu errichten. Hohe Installationskosten sowie mangelnde Sicherheit bei der Datenübertragung behindern den Durchbruch dieser Technologie. Glasfasernetze spielen unverändert nur in den Zentralen großer Unternehmen eine Rolle, bei Mittelständlern rechnen sich die hohen Investitionen für eigene Standleitungen kaum.

QSC's Stärke:  
flächendeckende  
Präsenz

Auch im DSL-Markt setzt sich die Bereinigung auf Anbieterseite fort. Neben der Deutschen Telekom agieren heute nur noch wenige Anbieter auf dem DSL-Markt. QSC weist mit ihrem Angebot die höchste Präsenz auf; die meisten anderen Wettbewerber beschränken sich auf ein kommerzielles Angebot in wenigen Städten.

**Wachstumschancen bei Geschäfts- und Privatkunden** // Mit ihren Angeboten konzentriert sich QSC auf Geschäftskunden und Premium-Privatkunden. Dem Markt für Unternehmenskunden prognostiziert eine Studie des Marktforschungsunternehmens IDC für das laufende Jahr gute Wachstumschancen: Nach der deutlich spürbaren Investitionszurückhaltung in 2001 kommt es danach im laufenden Jahr wieder zu einem Anstieg der IT-Investitionen.

Im Privatkundenmarkt dürfte QSC von der Leistungsstärke von Q-DSL home profitieren. So bevorzugt die rasch wachsende Zielgruppe der Online-Gamer – Ende 2001 spielten bereits schätzungsweise 500.000 Bundesbürger gegen- und miteinander im Internet – Q-DSL home. Durch den direkten Zugriff auf das Hochgeschwindigkeits-Netzwerk der QSC erhalten Online-Gamer extrem niedrige Ping-Zeiten, die das Spielen auf hohem Niveau erst ermöglichen.

## WETTBEWERB AUF DEM PRÜFSTAND.

**Basis für den Erfolg des DSL-Marktes: Fairer Wettbewerb** // Der Großteil der Unternehmen setzt in Deutschland auf das Internet, der wachsende Bedarf nach Leitungskapazitäten insbesondere auf der „letzten Meile“ führt zu einem Boom auf dem DSL-Markt.

Ob Unternehmen und Privathaushalte auf diesem Markt eine kostengünstige, maßgeschneiderte und innovative Breitbandlösung langfristig erhalten, ist abhängig von einem funktionierenden Wettbewerb.

**Ausgangslage bevorzugt Ex-Staatsmonopolisten** // Bis zu ihrer Privatisierung 1994 war die Deutsche Telekom (DTAG) für die Telekommunikations-Infrastruktur in Deutschland von Staats wegen zuständig. Im Zuge der Börseneinführung übertrug ihr der Staat die Eigentumsrechte an sämtlichen Leitungen und Einrichtungen. Bis heute verfügt die DTAG daher über ein Monopol auf der letzten Meile sowie eine gewachsene Vormachtstellung an den entscheidenden Knotenpunkten der deutschen Telekommunikations-Infrastruktur.

Als Gegengewicht setzte die Regierung, mit der Auflösung des Monopols und dem Inkrafttreten des TKG 1998, eine Regulierungsbehörde ein, die einen fairen Wettbewerb auf dem Markt gewährleisten sollte. Immer wieder kam es seitdem zu Verfahren und Rechtsstreitigkeiten zwischen dem Ex-Staatsmonopolisten, dem Regulierer und neuen Wettbewerbern. Nachfolgend sind kurz die wichtigsten Themen für DSL-Anbieter aus dem abgelaufenen Geschäftsjahr dargestellt:

### 1. Teilnehmeranschlussleitung

Auf Grund des DTAG-Monopols auf der letzten Meile müssen alternative Telefonanbieter die Kupferleitung für den Anschluss beim Endkunden von der DTAG mieten und zugleich eine Einmalgebühr für die Übernahme der Leitung zahlen. Am 30. März 2001 setzte die Regulierungsbehörde eine geringfügige Absenkung des Mietpreises um 0,51 EUR auf 12,48 EUR sowie eine Absenkung der Einmalgebühren um durchschnittlich 5 Prozent durch. Nach Ansicht von QSC verhindern auch diese Preise einen fairen Wettbewerb im Massenmarkt auf der letzten Meile.

### 2. Line-Sharing

Line-Sharing ist das technische Konzept, das die gemeinsame Nutzung einer Telefonleitung für Sprach- und Datenübermittlung ermöglicht, wobei die Dienste – Sprache und breitbandige Datenkommunikation – problemlos von zwei unterschiedlichen Anbietern bereitgestellt werden können. DTAG's eigener DSL-Dienst (T-DSL) basiert auf diesem Line-Sharing-Konzept, wobei allerdings sowohl der Sprach- als auch der DSL-Dienst von der DTAG geliefert werden. Nach letztendlich erfolglosen, jedoch mehrmonatigen Verzögerungen durch die

Mit Line-Sharing vereinfacht sich der Weg zum Endkunden



DTAG konnte QSC am 18. Dezember 2001 mit der DTAG einen ersten Line-Sharing-Vertrag abschließen, ohne dass Einigung über den zu errichtenden Preis erzielt werden konnte. Am 15. März 2002 entschied die Regulierungsbehörde über den Preis: Die QSC AG und andere Wettbewerber müssen ab sofort 4,77 EUR als monatliche Miete an die DTAG zahlen. Mit dieser Entscheidung reduziert sich die bisherige DTAG-Forderung um rund zwei Drittel.

### 3. Preisgestaltung der Telekom-DSL-Produkte

Mit großem Aufwand forcierte die DTAG 2001 den Absatz ihres Produktes T-DSL zu offensichtlich nicht-kostendeckenden Preisen. Die Regulierungsbehörde stellte das „Preisdumping“-Verfahren am 30. März 2001 zunächst ein, eröffnete es aber auf öffentlichen Druck im Herbst 2001 erneut. Im Ergebnis führte die DTAG ab Ende Februar 2002 geringe Preiserhöhungen für Neukunden durch.

**Regulierungsbehörde muss Wettbewerb forcieren** // Mit Sorge betrachtete QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr die Bemühungen der DTAG sich nicht effizient regulieren zu lassen. In der ersten Jahreshälfte 2002 wird sich die Regulierungsbehörde daran messen lassen, ob sie es mit ihrem Bekenntnis zum Wettbewerb auf dem TK-Markt ernst meint:

#### Prüfsteine für den Regulierer

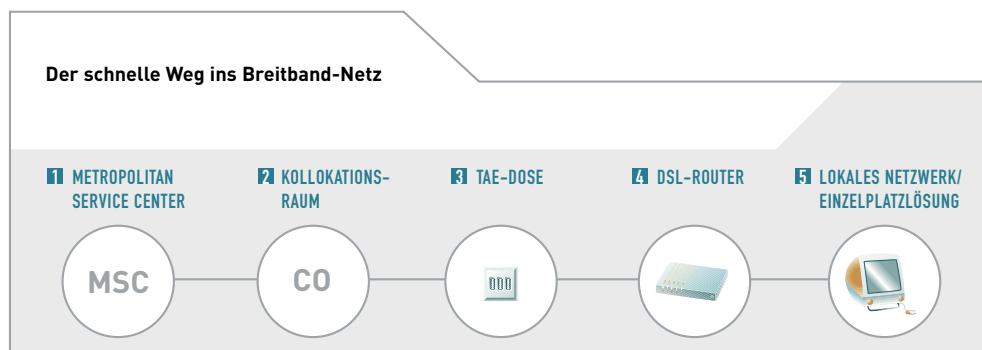
1. Entgelte für Line-Sharing. Der neue Preis von 4,77 EUR als monatliche Miete reicht nicht aus, um durch Line-Sharing für Wettbewerber einen profitablen Einstieg in den Massenmarkt zu ermöglichen. Dies zeigt ein Blick auf den niedrigsten Preis für ein DSL-Produkt der DTAG. Er beträgt 8,61 EUR und lässt Wettbewerbern damit gerade 3,84 EUR für ein eigenes konkurrenzfähiges Datenprodukt. Weitere Reduktionen auf diesem Gebiet vor allem bei den Einmalgebühren sind also von Nöten.
2. Einmalentgelte für Teilnehmeranschlüsse: Die bestehenden Entgelte hindern viele Kunden an einem Wechsel zu einem privaten Telekommunikations-Anbieter. Eine Entscheidung über eine notwendige, drastische Absenkung dieser Entgelte seitens der Regulierungsbehörde steht für Anfang April 2002 an.
3. Teilnehmeranschlussleitung: Heute verzögert die DTAG oft die Übergabe von Leitungen an Wettbewerber und fordert zugleich überzogene Preise für diese Dienstleistung. Nach Ansicht von QSC müssen die Gebühren für Wettbewerber erheblich unter den marktgängigen Preisen für Endkunden liegen. Zugleich muss eine nicht-fristgemäße Übergabe von Leitungen mit wirksamen Vertragsstrafen geahndet werden können. Die Regulierungsbehörde hat im Februar 2002 ein Missbrauchsverfahren gegen die DTAG dazu eingeleitet.

## HIGH-TECH DEUTSCHLANDWEIT.

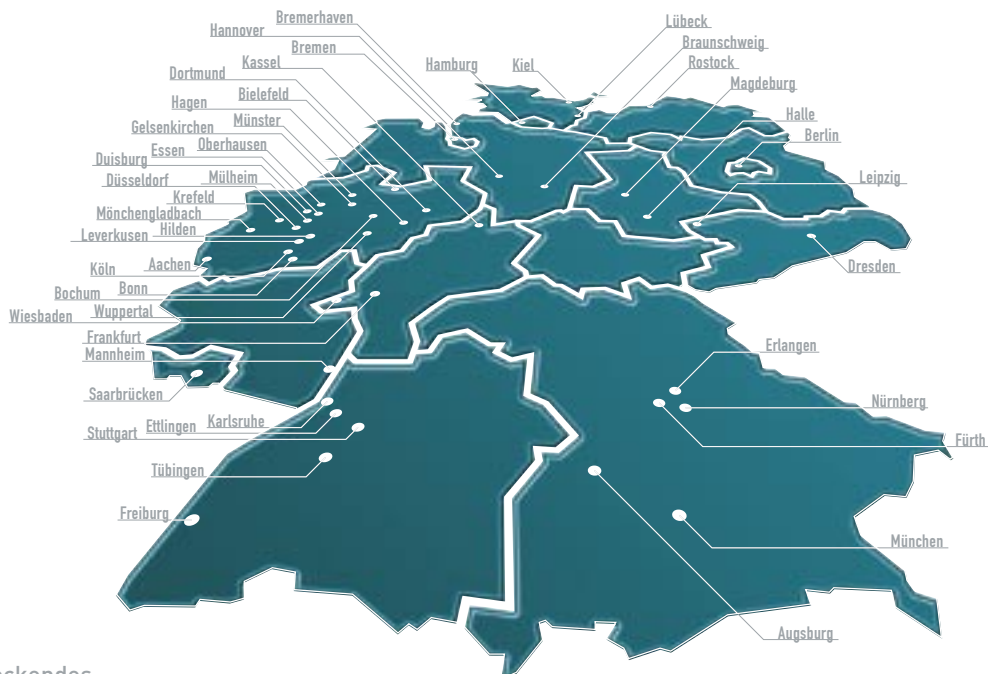
**Leistungsstarkes Netzwerk sichert Wettbewerbsvorsprung** // Das DSL-Netzwerk der QSC AG beruht auf einer intelligenten Verknüpfung vorhandener Kapazitäten mit modernster Übertragungstechnologie. Auf der letzten Meile – vom Telefonanschluss des Kunden bis zum Kollokationsraum – veredelt QSC eine ungenutzte Kupferdoppelader der Deutschen Telekom; vom Kollokationsraum an verfügt QSC über eine eigene, leistungsstarke Infrastruktur, die sowohl zur breitbandigen Übermittlung von Daten, Content-Angeboten als auch zur Sprachübertragung geeignet ist.

Frühzeitig sicherte sich das Unternehmen Raum an den entscheidenden Schnittstellen, den Kollokationsräumen der Deutschen Telekom. Dort mietete QSC Fläche an und ließ sie mit modernster DSL-Technologie bestücken. Vor allem an den begehrten Standorten in Wirtschaftsmetropolen erweist sich der entschlossene Netzaufbau als entscheidender Vorteil, da der physisch vorhandene Platz in diesen Kollokationsräumen begrenzt ist.

**Vom Kunden zum Backbone – der Weg von QSC** // Für den Kunden ist die Installation eines Q-DSL-Anschlusses ein einfacher Vorgang: Von QSC erhält er ein passendes Modem, ein Techniker installiert eine zweite Telefondose und schon kann er mit Hochgeschwindigkeit im Internet breitbandig surfen.



Im Auftrag von QSC wird der Kunde an den nächsten Kollokationsraum (CO) der Deutschen Telekom angeschlossen. Von dort aus führen leistungsstarke, gemietete Glasfaserleitungen zu den QSC-eigenen Technikzentren in jedem Ballungsgebiet: den Metropolitan Service Centern (MSC). Durch den Aufbau eines eigenen Backbone, das die MSC's miteinander verbindet, hat QSC ihre Marktstellung erheblich verbessert. Anwendungen und Produkte von QSC's Kooperationspartnern können von einem einzigen Standort aus bundesweit vertrieben werden.



Flächendeckendes  
Netzwerk

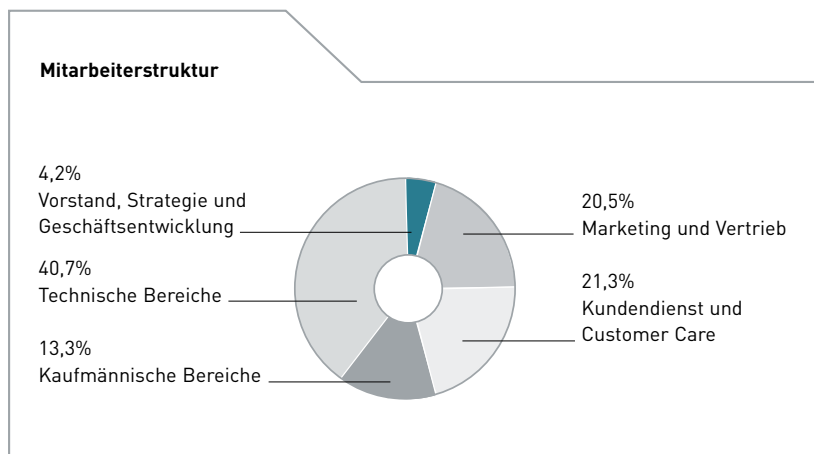
Per 31. Dezember 2001 verfügte QSC bundesweit über 45 MSC's, die mit 974 Kollokationsräumen verbunden waren. Nach dem schnellen Aufbau des Netzes arbeitet das Unternehmen nun permanent an der Erhöhung der Netzrentabilität. Eine Analyse von 300 bislang von QSC nicht genutzten Kollokationsräumen verdeutlichte, dass das Anschließen weiterer Standorte zusätzlich attraktives Umsatzpotenzial bietet. Andererseits ergab sich, dass einige aktive Kollokationsräume suboptimal ausgelastet sind. Diese werden nun nicht mehr aktiv vermarktet und eventuell später vom Netz genommen.

In die Infrastruktur investierte QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr 41,7 Millionen EUR (2000: 85,8 Millionen EUR). Damit ist der investitionsintensive Bereich des Netzaufbaus abgeschlossen.

Diese zukunftssträchtigen Investitionen gewährleisten Breitband-Dienstleistungen hoher Qualität innerhalb des QSC-Netzwerkes. Verlässlich zeigt sich QSC auch beim Anschluss der Leitungen: 95 Prozent der Nutzer werden innerhalb von vier Wochen an das Netz angeschlossen – Wettbewerber benötigen teilweise erheblich länger.

## EIN STARKES TEAM.

**Mitarbeiterstruktur unterstreicht Wandel der QSC AG** // Das Geschäftsjahr 2000 stand bei QSC im Zeichen des Netzaufbaus, 2001 stand die Entwicklung und Vermarktung eigener Endkundenprodukte und -dienstleistungen im Mittelpunkt. Den Wandel vom reinen DSL-Internetzugangsanbieter zum Breitband-Dienstleister dokumentiert die Personalstruktur. Zum 31. Dezember 2001 arbeiteten 110 QSC-Mitarbeiter in Marketing, Vertrieb und Kundendienst. 107 Mitarbeiter arbeiteten in den technischen Bereichen und gewährleisteten einen reibungslosen Netzbetrieb. Neu hinzugekommen sind im abgelaufenen Geschäftsjahr 9 Mitarbeiter im Network Operation Center, das den Kundendienst in der After-Sales-Betreuung der Kunden tatkräftig unterstützt. Insgesamt stieg die Mitarbeiterzahl im abgelaufenen Geschäftsjahr von 194 auf 263. Für 2002 ist eine moderate Erhöhung der Mitarbeiterzahl vorgesehen.



Sowohl im Bereich Marketing und Vertrieb als auch bei den unverändert wichtigen Netzwerkspezialisten profitierte QSC 2001 von der Entspannung auf dem Arbeitsmarkt für Fach- und Führungskräfte. Die wachsende Reputation von QSC als einer der führenden alternativen DSL-Dienstleister in Deutschland sowie gezieltes Personalmarketing führten zu einer erfreulich hohen Zahl von Initiativbewerbungen.

GESCHÄFTSVERLAUF  
 PRODUKTE  
 VERTRIEB  
 MARKT  
 REGULIERUNG  
 TECHNOLOGIE  
**MITARBEITER**  
 AUSBLICK  
 KAPITALMARKT

IMMER MEHR MITARBEITER  
 SIND IN KUNDENORIENTIERTEN  
 BEREICHEN BESCHÄFTIGT –  
 QSC ENTWICKELT SICH ZUM  
 DIENSTLEISTER.

Alle Mitarbeiter  
 können den  
 Aktienoptionsplan  
 nutzen

**Mitarbeiterbindung besitzt höchste Priorität** // QSC verdankt seinen Erfolg am Markt der engagierten und qualifizierten Belegschaft. Das Unternehmen investierte 2001 insgesamt 0,3 Millionen EUR in deren Fort- und Weiterbildung. Die Schwerpunkte lagen auf Seminaren für Telekommunikations-Experten, Fortbildungen im Bereich Hard- und Software sowie im kaufmännischen Bereich.

Zentrale Bedeutung für die Mitarbeiterbindung besitzt der bestehende dritte Aktienoptionsplan AOP2001: Über eine Wandelschuldverschreibung erhalten Mitarbeiter die Möglichkeit QSC-Aktien zu erwerben. Das Wandlungsrecht kann nach Zeichnung der Wandelschuldverschreibung erstmals für 33 Prozent nach Ablauf von einem Jahr, für weitere 33 Prozent nach Ablauf von zwei Jahren und für den Rest nach Ablauf von drei Jahren ausgeübt werden.

Die Akzeptanz des Planes bei den Mitarbeitern demonstriert ihre Bereitschaft zu einer langfristigen Bindung an die QSC AG. Per 31. Dezember 2001 existierten bereits 3.874.067 Millionen Namens-Stammaktien aus Wandelschuldverschreibungen.



## QSC BLEIBT AUF WACHSTUMSKURS.

**Ehrgeizige Prognosen** // Trotz des schwierigen konjunkturellen Umfeldes gehen Marktforscher für das Jahr 2002 von weiterhin deutlichen Wachstumsraten bei DSL-Anbindungen aus. Die QSC AG kann und wird von dieser Entwicklung profitieren.

Das Management erwartet für das laufende Geschäftsjahr einen Umsatz von 46 bis 54 Millionen EUR, was einer 60- bis 90-prozentigen Steigerung gegenüber 2001 entspricht. Das Jahresergebnis auf EBITDA-Basis soll auf -60 bis -70 Millionen EUR begrenzt werden. Der deutliche Umsatzsprung im Jahr 2002 ist ein weiterer entscheidender Schritt auf dem Weg zum Ziel der QSC AG, im Verlauf des Jahres 2003 den Break-Even auf EBITDA-Basis und im Verlauf des folgenden Jahres den Break-Even auf Cashflow-Basis zu erreichen.

**Erreichen der Profitabilität im Zentrum** // Konsequenter richtet QSC seine Entscheidungen auf die Erreichung des Break-Even und der Profitabilität aus. Dies bedeutet zum einen eine Fortsetzung der Fokussierung auf Geschäfts- und Premium-Privatkunden, zum anderen eine Kontinuität beim strikten Kostenmanagement.

Das Unternehmen wird im laufenden Geschäftsjahr den Absatz seiner margenträchtigen eigenen Produkte und Dienstleistungen unter der Dachmarke Q-DSL forcieren. Dieser Zielsetzung trägt die Erweiterung des Vorstands Rechnung. Bernd Puschendorf zeichnet seit dem 6. März 2002 für die Bereiche Vertrieb und Marketing verantwortlich, während Gerd Eickers sich nun auf die Bereiche Kundenservice, Auftragsmanagement und Regulierung konzentriert. Ziel aller Vertriebs- und Marketingmaßnahmen ist eine weitere, deutliche Steigerung des Bekanntheitsgrades der Marke Q-DSL über alle Vertriebswege hinweg. Das Unternehmen setzt hierbei auf gezielte Marketing- und Vertriebsaktionen, sowie die Kombination von Q-DSL mit attraktiven Content-Angeboten.

Zugleich forciert QSC den direkten Absatz ihrer Produkte über das Internet, sei es über ihre eigene Homepage oder mit Hilfe von Online-Kooperationspartnern wie z.B. Yahoo!. Seit Februar 2002 können Internetsurfer über Deutschlands führendes Webportal Yahoo! DSL online bestellen und erhalten so einen Premium-DSL-Internetzugang auf Basis der Q-DSL-Technologie.

Einheitlich zentrale Botschaft aller Aktionen ist dabei der Qualitätsanspruch der Q-DSL-Produktfamilie: Q steht für Qualität und bürgt für eine anspruchsvolle Leistung, hohe Bandbreiten und verlässlichen Service.

Forcierter Vertrieb  
margenträchtiger  
Produkte

### Erste kombinierte Sprach- und Datenprodukte

Mit dieser Botschaft wird das Unternehmen im laufenden Geschäftsjahr auch an Großkunden herantreten und damit den drei bestehenden Zielgruppen – SME's (Small and Medium Enterprises), SoHo's (Small and Home Offices) sowie Premium-Privatkunden – eine vierte hinzufügen. Vor allem für dezentral organisierte und filialisierte Unternehmen bietet sich eine Vernetzung mit Hilfe der DSL-Technologie an. In der QSC-Zentrale in Köln wird dazu ein Key-Account-Management für Großkunden und Projekte aufgebaut.

Für Firmenkunden gewinnt die DSL-Technologie mit der Einführung der Sprachtelefonie weiter an Attraktivität. QSC plant im Laufe des Jahres erste kombinierte Daten- und Sprachprodukte kommerziell anzubieten. Die Tatsache, dass Q-DSL „always on“ ist, erlaubt eine Preisfestsetzung bei Sprachdienstleistungen abseits traditioneller Methoden: So ist vorstellbar, einem Kunden ein bestimmtes Minutenvolumen an Telefonie zu einem Festpreis anzubieten.

Neben der Einführung von Voice over DSL wird QSC im laufenden Geschäftsjahr auch weitere Dienstleistungen rund um ihr Netzwerk konsequent ausbauen – entweder dank eigener Entwicklungen oder mit Hilfe von Partnern.

Im indirekten Vertrieb dürften sich 2002 die Vertriebskooperationen mit marktmächtigen Partnern auszahlen. Aufgrund der Zusammenarbeit mit QSC erwartet der deutsche Ableger des europaweit führenden Internet-Kommunikationsunternehmens Tiscali einen Absatz von weiteren 20.000 Leitungen.

**Kostenmanagement behält oberste Priorität** // QSC stellt sämtliche Aufwendungen und Investitionen regelmäßig auf den Prüfstand. Ebenso setzt das Unternehmen den Prozess der Netzoptimierung weiter fort: Nicht ausgelastete und unrentable Standorte werden von der aktiven Vermarktung ausgeschlossen und gegebenenfalls vom Netz genommen, attraktive Standorte neu eröffnet.

Das Engagement bei der italienischen QSC-Beteiligung Netchemya S.p.A. in Höhe von 25 Prozent eröffnet nach dem Einstieg des führenden europäischen Internet-Kommunikationsunternehmens Tiscali S.p.A. interessante Perspektiven: Im laufenden Geschäftsjahr ist der Aufbau eines DSL-Netzwerkes in Italien geplant. QSC sieht die bestehende Beteiligung als strategisches Finanzinvestment.

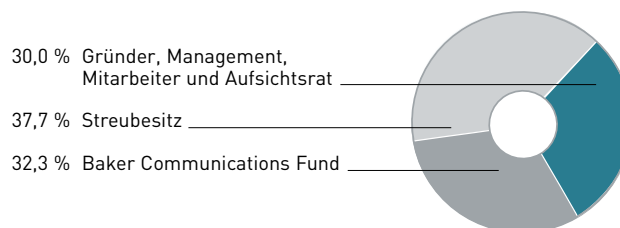
## QSC IM SOG DES NEUEN MARKTES.

**Negative Faktoren lasten auf Technologiewerten** // Das Jahr 2001 erwies sich für Technologie-Aktien als äußerst schwieriges Jahr. Verschiedene Faktoren führten zu Skepsis gegenüber High-Tech-Werten:

1. Die Rezession in allen wichtigen Industriestaaten traf die High-Tech-Industrie hart. Viele Unternehmen stellten ihre Investitionsentscheidungen angesichts der unsicheren wirtschaftlichen Lage zurück und arbeiteten vorerst mit der vorhandenen Infrastruktur weiter.
2. Auf diesen Trend reagierten viele High-Tech-Hersteller erst sehr spät und mussten dann überstürzt drastische Korrekturen ihrer Planungen melden.
3. Zugleich kristallisierte sich in der Rezession heraus, dass einige börsennotierte Unternehmen über kein tragfähiges Geschäftskonzept verfügten – die wachsende Zahl der Insolvenzen am Neuen Markt schreckte viele Investoren zusätzlich ab.

Von der daraus resultierenden negativen Tendenz am Gesamtmarkt konnte sich die QSC-Aktie nicht abkoppeln. Die Misere vieler in- und ausländischer Telekommunikationsanbieter erschwerte die Investor-Relations-Arbeit zusätzlich.

### Die Aktionärsstruktur



**Stabiler Aktionärskreis** // Das Vertrauen in die Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells der QSC AG unterstreicht der stabile Aktionärskreis. Auch im Geschäftsjahr 2001 blieb der Beteiligungsfonds von Baker Communications mit 32,3 Prozent der Anteile größter Aktionär; Gründer, Management, Mitarbeiter und Aufsichtsrat halten unverändert 30,0 Prozent. Entsprechend den neuen Regeln zur Berechnung des Streubesitzes betrug dieser 37,7 Prozent per Dezember 2001.



 SKEPSIS GEGENÜBER  
HIGH-TECH-WERTEN  
BESTIMMTE DAS BILD AN  
DEN TECHNOLOGIEBÖRSEN  
IM JAHR 2001.

GESCHÄFTSVERLAUF  
PRODUKTE  
VERTRIEB  
MARKT  
REGULIERUNG  
TECHNOLOGIE  
MITARBEITER  
AUSBlick  
KAPITALMARKT

**Konzentration auf Frankfurt** // Die QSC AG plant die bisher parallelen Börsennotierungen am Frankfurter Neuen Markt und an der US-amerikanischen NASDAQ zukünftig ausschließlich auf den deutschen Markt zu konzentrieren. Das Delisting erfolgt voraussichtlich mit Börsenschluss am 2. April 2002. Der Aufwand für die Aufrechterhaltung der NASDAQ-Notierung steht in keinem günstigen Verhältnis zu dem äußerst geringen Handelsvolumen in den USA. Im Durchschnitt des vierten Quartals 2001 konzentrierten sich rund 97 Prozent des Handels in QSC-Aktien auf den Börsenplatz Frankfurt. Mit diesen Schritten beabsichtigt QSC neben finanziellen Einsparungen auch eine weitere Konzentration und Belebung des Handels ihrer Aktien am Neuen Markt.

**Unverändert hohe Priorität für Investor Relations** // Mit der Neuordnung des Streubesitzes und der Konzentration auf einen Börsenplatz schuf QSC entscheidende Voraussetzungen zur Verwirklichung eines wichtigen, mittelfristigen Ziels: Als größter alternativer DSL-Anbieter in Deutschland strebt die QSC AG eine Aufnahme in den Nemax 50 an.

Intensive  
Kommunikation mit  
dem Kapitalmarkt

Auf dem Weg dahin setzt QSC auf eine unverändert kontinuierliche und intensive Investor-Relations-Arbeit gegenüber Research-Analysten, Finanzmedien, Fonds und Privatanlegern. Im Geschäftsjahr 2001 präsentierte das Management der QSC unter anderem bei verschiedenen Investorenkonferenzen im In- und Ausland. Insgesamt nahmen die Vorstände mehr als 100 Termine mit Kapitalmarktteilnehmern wahr.

Das hohe Interesse der Beteiligten am Finanzmarkt belegt die Attraktivität des Geschäftsmodells der QSC AG. Dies unterstreicht nicht zuletzt die Tatsache, dass zahlreiche Broker, Banken und Research-Häuser das Unternehmen beobachteten und regelmäßig Studien veröffentlichten.

## BERICHT DER UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFER.

### **An den Vorstand, die Aktionäre und den Aufsichtsrat der QSC AG (vormals: QS COMMUNICATIONS AG), KÖLN**

Wir haben die konsolidierte Bilanz der QSC AG (vormals: QS Communications AG), Köln, zum 31. Dezember 2001 und 2000 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 QSC AG (vormals: 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 Bestätigungsberichtes darstellt.

Nach unserer Einschätzung vermittelt der Konzernabschluss der QSC AG (vormals: QS Communications AG), Köln, zum 31. Dezember 2001 und 2000 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 sowie der Kapitalflussrechnung des Konzerns in Übereinstimmung mit den US-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen (US GAAP).

Eschborn/Frankfurt am Main, 8. März 2002

Arthur Andersen  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Steuerberatungsgesellschaft mbH

Fluck  
Wirtschaftsprüfer

Berg  
Wirtschaftsprüfer

## GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für die Geschäftsjahre 2001 und 2000  
(Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen bei Beträgen je Aktie)

	IV/2001	IV/2000	2001	2000
	01.10.2001- 31.12.2001	01.10.2000- 31.12.2000	01.01.2001- 31.12.2001	01.01.2000- 31.12.2000
	in TEUR	in TEUR	in TEUR	in TEUR
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>9.232</b>	<b>3.312</b>	<b>29.433</b>	<b>4.971</b>
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen (inkl. TEUR 1.785 aufgrund nicht liquiditätswirksamer Kompensation in 2001; 2000: TEUR 2.197)	26.182	27.076	103.480	62.783
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>(16.950)</b>	<b>(23.764)</b>	<b>(74.047)</b>	<b>(57.812)</b>
Marketing- und Vertriebsaufwendungen (inkl. TEUR 869 aufgrund nicht liquiditätswirksamer Kompensation in 2001; 2000: TEUR 757)	6.168	6.643	21.326	17.281
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen (inkl. TEUR 2.046 aufgrund nicht liquiditätswirksamer Kompensation in 2001; 2000: TEUR 5.534)	5.675	10.246	15.410	20.771
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen (inkl. TEUR 905 aufgrund nicht liquiditätswirksamer Kompensation in 2001; 2000: TEUR 644)	580	729	2.241	2.097
<b>Betriebsverlust</b>	<b>(29.373)</b>	<b>(41.382)</b>	<b>(113.024)</b>	<b>(97.961)</b>
<b>Sonstige Erträge (Verluste)</b>				
Zinserträge	2.955	5.047	10.605	10.213
Zinsaufwendungen	1	(17)	(215)	(20)
Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen	(179)	(1.140)	(2.299)	(1.398)
Sonstige Erlöse (Aufwendungen)	0	(7)	32	(8)
<b>Verlust vor Steuern</b>	<b>(26.596)</b>	<b>(37.499)</b>	<b>(104.901)</b>	<b>(89.174)</b>
Steuern vom Einkommen und Ertrag	0	0	0	24
<b>Jahresfehlbetrag</b>	<b>(26.596)</b>	<b>(37.499)</b>	<b>(104.901)</b>	<b>(89.150)</b>
Nicht bevorrechtigten Aktionären zurechenbares Ergebnis	(26.596)	(37.499)	(104.901)	(89.150)
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert)	(0,26)	(0,37)	(1,04)	(1,15)
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert und verwässert)	101.134.647	101.134.647	101.134.647	77.769.576

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

## BILANZ

Konzern-Bilanz zum 31. Dezember 2001 und 2000  
(Eurobeträge in Tausend (TEUR))

	31.12.2001	31.12.2000
	in TEUR	in TEUR
<b>AKTIVA</b>		
<b>Kurzfristige Vermögensgegenstände</b>		
Liquide Mittel	153.776	294.780
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	15.581	15.239
Forderungen gegen Unternehmen im Verbundbereich	681	1.237
Noch nicht fakturierte Forderungen	7.256	11.747
Sonstige Vermögensgegenstände	17.430	11.225
Rechnungsabgrenzungsposten	2.316	2.648
<b>Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt</b>	<b>197.040</b>	<b>336.876</b>
<b>Langfristige Vermögensgegenstände</b>		
<b>Sachanlagen, netto</b>		
Netzwerk und technische Anlagen	82.096	67.212
Betriebs- und Geschäftsausstattung	7.576	6.075
<b>Gesamte Sachanlagen, netto</b>	<b>89.672</b>	<b>73.287</b>
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände, netto</b>		
Lizenzen	2.205	2.491
Software	2.043	1.271
Geschäfts- oder Firmenwert	1.407	0
Sonstige	8	11
<b>Gesamte immaterielle Vermögensgegenstände, netto</b>	<b>5.663</b>	<b>3.773</b>
<b>Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen</b>	<b>4.996</b>	<b>5.427</b>
<b>Sonstige Vermögensgegenstände</b>	<b>603</b>	<b>317</b>
<b>Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt</b>	<b>100.934</b>	<b>82.804</b>
<b>Aktiva, gesamt</b>	<b>297.974</b>	<b>419.680</b>

TESTAT

GuV

**BILANZ**

KAPITALFLUSS-RECHNUNG

EIGENKAPITAL

	31.12.2001	31.12.2000
	in TEUR	in TEUR
<b>PASSIVA</b>		
<b>Verbindlichkeiten</b>		
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
Kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen	357	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	23.591	12.744
Verbindlichkeiten im Verbundbereich	13.199	22.900
Rückstellungen	18.769	43.638
Umsatzabgrenzungsposten	883	239
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	807	874
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>	<b>57.606</b>	<b>80.395</b>
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>		
Wandelanleihen	39	15
Pensionsrückstellungen	162	130
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	201	0
<b>Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>	<b>402</b>	<b>145</b>
<b>Verbindlichkeiten, gesamt</b>	<b>58.008</b>	<b>80.540</b>
<b>Eigenkapital</b>		
Grundkapital aus Stammaktien (187.546.037 bzw. 124.316.037 genehmigte Aktien zum 31.12.2001 bzw. 31.12.2000, 105.008.714 begebene Aktien zum 31.12.2001 und 31.12.2000)	105.009	105.009
Kapitalrücklage	473.480	477.304
Eigene Anteile (1.125.473 bzw. 934.954 Anteile zum 31.12.2001 bzw. 31.12.2000)	(3.312)	(4.125)
Abgegrenzte Kompensation	(12.086)	(21.515)
Forderungen gegen Aktionäre	(1)	(1)
Bilanzverlust	(323.124)	(217.532)
<b>Eigenkapital, gesamt</b>	<b>239.966</b>	<b>339.140</b>
<b>Passiva, gesamt</b>	<b>297.974</b>	<b>419.680</b>

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

## KAPITALFLUSS-RECHNUNG

Konzern-Kapitalfluss-Rechnung für die Geschäftsjahre 2001 und 2000  
(Eurobeträge in Tausend (TEUR))

	01.01.2001- 31.12.2001	01.01.2000- 31.12.2000
	in TEUR	in TEUR
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>		
<b>Fehlbetrag</b>	<b>(104.901)</b>	<b>(89.150)</b>
<b>Berichtigung des Fehlbetrages</b>		
Nicht liquiditätswirksame Kompensation	5.605	9.132
Abschreibungen und Amortisation	21.972	9.442
Verlust/(Gewinn) aus dem Verkauf von Sachanlagen	(4)	8
Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen	2.299	1.398
Nicht liquiditätswirksame Zinsaufwendungen	126	0
Verminderung/(Erhöhung) Forderungen, netto	508	(9.632)
Verminderung/(Erhöhung) noch nicht fakturierter Forderungen	4.491	(3.323)
Erhöhung sonstiger Vermögensgegenstände	(6.049)	(10.177)
Verminderung/(Erhöhung) Rechnungsabgrenzungsposten	340	(2.616)
Erhöhung sonstiges Anlagevermögen	(286)	(317)
Erhöhung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	912	7.960
Erhöhung/(Verminderung) sonstiger Rückstellungen	(25.011)	41.047
Erhöhung Umsatzabgrenzungsposten	644	235
Verminderung Steuerrückstellungen	(56)	0
Verminderung latenter Steuern	0	(24)
Erhöhung/(Verminderung) sonstiger Verbindlichkeiten	(75)	286
Erhöhung Pensionsrückstellungen	32	27
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>	<b>(99.453)</b>	<b>(45.704)</b>



TESTAT

GuV

BILANZ

**KAPITALFLUSS-RECHNUNG**

EIGENKAPITAL

	01.01.2001- 31.12.2001	01.01.2000- 31.12.2000
	in TEUR	in TEUR
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>		
Akquisition, ohne erworbene liquide Mittel	(2.930)	(6.825)
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände	(1.369)	(2.174)
Investitionen in Sachanlagen	(37.405)	(76.846)
Erlöse aus Anlageabgängen	27	53
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>(41.677)</b>	<b>(85.792)</b>
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>		
Verminderung kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfr. Darlehen	(269)	0
Nettoerlös aus ausgegebenen Aktien (abzüglich Kosten der Kapitalbeschaffung)	0	293.190
Ausgabe von Wandelanleihen	24	14
Verkauf/(Kauf) eigener Anteile	371	(4.125)
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>126</b>	<b>289.079</b>
<b>Zunahme/(Verminderung) liquider Mittel</b>	<b>(141.004)</b>	<b>157.583</b>
Liquide Mittel am Anfang des Geschäftsjahres	294.780	137.197
<b>Liquide Mittel zum Ende des Berichtszeitraums</b>	<b>153.776</b>	<b>294.780</b>
<b>Zusätzliche Angaben zur Cashflow-Rechnung</b>		
<b>Mittelabfluss während des Berichtszeitraums</b>		
Zinsen	88	20
Steuern vom Einkommen und Ertrag	0	0

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

## EIGENKAPITAL

Entwicklung des Eigenkapitals für die Geschäftsjahre 2001 und 2000  
(Eurobeträge in Tausend (TEUR))

<b>Stand am 1. Januar 2000</b>
Ausgabe von Stammaktien in Verbindung mit der Wandlung von Wandelschuldverschreibungen (22. März 2000)
Kauf eigener Anteile (13. März 2000)
Verfall von Wandlungsrechten (14. März 2000)
Kauf eigener Anteile (28. März 2000)
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln (3. April 2000)
Ausgabe von Vorzugsaktien der Serie B (3. April 2000)
Ausgabe von Stammaktien in Verbindung mit der Wandlung von Wandelschuldverschreibungen (11. April 2000)
Ursprüngliche abgegrenzte Kompensation
Aktienemission als erstmaliges öffentliches Zeichnungsangebot (Börse Frankfurt) (14. April 2000)
Aktienemission als erstmaliges öffentliches Zeichnungsangebot (Börse New York) (14. April 2000)
Umwandlung von Vorzugsaktien in Stammaktien (5. Mai 2000)
Aktienemission aus Mehrzuteilungsoption (15. Mai 2000)
Kosten der Kapitalbeschaffung
Kauf eigener Anteile (11. August 2000)
Kauf eigener Anteile (18. August 2000)
Verfall von Wandlungsrechten (1. September 2000)
Verfall von Wandlungsrechten (1. Oktober 2000)
Verfall von Wandlungsrechten (14. Oktober 2000)
Kauf eigener Anteile (27. November 2000)
In der Periode berücksichtigte Amortisation
Forderungen gegen Aktionäre
Jahresfehlbetrag
<b>Stand am 31. Dezember 2000</b>
Kauf eigener Anteile (1. Januar 2001)
Verfall von Wandlungsrechten (1. Januar 2001)
Kauf eigener Anteile (1. Mai 2001)
Verfall von Wandlungsrechten (1. Mai 2001)
Ursprüngliche abgegrenzte Kompensation (1. Juli 2001)
Kauf eigener Anteile (1. Juli 2001)
Verkauf eigener Anteile (1. Oktober 2001)
Ursprüngliche abgegrenzte Kompensation (1. Oktober 2001)
In der Periode berücksichtigte Amortisation
Jahresfehlbetrag
<b>Stand am 31. Dezember 2001</b>



TESTAT

GuV

BILANZ

KAPITALFLUSS-RECHNUNG

EIGENKAPITAL

	Vorzugsaktien		Stammaktien		Eigene Anteile		Kapital- rücklage	Abge- grenzte Kampen- sation	Bilanz- gewinn/ -verlust	Forderun- gen gegen Aktionäre	Gesamtes Eigen- kapital
	Aktien	Betrag TEUR	Aktien	Betrag TEUR	Aktien	Betrag TEUR					
	46.684.053	78	33.300.774	56			286.465	(28.060)	(128.382)	(63)	130.094
			15.210	15			(4)				11
					6.084	(4)	(61)	61			(4)
							(92)	92			0
					54.756	(40)	(551)	551			(40)
			79.851				(79.851)				0
	800.594	801					3.635				4.436
			978.083	978			4.440				5.418
							8.629	(8.629)			0
			18.152.000	18.152			217.824				235.976
			2.048.000	2.048			24.576				26.624
	(47.484.647)	(879)	47.484.647	879							0
			3.030.000	3.030			36.360				39.390
							(18.728)				(18.728)
					18.252	(13)	(184)	184			(13)
					48.008	(36)	(483)	483			(36)
							(23)	23			0
							(23)	23			0
							(68)	68			0
					807.854	(4.032)	(4.557)	4.557			(4.032)
								9.132			9.132
										62	62
									(89.150)		(89.150)
	0	0	105.008.714	105.009	934.954	(4.125)	477.304	(21.515)	(217.532)	(1)	339.140
					88.512	(66)	(890)	890			(66)
							(23)	23			0
					366.052	(286)	(3.674)	3.674			(286)
							(136)	136			0
							441	(441)			0
					9.126	(50)	(68)	68			(50)
					(273.171)	1.215					1.215
							526	(526)			0
								5.605	(691)		4.914
									(104.901)		(104.901)
	0	0	105.008.714	105.009	1.125.473	(3.312)	473.480	(12.086)	(323.124)	(1)	239.966

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

## QSC AG, KÖLN

Erläuterungen zum Konzernabschluss zum 31. Dezember 2001 und 2000  
(Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen bei Beträgen je Aktie)

### 1. Organisation und Grundlagen der Rechnungslegung

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

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

**b) Grundlagen der Rechnungslegung** // Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt in Übereinstimmung mit den in den Vereinigten Staaten allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen („US GAAP“).

Alle Beträge außer der Beträge je Aktie sind in Tausend Euro (TEUR) angegeben.

**c) Konsolidierungsgrundsätze** // Der vorliegende Konzernabschluss beinhaltet den Abschluss von QSC und ihrer Mehrheitsbeteiligungen. Alle wesentlichen konzerninternen Geschäftsvorfälle wurden eliminiert. Wesentliche Beteiligungen werden nach der Equity-Methode bilanziert. Grundsätzlich handelt es sich hierbei um Beteiligungen mit einem Stimmrechtsanteil zwischen 20% und 50%.

## 2. Wesentliche Grundsätze der Rechnungslegung

a) **Neue Bilanzierungsgrundsätze** // Im Juni 2001 veröffentlichte das Financial Accounting Standards Board („FASB“) das Statement of Financial Accounting Standards („SFAS“) 141 „Business Combinations“ und SFAS 142 „Goodwill and Other Intangible Assets“. SFAS 141 legt für alle Unternehmenserwerbe, die nach dem 30. Juni 2001 eingeleitet wurden, die Anwendung der sogenannten Erwerbsmethode der Kapitalkonsolidierung fest („Purchase Method“). Darüber hinaus kann man als Folge der Einführung von SFAS 141 davon ausgehen, dass mehr immaterielle Vermögensgegenstände im Zusammenhang mit Unternehmenserwerben aktiviert werden als unter Anwendung der relevanten Vorgängervorschrift Accounting Principles Board („APB“) Opinion 16. Dies wird auch gelten, obwohl einige der bereits erworbenen immateriellen Vermögensgegenstände als Bestandteil des Goodwills aktiviert werden. SFAS 141 legt weiterhin fest, dass Unternehmen bei Anwendung von SFAS 142 die Buchwerte von bereits vorhandenen immateriellen Vermögensgegenständen und Goodwills getrennt ausweisen. Unter Berücksichtigung von SFAS 142 werden Goodwillbeträge nicht länger einer planmäßigen Abschreibung unterliegen. Vielmehr werden sie jährlich auf ihre Werthaltigkeit hin untersucht werden, sobald Anzeichen für eine mögliche Wertminderung vorliegen. Auch werden im Rahmen der Equity-Methode im Beteiligungsbuchwert enthaltene Goodwillbeträge nicht mehr einer planmäßigen Abschreibung unterliegen; dennoch werden sie weiterhin entsprechend den Bestimmungen in APB Opinion 18 „The Equity Method of Accounting for Investments in Common Stock“ auf ihre Werthaltigkeit hin untersucht. Ebenso werden gemäß SFAS 142 immaterielle Vermögensgegenstände, die eine unbegrenzte wirtschaftliche Nutzungsdauer haben, nicht mehr planmäßig abgeschrieben werden. Statt dessen werden sie mit dem Buchwert oder dem niedrigeren beizulegenden Wert bilanziert und zumindest einmal jährlich auf einen möglichen Wertminderungsbedarf hin untersucht. Alle restlichen immateriellen Vermögensgegenstände werden auch weiterhin planmäßig entsprechend ihrer geschätzten Nutzungsdauer abgeschrieben. SFAS 142 ist erstmalig für alle Wirtschaftsjahre, die nach dem 15. Dezember 2001 beginnen, anwendbar, auch wenn Goodwill, der aus Unternehmenserwerben, die nach dem 1. Juli 2001 stattgefunden haben, keiner planmäßigen Abschreibung mehr unterliegt. Bei erstmaliger Anwendung der Vorschrift müssen alle Goodwillbeträge und immaterielle Vermögensgegenstände mit unbegrenzter Nutzungsdauer auf ihre Werthaltigkeit hin untersucht werden sowie

der rückwirkende Effekt auf das Jahresergebnis ergebniswirksam berücksichtigt werden. Hätte die Gesellschaft SFAS 142 schon zum 1. Januar 2001 erstmalig angewendet, wären Abschreibungen auf Goodwillbeträge und immaterielle Vermögensgegenstände mit unbegrenzter Nutzungsdauer in Höhe von TEUR 276 nicht vorgenommen worden.

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

Im August 2001 wurde vom FASB SFAS 144 „Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets“ verabschiedet. SFAS 144 führt – unter Berücksichtigung von SFAS 121 „Accounting for the Impairment of Long-Lived Assets to be disposed of“ – ein alleinüligtes Berechnungsverfahren für die Bewertung von Vermögensgegenständen des Anlagevermögens, die veräußert werden sollen, ein. Während es APB Opinion 30 „Reporting the Effects of Disposal of a Segment of a Business, and Extraordinary, Unusual and Infrequently Occurring Events and Transactions“ ersetzt, wird die Darstellung von beendeten Geschäftsbereichen beibehalten, wobei jedoch die Darstellung auch auf Betriebsteile ausgedehnt wird (anstelle von Segmenten). Dennoch werden zu schließende Geschäftsbereiche nicht mehr auf Basis eines Nettoveräußerungserlöses bilanziert, und zukünftige Verluste nicht mehr bilanziert, bevor sie angefallen sind. SFAS 144 führt

ebenfalls Kriterien ein für die Bestimmung, ab wann ein Vermögensgegenstand für Veräußerungszwecke gehalten wird. SFAS 144 ist erstmals wirksam für nach dem 15. Dezember 2001 beginnende Geschäftsjahre; im allgemeinen sollen die Bestimmungen von SFAS 144 jedoch bereits vorher angewendet werden. QSC beabsichtigt derzeit keine Aufgabe von Geschäftsbereichen. Demzufolge erwartet QSC auch keine wesentlichen Auswirkungen aus SFAS 144 auf die Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

- b) Verwendung von Schätzungen** // Im Konzernabschluss müssen Schätzungen vorgenommen und Annahmen getroffen werden, die die bilanzierten Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, die Angabe von Eventualverbindlichkeiten am Bilanzstichtag und den Ausweis von Erträgen und Aufwendungen während der Berichtsperiode beeinflussen. Die sich tatsächlich einstellenden Beträge können von den Schätzungen abweichen.
- c) Fremdwährungsumrechnung** // QSC bilanziert in Euro. Geschäfte mit Drittwährungen werden zu den Umrechnungskursen am Tag der Transaktion umgerechnet. Unterschiede zwischen dem Umrechnungskurs des Tages, an dem das Geschäft abgeschlossen wurde, und dem Tag, an dem das Geschäft erfüllt oder zur Einbeziehung in den Konzernabschluss umgerechnet wurde, sind in den sonstigen betrieblichen Erträgen oder Aufwendungen enthalten. Die Umrechnungseffekte, die ergebniswirksam erfasst wurden, betragen im Geschäftsjahr 2001 TEUR 11.
- d) Umklassifizierung** // Die Deutsche Börse AG gibt für Konzernabschlüsse von am Neuen Markt der Frankfurter Wertpapierbörse registrierten Unternehmen ein strukturiertes Berichtsformat vor. Die neue Berichtsstruktur ist seit dem dritten Quartal 2001 verpflichtend. QSC verwendet die neue Berichtsstruktur für den vorliegenden Konzernabschluss. Verschiedene Positionen aus früheren Jahren wurden daher umklassifiziert, um mit der im Jahr 2001 angewandten Darstellung der konsolidierten Abschlüsse konform zu sein.
- e) Wesentliche Ausfallrisiken** // QSC bietet ihre Produkte und Dienstleistungen über Vertriebspartner und direkt an Endkunden an. Im Jahr 2001 wurde mit keinem Vertriebspartner und keinem Endkunden ein Umsatz erzielt, der größer war als 10% der gesamten Umsatzerlöse.
- 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. Zusätzlich sind mögliche Forderungsausfälle aus allen bedeutenden Geschäftsbeziehungen mit Vertriebspartnern über einen Kreditversicherungsvertrag abgesichert. Forderungen werden abzüglich Einzelwertberichtigungen ausgewiesen. Einzelwertberichtigungen werden für sämtliche erkennbaren Einzelrisiken gebildet.

- f) Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand** // Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand sind alle flüssigen Mittel auf Bankkonten und in Kassen sowie festverzinsliche Wertpapiere mit einer Anlagedauer von bis zu drei Monaten. Die Wertpapiere werden bis zum Ende der Restlaufzeit gehalten und nach SFAS 115 zu Anschaffungskosten bewertet.
- g) Verlust je Aktie** // Der Verlust je Aktie wird gemäß SFAS 128 „Earnings per share“ berechnet, indem der auf Stammaktionäre entfallende Verlust durch den gewichteten Durchschnitt der während des Zeitraums ausgegebenen Stammaktien des Unternehmens geteilt wird. Dabei werden Aktien aus Wandlungsrechten nicht berücksichtigt, die, wenn bestimmte Bedingungen nicht erfüllt sind, einem Rückkaufsrecht unterliegen. Die Kennzahl Ergebnis je Aktie (verwässert) berücksichtigt auch Wandlungsrechte, deren Ausübung eine verwässernde Wirkung hat, sowie wandelbare Vorzugsaktien. Für den Zeitraum der Geschäftsjahre 2001 und 2000 wurde die verwässernde Wirkung von Wandelschuldverschreibungen und Vorzugsaktien nicht berücksichtigt, weil QSC in diesen Berichtszeiträumen Nettoverluste verzeichnete und die angenommene Wandlung von Schuldverschreibungen und Vorzugsaktien somit eine der Verwässerung gegenläufige Wirkung gehabt hätte. In der Berechnung des Verlusts je Aktie sind die 3.874.067 an Mitarbeiter über die Ausübung von verfallbaren Wandelschuldverschreibungen ausgegebenen Stücke nicht enthalten. Ebenso wurde die Auswirkung einer möglichen Wandlung von Schuldverschreibungen in 3.904.384 QSC-Stammaktien nicht berücksichtigt. Für den Zeitraum vom 1. Januar 2000 bis 4. Mai 2000 wurden 47.484.647 Vorzugsaktien nicht in die Berechnung des Verlusts je Aktie einbezogen. Diese 47.484.647 Vorzugsaktien wurden am 5. Mai 2000 in 47.484.647 Stammaktien der QSC umgewandelt und werden deshalb seit diesem Zeitpunkt in die Berechnung des Verlusts je Aktie einbezogen.
- h) Derivative Finanzinstrumente und Hedging** // Im Juni 1998 verabschiedete das FASB das SFAS 133, „Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities“. Diese Veröffentlichung setzt Richtlinien für die Bilanzierung und den Ausweis der Derivate und Hedging Aktivitäten. Diese Richtlinie verlangt, dass jedes derivative Instrument (einschließlich derivativer Instrumente, die in anderen Verträgen mit enthalten sind) in der Bilanz

entweder als Vermögensgegenstand oder als Verbindlichkeit mit seinem Marktwert (Fair Value) bilanziert wird. Der Grundsatz erfordert außerdem, dass Veränderungen in der marktüblichen Bewertung der Derivate erfolgswirksam gezeigt werden, außer für den Fall, dass spezielle Vorschriften greifen, und dass eine formale Dokumentation, Bestimmung und Beurteilung der Effektivität der Transaktionen der dem Hedging zugrundeliegenden Geschäfte erfolgt. QSC nutzt keine derivativen Finanzinstrumente, daher wurden keine Anpassungen auf Grundlage von SFAS 133 notwendig.

- i) 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.
- j) Immaterielle Vermögensgegenstände** // Bei den immateriellen Vermögensgegenständen handelt es sich vorwiegend um Telekommunikationslizenzen und um aktivierte Standardsoftware. Lizenzen werden linear über einen Zeitraum von 10 Jahren, Software über einen Zeitraum von 4 Jahren abgeschrieben.
- k) 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 gebucht. Anlagenabgänge werden in Höhe der Anschaffungs- und Herstellungskosten abzüglich der aufgelaufenen Abschreibungen ausgebucht. Daraus resultierende Gewinne oder Verluste werden in der Gewinn- und Verlustrechnung als sonstige betriebliche Erträge oder 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

**l) Außerplanmäßige Abschreibungen von langlebigen Vermögensgegenständen** // QSC überprüft regelmäßig die Werthaltigkeit ihrer langlebigen Vermögensgegenstände gemäß SFAS 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 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 Cashflows ermittelten wirtschaftlichen Wert des Vermögensgegenstandes. Im Geschäftsjahr 2001 wurden außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen.

**m) Pensionsrückstellungen** // Die Bewertung der Pensionsrückstellungen basiert, in Übereinstimmung mit SFAS 87 „Employers’ Accounting for Pensions“, auf versicherungsmathematischen Berechnungen. Pensionsverpflichtungen werden gemäß SFAS 132 „Employers’ Disclosures about Pensions and Other Postretirement Benefits“ ausgewiesen.

**n) 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.

**o) Umsatzrealisierung** // QSC erzielt Umsatzerlöse aus dem Angebot von DSL-basierten Telekommunikationsdienstleistungen sowie durch vermittlungsgestützte Telekommunikationsdienstleistungen auf der Grundlage der Dienstleistungsverträge mit der IN-telegence GmbH & Co. KG („IN-telegence“).



**Umsätze aus DSL-basierten Telekommunikationsdienstleistungen** / Die Umsätze aus dem DSL-Geschäft werden mit Vertriebspartnern oder mit den Endkunden direkt erzielt.

QSC hat Verträge mit mehreren 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 Endkunden, den Abschluss von Zugangsverträgen und für die nachvertragliche Kundenbetreuung verantwortlich. Der Vertriebspartner ist auch für das Inkasso der Entgelte verantwortlich, das er dem Endkunden für die Nutzung der DSL-Dienste in Rechnung stellt. Der Vertriebspartner muss QSC innerhalb der ersten Wochen jeden Monats alle Forderungen für den jeweiligen Vormonat zahlen. Die Zahlung ist unabhängig davon, ob der Vertriebspartner die entsprechenden Beträge vom Endbenutzer erhalten hat oder nicht. Das Ausfallrisiko aus dem Zugangsvertrag zwischen QSC und dem Endkunden liegt beim Vertriebspartner.

Erträge aus einmaligen Installationsentgelten 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.

**Umsätze aus der Bereitstellung von Einrichtungen für die Vermittlung von Telekommunikationsdienstleistungen gemäß den Dienstleistungsverträgen mit der IN-telegence** / Diese Umsätze resultieren aus den Dienstleistungsverträgen mit der IN-telegence (siehe Anmerkung 4a). Die auf der Grundlage der Dienstleistungsverträge erzielten Umsatzerlöse werden linear über die Laufzeit des Vertrages mit der IN-telegence abgegrenzt und anteilig ausgewiesen.

**p) Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen** /

Die Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen sind unsere Netzwerkaufwendungen. Diese betragen für das Geschäftsjahr 2001 TEUR 103.480. Netzaufwendungen resultieren insbesondere aus monatlichen Mieten für Teilnehmeranschlussleitungen, für Festverbindungen zwischen Hauptverteilern der Deutsche Telekom AG und QSC's Metropolitan Service Centern („MSC“), für Festverbindungen zwischen den MSC's und den Vertriebspartnern sowie für Festverbindungen zwischen den MSC's. Netzwerkaufwendungen beinhalten außerdem Leitungsbereitstellungsgebühren

sowie Mietaufwendungen für MSC's und Kollokationsflächen in den Hauptverteilern der Deutsche Telekom AG sowie Aufwendungen für die Planung, den Aufbau und den Betrieb des QSC-Netzes.

- q) Personalaufwand** // Der Personalaufwand des Geschäftsjahres 2001 betrug TEUR 19.080. Davon sind TEUR 7.887 in den Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen und TEUR 11.193 in den Vertriebs-, Marketing- und Verwaltungskosten enthalten .  
Im Geschäftsjahr 2001 waren im Jahresdurchschnitt 229 Mitarbeiter angestellt (2000: 119).
- r) Aufwendungen für Werbung** // Aufwendungen für Werbung werden in dem Jahr als Aufwand gebucht, in dem sie anfallen. Im Jahr 2001 beliefen sich die Aufwendungen für Werbung auf TEUR 11.926, in 2000 auf TEUR 13.834.
- s) Mitarbeiterbeteiligung** // Im Rahmen von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen gewährt QSC ihren Mitarbeitern Wandelschuldverschreibungen zum Erwerb von Aktien. Die Bewertung dieser Mitarbeiterbeteiligungsprogramme richtet sich nach den Bestimmungen des APB Opinion 25 „Accounting for Stock Issued to Employees“. QSC hat die Regelungen aus dem SFAS 123 „Accounting for Stock-Based Compensation“ übernommen. QSC grenzt die bei der Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen anfallenden Kompensationsaufwendungen über deren Laufzeit ab.
- t) Steuerberechnung** // QSC wendet SFAS 109 „Accounting for Income Taxes“ für die Berechnung von Ertragsteuern an. Dementsprechend werden latente Steuern auf Basis des Unterschiedsbetrags zwischen steuerlichen Wertansätzen und dem in der Konzernbilanz ausgewiesenen Wertansatz 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 einen gespaltenen Körperschaftsteuertarif. Auf thesaurierte Gewinne wurde ein höherer Steuersatz angewandt als auf Gewinne, die an die Anteilseigner ausgeschüttet wurden. QSC berechnet 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 Steuerrückerstattung.

Seit Oktober 2000 gibt es einen einheitlichen Körperschaftsteuersatz. Bei der Ermittlung der latenten Steuern für die Geschäftsjahre 2000 und 2001 hat QSC diesen Steuersatz angewandt.

- u) **Geschäfts- oder Firmenwert** // Beim Erwerb von Beteiligungen wird der Unterschiedsbetrag zwischen Anschaffungskosten und dem auf QSC entfallenden anteiligen Eigenkapital zum Erwerbszeitpunkt als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert und über vier Jahre linear ergebniswirksam abgeschrieben.
- v) **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 2001 war QSC lediglich in einem Segment tätig: Internet- und Intranetanschlüsse in Deutschland.

### 3. Beteiligungen

Am 23. Februar 2001 unterzeichnete QSC Verträge zum Erwerb einer Beteiligung in Höhe von 65% an der COMpoint Network Consulting GmbH, Vellmar, Deutschland („COMpoint“). Die Verträge beinhalten eine Kauf- und Verkaufsoption auf die verbleibenden 35%. Der Ausübungspreis der Kauf- und Verkaufsoption ist derselbe. Die Optionen können zwischen dem 1. Juni 2002 und dem 30. Juni 2004 ausgeübt werden, sowohl vom Verkäufer als auch von QSC. Der Zinsaufwand, der durch die Abzinsung des angenommenen Optionspreises entsteht, wurde erfolgswirksam berücksichtigt. Die COMpoint ist ein Internet Service Provider, der seinen Kunden Telekommunikations- und Netzwerklösungen anbietet. Die QSC erwarb die 65%ige Beteiligung an COMpoint gegen Zahlung von insgesamt TEUR 853. Der sich aus dem Erwerb der Beteiligung an COMpoint ergebende Geschäfts- oder Firmenwert beläuft sich auf TEUR 715 und wird über die geschätzte Nutzungsdauer von vier Jahren abgeschrieben. Im Geschäftsjahr 2001 amortisierte QSC TEUR 148 von diesem Geschäfts- oder Firmenwert. Minderheitsanteile werden als sonstige langfristige Verbindlichkeiten bilanziert. Der Konzernabschluss der QSC beinhaltet den Abschluss der COMpoint seit dem Erwerbszeitpunkt. Enthielte der Konzernabschluss der QSC den Abschluss der COMpoint seit dem 1. Januar der Jahre 2000 und 2001, so würde sich dieser Proforma-Konzernabschluss der QSC nicht wesentlich von dem vorliegenden Abschluss unterscheiden.

Am 24. April 2001 unterzeichnete QSC einen Vertrag zum Erwerb eines 41%igen Anteils an der Gesellschaft für Internet-Kommunikation AG, Aachen, Deutschland („GINKO“). GINKO ist ein Internet Service Provider, dessen Kernkompetenz die Bereitstellung von schnellen Internet-Zugängen ist. Der Kaufvertrag vom 24. April 2001 sieht eine Kapitalerhöhung von TEUR 153,5 auf TEUR 184,1 vor, zu deren Zeichnung allein die QSC berechtigt ist. Die Kapitalerhöhung wurde am 6. Juni 2001 in das Handelsregister eingetragen. Der Vertrag beinhaltet eine Kauf- und Verkaufsoption auf den verbleibenden Anteil von 49,2%, sowohl durch den Verkäufer als auch durch QSC. Die Ausübungsfrist der Verkaufsoption durch den Verkäufer beginnt am 1. Januar 2002 und endet am 31. Dezember 2003. Die Kaufoption durch QSC kann jederzeit ausgeübt werden. Der Ausübungspreis der Kauf- und Verkaufsoption ist derselbe. Am 14. Dezember 2001 übte QSC die Kaufoption teilweise aus und erwarb weitere 12,5%. Damit hält QSC einen prozentualen Anteil in Höhe von 63,3% an GINKO. Der Konzernabschluss der QSC beinhaltet seit dem 1. Mai 2001 die Abschlüsse der GINKO. Die Auswirkung der Konsolidierung des Abschlusses der GINKO für den Zeitraum 1. Mai bis 5. Juni 2001 auf den Konzernabschluss der QSC ist nicht wesentlich. Eine Minimalwertberechnung („minimum value computation“) unter Verwendung eines Optionsbewertungsmodells ergab einen Optionswert von null. QSC leistete im Berichtszeitraum Zahlungen in Höhe von TEUR 896 für ihre Beteiligung an der GINKO.

Der noch zu zahlende variable Kaufpreisanteil bestimmt sich nach der Anzahl der im Geschäftsjahr 2001 neu abgeschlossenen Endkundenverträge. Aus dem Erwerb der Beteiligung an GINKO ergibt sich ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 968. Im Geschäftsjahr 2001 wurden TEUR 128 amortisiert. Enthielte der Konzernabschluss der QSC den Abschluss der GINKO seit dem 1. Januar der Jahre 2000 und 2001, so würde sich dieser Proforma-Konzernabschluss der QSC nicht wesentlich von dem vorliegenden Abschluss unterscheiden.

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

QS Communications (Benelux) B.V. Amersfoort, Niederlande („QSC Benelux“), eine von QSC's strategischen Beteiligungen in 2000, war aufgrund der schwachen Kapitalmärkte nicht in der Lage, ausreichende Finanzierungsmittel bereitzustellen, um zukünftige Geschäftsaktivitäten zu decken. QSC Benelux beantragte am 8. Mai 2001 „suspension of payments“ (Zahlungseinstellung). Dem Antrag wurde am selben Tag stattgegeben. Am 6. Juni 2001 wurde dem Konkursantrag „bankruptcy“ stattgegeben.

Am 26. April 2001 änderten die Gesellschafter der ALCHEMIA S.p.A., Mailand, Italien, eine von QSC's strategischen Beteiligungen in 2000, den Namen des Unternehmens in Netchemya S.p.A. („Netchemya“). Netchemya führte eine Kapitalerhöhung in Höhe von TEUR 10.000 durch. QSC partizipierte an dieser Kapitalerhöhung mit TEUR 3.000 und zeichnete

somit 3.000.000 von insgesamt 10.000.000 neu ausgegebenen Aktien. Im Berichtszeitraum zahlte QSC TEUR 3.000 für diese Kapitalerhöhung. Am 10. Oktober 2001 verkaufte QSC 1.137.000 Anteile der Netchemya an TISCALI S.p.A.. Im Berichtszeitraum erhielt QSC TEUR 1.137 für den Verkauf der Anteile. Damit beträgt der Anteil von QSC am Grundkapital der Netchemya TEUR 5.688, was einer Beteiligung von 25% entspricht.

Im Geschäftsjahr 2001 verzeichnete QSC anteilige Verluste aus ihren nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen an Netchemya und QSC Benelux von insgesamt TEUR 2.299.

#### 4. Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

In 2001 hat QSC Geschäftsbeziehungen mit Gesellschaften unterhalten, bei denen Bernd Schlobohm, Vorstandsvorsitzender der QSC, Gerd Eickers, Vorstandsmitglied von QSC, und drei weitere leitende Mitarbeiter von QSC Gesellschafter sind. Im Jahr 2001 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 dem deren Leistung vergütet wird. Auch wenn IN-telegence mit den Content-Providern direkt Verträge abschließt, kann die Öffentlichkeit die Service-Nummern dieser Anbieter nur über die Vermittlungsstelle von QSC und über das Netz der Deutsche Telekom AG erreichen. QSC bildet somit aufgrund der Lizenzen, der mit der Deutsche Telekom AG abgeschlossenen Zusammenschaltungsvereinbarung sowie der Bereitstellung der Vermittlungsstelle die Grundlage für das Geschäft von IN-telegence. IN-telegence wartet im Gegenzug die Infrastruktur und unterstützt QSC beim Betrieb der Vermittlungsstelle. Die Einzelheiten der Zusammenarbeit sind in Dienstleistungsverträgen geregelt.

Zum 31. Dezember 2001 waren TEUR 13.196 (2000: TEUR 22.892) als Verbindlichkeiten gegenüber der IN-telegence ausgewiesen. Dies ist darauf zurückzuführen, dass QSC als Mittler zwischen IN-telegence und der Deutsche Telekom AG fungiert hat, d.h. ein äquivalenter Betrag ist als Forderung gegenüber der Deutsche Telekom AG (siehe Anmerkung 6) ausgewiesen. Die Verbindlichkeiten gegenüber IN-telegence werden erst fällig, wenn QSC die entsprechenden Zahlungen von der Deutsche Telekom AG erhalten hat.

Zum 31. Dezember 2001 schuldete die IN-telegence QSC TEUR 679 (2000: TEUR 1.237) aus Forderungen, die aus den Dienstleistungsverträgen zwischen den Parteien sowie aus technischen Dienstleistungen der Deutsche Telekom AG für QSC zum Vorteil für IN-telegence entstanden waren.

- b) MVC Teleconferencing GmbH („MVC“)** // QSC nutzt die Dienstleistungen der MVC für nationale und internationale Audio-Konferenzen. QSC hat in 2001 insgesamt TEUR 1 an MVC gezahlt (2000: TEUR 21). Zum 31. Dezember 2001 bestanden keine Verbindlichkeiten (2000: TEUR 0).
- c) Teleport Köln GmbH („Teleport“)** // Teleport betreibt und wartet die Nebenstellenanlage von QSC. Für diese Leistungen zahlte QSC im Jahr 2001 TEUR 45 (2000: TEUR 32). Zum 31. Dezember 2001 beliefen sich die Verbindlichkeiten gegenüber Teleport auf TEUR 3 (2000: TEUR 8).
- d) Baker Capital Corp. („Baker“)** // Baker besitzt einen Management-Vertrag mit einem der Hauptaktionäre der QSC und berät QSC in internationalen Regulierungsfragen. Im Geschäftsjahr 2001 wurden QSC von Baker insgesamt TEUR 160 (2000: TEUR 145) für diese Dienstleistungen sowie für Reisekosten von John C. Baker in seiner Funktion als Vorstandsvorsitzender von Baker und Vorsitzender des Aufsichtsrats der QSC in Rechnung gestellt, die am 31. Dezember 2001 in gleicher Höhe als Verbindlichkeit gegenüber Baker (2000: TEUR 0) bestanden.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Entwicklung der Geschäftsbeziehungen mit den nahestehenden Unternehmen und Personen von 2000 bis 2001:

	Umsatz- erlöse	Aufwendungen	Erhaltene Zahlungen	Geleistete Zahlungen
	in TEUR	in TEUR	in TEUR	in TEUR
<b>Geschäftsjahr 2000</b>				
IN-telegence	272	127	1.364	90.258
MVC	0	14	0	21
Teleport	0	35	0	32
Baker	0	145	0	145
<b>Geschäftsjahr 2001</b>				
IN-telegence	267	220	2.521	115.413
MVC	5	1	4	1
Teleport	0	34	0	45
Baker	0	160	0	0

## 5. Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand

	31.12.2001	31.12.2000
	in TEUR	in TEUR
Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand	53.619	230.343
Verzinsliche Wertpapiere	100.157	64.437
	<b>153.776</b>	<b>294.780</b>

Verzinsliche Wertpapiere sind Industriefinanzierungen mit einer verbindlichen Restlaufzeit von bis zu 90 Tagen.

## 6. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

	31.12.2001	31.12.2000
	in TEUR	in TEUR
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	15.643	15.239
Abzgl.: Einzelwertberichtigungen	(62)	0
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto</b>	<b>15.581</b>	<b>15.239</b>
<b>Forderungen gegen Unternehmen im Verbundbereich</b>	<b>681</b>	<b>1.237</b>
<b>Noch nicht fakturierte Forderungen</b>	<b>7.256</b>	<b>11.747</b>
<b>Sonstige Vermögensgegenstände</b>		
Steuerforderungen	16.536	11.155
Sonstige	894	70
<b>Sonstige Vermögensgegenstände, netto</b>	<b>17.430</b>	<b>11.225</b>

Aus der Geschäftsbeziehung mit IN-telegence ergeben sich Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber der Deutsche Telekom AG in Höhe von TEUR 7.133 sowie noch nicht fakturierte Forderungen gegenüber der Deutsche Telekom AG in Höhe von TEUR 7.120 (siehe Anmerkung 4a).

Für die Geschäftsjahre 2000 und 2001 nahm QSC folgende Wertberichtigungen auf Forderungen vor:

	Eröffnungsbilanz	Ergebniswirksame Berücksichtigung	Inanspruchnahme	Schlussbilanz
	in TEUR	in TEUR	in TEUR	in TEUR
Geschäftsjahr 2000	0	0	0	0
Geschäftsjahr 2001	0	(62)	0	(62)



## 7. Sachanlagen

	31.12.2001	31.12.2000
	in TEUR	in TEUR
<b>Anschaffungs- und Herstellungskosten</b>		
Netzwerk und technische Anlagen	109.044	75.199
Betriebs- und Geschäftsausstattung	10.961	7.310
Fuhrpark	60	38
<b>Anschaffungs- und Herstellungskosten</b>	<b>120.065</b>	<b>82.547</b>
Abzgl.: aufgelaufene Abschreibungen	(30.393)	(9.260)
<b>Sachanlagen, netto</b>	<b>89.672</b>	<b>73.287</b>

Der Rückgang der Investitionen ist auf den weitgehenden Abschluss des Netzausbaus im Geschäftsjahr 2001 zurückzuführen. Zu den wesentlichen Investitionen zählen die Vernetzung der MSC's, die Beschaffung und Einrichtung von Kollokationsräumen in den Hauptverteilern der Deutsche Telekom AG sowie der Erwerb und die Installation von Netzwerktechnik.

## 8. Immaterielle Vermögensgegenstände

	31.12.2001	31.12.2000
	in TEUR	in TEUR
<b>Anschaffungs- und Herstellungskosten</b>		
Lizenzen	2.867	2.867
Software	2.866	1.497
Sonstige	13	13
<b>Anschaffungs- und Herstellungskosten</b>	<b>5.746</b>	<b>4.377</b>
Abzgl.: aufgelaufene Abschreibungen	(1.490)	(604)
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände, netto</b>	<b>4.256</b>	<b>3.773</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 Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post vergeben und unterliegen einer einmaligen Lizenzgebühr. QSC hatte zusammen mit anderen Lizenznehmern gegen die erlassenen Gebührenbescheide Klage erhoben. In einem abschließenden Urteil des Bundesverwaltungsgerichtes vom 19. September 2001 wurden die Gebührenbescheide für rechtswidrig erklärt. Die Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post erstattete TEUR 2.038 plus TEUR 240 Zinsen für die bereits durch QSC erfolgten Zahlungen. QSC erwartet eine Neufestsetzung der Lizenzgebühren. Aufgrund der Unsicherheit bezüglich der endgültigen Entscheidung hat QSC den erstatteten Betrag unter sonstige Verbindlichkeiten gebucht. Eine Neubewertung der immateriellen Vermögensgegenstände wird auf Grundlage des neuen Gebührenbescheides erfolgen.

## 9. Geschäfts- oder Firmenwert

Beim Erwerb der Anteile an COMpoint und GINKO wurde der Unterschiedsbetrag zwischen Anschaffungskosten und dem auf QSC entfallenden anteiligen Eigenkapital zum Erwerbszeitpunkt als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert. Zum 31. Dezember 2001 betrug der Geschäfts- oder Firmenwert TEUR 1.407.

	31.12.2001	31.12.2000
	in TEUR	in TEUR
Geschäfts- oder Firmenwert	1.683	0
Abzgl.: aufgelaufene Abschreibungen	(276)	0
<b>Geschäfts- oder Firmenwert, netto</b>	<b>1.407</b>	<b>0</b>

## 10. Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen

	31.12.2001	31.12.2000
	in TEUR	in TEUR
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	8.688	6.825
Abzgl.: anteilige Verluste nach Akquisition	(3.692)	(1.398)
<b>Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen, netto</b>	<b>4.996</b>	<b>5.427</b>

Im Geschäftsjahr 2001 führte Netchemya eine Kapitalerhöhung in Höhe von TEUR 10.000 durch. QSC partizipierte an dieser Kapitalerhöhung mit TEUR 3.000 und zeichnete somit 3.000.000 von insgesamt 10.000.000 neu ausgegebenen Aktien. Am 10. Oktober 2001 verkaufte QSC 1.137.000 Aktien an Tiscali S.p.A. und erhielt dafür TEUR 1.137. Zum 31. Dezember 2001 besitzt QSC 5.688.000 Aktien der Netchemya, was einem Anteil am Grundkapital von 25% entspricht.

## 11. Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen

	31.12.2001	31.12.2000
	in TEUR	in TEUR
<b>Sonstige Verbindlichkeiten</b>		
aus Steuern	694	868
im Rahmen der sozialen Sicherheit	113	6
<b>Sonstige Verbindlichkeiten</b>	<b>807</b>	<b>874</b>
<b>Rückstellungen und ähnliche Verpflichtungen</b>		
Offene Rechnungen	15.750	36.230
Ungewisse Verbindlichkeiten	0	3.454
Urlaubsrückstellungen	597	540
Mitarbeiterzuwendungen und Vergütungen	2.141	2.350
Berufsgenossenschaft	50	26
Abschluss- und Prüfungskosten	231	1.038
<b>Rückstellungen und ähnliche Verpflichtungen</b>	<b>18.769</b>	<b>43.638</b>
	<b>19.576</b>	<b>44.512</b>

## 12. Pensionsverpflichtungen

Zum 31. Dezember 2001 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:

	31.12.2001	31.12.2000
	in TEUR	in TEUR
<b>Netto Pensionsaufwendungen</b>		
Dienstzeitaufwand	27	22
Verzinsung	6	4
<b>Netto Pensionsaufwendungen</b>	<b>33</b>	<b>26</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.

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

	31.12.2001	31.12.2000
	in TEUR	in TEUR
<b>Entwicklung der Pensionsverpflichtung</b>		
Pensionsverpflichtung zum Jahresbeginn	100	63
Dienstzeitaufwand	27	22
Verzinsung	6	4
Versicherungsmathematischer Gewinn (Verlust)	(25)	12
<b>Pensionsverpflichtung zum Jahresende</b>	<b>108</b>	<b>101</b>
<b>Entwicklung der Aktiva</b>		
Fondsvermögen zum Marktwert am Bilanzstichtag	-	-
Finanzierungsstatus	(108)	(100)
Nicht berücksichtigter versicherungsmathematischer Nettoverlust	(54)	(30)
Nicht berücksichtigter Dienstzeitaufwand	-	-
<b>Pensionsverpflichtung zum Jahresende (abgegrenzt)</b>	<b>(162)</b>	<b>(130)</b>
<b>Zum 31. Dezember verwendete Durchschnittswerte</b>		
Abzinsungsfaktor	6%	6%
Erwartete langfristige Verzinsung des Fondsvermögens	3%	3%
Langfristige Gehaltssteigerungsrate	3%	3%

### 13. Eigenkapital

Die Hauptversammlung vom 17. Mai 2001 beschloss die Aufhebung des bestehenden genehmigten Kapitals der QSC, soweit es noch nicht ausgenutzt wurde. Es wurde ein neues genehmigtes Kapital in Höhe von bis zu TEUR 50.000 geschaffen.

Die Hauptversammlung ermächtigte QSC am 17. Mai 2001, über die Börse oder aufgrund eines öffentlichen Erwerbsangebotes eigene Aktien der Gesellschaft bis zu einem rechnerischen Anteil am Grundkapital in Höhe von insgesamt TEUR 10.000 zu erwerben. Diese Ermächtigung ist bis zum 31. Oktober 2002 wirksam.

Am 17. Mai 2001 ermächtigte die Hauptversammlung den QSC-Vorstand, auf den Namen und/oder auf den Inhaber lautende Wandelschuldverschreibungen im Gesamtnennbetrag von bis zu TEUR 125.000 mit einer Laufzeit von längstens 20 Jahren auszugeben und den Inhabern Wandlungsrechte auf neue Aktien der QSC, die zusammen einen Anteil am Grundkapital von bis zu TEUR 25.000 ausmachen, zu gewähren. Die Schuldverschreibungen sollen von einem Bankenkonsortium mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten. Die Schuldverschreibungen müssen bis zum 16. Mai 2006 ausgegeben werden. Das Grundkapital wurde um bis zu TEUR 25.000 bedingt erhöht (4. bedingte Kapitalerhöhung).

- a) **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 2001 hat sich keine Änderung im Grundkapital ergeben.
- b) **Bedingtes Kapital lt. Handelsregistereintrag** // QSC besitzt bedingtes Kapital in Höhe von TEUR 5.000, welches zur Gewährung von Wandelschuldverschreibungen für die Mitarbeiter sowie die Mitglieder des Beirates und des Aufsichtsrates dient.
- c) **Eigene Anteile** // Seit den ersten Ausgaben von Wandelschuldverschreibungen haben einige Mitarbeiter ihre Tätigkeit im Unternehmen beendet. Dadurch wurden 463.690 Aktien an QSC zurückgegeben. Im Geschäftsjahr wurden insgesamt 273.171 eigene Aktien verkauft. Der Verkaufspreis der Aktien lag bei den Transaktionen unterhalb des ursprünglichen Kaufpreises. Der Differenzbetrag wurde vom Bilanzergebnis abgezogen. Zum 31. Dezember 2001 besitzt QSC 1.125.473 (2000: 934.954) eigene Aktien zu einem Nennwert von TEUR 1.125, was einem Anteil am Grundkapital in Höhe von 1,07% entspricht. QSC beabsichtigt, diese Aktien Mitarbeitern zum Kauf anzubieten.

#### 14. Mitarbeiterbeteiligung

Am 17. Mai 2001 ermächtigte die Hauptversammlung der QSC den Vorstand, im Rahmen eines dritten Aktienoptionsplans („AOP2001“) bis zu fünf Millionen Stück auf den Namen lautende, jährlich mit 3,5% verzinsliche Wandelschuldverschreibungen im Nennbetrag von jeweils EUR 0,01 mit einer Laufzeit von längstens 5 Jahren auszugeben. Die Ermächtigung endet am 31. Mai 2004. Die Inhaber der Wandelschuldverschreibungen erhalten das Recht, jede Wandelschuldverschreibung in eine auf den Namen lautende Stückaktie der QSC umzutauschen. Bezugsberechtigte sind Arbeitnehmer der QSC und ihrer verbundenen Unternehmen, Mitglieder des Aufsichtsrates und des Vorstands sowie Mitglieder des Beirats und Berater/Beratungsunternehmen der QSC. AOP2001 wird über eine dritte bedingte Kapitalerhöhung von bis zu TEUR 5.000 finanziert. Der Wandlungspreis entspricht dem Schlusskurs der QSC-Aktie am Neuen Markt der Frankfurter Wertpapierbörse am Tag der Zeichnung der Wandelschuldverschreibung. Die Wandlungsrechte unterliegen einer Sperrfrist, während der die Schuldverschreibungen nicht in Aktien gewandelt werden dürfen. Die Sperrfrist endet nach Ablauf von einem Jahr nach Zeichnung der jeweiligen Wandelschuldverschreibungen für 33% der Wandlungsrechte, nach Ablauf von zwei Jahren nach Begebung für weitere 33% und nach Ablauf von drei Jahren nach Begebung für den Rest. Die Hauptversammlung der QSC beschloss am 17. Mai 2001, die Haltefristen für Aktien aus QSC's zweitem Aktienoptionsprogramm („AOP2000A“), das von den Gesellschaftern am 3. April 2000 beschlossen wurde, zu ändern. Nach dem neuen Beschluss unterliegen die durch Wandlung von Schuldverschreibungen aus dem AOP2000A erworbenen Aktien den folgenden Haltefristen: Ab Beginn des zweiten Jahres nach Zuteilung und Zeichnung von Wandelschuldverschreibungen kann der Berechtigte über 20% aller Aktien frei verfügen, zu deren Erwerb im Wege der Wandlung diese Schuldverschreibungen insgesamt berechtigen. Ab Beginn des dritten Jahres kann der Berechtigte über weitere 30% aller Aktien frei verfügen und ab Beginn des vierten Jahres kann der Berechtigte über alle verbliebenen Aktien frei verfügen.

Die nachstehende Tabelle enthält eine Übersicht der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme für die Geschäftsjahre 2000 und 2001.

	Anzahl der Aktien, die Gegenstand der Option sind	Gewichteter Ausübungspreis (Durchschnitt)
	in Stück	in EUR
Ausgegeben und unter Marktpreis gezeichnet	4.157.623	2,11
Ausgegeben und zum Marktpreis gezeichnet	1.292.186	4,22
Ausgeübt	(3.874.067)	1,95
Verfallen	(59.319)	4,80
<b>Ausstehend zum 31. Dezember 2000</b>	<b>1.516.423</b>	<b>4,19</b>
Ausgegeben und unter Marktpreis gezeichnet	0	-
Ausgegeben und zum Marktpreis gezeichnet	2.551.095	1,52
Ausgeübt	0	-
Verfallen	(163.134)	4,43
<b>Ausstehend zum 31. Dezember 2001</b>	<b>3.904.384</b>	<b>1,32</b>

QSC bewertet ihre Aktionsoptionspläne entsprechend den Bestimmungen des APB Opinion 25 „Accounting for Stocks Issued to Employees“. Danach werden Kompensationsaufwendungen in Höhe des Unterschiedsbetrages zwischen Marktpreis und Ausgabepreis der Aktie der Wandelschuldverschreibung am Bewertungsstichtag ausgewiesen. Beim AOP2000 ist der Bewertungsstichtag das Datum der Zuteilung. Beim AOP2000A wurde der Ausgabepreis von 483.169 Wandelschuldverschreibungen im November 2000 reduziert. Diese 483.169 Wandelschuldverschreibungen werden daher als variabler Plan bilanziert. Bei allen übrigen Wandelschuldverschreibungen, die im Rahmen des AOP2000A ausgegeben wurden, sind Bewertungsstichtag und Zuteilungsdatum identisch. Das gilt auch für den Aktienoptionsplan AOP2001. Zum 31. Dezember 2001 wurden Kompensationsaufwendungen in Höhe von insgesamt TEUR 12.086 abgegrenzt. Diese Kompensationsaufwendungen werden bis zur endgültigen Ausübung der Optionen amortisiert. Im Geschäftsjahr 2001 amortisierte QSC TEUR 5.605 (2000: TEUR 9.132). Für die 483.169 Wandelschuldverschreibungen des variablen Plans hat QSC keine Kompensationsaufwendungen erfaßt. Diese Wandelschuldverschreibungen haben einen durchschnittlichen Ausübungspreis von EUR 4,23. Am letzten Handelstag des Jahres 2001 wurde die QSC-Aktie mit einem Schlusskurs von EUR 1,25 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 2001 TEUR 3.053 (2000: 7.322) betragen und damit den Jahresfehlbetrag sowie den Verlust je Aktie verringert. Davon waren im Geschäftsjahr 2001 TEUR 63 aus AOP2000 (2000: TEUR 6.556), TEUR 707 aus AOP2000A (2000: TEUR 766) und TEUR 2.283 aus AOP2001 (2000: TEUR 0). Die Proforma-Ergebnisse werden nachfolgend dargestellt.

	31.12.2001	31.12.2000
	in TEUR	in TEUR
<b>Jahresfehlbetrag nach Ausschüttung an bevorrechtigte Aktionäre</b>		
Ausgewiesen	(104.901)	(89.150)
Pro forma	(102.349)	(87.340)
<b>Einfacher Verlust je Aktie (in EUR)</b>		
Ausgewiesen	(1,04)	(1,15)
Pro forma	(1,01)	(1,12)
<b>Verwässerter Verlust je Aktie (in EUR)</b>		
Ausgewiesen	n/a	n/a
Pro forma	n/a	n/a

Der gewichtete durchschnittliche Marktwert der im Geschäftsjahr 2001 ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen wurde mit EUR 0,91 (AOP2001) bzw. EUR 0,60 (AOP2000A) ermittelt. Folgende durchschnittliche Annahmen wurden getroffen: Dividendenrendite: 0% (2000: 0%), Laufzeit: 5 Jahre (2000: 4 Jahre) und ein risikofreier Zinssatz durch Interpolation aus den Werten 3,65% für 2jährige Bundesanleihen, 3,90% für 3jährige Bundesanleihen, 4,33% für 4jährige Bundesanleihen und 4,40% für 5jährige Bundesanleihen je nach Restlaufzeit der Wandelanleihe. Die Volatilität wurde mit 101,71% (2000: 82,62%) angesetzt.



## 15. Ertragsteuern und latente Steuern

Die für die Geschäftsjahre 2000 und 2001 gültigen Steuersätze sind wie folgt:

	2001	2000
	in %	in %
Körperschaftsteuer	20,3	20,3
Gewerbesteuer	18,8	18,8
Solidaritätszuschlag	1,1	1,1
	<b>40,2</b>	<b>40,2</b>

Die Unterschiede zwischen deutschem Steuerrecht und US GAAP stellen sich wie folgt dar: 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 und den Aufwendungen für Kapitalbeschaffung.

Besteuerungsunterschiede ergeben sich wie folgt:

	31.12.2001	31.12.2000
	in TEUR	in TEUR
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>(104.901)</b>	<b>(89.174)</b>
Möglicher Steuerertrag (-aufwand)	42.170	35.848
Anteiliger Verlust von Beteiligungen (Equity-Methode)	(901)	562
Wertberichtigung auf eigene Anteile	812	403
Abgegrenzte Umsatzerlöse	0	(94)
Aufgelaufene Pensionsrückstellungen	0	(23)
Steuerliche, nicht abzugsfähige Aufwendungen	(2.327)	(3.671)
Auswirkung von Steuersatzänderungen	0	(1.415)
Sonstige	719	0
	<b>40.473</b>	<b>31.610</b>
Abzgl.: Wertberichtigung	(40.473)	(31.586)
	<b>0</b>	<b>(24)</b>

Zum 31. Dezember 2001 weist QSC einen kumulierten steuerlichen Verlust in Höhe von TEUR 210.468 (2000: TEUR 112.404) aus. Ein daraus resultierender steuerlicher Verlustvortrag ist nach US GAAP als latenter Steueranspruch zu aktivieren. Auf Basis eines Steuersatzes von 40,2% ergibt sich ein Steueranspruch von TEUR 85.659 (2000: TEUR 45.186). 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 85.659 wertberichtigt. Es gab keinen laufenden Aufwand aufgrund der steuerlichen Verlustvorträge.

Durch den Börsengang im April 2000 hatte QSC Kapitalbeschaffungsaufwendungen in Höhe von TEUR 18.728 und durch die Privatplatzierung im Jahr 1999 betrug der Aufwand TEUR 5.667. 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:

	31.12.2001	31.12.2001	31.12.2000
	in TEUR	Steueranspruch in TEUR 40,2%	Steueranspruch in TEUR 40,2%
<b>Latente Steuern (Aktiva)/Passiva</b>			
Degressive Abschreibung	7	3	4
Beteiligungen (Equity-Methode)	(2.299)	(924)	(562)
Abgegrenzte Umsätze	(883)	(355)	(96)
Abgegrenzte Kosten	645	259	0
Pensionsrückstellung	(84)	(34)	(29)
Übrige	0	0	0
Steuerverlustvortrag inkl. Verlust für 2001	(210.468)	(84.608)	(44.503)
	<b>(213.082)</b>	<b>(85.659)</b>	<b>(45.186)</b>
Abzgl.: Wertberichtigung		85.659	45.186
		<b>0</b>	<b>0</b>

Verlustvorträge können in Deutschland auf unbefristete Zeit geltend gemacht werden.

## 16. Fremdkapital

Sonstige langfristige Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 201 ergeben sich aus den Minderheitsanteilen an COMpoint und den damit in Zusammenhang stehenden Zinsaufwendungen (siehe Anmerkung 3).

## 17. Rechtsstreitigkeiten

QSC benötigt 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 Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post vergeben und unterliegen einer einmaligen Lizenzgebühr. QSC hatte zusammen mit anderen Lizenznehmern gegen die erlassenen Gebührenbescheide Klage erhoben. In einem abschließenden Urteil des Bundesverwaltungsgerichtes vom 19. September 2001 wurden die Gebührenbescheide für rechtswidrig erklärt. Über eine Neufestsetzung der Lizenzgebühren liegt noch keine Entscheidung vor.

## 18. Wertberichtigung auf Forderungen

Zwei von QSC's Vertriebspartnern sind ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachgekommen. Zwischenzeitlich wurde bei diesen Gesellschaften das Insolvenzverfahren eröffnet. Aus diesem Grund hat QSC entsprechende Einzelwertberichtigungen in Höhe von insgesamt TEUR 62 vorgenommen. QSC tätigt mit diesen Kunden keine Umsätze mehr. Im März 2001 hat QSC einen Kreditversicherungsvertrag abgeschlossen, um ihr Forderungsmanagement zu verbessern. QSC versichert sich damit gegen Forderungsausfälle aus allen bedeutenden Geschäftsbeziehungen. Die Zusammenarbeit mit der Kreditversicherung erstreckt sich aktuell ausschließlich auf den Bereich der Vertriebspartner, die als Wiederverkäufer für die QSC-Produkte und Dienstleistungen tätig sind. Die Kreditversicherung prüft je Vertriebspartner fortlaufend die Bonität und legt entsprechende Versicherungssummen fest. In Höhe dieser Versicherungssumme sind unsere Forderungen gegen Ausfall abgesichert.

## 19. Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten

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

QSC mietet Kollokationsflächen in den Räumen der Deutsche Telekom AG und hat Mietverträge für ihre MSC's in verschiedenen Städten geschlossen. QSC mietet Büroräume und least ihre Firmenfahrzeuge. Per 31. Dezember 2001 hatte das Unternehmen folgende Verpflichtungen aus festen Verträgen von mehr als einem Jahr:

	jeweils zum 31.12. in TEUR
2002	31.895
2003	13.403
2004	10.838
2005	7.518
2006	4.177
nach 2006	7.065

Am 15. November 2001 verpflichtete sich die QSC eine Einlage in die Grell Beratungs GmbH, Köln, zu leisten. Die Stammeinlage im Nennbetrag von TEUR 49 und das zusätzlich zum Nennbetrag zu erbringende Aufgeld in Höhe von TEUR 526 wird durch eine Sacheinlage von 575.000 Stammaktien der QSC geleistet. Bei einem Stammkapital von TEUR 100 beträgt der Anteil der QSC 49%. Die Transaktion war zum 31. Dezember 2001 noch nicht abgeschlossen.

## 20. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 6. März 2002 bestellte der Aufsichtsrat Herrn Bernd Puschendorf zum Vorstand für die Bereiche Marketing und Vertrieb.

## 21. Wesentliche Unterschiede zwischen den angewandten Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden zu den nach deutschem Handelsrecht zulässigen Methoden

Unter Anwendung der Befreiungsvorschrift des § 292a HGB erstellt und veröffentlicht die Gesellschaft ihren Konzernabschluss nach US GAAP. Die Befreiungsvorschrift kann unter anderem nur angewandt werden, wenn die angewandten Rechnungslegungsgrundsätze im Einklang mit der 7. EU-Richtlinie stehen und im Anhang eine Erläuterung der vom deutschen Recht abweichenden Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden vorgenommen wird. QSC hat ihren Konzernabschluss nach den US GAAP entsprechend § 292a HGB erstellt und ist damit von der Aufstellung eines Konzernabschlusses nach § 290 ff HGB befreit. Die US GAAP sind, dem DRS 1 bzw. DRS 1a „Befreiender Konzernabschluss“ folgend, anerkannte internationale Rechnungslegungsgrundsätze nach § 292a HGB und stehen in Einklang mit der 7. EG-Richtlinie.

Es bestehen die folgenden wesentlichen Unterschiede zu den Grundsätzen ordnungsmäßiger Bilanzierung, Bewertung und Konzernrechnungslegung, die nach dem deutschen Handelsrecht auf große Kapitalgesellschaften anwendbar sind:

Im US GAAP Konzernabschluss werden Beträge als Personalaufwand/-ertrag erfasst, die sich lediglich in Folge von US GAAP in Bezug auf Mitarbeiterbeteiligungsprogramme ergeben. In einem nach deutschen Rechnungslegungsgrundsätzen erstellten Konzernabschluss muss dieser Vorgehensweise nicht gefolgt werden.

Im Bereich der latenten Steuern werden entgegen den deutschen Rechnungslegungsgrundsätzen auf zukünftige Vorteile, die aus steuerlichen Verlustvorträgen resultieren, Beträge für latente Steuern aktiviert.

Eigene Anteile, die die Gesellschaft im abgelaufenen Geschäftsjahr erworben hat, sowie Aufwendungen aus Kapitalbeschaffung, wurden gegen das Konzerneigenkapital nach US GAAP verrechnet.

## QSC AG, KÖLN

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

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

### 1. Überblick

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

QSC hat am 10. November 1999 als erste Gesellschaft in Deutschland öffentlich angekündigt, ein Netz auf Basis symmetrischer DSL-Technologie („Digital Subscriber Line“) deutschlandweit aufzubauen. Bis zum 31. Dezember 2001 wurden in den vierzig größten Städten Metropolitan Service Center aufgebaut sowie 974 Kollokationsräume erschlossen. Die Metropolitan Service Center wurden im Geschäftsjahr 2001 über angemietete Glasfaserleitungen deutschlandweit miteinander verbunden. Der deutschlandweite Netzausbau ist damit weitgehend abgeschlossen. QSC kann mit ihrem Netzwerk mehr als zwanzig Millionen Privatkunden und mehr als eine Million Geschäftskunden erreichen.

QSC bietet Geschäfts- und Privatkunden auf der Basis herkömmlicher Kupfertelefonleitungen breitbandige Standleitungsverbindungen. Der Vertrieb der Dienstleistungen erfolgt über mehr als 120 Vertriebspartner – hauptsächlich Internet Service Provider – die als Wiederverkäufer tätig sind. Seit März 2001 bietet QSC seine Dienstleistungen auch direkt unter der Dachmarke Q-DSL an und wird hierbei von mehr als 300 Händlern bundesweit unterstützt. Bis zum 31. Dezember 2001 wurden insgesamt 32.973 Leitungen verkauft.

### 2. Faktoren, welche die zukünftige Ertragslage beeinflussen

- a) **Umsatzerlöse** // QSC erzielt die folgenden Umsatzerlöse aus ihrem DSL-Geschäft:
- monatliche Entgelte für Anschlüsse von Endkunden an das Netz der Gesellschaft;
  - monatliche Entgelte für die Bereitstellung von Kapazitäten an Vertriebspartner in unseren Metropolitan Service Centern und unserem Netzwerk;
  - einmalige Entgelte für die Installation und die Endkundengeräte;

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

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

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

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

- Aufwendungen für das Netz: Wir zahlen der Deutsche Telekom AG monatlich Mietkosten für die Kupferdoppelader zwischen den Endkunden und den Hauptverteilern der Deutsche Telekom AG, einschließlich einmaliger Kosten für die Installation dieser Leitungen. Die Netzkosten enthalten auch monatliche Mietkosten für die von QSC beanspruchte Fläche in den Kollokationsräumen der Deutsche Telekom AG und für unsere Metropolitan Service Center. Wir zahlen der Deutsche Telekom AG und anderen Telekommunikationsgesellschaften monatliche und einmalige Entgelte für Leitungen zwischen den Hauptverteilern der Deutsche Telekom AG und unseren Metropolitan Service Centern, für Leitungen zwischen den Metropolitan Service Centern und unseren Vertriebspartnern sowie für die Anbindung der Metropolitan Service Center untereinander. Weitere Aufwendungen entstehen für Reparatur und Wartung sowie für den Betrieb und den Aufbau unseres Netzes. Die Netzkosten können sich in Zukunft infolge von Auflagen der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post hinsichtlich der Monatsmiete der Deutsche Telekom AG für Kollokationsflächen ändern. Wir erwarten in Zukunft einen Rückgang der Kosten für Mietleitungen zwischen den Kollokationsräumen und den Metropolitan Service Centern, für Leitungen zwischen den Metropolitan Service Centern und unseren Vertriebspartnern sowie für Leitungen

zwischen den Metropolitan Service Centern infolge von erhöhtem Wettbewerb und von Mengenrabatten.

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

**c) EBITDA** // Neben den Bewertungsfaktoren in unserer Gewinn- und Verlustrechnung messen wir unser betriebswirtschaftliches Ergebnis anhand des EBITDA. Wir definieren EBITDA als Ergebnis vor Zinsen, Steuern, anteiligen Gewinnen (Verlusten) an Beteiligungen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden, Amortisierung von abgegrenzter, unbarer Kompensation sowie Abschreibung und Amortisierung von Sachanlagen und Firmenwert. Wir halten EBITDA für eine aussagekräftige Kennzahl, da EBITDA ein in der Telekommunikation gängiger Bewertungsmaßstab ist. Andere Gesellschaften berechnen EBITDA möglicherweise anders als wir. EBITDA soll dem Leser zum besseren Verständnis des Betriebsergebnisses dienen. Er sollte jedoch nicht als Alternative zum Betriebsergebnis als Ausdruck unserer betrieblichen Leistung oder als Alternative zum Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit als Ausdruck unserer Liquidität verstanden werden. Für das Geschäftsjahr 2000 berechneten wir einen negativen EBITDA von TEUR 79.395. Für das Geschäftsjahr 2001 berechneten wir einen negativen EBITDA von TEUR 85.448, der hauptsächlich auf die erhöhten betrieblichen Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Ausbau und dem Betrieb unseres DSL-Geschäftes zurückzuführen ist.

**d) Investitionsausgaben** // Die Entwicklung und Erweiterung unserer Geschäftstätigkeit erfordert erhebliche Investitionen. Bei der Erschließung eines Marktes tätigen wir im Wesentlichen folgende Investitionen:

- Ausgaben für Beschaffung, Design und Errichtung von Kollokationsräumen in den Hauptverteilern der Deutsche Telekom AG;
- Beschaffung und Installation von Multiplexgeräten und ATM-Switches („Asynchronous Transfer Mode“) für den DSL-Zugang;
- Beschaffung und Installation der technischen Anlagen für unsere Metropolitan Service Center;
- Beschaffung und Installation unserer Netzwerkmanagement-Systeme;
- bedarfsabhängige Ausgaben für die Beschaffung von DSL-Endkunden-Modemkarten und Endkundengeräten.



In zukünftigen Berichtszeiträumen können weitere Investitionen erforderlich sein, abhängig von der Anzahl und Art der Geräte, die wir anfangs in einem Kollokationsraum oder in einem Metropolitan Service Center errichten. Nach dem der Netzausbau weitgehend abgeschlossen wurde, fließt der größere Teil unserer Investitionsausgaben in den Kauf von DSL-Endkunden-Modemkarten und Endkundengeräten, um die wachsende Zahl von Kunden zu bedienen. Wir gehen davon aus, dass die Durchschnittskosten sowohl für die Modemkarten als auch für die Endkundengeräte in den nächsten Jahren rückläufig sein werden.

### 3. Betriebliche Ergebnisse (Geschäftsjahr 2001 im Vergleich zum Geschäftsjahr 2000)

- a) **Umsatzerlöse** // Im Geschäftsjahr 2001 betragen unsere Umsatzerlöse TEUR 29.433. Gegenüber Umsatzerlösen in Höhe von TEUR 4.971 im Geschäftsjahr 2000 stellt dies einen Anstieg von 492% dar.

Die Securities and Exchange Commission („SEC“) veröffentlichte im Dezember 1999 das Staff Accounting Bulletin („SAB“) 101 „Revenue Recognition in Financial Statements“ (Ausweis von Erlösen in Jahresabschlüssen). Gemäß SAB 101 dürfen bestimmte einmalige Einnahmen zu Beginn einer Vertragslaufzeit nicht im Monat der Rechnungsstellung als Umsätze ausgewiesen werden, sondern sie müssen über einen längeren Zeitraum verteilt werden. QSC weist Umsätze in Übereinstimmung mit SAB 101 aus. Deshalb weisen wir Einnahmen aus einmaligen Installationsentgelten nicht in dem Monat aus, in dem die Rechnungsstellung erfolgt, sondern wir verteilen diese Einnahmen auf die geschätzte durchschnittliche Vertragsdauer von 12 Monaten. Für den Zeitraum, der am 31. Dezember 2001 endete, verbuchten wir TEUR 29.433 an Erlösen. Installationsentgelte in Höhe von TEUR 883 wurden abgegrenzt und werden erst in zukünftigen Berichtszeiträumen als Umsatzerlöse ausgewiesen.

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

Die Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen sind unsere Netzwerkaufwendungen. Für das Geschäftsjahr 2001 belaufen sich die Netzwerkaufwendungen auf insgesamt TEUR 103.480. Während des entsprechenden Zeitraums im Jahre 2000 verzeichneten wir Netzwerkaufwendungen in Höhe von TEUR 62.783. Dies entspricht einem Anstieg der Netzwerkaufwendungen von 65%.

Zur Zeit betragen die Aufwendungen für das Netz nahezu 73% unserer gesamten betrieblichen Aufwendungen. Dies spiegelt den schnellen Fortschritt bei der Erweiterung unseres Netzes und beim Ausbau unserer betrieblichen Infrastruktur wider.

Zum 31. Dezember 2001 waren insgesamt 974 Kollokationsräume in Betrieb. Wir gehen davon aus, dass unsere Netzwerkaufwendungen auf Grund verstärkter Vertriebsaktivitäten und der daraus resultierenden höheren Kundenzahlen in zukünftigen Berichtszeiträumen steigen werden.

- c) Vertriebs- und Marketingaufwendungen** // Die Vertriebs- und Marketingaufwendungen betragen im Geschäftsjahr 2001 TEUR 21.326 gegenüber TEUR 17.281 im entsprechenden Zeitraum 2000. Dies entspricht einem Anstieg von 23%. Die erhöhten Aufwendungen für Vertriebs- und Marketingaktivitäten spiegeln insbesondere unsere Maßnahmen zur Vermarktung und dem Vertrieb unserer Endkundenprodukte wider. Vertriebs- und Marketingaufwendungen bestehen in erster Linie aus Gehältern, Kosten für verkaufsfördernde Maßnahmen und Werbekampagnen sowie die Entwicklung unserer Corporate Identity. Wir erwarten einen weiteren Anstieg der Vertriebs- und Marketingaufwendungen, da wir für unsere Dienstleistungen weiterhin verkaufsfördernde Maßnahmen durchführen werden.
- d) Verwaltungskosten** // Die Verwaltungskosten betragen TEUR 15.410 im Geschäftsjahr 2001 gegenüber TEUR 20.771 für das Geschäftsjahr 2000 - eine Reduktion von 26%. Die Verwaltungskosten konnten im Jahr 2001 gesenkt werden, obwohl die Mitarbeiterzahlen im Vergleich zum Jahr 2000 gestiegen sind. Die Reduktion ist begründet durch generelle Kostensenkungsmaßnahmen und eine Abnahme der Beratungsdienstleistungen. Wir erwarten zukünftig einen leichten Anstieg der Verwaltungskosten, da wir unsere Geschäftstätigkeit ausweiten und unsere Unternehmensorganisation erweitern werden.
- e) Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen** // Wir verzeichneten im Geschäftsjahr 2001 Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in Höhe von TEUR 2.241. 2000 betragen die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen TEUR 2.097. Dies entspricht einem Anstieg von 7%. Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen fallen in erster Linie durch die Entwicklung von Mehrwertdienstleistungen und Systemlösungen für unser DSL-Geschäft an. Wir erwarten, dass unsere Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen durch die Entwicklung neuer Produkte im Sprachtelefoniebereich und bei den Mehrwertdiensten zukünftig steigen werden.

**f) Sonstige Erträge (Aufwendungen) //** Die Zinserträge für das Geschäftsjahr 2001 resultieren im Wesentlichen aus unseren liquiden Mitteln und betragen TEUR 10.605, im Vergleich zu TEUR 10.213 im Geschäftsjahr 2000. Die Zinsaufwendungen betragen TEUR 215 und resultieren aus Zinsaufwendungen für kurzfristige Darlehen, aus Minderheitsanteilen am Ergebnis unserer Mehrheitsbeteiligung COMpoint sowie aus Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit dem angenommenen Preis der Option auf die verbleibenden 35% der COMpoint. Im entsprechenden Berichtszeitraum des Jahres 2000 verzeichneten wir Zinsaufwendungen in Höhe von TEUR 20.

Im Geschäftsjahr 2001 verzeichneten wir Verluste aus unseren nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen in Höhe von TEUR 2.299. Hiervon sind TEUR 1.513 anteilige Verluste am Ergebnis der Netchemya S.p.A. (ehem. „Alchemia“) und der QS Communications Benelux B.V. („QSC Benelux“) für das Jahr 2001. Die restlichen TEUR 786 an Verlusten nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen entstanden aus der Wertberichtigung unserer Beteiligung an QSC Benelux im ersten Quartal 2001. QSC Benelux stellte am 06. Juni 2001 ihre Aktivitäten ein, da das Unternehmen keine Anschlussfinanzierung sicherstellen konnte. Im Vergleichszeitraum 2000 betragen die anteiligen Verluste TEUR 1.398.

#### 4. Liquidität, Kapitalressourcen und Investitionen

Unser Geschäft erfordert erhebliche Investitionen für den Netzaufbau. Wir finanzieren diese Investitionen aus dem Eigenkapital unserer Gesellschaft. Von 1999 bis zum 31. Dezember 2001 erzielten wir Netto-Kapitalzuflüsse von insgesamt TEUR 428.871 durch private Platzierungen, unseren Börsengang im April 2000 und unsere Aktienoptionspläne. Die liquiden Mittel bei Kreditinstituten und der Kassenbestand lagen am 31. Dezember 2001 bei TEUR 153.776.

Der Bilanzverlust beläuft sich auf TEUR 323.124. Davon sind TEUR 120.873 unbare Dividenden im Zusammenhang mit der Ausgabe von Vorzugsaktien der Serie B im Rahmen unserer Privatplatzierung im Dezember 1999 und TEUR 16.607 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. Im Jahr 2001 hatte QSC unbare Kompensationsaufwendungen in Höhe von TEUR 5.605.

Im Geschäftsjahr 2001 setzten wir TEUR 99.453 aus dem Cashflow für unsere laufende Geschäftstätigkeit ein. Dieser Betrag ergibt sich aus dem Nettoverlust für den Berichtszeitraum in Höhe von TEUR 104.901, Verminderungen der Verbindlichkeiten und Rückstellungen von TEUR 25.142 und Aktivaerhöhungen von TEUR 6.339, aufgerechnet gegen nicht ausgabenwirksame Aufwendungen in Höhe von TEUR 30.002, Aktivverminderungen von TEUR 5.339, und Erhöhung der Verbindlichkeiten und Rückstellungen von TEUR 1.588. Mit TEUR 38.747 verwendeten wir den größten Teil unserer Investitionsausgaben für immaterielles Anlagevermögen und für Sachanlagen. Im Jahr 2000 investierten wir hierfür TEUR 78.967. Die Verminderung der Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagegüter um 51% erklärt sich im Wesentlichen aus dem weitgehenden Abschluss unseres Netzausbaus. 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. Wir erwarten mit fortschreitendem Netzausbau und Ausweitung unserer Geschäftstätigkeit auch in Zukunft beträchtliche Ausgaben sowohl im betrieblichen als auch im Investitionsbereich. Wir erwarten auch zukünftig Investitionen in das Netzwerk, der größte Anteil wird jedoch auf DSL-Endkunden-Modemkarten und Kundenendgeräte entfallen und damit weitgehend mit dem Kundenwachstum korrelieren.

Für unsere Beteiligungen an Netchemya zahlten wir TEUR 3.000 und erhielten TEUR 1.137. Der Netto-Mittelabfluss für unsere Beteiligungen an der COMpoint und der Gesellschaft für Internet-Kommunikation AG, Aachen/Deutschland betrug TEUR 1.067. Der Cashflow aus dem Finanzierungsbereich im Jahr 2001 liegt bei TEUR 128.

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.

## 5. Neueste Entwicklungen und Ausblick

Im Geschäftsjahr 2001 stand die Entwicklung und Vermarktung eigener Endkundenprodukte und -dienstleistungen im Mittelpunkt. Unter der Dachmarke Q-DSL bietet QSC seit März 2001 maßgeschneiderte Endkundenprodukte für drei Zielgruppen an: Q-DSL business für kleine und mittlere Unternehmen, Q-DSL office für Unternehmen mit bis zu zehn Einzelarbeitsplätzen sowie Q-DSL home für den anspruchsvollen Privatkunden. QSC wird im laufenden Geschäftsjahr den Absatz dieser margenträchtigen eigenen Produkte und Dienstleistungen vorantreiben. Hierzu beabsichtigt QSC den Bekanntheitsgrad der Dachmarke Q-DSL durch gezielte Marketing- und Vertriebsaktionen über alle Vertriebswege hinweg zu erhöhen.

Neben den bereits adressierten Zielgruppen bietet sich für dezentral organisierte und filialisierte Unternehmen eine Vernetzung mit Hilfe der DSL-Technologie an. Zur Erreichung dieser Zielgruppe wird QSC einen zentralen Vertrieb für Grosskunden und Projekte aufbauen.

Die DSL-Technologie ist für Firmenkunden besonders interessant, wenn die Sprachtelefonie mit angeboten wird. QSC plant im Laufe des Jahres das erste kombinierte Daten- und Sprachprodukt für Geschäftskunden. Hierbei ermöglicht die technische Abwicklung über die bestehende Standleitung innovative Preismodelle.

Line-Sharing ist das technische Konzept, eine Telefonleitung getrennt nach Sprach- und Datenübermittlung von unterschiedlichen Anbietern gleichzeitig zu nutzen. Dieses Konzept ist insbesondere für das Privatkundenangebot eine interessante Alternative. Nach dem QSC am 18. Dezember mit der Deutsche Telekom AG einen entsprechenden Vertrag unterzeichnet hat, sind erste Testinstallationen im laufenden Geschäftsjahr geplant.

Seit dem Beginn des Jahres 2001 wurde zusätzliches Personal eingestellt. Am 31. Dezember 2001 hatte QSC insgesamt 263 Mitarbeiter. Wir erwarten einen weiteren, moderaten Anstieg der Mitarbeiterzahl.

Am 17. Mai 2001 wählte die Hauptversammlung Herrn Claus Wecker in den Aufsichtsrat. Am 17. Mai 2001 beschloss die Hauptversammlung die Anhebung der Vergütungen für Mitglieder des Aufsichtsrates. Der Vorsitzende und sein Stellvertreter erhalten jeweils TEUR 30 und die anderen Mitglieder TEUR 25 an Vergütung pro Jahr. Die Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder der QSC halten folgende Anzahl an Aktien und Wandlungsrechten:

Aktien und Wandlungsrechte Vorstandsmitglieder:

	31.12.2001	31.12.2001	31.12.2000	31.12.2000
	Aktien	Wandlungs- rechte	Aktien	Wandlungs- rechte
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	0	13.818.372	0
Gerd Eickers	13.841.100	0	13.841.100	0
Markus Metyas	2.307	1.059.116	2.307	59.116
	<b>27.661.779</b>	<b>1.059.116</b>	<b>27.661.779</b>	<b>59.116</b>

Aktien und Wandlungsrechte Aufsichtsratsmitglieder:

	31.12.2001	31.12.2001	31.12.2000	31.12.2000
	Aktien	Wandlungs- rechte	Aktien	Wandlungs- rechte
John C. Baker	0	9.130	0	9.130
Herbert Brenke	161.120	9.130	161.120	9.130
Manjit Dale	0	9.130	0	9.130
Ashley Leeds	9.130	0	9.130	0
David Ruberg	4.563	9.130	0	9.130
Claus Wecker	83.025	0	83.025	0
	<b>257.838</b>	<b>36.520</b>	<b>253.275</b>	<b>36.520</b>

Am 6. März 2002 ernannte der Aufsichtsrat Herrn Bernd Puschendorf zum Vorstand für Marketing und Vertrieb.

## 6. Ausblick

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

- unsere Fähigkeit, unsere Dienstleistungen an aktuelle und neue Kunden zu vertreiben;
- unsere Fähigkeit, eine Nachfrage nach unseren Dienstleistungen in unseren Zielmärkten zu schaffen;
- Entwicklung unserer Zielmärkte und Marktchancen;
- marktgerechte Preisgestaltung unserer Dienstleistungen und der Dienstleistungen von Wettbewerbern;
- das Ausmaß des Wettbewerbsdrucks, insbesondere durch die Deutsche Telekom AG;
- neue Entwicklungen in den Bereichen Regulierung, Gesetzgebung und Rechtsprechung.

## GLOSSAR.

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



- Mbit/s / kbit/s** Megabit pro Sekunde / Kilobit pro Sekunde; Messeinheiten der Datenübertragungsgeschwindigkeit.
- MSC** Metropolitan Service Center: 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. Quality of Service unterstützen. Dadurch wird sicher gestellt, dass z.B. ein über das QSC 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.
- TKG** Telekommunikationsgesetz von 1998. Es bildet die Basis der Liberalisierung des Telekommunikationssektors in Deutschland.
- Video on Demand** Die Zukunftsform des Home-Entertainment. Per Internet können Filme geordert und über die Telefonleitung sozusagen ‚live‘ überspielt werden. Mit der DSL-Technologie von QSC werden die virtuelle Videothek sowie unzählige andere Multimediadienste Realität, die bislang denkbar, jedoch kaum realisierbar waren.
- Voice over DSL** Möglichkeit, im Rahmen der DSL-Technologie Sprache und Daten gleichzeitig zu übertragen.
- Web-Hosting** Dienstleister bieten vor allem Geschäftskunden Server-Kapazitäten für deren Internet-Anwendungen an.



## KALENDER

### Hauptversammlung

16. Mai 2002

### Quartalsberichte

28. Mai 2002

27. August 2002

26. November 2002

### Konferenzen/Veranstaltungen

27. April 2002

1. Kölner Börsentag

6. Juni 2002

Deutsche Bank

German Telecoms Conference

13. Juni 2002

8. Internationale Handelsblatt-  
Jahrestagung „Telekommarkt Europa“

## KONTAKTE

### QSC AG

Investor Relations

Mathias-Brüggen-Straße 55

D – 50829 Köln

Fon +49-(0)221-6698-112

Fax +49-(0)221-6698-009

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

Weitere Informationen unter [www.qsc.de](http://www.qsc.de)

