

GESCHÄFTSBERICHT 2002

QSC AUF EINEN BLICK

	01.01.-31.12.	01.01.-31.12.
	2002	2001
Alle Angaben in Millionen EUR		
Umsatz	47,1	29,4
EBITDA ¹	-60,3	-85,4
EBIT ²	-101,1	-113,0
Jahresfehlbetrag	-102,6	-104,9
Ergebnis je Aktie ³ (in EUR)	-1,01	-1,04
Eigenkapital	145,3 ⁴	240,0 ⁵
Bilanzsumme	194,6 ⁴	298,0 ⁵
Eigenkapitalquote (in %)	74,7	80,5
Investitionen	11,5	41,7
Liquidität	87,6 ⁴	153,8 ⁵
Kurs zum 31.12. (in EUR)	0,39	1,25
Anzahl der Aktien zum 31.12.	105.008.714	105.008.714
Marktkapitalisierung zum 31.12.	41,0	131,3
Mitarbeiter	433 ⁴	263 ⁵

¹ Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Wertminderungen und Abschreibungen

² Ergebnis vor Zinsen und Steuern

³ verwässert und unverwässert

⁴ per 31. Dezember 2002

⁵ per 31. Dezember 2001

KOMMUNIKATION BEWEGT DIE WELT
BREITBAND BEWEGT DIE KOMMUNIKATION
QSC IST BREITBAND

Aktionärsbrief	02
Organe	04
Bericht des Aufsichtsrats	06

Unternehmensbericht

12	Geschäftsverlauf
15	Lösungen
22	Vertrieb
24	Markt
27	Wettbewerb
28	Mitarbeiter
30	Ausblick

34 Kapitalmarkt

36 Corporate Governance

Konzernabschluss

Bestätigungsvermerk	40
GuV	41
Bilanz	42
Kapitalfluss-Rechnung	44
Eigenkapital	46
Erläuterungen	48
Lagebericht	80

Anhang

88	Glossar
91	Kalender/Kontakte
91	Impressum

M „Mittelfristig wollen wir uns als anerkanntester Telekommunikationsanbieter für Geschäftskunden etablieren.“

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Ende 2002 kürte die weltweit tätige Unternehmensberatung Deloitte & Touche QSC zum schnellst wachsenden deutschen Technologieunternehmen – eine Auszeichnung, die unser Team mit Stolz erfüllte, und zugleich die gewaltigen Fortschritte unseres Unternehmens unterstrich. QSC begann erst Ende 1999 mit dem Aufbau einer bundesweiten Breitbandinfrastruktur. Heute haben wir uns bereits als professioneller Anbieter integrierter Telekommunikationslösungen positioniert. Mittelfristig wollen wir uns als anerkanntester Telekommunikationsanbieter für Geschäftskunden in Deutschland etablieren.

Das abgelaufene Geschäftsjahr brachte uns diesem ehrgeizigen Ziel entscheidende Schritte näher. Systematisch erweiterten wir unsere Kompetenz als Lösungsanbieter. Bereits zur CeBIT 2002 stellten wir Innovationen wie Q-VPN, Q-Security und QSC-Voice vor. Mit Q-VPN können Unternehmen eigene Netzwerke aufbauen und betreiben, ohne in zusätzliche Hard- und Software zu investieren. Q-Security schützt die Netzwerke vor unerwünschten Angriffen aus dem Internet und QSC-Voice ermöglicht die gleichzeitige Nutzung einer DSL-Leitung für Sprach- und Datendienste.

Erfolgreich startete 2002 der Einstieg in das Projektgeschäft mit Großkunden. Mehrere namhafte Unternehmen konnten wir bereits in den ersten Monaten von der Qualität unserer Lösungen überzeugen. Ein personell wie qualitativ gestärkter Vertrieb wird sich in diesem Jahr darauf konzentrieren, weitere Kunden unter Deutschlands Top 100 Unternehmen zu gewinnen.

Einen Meilenstein bedeutete die Akquisition der Düsseldorfer Ventelo GmbH im Dezember 2002. QSC kann heute sowohl Daten- als auch Sprachdienste anbieten und somit dem Bedürfnis von Geschäftskunden nach Telekommunikationslösungen aus einer Hand entsprechen. Im laufenden Geschäftsjahr kommt der Integration von Ventelo große Bedeutung zu. QSC wird einen behutsamen Weg einschlagen, der die jeweiligen Stärken unterstützt. Die natürlichen Synergien in der technischen Infrastruktur und im Vertrieb gilt es konsequent zu heben und Cross-Selling-Potenziale effizient zu nutzen. Die räumliche Nähe zwischen unseren Zentralen in Köln und Düsseldorf erleichtert die Zusammenarbeit ebenso wie die kompatiblen Firmenkulturen und der gemeinsame Fokus auf Geschäftskunden.

Mit Ventelo entwickelt sich QSC zum integrierten Lösungsanbieter

Break-Even auf EBITDA-Basis im Verlauf 2003

Neue Lösungen und neue Kunden halfen uns im vergangenen Jahr entscheidend, die im Februar 2002 vorgestellten Jahresziele zu erreichen. In einem wirtschaftlich sehr schwierigen Umfeld konnten wir mit einem Umsatzwachstum von 60 Prozent auf 47,1 Millionen EUR sowie einer Reduzierung unseres EBITDA-Verlustes um fast 30 Prozent auf -60,3 Millionen EUR auch Skeptiker überzeugen.

Das Ende März 2003 erreichte Kursniveau erachten wir dennoch weiterhin als unbefriedigend. Es zählt zu den zentralen Aufgaben des QSC-Managements in den kommenden Monaten, im Dialog mit den Teilnehmern am Kapitalmarkt darzulegen, welche Potenziale sich QSC im deutschen Breitbandmarkt eröffnen. Schließlich rechnen Marktforscher trotz massiver Zurückhaltung von Investitionen im IT- und Kommunikationsbereich mit zweistelligen Wachstumsraten in unserem Kerngeschäft.

Bei unserem Börsengang im April 2000 haben wir einen Businessplan vorgestellt, der das Erreichen des Break-Even auf EBITDA-Basis für 2003 vorsah. Ungeachtet einer enormen Verschlechterung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen behält diese Aussage ihre Gültigkeit. Wir wollen zum Ende des laufenden Geschäftsjahres diesen Break-Even schaffen und im Verlauf des kommenden Jahres auch den Break-Even auf Cashflow-Basis erreichen.

Dieses ehrgeizige Ziel lässt sich nur dank eines professionellen und engagierten Teams realisieren. Den Mitarbeitern gilt mein herzlicher Dank an dieser Stelle. Mit dieser hervorragenden Mannschaft – nun um die Ventelo-Mitarbeiter erweitert – werden wir in diesem Jahr unseren Wachstumskurs fortsetzen. Und, meine lieben Aktionärinnen und Aktionäre, letztendlich werden auch die Kapitalmärkte unsere Verlässlichkeit und unsere Möglichkeiten honorieren. Auf diese Zeit freue ich mich mit Ihnen.

Mit freundlichen Grüßen



Dr. Bernd Schlobohm

DER VORSTAND.

**Dr. Bernd Schlobohm**

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

**Gerd Eickers**

Der zweite QSC-Gründer konzentriert sich auf die Bereiche Kundenservice, Auftragsmanagement und Regulierung.

**Markus Metyas**

Der langjährige Investmentbanker zeichnet für die Bereiche Finanzen, Personal und Recht verantwortlich.

**Bernd Puschendorf**

Der erfahrene Vertriebsmanager leitet 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 in den 90er Jahren den Mobilfunkanbieter E-Plus auf.

Ashley Leeds

Die Geschäftsführerin von Baker Capital konzentriert sich seit Jahren auf den Telekommunikationssektor.

David Ruberg

Der Informatiker und frühere CEO vertritt Baker Capital in den Aufsichtsräten von High-Tech-Unternehmen.

Claus Wecker

Der Rechtsanwalt ist Partner bei der internationalen Kanzlei White & Case, Feddersen.

BERICHT DES AUFSICHTSRATS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2002 IN GESELLSCHAFT UND KONZERN.

Der Aufsichtsrat hat gemäß Gesetz und Satzung den Vorstand im Geschäftsjahr 2002 überwacht und beratend begleitet.

Mit Wirkung zum 6. März 2002 hat der Aufsichtsrat Herrn Bernd Puschendorf zum Mitglied des Vorstands bestellt. Herr Puschendorf ist für Vertrieb und Marketing verantwortlich.

Herr Manjit Dale hat sein Amt als Mitglied des Aufsichtsrats auf eigenen Wunsch mit Wirkung zum Ablauf des 31. Dezember 2002 niedergelegt und wir möchten die Gelegenheit nutzen, uns für die Zusammenarbeit zu bedanken.

In vier Sitzungen, die am 14. März, 15. Mai, 11. September und 13. November 2002 stattfanden, sowie in drei Telefonkonferenzen am 16. April, 24./25. Juni und 3. Juli 2002 und aufgrund diverser schriftlicher Vorlagen zu Einzelthemen hat sich der Aufsichtsrat anhand monatlicher, Soll/Ist-Vergleiche beinhaltender 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. Herr Dale konnte leider nicht an den Sitzungen und Konferenzen teilnehmen, hat sich aber anhand der schriftlichen Vorlagen und Protokolle laufend informiert und an den schriftlichen Beschlüssen außerhalb von Sitzungen teilgenommen.

Seit Mai 2001 hat der Aufsichtsrat ein „Compensation Committee“ eingerichtet, das aus John C. Baker, Herbert Brenke und David Ruberg besteht. Das Committee ist speziell für die Verhandlung, den Abschluss und die Änderung von Vorstandsdienstverträgen einschließlich Vergütungsfragen verantwortlich. Das Compensation Committee hat jeweils im Anschluss an die Sitzungen des Aufsichtsrats getagt, sich in der Zeit zwischen den Sitzungen telefonisch verständigt und dem Aufsichtsrat regelmäßig über seine Aktivitäten berichtet.

Der Aufsichtsrat hat die wesentlichen Fragen der Geschäftspolitik und -entwicklung sowie des Risikomanagements 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 Aufsichtsratsaktivität des vergangenen Geschäftsjahres standen Themen der aktuellen Geschäftsentwicklung, -planung und -strategie, die Auswahl des neuen Vorstandsmitglieds, die Überwachung der Entwicklung der Ergebnisse im Vergleich zur Planung, der Liquiditätsverbrauch, die Durchführung der bereits im Vorjahr gebilligten Verschmelzung der früheren Tochtergesellschaften GINKO AG und COMpoint GmbH auf die Gesellschaft, die Diskussion verschiedener Akquisitionschancen und der Kauf der Ventelo GmbH

sowie die Auswertung der Ergebnisse des Risikomanagementsystems und der Grad der Übereinstimmung mit dem Deutschen Corporate Governance Kodex. Gemeinsam mit dem Vorstand hat der Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2002 die Entsprechenserklärung nach § 161 des Aktiengesetzes abgegeben.

Der Jahresabschluss der QSC AG nach HGB zum 31. Dezember 2002 sowie der Konzernabschluss nach US GAAP zum 31. Dezember 2002, der Lagebericht und der Konzernlagebericht des Vorstands wurden den Mitgliedern des Aufsichtsrats vorgelegt, vom Aufsichtsrat geprüft und in der Sitzung am 20. März 2003 mit dem vom Aufsichtsrat beauftragten Abschlussprüfer, der Ernst & Young Revisions- und Treuhandgesellschaft mbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft (vormals Arthur Andersen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft mbH), Eschborn/ Frankfurt am Main, auch hinsichtlich der potentiellen Risiken der künftigen Entwicklung diskutiert. Der HGB-Jahresabschluss der Gesellschaft für das Jahr 2002 ist vom Abschlussprüfer mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden. Der Konzernabschluss ist ebenfalls von Ernst & Young 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 2002 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 sowohl den Konzernabschluss nach US GAAP als auch den Jahresabschluss nach HGB gebilligt, der letztere ist damit festgestellt.

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

01 / 1997

GRÜNDUNG ALS BERATUNGSUNTERNEHMEN FÜR TELEKOMMUNIKATION, INTERNET UND MULTIMEDIA

04 / 1999

KONZENTRATION AUF DAS DSL-GESCHÄFT

11 / 1999

START DES AUFBAUS EINER EIGENEN DSL-INFRASTRUKTUR

11 / 1999

ERSTES PRODUKT: SPEEDW@Y-DSL FÜR INTERNET SERVICE PROVIDER

04 / 2000

BÖRSENGANG NEUER MARKT UND NASDAQ: ERHÖHUNG DES EIGENKAPITALS AUF ÜBER 420 MILLIONEN EUR

03 / 2001

EINSTIEG IN DAS ENDKUNDENGESCHÄFT MIT DER Q-DSL PRODUKTFAMILIE

VON DER LEITUNG ZUR LÖSUNG.

Highspeed-Internet, Firmennetzwerke, Sprachtelefonie // QSC offeriert Geschäftskunden heute eine breitgefächerte Palette von Produkten und Dienstleistungen und hat sich am Markt als integrierter Lösungsanbieter für Telekommunikation fest etabliert. Der rasche Aufstieg des Unternehmens begann 1999 mit der Entscheidung, in allen wichtigen Wirtschaftsstandorten Deutschlands ein eigenständiges Breitbandnetzwerk aufzubauen. Heute erfasst dieses Netz die 40 größten Städte Deutschlands und damit ein Viertel der Gesamtbevölkerung. Über eine Million Unternehmen können auf dieses leistungsstarke Netz zugreifen.

Der Kauf des Telekommunikationsanbieters Ventelo im Dezember 2002 untermauert eindrucksvoll die rasche Entwicklung von einem Anbieter reiner DSL-Leitungen zu einem Anbieter integrierter Telekommunikationslösungen für Geschäftskunden. Im Verbund mit Ventelo kann QSC Unternehmen jeder Größenordnung maßgeschneiderte Lösungen für die Daten- und Sprachkommunikation anbieten.

BREITBAND MACHT KNOW-HOW BEWEGLICH  KONZERNE KÖNNEN HEUTE IHRE STANDORTE MIT HILFE DES QSC-NETZWERKES UND ENTSPRECHENDER DIENSTLEISTUNGEN VERBINDEN UND SO MIT HOHER GESCHWINDIGKEIT DATEN AUSTAUSCHEN ODER ARBEITSGRUPPEN UNABHÄNGIG VOM STANDORT ZUSAMMENSTELLEN.

BREITBAND BEWEGT BRANCHEN  UNTERNEHMEN SCHÄTZEN QSC ALS PROFESSIONELLEN BREITBANDANBIETER, DER IHNEN ARBEITEN IM STIL DES 21. JAHRHUNDERTS ERMÖGLICHT: SCHNELL UND EFFIZIENT. ARCHITEKTEN, WERBER ODER INGENIEURE SIND DARAUFGANGEWIESEN, GROSSE DATEIEN IN SEKUNDENSCHNELLE ZU ÜBERMITTELN UND GEMEINSAM DARAN ZU ARBEITEN – QSC BIETET DIE PASSENDEN PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN.

BREITBAND BRINGT WIRTSCHAFT IN BEWEGUNG  IMMER MEHR UNTERNEHMEN REALISIEREN, WELCHE POTENZIALE DSL IHNEN ERÖFFNET. ÄRZTE KÖNNEN UNTERSUCHUNGSDATEN SEKUNDENSCHNELL AUSTAUSCHEN UND SGAR OPERATIONEN VON ENTFERNTEN STANDORTEN AUS LEITEN; KRANKENHÄUSER IHRE ORGANISATION VON GRUND AUF ERNEUERN. DAS QSC-NETZWERK ERMÖGLICHT DIESE REVOLUTION IN DER WIRTSCHAFT.

05 / 2001

AUSBAU DES NETZES IN DEN 40 GRÖSSTEN DEUTSCHEN STÄDTEN BEENDET

01 / 2002

STRATEGISCHE KONZENTRATION AUF DAS GESCHÄFTSKUNDENSEGMENT

03 / 2002

AUSBAU DER DIENSTLEISTUNGSPALETTE MIT NEUEN PRODUKTEN WIE Q-VPN, Q-SECURITY, UND QSC-VOICE

04 / 2002

BEGINN DES INDIVIDUALISIERTEN PROJEKTGESCHÄFTS MIT GROSSUNTERNEHMEN

12 / 2002

ÜBERNAHME VON VENTELO; MIGRATION ZU EINEM INTEGRIERTEN TELEKOMMUNIKATIONSANBIETER FÜR GESCHÄFTSKUNDEN

01 / 2003

START DES NEUEN PRODUKTES Q-DSLMAX; AUFNAHME DER QSC-AKTIE IN DEN PRIME STANDARD

„QSC HAT NICHT NUR DAS FÜR UNS PASSENDE KONZEPT
GELIEFERT, SONDERN AUCH IN DER UMSETZUNG EINEN HERVOR-
RAGENDEN SERVICE GEBOTEN.“ Friedrich Jonas, Leiter IT, Wормland GmbH & Co. KG

BREITBAND MACHT KNOW-HOW BEWEGLICH.

Arbeiten wann und wo ich will // Diesem alten Traum vieler Berufstätiger kommen immer mehr Unternehmen mit moderner Technologie entgegen. Sie installieren virtuelle private Netzwerke (VPN) und verbinden so Standorte und einzelne Arbeitsplätze über eine firmeneigene Infrastruktur. Voraussetzung: Highspeed-Internet-Anschlüsse, denn ansonsten dominiert Warten die Arbeit außerhalb der Zentrale.

Informationen, wann und wo ich will // Die Möglichkeiten moderner VPNs reichen weit über den wachstumsstarken Telearbeits-Sektor hinaus. Unternehmen vernetzen Standorte, um Informationen sicher und kostengünstig auszutauschen. Der Online-Handel setzt ebenso wie eine zentralisierte Buchhaltung effiziente Übertragungswege voraus. QSC offeriert Unternehmen maßgeschneiderte VPN-Lösungen auf Basis des leistungsstarken DSL-Netzwerkes und komplettiert diese durch Dienstleistungen wie Web- und Server-Hosting.



MÄNNERMODE VOLL VERNETZT. BEI DER ANBINDUNG DER FILIALEN AN IHR WARENWIRTSCHAFTSSYSTEM SETZT DIE EINZELHANDELSKETTE WORMLAND AUF EINE VPN-LÖSUNG VON QSC. SIE VERBINDET DIE KASSENSYSTEME IN ALLEN 14 FILIALEN MIT DER ZENTRALE UND ERLAUBT SO EINE MODERNE STEUERUNG VON EINKAUF UND LOGISTIK. EINE AUFWÄNDIGE VERSCHLÜSSELUNG DER DATEN SICHERT DAS SYSTEM GEGEN UNBERECHTIGTE ZUGRIFFE DRITTER.

QSC MANAGT DAS SYSTEM UND GEWÄHRLEISTET SO EINE 24-STÜNDIGE VERFÜGBARKEIT DER GEWÜNSCHTEN BANDBREITEN. FÜR WORMLAND EINE ZENTRALE ANFORDERUNG, LAUFEN DOCH MITTLERWEILE NEBEN DER WARENWIRTSCHAFT AUCH DIE ZEITERFASSUNG DER MITARBEITER SOWIE DAS HELPDESK ÜBER DAS NEUE VPN. KÜNFTIG KÖNNTEN EIN INTRANET SOWIE WEITERE MODULE HINZUKOMMEN, VERRÄT IT-LEITER FRIEDRICH JONAS.

AUF DEM WEG ZUM LÖSUNGSANBIETER.

Geschäftskunden im Fokus // QSC setzte im abgelaufenen Geschäftsjahr ihre Entwicklung zum Anbieter integrierter Telekommunikationslösungen fort. Das Unternehmen erweiterte gezielt seine Produktpalette und richtete seine interne Organisation auf die Bedürfnisse von Geschäftskunden aus. Fünf Ereignisse belegen die rapiden Fortschritte des Unternehmens im Jahr 2002:

- Auf der CeBIT im März 2002 stellte QSC ihre Strategie der Konzentration auf Geschäftskunden vor und unterstrich ihre Lösungskompetenz auf diesem Gebiet durch die neuen Produkte Q-VPN, Q-Security und QSC-Voice.
- In den folgenden Monaten etablierte QSC ein zweistufiges Vertriebskonzept. Große Unternehmen werden heute direkt von QSC betreut; kleine und mittelständische Betriebe erhalten maßgeschneiderte Telekommunikationslösungen von starken Vertriebspartnern in ihrer Region.
- Im Sommer stellte QSC mit dem Warenhauskonzern Kaufhof ihren ersten namhaften Kunden im Projektgeschäft vor. QSC vernetzte rund 60 Filialen der „Galeria Kaufhof“ mit einer VPN-Lösung auf DSL-Basis.
- Nach Abschluss der Testphase im Raum Köln startete im Spätsommer in sechs deutschen Städten QSC-Voice. Das innovative Sprachprodukt erlaubt das Telefonieren über eine DSL-Leitung parallel zum Datenempfang und -versand.
- Im Dezember 2002 erwarb QSC das deutschlandweit tätige Telekommunikationsunternehmen Ventelo, das Sprachdienste speziell für Geschäftskunden anbietet. Durch diese Akquisition erweitert QSC ihre Produktpalette und etabliert sich als integrierter Telekommunikationslösungsanbieter für Geschäftskunden.

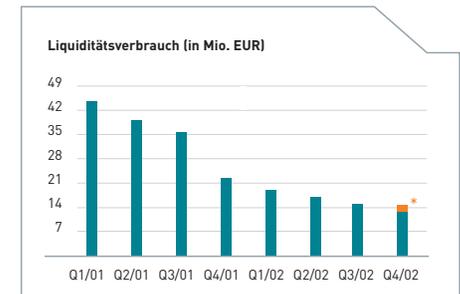
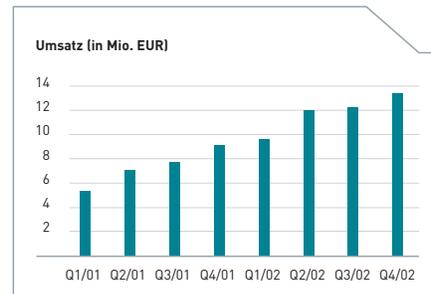
Hohe Umsatzzuwächse zeigen den Erfolg der Geschäftskundenstrategie // Der QSC-Umsatz stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr trotz der äußerst schwachen Konjunktur in Deutschland um 60 Prozent auf 47,1 Millionen EUR (2001: 29,4 Millionen EUR). Allein im vierten Quartal 2002 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von 13,5 Millionen EUR nach 9,2 Millionen EUR in der vergleichbaren Vorjahresperiode. Dieser Anstieg in einem sehr schwierigen Umfeld unterstreicht den Erfolg der konsequenten Ausrichtung auf die Telekommunikationsbedürfnisse von Geschäftskunden. Die anhaltende Konsolidierung im Markt für Internet Service Provider (ISP) und die daraus folgenden leicht rückläufigen Umsätze im Geschäft mit Vorprodukten für Breitbanddienste bestärkten QSC in ihrer weiteren Fokussierung auf Endkundenprodukte.

Trotz schwacher Konjunktur steigert QSC Umsatz um 60 Prozent

Sinkende Netzwerk-aufwendungen bei steigenden Umsätzen zeigen Skalierbarkeit

Konsequentes Kostenmanagement zahlt sich aus // Mit 93,6 Millionen EUR blieben 2002 die unter Herstellungskosten geführten Netzwerkaufwendungen, zu denen unter anderem der Betrieb des eigenen Backbones, die Mieten für Glasfaserleitungen und Kollokationsräume zählen, die größte Aufwandsposition. Gegenüber dem Geschäftsjahr 2001 reduzierten sich die Netzwerkaufwendungen um fast 10 Prozent (2001: 103,5 Millionen EUR) – und dies bei einem Umsatzwachstum von 60 Prozent. Diese deutliche Verbesserung lässt sich auf die von QSC eingeleiteten Maßnahmen zur Optimierung des Netzbetriebs zurückführen und unterstreicht zugleich die Potenziale, die sich aus der Skalierbarkeit des QSC-Geschäftsmodells ergeben: Deutlich steigende Umsätze lassen sich mit konstanten oder sogar rückläufigen Aufwendungen für das leistungsstarke Netzwerk realisieren und führen somit zu überproportionalen Ergebnisverbesserungen.

Die Vertriebsaufwendungen erhöhten sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 32,0 Millionen EUR (2001: 21,3 Millionen EUR). Der Anstieg gegenüber dem Geschäftsjahr 2001 ist Ausdruck der stark gewachsenen Geschäftstätigkeit von QSC. Das Unternehmen baute 2002 sein Vertriebsteam gezielt aus. Ein 22-köpfiges Key Account Management akquiriert und betreut heute große Kunden direkt. Darüber hinaus stehen in jeder der deutschen Niederlassungen QSC-Vertriebsmitarbeiter ausschließlich für die Beratung und Betreuung von Vertriebspartnern und Internet Service Providern bereit.



* Nettoliquiditätsabfluss durch Ventelo-Akquisition

**DER LIQUIDITÄTSVERBRAUCH
VERMINDERT SICH VON QUARTAL
ZU QUARTAL DEUTLICH. ENDE 2003
PLANT QSC EINE NETTOLIQUIDITÄT
VON 50 MILLIONEN EUR**

**GESCHÄFTSVERLAUF
LÖSUNGEN**

VERTRIEB
MARKT
WETTBEWERB
MITARBEITER
AUSBLICK

Verbessertes
EBITDA-Ergebnis
dank wachsendem
Direktgeschäft

Das Jahresergebnis auf EBITDA-Basis belief sich auf -60,3 Millionen EUR und lag damit am oberen Ende der Prognose aus dem Februar 2002 (-60 bis -70 Millionen EUR). Die deutliche Reduzierung um fast 30 Prozent gegenüber dem EBITDA-Ergebnis 2001 von -85,4 Millionen EUR ist im Wesentlichen auf das Wachstum im margenstärkeren Firmenkunden- und Projektgeschäft sowie das konsequente Kostenmanagement zurückzuführen. Im vierten Quartal 2002 lag das EBITDA-Ergebnis bei -14,9 Millionen EUR (Q4 2001: -20,8 Millionen EUR). Der Jahresfehlbetrag lag mit -102,6 Millionen EUR in 2002 besser als der Vorjahreswert. Er enthält eine vollständige Wertberichtigung in Höhe von 4,1 Millionen EUR für die im Jahr 2000 erworbene strategische Beteiligung an der italienischen Netchemya S.p.A., Mailand, sowie eine Sonderabschreibung auf den Wert der Ausbauten in nicht mehr genutzten Hauptverteilerrflächen in Höhe von 4,8 Millionen EUR.

QSC senkt Liquiditätsverbrauch zum siebten Mal in Folge Im vierten Quartal 2002 reduzierte sich der Liquiditätsverbrauch aus dem laufenden Geschäft erneut deutlich um 2,3 Millionen EUR auf 12,8 Millionen EUR. Die Zahlung der ersten Kaufpreis-Tranche für den Erwerb des Sprach-Carriers Ventelo belastete den Liquiditätsstatus zum Jahresende zwar um weitere 2,2 Millionen EUR, der Gesamtverbrauch im vierten Quartal 2002 blieb aber mit 15,0 Millionen EUR noch immer unter dem Niveau des dritten Quartals 2002 (Q3 2002: -15,1 Millionen EUR). Per 31. Dezember 2002 verfügte das Unternehmen über liquide Mittel in Höhe von 87,6 Millionen EUR und war zugleich nahezu schuldenfrei.

Für das laufende Geschäftsjahr plant QSC einen Umsatz von 105 bis 115 Millionen EUR und ein negatives Ergebnis auf EBITDA-Basis zwischen -25 und -30 Millionen EUR. QSC plant, im vierten Quartal 2003 den Break-Even auf EBITDA-Basis und im Verlauf des Jahres 2004 auf Cashflow-Basis zu erreichen. Zum Jahresende 2003 prognostiziert QSC eine Nettoliquidität in Höhe von 50 Millionen EUR. Dafür wird ein Rückgang des Liquiditätsverbrauchs um durchschnittlich mindestens zwei Millionen EUR pro Quartal vorausgesetzt. Gemäß Vertrag wird die zweite und letzte Kaufpreis-Tranche für den Erwerb von Ventelo in Höhe von maximal 5,2 Millionen EUR voraussichtlich erst im ersten Halbjahr 2004 liquiditätswirksam.

Erfolgreicher
Einstieg ins
Projektgeschäft

PASSENDE BREITBANDLÖSUNGEN FÜR JEDE ZIELGRUPPE.

Von der Leitung zur Lösung Vom einzelnen DSL-Datenanschluss bis zum integrierten Kommunikationskonzept für Filialbetriebe reicht heute das Produkt- und Dienstleistungsspektrum von QSC. Konsequenterweise nutzt das Unternehmen das abgelaufene Geschäftsjahr, um sein Angebot von Highspeed-Internetzugängen um intelligente Produkte und innovative Lösungen zu erweitern. Heute kann QSC im Projektgeschäft großen, filialiserten Unternehmen wie dem Warenhauskonzern Kaufhof oder dem Mobilfunkanbieter O₂ vollständige Kommunikationslösungen aus einer Hand anbieten. Im Herbst 2002 vernetzte QSC beispielsweise mehr als 100 O₂-Shops in Deutschland. Seitdem können die Mitarbeiter vor Ort über ein eigenes Virtuelles Privates Netzwerk (VPN) Mobilfunkteilnehmer freischalten und sämtliche kaufmännischen Prozesse abwickeln.

Ein 12-köpfiges Corporate Solution Team sowie 6 Systemingenieure erarbeiten und implementieren für jeden Projektkunden eine maßgeschneiderte Lösung. Aufbauend auf schnellen Breitbandzugängen konzipieren und realisieren sie VPNs und integrieren dabei Sicherheitsmodule ebenso wie Backup-Lösungen. Bei Bedarf stellen sie auch Web- und Server-Hosting bereit.

Q-VPN: Zeitgemäßes Produkt für sichere Firmennetze Die Lösungen im Projektgeschäft basieren auf Produkten, die QSC erstmals auf der CeBIT 2002 vorstellte. Besonderes Interesse erzeugte dabei vom ersten Tag an das Produkt zur zeitnahen Implementierung von VPNs: Q-VPN. Es ermöglicht Unternehmen den einfachen Aufbau und den sicheren Betrieb geschlossener Firmennetze, ohne in zusätzliche Hard- und Software zu investieren. Häufig tritt das kostengünstige Q-VPN an die Stelle aufwändiger Standleitungen. Mit dem Produkt Q-Security bietet QSC Firmenkunden eine hochwertige, netzbasierte Firewall, die ebenfalls Zusatzinvestitionen in Hard- und Software überflüssig macht.

Roll-Out von QSC-Voice in 25 Städten bis Mitte 2003

Erfolgreicher Start von QSC-Voice // Als dritte Innovation präsentierte QSC auf der CeBIT 2002 das digitale Sprachprodukt QSC-Voice. Neben den bekannten ISDN-Komfort- und Sicherheitsmerkmalen enthält es bis zu acht parallele Sprachkanäle auf einer Breitbandleitung und basiert auf etablierten digitalen Netzstandards der neuesten Generation (z.B. ATM). Das im Spätsommer 2002 in sechs Städten erfolgreich gestartete QSC-Voice ermöglicht es Firmenkunden somit, ihre gesamte Sprach- und Datenkommunikation mit QSC als Partner abzuwickeln. Das hohe Interesse von Geschäftskunden bestärkt QSC in ihrer Strategie, diese Innovation bis Mitte 2003 in 25 Städten anzubieten.

Im Sommer 2002 stellte QSC zudem eine Video-Übertragungs-Plattform vor. Sie ermöglicht auf Basis des QSC-Netzes den Versand und Empfang von Bewegtbildern in höchster Qualität und eröffnet so der Medien-Industrie die Chance, neue Geschäftsfelder zu erschließen. Als erster Kunde nutzt die Hamburger MediaServe GmbH diese technische Plattform zum Angebot ihrer Video on Demand-Dienste (VoD). Auch für die Unternehmenskommunikation großer Firmen oder das Gesundheitswesen ist diese Lösung richtungsweisend.

Q-DSLmax: Leistung, die sich rechnet

Q-DSLmax bietet hohe Bandbreite // Unter dem Namen Q-DSLmax bietet QSC seit Anfang 2003 ein neues hochleistungsfähiges DSL-Angebot für Unternehmen aller Größenordnungen an. Q-DSLmax ersetzt die bisherigen Geschäftskundenprodukte Q-DSL business und Q-DSL office.

Das symmetrische Produkt offeriert Unternehmen maximale Q-DSL Bandbreite von bis zu 2,3 Mbit/s zum minimalen Preis. Bei der Tarifierung setzt QSC auf ein transparentes Preissystem mit einem sehr günstigen Einstiegstarif. Dies eröffnet insbesondere kleinen Unternehmen die Möglichkeit, von den Vorteilen der SDSL-Technologie zu profitieren. So deckt der monatliche Grundpreis von 99 EUR netto in der Regel das Datenvolumen eines durchschnittlichen Unternehmens mit zehn Mitarbeitern ab, von denen fünf täglich 30 E-Mails versenden, dabei einige Text- oder Bilddateien verschicken und etwa eine Stunde pro Tag im Internet recherchieren.

Eigenes Netzwerk sichert Vorsprung // Die gleichbleibend hohe Qualität von Q-DSLmax gewährleistet das QSC-eigene Netzwerk. Es beruht auf einer intelligenten Verknüpfung vorhandener Kapazitäten mit moderner Kommunikationstechnologie. So veredelt QSC auf der letzten Meile – vom Telefonanschluss des Kunden bis zum Hauptverteiler – eine ungenutzte, existierende Telefonleitung der Deutschen Telekom. Vom Hauptverteiler an setzt QSC auf eigenständige High-Tech-Lösungen. Zentrale Bedeutung besitzen die 43 Metropolitan Service Center, unternehmenseigene Technologiestandorte innerhalb der QSC-Netzabdeckung. Hier betreibt QSC leistungsstarke Vermittlungsanlagen und Server, bindet sie an Glasfaserleitungen an und ermöglicht so beispielsweise die reibungslose Übermittlung kompletter Spielfilme. Das gesamte Netzwerk ist im Gegensatz zu vielen Konkurrenzangeboten auf die SDSL-Technologie ausgelegt. Dies erlaubt den Empfang und den Versand von Daten mit der gleichen Geschwindigkeit, gerade für Geschäftskunden ein ausschlaggebender Faktor bei der Auswahl ihres DSL-Dienstleisters.

Die hohe Qualität der QSC-Produkte auf Basis dieses Netzwerks dokumentieren diverse Auszeichnungen in Vergleichstests. Die Stiftung Warentest zeichnete im Oktober 2002 bei einem Vergleichstest von 19 Internet-Providern das QSC-Angebot mit der höchsten vergebenen Testnote aus (Heft: 10/2002). Beim Wirtschaftsmagazin Capital (Heft: 6/2002) erreichte allein das QSC-Produkt die Höchstpunktzahl. Das führende IT-Magazin c't urteilte über die neue Videoplattform: „Qualitativ bester VoD-Dienst“ (Heft: 3/2003).

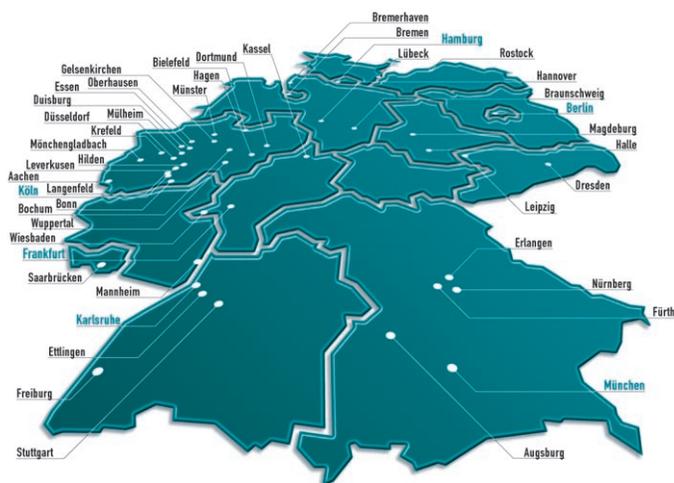


G GEMEINSAM MIT VENTELO
 KANN QSC UNTERNEHMEN JEDER
 GRÖSSENORDNUNG INTEGRIERTE
 TELEKOMMUNIKATIONS-LÖSUNGEN AUS
 EINER HAND ANBIETEN

GESCHÄFTSVERLAUF
LÖSUNGEN
 VERTRIEB
 MARKT
 WETTBEWERB
 MITARBEITER
 AUSBLICK

Rückenwind für Privatkundengeschäft // Die positive Medienberichterstattung fördert auch den Absatz des Premium-Privatkundenprodukts Q-DSL home. Im Zuge der Konzentration auf Geschäftskunden gliederte das Management diesen sehr interessanten Bereich in eine eigenständige Business Unit aus. Diese verantwortet eigenständig die Vermarktung und den Absatz bei Privatkunden und kann so schneller und gezielter auf die Bedürfnisse dieser besonderen Klientel eingehen.

Über 8000
 Geschäftskunden
 telefonieren mit
 Ventelo



Das QSC-Netzwerk in
 mehr als 40 Städten
 erreicht über eine Million
 Geschäftskunden

DATEN UND SPRACHE AUS EINER HAND.

Zwei Partner, eine Kompetenz: Intelligente Telekommunikation // Im Dezember 2002 erwarb QSC den Düsseldorfer Sprach-Carrier Ventelo GmbH. Ventelo bietet deutschlandweit Sprachdienste für Geschäftskunden an und ergänzt damit die DSL-basierten Breitbandangebote von QSC in idealer Weise. Mit der Akquisition von Ventelo entwickelte sich QSC zum integrierten Telekommunikationsanbieter basierend auf einem der modernsten Netze Deutschlands.

Ventelo wurde 1994 als Tochter der Thyssen Telecom unter dem Namen Plusnet gegründet. 1998 übernahm die britische Esprit Telecom das Unternehmen und brachte es ein Jahr später in die Fusion mit dem US-Anbieter GTS ein. Der Weg zurück in die Selbstständigkeit begann 2000 mit der Ausgliederung der europäischen Geschäftskundenaktivitäten in eine eigenständige Gesellschaft, in Deutschland entstand daraus die heutige Ventelo. Sie beschäftigte zum 31. Dezember 2002 123 Mitarbeiter und bedient rund 8000 große und mittelständische Unternehmen, darunter Kunden wie Arag, ThyssenKrupp und die Warsteiner Brauerei.

Den Anspruch, maßgeschneiderte Telekommunikationslösungen anzubieten, unterstreicht die umfangreiche Produktpalette. Sie reicht von integrierten Sprach-Daten-Lösungen (Ventelo Direct Solutions) bis hin zu einem Call-by-Call-Angebot (Vorwahl 0 10 40). Je nach Gesprächsvolumen, Telefonieverhalten und technischen Voraussetzungen bietet Ventelo Pre-selection-Tarife ebenso an wie Telefonverbindungen über eine Standleitung oder einen Router. Mehrwertdienste und eine eigene Auskunft runden das Leistungsspektrum ab.

Synergien der Partnerschaft // Ventelo wird auch im laufenden Geschäftsjahr als eigenständiges Unternehmen am Markt agieren und ihre gewachsenen Kundenkontakte pflegen und ausbauen. Ebenso wie QSC kann Ventelo aber ab sofort ihren Bestandskunden zusätzliche Dienstleistungen in einem bislang nicht abgedeckten Geschäftsfeld (Daten- bzw. Sprachkommunikation) anbieten. Die gemeinsame Vermarktung einer integrierten Telekommunikationsleistung für Daten und Sprache beschleunigt zudem die Entwicklung von QSC hin zu einem integrierten Lösungsanbieter für Geschäftskunden.

Synergien ergeben sich durch die Zusammenlegung redundanter Systeme und Infrastrukturen. Insbesondere die Zusammenführung beider Backbones in ein integriertes Sprach-Daten-Backbone ermöglicht Kosteneinsparungen.

„Q-DSL IST EINFACH SCHNELLER UND KOSTENGÜNSTIGER ALS DIE VORGÄNGER-LÖSUNG UND DIE IDEALE LÖSUNG FÜR UNSERE INFRASTRUKTUR.“ Annette Hermstedt, Vertriebsvorstand Hermstedt AG

BREITBAND BEWEGT BRANCHEN.

Geschwindigkeit zählt // Der Siegeszug des Internets ermöglicht Dienstleistern völlig neue Arbeitsweisen. Wo früher Brieflaufzeiten oder Kuriere das Tempo großer Projekte diktieren konnten, lassen sich heute per Mausclick Baupläne oder Anzeigenkampagnen in Sekunden versenden. Selbst innerhalb eines Büros können Breitbandnetzwerke die gemeinsame Arbeit erheblich beschleunigen.

Intelligenz gewinnt // Die Basis für effizientes Arbeiten im 21. Jahrhundert bilden intelligente Telekommunikationslösungen. Sie stellen eine schnelle und effiziente Datenübermittlung ebenso sicher wie die Integration von Internet-Plattformen in die tägliche Arbeit. Ein leistungsstarkes Netzwerk schützt zugleich alle Teilnehmer vor dem Eindringen Unbefugter.

QSC überzeugt // QSC bietet Dienstleistern eine überzeugende Lösung aus einer Hand. Über herkömmliche Kupferdrähte lassen sich Daten mit einer Geschwindigkeit von bis zu 2,3 Mbit/s senden. Intelligente Produkte für Netzwerke (Q-VPN), Sicherheit (Q-Security) und die Integration von Sprachdiensten (QSC-Voice) runden das Leistungsspektrum ab.



MEGABITS IM SEKUNDENTAKT. DIE HERMSTEDT AG VERLÄSST SICH IM EIGENEN HAUS UND BEI KUNDEN AUF QSC. DER SPEZIALIST FÜR DIGITALE KOMMUNIKATION VERTRIEBT AN WERBEAGENTUREN UND DRUCKEREIEN HARD- UND SOFTWARELÖSUNGEN FÜR SCHNELLE DATENKOMMUNIKATION. „WIR KÖNNEN PRODUKTE NUR GUT VERKAUFEN, WENN WIR VON DER QUALITÄT UND LEISTUNGSFÄHIGKEIT ABSOLUT ÜBERZEUGT SIND“, BETONT ANNETTE HERMSTEDT.

BESTER BELEG: IHREN FILETRANSFER-SERVER BIETET HERMSTEDT GLEICH IM BÜNDEL MIT EINER Q-DSL-LEITUNG AN. ZUDEM PFLEGEN DIE MANNHEIMER MIT DER SDSL-TECHNOLOGIE VON QSC IHREN WEBSHOP UND TESTEN AUCH KOMMUNIKATIONS-LÖSUNGEN FÜR KUNDEN. DIE NUTZUNG VON QSC-VOICE IST BEREITS ANGEDACHT, EBENSO DIE ANBINDUNG VON HEIMARBEITSPLÄTZEN ÜBER EIN VIRTUELLES PRIVATES NETZWERK.

Key Account Management realisiert maßgeschneiderte Lösungen für Großkunden

AUF ZWEI EBENEN ZUM ERFOLG.

Konzentration auf Top 100 // Das neue zweistufige Vertriebskonzept der QSC deckt die Bedürfnisse von Geschäftskunden in idealer Weise ab. Große, bundesweit agierende Unternehmen betreut QSC direkt. Das 2002 aufgebaute Key Account Management konzipiert und realisiert insbesondere für die größten 100 Unternehmen in Deutschland maßgeschneiderte Telekommunikationslösungen aus einer Hand – vom Internetanschluss bis zum firmeneigenen Netzwerk. Die Tatsache, dass QSC großen Kunden mit ihren komplexen Anforderungen einen zentralen, hochqualifizierten Ansprechpartner bietet, schätzen die Telekommunikationsverantwortlichen dieser Klientel als wertvollen Service.

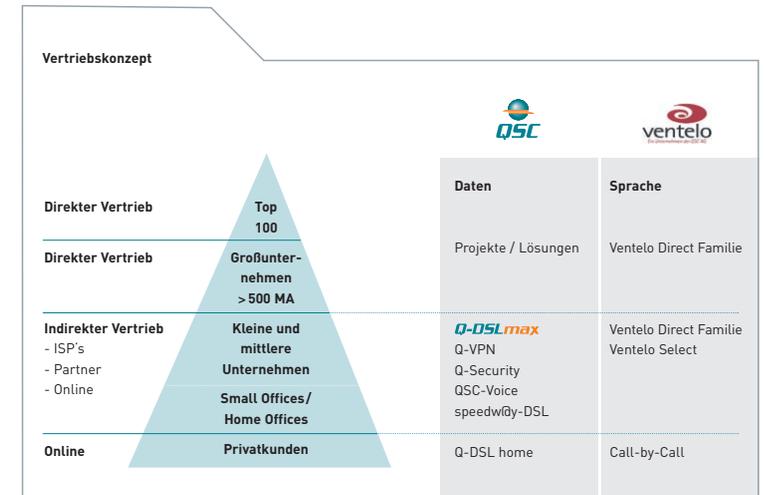
Darüber hinaus gehören zum Zielkundenkreis im direkten Projektgeschäft auch sämtliche Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern. Sie wenden in der Regel mehr als eine Million EUR pro Jahr für Telekommunikation auf und erwarten von ihrem Dienstleister integrierte Komplettlösungen. Erfahrene Projektmanager in der Region gewährleisten bei jedem Kunden dieser Größenordnung als zentraler Ansprechpartner schnellen und effektiven Service und legen so die Grundlage für eine langfristige Partnerschaft.

Die Distribution der QSC-Produkte und Dienstleistungen an kleinere Unternehmen übernehmen starke externe Distributions- und Vertriebspartner in den Regionen. Gerade bei mittelständischen Betrieben erweisen sich Kundennähe und kurze Wege zwischen Distributor und Käufer als ausschlaggebend. Das Netzwerk autorisierter Vertriebspartner ergänzt eine Vielzahl spezialisierter Ingenieurbüros, IT- und TK-Anbieter. Allen gemeinsam ist eine hohe Branchenkompetenz, mit deren Hilfe QSC gewährleistet, dass jeder Kunde die für seine Bedürfnisse angepasste Lösung erhält.

Sämtlichen Vertriebspartnern bietet QSC rund um die Uhr technischen Support. Spezifische Marketingmaßnahmen unterstützen ihren Absatz in der Region. Gezielte Point-of-Sale-Aktivitäten sowie Schulungsangebote gewährleisten eine hohe Beratungskompetenz vor Ort. Eine wichtige Rolle spielt zudem die PR-Arbeit. Die sehr guten Bewertungen der QSC-Produkte und -Lösungen in der Fachpresse bieten im Verkaufsgespräch wertvolle Argumente. Positiv wirkt sich hier auch die wachsende Berichterstattung über QSC in überregionalen Medien und Fachzeitschriften aus; sie trägt maßgeblich zu einer signifikanten Erhöhung der Markenbekanntheit bei.

Ungeachtet der Erfolge im Geschäftskunden- und Projektgeschäft bleibt das im Jahr 2000 eingeführte Reseller-Produkt speedw@y-DSL ein wichtiges Standbein des QSC-Geschäftsmodells. QSC beschränkt sich bei speedw@y-DSL auf die Lieferung des reinen Internet-Zugangs; die Einbindung notwendiger Zusatzleistungen sowie die Rechnungsstellung an den Endkunden ist Aufgabe der Vertriebspartner. Zu den Partnern von QSC zählen heute namhafte Internet Service Provider und Carrier wie clara.net, Tiscali sowie BT Ignite.

Q-DSL home als eigenständige Marke etabliert // Die neue Business Unit für Q-DSL home verantwortet seit Sommer 2002 eigenständig die Vermarktung des Premium-Privatkundenprodukts. Sie setzt dabei auf zielgruppenorientiertes Online-Marketing – mehr als 90 Prozent aller Q-DSL home-Leitungen wurden bereits 2002 über das Internet (www.q-dsl-home.de) verkauft. Als zentrale Zielgruppe sieht die Business Unit regelmäßige Nutzer von Internet-Applikationen, die einen breitbandigen Zugang voraussetzen, beispielsweise MP3-User.



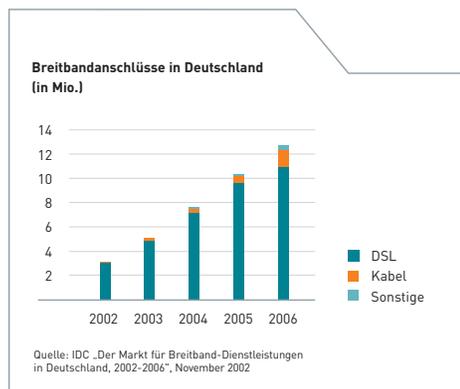
E BIS 2006 VERVIERFACHEN
SICH DIE AUSGABEN VON
GESCHÄFTSKUNDEN FÜR DSL AUF
MEHR ALS 1,8 MILLIARDEN EUR

DSL AUF DEM VORMARSCH.

Schwache Konjunktur, starker Breitbandmarkt // Die konjunkturelle Flaute in den wichtigsten Industriestaaten prägte 2002 die wirtschaftliche Entwicklung, das deutsche Brutto-sozialprodukt wuchs lediglich um 0,2 Prozent. Quer durch alle Branchen hielten Unternehmen Investitionen zurück, Stagnation bestimmte auch die Situation im IT- und Telekommunikationsumfeld. Geschäftskunden verschoben Investitionen und konzentrierten ihr Budget auf Anschaffungen, die sich in weniger als 12 Monaten amortisierten. In der Folge verschärfte sich der Preiswettbewerb.

Die DSL-Technologie zählte zu den wenigen Ausnahmebereichen. Die fortschreitende Vernetzung von Arbeitsplätzen und die zunehmende Abwicklung kompletter Geschäftsvorgänge über das Internet bringen Unternehmen jeder Größenordnung dazu, von konventioneller Telekommunikation auf breitbandige Lösungen umzusteigen. Auch im privaten Bereich wächst die DSL-Kundschaft, ermöglicht doch erst Breitband die reibungslose Nutzung innovativer Internet-Applikationen wie Online-Gaming und den Austausch von Dateien.

Das hohe Wachstum der DSL-Technologie wird auch in den kommenden Jahren anhalten. Eine Studie des US-Marktforschungsunternehmens IDC geht davon aus, dass sich die Zahl der DSL-Anschlüsse in Deutschland von knapp 3,2 Millionen Ende 2002 auf 10,8 Millionen im Jahr 2006 mehr als verdreifachen wird.



Deutschland ist ein DSL-Land

Besonders interessant ist der Markt für Geschäftskunden, der Kernzielgruppe von QSC. Hier dürfte die Zahl der DSL-Anschlüsse laut IDC von derzeit 0,7 Millionen auf 1,9 Millionen steigen – 2006 ist danach weit mehr als die Hälfte aller Unternehmen in Deutschland mit der DSL-Technologie ausgestattet. Die Ausgaben der Geschäftskunden vervierfachen sich IDC zufolge bis 2006 auf mehr als 1,8 Milliarden EUR. Dieser überproportionale Anstieg spiegelt die wachsende Komplexität integrierter Telekommunikationslösungen auf Breitbandbasis wider – ein Thema, das QSC mit höchster Priorität vorantreibt.

DSL quasi konkurrenzlos im Breitbandmarkt // Die gute Telekommunikationsinfrastruktur in Deutschland verschafft der auf herkömmlichen Kupferleitungen basierenden DSL-Technologie einen großen Vorsprung. IDC schätzt, dass sie in den kommenden Jahren über 80 Prozent aller Ausgaben für Breitbanddienstleistungen auf sich zieht. Das TV-Kabelnetz, in vielen Staaten eine ernstzunehmende Alternative, müsste in Deutschland massiv aufgerüstet werden, da bislang der für den Datentransport unumgängliche Rückkanal fehlt. Selbst nach einer erfolgten Aufrüstung erhält diese Form des Breitbandanschlusses nur bei Privatkunden praktische Bedeutung, da das TV-Kabelnetz auf einer Infrastruktur basiert, bei der sich die Anwender eine bestimmte Leistungskapazität teilen. Die Zuteilung einer garantierten Bandbreite – Grundvoraussetzung für einen reibungslosen Breitbandbetrieb in Unternehmen – erschwert sich dadurch erheblich.

Beträchtliche Finanzmittel wären notwendig, um drahtlose Breitbandanschlüsse auf der letzten Meile, sogenannte Wireless Local Loops, auszubauen. Die weitaus meisten Anbieter, die mit dieser Technologie Ende der 90er Jahre gestartet sind, existieren heute nicht mehr. Technische sowie finanzielle Probleme verhindern auch einen Ausbau der Powerline-Technologie, bei der Daten über das Stromnetz transportiert werden sollen. Lediglich für die Zentralen großer Unternehmen ist eine Glasfaseranbindung interessant. Für Mittelständler machen hohe Investitionen eine solche Hochgeschwindigkeitsanbindung unattraktiv.

Mobile Netze ergänzen Festnetzanschlüsse // Auch die 2003 startenden UMTS-Netze und Wireless LAN-Netzwerke an häufig frequentierten Orten (Hotspots) wie Flughäfen oder Messen setzen auf Breitbandtechnologie. Bei UMTS besitzt allerdings die theoretisch verfügbare Bandbreite von bis zu 2 Mbit/s in der Praxis nur geringe Relevanz. Die Technik teilt in jeder einzelnen Funkzelle die verfügbare Bandbreite auf sämtliche Teilnehmer auf – je mehr Teilnehmer online sind, desto geringer die Bandbreite und damit die Geschwindigkeit pro Teilnehmer. Die zu erwartende Tarifstruktur angesichts der hohen UMTS-Lizenzkosten dürfte dazu führen, dass die in der Regel schmalbandigen Mobilanschlüsse günstige breitbandige Festnetzanschlüsse ergänzen und keinesfalls ersetzen werden.

Mobile Breitband-
technologien bieten
QSC neue Chancen

Ein neuer Markt für DSL erschließt sich im Wireless LAN-Umfeld. Diese mobile Technologie bietet vor allem Geschäftsreisenden an Hotspots einen drahtlosen Breitbandzugang ins Internet an. In der Regel werden diese Hotspots über DSL-Leitungen angebunden, ein interessantes Geschäftsfeld für QSC. In Unternehmen selbst dürfte Wireless LAN keine Alternative zu festnetzbasierter DSL-Anschlüssen darstellen, da letztere auf einem bestehenden, leistungsstarken Netzwerk aufsetzen. Der feste Arbeitsplatz bleibt eine Domäne für Festnetzanschlüsse und im Breitbandzeitalter daher für DSL-Anschlüsse.

Breitband bewegt die Wirtschaft // Architekten arbeiten bereits heute von verschiedenen Standorten aus an gemeinsamen Bauplänen, Einzelhändler gleichen ihre Bestände online mit Lieferanten ab und Ärzte senden ganze Patientenakten inklusive Röntgenbildern per E-Mail zu Kollegen. Voraussetzung für alle diese Arbeiten ist eine funktionierende, effiziente Breitband-, sprich DSL-Lösung. Das rasche Vordringen der Telearbeit, heute arbeiten nach Schätzungen des Marktforschungsinstituts Empirica in Deutschland bereits sechs Millionen Arbeitnehmer zumindest zeitweise von zuhause oder unterwegs, verstärkt diesen Trend weiter. Für diese modernen Arbeitsformen reicht es als DSL-Anbieter nicht aus, lediglich Hochgeschwindigkeitsleitungen zu offerieren. Geschäftskunden erwarten vollständige Telekommunikationslösungen, die auch Sicherheits- und Netzwerkaspekte berücksichtigen.



Erfolgreiche
Migration von 700
Riodata-Kunden

QSC NUTZT MARKTBEREINIGUNG.

Drastischer Konsolidierungsprozess // Vom rasanten Wachstum der DSL-Technologie konnten im abgelaufenen Geschäftsjahr nur wenige Unternehmen profitieren. Während QSC ihren Umsatz um 60 Prozent steigern konnte, sahen sich selbst renommierte Wettbewerber zum Rückzug gezwungen. Fehlende Anschlussfinanzierungen sowie Überkapazitäten trugen zu dieser Bereinigung maßgeblich bei. Im Fall der Insolvenz des Breitbanddienstleisters Riodata gelang QSC die reibungslose Migration von rund 700 Kunden auf ihr Netz. Im dritten Quartal 2002 übernahm QSC zudem über 100 Geschäftskunden des insolventen Internet Service Providers Energis-Ision.

Erfolg in der Nische // Betrachtet man die Marktanteile der verbliebenen DSL-Anbieter, fällt einem die Dominanz des ehemaligen Staatsmonopolisten Deutsche Telekom ins Auge: Der Marktanteil beträgt schätzungsweise 97 Prozent. Eine unzureichende Regulierung sowie eine äußerst aggressive Preispolitik begünstigten diese Entwicklung. QSC entschied daher Anfang 2002, sich auf qualitativ hochwertige DSL-Dienstleistungen für Geschäftskunden zu konzentrieren und das Massengeschäft marktmächtigen und äußerst preisaggressiven Wettbewerbern zu überlassen.

Drei Faktoren bestimmen die Wettbewerbssituation bei Geschäftskunden:

- Der Zwang zur Produktivitätssteigerung und Kostenoptimierung wird immer stärker. Ein maßgeblicher Faktor ist die professionelle und effiziente Nutzung des Internets.
- Unternehmen honorieren individuelle, auf Kundenbedürfnisse abgestimmte Lösungen stärker als Standardprodukte des Massenmarktes.
- Unternehmen achten bei der Auswahl von Lösungslieferanten auf die Unterstützung einer „Second Source“, wissen sie doch um die Problematik jeglicher Monopolsituation.

QSC stellte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf diese Faktoren ein und konzentrierte sich auf entsprechende Lösungen. Zunehmend konkurriert das Unternehmen dabei mit Standleitungsofferten großer Telekommunikationsanbieter. Für einen Wechsel zur DSL-Technologie sprechen drei Argumente: Geringere Kosten, höhere Flexibilität der Vernetzung von Arbeitsplätzen und Standorten sowie die einfachere Integration von Sprachdiensten. So können Unternehmen mit QSC-Voice über eine einzige DSL-Leitung Daten versenden und empfangen und zugleich telefonieren.

Im angestammten Geschäft mit Wiederverkäufern, im Wesentlichen ISPs, beobachtete QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr eine anhaltende Konsolidierung. Viele ISPs schlossen sich zusammen oder schieden aus dem Markt aus, was bei QSC selbst zu leichten Umsatzrückgängen bei dem Reseller-Produkt speedw@y-DSL führte. Die im Frühjahr 2001 getroffene Entscheidung, den Aufbau der eigenen Produktfamilie zu forcieren, erweist sich vor diesem Hintergrund als richtig und zukunftsweisend.

KLARE VERTRIEBSAUSRICHTUNG.

Ventelo-Team verstärkt QSC // Per 31. Dezember 2002 beschäftigte QSC 433 Mitarbeiter und steigerte damit binnen zwölf Monaten die Anzahl der Beschäftigten um 170. Weit mehr als zwei Drittel dieses Zuwachses beruhen auf der Akquisition von Ventelo mit ihren 123 Angestellten per 31. Dezember 2002. Zudem erhöhte die Verschmelzung der beiden Internet Service Provider GINKO und COMpoint auf die QSC die Mitarbeiterzahl leicht.

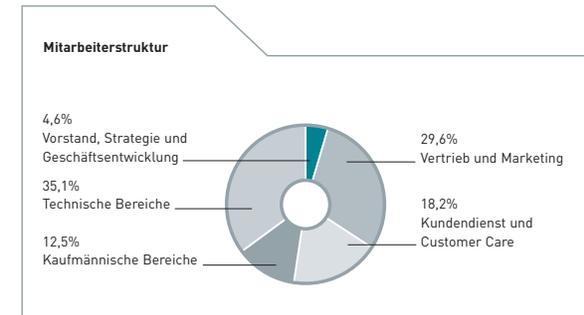
Die Struktur der Mitarbeiter spiegelt die Fortschritte von QSC auf dem Weg von einem reinen Infrastrukturanbieter zu einem lösungsorientierten Dienstleister für Geschäftskunden wider. Der Erwerb der äußerst vertriebsorientierten Ventelo verstärkte das Gewicht von Vertrieb und Marketing im QSC-Team weiter. Per 31. Dezember 2002 beschäftigte dieser Bereich insgesamt 29,6 Prozent der Mitarbeiter (31.12.2001: 20,5 Prozent). Bei QSC selbst führte der Aufbau eines Key Account Managements sowie die Etablierung des zweistufigen Vertriebskonzepts zu Neueinstellungen im Vertrieb. Im Gegenzug reduzierte sich die Zahl der Marketing-Experten leicht.

Der noch in der Aufbauphase dominierende technische Bereich stellte zum 31. Dezember 2002 35,1 Prozent der Mitarbeiter (31.12.2001: 40,7 Prozent). Die Ingenieure und Techniker der QSC gewährleisten einen reibungslosen Netzbetrieb sowie die fehlerfreie Funktionsfähigkeit sämtlicher Produkte und Dienstleistungen. In enger Abstimmung mit dem Vertrieb entwickeln und implementieren sie neue Lösungen und unterstützen das Vertriebsteam bei der Konzeption und Realisierung kundenspezifischer Lösungen. Die Beschäftigtenanzahl im kaufmännischen Bereich erhöhte sich 2002 kaum – das eingespielte Team bewältigte das wachsende Geschäftsvolumen mit bestehenden Kapazitäten.

In allen Bereichen führte die aktuelle Arbeitsmarktsituation dazu, dass sich selbst Spezialisten zeitnah rekrutieren ließen. Im Sommer 2002 übernahm QSC Mitarbeiter des Ex-Wettbewerbers Riodata. Diese verfügen zum Teil über langjährige Erfahrung aus dem Breitbandgeschäft und stellen für das QSC-Team eine wertvolle Bereicherung dar.

Technischer Bereich
unterstützt Vertriebs-
team bei Lösungen

Qualifizierte Mitarbeiter auf allen Ebenen // Jeder dritte Angestellte verfügt über einen Hochschulabschluss; weit mehr als die Hälfte startete seine Karriere mit einer qualifizierten Ausbildung. QSC legt großen Wert auf die kontinuierliche Steigerung des Know-hows im Unternehmen und bietet daher umfangreiche Weiterbildungsmaßnahmen an. Der Schwerpunkt lag 2002 dabei eindeutig auf dem Thema Kundenorientierung.



IM VIERTEN QUARTAL 2003
PLANT QSC DEN BREAK-EVEN
AUF EBITDA-BASIS UND IM VER-
LAUF DES JAHRES 2004 DEN
BREAK-EVEN AUF CASHFLOW-BASIS.

FORTSETZUNG DES RASANTEN WACHSTUMS.

Vermarktung im Fokus // Gut drei Jahre nach Start des Aufbaus eines eigenständigen DSL-Netzwerkes hat sich QSC als integrierter Telekommunikationslösungsanbieter für Sprach- und Datendienste auf dem deutschen Markt zunehmend etabliert. QSC schuf so die Voraussetzungen, um wie beim Börsengang im April 2000 annonciert, innerhalb des laufenden Geschäftsjahres den Break-Even auf EBITDA-Basis zu erreichen. In 2003 steht dabei die Vermarktung von Daten- und Sprachdiensten für Geschäftskunden im Zentrum der QSC-Aktivitäten.

Besondere Aufmerksamkeit genießt das Projektgeschäft. Das Key Account Management konzentriert sich auf die direkte Ansprache von Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern. Ihnen bietet QSC maßgeschneiderte Telekommunikationslösungen aus einer Hand, die sich gegenüber dem Wettbewerb durch Qualität, Innovation, Flexibilität und Preisstellung abheben. Einen Schwerpunkt legt das Vertriebsteam auf die Kundengewinnung unter den 100 größten deutschen Unternehmen.

Einen spürbaren Schub erfuhr das Unternehmen durch die Einführung von Q-DSLmax im Januar 2003. Eine positive Medien-Resonanz sowie eine Vielzahl vertriebsunterstützender Maßnahmen steigerten den Absatz des hochleistungsfähigen DSL-Produktes vom ersten Tag an. Von Q-DSLmax erwartet sich QSC daher im laufenden Geschäftsjahr deutliche Umsatzzuwächse. Gleiches gilt für das digitale Sprachprodukt QSC-Voice. Bis Mitte 2003 wird dieses innovative Produkt in 25 Städten verfügbar sein und dort Geschäftskunden die Möglichkeit bieten, über eine einzige DSL-Leitung gleichzeitig mehrere Telefongespräche zu führen und breitbandig Daten zu empfangen und zu versenden.

Hohe Zuwächse
im Projektgeschäft
erwartet

QSC plant 2003 einen
Umsatz von 105 bis
115 Millionen EUR

Mit der Akquisition von Ventelo deckt QSC heute sämtliche Anforderungen der Sprach- und Datenkommunikation für Geschäftskunden ab. Im Laufe des Jahres 2003 ist eine zunehmende Integration der Produkte und Dienstleistungen geplant. Ventelo selbst bleibt als eigenständiges Unternehmen bestehen und wird ihre gewachsenen Kundenkontakte pflegen und ausbauen. Der QSC- und der Ventelo-Vertrieb werden im laufenden Geschäftsjahr eng kooperieren und ihren jeweiligen Bestandskunden zusätzliche Dienstleistungen in dem bislang nicht abgedeckten Geschäftsfeld (Sprach- bzw. Datenkommunikation) anbieten. So können Ventelo-Kunden davon profitieren, ihre bisherige Standleitung durch Q-DSLmax kostengünstig zu ersetzen; QSC-Kunden können ihre Kosten für Sprachtelefonie durch innovative Ventelo-Produkte reduzieren.

Als integrierter Anbieter von Sprach- und Datendiensten plant QSC für das laufende Geschäftsjahr einen Umsatz von 105 bis 115 Millionen EUR und ein negatives Ergebnis auf EBITDA-Basis zwischen -25 bis -30 Millionen EUR. Im vierten Quartal 2003 plant das Unternehmen den Break-Even auf EBITDA-Basis und im Verlauf des Jahres 2004 den Break-Even auf Cashflow-Basis. Zum Jahresende 2003 prognostiziert QSC eine Nettoliquidität in Höhe von etwa 50 Millionen EUR. Um diese zu erreichen, wird ein Rückgang des Liquiditätsverbrauchs um durchschnittlich mindestens 2 Millionen EUR pro Quartal angestrebt. Diese Prognose für 2003 basiert auf einem organischen Wachstum des QSC-Konzerns inklusive der im Dezember 2002 übernommenen Ventelo.

F „FÜR UNS WAREN VOR ALLEM DIE STÖRUNGSFREIE HOHE ÜBERTRAGUNGSGESCHWINDIGKEIT, DIE NETZABDECKUNG WIE AUCH DIE SERVICE-QUALITÄT ENTSCHEIDENDE ASPEKTE BEI DER WAHL VON QSC.“ Dr. Dr. Robert Sader, stv. Leiter Hightech-Forschungszentrum, TU München

BREITBAND BRINGT WIRTSCHAFT IN BEWEGUNG.

Alle im Netz // Einer aktuellen Studie von IBM zufolge sind mittlerweile 98 Prozent aller Unternehmen online. Doch die Präsenz im Internet beschränkt sich häufig noch auf die eigene Homepage sowie den Empfang und Versand von E-Mails. Erst jedes vierte Unternehmen setzt auf elektronische Lieferketten und digitale Vernetzung. Mittelfristig sprechen Zeit- und Kostenersparnisse für eine weitreichende Breitbandvernetzung quer durch alle Branchen.

Alles möglich mit QSC // Ärzte können künftig online auf Patientenakten zugreifen, Handwerker auf eine webbasierte Buchhaltung umsteigen. Eine leistungsstarke Anbindung an das Internet erlaubt eine radikale Modernisierung der Arbeitsprozesse und Organisationsformen selbst in personalintensiven Branchen wie dem Health Care-Sektor. QSC offeriert Unternehmen jeder Branche dabei maßgeschneiderte Breitbandlösungen aus einer Hand.



GESCHWINDIGKEIT FÜR DIE GESUNDHEIT. BEI „INTER-FACE“ TESTET DAS HIGHTECH-FORSCHUNGSZENTRUM DER TU MÜNCHEN DIE MÖGLICHKEITEN VON VIDEOKONFERENZEN IM ALLTAG. EXPERTEN DER KLINIK FÜR PLASTISCHE CHIRURGIE DES MARIENHOSPITALS IN STUTTGART SOWIE DER POLIKLINIK FÜR KIEFERORTHOPÄDIE DER UNI DÜSSELDORF KÖNNEN HEUTE MIT NIEDERGELASSENEN ÄRZTEN ONLINE GEMEINSAM OPERATIVE EINGRIFFE PLANEN.

DIE ANBINDUNG DER TEILNEHMER, DIE SICH AUCH ZU KONSULTATIONEN IM VIRTUELLEN RAUM ZUSAMMENFINDEN, SICHERN SDSL-LEITUNGEN VON QSC. BEI DEM AUSTAUSCH SENSIBLER PATIENTENDATEN SIND HÖCHSTE SICHERHEITSVORKEHRUNGEN SELBSTVERSTÄNDLICH. EIN MIT EINER FIREWALL UMFASSEND ABGESICHERTES VPN SCHÜTZT DAS FORSCHUNGSPROJEKT DER TU MÜNCHEN GEGEN ZUGRIFFE DRITTER.

QSC SETZT AUF PRIME STANDARD.

Drittes schwaches Börsenjahr in Folge // 2002 verlor der Dax 44 Prozent seines Wertes, der Nemax All Share, der auch die QSC-Aktie erfasste, büßte sogar knapp zwei Drittel ein. Eine dreijährige, sich verstärkende Baisse in dieser Form erlebten die Finanzmärkte zuletzt zur Zeit der Weltwirtschaftskrise Anfang der 30er Jahre. Neben der schwachen Konjunktur in vielen Industriestaaten und politischen Unsicherheiten trugen auch einzelne börsennotierte Gesellschaften selbst zu der Talfahrt bei: Fragwürdige Bilanzierungspraktiken standen ebenso in der Kritik wie hohe Schulden oder überbeuerte Akquisitionen. Häufig wurden die Teilnehmer am Kapitalmarkt nur unzureichend und zu spät über daraus erwachsende Konsequenzen unterrichtet.

Vor diesem Hintergrund begrüßt QSC die Entscheidung der Börse, den deutschen Aktienmarkt neu zu segmentieren. Unternehmen im General Standard müssen künftig lediglich die gesetzlichen Mindestanforderungen erfüllen. Eine Notierung im Prime Standard setzt dagegen eine weitgehende Transparenz sowie eine faire Information sämtlicher Kapitalmarktteilnehmer voraus. Zu den Standards zählen eine umfassende Quartalsberichterstattung, die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards, die Veröffentlichung eines Unternehmenskalenders, mindestens eine Analystenkonferenz pro Jahr sowie Ad hoc-Mitteilungen und laufende Berichterstattung in deutscher und englischer Sprache.

QSC erfüllt bereits seit dem Börsengang im April 2000 sämtliche Bestimmungen des Prime Standards und ist seit dem 15. Januar 2003 zum Handel an dem neuen Qualitätssegment der Frankfurter Wertpapierbörse zugelassen.

Konzentration auf den Börsenplatz Frankfurt // Im Februar 2002 entschloss sich QSC, die Notierung an der US-amerikanischen Technologiebörse NASDAQ einzustellen. Zwei Gründe gaben den Ausschlag: Im vierten Quartal 2001 konzentrierten sich rund 97 Prozent des Handels in QSC-Aktien auf den Börsenplatz Frankfurt. Hinzu kamen die nicht unerheblichen Aufwendungen, die mit einer Notierung in den USA verbunden waren. Der Handel mit QSC-Aktien an der NASDAQ, den sogenannten ADS (American Depositary Shares), endete am 2. April 2002.

Intensive Kommunikation mit dem Kapitalmarkt // Der Fokus der Investor Relations-Aktivitäten lag im abgelaufenen Geschäftsjahr auf Maßnahmen zur Vertrauensbildung und -erhaltung sowie der kontinuierlichen Information der Finanzgemeinde über die Fortschritte im operativen Geschäft. In weit mehr als 80 persönlichen Gesprächen stellte das Management 2002 das Unternehmen und seine Strategie Analysten, Investoren und Multiplikatoren am Kapitalmarkt vor. Regelmäßig beteiligte sich QSC an Kapitalmarktконференzen und unterrichtete die Medien in Pressekonferenzen und -gesprächen. Die zeitnahe Beantwortung sämtlicher Anfragen von Investoren, Analysten, Journalisten und Privatanlegern gehörte ebenso zu den Prinzipien der Investor Relations-Arbeit wie die strikte Beachtung des Fair Disclosure-Grundsatzes.

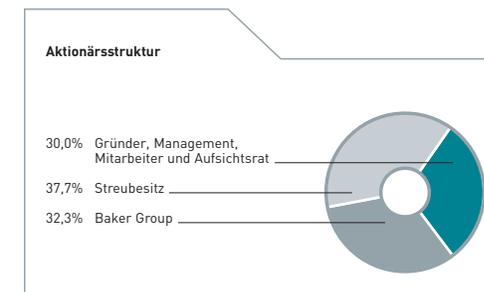
Seit Januar 2003
notiert QSC im
Prime Standard

QSC strebt mittel-
fristig Aufnahme in
TecDax an

Diese intensive Kommunikation mit den Finanzmärkten wird QSC auch 2003 fortsetzen. Zentrale Themen in den ersten Monaten werden die Entwicklung des Unternehmens hin zu einem integrierten Anbieter von Telekommunikationslösungen sowie die sich permanent verbessernde Ergebnis- und Liquiditätssituation sein. Zum 31. Dezember 2002 notierte die QSC-Aktie bei unbefriedigenden 0,39 EUR, dem gegenüber verfügte QSC über liquide Mittel von umgerechnet 0,83 EUR je Aktie. Der Kursverlauf und insbesondere das Handelsvolumen in den ersten Monaten 2003 belegen aber ein zunehmendes Interesse an der QSC-Aktie.

Stabile Aktionärsstruktur // Das Vertrauen in die Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells unterstreicht der stabile Aktionärskreis seit Börsengang im Frühjahr 2000. Auch im Geschäftsjahr 2002 blieb die Baker Group mit 32,3 Prozent größter Anteilseigner; Gründer, Management, Mitarbeiter und Aufsichtsrat halten unverändert 30,0 Prozent.

Neue Index-Zuordnung // Die Entscheidung der Deutschen Börse, die QSC-Aktie dem Branchenindex Telekommunikation zuzuordnen, erleichtert den Zugang zu institutionellen Investoren in diesem Sektor seit Anfang 2003. Zuvor zählte QSC zu den Internet-Werten. Mittelfristiges Ziel ist es, als integrierter Telekommunikationslösungsanbieter Aufnahme in den neuen TecDax zu finden.



VOM START WEG AUF CORPORATE GOVERNANCE EINGESTELLT.

Transparenz und Verantwortung, für QSC eine Selbstverständlichkeit // Börsennotierte Aktiengesellschaften arbeiten mit dem Kapital ihrer Aktionäre. Deren Bereitschaft, das unternehmerische Risiko mitzutragen, ermöglicht erst den Aufbau und den Betrieb wachstumsstarker Unternehmen wie QSC. Für QSC zählen daher eine offene und transparente Kommunikation mit sämtlichen Investoren, ein effizientes Risikomanagement und eine wertorientierte Unternehmensführung zu den zentralen Bestandteilen der Unternehmensphilosophie. Vom ersten Börsentag an lebt QSC konsequent Corporate Governance, wie es 2002 die Regierungskommission zu diesem Thema erstmals schriftlich fixierte.

Das In-Kraft-Treten des Deutschen Corporate Governance Kodex nahm QSC dennoch zum Anlass, sämtliche Prozesse der Unternehmensführung, -kontrolle und -information zu überprüfen. Änderungsbedarf ergab sich kaum. Im Dezember 2002 reichte das Unternehmen erstmals die vom Gesetzgeber erforderte Entsprechenserklärung ein. Diese bestätigte, dass QSC bis auf wenige Ausnahmen sämtliche Empfehlungen des Kodex erfüllt. Bei den Ausnahmen handelt es sich insbesondere um Bestimmungen, die auf die Führung und Kontrolle von Konzernen zugeschnitten sind und die besondere Situation eines modernen, schlanken Unternehmens unberücksichtigt lassen.

Unternehmerisch geprägter Vorstand verantwortet Tagesgeschäft // Die Geschäfte der QSC führt ein vierköpfiger Vorstand. Ihm gehören die beiden Gründer der Gesellschaft, Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers, an, die jeweils über 13 Prozent der Anteile halten und bis dato auf eine Teilnahme am Aktienoptionsplan verzichtet haben. Aufgrund dieser Situation ist ein vom Kodex gefordertes, aufwändiges variables Vergütungssystem mit festgelegten Vergleichsparametern für Vorstände nicht sehr geeignet. Außer den beiden Gründern partizipiert das gesamte Management, wie alle anderen Mitarbeiter auch, am laufenden Aktienoptionsplan. QSC ist überzeugt, dass es über einen Aktienoptionsplan mit einer ausgewogenen Risiko-Chancen-Mischung verfügt, der es – im Interesse der Aktionäre – ermöglicht, leistungsfähige Mitarbeiter im Wettbewerb zu gewinnen und langfristig an das Unternehmen zu binden.

Die Satzung und Geschäftsordnung der QSC legen fest, dass insbesondere bei Entscheidungen, die die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage maßgeblich beeinflussen, die Zustimmung des Aufsichtsrats erforderlich ist. Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten über diese Fragen hinaus eng und vertrauensvoll zusammen.

Hauptversammlung:
Wichtigstes Ereignis
im jährlichen Kalender

Hochkarätiger Aufsichtsrat gewährleistet wirksame Kontrolle // Der Aufsichtsrat der QSC wurde sehr sorgfältig ausgewählt und ergänzt sich mit den unterschiedlichen Qualifikationen und Erfahrungen der Mitglieder hervorragend zum Wohl des Unternehmens. Bewusst hat das Gremium daher auf die Bildung eines Audit Committee verzichtet. Der Aufsichtsrat tagte im abgelaufenen Geschäftsjahr viermal. Zwischen den Sitzungsterminen sichern telefonische Besprechungen einen kontinuierlichen Informationsfluss zwischen Management und Aufsichtsrat.

Hauptversammlung entscheidet über zentrale Fragen // In den ersten fünf Monaten des Geschäftsjahres beruft die QSC ihre Hauptversammlung ein und legt der Versammlung der Anteilseigner alle grundlegenden Fragen zur Entscheidung vor. Das Management ist sich des großen Vertrauens bewusst, das ihm die Anteilseigner beim Kauf der QSC-Aktie entgegenbringen, und es erachtet die Hauptversammlung als wichtigstes Ereignis im jährlichen Unternehmenskalender. Zentrale Inhalte dieser Versammlung werden künftig auch online abrufbar sein.

Rechnungslegung erfüllt internationale Qualitätsansprüche // Die Rechnungslegung von QSC erfolgt nach den Grundsätzen der United States Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP). Zudem erfolgt ein Abschluss gemäß den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB). Die Prüfung des Konzernabschlusses übernimmt ein unabhängiger Abschlussprüfer, den die Hauptversammlung bestimmt. Über die gesetzlichen Vorschriften hinaus erfolgt von seiner Seite auch eine prüferische Durchsicht der Quartalsberichte. Die hohe Qualität der Zwischenberichterstattung erfordert nach Ende eines Berichtszeitraums im Unternehmen bis zu 60 Tagen intensive Arbeit und weicht damit von den vom Kodex empfohlenen 45 Tagen ab.

Umfassende Information sichert Transparenz // QSC räumt einer umfassenden und zeitgleichen Kommunikation mit allen Stakeholdern höchste Priorität ein. Fair Disclosure, die Gleichbehandlung aller Aktionäre, ist für das Management eine Selbstverständlichkeit. Als zentrales Medium nutzt QSC das Internet, wo sämtliche kapitalmarktrelevanten Informationen abrufbar sind.

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG GEMÄß § 161 AKTG.

Erklärung nach § 161 AktG zur Beachtung des Deutschen Corporate Governance Kodex bei der QSC AG Mit Inkrafttreten des Transparenz- und Publizitätsgesetzes (TransPuG) wurde ein neuer § 161 in das Aktiengesetz eingefügt, der Vorstand und Aufsichtsrat einer börsennotierten Gesellschaft verpflichtet, einmal jährlich zu erklären, ob sie dem Deutschen Corporate Governance Kodex entsprechen und welche Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex sie nicht anwenden.

Die QSC AG räumt Corporate Governance seit Gründung hohe Priorität ein und hat im Herbst 2002 ihre eigenen Corporate Governance Grundsätze weiterentwickelt, die weitestgehend den Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex entsprechen. Nur in wenigen Punkten weicht das Unternehmen von diesem Kodex ab, und zwar bezüglich

- festgelegter Vergleichsparameter bei variablen Vergütungskomponenten (Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 1, Satz 2)
- Bildung eines Audit Committee (Kodex Ziffer 5.3.2, Absatz 1, Satz 1)
- Berücksichtigung der wirtschaftlichen Lage und des Erfolges des Unternehmens sowie des Vorsitzes und der Mitgliedschaft in Ausschüssen für die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder (Kodex Ziffer 5.4.5)
- Veröffentlichung von Zwischenberichten innerhalb von 45 Tagen (Kodex Ziffer 7.1.2)

Die Corporate Governance Regeln der QSC werden periodisch von Vorstand und Aufsichtsrat überprüft. Zukünftige Änderungen der Regeln im Hinblick auf die Übereinstimmung mit dem Corporate Governance Kodex wird die Gesellschaft auf ihrer Website veröffentlichen.

Köln, den 17. Januar 2003

Für den Vorstand
Dr. Bernd Schlobohm

Für den Aufsichtsrat
John C. Baker

BESTÄTIGUNGSVERMERK.

Wir haben den von der QSC AG aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2002 bis 31. Dezember 2002 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Konzernabschluss den United States Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP) entspricht.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den US GAAP ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Unsere Prüfung, die sich auch auf den von dem Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2002 bis 31. Dezember 2002 aufgestellten Konzernlagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht zusammen mit den übrigen Angaben des Konzernabschlusses insgesamt eine zutreffende Darstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2002 bis 31. Dezember 2002 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

Eschborn/Frankfurt am Main, den 14. März 2003

Ernst & Young
 Revisions- und Treuhandgesellschaft mbH
 Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
 Steuerberatungsgesellschaft

Fluck Janssen
 Wirtschaftsprüfer Wirtschaftsprüfer

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
 (Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen bei Beträgen je Aktie)

	2002 01.01.2002 - 31.12.2002	2001 01.01.2001 - 31.12.2001
Umsatzerlöse	47.088	29.433
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen (inklusive TEUR 2.042 aufgrund nicht liquiditätswirksamer Kompensation in 2002; 2001: TEUR 1.785)	93.594	103.480
Bruttoergebnis vom Umsatz	(46.506)	(74.047)
Marketing- und Vertriebsaufwendungen (inklusive TEUR 1.023 aufgrund nicht liquiditätswirksamer Kompensation in 2002; 2001: TEUR 869)	31.998	21.326
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen (inklusive TEUR 2.925 aufgrund nicht liquiditätswirksamer Kompensation in 2002; 2001: TEUR 2.046)	20.594	15.410
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen (inklusive TEUR 924 aufgrund nicht liquiditätswirksamer Kompensation in 2002; 2001: TEUR 905)	1.994	2.241
Betriebsverlust	(101.092)	(113.024)
Sonstige Erträge (Verluste)		
Zinserträge	4.233	10.605
Zinsaufwendungen	(192)	(215)
Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen	(5.432)	(2.299)
Sonstige Erlöse (Aufwendungen)	(138)	32
Verlust vor Steuern	(102.621)	(104.901)
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-	-
Jahresfehlbetrag	(102.621)	(104.901)
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert)	(1,01)	(1,04)
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert und verwässert)	101.134.647	101.134.647

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

BILANZ

Konzern-Bilanz
 (Eurobeträge in Tausend (TEUR))

	zum 31.12.2002	zum 31.12.2001
AKTIVA		
Kurzfristige Vermögensgegenstände		
Liquide Mittel	43.095	153.776
Festverzinsliche Wertpapiere	44.526	-
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	16.948	15.581
Forderungen gegen Unternehmen im Verbundbereich	7	681
Noch nicht fakturierte Forderungen	239	7.256
Sonstige Vermögensgegenstände	9.476	17.430
Rechnungsabgrenzungsposten	4.410	2.316
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt	118.701	197.040
Langfristige Vermögensgegenstände		
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	301	4.996
Sonstige Vermögensgegenstände	460	603
Sachanlagen, netto		
Netzwerk und technische Anlagen	61.463	82.096
Betriebs- und Geschäftsausstattung	6.837	7.576
Gesamte Sachanlagen, netto	68.300	89.672
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto		
Lizenzen	2.004	2.205
Software	2.420	2.043
Sonstige	5	8
Gesamte immaterielle Vermögensgegenstände, netto	4.429	4.256
Geschäfts- oder Firmenwert	2.393	1.407
Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt	75.883	100.934
Aktiva, gesamt	194.584	297.974

	zum 31.12.2002	zum 31.12.2001
PASSIVA		
Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen	-	357
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	25.917	23.591
Verbindlichkeiten im Verbundbereich	504	13.199
Rückstellungen	17.871	18.769
Umsatzabgrenzungsposten	2.028	883
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	2.549	807
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	48.869	57.606
Langfristige Verbindlichkeiten		
Wandelanleihen	50	39
Pensionsrückstellungen	321	162
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	90	201
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt	461	402
Verbindlichkeiten, gesamt	49.330	58.008
Eigenkapital		
Grundkapital aus Stammaktien		
(189.996.037 bzw. 187.546.037 genehmigte Aktien zum 31.12.2002 bzw. 2001; 105.008.714 begebene Aktien zum 31.12.2002 und 2001)	105.009	105.009
Eigene Anteile (358.747 bzw. 1.125.473 Anteile zum 31.12.2002 bzw. 2001)	(266)	(3.312)
Kapitalrücklage	473.442	473.480
Abgegrenzte Kompensation	(5.058)	(12.086)
Forderungen gegen Aktionäre	(1)	(1)
Bilanzverlust	(427.872)	(323.124)
Eigenkapital, gesamt	145.254	239.966
Passiva, gesamt	194.584	297.974

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

KAPITALFLUSS-RECHNUNG

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

	2002 01.01.2002 - 31.12.2002	2001 01.01.2001 - 31.12.2001
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		
Fehlbetrag	(102.621)	(104.901)
Berichtigung des Fehlbetrages		
Nicht liquiditätswirksame Kompensation	6.914	5.605
Abschreibung und Amortisation	33.873	21.972
Gewinn aus dem Verkauf von Sachanlagen	(70)	(4)
Einstellung in die Einzelwertberichtigung auf Forderungen	1.273	-
Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen	5.432	2.299
Nicht liquiditätswirksame Zinsaufwendungen	82	126
Veränderung aus betrieblicher Tätigkeit		
Verminderung Forderungen, netto	5.775	508
Verminderung Forderungen gegen Unternehmen im Verbundbereich, netto	674	-
Verminderung noch nicht fakturierter Forderungen	9.971	4.491
Verminderung/(Erhöhung) sonstiger Vermögensgegenstände	8.760	(6.049)
Verminderung/(Erhöhung) Rechnungsabgrenzungsposten	(1.243)	340
Verminderung/(Erhöhung) sonstiges Anlagevermögen	143	(286)
Erhöhung/(Verminderung) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(16.805)	912
Verminderung sonstiger Verbindlichkeiten	(211)	-
Verminderung sonstiger Rückstellungen	(5.685)	(25.011)
Erhöhung Umsatzabgrenzungsposten	1.145	644
Verminderung Steuerrückstellungen	-	(56)
Verminderung sonstiger Verbindlichkeiten	(1.699)	(75)
Erhöhung Pensionsrückstellungen	28	32
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	(54.264)	(99.453)

	2002 01.01.2002 - 31.12.2002	2001 01.01.2001 - 31.12.2001
Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Kauf festverzinsliche Wertpapiere bis Fälligkeit	(41.537)	-
Kauf festverzinsliche Wertpapiere zur Veräußerung	(2.989)	-
Akquisition, ohne erworbene liquide Mittel	(9.384)	(2.930)
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände	(491)	(1.369)
Investitionen in Sachanlagen	(1.902)	(37.405)
Erlöse aus Anlageabgängen	231	27
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	(56.072)	(41.677)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Rückzahlung kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen	(357)	(269)
Ausgabe von Wandelanleihen	12	24
Verkauf eigener Anteile	-	371
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	(345)	126
Verminderung liquider Mittel	(110.681)	(141.004)
Liquide Mittel am Anfang des Geschäftsjahres	153.776	294.780
Liquide Mittel zum Ende des Berichtszeitraums	43.095	153.776
Zusätzliche Angabe zur Cashflow Rechnung		
Mittelabfluss während des Berichtszeitraums		
Zinsaufwendungen	111	88

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

EIGENKAPITAL

Entwicklung des Eigenkapitals vom 1. Januar 2001 bis 31. Dezember 2002
 (Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen bei Beträgen je Aktie)

	Stammaktien		Eigene Anteile		Kapital- rücklage	Abge- grenzte Komen- sation	Forde- rungen gegen Aktionäre	Bilan- gewinn / -verlust	Gesamtes Eigen- kapital
	Aktien	Betrag TEUR	Aktien	Betrag TEUR					
Stand am 1. Januar 2001	105.008.714	105.009	934.954	(4.125)	477.304	(21.515)	(1)	(217.532)	339.140
Kauf eigener Anteile (1. Januar 2001)			88.512	(66)	(890)	890			(66)
Verfall von Wandlungsrechten (1. Januar 2001)					(23)	23			-
Kauf eigener Anteile (1. Mai 2001)			366.052	(286)	(3.674)	3.674			(286)
Verfall von Wandlungsrechten (1. Mai 2001)					(136)	136			-
Ursprüngliche abgegrenzte Kompensation (1. Juli 2001)					441	(441)			-
Kauf eigener Anteile (1. Juli 2001)			9.126	(50)	(68)	68			(50)
Verkauf eigener Anteile (1. Oktober 2001)			(273.171)	1.215					1.215
Ursprüngliche abgegrenzte Kompensation (1. Oktober 2001)					526	(526)			-
In der Periode berücksichtigte Amortisation						5.605		(691)	4.914
Jahresfehlbetrag								(104.901)	(104.901)
Stand am 31. Dezember 2001	105.008.714	105.009	1.125.473	(3.312)	473.480	(12.086)	(1)	(323.124)	239.966
Verkauf eigener Anteile (1. Januar 2002)			(575.000)	2.869				(2.127)	742
Verfall von Wandlungsrechten (1. Januar 2002)					(45)	45			-
Verkauf eigener Anteile (1. April 2002)			(191.726)	177	76				253
Verfall von Wandlungsrechten (1. April 2002)					(46)	46			-
Verfall von Wandlungsrechten (1. Oktober 2002)					(23)	23			-
In der Periode berücksichtigte Amortisation						6.914			6.914
Jahresfehlbetrag								(102.621)	(102.621)
Stand am 31. Dezember 2002	105.008.714	105.009	358.747	(266)	473.442	(5.058)	(1)	(427.872)	145.254

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

QSC AG

Erläuterungen zum Konzernabschluss – 31. Dezember 2002
 (Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen Beträge je Aktie)

1. Organisation und Grundlagen der Rechnungslegung

- a) **Unternehmensorganisation** // Die QSC AG („QSC“) wurde im Januar 1997 als Gesellschaft mit beschränkter Haftung mit dem Firmennamen QS Communication Service GmbH gegründet. Im zweiten Halbjahr 1999 erfolgte die Eintragung als Aktiengesellschaft in Köln (Nordrhein-Westfalen, Deutschland) mit dem Firmennamen QS Communications AG. Am 17. Mai 2001 beschloss die Hauptversammlung, den Namen der Firma von „QS Communications AG“ in „QSC AG“ zu ändern.
- QSC bietet Geschäfts- und Privatkunden breitbandige Standleitungsverbindungen in und aus dem Internet mit bis zu 2,3 Megabit pro Sekunde auf Basis der DSL-Technologie (Digital Subscriber Line) sowie Sprachtelefonien an. Die DSL-Technologie nutzt die letzte Meile über den entbündelten Netzzugang – die kupferbasierte Teilnehmeranschlussleitung – und beschleunigt den Datenverkehr auf ein Vielfaches der heute üblichen Geschwindigkeiten. QSC hat bisher die 40 größten Städte Deutschlands mit ihrem Breitbandnetz abgedeckt und kann damit über ein Viertel der Gesamtbevölkerung erreichen. QSC vertreibt ihre Produkte und Dienstleistungen selber direkt an Endkunden oder über Händler. Darüber hinaus kooperiert QSC mit Vertriebspartnern, vorwiegend Internet Service Provider, die als Wiederverkäufer tätig werden.
- 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 Beträge je Aktie sind in Tausend Euro (TEUR) angegeben.
- c) **Konsolidierungsgrundsätze** // Der vorliegende Konzernabschluss beinhaltet den Abschluss von QSC und ihrer Beteiligungen. Alle wesentlichen konzerninternen Geschäftsvorfälle wurden eliminiert. Wesentliche Beteiligungen werden nach der Equity-Methode bilanziert. Grundsätzlich handelt es sich hierbei um Beteiligungen mit einem Stimmrechtsanteil zwischen 20% und 50%. Der Konzernabschluss beinhaltet folgende Beteiligungen:

	Anteil in %	Eigenkapital TEUR	Jahresfehlbetrag TEUR
Ventelo GmbH, Deutschland *	100	10.797	[14.047]
Grell Beratungs GmbH, Deutschland *	49	849	[15]
NETCHEMYA S.p.A., Italien **	25	16.558	[3.471]

* per 31. Dezember 2002

** per 30. Juni 2002 (NETCHEMYA S.p.A. befindet sich in Liquidation)

2. Wesentliche Grundsätze der Rechnungslegung

- a) **Neue Bilanzierungsgrundsätze** // Seit dem 1. Januar 2002 wendet QSC das Statement of Financial Accounting Standards („SFAS“) 144 „Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets“ an. SFAS 144 befasst sich mit der Rechnungslegung und dem Ausweis bezüglich der Werthaltigkeit und Veräußerung von langfristigen Vermögensgegenständen, wobei SFAS 142 „Goodwill and Other Intangible Assets“ die Untersuchung der Werthaltigkeit regelt. Diese Richtlinien ersetzen SFAS 121 „Accounting for the Impairment of Long Lived Assets to be Disposed of“. Die Anwendung hat keine wesentlichen Auswirkungen auf die Finanz- und Ertragslage des Konzerns.
- QSC untersucht den Buchwert der langfristigen Vermögensgegenstände inklusive Sachanlagen, Beteiligungen, Geschäfts- oder Firmenwert sowie immaterielle Vermögensgegenstände regelmäßig dann auf ihre Werthaltigkeit, wenn Ereignisse oder Veränderungen Anlass geben könnten, dass der Buchwert größer als der wahre Wert sein könnte. Hierbei werden die Buchwerte der einzelnen oder gruppierten langfristigen Vermögensgegenstände, mit Ausnahme des Geschäfts- oder Firmenwertes, mit der Summe der Cashflows verglichen, die durch sie generiert werden. Sofern die Summe der Cashflows geringer ist als die Buchwerte erfolgt eine außerplanmäßige Abschreibung in Höhe der Differenz. Die Ermittlung der wahren Werte der langfristigen Vermögensgegenstände auf Basis der Cashflows erfolgt dann, wenn die Wertermittlung über öffentliche Marktpreise nicht möglich ist. In den Geschäftsjahren 2002 und 2001 wurden keine Anpassungen der Buchwerte vorgenommen.

Seit Januar 2002 wendet das Unternehmen SFAS 142 „Goodwill and Other Intangible Assets“ an. SFAS 142 legt fest, dass Geschäfts- oder Firmenwerte und Vermögensgegenstände mit unendlicher Nutzungsdauer nicht abgeschrieben werden. Vielmehr werden diese Vermögensgegenstände mindestens einmal pro Jahr auf ihre Werthaltigkeit untersucht. Sofern Ereignisse oder Veränderungen eine Wertminderung wahrscheinlich machen, erfolgt die Untersuchung auch zwischenzeitlich. Die Untersuchung der Werthaltigkeit gemäß SFAS 142 erfolgt durch die Ermittlung des wahren Wertes („Fair Value Method“). QSC ermittelt den wahren Wert durch die Berechnung der Cashflows, die sich in zwei Schritte untergliedert. In einem ersten Schritt müssen die wahren Werte von Geschäftsbereichen mit ihren Buchwerten verglichen werden. Der Geschäftsbereich ist die Ebene auf der die Werthaltigkeitsuntersuchung durchgeführt wird, je nach Erfüllung bestimmter Voraussetzungen auch eine Ebene darunter. Sofern der wahre Wert des Geschäftsbereiches geringer ist als der Buchwert, liegt eine Wertminderung vor und es erfolgt der zweite Schritt. Dabei orientiert sich die Höhe der Wertminderung an dem Betrag, um den der Geschäfts- oder Firmenwert den inneren Wert des Geschäftsbereiches übersteigt. Dieser innere Wert des Geschäftsbereiches kann nur ermittelt werden, wenn der wahre Wert aller Sachanlagen und immateriellen Vermögensgegenstände (inklusive stiller Reserven) des Geschäftsbereiches von dem im ersten Schritt ermittelten wahren Wert des Geschäftsbereiches abgezogen wird. Hierbei wird der wahre Wert des Geschäftsbereiches wie bei einer hypothetischen Kaufpreisverteilung auf alle Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten verteilt.

SFAS 142 verlangt die Anwendung dieser Werthaltigkeitsuntersuchung einmal pro Jahr und bei erstmaliger Anwendung. Jede Wertminderung aufgrund der erstmaligen Anwendung von SFAS 142 führt zu einer Änderung der Rechnungslegungsprinzipien. Gesellschaften wie QSC, bei denen das Geschäftsjahr dem Kalenderjahr entspricht, wenden SFAS 142 zum 1. Januar 2002 für Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögensgegenstände mit unendlicher Nutzungsdauer an und zwar unabhängig davon, ob sie aus Unternehmenszusammenschlüsse vor oder nach dem 1. Juli 2001 stammen. Nach der erstmaligen Anwendung von SFAS 142 beendete QSC die Abschreibung ihres Geschäfts- oder Firmenwertes. QSC hat keine Wertminderung aufgrund der erstmaligen Anwendung von SFAS 142 oder als Ergebnis der am 31. Oktober 2002 durchgeführten, jährlich geforderten Werthaltigkeitsuntersuchung festgestellt.

Hätte QSC SFAS 142 von Beginn an angewendet, hätte sich folgender Proforma-Jahresfehlbetrag im Vergleich zum veröffentlichten Jahresfehlbetrag ergeben. Hierbei gibt es keinen Einfluss auf das Geschäftsjahr 2002, da QSC SFAS seit dem 1. Januar 2002 anwendet.

	31. Dezember 2001 in TEUR
Veröffentlichter Jahresfehlbetrag	(104.901)
Abschreibung Geschäfts- oder Firmenwert	276
Proforma-Jahresfehlbetrag	(104.625)

Im Juni 2001 veröffentlichte das Financial Accounting Standards Board („FASB“) das SFAS 143 „Accounting for Asset Retirement Obligations“. 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 Anlagevermögens aktiviert. SFAS 143 ist erstmalig für Geschäftsjahre, die nach dem 15. Juni 2002 beginnen, anzuwenden. QSC erwartet derzeit keine wesentlichen Auswirkungen aus SFAS 143 auf die Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Im Juni 2002 veröffentlichte das FASB SFAS 146 „Accounting for Costs Associated with Disposal or Exit Activities“. Dieses SFAS befasst sich mit der Rechnungslegung und dem Ausweis von Kosten für die Beendigung von Verträgen und Geschäftsbereichen. SFAS 146 hebt Emerging Issues Task Force („EITF“) Issue No. 94-3 „Liability Recognition for Certain Employee Termination Benefits and Other Costs to Exit an Activity (including Certain Costs Incurred in a Restructuring)“ auf. Gemäß SFAS 146 wird eine Verbindlichkeit aus der Beendigung von Verträgen und Geschäftsbereichen zu dem Zeitpunkt eingestellt, zu dem sie entsteht. Unter Issue No. 94-3 wurde eine Verbindlichkeit zu dem Zeitpunkt eingestellt, zu dem das Unternehmen sich zu der Beendigung von Verträgen und Geschäftsbereichen verpflichtete. SFAS 146 findet keine Anwendung, sofern die Beendigung im Zusammenhang mit erworbenen Geschäftsbereichen gemäß SFAS 144 steht. QSC erwartet keine wesentlichen Auswirkungen aus SFAS 146 auf die Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Im Dezember 2002 wurde vom FASB SFAS 148 „Accounting for Stock-Based Compensation – Transition and Disclosure“ verabschiedet. SFAS 148 präzisiert und erweitert die Ausweisvorschriften für Aktienoptionspläne und regelt die Bestimmungen für den Übergang von Accounting Principles Board („APB“) 25 „Accounting for Stocks Issued to Employees“ auf SFAS 123 „Accounting for Stock-Based Compensation“ bei aktienorientierten Vergütungen. Mit dem Zeitpunkt der Anwendung von SFAS 148 werden alle neuen aktienorientierten Vergütungen nach SFAS 123 bilanziert, während die bereits vorhandenen weiterhin nach APB 25 bilanziert werden. SFAS 148 ist erstmals wirksam für nach dem 15. Dezember 2002 beginnende Geschäftsjahre. Seit dem 1. Januar 2003 wendet QSC SFAS 148 an. Demnach bewertet sie ihre bestehenden Aktienoptionspläne weiterhin entsprechend den Bestimmungen des APB 25 und beabsichtigt die Anwendung von SFAS 123 für alle ab dem 1. Januar 2003 gewährten Aktienoptionen.

- 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 2002 TEUR 106 und im Geschäftsjahr 2001 TEUR 11.
- d) Wesentliche Ausfallrisiken** // QSC bietet ihre Produkte und Dienstleistungen über Vertriebspartner und direkt an Endkunden an. Im Jahr 2002 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 sichert QSC mögliche Forderungsausfälle über einen Kreditversicherungsvertrag. Forderungen werden abzüglich Einzelwertberichtigungen ausgewiesen. Einzelwertberichtigungen werden für sämtliche erkennbaren Einzelrisiken gebildet.

- e) Guthaben bei Kreditinstituten, Kassenbestand und Wertpapiere** // Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand sind alle flüssigen Mittel auf Bankkonten und in Kassen sowie festverzinsliche Wertpapiere mit einer Anlagedauer von bis zu drei Monaten seit dem Erwerbszeitpunkt.
- f) Festverzinsliche Wertpapiere** // Gemäß SFAS 115 „Accounting for Certain Investments in Debt and Equity Securities“ und der Anlagestrategie des Unternehmens wurden insgesamt Wertpapiere in Höhe von TEUR 41.537 als festverzinsliche Wertpapiere bis zur Fälligkeit klassifiziert und 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, sofern deren Ausübung eine verwässernde Wirkung hat.
 In der Berechnung des Verlusts je Aktie sind die 3.874.067 an Mitarbeiter über die Ausübung von verfallbaren Wandelschuldverschreibungen ausgegebenen Stücke nicht enthalten. Ebenso wurde die Auswirkung einer möglichen Wandlung von Schuldverschreibungen in 5.007.376 QSC-Stammaktien nicht berücksichtigt.
 Für die Geschäftsjahre 2002 und 2001 wurde die verwässernde Wirkung von Wandelschuldverschreibungen nicht berücksichtigt, weil QSC in diesen Berichtszeiträumen Nettoverluste verzeichnete und die angenommene Wandlung von Schuldverschreibungen somit eine der Verwässerung gegenläufige Wirkung gehabt hätte.

h) Derivative Finanzinstrumente und Hedging // Im Juni 1998 verabschiedete das FASB das SFAS 133 „Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities“. SFAS 133 setzt Richtlinien für die Bilanzierung und den Ausweis der Derivate und Hedging Aktivitäten. Demnach ist jedes derivative Instrument in der Bilanz entweder als Vermögensgegenstand oder als Verbindlichkeit mit seinem Marktwert zu bilanzieren. SFAS 133 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 über einen Zeitraum von 10 Jahren, Software über einen Zeitraum von 4 Jahren linear abgeschrieben.

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

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

Die Berechnung der Abschreibungen basiert auf folgenden Nutzungsdauern:

	Nutzungsdauer in Jahren
Technische Anlagen und Maschinen	5 bis 8
Einbauten auf fremden Grundstücken	8 bis 10
Netzwerkanlagen	bis 5
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 bis 13
Immobilien	20

l) 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.

m) Sonstige Rückstellungen und ähnliche Verpflichtungen // Sonstige Rückstellungen werden gebildet, wenn eine Verpflichtung gegenüber Dritten besteht, die Inanspruchnahme wahrscheinlich und die voraussichtliche Höhe des Rückstellungsbetrags zuverlässig abschätzbar ist.

n) Umsatzrealisierung // QSC erzielt primär Umsatzerlöse aus dem Angebot von DSL-basierten Telekommunikationsdienstleistungen sowie Sprachtelefondiensten. Die Umsätze aus dem DSL-Geschäft und den Sprachtelefondiensten werden mit Vertriebspartnern oder mit den Endkunden direkt erzielt. QSC hat Verträge mit mehreren Vertriebspartnern abgeschlossen, die es ihnen ermöglichen, Produkte und Dienstleistungen der QSC anzubieten. Die Vertriebspartner agieren als Wiederverkäufer, bilden die Schnittstelle zum Kunden und übernehmen damit auch das Ausfallrisiko. In 2001 erhielt QSC aus einer Kontroverse mit einem Lieferanten eine Option für den kostenlosen Erwerb von Anlagegütern im Wert von USD 4,8 Millionen. In 2002 und 2001

erhielt QSC Anlagegüter für TEUR 1.018 bzw. TEUR 1.840, die an Dritte weiter veräußert wurden. QSC hat diesen Verkauf als Umsatz ausgewiesen, da diese Anlagegüter zum Dienstleistungsangebot der Gesellschaft gehören.

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, ebenfalls passivisch abgegrenzt.

o) Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen //

Die Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen sind unsere Netzwerkaufwendungen und betragen für das Geschäftsjahr 2002 TEUR 93.594 und für das Geschäftsjahr 2001 TEUR 103.480. Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen enthalten Materialaufwand, Personalausgaben und Abschreibungen. Der Materialaufwand betrug in 2002 TEUR 51.205 (2001: TEUR 72.897) und resultierte insbesondere aus monatlichen Mieten für Teilnehmeranschlussleitungen, für Festverbindungen zwischen Hauptverteilern der Deutsche Telekom und QSC's Metropolitan Service Centern („MSC“), für Festverbindungen zwischen den MSC und den Vertriebspartnern, für Festverbindungen zwischen den MSC sowie für Zusammenschaltungspunkte mit der Deutsche Telekom. Darüber hinaus beinhaltet Materialaufwand Leitungsbereitstellungsgebühren, Interconnectiongebühren, Mietaufwendungen für MSC's und Kollokationsflächen in den Hauptverteilern der Deutsche Telekom sowie Aufwendungen für die Planung, den Aufbau und den Betrieb des QSC-Netzes. Einmalige Installationsentgelte werden abgegrenzt und über eine durchschnittliche Vertragslaufzeit von 12 Monaten anteilig erfolgswirksam aufgelöst.

p) Personalaufwand // Der Personalaufwand des Geschäftsjahres 2002 betrug TEUR 28.953 (2001: TEUR 19.080). Davon sind TEUR 5.087 in den Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen enthalten und TEUR 23.866 in den Vertriebs-, Marketing- und Verwaltungskosten. Im Geschäftsjahr 2002 waren im Jahresdurchschnitt 337 Mitarbeiter angestellt (2001: 229).

q) Aufwendungen für Werbung // Aufwendungen für Werbung werden in dem Jahr als Aufwand gebucht, in dem sie anfallen. Im Jahr 2002 beliefen sich die Aufwendungen für Werbung auf TEUR 7.380, in 2001 auf TEUR 11.926.

r) Steuerberechnung // QSC wendet SFAS 109 „Accounting for Income Taxes“ für die Berechnung von Ertragsteuern an. Dementsprechend werden latente Steuern in Höhe des Unterschiedsbetrags zwischen steuerlichen Wertansätzen und dem in der Konzernbilanz ausgewiesenen Steueraufwand eingestellt. Latente Steuern werden wertberichtigt, wenn nicht sicher gestellt ist, dass sich ein Steuervorteil realisieren lässt.

s) Geschäfts- oder Firmenwert // Beim Erwerb von Beteiligungen wird der Unterschiedsbetrag zwischen Anschaffungskosten und Marktwert zum Erwerbszeitpunkt als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert. Bis zum 31. Dezember 2001 wurde er über vier Jahre linear ergebniswirksam abgeschrieben. Mit der Anwendung von SFAS 142 wurde ab dem 1. Januar 2002 keine Abschreibung mehr vorgenommen. Dafür erfolgt mindestens einmal pro Jahr die Untersuchung der Geschäfts- oder Firmenwerte auf Werthaltigkeit.

t) Segmentberichterstattung // In Übereinstimmung mit SFAS 131 „Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information“ wendet QSC die „Management-Methode“ an, um die Segmenteinteilung festzulegen. Als Basis für die Bestimmung der Segmente dient dabei die interne Organisation des Unternehmens, die von der Unternehmensleitung für betriebswirtschaftliche Entscheidungen und Leistungsbeurteilungen zugrunde gelegt wird. QSC ist lediglich in einem Segment tätig: Festnetzbasierete integrierte Telekommunikationsdienstleistungen in Deutschland.

u) Comprehensive Income // SFAS 130 „Reporting Comprehensive Income“ verlangt die separate Berichterstattung von Comprehensive Income („sonstiges Gesamtergebnis“). QSC hat in 2002 und 2001 kein Comprehensive Income ausgewiesen.

3. Beteiligungen und Finanzanlagen

a) **Beteiligungen** // Am 23. Februar 2001 beteiligte QSC sich mit 65% an der COMpoint Network Consulting GmbH, Vellmar („COMpoint“). Die COMpoint ist ein Internet Service Provider, der seinen Kunden Telekommunikations- und Netzwerklösungen anbietet. Am 22. April 2002 erhöhte QSC ihre Beteiligung an COMpoint auf 100%. Insgesamt hat QSC die 100% der Anteile gegen Barzahlungen von insgesamt TEUR 1.285 erworben. Der sich aus dem Erwerb der Beteiligung an COMpoint ergebende Geschäfts- oder Firmenwert beläuft sich auf TEUR 864. Bis zum 31. Dezember 2001 hat QSC von diesem Geschäfts- oder Firmenwert TEUR 148 abgeschrieben. Am 1. Juli 2002 wurde die Verschmelzung der COMpoint auf die QSC in das Handelsregister eingetragen. Der Konzernabschluss der QSC beinhaltet den Abschluß der COMpoint seit dem 1. März 2001. Die Beteiligung an COMpoint wird nach der Buchwertmethode („purchase accounting“) bilanziert. Am 24. April 2001 beteiligte QSC sich mit 41% an der Gesellschaft für Internet-Kommunikation AG, Aachen („GINKO“). GINKO ist ein Internet Service Provider, dessen Kernkompetenz die Bereitstellung von schnellen Internet-Zugängen ist. Über eine Kapitalerhöhung vom 24. April 2001 sowie den Kauf weiterer Anteile am 14. Dezember 2001 und am 2., 3. und 8. April 2002 erhöhte QSC ihren Anteil auf 100%. QSC leistete Zahlungen in Höhe von TEUR 1.717 für ihre Beteiligung an der GINKO, wovon TEUR 1.378 in bar und TEUR 339 in Aktien gezahlt wurden. Aus dem Erwerb der Beteiligung an GINKO ergibt sich ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 1.790, wovon sich TEUR 822 auf dem Erwerb der Anteile in 2002 beziehen. Bis zum 31. Dezember 2001 wurden TEUR 128 abgeschrieben. Am 2. August 2002 wurde die Verschmelzung der GINKO auf die QSC in das Handelsregister eingetragen. Die Beteiligungen an GINKO wurden aus Gründen der vertikalen Marktintegration erworben. Der Konzernabschluss der QSC beinhaltet den Abschluss von GINKO seit dem 1. Mai 2001. Die Beteiligung an GINKO wird nach der Buchwertmethode („purchase accounting“) bilanziert. Am 13. Dezember 2002 beteiligte QSC sich mit 100% an der Ventelo GmbH, Düsseldorf („Ventelo“). Ventelo ist ein deutschlandweit tätiges Telekommunikationsunternehmen, das Sprachtelefonie speziell für Geschäftskunden anbietet. Ventelos Marktposition als Telefonie-Anbieter für Geschäftskunden ergänzt die DSL-basierten Breitbandangebote für Geschäftskunden der QSC in idealer Weise. Mit Ventelo kann QSC ab sofort integrierte Telekommunikationslösungen für Unternehmenskunden aller Größenordnungen realisieren. Der Kaufpreis für Ventelo beträgt TEUR 11.515 inklusive Akquisitionskosten in Höhe von TEUR 90 und kann in Abhängigkeit von noch zu überprüfenden An-

nahmen um bis zu TEUR 5.200 geringer ausfallen. Dieser Betrag wurde noch nicht ausbezahlt und befindet sich auf einem Treuhandkonto. Ventelo wurde am 1. April 2002 aus der ehemaligen Muttergesellschaft gemäß §§ 159 ff. Umwandlungsgesetz ausgegründet. Nach § 133 Umwandlungsgesetz haftet Ventelo bis zu fünf Jahre für mögliche Steuerzahlungen. Aus dem Erwerb der Beteiligung ergab sich ein negativer Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 132. Die erworbenen Aktiva wurden pro rata um diesen Betrag reduziert. Der Konzernabschluss der QSC beinhaltet den Abschluss der Ventelo seit dem 13. Dezember 2002.

In Übereinstimmung mit SFAS 141 zeigt QSC die Kurzform der Ventelo-Bilanz vom 13. Dezember 2002 mit den konsolidierten Aktiva und Verbindlichkeiten.

	in TEUR
Liquide Mittel	3.132
Forderungen aus Lieferung und Leistung, netto	11.367
Sonstige Vermögensgegenstände	808
Rechnungsabgrenzungsposten	849
Sachanlagen, netto	16.156
Netzwerk und technische Anlagen	9.297
Betriebs- und Geschäftsausstattung	384
Lizenzen	87
Software	817
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto	10.585
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	6.437
Rückstellungen	6.703
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.733
Kurzfristige Verbindlichkeiten	14.873
Pensionsrückstellungen	131
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	90
Langfristige Verbindlichkeiten	221
Marktwert der Aktiva und Passiva	11.647
Negativer Geschäfts- oder Firmenwert	(132)
Kaufpreis	11.515

Für die folgende ungeprüfte Proforma-Berechnung wurde angenommen, dass Ventelo erstmalig zum 1. April 2002 konsolidiert wurde. Hierbei wurden die Ergebnisse vom 1. April bis 31. Dezember 2002 verwendet, da Ventelo erst zum 1. April 2002 aus der Muttergesellschaft ausgegründet wurde. Bis zu diesem Zeitpunkt waren keine separaten Finanzzahlen verfügbar. Die Angabe der folgenden Proforma-Zahlen gibt keine Gewähr, dass dieses Ergebnis wirklich entstanden wäre, wenn die Konsolidierung zum 1. April 2002 stattgefunden hätte. Ebenso wenig lassen sich dadurch Vorhersagen für die Zukunft ableiten.

	ungeprüft	2002
		in TEUR *
Umsatz		100.501
Operativer Verlust		(114.317)
Jahresfehlbetrag		(115.817)
Ergebnis je Aktie		(1,15)

* Ergebnis je Aktie in EUR

b) Finanzanlagen // 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“). TISCALI S.p.A. ist Gesellschafterin der Netchemya und hat im dritten Quartal 2002 die strategische Entscheidung getroffen, nicht mehr als Wiederverkäufer für die netzwerkbasierenden Dienstleistungen der Netchemya aufzutreten. Aus diesem Grund ist die Finanzierung und Umsetzung des Geschäftsplans nicht mehr gewährleistet und die Gesellschafter haben die ersten Maßnahmen ergriffen, den Geschäftsbetrieb der Netchemya durch die freiwillige Liquidation einzustellen. QSC hat den Restbuchwert in Höhe von TEUR 4.136 aus diesem Grund vollständig wertberichtigt. Der Betrag wurde unter Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen ausgewiesen.

Am 28. Januar 2002 leistete QSC ihre Einlage in die Grell Beratungs GmbH, Köln („Grell“) in Form einer Sacheinlage von 575.000 Aktien der QSC zum Kurs von EUR 1,29. Die Beteiligung an Grell wird nach der Equity-Methode bilanziert. QSC hat den Anteil an Grell auf Basis der bisherigen Geschäftsentwicklung um TEUR 433 wertberichtigt, was zu einem Restbuchwert von TEUR 301 führt. QSC verzeichnete vom 28. Januar bis 31. Dezember 2002 einen anteiligen Verlust an Grell in Höhe von TEUR 7.

4. Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen

In 2002 hat QSC Geschäftsbeziehungen mit Gesellschaften unterhalten, bei denen Mitglieder des Managements Gesellschafter sind. Alle Verträge mit diesen Gesellschaften unterliegen der vorherigen Zustimmungspflicht des Aufsichtsrats und erfolgen zu marktüblichen Konditionen. Die in 2002 erfolgten Geschäftsbeziehungen und Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen sind im folgenden dargestellt:

a) IN-telegence GmbH & Co. KG („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 erreichen. QSC bildet somit aufgrund der Lizenzen, die mit der Deutsche Telekom 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 Zahlungen von QSC an IN-telegence resultieren daraus, dass QSC als Mittler zwischen IN-telegence und der Deutsche Telekom fungiert, d.h. eine äquivalente Zahlung wird von der Deutsche Telekom an QSC geleistet. Die Einzelheiten der Zusammenarbeit sind in Dienstleistungsverträgen geregelt. Diese Verträge wurden mit Wirkung zum 31. Mai und 30. Juni 2002 gekündigt. Seit dem 1. April 2002 unterstützt IN-telegence QSC bei der Einführung und Abrechnung der DSL-basierten Sprachtelefonien.

Zum 31. Dezember 2002 waren TEUR 490 (2001: TEUR 13.196) als Verbindlichkeiten gegenüber der IN-telegence ausgewiesen und IN-telegence schuldete QSC TEUR 7 (2001: TEUR 679).

b) MVC Teleconferencing GmbH („MVC“) // QSC nutzt die Dienstleistungen der MVC für nationale und internationale Audio-Konferenzen. Zum 31. Dezember 2002 bestanden keine Verbindlichkeiten und keine Forderungen gegenüber MVC (2001: TEUR 0).

c) **Teleport Köln GmbH („Teleport“)** // Teleport betreibt und wartet die Nebenstellenanlage von QSC. Zum 31. Dezember 2002 betragen die Verbindlichkeiten gegenüber Teleport TEUR 3 (2001: TEUR 3).

d) **Baker Capital Corp. („Baker“)** // Baker berechnet QSC die Reisekosten nach Aufwand, die von John C. Baker, Ashley Leeds und David Ruberg in ihrer Funktion als Mitglieder des Aufsichtsrats entstehen. Am 31. Dezember 2002 bestanden keine Verbindlichkeiten gegenüber Baker (2001: TEUR 160).

e) **microShare AG („microShare“)** // microShare berät QSC bei der Konzeption, Dokumentation und Einführung von betriebsinternen, EDV-gestützten Prozessen. Zum 31. Dezember 2002 betragen die Verbindlichkeiten gegenüber microShare TEUR 29 (2001: TEUR 0).

Die nachstehende Tabelle zeigt die Entwicklung der Geschäftsbeziehungen mit den nahestehenden Unternehmen von 2001 und 2002:

	Umsatzerlöse	Aufwendungen	Erhaltene Zahlungen	Geleistete Zahlungen
	in TEUR	in TEUR	in TEUR	in TEUR
Geschäftsjahr 2001				
IN-telegence	267	220	2.521	115.413
MVC	5	1	4	1
Teleport	-	34	-	45
Baker	-	160	-	-
microShare	-	-	-	-
Geschäftsjahr 2002				
IN-telegence	796	34	1.595	38.343
MVC	-	1	2	1
Teleport	-	40	-	46
Baker	1	-	1	160
microShare	-	160	-	162

5. Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand

	31. Dezember	
	2002	2001
	in TEUR	in TEUR
Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand	43.095	153.776
Festverzinsliche Wertpapiere bis zur Fälligkeit	41.537	-
Festverzinsliche Wertpapiere zur Veräußerung	2.989	-
	87.621	153.776

Anteilige Gewinne und Verluste aus festverzinslichen Wertpapieren zur Veräußerung waren nicht wesentlich.

6. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto und sonstige Vermögensgegenstände

	31. Dezember	
	2002	2001
	in TEUR	in TEUR
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18.221	15.643
Einzelwertberichtigungen	(1.273)	(62)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	16.948	15.581
Sonstige Vermögensgegenstände		
Steuerforderungen	8.556	16.536
Sonstige	920	894
Sonstige Vermögensgegenstände	9.476	17.430

Für die Geschäftsjahre 2002 und 2001 nahm QSC folgende Wertberichtigungen auf Forderungen vor:

	Eröffnungsbilanz	Ergebnis-wirksame Berücksichtigung	Bilanzielle Berücksichtigung	Schlussbilanz
	in TEUR	in TEUR	in TEUR	in TEUR
Geschäftsjahr 2001	-	[62]	-	[62]
Geschäftsjahr 2002	[62]	[1.211]	-	[1.273]

7. Sachanlagen, netto

	Netzwerk und technische Anlagen	Betriebs- und Geschäftsausstattung
	in TEUR	in TEUR
Anschaffungskosten 1. Januar 2002	109.044	11.021
Zugänge	14.566	1.627
Abgänge	[5.523]	[40]
Anschaffungskosten 31. Dezember 2002	118.087	12.608
Aufgelaufene Abschreibungen 1. Januar 2002	26.949	3.444
Zugänge	29.705	2.328
Abgänge	[30]	[1]
Aufgelaufene Abschreibungen 31. Dezember 2002	56.624	5.771
Sachanlagen, netto 31. Dezember 2002	61.463	6.837
Sachanlagen, netto 31. Dezember 2001	82.096	7.576

Die Investitionen sind in 2002 zurückgegangen, da QSC den Netzausbau in 2001 abgeschlossen hat.

8. Immaterielle Vermögensgegenstände, netto

	Lizenzen	Software	Sonstige
	in TEUR	in TEUR	in TEUR
Anschaffungskosten 1. Januar 2002	2.867	2.866	13
Zugänge	87	1.185	-
Abgänge	-	[65]	-
Anschaffungskosten 31. Dezember 2002	2.954	3.986	13
Aufgelaufene Abschreibungen 1. Januar 2002	662	823	5
Zugänge	288	766	3
Abgänge	-	[23]	-
Aufgelaufene Abschreibungen 31. Dezember 2002	950	1.566	8
Sachanlagen, netto 31. Dezember 2002	2.004	2.420	5
Sachanlagen, netto 31. Dezember 2001	2.205	2.043	8

Die aufgelaufenen jährlichen Abschreibungen werden für 2003 auf TEUR 3.504, für 2004 auf TEUR 4.391, für 2005 auf TEUR 5.035, für 2006 auf TEUR 5.422 und für 2007 auf TEUR 5.609 geschätzt.

QSC hält Telekommunikationslizenzen der Klasse 3 für Telekommunikationsdienstleistungen für die Öffentlichkeit und der Klasse 4 für Sprachtelefoniedienste 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 insgesamt TEUR 2.038 für die bereits durch QSC erfolgten Zahlungen. Über eine Neufestsetzung der Lizenzgebühren liegt noch keine Entscheidung vor. Deswegen hat QSC TEUR 2.038 unter sonstige Verbindlichkeiten gebucht. Eine Neubewertung der immateriellen Vermögensgegenstände wird auf Grundlage des neuen Gebührenbescheids 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.

	Geschäfts- oder Firmenwert in TEUR
Anschaffungskosten 1. Januar 2002	1.683
Zugänge	986
Abgänge	-
Anschaffungskosten 31. Dezember 2002	2.669
Aufgelaufene Abschreibungen 1. Januar 2002	276
Zugänge	-
Abgänge	-
Aufgelaufene Abschreibungen 31. Dezember 2002	276
Geschäfts- oder Firmenwert 31. Dezember 2002	2.393
Geschäfts- oder Firmenwert 31. Dezember 2001	1.407

10. Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen

	Nach der Equity- Methode bilanzierte Beteiligungen in TEUR
Anschaffungskosten 1. Januar 2002	8.688
Zugänge	742
Abgänge	(5)
Anschaffungskosten 31. Dezember 2002	9.425
Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen 1. Januar 2002	3.692
Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen	863
Außerordentliche Abschreibung	4.569
Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen 31. Dezember 2002	9.124
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen 31. Dezember 2002	301
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen 31. Dezember 2001	4.996

Die außerordentliche Abschreibung auf Netchemya wurde durchgeführt weil TISCALI S.p.A. als Gesellschafterin der Netchemya im dritten Quartal 2002 die strategische Entscheidung getroffen hat, nicht mehr als Wiederverkäufer für die netzwerkbasieren Dienstleistungen der Netchemya aufzutreten. Aus diesem Grund ist die Finanzierung und Umsetzung des Geschäftsplans nicht mehr gewährleistet und die Gesellschafter haben die ersten Maßnahmen ergriffen, den Geschäftsbetrieb der Netchemya durch die freiwillige Liquidation einzustellen.

11. Sonstige Verbindlichkeiten, Rückstellungen und langfristige Verbindlichkeiten

	31. Dezember	
	2002	2001
	in TEUR	in TEUR
Sonstige Verbindlichkeiten		
Im Rahmen der sozialen Sicherheit	651	340
Steuern	604	343
Sonstige	1.294	124
Sonstige Verbindlichkeiten	2.549	807
Rückstellungen und ähnliche Verpflichtungen		
Offene Rechnungen	14.014	15.750
Mitarbeiterzuwendungen und Vergütungen	2.620	2.141
Urlaubsrückstellungen	997	597
Berufsgenossenschaft	100	50
Abschluss- und Prüfungskosten	140	231
Rückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	17.871	18.769
	20.420	19.576

Alle langfristigen Verbindlichkeiten haben eine Laufzeit unter fünf Jahren.

12. Pensionsverpflichtungen

Zum 31. Dezember 2002 bestanden Pensionspläne für ein Vorstandsmitglied der QSC und für den Geschäftsführer der Ventelo. Diese Verpflichtungen sind rückversichert. Die nach den bestehenden Pensionsplänen vorgesehenen Zahlungen im Ruhestand beruhen auf fixen monatlichen Beträgen. Für Pensionsverpflichtungen wurden insgesamt aufgewendet:

	31. Dezember	
	2002	2001
	in TEUR	in TEUR
Dienstzeitaufwand	28	27
Verzinsung	9	6
Netto Pensionsaufwendungen	37	33

Die nachstehende Tabelle zeigt den Finanzierungsstand des Pensionsplans, des Weiteren die in den Bilanzen der QSC ausgewiesenen Beträge und die der Berechnung zugrundeliegenden durchschnittlichen Faktoren:

	31. Dezember	
	2002	2001
	in TEUR	in TEUR
Entwicklung der Pensionsverpflichtung		
Pensionsverpflichtung zum Jahresbeginn	239	100
Dienstzeitaufwand	23	27
Verzinsung	6	6
Versicherungsmathematischer Gewinn (Verlust)	21	(25)
Pensionsverpflichtung zum Jahresende	289	108
Finanzierungsstatus	(289)	(108)
Nicht berücksichtigter versicherungsmathematischer Nettoverlust	(32)	(54)
Pensionsrückstellung	(321)	(162)
Zum 31. Dezember verwendete Durchschnittswerte		
Abzinsungsfaktor	6%	6%
Erwartete langfristige Verzinsung des Fondsvermögens	3%	3%
Langfristige Gehaltssteigerungsrate	3%	3%

13. Eigenkapital

Die Ermächtigung aus der Hauptversammlung am 17. Mai 2001, über die Börse oder aufgrund eines öffentlichen Erwerbsangebots eigene Aktien der Gesellschaft bis zu einem rechnerischen Anteil am Grundkapital in Höhe von insgesamt TEUR 10.000 zu erwerben, wurde mit Ablauf der Hauptversammlung am 16. Mai 2002 aufgehoben, da sie gemäß den gesetzlichen Vorgaben zeitlich befristet war. Sie wurde durch eine neue, bis zum 31. Oktober 2003 gültige, gleichlautende Ermächtigung ersetzt.

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 2002 hat sich keine Änderung im Grundkapital ergeben.

b) **Bedingtes Kapital gemäß Handelsregistereintrag** // QSC besitzt bedingtes Kapital in Höhe von TEUR 34.987. Davon dienen TEUR 9.987 zur Gewährung von Wandelschuldverschreibungen für die Mitarbeiter sowie die Mitglieder des Beirats und des Aufsichtsrats und TEUR 25.000 zur Gewährung von Wandelschuldverschreibungen, die von einem Bankenkonsortium mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten.

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 766.726 eigene Aktien verkauft. Der Verkaufspreis der Aktien lag bei den Transaktionen unterhalb des ursprünglichen Kaufpreises und der Differenzbetrag wurde vom Bilanzergebnis abgezogen. Zum 31. Dezember 2002 besitzt QSC 358.747 (2001: 1.125.473) eigene Aktien zu einem Nennwert von TEUR 359, was einem Anteil am Grundkapital in Höhe von 0,34% entspricht. QSC beabsichtigt, diese Aktien Mitarbeitern zum Kauf anzubieten.

14. Mitarbeiterbeteiligung

Am 16. Mai 2002 ermächtigte die Hauptversammlung der QSC den Vorstand, im Rahmen eines vierten Aktienoptionsplans („AOP2002“) bis zu 2,45 Millionen Stück auf den Namen lautende, jährlich mit 3,5% verzinsliche Wandelschuldverschreibungen im Nennbetrag von jeweils EUR 0,01 mit einer Laufzeit von längstens 5 Jahren auszugeben. Die Ermächtigung endet am 31. Mai 2005. Die Inhaber der Wandelschuldverschreibungen erhalten das Recht, jede Wandelschuldverschreibung in eine auf den Namen lautende Stückaktie der QSC umzutauschen. Bezugsberechtigte sind Arbeitnehmer der QSC und ihrer verbundenen Unternehmen, Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands, Mitglieder des Beirats sowie Berater und Beratungsunternehmen der QSC. AOP2002 wird über eine fünfte bedingte Kapitalerhöhung von bis zu TEUR 2.450 finanziert. Der Wandlungspreis entspricht dem Schlusskurs der QSC-Aktie am Neuen Markt der Frankfurter Wertpapierbörse am Tag der Zeichnung der Wandelschuldverschreibung. Die Wandlungsrechte unterliegen einer Sperrfrist, während der die Schuldverschreibungen nicht in Aktien gewandelt werden dürfen. Die Sperrfrist endet nach Ablauf von einem Jahr nach Zeichnung der jeweiligen Wandelschuldverschreibungen für 33% der Wandlungsrechte, nach Ablauf von zwei Jahren nach Begebung für weitere 33% und nach Ablauf von drei Jahren nach Begebung für den Rest.

Die nachstehende Tabelle enthält eine Übersicht der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme für die Geschäftsjahre 2002 und 2001:

	Anzahl der Aktien, die Gegenstand der Option sind	Gewichteter Ausübungspreis (Durchschnitt) in EUR
Ausgegeben und unter Marktpreis gezeichnet	4.157.623	2,11
Ausgegeben und zum Marktpreis gezeichnet	3.843.281	2,43
Ausgeübt	(3.874.067)	1,95
Verfallen	(222.453)	4,53
Ausstehend zum 31. Dezember 2001	3.904.384	2,44
Ausgegeben und unter Marktpreis gezeichnet	-	-
Ausgegeben und zum Marktpreis gezeichnet	1.303.645	1,12
Ausgeübt	-	-
Verfallen	(200.653)	3,51
Ausstehend zum 31. Dezember 2002	5.007.376	0,69

QSC bewertet ihre Aktionsoptionspläne entsprechend den Bestimmungen des APB 25. Danach werden Kompensationsaufwendungen in Höhe des Unterschiedsbetrags 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 die Aktienoptionspläne AOP2001 und AOP2002. Zum 31. Dezember 2002 wurden Kompensationsaufwendungen in Höhe von insgesamt TEUR 5.058 abgegrenzt. Diese Kompensationsaufwendungen werden bis zur endgültigen Ausübung der Optionen amortisiert. Im Geschäftsjahr 2002 amortisierte QSC TEUR 6.914 (2001: TEUR 5.605). 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 2002 wurde

die QSC-Aktie mit einem Schlusskurs von EUR 0,39 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 2002 TEUR 438 (2001: 3.053) betragen und damit den Jahresfehlbetrag sowie den Verlust je Aktie verringert. Davon waren im Geschäftsjahr 2002 TEUR 5 aus AOP2000 (2001: TEUR 63), TEUR 29 aus AOP2000A (2001: TEUR 707), TEUR 399 aus AOP2001 (2001: TEUR 2.283) und TEUR 5 aus AOP2002 (2001: TEUR 0).

Die Proforma-Ergebnisse werden nachfolgend dargestellt:

	31. Dezember	
	2002	2001
	in TEUR *	in TEUR *
Ausgewiesener Jahresfehlbetrag	(102.621)	(104.901)
Gebuchte Kompensation	6.914	5.605
Anpassung SFAS 123	(438)	(3.053)
Proforma Jahresfehlbetrag	(96.145)	(102.349)
Verlust je Aktie (einfach und verwässert)		
Ausgewiesen	(1,01)	(1,04)
Proforma	(0,95)	(1,01)

* Verlust je Aktie in EUR

Der durchschnittliche Marktwert der ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen zum 31. Dezember 2002 wurde mit EUR 0,08 (AOP2000), EUR 0,02 (AOP 2000A), EUR 0,11 (AOP2001) und EUR 0,19 (AOP2002) ermittelt. Folgende durchschnittliche Annahmen wurden getroffen: Gewinne aus Dividenden: 0% (2001: 0%), Laufzeit: 5 Jahre (2001: 5 Jahre) und ein risikofreier Zinssatz durch Interpolation aus den Werten 2,84% für 2jährige Bundesanleihen, 3,13% für 3jährige Bundesanleihen, 3,40% für 4jährige Bundesanleihen und 3,63% für 5jährige Bundesanleihen je nach Restlaufzeit der Wandelanleihe. Die Volatilität wurde mit 72,3% (2001: 101,71%) angesetzt.

15. Ertragsteuern und latente Steuern

Die für die Geschäftsjahre 2002 und 2001 gültigen Steuersätze sind wie folgt:

	2002	2001
	in %	in %
Körperschaftsteuer	20,3	20,3
Gewerbesteuer	18,8	18,8
Solidaritätszuschlag	1,1	1,1
	40,2	40,2

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 insbesondere 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. Dezember	
	2002	2001
	in TEUR	in TEUR
Ergebnis vor Steuern	(102.621)	(104.901)
Möglicher Steuerertrag	41.254	42.170
Anteiliger Verlust von Beteiligungen (Equity-Methode)	1.259	901
Wertberichtigung auf eigene Anteile	51	812
Abgegrenzte Umsatzerlöse	(460)	(644)
Abgegrenzte Kosten	940	645
Aufgelaufene Pensionsrückstellungen	(55)	(12)
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	(2.905)	(2.327)
Sonstige	1.022	(1.072)
	41.106	40.473
Veränderung Wertberichtigung	(41.106)	(40.473)
	-	-

Zum 31. Dezember 2002 weist QSC einen kumulierten steuerlichen Verlust in Höhe von TEUR 310.772 (2001: TEUR 210.468) 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 126.765 (2001: TEUR 85.659). Aufgrund des augenblicklichen Kenntnisstandes ist nicht sichergestellt, 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 126.765 wertberichtigt. Es gab keinen Aufwand aufgrund der steuerlichen Verlustvorträge.

Durch den Börsengang im April 2000 hatte QSC Kapitalbeschaffungsaufwendungen in Höhe von TEUR 18.728, bei der 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 nicht sichergestellt ist, wird der Steuervorteil nicht berücksichtigt.

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

	31. Dezember		
	2002	2002	2001
	in TEUR	Steueranspruch in TEUR 40,2%	Steueranspruch in TEUR 40,2%
Latente Steuern			
Degressive Abschreibung	-	-	3
Beteiligungen (Equity-Methode)	(5.431)	(2.183)	(924)
Abgegrenzte Umsätze	(2.028)	(815)	(355)
Abgegrenzte Kosten	2.983	1.199	259
Pensionsrückstellung	(89)	(36)	(34)
Steuerverlustvortrag inkl. Verlust für 2002	(310.772)	(124.930)	(84.608)
	(315.337)	(126.765)	(85.659)
Wertberichtigung		126.765	85.659
		-	-

Verlustvorträge können in Deutschland auf unbefristete Zeit geltend gemacht werden.

16. Rechtsstreitigkeiten

QSC hat in 2002 einen Kooperationsvertrag mit einer Mediengruppe für verschiedene Medienleistungen geschlossen. In diesem Zusammenhang wurde QSC auf Zahlung von TEUR 877 verklagt. Hierbei handelt es sich um Entgelte für vertraglich vereinbarte Medienleistungen, die nach Ansicht von QSC nicht bzw. fehlerhaft erbracht wurden. QSC hat den Vertrag daraufhin am 19. Juni 2002 fristlos gekündigt. Der Betrag von TEUR 877 ist in den Verbindlichkeiten enthalten.

17. Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten

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

QSC mietet Kollokationsflächen in den Räumen der Deutsche Telekom, hat Mietverträge für ihre MSC's in verschiedenen Städten sowie für Büroräume abgeschlossen und leaset ihre Firmenfahrzeuge. Per 31. Dezember 2002 hatte das Unternehmen folgende Verpflichtungen aus festen Verträgen von mehr als einem Jahr:

	Jeweils zum 31. Dezember in TEUR
2003	21.120
2004	11.361
2005	5.147
2006	3.291
2007	3.224
nach 2007	6.108
Summe	50.251

Die Mietverpflichtungen für 2002 betragen TEUR 29.580 (2001: TEUR 35.785). Zum 31. Dezember 2002 bestanden Bürgschaften in Höhe von TEUR 3.396 (2001: TEUR 5.644).

18. Vorstand und Aufsichtsrat

a) Vorstand // Mitglieder des Vorstands sind:

Dr. Bernd Schlobohm	Ingenieur	Vorstandsvorsitzender
Gerd Eickers	Kaufmann	Chief Operating Officer
Markus Metyas	Kaufmann	Finanzvorstand
Bernd Puschendorf	Kaufmann	Vorstand Vertrieb und Marketing*

* seit 6. März 2002

Markus Metyas ist zum 31. Dezember 2002 Mitglied im Aufsichtsrat der LION Bioscience AG, Heidelberg. Gerd Eickers ist zum 31. Dezember 2002 Mitglied in den Aufsichtsräten der microShare AG, Dortmund und der MVC AG, Frankfurt sowie Mitglied im Beirat der GTT GmbH, Duisburg.

Die im Geschäftsjahr 2002 angefallenen Gesamtbezüge des Vorstands betragen TEUR 1.856, im Vergleich zu TEUR 1.731 in 2001. Mindestens 50% der vertraglich vereinbarten Zielgehälter sind variabel und abhängig von der Erreichung der durch den Aufsichtsrat gesetzten Ziele.

Aktien und Wandlungsrechte der Vorstandsmitglieder:

	31.12.2002		31.12.2001	
	Aktien	Wandlungsrechte	Aktien	Wandlungsrechte
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	-	13.818.372	-
Gerd Eickers	13.841.100	-	13.841.100	-
Markus Metyas	2.307	1.059.116	2.307	1.059.116
Bernd Puschendorf	-	1.000.000	-	-

b) Aufsichtsrat // Mitglieder des Aufsichtsrats sind:

John C. Baker	Private Equity Investor	Vorsitzender
Herbert Brenke	Kaufmann	Stellvertretender Vorsitzender
Manjit Dale	Kaufmann	
Ashley Leeds	Private Equity Investor	
David Ruberg	Unabhängiger Berater	
Claus Wecker	Rechtsanwalt	

John C. Baker ist Mitglied in den „Board of Directors“ der Cherry Road Technologies Inc., Parsippany, New Jersey, USA, und der DemoGraFX Inc., Los Angeles, California, USA.

Herbert Brenke ist Vorsitzender in den Aufsichtsräten der Telegate AG, Martinsried, der ASKK Holding AG, Hamburg sowie Mitglied in den Aufsichtsräten der SHS Informationssysteme AG, München, der EUTEX European Telco Exchange AG, Düsseldorf sowie der ASR Auto-Stern von Russland AG, Moskau, Russland. Darüber hinaus ist Herbert Brenke Mitglied im Beirat der Küttner GmbH & Co. KG, Essen sowie Vizepräsident des Verwaltungsrates der Euka AG, Zürich, Schweiz.

Ashley Leeds ist Mitglied in den „Board of Directors“ der Connected Corporation, Framingham, Massachusetts, USA und der Zucotto Wireless Inc., San Diego, California, USA. David Ruberg ist Vorsitzender im „Board of Directors“ der DemoGraFX Inc., Los Angeles, California, USA und der InterXion Inc. Amsterdam, Niederlande sowie Mitglied im „Board of Directors“ der NeoCore Inc., Colorado Springs, USA, der Permabit Inc. Boston MA, USA und der Sand Video Inc., Boston MA, USA.

Claus Wecker ist Mitglied im Aufsichtsrat der ASKK Holding AG, Hamburg. Manjit Dale ist Mitglied in den „Board of Directors“ der New Lecta SA, Luxemburg, der Lecta SA, Luxemburg, der Rapala VMC Corporation, Finnland, der DN1 Holdings BV, Niederlande, der Amertranseuro International Holdings Ltd, UK, der Center Parcs Elveden Ltd, UK, der Elveden Property Ltd, UK, Center Parcs (Operating Company) Ltd, UK und der Sun CP Topco Ltd, UK.

Die Bezüge des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2002 betragen TEUR 148, im Vergleich zu TEUR 113 im Vorjahr. Im Geschäftsjahr 2002 wurden Mitgliedern des Aufsichtsrates auf Grundlage des AOP2002 insgesamt 60.000 Wandelschuldverschreibungen zugeteilt, von denen zum 31. Dezember 2002 20.000 gezeichnet waren.

Aktien und Wandlungsrechte der Mitglieder des Aufsichtsrats:

	31.12.2002		31.12.2001	
	Aktien	Wandlungsrechte	Aktien	Wandlungsrechte
John C. Baker	-	19.130	-	9.130
Herbert Brenke	187.820	9.130	161.120	9.130
Manjit Dale	-	9.130	-	9.130
Ashley Leeds	9.130	-	9.130	-
David Ruberg	4.563	19.130	4.563	9.130
Claus Wecker	83.025	-	83.025	-

19. Erklärung nach § 161 AktG zur Beachtung des Deutschen Corporate Governance Kodex

Die Corporate Governance Regeln der QSC werden periodisch von Vorstand und Aufsichtsrat überprüft. Zukünftige Änderungen der Regeln im Hinblick auf die Übereinstimmung mit dem Deutschen Corporate Governance Kodex wird die Gesellschaft auf ihrer Website veröffentlichen.

20. 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 gemäß 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 US GAAP und unter Anwendung des § 292a HGB erstellt und ist damit von der Aufstellung eines Konzernabschlusses nach § 290 ff. HGB befreit. US GAAP sind den DRS 1 bzw. DRS 1a „Befreiender Konzernabschluss“ folgend, anerkannte internationale Rechnungslegungsgrundsätze nach § 292a HGB und stehen in Einklang mit der 7. EU-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 und -ertrag erfasst, die sich lediglich in Folge der US-amerikanischen Bilanzierungsvorschriften 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.

Geschäfts- oder Firmenwerte sowie immaterielle Vermögensgegenstände werden in Übereinstimmung mit US GAAP aktiviert. Geschäfts- oder Firmenwerte sowie immaterielle Vermögensgegenstände, die aus dem Zusammenschluss von Unternehmen vor dem 1. Juli 2001 resultieren, wurden bis zum 31. Dezember 2001 über ihre Nutzungsdauer abgeschrieben. Sofern sie nach dem 1. Juli 2001 erworben wurden, werden sie nicht mehr abgeschrieben, aber mindestens einmal pro Jahr auf ihre Werthaltigkeit hin untersucht. Eigene Anteile, die die Gesellschaft im abgelaufenen Geschäftsjahr erworben hat, wurden gegen das Konzerneigenkapital nach US GAAP verrechnet.

21. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Seit dem 15. Januar 2003 ist QSC im Prime Standard gelistet, dem neuen Qualitätssegment der Frankfurter Börse.

QSC AG

KONZERNLAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2002

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

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

1. Überblick

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

QSC hat am 10. November 1999 als erste Gesellschaft in Deutschland öffentlich angekündigt, ein Netz auf Basis symmetrischer DSL-Technologie („Digital Subscriber Line“) deutschlandweit aufzubauen. Dieser Netzaufbau ist abgeschlossen und QSC kann mit ihrem Netzwerk mehr als zwanzig Millionen Privatkunden und mehr als eine Million Geschäftskunden erreichen.

QSC bietet Geschäfts- und Privatkunden auf Basis herkömmlicher Kupfertelefonleitungen breitbandige Standleitungsverbindungen. Die Akquisition von Ventelo und ihre Marktposition als Telefonie-Anbieter für Geschäftskunden ergänzt die DSL-basierten Breitbandangebote für Geschäftskunden der QSC in idealer Weise. Gut drei Jahre nach Start des Aufbaus eines eigenständigen DSL-Netzwerkes hat sich QSC als integrierter Telekommunikationslösungsanbieter für Sprach- und Datendienste auf dem deutschen Markt zunehmend etabliert.

Der Telekommunikationsmarkt 2002 war deutlich geprägt von der allgemein schlechten Konjunktur in Deutschland. Das deutsche Bruttosozialprodukt wuchs lediglich um 0,2%. Quer durch alle Bereiche hielten Unternehmen Investitionen zurück, Stagnation bestimmte auch die Situation im IT- und Telekommunikationsmarkt. Die DSL-Technologie zählte zu den wenigen Ausnahmebereichen. Die fortschreitende Vernetzung von Arbeitsplätzen und die zunehmende Abwicklung kompletter Geschäftsvorgänge über das Internet bringen Unternehmen jeder Größenordnung dazu, von konventioneller Telekommunikation auf breitbandige Lösungen umzusteigen. Das hohe Wachstum der DSL-Technologie wird auch in den kommenden Jahren anhalten. Die gute Telekommunikationsinfrastruktur in Deutschland verschafft der DSL-Technologie einen großen Vorsprung.

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 unserem Netzwerk;
 - monatliche Entgelte für die Bereitstellung von Flächen in unseren Metropolitan Service Centern zur Anbindung unserer Vertriebspartner;
 - monatliche Entgelte für Sprachtelefoniedienste
 - einmalige Entgelte für die Installation und die Endkundengeräte;

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

- b) **Betriebliche Aufwendungen** // Folgende Faktoren bestimmen unsere betrieblichen Aufwendungen:
- Aufwendungen für das Netz enthalten monatliche Miet- und Installationskosten für die Kupferdoppelader, Interconnectgebühren, Aufwendungen für den Betrieb des eigenen Backbones, die Mieten für Glasfaserleitungen und Kollokationsräume. Weitere Aufwendungen entstehen für Reparatur und Wartung sowie für den Betrieb und den Aufbau unseres Netzes.
 - 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 abgrenzter, 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 2001 berechneten wir einen negativen EBITDA von TEUR 85.448. Für das Geschäftsjahr 2002 berechneten wir einen negativen EBITDA von TEUR 60.305. Der Rückgang resultiert aus dem Umsatzanstieg und den durchgeführten Maßnahmen zur Optimierung der Netzauslastung.

- d) **Investitionsausgaben** // Der deutschlandweite Netzausbau ist abgeschlossen. Im Wesentlichen tätigen wir die folgenden zusätzlichen Investitionen:
- 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.

Wir gehen davon aus, dass die Durchschnittskosten sowohl für die Modemkarten als auch für die Endkundengeräte in den nächsten Jahren rückläufig sein werden. In zukünftigen Berichtszeiträumen können weitere Investitionen erforderlich sein, abhängig von neuen und zusätzlichen Dienstleistungen, die wir unseren Kunden anbieten wollen.

3. Betriebliche Ergebnisse (Geschäftsjahr 2002 im Vergleich zum Geschäftsjahr 2001)

- a) **Umsatzerlöse** // Im Geschäftsjahr 2002 betragen unsere Umsatzerlöse TEUR 47.088. Gegenüber Umsatzerlösen in Höhe von TEUR 29.433 in 2001 stellt dies einen Anstieg von 60% dar. Dieser ist im Wesentlichen auf einen Anstieg der Kundenzahl sowie den Verkauf vollständiger Lösungen anstelle purer Leitungen zurückzuführen. Die anhaltende Konsolidierung im Markt für Internet Service Provider und die daraus folgenden leicht rückläufigen Umsätze im Geschäft mit Vorprodukten für Breitbanddienste bestärken QSC in ihrer Fokussierung auf den Endkundenmarkt.
- 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 Einnahmen aus einmaligen Installationsentgelten in Übereinstimmung mit SAB 101 nicht in dem Monat aus, in dem die Rechnungsstel-

lung erfolgt, sondern verteilt diese Einnahmen auf die geschätzte durchschnittliche Vertragsdauer von 12 Monaten. Für den Zeitraum, der am 31. Dezember 2002 endete, wurden TEUR 2.028 an Installationsentgelten abgegrenzt und werden erst in zukünftigen Berichtszeiträumen als Umsatzerlöse ausgewiesen.

- b) **Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen** // Die Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen sind unsere Netzwerkaufwendungen. Für den Berichtszeitraum 2002 belaufen sich die Netzwerkaufwendungen auf insgesamt TEUR 93.594. Während des entsprechenden Zeitraums im Jahre 2001 verzeichneten wir Netzwerkaufwendungen in Höhe von TEUR 103.480. Dies entspricht einem Rückgang der Netzwerkaufwendungen von 10%. Obwohl die Kundenzahlen erhöht wurden, konnten die Netzwerkaufwendungen gesenkt werden. Diese deutliche Verbesserung resultiert insbesondere aus den durchgeführten Maßnahmen zur Optimierung der Netzauslastung. Die Skalierbarkeit des QSC-Geschäftsmodells wird steigende Umsätze bei gleichzeitig konstanten oder sogar rückläufigen Aufwendungen für das leistungsstarke Netzwerk unterstützen. Wir erwarten einen steigenden Netzwerkaufwendungen nur auf Grund höherer Kundenzahlen und der damit verbundenen volumenabhängigen Aufwendungen.
- c) **Vertriebs- und Marketingaufwendungen** // Die Vertriebs- und Marketingaufwendungen betragen in den zwölf Monaten des Jahres 2002 TEUR 31.998 gegenüber TEUR 21.326 im entsprechenden Zeitraum 2001. Dies entspricht einem Anstieg von 50%. Die erhöhten Aufwendungen für Vertriebs- und Marketingaktivitäten spiegeln insbesondere unsere Maßnahmen zur Vermarktung und den Vertrieb unserer Endkundenprodukte wider sowie den Anstieg an Personal im Vertriebs- und Marketingbereich. Vertriebs- und Marketingaufwendungen bestehen in erster Linie aus Gehältern, Provisionen für Vertriebspartner, Kosten für verkaufsfördernde Maßnahmen und Werbekampagnen sowie die Entwicklung unserer Corporate Identity. Wir erwarten einen weiteren Anstieg der Vertriebs- und Marketingaufwendungen, da wir für unsere Dienstleistungen weiterhin verkaufsfördernde Maßnahmen durchführen werden.
- d) **Verwaltungskosten** // Die Verwaltungskosten betragen TEUR 20.594 im Berichtszeitraum 2002 gegenüber TEUR 15.410 für den Vergleichszeitraum 2001 – ein Anstieg von 34%. Der Anstieg der Verwaltungskosten basiert im Wesentlichen auf der höheren Mitarbeiterzahl. Wir erwarten zukünftig mit dem weiteren Ausbau unserer Geschäftstätigkeit einen Anstieg der Verwaltungskosten.

e) **Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen** // Wir verzeichneten Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in Höhe von TEUR 1.994 in 2002 und TEUR 2.241 in 2001, ein Rückgang von 11%.

Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen fallen in erster Linie durch die Entwicklung von Mehrwertdienstleistungen und Systemlösungen für unser DSL-Geschäft an. Wir erwarten, dass unsere Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen durch die Entwicklung neuer Produkte im Sprachtelefoniebereich und bei den Mehrwertdiensten zukünftig steigen werden.

f) **Sonstige Erträge (Aufwendungen)** // Die Zinserträge für den Berichtszeitraum 2002 bestehen im Wesentlichen aus Ertragszinsen unserer liquiden Mittel und betragen TEUR 4.233 im Vergleich zu TEUR 10.605 im Vergleichszeitraum des Jahres 2001. Die niedrigeren Zinserträge sind auf eine gesunkene Liquidität zurückzuführen. Die Zinsaufwendungen betragen TEUR 192 und resultieren aus Zinsaufwendungen für kurzfristige Darlehen, aus Minderheitsanteilen am Ergebnis unserer Mehrheitsbeteiligung COMpoint sowie aus Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit dem angenommenen Preis der Option auf die verbleibenden 35% der COMpoint, die am 22. April 2002 ausgeübt wurde. Im entsprechenden Berichtszeitraum des Jahres 2001 verzeichneten wir Zinsaufwendungen in Höhe von TEUR 215.

Vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2002 verzeichneten wir einen anteiligen Verlust aus unseren nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen in Höhe von TEUR 863 und außerplanmäßige Abschreibungen von TEUR 4.569. Im Vergleichszeitraum 2001 betragen die anteiligen Verluste TEUR 2.299.

4. Liquidität, Kapitalressourcen und Investitionen

Unser Geschäft erforderte erhebliche Investitionen für den Netzaufbau. Wir finanzieren diese Investitionen aus dem Eigenkapital unserer Gesellschaft. Von 1999 bis zum 30. September 2002 erzielten wir Nettoerlöse von insgesamt TEUR 428.871 durch private Platzierungen, unseren Börsengang im April 2000 und unsere Aktienoptionspläne. Die Summe aus Guthaben bei Kreditinstituten, Kassenbestand und Wertpapieren lag am 31. Dezember 2002 bei TEUR 87.621.

Der Bilanzverlust beläuft sich auf TEUR 427.872. Davon sind TEUR 120.873 unbare Dividenden im Zusammenhang mit der Ausgabe von Vorzugsaktien der Serie B im Rahmen unserer Privatplatzierung im Dezember 1999 und TEUR 21.863 unbare Kompensationsaufwendungen, die aus der Ausgabe von Wandlungsrechten resultieren. Die Vorzugsaktien der Serie B wurden zu einem Preis ausgegeben, der für Buchungszwecke unter dem Marktwert der Aktien liegt. Der Unterschied zwischen dem Marktwert für Buchungszwecke und dem tatsächlichen Aktienpreis wird als unbare Dividende in Höhe von TEUR 120.873 ausgewiesen. Die unbaren Kompensationsaufwendungen resultieren aus Aktienbezugsrechten, die zu Preisen gewährt wurden, die für Buchungszwecke unter dem Marktwert der Aktien liegen. Im Geschäftsjahr 2002 hatte QSC unbare Kompensationsaufwendungen in Höhe von TEUR 6.914.

Im Berichtszeitraum 2002 setzten wir TEUR 54.264 aus dem Cashflow für unsere laufende Geschäftstätigkeit ein. Dieser Betrag ergibt sich aus dem Nettoverlust für den Berichtszeitraum in Höhe von TEUR 102.621, Verminderung der Verbindlichkeiten von TEUR 24.400 und Aktivaerhöhungen von TEUR 1.243, aufgerechnet gegen nicht auszahlungswirksame Aufwendungen in Höhe von TEUR 46.231, Aktivverminderungen von TEUR 26.596 und Erhöhung der Verbindlichkeiten von TEUR 1.173. Die Investitionsausgaben in Höhe von TEUR 56.072 verwendeten wir mit TEUR 44.526 insbesondere für die Anlage in festverzinsliche Wertpapiere. Den Differenzbetrag in Höhe von TEUR 11.546 verwendeten wir für Finanzanlagen, Sachanlagen und immaterielle Anlagegüter. Im Berichtszeitraum 2001 betragen die Investitionen TEUR 41.677. Die Verminderung der Investitionen in Finanzanlagen, Sachanlagen und immaterielle Anlagegüter um 72% erklärt sich im Wesentlichen aus dem Abschluss unseres Netzausbaus. Wir erwarten auch zukünftig Investitionen in das Netzwerk, der größte Anteil wird jedoch auf DSL-Endkunden-Modemkarten und Kundenendgeräte entfallen und damit weitgehend mit dem Kundenwachstum korrelieren. Der Cashflow aus dem Finanzierungsbereich im Jahr 2002 lag bei TEUR -345.

Wir gehen davon aus, dass auf Grund der Expansion unseres Geschäfts und des weiteren Ausbaus unseres Netzes die Einnahmendeckung aus der laufenden Geschäftstätigkeit und der Investitionstätigkeit in künftigen Berichtszeiträumen anhalten wird. Um unser Geschäft auszuweiten, ist es möglich, dass wir Investitionen in Organisationen vornehmen, die unsere Geschäftstätigkeit ergänzen. Wir gehen davon aus, dass unsere Barmittel ausreichen, um diese Investitionen zu decken.

5. Neueste Entwicklungen

Nur drei Jahre nach Start des Aufbaus eines eigenständigen DSL-Netzwerkes hat sich QSC als integrierter Telekommunikationslösungsanbieter für Sprach- und Datendienste auf dem deutschen Markt etabliert. Im Jahr 2003 steht die Vermarktung von Sprach- und Datendiensten für Geschäftskunden im Zentrum der QSC-Aktivitäten.

Besondere Aufmerksamkeit genießt das Projektgeschäft. Das Key Account Management konzentriert sich auf die Ansprache der Top 100 Unternehmen in Deutschland. Ihnen bietet QSC maßgeschneiderte Telekommunikationslösungen, die sich gegenüber dem Wettbewerb durch Innovation, Flexibilität und Preisstellung abheben.

Einen spürbaren Schub erfuhr das Unternehmen durch die Einführung von Q-DSLmax im Januar 2003. Eine positive Medien-Resonanz sowie eine Vielzahl vertriebsunterstützender Maßnahmen steigerten den Absatz des hochleistungsfähigen DSL-Produktes vom ersten Tag an. Von Q-DSLmax erwartet sich QSC daher im laufenden Geschäftsjahr deutliche Umsatzzuwächse. Gleiches gilt für das digitale Sprachprodukt QSC-Voice. Bis Mitte 2003 wird diese Innovation in 25 Städten verfügbar sein und dort Geschäftskunden die Möglichkeit bieten, über eine einzige DSL-Leitung gleichzeitig zu telefonieren und breitbandig Daten zu empfangen und zu versenden.

Das Thema Sprachtelefonie erhält durch die Akquisition der Ventelo GmbH in 2003 zentrale Bedeutung für QSC. Mit Ventelo kann QSC ab sofort integrierte Telekommunikationslösungen für Unternehmenskunden aller Größenordnungen realisieren. Die Integration von Ventelo wird eine der zentralen Aufgaben des kommenden Geschäftsjahres sein, wobei ein behutsames Vorgehen die Stärken beider Unternehmen nutzen soll. Die Herausforderung besteht in der Hebung der natürlichen Synergiepotenziale in der Infrastruktur sowie der Vertriebsorganisation. Cross-Selling heißt die Devise für beide Vertriebsmannschaften im laufenden Geschäftsjahr.

QSC plant für das laufende Geschäftsjahr trotz des anhaltend schwierigen Marktumfeldes eine weitere Steigerung des Umsatzes sowie eine Verbesserung der Ertragslage. Für das Geschäftsjahr 2003 plant QSC Umsätze zwischen EUR 105 und 115 Millionen. Zum Jahresende 2003 prognostiziert die Gesellschaft eine Nettoliquidität in Höhe von etwa 50 Millionen EUR.

6. Ausblick und Risikofaktoren

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.

Das nach § 91 Abs. 2 AktG geforderte und eingeführte Risikomanagementsystem wurde im Geschäftsjahr 2002 weiter ausgebaut. Insbesondere Systeme und Strukturen in den Bereichen der kennzahlengestützten Berichterstattung, der Dokumentation von Richtlinien sowie der internen Revision und des Qualitätsmanagements wurden konkretisiert und weiterentwickelt. Für das Geschäftsjahr 2003 sind insbesondere Verbesserungen im Bereich der Integration des Risikomanagementsystems in die Aufbau- und Ablauforganisation geplant. Dies beinhaltet die Verknüpfung der identifizierten Risiken mit strategischen Erfolgsfaktoren sowie die Verbesserung der Risikokommunikation durch die Einführung von Schwellenwerten als Frühwarnfunktion.

Trotz der zunehmenden operativen Erfahrung im liberalisierten Telekommunikationsmarkt und des DSL-Geschäftsbereiches bleiben Unwägbarkeiten und Risiken. Zu den Annahmen, die zu erheblichen Abweichungen der tatsächlichen Ergebnisse gegenüber den Erwartungen führen könnten, gehören, ohne darauf beschränkt zu sein, folgende:

Das wirtschaftliche Umfeld bleibt schwierig und eine Konjunkturerholung ist derzeit nicht prognostizierbar. Sofern die konservativ geplanten Absatz- und Umsatzvolumina vor dem Hintergrund einer längerfristigen Rezession nicht erreicht werden können ist auch die Unternehmensplanung gefährdet. Dies würde gegebenenfalls die Aufnahme weiterer Finanzmittel notwendig machen.

Außerdem dominiert die Deutsche Telekom unverändert den Ortsnetzbereich und damit auch den DSL-Markt. Damit könnte der Absatz der QSC-Produkte durch die aggressive Preispolitik der Deutsche Telekom beeinträchtigt werden.

Weiterhin besteht das Risiko, dass die Umsetzung der QSC Geschäftsplanung durch die Einführung neuer Technologien gefährdet sein könnte. Dies hat sich allerdings im vergangenen Jahr stark relativiert. DSL besitzt nachweislich einen großen Vorsprung vor sämtlichen alternativen Breitbandinfrastrukturen.

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.
- ATM** Asynchronous Transfer Mode. Universelles Übermittlungsverfahren für breitbandige Anwendungen im Bereich 2 Mbit/s bis zu 622 Mbit/s.
- Backbone** Hochgeschwindigkeitsnetz, das Netze mit geringer Geschwindigkeit/Kapazität verbindet.
- Bandbreite** Übertragungskapazität einer Leitung. Je größer die Bandbreite, desto mehr Informationseinheiten (Sprache, Bilder und andere Daten) lassen sich in einer bestimmten Zeitspanne übertragen.
- Breitband** Datenübertragungskapazität von mehr als 128 Kilobit pro Sekunde.
- DSL** Digital Subscriber Line; digitale Teilnehmeranschlussleitung. DSL ist ein Übertragungsverfahren, das es ermöglicht, über die normale Kupferdraht-Telefonleitung digitale Daten mit einer hohen Übertragungsrate zu transferieren.
- Firewall** Schützt ein internes (z.B. Unternehmens-) Netzwerk, das an externe Netzwerke (z.B. Internet) angeschlossen ist, vor unberechtigten Zugriffen oder Eindringlingen. Eine Firewall kann sowohl als Hardware, Software oder aus einer Netz-Applikation bestehen.
- ISP** Internet Service Provider. Sie ermöglichen Kunden Datenkommunikation durch Bereitstellung des Internet-Zugangs und der dazugehörigen Dienste wie z.B. E-Mail.
- Kollokationsraum** Central Office oder Kollokationsraum. Hauptverteiler der Deutschen Telekom, ab hier beginnt die „letzte Meile“ bis zum Haus. Im Kollokationsraum befindet sich die DSL-Infrastruktur alternativer Netzbetreiber wie QSC. Dort wird die Kupfer-Doppelader von der Deutschen Telekom an den alternativen Netzbetreiber übergeben.
- LAN** Local Area Network. Auf ein bestimmtes geografisches Gebiet oder Gebäude beschränktes Netz (z.B. innerhalb einer Firma).
- Letzte Meile** Weg von der Telefondose bis zur nächsten Ortsvermittlungsstelle (Hauptverteiler).
- Mbit/s / kbit/s** Megabit pro Sekunde / Kilobit pro Sekunde. Maßeinheit der Datenübertragungsgeschwindigkeit.
- MSC** Metropolitan Service Center. QSC-eigener Standort zur Bereitstellung der DSL-Technologie und von Breitbandanwendungen.
- 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. Standleitungen werden auch als Festverbindungen oder Mietleitungen bezeichnet.
- TAL** Teilnehmeranschlussleitung. Leitung zwischen Ortsvermittlungsstelle (Hauptverteiler) und Netzabschluss beim Teilnehmer.
- Video on Demand** Die Zukunftsform des Homeentertainment. Per Internet können Filme geordert und über die Telefonleitung sozusagen „live“ überspielt werden. Mit der SDSL-Technologie von QSC werden die virtuelle Videothek sowie unzählige andere Multimediadienste Realität, die bislang denkbar, jedoch kaum realisierbar waren.
- Voice over DSL** Möglichkeit, im Rahmen der DSL-Technologie über ATM Sprache und Daten gleichzeitig zu übertragen.
- VPN** Virtual Private Network. In einem VPN werden mehrere Standorte eines Unternehmens zu einem gesicherten Netzwerk innerhalb eines öffentlichen Netzwerks verbunden. Ausschließlich autorisierte Personen oder Standorte können über diese Netzinfrastruktur miteinander kommunizieren, Daten abfragen und austauschen.
- Web-Hosting** Dienstleister bieten vor allem Geschäftskunden Server-Kapazitäten für deren Internet-Anwendungen an.

KALENDER

Hauptversammlung

15. Mai 2003

Quartalsberichte

27. Mai 2003

26. August 2003

25. November 2003

Konferenzen/Veranstaltungen

7. Mai 2003

4. ZfTM-Workshop:

Reform des Telekommunikationsgesetzes

21. Mai 2003

Euroforum-Konferenz:

Alternativen zum Kabel

KONTAKTE

QSC AG

Investor Relations

Mathias-Brüggen-Straße 55

D – 50829 Köln

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

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

E-Mail invest@qsc.de

Info www.qsc.de

Investor Relations Partner

Schumacher's AG für Finanzmarketing

Prinzregentenstraße 68

D - 81675 München

Fon +49-(0)89-489 272-0

Fax +49-(0)89-489 272-12

E-Mail qsc@schumachers.net

IMPRESSUM

Verantwortlich

QSC AG, Köln

Marktstudie

S. 24 und 26, IDC „Der Markt für Breitband-Dienstleistungen in Deutschland, 2002-2006“, November 2002, IDC #HG16J

Fotos

S. 11, Dieter Klein, STOCK4B

S. 21, Robert Daly, Getty Images

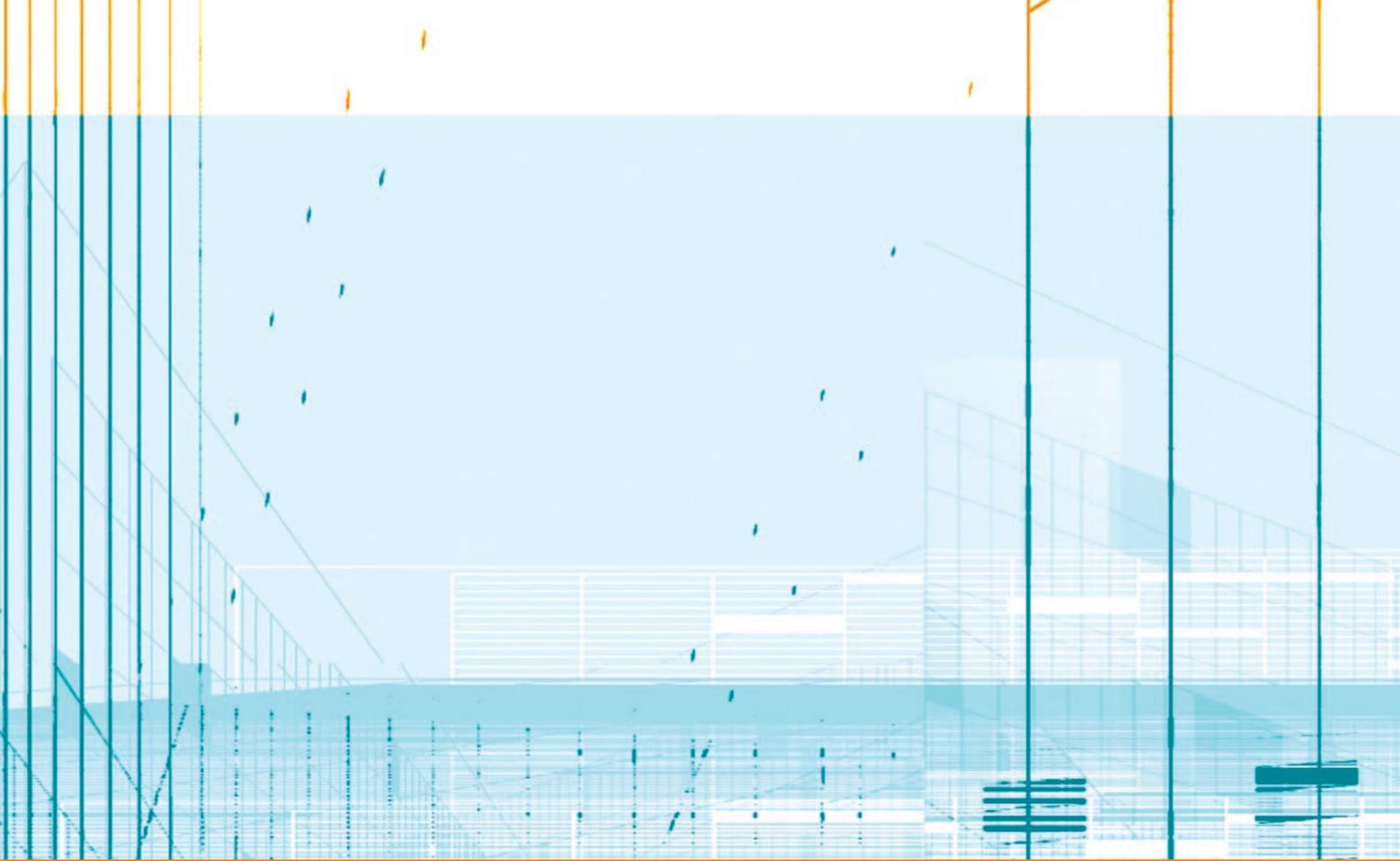
S. 33, Ed Honowitz, Getty Images

Gestaltung

sitzgruppe, Düsseldorf

Druck

Karl Fries GmbH & Co. KG, Köln



Weitere Informationen unter www.qsc.de