



Geschäftsbericht . 2003 . The Year of Integration

Kennzahlen

	2003	2002	2001	2000
Alle Angaben in Millionen EUR				
Umsatz	115,6	47,1	29,4	5,0
EBITDA	-28,5	-60,3	-85,4	-79,4
EBIT	-61,9	-101,1	-113,0	-98,0
Jahresfehlbetrag	-60,6	-102,6	-104,9	-89,2
Ergebnis je Aktie ¹ (in EUR)	-0,58	-1,01	-1,04	-1,15
Eigenkapital ²	89,5	145,3	240,0	339,1
Bilanzsumme ²	132,7	194,6	298,0	419,7
Eigenkapitalquote (in %)	67,4	74,7	80,5	80,8
Investitionen	8,4	11,8	41,7	85,8
Liquidität ²	54,3	87,6	153,8	294,8
Schlusskurs XETRA ² (in EUR)	3,03	0,38	1,25	3,98
Anzahl der Aktien ² (in Stück)	105.037.396	105.008.714	105.008.714	105.008.714
Marktkapitalisierung ²	318,3	39,9	131,3	417,9
Mitarbeiter ²	373	433	263	194

¹ verwässert und unverwässert

² jeweils per 31. Dezember

Kommunikation bewegt die Welt
Breitband bewegt die Kommunikation
QSC ist Breitband

QSC auf einen Blick

Erfolg mit integrierten Lösungen // Die steigende Nachfrage von Geschäfts- und Projektkunden trug 2003 maßgeblich zur Umsatzsteigerung um 145 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf 115,6 Millionen EUR bei. Mit ihrem hohen Qualitäts- und Serviceanspruch überzeugte QSC sowohl Großunternehmen als auch Mittelständler von ihren maßgeschneiderten Lösungen für die Sprach- und Datenkommunikation auf Breitbandbasis.

Rasche Integration von Ventelo // Innerhalb von nur zwölf Monaten nach dem Erwerb von Ventelo gelang QSC die vollständige Integration des Telefonieanbieters für Geschäftskunden. Mit dieser Akquisition konnte QSC den Markteintritt in die Sprachwelt wesentlich schneller realisieren als aus eigener Kraft. Zudem konnte das Unternehmen erhebliche Synergieeffekte realisieren, indem es unter anderem zwei getrennte Netzwerke in ein einziges integriertes Sprach-/Daten-Backbone-Netz zusammenführte und die Verwaltungen vorzeitig am Standort Köln zusammenlegte.

Break-Even auf EBITDA-Basis // Die Erfolge im margenstarken Lösungsgeschäft, die Synergien aus der Ventelo-Integration sowie ein striktes Kostenmanagement führten 2003 zu einer Reduzierung des Verlustes auf EBITDA-Basis um 53 Prozent auf -28,5 Millionen EUR nach -60,3 Millionen EUR in 2002. Im Verlauf des vierten Quartals 2003 durchschritt QSC erstmals die Break-Even-Schwelle auf EBITDA-Basis. Seit Januar 2004 erwirtschaftet QSC auch auf Monatsbasis ein positives EBITDA.

Nachhaltige Gewinne // Für das laufende Geschäftsjahr erwartet QSC eine Umsatzsteigerung von mindestens 20 Prozent auf mehr als 138 Millionen EUR. Das Unternehmen plant zudem ein nachhaltig positives EBITDA-Ergebnis sowie das Erreichen des Break-Even auf Cashflow-Basis im Verlauf des ersten Halbjahres 2004. Spätestens mit Ablauf des ersten Halbjahres ist ein nachhaltig positiver Cashflow auf Monatsbasis geplant.

Hohe Kurszuwächse // Der Kapitalmarkt honorierte die konsequente Ausrichtung von QSC als integrierter Telekommunikationsanbieter für Geschäftskunden und die daraus resultierenden Umsatz- und Ergebnisverbesserungen – der Kurs der Aktie stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr um fast 700 Prozent auf 3,03 EUR. Die wachsende Bedeutung der QSC-Aktie, gemessen an der Marktkapitalisierung und am Handelsvolumen, führte am 22. März 2004 zur Aufnahme in den TecDAX-Index der Deutschen Börse.

2003: The Year of Integration

Als bundesweiter Telekommunikationsanbieter mit eigenem DSL-Netz kann QSC heute Unternehmen und anspruchsvollen Privatkunden umfassende Breitbandkommunikation über das Telefonkabel anbieten: von Standleitungen in verschiedenen Bandbreiten, über Sprach- und Datendienste bis hin zu individuellen Vernetzungen von Unternehmen (VPNs).

Binnen nur vier Jahren gelang QSC die Entwicklung zu einem solch integrierten Telekommunikationsanbieter. In diesem kurzen Zeitraum entstand aus einem Wiederverkäufer reiner DSL-Leitungen ein Lösungsanbieter mit einem breiten Spektrum hochwertiger Sprach- und Datendienste.

Integration von Sprach- und Datendiensten // 2003 erweiterte QSC ihr Leistungsspektrum. Heute findet hier jeder Kunde seine passgenaue Kommunikationslösung – vom einfachen Telefongespräch bis zur komplexen Vernetzung.

Integration dezentraler Arbeitsplätze in ein Netzwerk // 2003 profitierte QSC von der hohen Nachfrage nach VPN-Lösungen. Große wie mittelständische Unternehmen vertrauen heute der Leistungsstärke und Servicequalität des QSC-Netzwerkes.

Integration von Sprache und Daten auf einer Leitung // 2003 präsentierte QSC ihr erstes Voice over IP-Produkt für Privatkunden. Die Nutzung einer DSL-Leitung für Telefonie und Datenverkehr ist die logische Konsequenz moderner Breitbandkommunikation.

2000: Netzwerk

QSC konzentriert sich auf den Aufbau des eigenen Netzwerkes in über 40 großen deutschen Städten. Marktstarke Reseller übernehmen den Vertrieb von DSL-Leitungen.

2001: Produkte

Erste Q-DSL Produkte kommen auf den Markt, qualitativ hochwertige DSL-Verbindungen für Privatkunden. Der Aufbau der eigenen Infrastruktur endet im Mai diesen Jahres.

2002: Lösungen

QSC verstärkt die direkten Endkundenbeziehungen und baut zugleich ihre Kompetenz als Lösungsanbieter für Datendienste für Geschäftskunden aus.

2003: Integration

Der Erwerb von Ventelo beschleunigt den Markteintritt von QSC in die Sprachwelt und macht das Unternehmen zum integrierten Telekommunikationsanbieter.

Januar 2003

Seit dem 15. Januar notiert QSC im Qualitätssegment Prime Standard. Start von Q-DSLmax, dem leistungsstarken DSL-Angebot für Geschäftskunden.

März 2003

Früher als geplant erzielt QSC in Q1 2003 erstmals ein positives Bruttoergebnis. Die regionalen Vertriebsniederlassungen von QSC und Ventelo ziehen zusammen.

April 2003

QSC führt die bis dahin getrennten Netzwerke von QSC und Ventelo in einem einzigen integrierten Sprach-/Daten-Backbone-Netz zusammen.

Mai 2003

Start einer neuen Dimension des Internet-Zugangs: Mit Q-DSL home2300 bietet QSC bundesweit den bis dahin schnellsten Internetzugang im Privatkundensegment an.

Juni 2003

Die Deutsche Börse nimmt die QSC-Aktie in den AuswahlindeX NEMAX 50 auf, der nur marktstarke Technologiewerte aus dem Prime Standard umfasst.

Juli 2003

QSC-Scout erlaubt VPN-Kunden, Netzwerkperformance jederzeit selbst zu prüfen. Motorola-Geschäftsführer Norbert Quinkert verstärkt den Aufsichtsrat.

August 2003

QSC vernetzt 63 Standorte des TÜV Rheinland Berlin Brandenburg zu einem virtuellen privaten Netzwerk. Dieser lobt Qualität und Verfügbarkeit der Q-DSL-Verbindungen.

Oktober 2003

Mit der HypoVereinsbank und der Einzelhandelskette MakroMarkt gewinnt QSC zwei bundesweit tätige VPN-Neukunden und vernetzt ihre Filialen.

November 2003

Start von QSC-IPfonie – QSCs erstem Voice over IP-Produkt für Privatkunden. Q-DSL home-Kunden können über ihre DSL-Leitung jetzt auch telefonieren.

Dezember 2003

Der Umzug von Ventelo nach Köln schließt den Integrationsprozess vorzeitig ab. QSC erreicht plangemäß den Break-Even auf EBITDA-Basis.

Januar 2004

Zum 1. Januar rückt Ventelo-Geschäftsführer Mark Goossens in den QSC-Vorstand auf und macht so die erfolgreiche Integration von Ventelo sichtbar.

Inhalt

An die Aktionäre

An die Aktionäre		Lagebericht		Finanzbericht		An die Aktionäre	
Aktionärsbrief	06	Executive Summary	34	Bestätigungsvermerk	60	Aktionärsbrief	06
Organe	08	Geschäftsmodell	36	Gewinn- und Verlustrechnung	61	Organe	08
Bericht des Aufsichtsrats	10	Markt	38	Bilanz	62	Bericht des Aufsichtsrats	10
Die Aktie	12	Umsatz	40	Kapitalflussrechnung	64	Die Aktie	12
Corporate Governance	16	Aufwendungen	42	Eigenkapital	66	Corporate Governance	16
The Year of Integration	20	Vertrieb	46	Konzernanhang	68	The Year of Integration	20
		Forschung und Entwicklung	48				
		Ergebnis	49				
		Bilanz	50	Appendix			
		Mitarbeiter	52	Glossar	94		
		Risikobericht	54	Kalender / Kontakte	97		
		Ausblick	56	Impressum	97		

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

am 22. März 2004 nahm die Deutsche Börse QSC in den TecDAX auf – die Krönung eines sehr erfolgreichen Geschäfts- und Börsenjahres. Der Aufstieg in den wichtigsten deutschen Aktienindex für Technologiewerte ist ein Meilenstein in der Entwicklung unseres Unternehmens und eine Auszeichnung sowohl des Geschäftsmodells als auch der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von QSC. Zugleich erachten wir ihn als Ansporn, den Wert von QSC weiter zu steigern, und unser Unternehmen als erfolgreichen Anbieter anspruchsvoller Telekommunikationsleistungen für Geschäftskunden in Deutschland weiter zügig auszubauen.

2003 sind wir auf diesem Weg ein großes Stück vorangekommen. Der Umsatz stieg trotz der schwachen Konjunktur um 145 Prozent auf 115,6 Millionen EUR. Gleichzeitig verbesserte sich die Ergebnissituation deutlich. Dieses ertragsstarke Wachstum bestätigt unsere Strategie einer frühzeitigen Konzentration auf das Geschäftskundensegment. QSC bietet Unternehmen maßgeschneiderte Telekommunikationslösungen für Sprach- und Datendienste aus einer Hand. Unser Erfolg am Markt basiert auf einer hohen Lösungskompetenz, einem leistungsstarken Breitbandnetz, einem bundesweit einzigartigen Qualitäts- und Servicenniveau sowie einem exzellenten Preis-Leistungsverhältnis. Die Verträge mit der HypoVereinsbank, dem TÜV Rheinland Berlin Brandenburg und zuletzt der Deutschen Bahn belegen die hohe Akzeptanz am Markt.

Das hohe Wachstum 2003 resultiert zudem aus der erstmalig vollständigen Konsolidierung der Ende 2002 erworbenen Ventelo. Die Integration des Düsseldorfer Sprachtelefonieanbieters konnten wir binnen zwölf Monaten erfolgreich abschließen. Früher als geplant zog bereits im Dezember 2003 die Ventelo-Verwaltung nach Köln, nachdem wir kurzfristig einen Nachmieter für die Düsseldorfer Zentrale von Ventelo fanden. Zwar führten die in diesem Umfeld notwendigen Aufwendungen zu einer einmaligen Belastung des Ergebnisses im vierten Quartal, doch wiegen die Mietersparnisse sowie die frühzeitige Bildung eines gemeinsamen Teams in Köln dies bei weitem auf.

Auf diese reibungslose Integration sind wir stolz. Die Art und Weise, wie sich alle Mitarbeiter für eine rasche Integration eingesetzt und sich neuen Aufgaben gestellt haben, verdient besondere Erwähnung und Dank. In diesem Zusammenhang möchten wir ausdrücklich auf die Leistungen unseres ehemaligen Vorstandskollegen Gerd Eickers hinweisen, der über das gesamte vergangene Jahr hinweg die Zusammenführung beider Teams mit großem Geschick geleitet hat. Dafür und für seine gesamten Leistungen danken wir ihm ganz herzlich. Mit seinem Engagement, seinem Know-how und seiner Erfahrung trug er entscheidend zum Aufbau von QSC bei.

Die Berufung von Mark Goossens, dem Ventelo-Geschäftsführer, zum Nachfolger von Gerd Eickers macht die erfolgreiche Integration von Ventelo sichtbar. Wir haben diesen Wechsel auch zum Anlass genommen, die Verantwortungen im Vorstand dem stark wachsenden Geschäftsvolumen und der gestiegenen Sichtbarkeit des Unternehmens anzupassen. Dr. Bernd Schlobohm konzentriert sich künftig noch mehr auf die strategische Ausrichtung, die Anbahnung und Pflege strategischer Geschäfts- und Kundenbeziehungen und die Außendarstellung von QSC. Markus Metyas wird mehr Zeit auf die Kommunikation mit Investoren verwenden sowie die neu geschaffene Funktion Mergers & Acquisitions verantworten. Mark Goossens zeichnet jetzt für den gesamten Bereich Technik verantwortlich. Bernd Puschendorf koordiniert sämtliche Aktivitäten im kundennahen Bereich – von Vertrieb und Marketing über die Auftragsannahme bis zur Implementierung der Lösungen im Projektgeschäft.

Konzentration auf
Geschäftskunden
ermöglicht ertrags-
starkes Wachstum

Seit Januar 2004
erwirtschaftet QSC
auf Monatsbasis
EBITDA-Gewinne

Danken, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, möchten wir aber in erster Linie Ihnen. Sie haben QSC in den Aufbaujahren trotz des Kursverfalls die Treue gehalten und mit uns an den Erfolg unseres Geschäftsmodells geglaubt. Der Kursanstieg von mehr als 1000 Prozent in den vergangenen 15 Monaten zeigt, dass in- und ausländische Investoren zunehmend ihrer Einschätzung folgen und erkennen, welche Möglichkeiten QSC offen stehen. Insbesondere vier langfristige Trends treiben das Wachstum von QSC an:

- // Die Dominanz von DSL in Deutschland. Leistungsstarke Breitbandverbindungen sind mittlerweile im Geschäftsleben unverzichtbar. Als bundesweiter Anbieter mit eigenem DSL-Netz ist QSC hervorragend positioniert.
- // Der Siegeszug der virtuellen privaten Netzwerke. Große wie kleine Unternehmen ersetzen aus Flexibilitäts- und Kostengründen althergebrachte Telekommunikationsmietleitungen durch VPN-Lösungen, deren Einsatz Breitbandnetze bedingen.
- // Das beginnende Outsourcing in der Telekommunikation. Nach ihren Rechenzentren lagern erste Unternehmen jetzt auch Betrieb und Wartung ihrer Telekommunikationsinfrastruktur an Dritte aus.
- // Der Vormarsch von Voice over IP. Telefonieren über das Internet wird künftig die klassische leitungsvermittelte Telekommunikation verdrängen, insbesondere dort, wo leistungsstarke VPNs im Einsatz sind. Ihre Voice over IP-Kompetenz hat QSC im Privatkundenmarkt bereits beim Start von QSC-IPfonie unter Beweis gestellt; in den kommenden zwölf Monaten folgt eine Lösung für Geschäftskunden.

Im Wettbewerb erweist sich die eigene Infrastruktur für QSC als Trumpf. Sie ermöglicht Leistungen in höchster Qualität zu wettbewerbsfähigen Preisen unabhängig von der Deutschen Telekom und macht QSC so als technischen Dienstleister glaubwürdig und flexibel. QSC wird sich auch in Zukunft auf den Direktanschluss von Unternehmen und anspruchsvollen Privatkunden an ihr Netz konzentrieren und so ertragsstarkes Umsatzwachstum generieren.

QSC erreichte Ende 2003 die operative Gewinnschwelle und erwirtschaftet seit Januar 2004 auf Monatsbasis EBITDA-Gewinne. Nach Überschreiten des Break-Even auf Cashflow-Basis sind ab Juli 2004 zudem Liquiditätszuflüsse zu erwarten.

Die Zeichen bei QSC stehen auf Wachstum. Die Gewinnung wichtiger Referenzaufträge von namhaften Großkunden wie der HypoVereinsbank sowie die TecDAX-Aufnahme führten zu einem Motivations-schub im gesamten Team und stärkten zugleich das Vertrauen bestehender und potenzieller Kunden in das QSC-Geschäftsmodell. Auf dieser Basis wollen wir unsere Marktstellung als Lösungsanbieter für Geschäftskunden ausbauen und so unseren Anspruch bekräftigen, QSC dauerhaft als die Nummer zwei für anspruchsvolle Telekommunikationsleistungen für Geschäftskunden in Deutschland zu etablieren. Unserer Überzeugung nach hat die Erfolgsgeschichte von QSC gerade erst begonnen.

Köln, im März 2004

Dr. Bernd Schlobohm

Der Vorstand



Dr. Bernd Schlobohm

Der promovierte Ingenieur gründete QSC und verantwortete 2003 als Vorstandsvorsitzender Strategie, Technik und Kommunikation. Angesichts der Wachstumspotenziale konzentriert sich der CEO seit März 2004 auf strategische Themen und die Außendarstellung von QSC.



Gerd Eickers

Der zweite QSC-Gründer legte nach dreijähriger Vorstandsarbeit zum Jahresende 2003 sein Amt auf eigenen Wunsch nieder. Er kandidiert für den Aufsichtsrat, dem er bis Ende 2000 bereits angehörte.



Mark Goossens

Zum 1. Januar 2004 berief der Aufsichtsrat den Geschäftsführer der Ventelo GmbH in den Vorstand. Er leitet den Bereich Technik und verantwortet darüber hinaus das Billing und Carrier-Management.



Markus Metyas

Der langjährige Investmentbanker zeichnet seit dem Jahr 2000 für die Bereiche Finanzen, Einkauf, Personal und Recht verantwortlich und steuert seit März diesen Jahres auch die Funktion Mergers & Acquisitions.



Bernd Puschendorf

Der erfahrene Vertriebsmanager leitet seit 2002 die Ressorts Vertrieb und Marketing. Seit März 2004 koordiniert er zudem auch sämtliche Aktivitäten im kundennahen Bereich.

Der Aufsichtsrat

John C. Baker // Aufsichtsratsvorsitzender

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

Ashley Leeds //

Die Geschäftsführerin von Baker Capital konzentriert sich auf den Telekommunikationssektor.

Norbert Quinkert //

Der Vorsitzende der Geschäftsführung der Motorola GmbH wurde im Juli 2003 zum Aufsichtsratsmitglied bestellt.

David Ruberg //

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

Claus Wecker //

Der Rechtsanwalt zählt zu den Partnern der internationalen Kanzlei White & Case.

Herbert Brenke // Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender

Der unabhängige Telekommunikationsberater baute in den 90er Jahren den Mobilfunkanbieter E-Plus auf.

Bericht des Aufsichtsrats

für das Geschäftsjahr 2003 in Gesellschaft und Konzern

Der Aufsichtsrat hat gemäß Gesetz und Satzung den Vorstand im Geschäftsjahr 2003 überwacht und beratend begleitet. In alle Entscheidungen oder Maßnahmen von grundlegender Bedeutung, insbesondere für die Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage des Unternehmens, war der Aufsichtsrat unmittelbar eingebunden.

Der Aufsichtsrat konnte in diesem Jahr Herrn Norbert Quinkert, den Vorsitzenden der Geschäftsführung der Motorola GmbH Deutschland, als neues Mitglied des Aufsichtsrats begrüßen, der durch Beschluss des Amtsgerichts Köln vom 15. Juli 2003 gemäß § 104 Abs. 2 Satz 1 AktG bestellt wurde. Er ersetzt Herrn Manjit Dale, der bereits zum 31. Dezember 2002 aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden ist.

Gerd Eickers hat sein Amt als Mitglied des Vorstands mit dem regulären Ablauf seines Vertrages auf eigenen Wunsch mit Wirkung zum Ablauf des 31. Dezember 2003 niedergelegt. Für seine Leistungen in dieser Funktion möchten wir uns bei dieser Gelegenheit herzlich bedanken. Wir freuen uns, dass Herr Eickers sich bereit erklärt hat, in der kommenden ordentlichen Hauptversammlung für den Aufsichtsrat zu kandidieren. Mit Wirkung zum 1. Januar 2004 hat der Aufsichtsrat Herrn Marcus Maria (genannt Mark) Goossens zum Mitglied des Vorstands bestellt. Herr Goossens war zunächst für Customer Service, Auftragsmanagement, Billing und Carrier Management verantwortlich. Seit März 2004 umfasst sein Verantwortungsgebiet zusätzlich die technischen Bereiche Datennetzdienste, Sprachnetzdienste und Netzbetrieb. Das Auftragsmanagement hat zu diesem Zeitpunkt Bernd Puschendorf übernommen.

In vier Sitzungen, die am 20. März, 14. Mai, 14. August und 13. November 2003 stattfanden, in zwei Telefonkonferenzen am 17. Januar und 9. Dezember 2003 sowie 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. Kein Aufsichtsratsmitglied hat an weniger als der Hälfte der in seine Amtszeit fallenden Sitzungen teilgenommen. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats stand zudem außerhalb der Aufsichtsratsitzungen in regelmäßigem Kontakt mit dem Vorstand.

Das im Mai 2001 eingerichtete Compensation Committee des Aufsichtsrats, bestehend aus John C. Baker, Herbert Brenke und David Ruberg, hat jeweils im Anschluss an die Sitzungen des Aufsichtsrats zu Fragen der Vorstandsverträge und -vergütungen 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.

Motorola Geschäftsführer Norbert Quinkert verstärkt seit Juli 2003 den Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat billigt den Konzernabschluss nach US GAAP

Im Mittelpunkt der Aufsichtsratsaktivität des vergangenen Geschäftsjahres standen die Nutzung von Synergie-Effekten durch Integration von Organisationsstrukturen und Produktpaletten der QSC AG und der Ventelo GmbH, Themen der aktuellen Geschäftsentwicklung, -planung und -strategie, insbesondere die Überwachung der Entwicklung der Ergebnisse im Vergleich zur Planung, der Liquiditätsverbrauch, die Diskussion verschiedener Akquisitionsmöglichkeiten, die Auswahl des neuen Vorstandsmitglieds sowie die Auswertung der Ergebnisse des Risikomanagementsystems. Gemeinsam mit dem Vorstand hat der Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2003 die Entsprechenserklärung nach § 161 des Aktiengesetzes abgegeben. Im Zuge der Umsetzung des Deutschen Corporate Governance Kodex überprüft der Aufsichtsrat regelmäßig selbst die Effizienz seiner Tätigkeit.

Der Jahresabschluss der QSC AG nach HGB zum 31. Dezember 2003 sowie der Konzernabschluss nach US GAAP zum 31. Dezember 2003, der Lagebericht und der Konzernlagebericht des Vorstands wurden den Mitgliedern des Aufsichtsrats vorgelegt, vom Aufsichtsrat geprüft und in der Sitzung am 26. März 2004 mit dem vom Aufsichtsrat beauftragten Abschlussprüfer, der Ernst & Young Revisions- und Treuhandgesellschaft mbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Eschborn/Frankfurt am Main, auch hinsichtlich der potenziellen Risiken der künftigen Entwicklung diskutiert. Unter Inanspruchnahme der Befreiungsvorschrift des § 292a HGB wurde auf einen Konzernabschluss nach HGB verzichtet. Entsprechend wurden dem Konzernabschluss besondere Erläuterungen gemäß § 292a HGB hinzugefügt. Der HGB-Jahresabschluss der Gesellschaft sowie der Konzernabschluss nach US GAAP für das Jahr 2003 sind vom Abschlussprüfer jeweils mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden.

Der Aufsichtsrat hat nach Abschluss seiner eigenen Prüfung keine Einwendungen gegen den Jahresabschluss der QSC AG für das Geschäftsjahr 2003 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 auch 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.

Köln, 26. März 2004

Im Namen des Aufsichtsrats



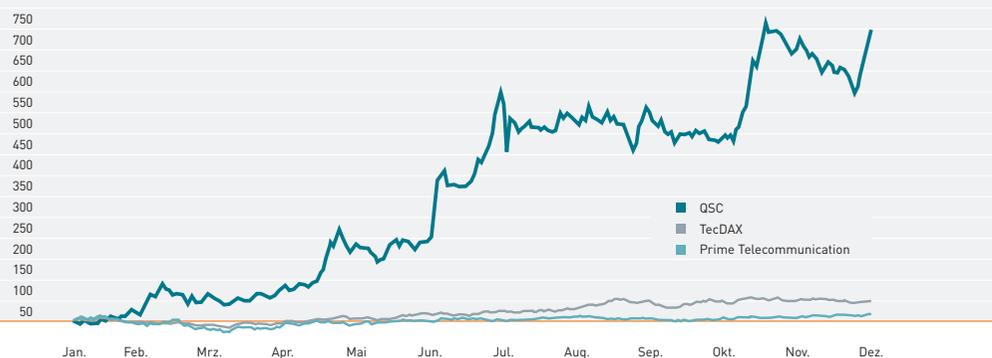
John C. Baker
Aufsichtsratsvorsitzender

Kursanstieg ermöglicht TecDAX-Aufnahme

Mit einem Kursanstieg um fast 700 Prozent auf 3,03 EUR zählte die QSC-Aktie 2003 zu den deutschen Aktien mit der besten Kursentwicklung. Im ersten Quartal 2004 setzte sich dieser Anstieg fort. Im Februar 2004 erreichte das monatliche Handelsvolumen bereits über 56 Millionen EUR. Die Deutsche Börse entschied, die QSC-Aktie ab dem 22. März 2004 in den TecDAX-Index aufzunehmen.

Renaissance der Technologiewerte // Insbesondere zwei Faktoren lösten 2003 die äußerst positive Kursentwicklung der QSC-Aktie aus. Zum einen honorierte der Kapitalmarkt die nachhaltige Annäherung an den Break-Even auf EBITDA- und Cashflow-Basis sowie das große Potenzial des Marktes für integrierte Telekommunikationslösungen für Geschäftskunden. Zum anderen profitierte die QSC-Aktie von der positiveren Grundstimmung an den Finanzmärkten. Nach dreijähriger Baisse und damit einhergehender Auslese potenzieller Marktteilnehmer erholten sich die Kurse nach den Tiefständen Mitte März 2003 auf breiter Front. Der neue Leitindex für Technologiewerte in Deutschland, der TecDAX, stieg binnen Jahresfrist um gut 50 Prozent, der DAX legte um 37 Prozent zu.

Kursentwicklung der QSC-Aktie in 2003 (Basis indexiert)



Immer mehr Banken nehmen Research über QSC auf

QSC steigt in den TecDAX auf // Die positive Kursentwicklung führte 2003 zu einer deutlichen Erhöhung der Streubesitz-Marktkapitalisierung und der Handelsvolumina der QSC-Aktie. Anhand dieser beiden Kriterien überprüft die Deutsche Börse im halbjährigen Turnus die Zusammensetzung des 30 Werte umfassenden TecDAX. Sie berücksichtigt dabei lediglich Unternehmen, die bei beiden Kriterien zu den 35 besten Werten gehören.

Zum Stichtag 31. Januar 2004 wies QSC eine Marktkapitalisierung ihres Streubesitzes von 192,9 Millionen EUR aus und belegte Rang 21 unter allen im Prime Standard gelisteten Technologieunternehmen. Beim Börsenumsatz der letzten zwölf Monate erreichte QSC mit 119,7 Millionen EUR Platz 32 in der entsprechenden Rangliste – bei steigender Tendenz. Mitte Februar 2004 entschied die Deutsche Börse daher, die QSC-Aktie ab dem 22. März 2004 in den TecDAX aufzunehmen.

TecDAX sichert hohe Aufmerksamkeit // Die starke Marktstellung, die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit und der Medien sowie die hohe Liquidität im Handel veranlassen viele Investoren, sich auf Wertpapiere in einem der maßgeblichen Indizes zu fokussieren. QSC dürfte 2004 von dieser Strategie profitieren. Bereits im Vorfeld einer möglichen Aufnahme in den TecDAX registrierte QSC 2003 ein wachsendes Interesse sowohl institutioneller als auch privater Investoren. Fondsmanagern, Vermögensverwaltern und Analysten stellte der Vorstand Geschäftsmodell, Ergebnisse und Potenzial der QSC bei Roadshows in Deutschland und Großbritannien vor. Als erfreulich bewertet das Unternehmen die Tatsache, dass zunehmend auch angelsächsische Investoren die Marktstellung der QSC als einer der wenigen alternativen Anbieter in Deutschland mit einem eigenen Breitbandnetzwerk auf DSL-Basis honorierten.

Der steigenden Nachfrage trug QSC im November 2003 durch die Einbindung der BW-Bank als dritten Designated Sponsor neben Morgan Stanley sowie der WestLB Rechnung. Neben der BW-Bank und der WestLB veröffentlichten auch Merck Finck & Co. sowie die Hamburger SES Research regelmäßig Studien. Im Umfeld der TecDAX-Aufnahme nahmen darüber hinaus Sal. Oppenheim und die Berenberg Bank Research auf. Das Unternehmen geht davon aus, dass im zweiten Quartal 2004 weitere Banken QSC in ihr Researchuniversum aufnehmen.

QSC-Aktie schlägt Indizes und Telekommunikationswerte 2003 deutlich // Ein stetiger Aufwärtstrend prägte den Kursverlauf der QSC-Aktie während des gesamten Jahres 2003. Ihren Jahrestiefstand erreichte die Aktie am 2. Januar 2003 mit 0,35 EUR. Das Vertrauen der Anleger wuchs danach mit jeder Veröffentlichung von Quartalszahlen, bestätigten diese doch den Wachstumskurs sowie die nachhaltige Verbesserung der Ergebnissituation. Mit ihrem Kurssprung um fast 700 Prozent auf 3,03 EUR zum Jahresende entwickelte sich die QSC-Aktie wesentlich besser als der TecDAX oder der Nemax 50, dem QSC selbst seit Juni 2003 angehörte. QSC schlug auch den Prime Telecommunication-Index, der die börsennotierten Telekommunikationsanbieter im Prime Standard umfasst, deutlich – dieser stieg 2003 lediglich um 20 Prozent.

Allerdings startete die QSC-Aktie zur Jahreswende 2002/2003 auch vom niedrigsten Kursniveau seit dem Börsengang im April 2000. In den Jahren 2001 und 2002 litt sie unter der Zurückhaltung der meisten Investoren gegenüber Technologie- und Telekommunikationswerten im Allgemeinen und jungen Wachstumsunternehmen im Besonderen – eine Zurückhaltung, die sich in einem Werteverfall des gesamten Technologie- und Wachstumssektors niederschlug. 2003 erholte sich die QSC-Aktie aber schneller und nachhaltiger als fast alle anderen deutschen Technologiewerte. Parallel mit diesem Kursanstieg stiegen auch die Handelsvolumina. Belief sich der monatliche Gesamtumsatz mit QSC-Aktien an den deutschen Börsen im Januar 2003 noch auf rund zwei Millionen EUR, erreichte er im Februar 2004 über 56 Millionen EUR. Pro Tag werden mittlerweile durchschnittlich über 400.000 QSC-Aktien umgesetzt. An Spitzentagen erreichen die Handelsvolumina weit mehr als eine Million Stück.

Hohe Liquidität:
Umsätze mit
QSC-Aktien
steigen rapide

Die wichtigsten Fakten zur QSC-Aktie

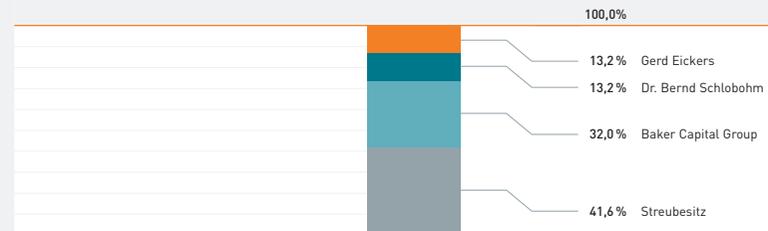
Börsenkürzel	QSC
ISIN	DE 000 513700 4
Bloomberg-Symbol	QSC GR
Reuters-Symbol	QSCG.DE
Börsensegment	Prime Standard
Börsenplätze	XETRA und regionale deutsche Börsen
Indexzugehörigkeit	TecDAX, Nemax 50, HDAX, CDAX, Midcap Market, Technology All Share, Prime All Share, Prime Telecommunication, Prime IG Fixed-Line Telecommunication
Designated Sponsoren	Baden-Württembergische Bank AG Morgan Stanley Bank AG WestLB AG
Ausstehende Aktien per 31.12.2003	105.037.396
Aktientyp	nennwertlose Namens-Stammaktien
Schlusskurs XETRA am 30.12.2002	0,38 EUR
XETRA-Höchstkurs im Jahr 2003	3,22 EUR
XETRA-Tiefstkurs im Jahr 2003	0,35 EUR
Schlusskurs XETRA am 30.12.2003	3,03 EUR

Stabile Aktionärsstruktur // Trotz der hohen Kurszuwächse veräußerten auch 2003 die drei großen Altaktionäre der Gesellschaft – neben den beiden Gründern Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers die US-amerikanische Beteiligungsgesellschaft Baker Capital Group – keine einzige Aktie. Ihr Anteil am Unternehmen liegt zusammengerechnet unverändert bei mehr als 58 Prozent. Der Streubesitz-Anteil beträgt knapp 42 Prozent. Laut einer Auswertung des Aktienbuchs per 31. Dezember 2003 hielten institutionelle Investoren fast 40 Prozent des Streubesitzes und damit einen erheblich höheren Anteil als im Vorjahr. Ungeachtet dieses Zuwachses pflegte QSC intensiv den Kontakt mit privaten Anlegern. Per E-Mail, Telefon und über den QSC-eigenen Internetauftritt informierte die Investor Relations-Abteilung Aktionäre aus erster Hand über aktuelle Entwicklungen und stellte durch den Versand von kapitalmarktrelevanten Meldungen, Quartals- und Geschäftsberichten eine umfangreiche Information dieser Zielgruppe sicher.

Intensive Investor Relations-Arbeit // Die umfassende und zeitgleiche Information sämtlicher Investoren und Interessenten genießt bei QSC seit dem Börsengang hohe Priorität und stellt einen zentralen Bestandteil der Investor Relations-Arbeit dar. Folgerichtig entschied sich QSC auch frühzeitig, die Aufnahme in das neue Qualitätssegment der Deutschen Börse zu beantragen, den Prime Standard. Seit 15. Januar 2003 gehört die Aktie dem Prime Standard an und erfüllt dessen hohe Anforderungen an die Rechnungslegung und Publikationen in vollem Umfang. Investor Relations bei QSC verfolgen das Ziel, das Vertrauen in die Aktie kontinuierlich zu stärken und das Geschäftsmodell, die Strategie, die Ergebnisse und die Potenziale des Unternehmens der Finanzgemeinde näher zu bringen. Der persönliche Einsatz des Vorstands bei Roadshows, Einzelgesprächen mit Analysten, Investoren und Finanzjournalisten sowie Präsentationen u.a. auf dem Deutschen Eigenkapitalforum unterstreichen den hohen Stellenwert der Investor Relations im Unternehmen.

Seit 15. Januar 2003
notiert QSC im
Prime Standard

Aktionärsstruktur (in Prozent)



Transparenz und Wertorientierung im Fokus

QSC legt seit ihrer Gründung größten Wert auf gute und transparente Corporate Governance und trägt so erheblich zur Vertrauensbildung bei den Anlegern bei.

Geliebte Corporate Governance bei QSC // Der Begriff „Corporate Governance“ steht für eine moderne, auf die Schaffung langfristiger Werte ausgerichtete Führung und Kontrolle von Unternehmen. Eine offene und transparente Kommunikation mit den Anteilseignern sowie mit Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten ist hierbei ebenso selbstverständlich wie eine vertrauensvolle Zusammenarbeit der Organe eines Unternehmens.

QSC erachtet Transparenz, eine auf Vertrauen basierende Unternehmenskultur sowie eine wertorientierte Unternehmensführung seit Gründung als Selbstverständlichkeit. Folgerichtig setzt das Unternehmen die Richtlinien des Deutschen Corporate Governance Kodex in fast allen Punkten um und lebt sie auch in der täglichen Arbeit. In einigen wenigen Fällen weicht QSC allerdings von den Empfehlungen der Regierungskommission ab. Zumeist handelt es sich hierbei um Bestimmungen, die zu stark auf die Führung und Kontrolle von Konzernen zugeschnitten sind, und zu wenig die Situation schlanker, wachstumsorientierter Aktiengesellschaften berücksichtigen, die sich in einem sehr dynamischen Umfeld bewegen.

Unternehmerisch geprägter Vorstand verantwortet Tagesgeschäft // Im Geschäftsjahr 2003 gehörten die beiden Gründer von QSC, Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers, dem Vorstand der QSC an. Beide halten jeweils mehr als 13 Prozent der Aktien und sind so bereits maßgeblich am unternehmerischen Risiko beteiligt. Das vom Kodex geforderte, aufwändige, variable Vergütungssystem mit festgelegten Vergleichsparametern für Vorstände erscheint vor diesem Hintergrund wenig zweckmäßig. Die Grundzüge des Vergütungssystems für Vorstände finden sich im Anhang auf Seite 87/88 und werden darüber hinaus auch auf unserer Webseite (www.qsc.de) veröffentlicht.

Vertrauensvolle Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat // Der Aufsichtsrat der QSC wurde sehr sorgfältig ausgewählt und ergänzt sich mit den unterschiedlichen Qualifikationen und Erfahrungen der Mitglieder zum Wohl des Unternehmens. Das Gremium hat sich bei der Bildung von Ausschüssen daher bewusst auf das im Mai 2001 eingerichtete Compensation Committee beschränkt, das sich mit Fragen der Vorstandsverträge und -vergütungen befasst. Über alle anderen Themen, darunter auch die Rechnungslegung, diskutiert das Gremium ungeteilt. Der Aufsichtsrat tagte 2003 viermal und informierte sich darüber hinaus telefonisch kontinuierlich über den Geschäftsverlauf sowie wichtige Entscheidungen des Managements.

Gute Corporate Governance ist bei QSC eine Selbstverständlichkeit

Unter www.qsc.de stellt QSC alle kapitalmarktrelevanten Informationen zeitnah bereit

Umfassende Information aller Aktionäre // QSC räumt einer umfassenden und zeitgleichen Kommunikation mit den Aktionären und Teilnehmern am Kapitalmarkt hohe Priorität ein. Der Wahrung der Aktionärsinteressen fühlt sich das Management der QSC äußerst verpflichtet und erachtet daher die Hauptversammlung als zentrales Ereignis im Jahresverlauf. Sämtliche Unterlagen zu dieser Hauptversammlung stellt das Unternehmen zeitnah auf der eigenen Webseite bereit. Unverzüglich veröffentlicht QSC hier auch alle kapitalmarktrelevanten Informationen, insbesondere Quartals- und Geschäftsberichte, Pressemeldungen und den Unternehmenskalender.

Prüferische Durchsicht jedes Quartalsberichts sichert hohes Qualitätsniveau // Auch nach der Beendigung ihrer Notierung an der US-Börse Nasdaq hält QSC an den hohen internationalen Qualitätsansprüchen an die Rechnungslegung fest. Über die gesetzlichen Vorschriften hinaus erfolgt eine prüferische Durchsicht jedes Quartalsberichts durch den von der Hauptversammlung bestimmten Wirtschaftsprüfer, was zusätzliche Ansprüche an die schlanke Organisation von QSC stellt. Die hohe Qualität der Zwischenberichterstattung erfordert nach Ende eines Berichtszeitraums allerdings bis zu 60 Tage intensiver Arbeit, so dass QSC von der vom Kodex empfohlenen 45-Tage-Frist abweicht.

Erklärung nach § 161 AktG zur Beachtung des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 21. Mai 2003 bei der QSC AG

Die QSC AG räumt Corporate Governance seit ihrer Gründung hohe Priorität ein. Ihre eigenen Corporate Governance Regeln entsprechen weitestgehend den Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex. Nur in wenigen Punkten ist die Gesellschaft seit Abgabe ihrer letzten Entschereklärung von diesem Kodex in seiner Fassung vom 7. November 2002 abgewichen und weicht von ihm in seiner Fassung vom 21. Mai 2003 ab, und zwar bezüglich

1. der Empfehlung, bei Aktienoptionen und ähnlichen Gestaltungen für Vorstandsmitglieder anspruchsvolle relevante Vergleichsparameter festzulegen
(Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 2, Satz 2; in der Vergangenheit sind wir dieser bisher ähnlich lautenden Empfehlung ebenfalls nicht gefolgt)
2. der Empfehlung, bei Aktienoptionen und ähnlichen Gestaltungen für Vorstände eine Begrenzungsmöglichkeit [Cap] für nicht vorhergesehene Entwicklungen zu vereinbaren
(Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 2, Satz 4; in der Vergangenheit gab es diese Kodexempfehlung noch nicht)
3. der Empfehlung, auf der Internetseite der Gesellschaft und im Geschäftsbericht Angaben zum Wert der Aktienoptionen für Vorstände zu machen
(Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 3, Satz 2; in der Vergangenheit gab es diese Kodexempfehlung noch nicht)
4. der Empfehlung, die Vergütung der Vorstandsmitglieder im Anhang des Konzernabschlusses individualisiert offen zu legen
(Kodex Ziffer 4.2.4, Satz 2; in der Vergangenheit war diese Empfehlung als Anregung formuliert, der wir ebenfalls nicht gefolgt sind)
5. der Bildung eines Audit Committee
(Kodex Ziffer 5.3.2, Absatz 1, Satz 1; in der Vergangenheit sind wir dieser Empfehlung ebenfalls nicht gefolgt)
6. der Berücksichtigung der wirtschaftlichen Lage und des Erfolgs des Unternehmens sowie des Vorsitzes und der Mitgliedschaft in Ausschüssen für die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder
(Kodex Ziffer 5.4.5; in der Vergangenheit sind wir dieser Empfehlung ebenfalls nicht gefolgt)
7. der Veröffentlichung von Zwischenberichten innerhalb von 45 Tagen
(Kodex Ziffer 7.1.2; in der Vergangenheit sind wir dieser Empfehlung ebenfalls nicht gefolgt)

Der Empfehlung (in der früheren Kodex-Fassung Anregung), Entgelte für persönlich erbrachte Beratungsleistungen der Aufsichtsratsmitglieder im Anhang zum Konzernabschluss individualisiert offen zu legen, sind wir für das Geschäftsjahr 2002 nicht gefolgt, werden dies aber für das Geschäftsjahr 2003 tun (Kodex Ziffer 5.4.5, Absatz 3, Satz 2).

Ferner wird die Gesellschaft die Grundzüge des Vergütungssystems für Vorstände und eine Darstellung der Aktienoptionsprogramme der QSC AG (aus denen auch Vorstände Zuteilungen erhalten haben) erstmals im Laufe des Jahres 2004 auf ihrer Webseite veröffentlichen sowie im Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2003 erläutern (Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 3, Satz 1). Im Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2003 wird die Gesellschaft auch erstmals die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder individualisiert offen legen (Kodex Ziffer 5.4.5, Absatz 3, Satz 1), wobei wir dieser jetzt zur Empfehlung umgewandelten Anregung bisher nicht gefolgt waren, weil die Aufsichtsratsvergütung in der Satzung geregelt und deshalb ohnehin öffentlich zugänglich ist. Der Vorsitzende des Aufsichtsrates wird auf der ordentlichen Hauptversammlung 2004 erstmals die Aktionäre über die Grundzüge des Vergütungssystems für Vorstände und deren Veränderung informieren (Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 4).

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 Webseite veröffentlichen.

Köln, 17. Dezember 2003

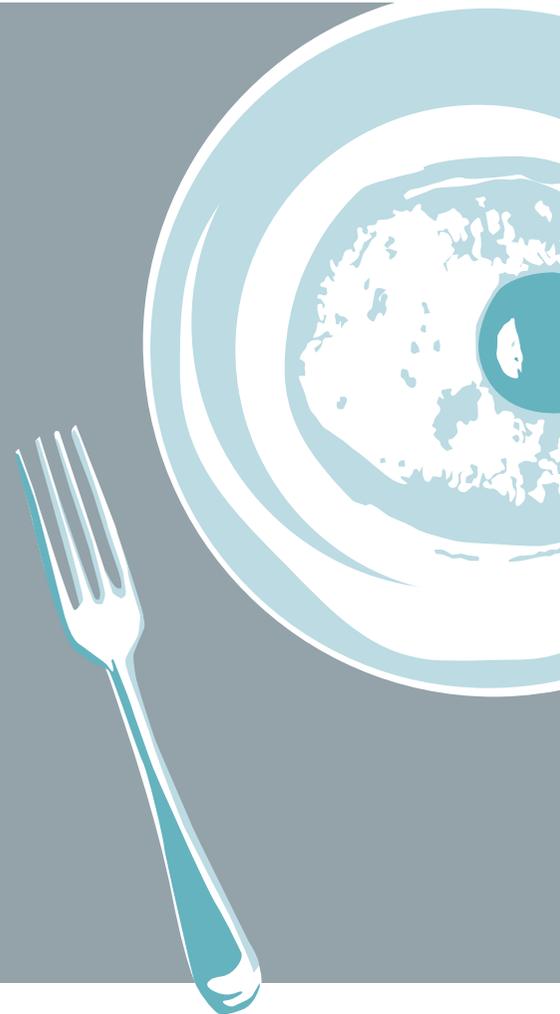


Für den Vorstand
Dr. Bernd Schlobohm



Für den Aufsichtsrat
John C. Baker

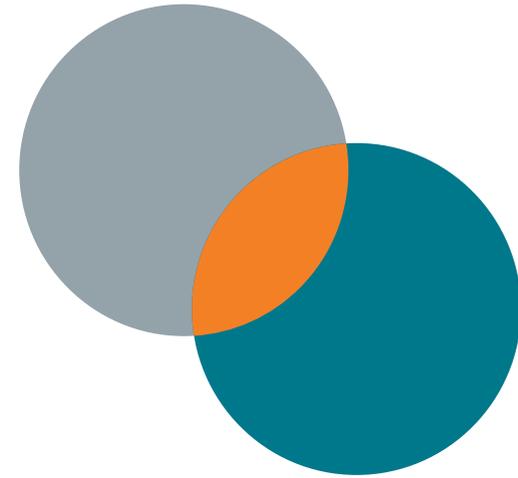
// Für jeden Geschmack



INTEGRATION VON SPRACH- UND DATENDIENSTEN

...die optimale Telekommunikationslösung

Virtuelle private Netzwerke betreiben, mit Hochgeschwindigkeit surfen oder kostengünstig telefonieren: Wenn es um das Thema Kommunikation und Vernetzung geht, bietet das 2003 stark erweiterte QSC-Leistungsspektrum für jeden Kunden ein passgenaues Angebot. Im Zentrum stehen integrierte Telekommunikationslösungen für Geschäftskunden – QSC-Solutions. Ihnen zugrunde liegt eine umfassende Palette hochwertiger Sprach- und Datendienste: QSC-Voice und QSC-Data. Jeder Kunde erhält zudem einen Service, der diesen Namen wirklich verdient. Kein Wunder, dass vom Konzern bis zum anspruchsvollen Privatkunden immer mehr Kunden auf den Geschmack von QSC kommen.



QSC-Voice

Telefonie für Geschäfts- und Privatkunden zu attraktiven Tarifen

QSC-Direct

Die direkte Anbindung an das QSC-Netz

QSC-Direct basic

Mehrplatzfähiges Telefonieren über eine DSL-Leitung

QSC-Select

Die preisgünstige Preselect-Variante

QSC-IPfonie

Voice over IP für Privatkunden

QSC-Solutions

Kundenspezifische, individuelle Sprach- und Datenlösungen

IP-VPN

Breitbandige Vernetzung nationaler und internationaler Unternehmen zu VPNs

Managed Services

QSC übernimmt den kompletten Betrieb von Daten- und Sprachnetzwerken

QSC-Data

DSL-Produkte für Geschäfts- und Privatkunden

Q-DSLmax

Q-DSL home2300pro

Q-DSL home

QSC-VPN

QSC-Security

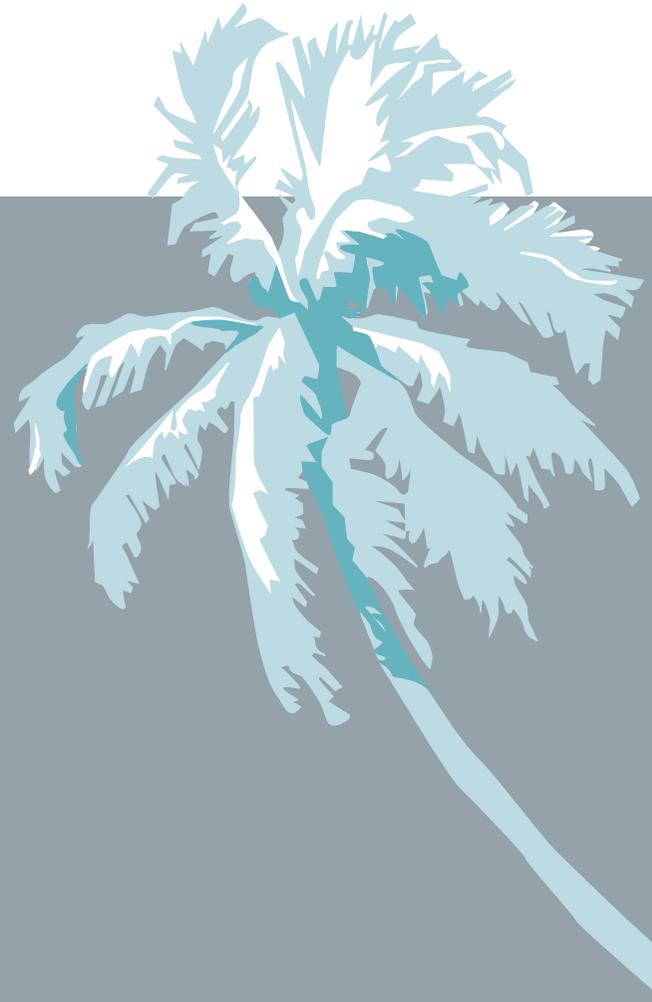
QSC-Backup

QSC-Remote

VPNs im Baukastensystem für Mittelständler

// Grenzenlose Freiheit

INTEGRATION DEZENTRALER ARBEITSPLÄTZE IN EIN NETZWERK

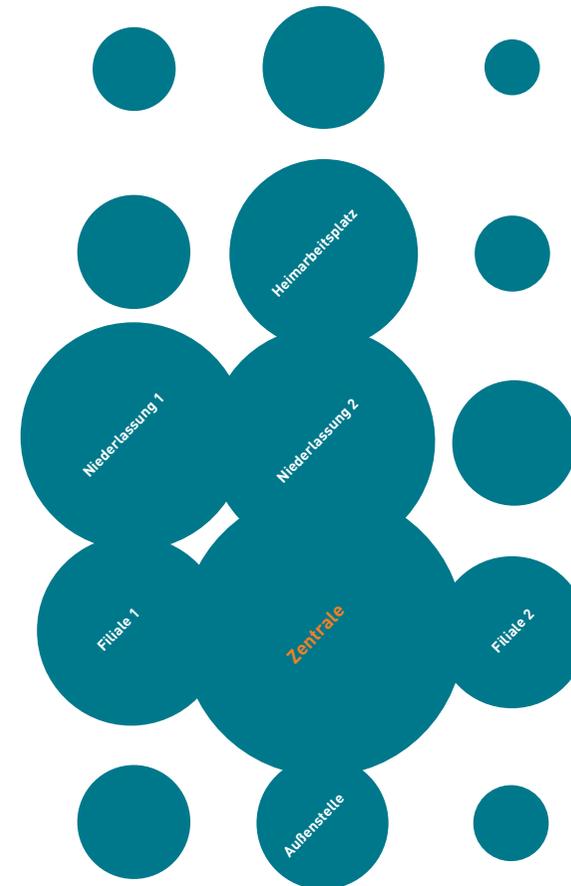


... bei der Wahl von Zeit und Ort

Egal ob Banker, Ingenieure oder Händler: Die Mehrzahl der Mitarbeiter quer durch alle Branchen nutzt heute mehrmals täglich das firmeneigene Intranet sowie das Internet, um zu bestellen, zu recherchieren oder zu kommunizieren. Ihre Anbindung ans Netz gewährleisten immer häufiger virtuelle private Netzwerke. Diese verbinden Konzernzentralen, Filialen, Vertriebsbüros und Heimarbeitsplätze effizient und sicher.

Die enorme Nachfrage nach Unternehmensnetzwerken hat QSC frühzeitig erkannt und ihre Leistungspalette ganz darauf ausgerichtet. Kunden wie die HypoVereinsbank oder die Kaufhof-Gruppe vertrauen auf die Leistungsstärke und Servicequalität der QSC-Netzwerke.

Mitarbeiter gewinnen mit dem Aufbau solcher breitbandiger Netzwerke ein hohes Maß an Flexibilität. Der Anschluss von Außenstellen und Heimarbeitsplätzen befreit sie von den Fesseln starrer Arbeitszeiten und fester Arbeitsplätze – der Traum vom Arbeiten unter Palmen wird realistischer!



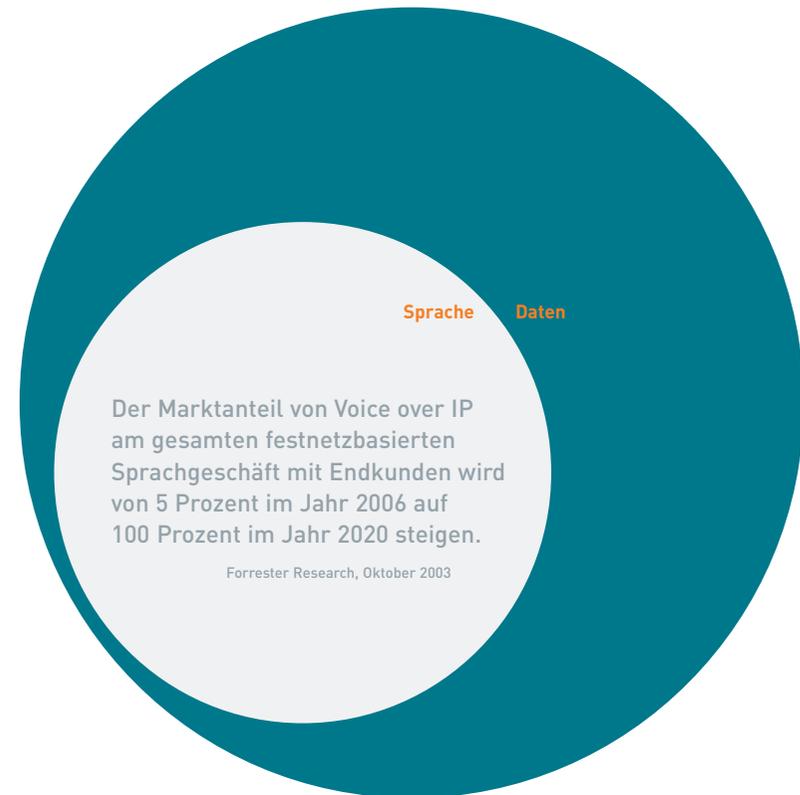
INTEGRATION VON DATEN UND SPRACHE IN EINER LEITUNG

// Aus zwei mach eins



...eine Leitung für zwei Dienste

Eine Leitung zum Telefonieren, eine zweite Leitung zum Mailen und Surfen: Das Internet-Zeitalter erfordert eine doppelte Infrastruktur in Unternehmen und Privathaushalten. Mittelfristig erwartet QSC aber die Integration von Daten- und Sprachservices auf einer Leitung und sieht dies als entscheidenden Vorteil moderner Breitbandkommunikation. Bereits seit 2002 vermarktet das Unternehmen erfolgreich ein Produkt, das das Telefonieren über eine DSL-Leitung ermöglicht. Im November 2003 unterstrich QSC ihre Innovationskraft mit einer softwarebasierten Voice over IP-Lösung für Privatkunden. Dabei können Q-DSL home-Kunden über ihren PC einfach und günstig telefonieren. Der Clou: Untereinander telefonieren sie sogar kostenlos. Wer braucht da künftig noch zwei Leitungen?



Lagebericht

Executive Summary	34
Geschäftsmodell	36
Markt	38
Umsatz	40
Aufwendungen	42
Vertrieb	46
Forschung und Entwicklung	48
Ergebnis	49
Bilanz	50
Mitarbeiter	52
Risikobericht	54
Ausblick	56

Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2003

Erfolgsfaktor Integration

Mit einem umfassenden Leistungsspektrum von Sprach- und Datendiensten für Geschäftskunden sowie einem gezielten Ausbau der Kompetenz als integrierter Anbieter von Telekommunikationslösungen für Großkunden konnte QSC 2003 ihre Position am Markt deutlich ausbauen und den Break-Even auf EBITDA-Basis zum Jahresende erreichen.

QSC verbessert Ergebnissituation massiv // Die Konsolidierung von Standorten sowie die Integration von Produkten und Mitarbeitern zwischen Ventelo und QSC bildete 2003 einen der Schwerpunkte der Geschäftstätigkeit der QSC-Gruppe. Sie trug maßgeblich dazu bei, die EBITDA-Schwelle Ende 2003 zu überschreiten und sich dem Break-Even auf Cashflow-Basis entscheidend anzunähern:

- // **Integration verschiedener Standorte in ein VPN.** Der Aufbau und Betrieb von virtuellen privaten Netzwerken erwies sich 2003 als Wachstumstreiber. Für Kunden wie die HypoVereinsbank, die Deutsche Bahn oder den TÜV Rheinland Berlin Brandenburg baute QSC komplexe VPNs auf, vernetzte zahlreiche Standorte und ermöglicht den Kunden so eine reibungslose und sichere Kommunikation zwischen Filialen und Unternehmenszentrale.
- // **Integration von Sprach- und Datendiensten in vernetzte Lösungen.** QSC trug dem wachsenden Bedürfnis von Kunden nach umfassenden Telekommunikationslösungen aus einer Hand Rechnung und erweiterte gezielt das Leistungsspektrum. Mit dem ersten Voice over IP-Produkt für den Privatkundenmarkt, QSC-IPfonie, unterstrich QSC ihre Kompetenz bei der Zusammenführung von Sprach- und Datendiensten.
- // **Integration von QSC und Ventelo.** Der vorgezogene Umzug der Ventelo-Verwaltung Ende 2003 markierte den Abschluss des raschen Zusammenwachsens von QSC mit dem im Dezember 2002 erworbenen Telefonieanbieter für Geschäftskunden. Die Entwicklung einer gemeinsamen Produktpalette, Organisation und Firmenkultur sowie die Hebung von Synergien genoss im vergangenen Jahr höchste Priorität.

HypoVereinsbank, Deutsche Bahn und der TÜV sind QSC-Kunden

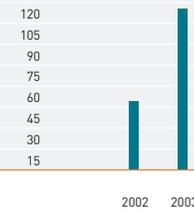
Das hohe Wachstum im margenstarken Projektgeschäft trug ebenso wie die erfolgreiche Integration von Ventelo auf allen Ebenen entscheidend zu einer deutlichen Verbesserung der Umsatz-, Ertrags- und Liquiditätssituation bei:

- // Der QSC-Umsatz stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr um 145 Prozent auf 115,6 Millionen EUR nach 47,1 Millionen EUR in 2002. In 2003 erwirtschaftete QSC bereits 53 Prozent der Umsätze mit Geschäftskunden – nach 32 Prozent in 2002.
- // Der Liquiditätsverbrauch reduzierte sich 2003 wie in den Vorjahren weiter von Quartal zu Quartal – im vierten Quartal 2003 zum elften Mal in Folge auf -5,9 Millionen EUR. Im Verlauf des ersten Halbjahres 2004 ist das Erreichen der Gewinnschwelle auf Cashflow-Basis geplant.
- // Das Ergebnis auf EBITDA-Basis verbesserte sich 2003 um 53 Prozent auf -28,5 Millionen EUR nach -60,3 Millionen EUR in 2002.

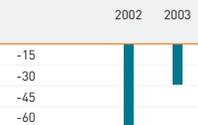
Der vorzeitige Abschluss der Integration von Ventelo verursachte im vierten Quartal 2003 noch einmalige, vorgezogene Aufwendungen für den Umzug selbst, Rückbauverpflichtungen am alten Standort, die Vernetzung sämtlicher Arbeitsplätze sowie die Zusammenlegung der Rechen- und Netzwerkkontrollzentren in Köln. In Folge dessen lag das EBITDA-Jahresergebnis mit -28,5 Millionen EUR zwar innerhalb der im Februar 2003 genannten Bandbreite von -25 Millionen EUR bis -30 Millionen EUR, aber geringfügig über dem im August 2003 angehobenen Ziel eines Ergebnisses von weniger als -25 Millionen EUR. Das Unternehmen profitiert im laufenden Geschäftsjahr vom vorzeitigen Ausstieg aus dem langfristigen Ventelo-Mietvertrag in Düsseldorf und der frühzeitigen Hebung sämtlicher Synergien. Seit Januar 2004 erwirtschaftet QSC auf Monatsbasis positive EBITDA-Ergebnisse. Für das Gesamtjahr 2004 erwartet QSC einen nachhaltigen Gewinn auf EBITDA-Basis.

QSC erwartet 2004 nachhaltigen EBITDA-Gewinn

Umsatz (in Mio. EUR)



EBITDA (in Mio. EUR)



Fokus auf Lösungen

Im Zentrum der Geschäftstätigkeit von QSC steht das flächendeckende Angebot integrierter Telekommunikationslösungen für Geschäftskunden. Das Lösungsgeschäft basiert auf einer umfassenden Palette hochwertiger Sprach- und Datendienste und einer bundesweiten leistungsstarken DSL-Infrastruktur. Das unternehmenseigene Breitbandnetzwerk ermöglicht es, das Geschäftsmodell stark zu skalieren.

Integrierte Telekommunikationslösungen aus einer Hand // Herzstück des QSC-Geschäftsmodells ist das Projektgeschäft – QSC-Solutions. Für Großunternehmen und Mittelständler entwickelt QSC Sprach- und Datenlösungen, die auf den individuellen Bedarf jedes einzelnen Kunden zugeschnitten sind. Das Leistungsspektrum der QSC reicht von der Beratung und Konzeption über die Rollout-Planung und Installation bis hin zur permanenten Netzwerküberwachung und Administration. Kern solcher Lösungen sind häufig virtuelle private Netzwerke. Diese verbinden Filialen und Heimarbeitsplätze, aber auch Kunden oder Lieferanten und ermöglichen so eine effiziente, schnelle und sichere Datenkommunikation. Immer häufiger erstreckt sich die Aufgabe von QSC nicht nur auf den Aufbau solcher Netzwerke, sondern auch auf deren Betrieb. Dieses Outsourcing des gesamten Netzwerkmanagements, so genannte Managed Services, dürfte in den kommenden Jahren zu den maßgeblichen Wachstumstreibern im Lösungsgeschäft zählen.

Die individuellen Lösungen basieren auf einem umfassenden Leistungsspektrum hochwertiger Sprach- und Datendienste – QSC-Voice und QSC-Data. Im Voice-Bereich setzt QSC auf direkte Endkundenzugänge. Mit dem Kernprodukt QSC-Direct können sowohl Großkunden als auch kleine und mittelständische Betriebe ihre Telekommunikation über das QSC-Netz abwickeln. Mit QSC-Direct basic lassen sich zudem Sprach- und Datenkommunikation intelligent verknüpfen. Dieses Produkt ermöglicht bis zu acht gleichzeitige Telefonverbindungen inklusive aller ISDN-Merkmale über eine einzige DSL-Leitung. Auch das im November 2003 eingeführte erste Voice over IP-Produkt für Privatkunden, QSC-IPfonie, nutzt die Datenleitung für den Transport von Sprache.

QSC-Data positioniert das Unternehmen klar als hochwertigen Breitbandanbieter. Im Zentrum der Produktpalette steht hier Q-DSLmax, eine hochleistungsfähige SDSL-Internet-Anbindung mit bis zu 2,3 Mbit/s für Geschäftskunden. Dank standardisierter VPN-, Security- und Backup-Lösungen können auch kleinere Unternehmen eigene Firmennetzwerke aufbauen und betreiben. Produkte für anspruchsvolle Privatkunden, Q-DSL home2300, sowie Freiberufler, Q-DSL home2300pro, runden das Leistungsspektrum ab.

QSC bietet bundesweit an // QSC ist ein bundesweiter Telekommunikationsanbieter für Geschäftskunden. Das Unternehmen kann Standorte in ganz Deutschland an ihr leistungsstarkes DSL-Netzwerk anbinden und so flächendeckend VPNs aufbauen und betreiben. Größtenteils greift QSC dabei auf die eigene Infrastruktur zurück. QSC betreibt ein leistungsstarkes DSL-Netz in über 40 deutschen Städten und erreicht so eine Million potenzieller Geschäftskunden direkt. In anderen Gebieten arbeitet das Unternehmen mit ausgewählten Partnern zusammen.

QSC bindet Geschäftskunden mit maßgeschneiderten Lösungen langfristig

Neue Produkte erlauben Integration von Sprache und Daten auf einer Leitung

Eigenes Netzwerk ermöglicht Skalierbarkeit // Die QSC-Infrastruktur ist auf Wachstum ausgelegt, höhere Sprach- und Datenvolumina und entsprechende Umsatzzuwächse lassen sich problemlos mit bestehenden Kapazitäten abdecken. Bei steigenden Umsätzen führt dies zu einer überproportionalen Verbesserung der Ergebnisse und der Margen – das QSC-Geschäftsmodell erwirtschaftet hohe Deckungsbeiträge durch niedrige Grenzkosten. Die Attraktivität dieses Geschäftsmodells wird durch einen zweiten Faktor erhöht: Großunternehmen und Mittelständler erweisen sich in der Regel als langfristige Geschäftspartner von QSC und erhöhen so die Planungssicherheit erheblich. Dieser Vorteil liegt in der Arbeitsweise von QSC begründet: Das Unternehmen entwickelt und implementiert maßgeschneiderte Telekommunikationslösungen in enger Abstimmung mit dem Kunden und schafft so die Basis für eine langfristig vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Erfahrungswerte zeigen, dass zwischen der ersten Kontaktaufnahme, der Konzeptionierung und Inbetriebnahme einer solchen komplexen, individuellen Unternehmensvernetzung bis zu zwölf Monate vergehen – heutige Erfolge im Projektgeschäft schlagen sich daher erst mit zeitlicher Verzögerung im Umsatz nieder.

Kundensegment	Produkt / Service	
Großunternehmen (> 500 MA)	QSC-Solutions IP-VPN / Managed Services	
Kleine u. mittlere Unternehmen	QSC-Data Q-DSLmax QSC-VPN QSC-Security QSC-Speedw@y-DSL	QSC-Voice QSC-Direct QSC-Direct basic QSC-Select
	Privatkunden	Q-DSL home QSC-IPfonie Call-by-Call

Wachstumstreiber VPN

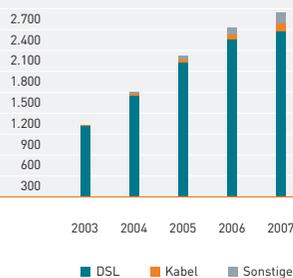
Ungeachtet der sehr schwachen gesamtwirtschaftlichen Lage in Deutschland blieb QSC 2003 auf Wachstumskurs. Das Unternehmen profitierte von der anhaltend hohen Nachfrage von Geschäftskunden nach integrierten und sicheren Telekommunikationslösungen sowie der hohen Akzeptanz der DSL-Technologie. Beide Faktoren dürften auch das künftige Wachstum von QSC bestimmen.

Starke Nachfrage trotz schwacher Konjunktur // Wie in den Vorjahren konnte sich QSC auch 2003 von der unverändert sehr schwachen gesamtwirtschaftlichen Lage in Deutschland abkoppeln. Die Konjunktur bewegte sich am Rande der Rezession, erst zum Jahresende waren Anzeichen einer Erholung erkennbar. Eine massive Investitionszurückhaltung prägte weite Teile der Wirtschaft, so auch die Informationstechnologie- und Telekommunikationsbranche. Geschäftskunden beschränkten sich weitgehend auf Ersatzinvestitionen, stellten innovative Projekte zurück und achteten auf eine Amortisation ihrer Investitionen binnen zwölf Monaten.

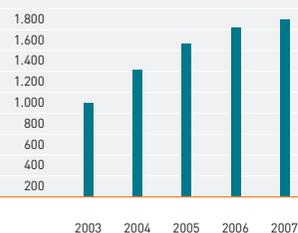
Die fortwährende Verlagerung von Geschäftsprozessen in das Internet veranlasste indes Unternehmen quer durch alle Branchen, das Thema Breitbandkommunikation unverändert voranzutreiben. In Deutschland hat sich DSL eindeutig als Schlüsseltechnologie herauskristallisiert, mehr als 90 Prozent aller breitbandigen Geschäftskundenanschlüsse entfallen auf die DSL-Technologie. Einer Studie von IDC zufolge wächst die Zahl der DSL-Anschlüsse für Geschäftskunden von 1,0 Millionen Ende 2003 auf knapp 2,4 Millionen im Jahr 2007.

DSL-Markt für
Geschäftskunden
wächst rasant

Breitbandanschlüsse in Deutschland (in Tausend)



IP-VPN Marktvolumen in Deutschland (in Mio. USD)



Quelle (links): IDC „European Broadband Access Services Market Analysis, 2002-2007“, 4/2003

Quelle (rechts): IDC „Western Europe IP VPN Forecast, 2002-2007“, 12/2003

Qualitäts- statt
Preiswettbewerb
um Geschäfts-
kunden nützt QSC

Geschäftskunden setzen auf VPNs // Noch rasanter entwickelt sich das Geschäft mit VPNs. Der Ersatz teurer Standleitungen durch flexible DSL-Verbindungen sowie das steigende Bedürfnis nach Lösungen für die Vernetzung von Standorten führt IDC zufolge zu einer rapide steigenden Nachfrage auf Geschäftskundenseite. IDC erwartet bis 2007 jährliche Wachstumsraten von 31 Prozent und ein Umsatzpotenzial von 1,7 Milliarden US-Dollar.

Als bundesweiter Telekommunikationsanbieter mit eigenem DSL-Netzwerk und einer hohen Lösungskompetenz für VPNs sieht sich QSC in diesen Wachstumsmärkten hervorragend positioniert. QSC erwartet hier auf mittlere Sicht weder eine zunehmende Zahl von Wettbewerbern noch eine Konkurrenz durch alternative Technologien. Der Aufbau eines DSL-Netzwerkes, wie es QSC heute betreibt, ist äußerst kapitalintensiv und langwierig. Gleiches gilt für den Aufbau einer entsprechenden Marktpräsenz.

Die Konzentration am Markt erweist sich für QSC gerade bei Großkunden als Vorteil. Diese legen Wert auf einen funktionierenden Wettbewerb unter ihren Lieferanten und nutzen Alternativen zur Deutschen Telekom gerne, nicht zuletzt um einen dauernden Preis-Leistungsvergleich sicherzustellen. Mit dieser Entscheidung mindern sie nicht nur die Abhängigkeit von einem Lieferanten, sondern erhöhen zugleich die Ausfallsicherheit ihrer Netzwerke. QSC profitiert von diesem Trend hin zu einer „Second Source“.

Deutschland ist ein DSL-Land // Geschäfts- wie Privatkunden schätzen die bestehende Breitbandinfrastruktur auf DSL-Basis und machen den kapitalintensiven Aufbau alternativer, rückkanalfähiger Breitbandnetze sehr riskant. Konsequenterweise konzentrieren sich daher auch die privaten TV-Kabelnetzbetreiber auf ihre Fernsehkompetenz. Mobile Breitbandtechnologien wie UMTS oder WLAN sieht QSC in erster Linie als zusätzliches Geschäftsfeld und weniger als Wettbewerb, da deren Betreiber die Basisstationen häufig über DSL-Leitungen anbinden.

Zweigeteilter Breitbandmarkt // Die zentrale Bedeutung einer funktionierenden Telekommunikationsinfrastruktur im Internet-Zeitalter veranlasst Geschäftskunden, die Auswahl ihres Lieferanten in erster Linie auf der Grundlage eines Vergleichs der Ausfallsicherheit, Servicequalität, Flexibilität und Innovationskraft zu treffen. Ein intensiver Preiswettbewerb wie im Massenmarkt findet daher im Geschäftskundenbereich nicht statt und dürfte auch in Zukunft nicht die entscheidende Rolle spielen. Im Massenmarkt ist dagegen sowohl bei der Sprach- als auch bei der Datenkommunikation von weiter sinkenden Preisen auszugehen. Mit ihrem Fokus auf Geschäftskunden kann sich QSC diesem Preiskampf weitgehend entziehen und sich im Qualitäts- und Servicewettbewerb profilieren.

Starkes Wachstum mit Geschäftskunden

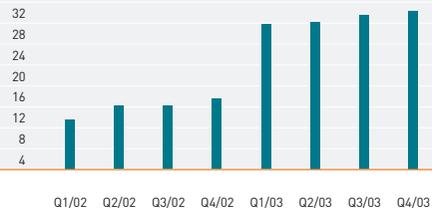
Der QSC-Umsatz stieg 2003 trotz äußerst schwacher Konjunktur um 145 Prozent auf 115,6 Millionen EUR. Als ein wesentlicher Wachstumstreiber erwies sich das Projektgeschäft. Der Firmenkundenanteil am Gesamtumsatz erreichte 53 Prozent nach 32 Prozent im Vorjahr.

Wachstumstreiber VPN-Dienste für Geschäftskunden // Der QSC-Umsatz belief sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 115,6 Millionen EUR nach 47,1 Millionen EUR im Vorjahr und erreichte damit das Niveau der im August 2003 angehobenen Prognose. Im vierten Quartal 2003 allein belief sich der Umsatz auf 30,3 Millionen EUR nach 13,4 Millionen EUR im Vorjahresquartal. Neben dem Konsolidierungseffekt aus der Ventelo-Akquisition lässt sich dieser Anstieg vor allem auf das wachsende Projektgeschäft zurückführen.

Mit ihrer Lösungskompetenz setzte sich QSC selbst bei großen Ausschreibungen durch. So vernetzte das Unternehmen 2003 beispielsweise 75 Standorte der HypoVereinsbank zu einem VPN. Bereits im August 2003 vertraute der TÜV Rheinland Berlin Brandenburg QSC den Aufbau und Betrieb eines solchen Netzwerkes an. Weitere Abschlüsse mit Konzernen sowie national tätigen Mittelständlern machten das Projektgeschäft 2003 zum Wachstumsmotor Nummer eins bei QSC.

QSC-Lösungskompetenz überzeugt Großkunden wie Mittelständler

Umsatz (in Mio. EUR)



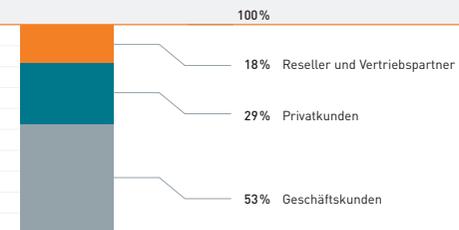
Mehr als 50 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet QSC mit Geschäftskunden

Positiv entwickelte sich auch das Geschäft mit kleineren Unternehmen. Der Markt nahm das im Januar 2003 gestartete Basisprodukt Q-DSLmax positiv auf. Im Sprachbereich stieg die Zahl der Direktanschlüsse kleiner und mittelständischer Unternehmen spürbar an. Insgesamt erreichte 2003 der Geschäftskundenanteil am Gesamtumsatz 53 Prozent, gegenüber 32 Prozent im Jahr 2002 und 25 Prozent im Jahr 2001.

Konzentration auf starke Reseller und Vertriebspartner // Im Gegenzug reduzierte sich der prozentuale Anteil des Geschäfts mit Vorprodukten und über Partner vertriebene QSC-Produkte deutlich. Der Umsatzanteil mit Produkten wie z.B. QSC-Speedw@y-DSL sank 2003 auf 18 Prozent nach 51 Prozent im Jahr 2002. Absolut gesehen, reduzierte sich der Umsatz um nur 3 Millionen EUR auf 21 Millionen EUR. Diese Konstanz unterstreicht die unveränderte Bedeutung der Reseller und Vertriebspartner für das QSC-Geschäftsmodell. QSC konzentriert sich hier zunehmend auf die Zusammenarbeit mit ausgewählten, leistungsstarken Partnern, da der Reseller-Markt anhaltend unter starkem Konsolidierungsdruck steht.

Anspruchsvolle Privatkunden im Fokus // Knapp 30 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet QSC mit Sprach- und Datendiensten für Privatkunden. Das Unternehmen verzichtet bewusst auf das preisensitive Massengeschäft und konzentriert sich auf ausgewählte Geschäftsfelder. Im Sprachbereich nutzt QSC Telefonieangebote zur Auslastung der unternehmenseigenen Infrastruktur in den Abend- und Nachtstunden. Im Datenbereich konzentriert sich QSC auf Q-DSL home, ein Produkt für anspruchsvolle Privatkunden.

Umsatz-Verteilung (in Prozent)



Hohe Synergien nach Ventelo-Erwerb

Das infrastrukturbasierte Geschäftsmodell von QSC ermöglicht eine weitgehende Entkoppelung von Umsatz- und Aufwandswachstum – steigende Umsätze ziehen keine vergleichbaren Aufwendungen nach sich. Die zusätzliche Hebung von Synergien nach dem Ventelo-Erwerb sowie ein striktes Kostenmanagement führten 2003 bei stark steigenden Umsätzen sogar zu deutlich reduzierten Aufwendungen im Jahresverlauf.

Stabile Aufwendungen für das Netzwerk // Die unter Herstellungskosten geführten Netzwerkaufwendungen bilden die größte Aufwandsposition von QSC. Sie beliefen sich 2003 auf 135,2 Millionen EUR nach 93,6 Millionen EUR im Vorjahr. Der Anstieg im Jahresvergleich um 44 Prozent erklärt sich im Wesentlichen aus der erstmalig vollständigen Konsolidierung von Ventelo. Im Verlauf des Jahres 2003 sanken die Netzwerkaufwendungen dagegen um fast acht Prozent – und dies bei deutlich steigenden Umsätzen. Beliefen sich die Netzwerkaufwendungen im ersten Quartal 2003 noch auf 35,6 Millionen EUR, lagen sie im vierten Quartal 2003 bei 32,9 Millionen EUR. Dieser Rückgang ist um so bemerkenswerter, als im vierten Quartal zusätzlich einmalige Aufwendungen in Folge des vorgezogenen Umzugs von Ventelo nach Köln anfielen, beispielsweise für Rückbauverpflichtungen, den Zusammenschluss der Rechen- und Netzwerkkontrollzentren sowie die Vernetzung sämtlicher Arbeitsplätze.

Im Jahresverlauf reduzierte QSC Netzwerkaufwendungen deutlich

Netzwerkaufwendungen* (in Mio. EUR)



* inklusive Abschreibungen und nicht-liquiditätswirksamer Kompensation

QSC senkt Netzkosten durch straffes Kostenmanagement

Eine detaillierte Betrachtung der Netzwerkaufwendungen verdeutlicht die Skalierbarkeit des infrastrukturbasierten Geschäftsmodells von QSC:

- // Die größte Position innerhalb der Netzwerkaufwendungen bilden die Netzkosten. Hierzu zählen Aufwendungen für Mietleitungen und für den Erhalt und Ausbau des unternehmenseigenen Netzwerkes ebenso wie für die Nutzung der von der Deutschen Telekom angemieteten Kollokationsräume. Diese Aufwendungen sind weitgehend unabhängig von der Auslastung des Netzwerkes und damit von steigenden Umsätzen. Im Gegenteil: In den vergangenen Jahren konnte QSC durch straffes Management Kosten senken.
- // Den zweiten Schwerpunkt der Netzwerkaufwendungen bilden Personalkosten. Mit 150 Mitarbeitern betreibt QSC eine bundesweite Telekommunikationsinfrastruktur. Auch diese Position erhöht sich nicht proportional bei steigenden Umsätzen.
- // Anders als in den Quartalsberichten bezieht QSC beim Jahresabschluss auch die Abschreibungen für das Netzwerk sowie nicht-liquiditätswirksame Kompensation in die Position Netzwerkaufwendungen ein. Sie beliefen sich 2003 auf 27,9 Millionen EUR nach 34,8 Millionen EUR im Vorjahr. Der Rückgang resultiert zum einen aus der Tatsache, dass mehr als vier Jahre nach Beginn der Investitionsphase erste Anlagegüter vollständig abgeschrieben sind. Zum anderen konnte QSC erhebliche Preisnachlässe bei den Endgeräten, mit denen QSC jeden neuen Kunden ausstattet, durchsetzen. Das Unternehmen schreibt diese Geräte binnen zwölf Monaten nach Erwerb ab.
- // Zusätzliche Aufwendungen entstehen durch den Anschluss neuer Kunden an das QSC-Netz. QSC muss an die Deutsche Telekom sowohl eine Einmalgebühr von 121,01 EUR als auch monatlich einen Betrag für die Nutzung ihrer Infrastruktur auf der letzten Meile in Höhe von 11,80 EUR zahlen – mit wachsenden Umsätzen und steigenden Teilnehmerzahlen erhöht sich diese Position.
- // Dies gilt auch für die sogenannten Interconnection-Gebühren. Dies sind Aufwendungen für die Nutzung fremder Leitungen, die beispielsweise bei einem Telefonat zwischen einem QSC-Endkunden und einem Kunden eines anderen Netzbetreibers anfallen.

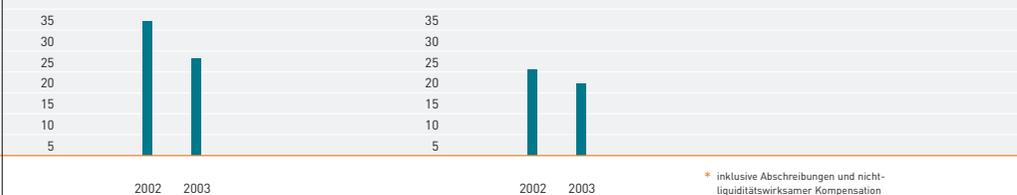
Insgesamt überwiegt der Anteil fixer Netzwerkaufwendungen den variablen Anteil bei weitem und ermöglicht so überproportionale Verbesserungen des Bruttoergebnisses – sichtbares Zeichen der Skalierbarkeit des QSC-Geschäftsmodells. Im Jahr 2003 erwirtschaftete QSC ein Bruttoergebnis nach Abschreibungen und nicht-liquiditätswirksamer Kompensation von -19,6 Millionen EUR nach -46,5 Millionen EUR in 2002. Ohne Berücksichtigung von Abschreibungen und nicht-liquiditätswirksamer Kompensation ergibt sich für 2003 ein Bruttogewinn in Höhe von 8,4 Millionen EUR (2002: -11,7 Millionen EUR). Bereits seit dem ersten Quartal 2003 erwirtschaftet QSC auf dieser Basis durchgängig ein positives Bruttoergebnis.

Massiv gesteigerte Effizienz im Vertrieb // Die Marketing- und Vertriebsaufwendungen blieben mit 23,2 Millionen EUR deutlich unter dem Wert des Vorjahres von 32,0 Millionen EUR – trotz erstmalig vollständiger Konsolidierung der Ventelo-Aufwendungen. Die Direktansprache von Großkunden, die effizienzsteigernde Reorganisation des Reseller-Vertriebs sowie zielgenaue Marketing-Aktionen ermöglichten diese Verbesserung um 28 Prozent. Auch die Verwaltungsaufwendungen konnte QSC dank striktem Kostenmanagement erheblich reduzieren. Sie sanken um 17 Prozent auf 17,2 Millionen EUR nach 20,6 Millionen EUR im Vorjahr.

Trotz Umsatzsprung geringere Vertriebs- und Verwaltungsaufwendungen

Hohe Synergieeffekte aus Ventelo-Akquisition // Die rückläufigen Vertriebs- und Verwaltungsaufwendungen belegen die Synergiepotenziale aus der Integration von Ventelo in allen Unternehmensbereichen. QSC bemisst die Höhe der positiven Synergieeffekte bereits im abgelaufenen Geschäftsjahr auf knapp drei Millionen EUR. Ab 2004 erwartet das Unternehmen positive Synergieeffekte in Höhe von bis zu fünf Millionen EUR pro Jahr.

Marketing- und Vertriebsaufwendungen * (in Mio. EUR) Verwaltungsaufwendungen * (in Mio. EUR)



Abschreibung verdeckt positives Bruttoergebnis // In ihren Quartalsberichten folgt QSC der international gängigen Praxis eines gesonderten Ausweises der Abschreibungen in der Gewinn- und Verlustrechnung. Die Tabelle zeigt eine verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung für das Gesamtjahr 2003, die die Abschreibungen und nicht-liquiditätswirksame Kompensation gesondert ausweist.

Alle Angaben in TEUR	2003	2002
Umsatzerlöse	115.625	47.088
Herstellungskosten *	107.244	58.786
Bruttoergebnis vom Umsatz	8.381	(11.698)
Marketing- und Vertriebsaufwendungen *	22.327	30.716
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen *	13.494	16.996
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen *	1.103	895
EBITDA	(28.543)	(60.305)
Abschreibungen und nicht-Liquiditätswirksame Kompensation	33.311	40.787
Betriebsverlust (EBIT)	(61.854)	(101.092)

* exklusive Abschreibungen und nicht-liquiditätswirksamer Kompensation

Danach beliefen sich die operativen Herstellungskosten 2003 auf 107,2 Millionen EUR nach 58,8 Millionen EUR im Vorjahr. Ohne Abschreibungen und nicht-liquiditätswirksame Kompensation erwirtschaftete QSC 2003 einen Bruttogewinn in Höhe von 8,4 Millionen EUR nach einem Bruttoverlust von -11,7 Millionen EUR im Vorjahr. Die operativen Marketing- und Vertriebsaufwendungen lagen ebenso wie die operativen allgemeinen Verwaltungsaufwendungen sowie die operativen Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen leicht unter den in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Größen inklusive Abschreibungen und nicht-liquiditätswirksamer Kompensation.

Klarer Fokus auf Geschäftskunden

Bei der Vermarktung ihrer Sprach- und Datendienste setzt QSC auf eine zielgenaue Ansprache relevanter Kundengruppen. Der Direktvertrieb konzentriert sich auf Großkunden mit ihren sehr individuellen Anforderungen. Bei anderen Kundengruppen arbeitet QSC mit ausgesuchten Partnern zusammen.

Sprache und Daten aus einer Hand // Die Vertriebsstruktur von QSC orientiert sich an den Bedürfnissen der Kunden und gewährleistet so, dass jedes Unternehmen eine passgenaue Telekommunikationslösung entsprechend seinen Anforderungen erhält. Da eine wachsende Zahl von Kunden Sprach- und Datendienste aus einer Hand fordert, trieb QSC 2003 die Integration des Telefonieanbieters Ventelo in die Vertriebsorganisation sehr rasch voran. Bereits ab Frühjahr 2003 arbeiteten die Vertriebsbüros von QSC und Ventelo unter einem Dach und konnten so frühzeitig Cross-Selling-Potenziale realisieren.

Direktvertrieb im Projektgeschäft // Größere Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern betreut QSC selbst. So kann das Unternehmen auf die individuellen Anforderungen jedes einzelnen Kunden flexibel reagieren und im eigenen Haus die Erarbeitung und Umsetzung maßgeschneiderter Lösungen vorantreiben. Ein 38-köpfiges Key Account Management zeichnet für diese Projekt- und Großkunden verantwortlich. Es bündelt die Kompetenzen von Vertriebsspezialisten und Pre-Sales-Ingenieuren. Bei der Realisierung großer Projekte kann das Team zusätzlich auf die Kompetenz von Systemingenieuren sowie Technikern zugreifen.

Kleinere Unternehmen benötigen in der Regel einen kompetenten Partner in ihrer Nähe – und genau das sind die regionalen Vertriebspartner von QSC. Sie erarbeiten vor Ort eine für den Kunden optimale Lösung und erhalten von QSC umfangreiche Service- und Support-Dienstleistungen. Das Netzwerk autorisierter Vertriebspartner ergänzt eine Vielzahl von Ingenieurbüros, IT- und TK-Anbietern mit spezieller Branchenkompetenz. Zudem unterstützen in den sechs deutschen QSC-Niederlassungen geschulte Fachkräfte die Partner in der Region.

Starke Partner prägen auch das Reseller-Geschäft von QSC. Marktstarke Internet Service Provider und Carrier, darunter BT Global Services, MCI und clara.net, vermarkten DSL-Leitungen von QSC unter eigenem Namen und auf eigene Rechnung.

Das Geschäft mit privaten DSL-Kunden läuft dagegen weitgehend über das Internet. Mehr als 90 Prozent aller Q-DSL home-Leitungen werden online verkauft. Dieses webbasierte Konzept erlaubt äußerst schlanke Vertriebsstrukturen: Weitgehend automatisierte Abläufe und eine effiziente Organisation ermöglichen es, dass ein Team von lediglich fünf Spezialisten das gesamte Privatkundengeschäft verantwortet.

QSC setzt auf zielgenaue Ansprache potenzieller Kundengruppen

Regionale Vertriebspartner unterstützen Kunden vor Ort ideal

Hohe Effizienz in Vertrieb und Marketing // Die Anfang 2003 eingeführte Aufteilung in einen direkten und indirekten Vertrieb erwies sich für QSC als höchst effiziente und zielführende Maßnahme zur Kundengewinnung und -bindung. Die Vertriebsaufwendungen sanken 2003 um 28 Prozent auf 23,2 Millionen EUR. Einen gewichtigen Beitrag zu dieser Effizienzsteigerung leistete auch das Zielgruppenmarketing. QSC konzentriert sich hier auf eine zielgenaue Ansprache potenzieller Kundengruppen. Persönlich kontaktiert QSC die IT-Verantwortlichen großer Unternehmen. Gemeinsam mit weiteren IT-Entscheidern und Multiplikatoren werden sie zusätzlich zu den sogenannten Business-Lounges eingeladen, die QSC in Wirtschaftsmetropolen regelmäßig mit großem Erfolg veranstaltet. Im Mittelstand nutzt das Unternehmen direkte Mailings und Tele-Sales-Offensiven zur effizienten Erstansprache. Flankiert werden diese direkten Maßnahmen durch intensive PR-Arbeit. Auf klassische Werbekampagnen mit dem Risiko hoher Streuverluste verzichtet QSC weitgehend. Die Medienarbeit genießt einen hohen Stellenwert. Die Zahl der Artikel über QSC stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr signifikant an. Eine hohe Aufmerksamkeit bei Kunden genießen zum Beispiel Produkttests. Die Zeitschrift Network Computing zeichnete im Juni 2003 Q-DSLmax aus und lobte die gleichbleibend hohe Performance der Leitung. PC Professionell bemerkte im Januar 2004 zu ihrem Testsieger Q-DSL home: „Highspeed sogar über das zugesicherte Tempo hinaus sowie ein echter Premium-Support.“ Sogenannte Entscheider-Medien wie die überregionalen Tageszeitungen oder meinungsbildende Magazine berichteten darüber hinaus regelmäßig über die Fortschritte von QSC im operativen Geschäft und verstärkten so das Vertrauen größerer Kunden in die Solidität und Nachhaltigkeit des QSC-Geschäftsmodells.

Vertriebskanal	Kundensegment	Produkt / Service	
Direkter Vertrieb	Top 100 Unternehmen		
Direkter Vertrieb	Großunternehmen (> 500 MA)		
Indirekter Vertrieb - ISP's - Partner - Online - Tele-Sales	Kleine u. mittlere Unternehmen		
	Small Offices / Home Offices		
Online	Privatkunden		

Innovationen für den Kunden

Forschung bei QSC bedeutet in erster Linie die Erarbeitung und Umsetzung innovativer Lösungen für Geschäftskunden. Darüber hinaus entwickelt das Unternehmen Produkte und Services, die das Leistungsspektrum gezielt erweitern.

Geringe Aufwendungen, hohe Lösungskompetenz // Traditionell weist QSC nur geringe Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (FuE) gesondert aus. 2003 wie 2002 beliefen sie sich auf 2,0 Millionen EUR. Im abgelaufenen Geschäftsjahr beinhalten die FuE-Aufwendungen im Wesentlichen zwei Entwicklungen: QSC-Scout und QSC-IPfonie. Das webbasierte Monitoring-Tool QSC-Scout ermöglicht Kunden die selbstständige Überprüfung der Performance und Service Levels ihrer VPN-Lösung. Mit der softwarebasierten QSC-IPfonie gelang QSC der Einstieg in den äußerst wachstums-trächtigen Voice over IP-Markt. In einem ersten Schritt bietet QSC dieses Produkt seit Dezember 2003 Privatkunden an.

Die FuE-Kompetenz von QSC reicht aber erheblich weiter. Bei jedem neuen Projekt spielen Innovationen eine zentrale Rolle – Prozessinnovationen, die die Kommunikation der Kunden sicher, zuverlässig und schnell funktionieren lassen.

So realisierte QSC im vergangenen Jahr beispielsweise bei einem Kunden binnen vier Monaten die hochkomplexe Vernetzung von fast 100 Niederlassungen durch eine sehr enge Zusammenarbeit von Entwicklern und Vertrieb. Das Netz basiert auf symmetrischen DSL-Leitungen, die eine Übertragungsgeschwindigkeit bis zu 2,3 Mbit/s ermöglichen. Die Komplexität der IT-Struktur erforderte neben dem klassischen Internetprotokoll (IP) auch IPX, ein Protokoll für Novell-Umgebungen sowie das von IBM entwickelte SNA-Protokoll. Aus Sicherheitsgründen läuft sämtlicher Datenverkehr, der über IP geroutet wird, ausschließlich über private IP-Adressen. Dieses maßgeschneiderte Netzwerk erlaubt dem Kunden heute den minutengenauen Abgleich von Waren- und Kassenbeständen, löst Just in time-Lieferungen aus und wickelt Bonitätsauskünfte ab – für QSC ein Paradebeispiel einer Innovation im Sinne des Kunden.

Prozessinnovationen stehen im Zentrum der FuE-Aktivitäten

Auf dem Weg in die Gewinnzone

2003 konnte QSC ihren Verlust auf EBITDA-Basis mehr als halbieren und zum Jahresende die EBITDA-Gewinnschwelle überschreiten. Signifikant verbessert hat sich infolge dessen auch das Jahresergebnis.

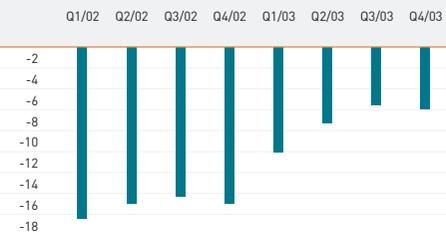
EBITDA-Jahres-
ergebnis verbessert
sich um mehr
als 50 Prozent

Fortschritte im operativen Geschäft ermöglichen Ergebnisverbesserung // Das hohe Wachstum im margenstarken Projektgeschäft, die Synergien aus der Ventelo-Akquisition sowie ein striktes Kostenmanagement trugen im abgelaufenen Geschäftsjahr entscheidend dazu bei, den Jahresverlust von QSC auf EBITDA-Basis um 53 Prozent zu reduzieren. Er erreichte -28,5 Millionen EUR nach -60,3 Millionen EUR in 2002. QSC definiert das EBITDA als Ergebnis vor Zinsen, Steuern, anteiligen Ergebnissen von nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen, Amortisierung von abgegrenzter nicht-liquiditätswirksamer Kompensation sowie Abschreibung und Amortisierung von Sachanlagen und Firmenwert.

Im vierten Quartal 2003 belastete der vorgezogene Umzug der Ventelo-Zentrale nach Köln das EBITDA-Ergebnis. Es verbesserte sich dennoch um 61 Prozent auf -5,8 Millionen EUR nach -14,9 Millionen EUR in der vergleichbaren Vorjahresperiode.

Auf Grund dieser einmaligen, vorgezogenen Aufwendungen lag das EBITDA-Ergebnis für das Gesamtjahr 2003 oberhalb des im August 2003 angehobenen Ziels eines Ergebnisses von weniger als -25 Millionen EUR aber innerhalb der im Februar 2003 genannten Bandbreite von -25 Millionen EUR bis -30 Millionen EUR. Zum Jahresende 2003 konnte QSC den Break-Even auf EBITDA-Basis erreichen. Der deutlichen Verbesserung des EBITDA-Ergebnisses folgend, reduzierte sich der Jahresfehlbetrag signifikant. Er belief sich 2003 auf -60,6 Millionen EUR nach -102,6 Millionen EUR im Vorjahr. Das Ergebnis pro Aktie erreichte -0,58 EUR nach -1,01 EUR in 2002.

EBITDA (in Mio. EUR)



Solide Finanzierung

Die hohe Eigenkapitalquote und der weitestgehende Verzicht auf Fremdfinanzierung stehen für die solide Finanzierung von QSC. 2003 gelang es zugleich, den Liquiditätsverbrauch massiv zu reduzieren und so dem Ziel des Break-Even auf Cashflow-Basis im Verlauf des ersten Halbjahres 2004 entscheidend näher zu kommen.

QSC senkt Liquiditätsverbrauch kontinuierlich // 2003 gelang QSC von Quartal zu Quartal eine weitere deutliche Reduzierung des Liquiditätsverbrauchs. Belief sich der Abbau liquider Mittel im ersten Quartal 2003 noch auf -10,9 Millionen EUR, erreichte diese Größe im vierten Quartal 2003 nur noch -5,9 Millionen EUR. Im Jahresvergleich verbesserte sich der Liquiditätsverbrauch um rund 50 Prozent auf -33,3 Millionen EUR nach -66,2 Millionen EUR in 2002.

Für die Ventelo-Akquisition fiel in 2003 lediglich eine Kaufpreistranche in Höhe von 0,7 Millionen EUR an. Die Zahlung der ersten Tranche im Dezember 2002 hatte bereits zu einem Nettoliquiditätseffekt von -2,2 Millionen EUR geführt; die abschließende Kaufpreistranche von bis zu 4,5 Millionen EUR wird voraussichtlich in 2004 fällig.

Per 31. Dezember 2003 verfügte QSC über eine Nettoliquidität von 54,3 Millionen EUR und sieht sich daher bis zum geplanten Überschreiten des Break-Even auf Cashflow-Basis im Verlauf des ersten Halbjahres 2004 und darüber hinaus voll finanziert.

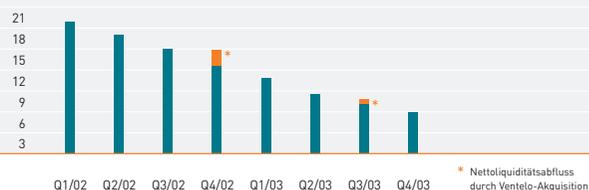
2003 halbierte sich der Liquiditätsverbrauch gegenüber dem Vorjahr

Hohe Eigenkapitalquote unterstreicht solide Finanzierung

Eigenkapitalquote bei 67 Prozent // Die solide Finanzierung des Unternehmens unterstreicht die Tatsache, dass QSC auch 2003 weitgehend schuldenfrei blieb. Unter langfristigen Verbindlichkeiten weist das Unternehmen im Wesentlichen die Aufwendungen für Pensionsrückstellungen in Höhe von 0,5 Millionen EUR (2002: 0,3 Millionen EUR) aus. Unverändert dominiert Eigenkapital die Bilanzstruktur. Die Eigenkapitalquote belief sich 2003 auf 67,4 Prozent nach 74,7 Prozent im Vorjahr. Das Grundkapital der Gesellschaft erhöhte sich 2003 leicht um 28.682 EUR. Diesen Zuwachs lösten Inhaber von QSC-Wandelschuldverschreibungen aus, die 2003 von ihrem Recht gebraucht machten, diese in neue QSC-Aktien zu wandeln. (Detaillierte Informationen zu den Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen finden sich im Konzernanhang auf Seite 84/85.) Das Eigenkapital ist zum überwiegenden Teil in langfristigen Vermögensgegenständen investiert. Die größte Bilanzposition bilden die Sachanlagen mit 46,9 Millionen EUR (2002: 68,3 Millionen EUR). Der Rückgang erklärt sich in erster Linie aus der fortlaufenden Abschreibung der Investitionen in das Netzwerk, technische Anlagen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung.

Netzwerkoptimierung erfordert Investitionen // Zugleich investierte QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr 8,5 Millionen EUR in neue langfristige Vermögensgegenstände (2002: 2,4 Millionen EUR). Diese Größe enthält in erster Linie Investitionen für Endgeräte, mit denen QSC neue Kunden ausstattet, sowie Neuanschaffungen im Zuge der Zusammenschaltung der Netze von QSC und Ventelo. Zudem optimierte QSC das DSL-Netzwerk weiter. Bei entsprechender Kundennachfrage erschließt das Unternehmen neue Kollokationsräume, investiert in entsprechende Technik und integriert diese, insbesondere an den Rändern von Ballungsgebieten, in das eigene DSL-Netzwerk.

Liquiditätsverbrauch (in Mio. EUR)



Schnelle Integration auf allen Ebenen

Um die Synergien mit Ventelo vollständig nutzen zu können, trieb QSC 2003 die Integration der beiden Organisationen entschlossen voran. Die Berufung von Ventelo-Geschäftsführer Mark Goossens in den QSC-Vorstand zum 1. Januar 2004 sowie der Umzug der Ventelo-Zentrale im Dezember 2003 schlossen den Integrationsprozess erfolgreich ab.

Teams von QSC und Ventelo wachsen zusammen // Direkt nach der Akquisition von Ventelo bildete QSC in allen Unternehmensbereichen Arbeitsgruppen, die die Prozesse in den einzelnen Abteilungen durchleuchteten und gemeinsame Strukturen und Abläufe festlegten. Binnen drei Monaten arbeiteten bereits die sechs Vertriebsbüros unter einem Dach zusammen. Sowohl in den Niederlassungen als auch in den Zentralen forcierte QSC die Teambildung. Dieses entschlossene Vorgehen trug entscheidend dazu bei, dass QSC den Integrationsprozess im Dezember 2003 vorzeitig mit dem Umzug der Düsseldorfer Ventelo-Mitarbeiter nach Köln abschließen konnte. Nur zwölf Monate nach der Akquisition arbeiten Angestellte in allen Unternehmensbereichen Hand in Hand und ergänzen sich in ihren Kompetenzen.

Mark Goossens verstärkt Management-Team // Sichtbares Zeichen der erfolgreichen Einbindung von Ventelo ist die Berufung des Ventelo-Geschäftsführers Mark Goossens zum QSC-Vorstand ab 1. Januar 2004. Der Ingenieur und MBA verantwortet hier schwerpunktmäßig den Bereich Technik. Nach drei Jahren operativer Tätigkeit ließ QSC-Mitgründer Gerd Eickers seinen Vertrag als Vorstand auf eigenen Wunsch auslaufen. Er möchte auf der Hauptversammlung im Mai 2004 erneut für den Aufsichtsrat kandidieren, dem er bereits bis Ende 2000 angehörte.

Leichter Abbau der Personalstärke // Insgesamt beschäftigte QSC per 31. Dezember 2003 373 Mitarbeiter, 304 davon in der Kölner Zentrale, 69 in den bundesweiten Vertriebsniederlassungen und Geschäftsstellen. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr um knapp 14 Prozent lässt sich im Wesentlichen auf drei Faktoren zurückführen:

- // Ausgliederung des Technischen Services: Seit dem 1. Juli 2003 gewährleistet die Pan Dacom Networking AG mit bis zu 100 Servicespezialisten den reibungslosen Betrieb der QSC-Netzinfrastruktur. Im Zuge dieses Outsourcing-Prozesses wechselten zwölf QSC-Mitarbeiter zu Pan Dacom.
- // Ausgliederung von Kundendienst-Funktionen an die SNT Deutschland AG: Der Spezialist für integriertes Kundenmarketing übernahm 2003 die Betreuung neuer und bestehender Kunden von QSC-Sprachdiensten in der ersten Stufe – zuvor war dafür ein unternehmenseigenes Call-Center zuständig.
- // Natürliche Fluktuation: Die Neuordnung der QSC-Organisation in Folge der Ventelo-Integration führte an einzelnen Stellen zur Überschneidung von Aufgabengebieten. Zudem erforderte sie sowohl im Vertrieb als auch in der Verwaltung den Umzug von Mitarbeitern. QSC besetzte nicht in allen Fällen frei werdende Stellen neu.

Outsourcing führt zu Konzentration auf Kernkompetenzen

Technischer Bereich unterstützt Vertrieb im Lösungsgeschäft

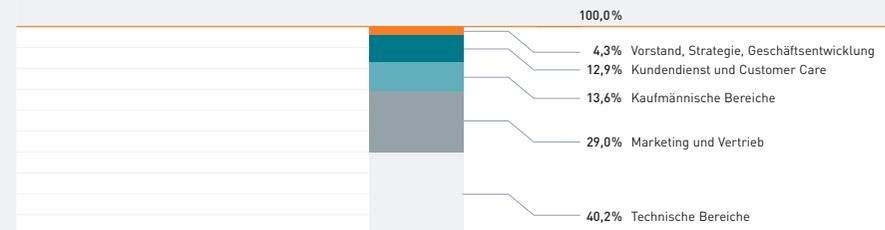
Im Gegenzug stockte QSC 2003 sein Vertriebsteam für das Projekt- und Großkundengeschäft auf. Per 31. Dezember 2003 betreuten 38 Key Account-Manager inklusive Pre-Sales-Ingenieuren diese Kernzielgruppe von QSC. Insgesamt beschäftigte QSC zum 31. Dezember 2003 108 Mitarbeiter in Vertrieb und Marketing, was 29 Prozent der Belegschaft entspricht. Gemeinsam mit den anderen kundennahen Bereichen, Kundendienst und Customer Care, bilden sie unverändert die stärkste Gruppe innerhalb der QSC-Belegschaft.

Kundennähe und Service sind auch für den technischen Bereich zentrale Themen. Die 150 Mitarbeiter entwickeln und implementieren innovative Sprach- und Datendienste und erarbeiten mit dem Vertriebsteam maßgeschneiderte Lösungen für Projektkunden. Trotz der Integration von Ventelo blieb 2003 der Anteil der Mitarbeiter in den kaufmännischen Bereichen nahezu konstant. Mit 51 Angestellten hält QSC an einer sehr schlanken Verwaltung fest, die auch das zu erwartende, wachsende Geschäftsvolumen mit bestehenden Kapazitäten abdecken kann.

Zentrale Rolle der Aus- und Weiterbildung // Der Anspruch von QSC, erstklassige Qualität und hochwertigen Service anzubieten, erfordert eine permanente Schulung und Weiterbildung sämtlicher Mitarbeiter. So nahmen zum Beispiel vom Vorstand bis zum Sachbearbeiter im abgelaufenen Geschäftsjahr Mitarbeiter aller Abteilungen an Seminaren und Workshops zum Thema Kundenorientierung teil.

Den hohen Stellenwert der internen Aus- und Weiterbildung unterstreicht auch die Tatsache, dass QSC für das im September 2003 begonnene Lehrjahr erstmals sechs Ausbildungsplätze für Fachinformatiker geschaffen hat. Das Unternehmen sieht in der betrieblichen Ausbildung einen zentralen Baustein zur langfristigen Sicherung seines Nachwuchses und möchte sich zugleich der gesamtgesellschaftlichen Verantwortung stellen, Schulabgängern eine berufliche Perspektive zu eröffnen. Aus diesen Gründen schafft QSC 2004 zusätzlich auch Ausbildungsplätze für angehende Kaufleute.

Mitarbeiterstruktur (in Prozent)



Risikobericht

2003 baute QSC sein Risikomanagement weiter aus und verzahnte es noch enger mit der Aufbau- und Ablauforganisation. Dies führte zu der erwünschten, stärkeren Sensibilisierung sämtlicher Mitarbeiter für dieses Thema.

Permanente Optimierung des Risikomanagements // Als integrierter Telekommunikationsanbieter für Geschäftskunden hat sich QSC am deutschen Markt gut positioniert. Das hohe Wachstum im abgelaufenen Geschäftsjahr belegt die starke Marktposition des Unternehmens. Dennoch unterliegt QSC bei ihrer Geschäftsentwicklung bestimmten Risiken. Die Beobachtung dieser Risiken genießt im Rahmen des nach § 91 Abs. 2 AktG geforderten Risikomanagements hohe Priorität. Dieses ist ein integraler Bestandteil der operativen Geschäftsprozesse und wurde vom Abschlussprüfer untersucht. Die hierbei gewonnenen Erkenntnisse fließen regelmäßig in eine weitere Optimierung des Risikomanagements ein.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr band QSC das Risikomanagement noch enger in die Aufbau- und Ablauforganisation ein. Dies führte zu einer stärkeren Sensibilisierung sämtlicher Mitarbeiter für dieses Thema – ein Ziel, das das Unternehmen auch 2004 weiter verfolgen wird.

Folgende Themen unterliegen der besonderen Beobachtung:

- // **Der Konjunkturverlauf.** QSC konnte 2003 trotz sehr schwacher Konjunktur ihr Geschäft stark ausbauen. Eine anhaltende Stagnation könnte indes die Investitionsbereitschaft von Geschäftskunden in eine moderne Telekommunikationsinfrastruktur noch mehr beeinträchtigen. Die seit dem vierten Quartal 2003 erkennbare, leichte Konjunkturerholung sowie die prognostizierte Erholung des Telekommunikationsmarktes mindern dieses Risiko.
- // **Das Wettbewerbsverhalten des Ex-Monopolisten Deutsche Telekom (DTAG).** Insbesondere eine aggressive Preispolitik der DTAG hat bereits in der Vergangenheit und könnte auch in Zukunft die Margensituation auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt negativ beeinflussen. Als Infrastrukturanbieter ist QSC allerdings in einem wesentlich geringeren Maß als das Gros der Wettbewerber von den Wiederverkaufspreisen der DTAG abhängig. Im Endkundengeschäft sowie bei notwendigen Vorleistungen wie Zusammenschaltungsentgelten und dem Zugang zur entbündelten Teilnehmeranschlussleitung setzt QSC unverändert auf eine funktionierende Aufsicht durch die Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post (RegTP) sowie die Europäische Kommission.

Risikomanagement
ist integraler Bestandteil
des operativen Geschäfts

- // **Das Angebot von Bitstream Access durch die DTAG.** Mit hoher Wahrscheinlichkeit wird es im Laufe des Jahres 2004 sogenannte Bitstream Access-Angebote der DTAG geben. Diese ermöglichen auch Unternehmen ohne eigene Anschlussinfrastruktur, im eigenen Namen und auf eigene Rechnung DSL-Produkte anzubieten. Neben dem Risiko erhöhten Wettbewerbsdrucks für QSC als Ergebnis einer aggressiven Preisgestaltung der DTAG ergeben sich aus Bitstream Access jedoch auch Chancen für QSC. Das Unternehmen kann so besser und profitabler als heute flächendeckend Datennetze für Geschäftskunden im eigenen Namen anbieten – an Standorten ohne eigene Infrastruktur lässt sich diese mit Bitstream Access ergänzen.
- // **Das Aufkommen alternativer Technologien.** QSC betreibt ein leistungsstarkes Breitbandnetzwerk auf DSL-Basis in den 40 größten deutschen Städten. Alternative Breitbandtechnologien wie das TV-Kabel könnten die Wettbewerbsposition von QSC gefährden. Bereits erfolgte Versuche der Markteinführung solcher Technologien zeigen indes, dass Geschäfts- wie Privatkunden in Deutschland auf DSL setzen.
- // **Die Integration zukünftiger Akquisitionen.** QSC schließt nicht aus, künftig auch durch Zukäufe zu wachsen. Hierbei besteht das Risiko, dass die erworbene Gesellschaft die Erwartungen nicht erfüllt. So können unter anderem Schwierigkeiten bei der Zusammenführung von Produkten, Mitarbeitern sowie des operativen Geschäfts auftreten. Die erfolgreiche Migration zum integrierten Telekommunikationsanbieter durch die Akquisition von Ventelo belegt indes die Fähigkeit von QSC, solche Integrationsprozesse zu bewältigen.
- // **Die Finanzierung der QSC.** Seit elf Quartalen reduziert das Unternehmen seinen Liquiditätsverbrauch kontinuierlich und plant das Erreichen des Cashflow-Break-Even im Verlauf des ersten Halbjahres 2004. Eine länger andauernde Rezession oder ein anhaltend aggressiver Preiswettbewerb könnten indes zu einer Verschiebung des Cashflow-Break-Even führen und infolge die Aufnahme neuer Finanzmittel erfordern. Per 31. Dezember 2003 hatte QSC keine Finanzschulden und verfügte über liquide Mittel in Höhe von 54,3 Millionen EUR.

Die künftigen Ergebnisse von QSC können auf Grund dieser oder anderer Risiken sowie fehlerhafter Annahmen erheblich von den Erwartungen des Unternehmens abweichen. Sämtliche Angaben in diesem Konzernabschluss sind, soweit sie keine historischen Tatsachen darstellen, sogenannte zukunftsbezogene Angaben. Sie basieren auf aktuellen Erwartungen und Prognosen zukünftiger Ereignisse und unterliegen einer regelmäßigen Überprüfung im Rahmen des Risikomanagements.

QSC bleibt auf Wachstumskurs

Im laufenden Geschäftsjahr plant QSC ein organisches Umsatzwachstum von mindestens 20 Prozent sowie ein nachhaltig positives EBITDA-Ergebnis. Hohe Zuwachsraten erwartet das Unternehmen insbesondere von einer anhaltend starken Nachfrage nach Netzwerklösungen für Geschäftskunden (VPNs) sowie, darauf aufbauend, dem zunehmenden Outsourcing weiterer Netzwerkfunktionen durch Großkunden.

Margenstarkes Projektgeschäft im Zentrum // Auch 2004 konzentriert sich QSC auf Planung, Verkauf, Implementierung und Betrieb integrierter Telekommunikationslösungen für Geschäftskunden auf Basis von virtuellen privaten Netzwerken. Aus vier Gründen ist hier von einer anhaltend hohen Nachfrage nach VPN-Lösungen auszugehen:

- // Unternehmen nutzen verstärkt die Möglichkeiten des Internets zur Optimierung der eigenen Wertschöpfung und vernetzen daher sämtliche Standorte durch VPNs.
- // Aus Kostengründen ersetzen Unternehmen starre Mietleitungen durch flexible DSL-Lösungen.
- // Zusätzlich gewinnt die Anbindung von Home Offices und Außendienstkräften an Bedeutung, da qualifizierte Mitarbeiter eine flexible Wahl von Arbeitszeit und -ort einfordern.
- // Neue, modulare Lösungen ermöglichen auch kleineren Unternehmen die Nutzung eines VPNs.

QSC hat sich frühzeitig als VPN-Lösungsanbieter positioniert und dürfte daher in besonderem Maß vom Wachstum dieses margenstarken Marktsegments profitieren.

Managed Services als Wachstumsthema // Zusätzlichen Schwung erhält der VPN-Markt durch einen weiteren Trend: dem Outsourcing des Betriebes und der Wartung von Netzwerken an externe Dienstleister. Bei diesen sogenannten Managed Services übernimmt ein Telekommunikationsunternehmen nicht nur den Aufbau eines VPN, sondern auch den Ende-zu-Ende-Betrieb sowie regelmäßige Software- und Hardware-Updates. Der Outsourcing-Dienstleister gewährleistet zudem vereinbarte Qualitäts- und Sicherheitsstandards basierend auf Service-Level-Verträgen.

2004 hält hohe Nachfrage nach VPN-Lösungen an

QSC plant 2004 Umsatzplus von mindestens 20 Prozent

Voice over IP für Geschäftskunden in den kommenden zwölf Monaten // Nach der positiven Aufnahme von QSC-IPfonie, dem ersten Voice over IP-Angebot für Q-DSL home Kunden, plant QSC in den kommenden zwölf Monaten auch Geschäftskunden ein leistungsstarkes Voice over IP-Produkt anzubieten. Dies beinhaltet auch die Integration eines VoIP-Angebots in IP-VPN-Lösungen. Der Ausbau des Voice over IP-Geschäfts charakterisiert die Strategie von QSC, in erster Linie ihre Lösungs- und Technologiekompetenz für Geschäftskunden zielgerichtet auszubauen.

Wachstum durch gezielte Akquisitionen // QSC erwartet auch in den nächsten beiden Jahren eine Fortsetzung der Konsolidierung im IT- und Telekommunikationsmarkt. Vor diesem Hintergrund bieten sich auch gezielte Akquisitionen zur weiteren Beschleunigung der Strategieumsetzung bzw. des Wachstums im Geschäftskundenmarkt an. Wie in der Vergangenheit auch ist dies jedoch nur dann eine Alternative, sofern QSC nach ihrer Einschätzung davon überzeugt ist, dass die Akquisition strategisch zum Kerngeschäft passt und der Kaufpreis angemessen ist. Zudem muss das Unternehmen überzeugt sein, dass die Akquisition mit überschaubarem Aufwand integriert, Synergien gehoben und damit im Ergebnis zusätzlicher Wert für die Aktionäre geschaffen werden kann.

Ehrgeizige Ziele für 2004 // QSC plant auch im laufenden Geschäftsjahr weit überdurchschnittlich zu wachsen. Das Unternehmen erwartet ein organisches Umsatzwachstum von mindestens 20 Prozent auf mehr als 138 Millionen EUR. Die Konzentration auf margenstarke Geschäftsfelder dürfte 2004 zu einem nachhaltigen EBITDA-Gewinn führen. Zudem plant QSC, im Verlauf des ersten Halbjahres 2004 den Break-Even auf Cashflow-Basis zu erreichen und spätestens ab Anfang Juli 2004 nachhaltig Cashflow-Überschüsse zu erwirtschaften.

Köln, 5. März 2004
Der Vorstand



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Mark Goossens



Markus Metyas



Bernd Puschendorf

Finanzbericht

Bestätigungsvermerk	60
GuV	61
Bilanz	62
Kapitalflussrechnung	64
Eigenkapital	66
Konzernanhang	68

Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der QSC AG, Köln, aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2003 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 US-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen (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 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 bis 31. Dezember 2003 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 Vorstellung 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 bis 31. Dezember 2003 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

Eschborn/Frankfurt/Main, den 5. März 2004

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)

	Anhang-Nr.	2003	2002
Umsatzerlöse	1	115.625	47.088
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen (inklusive TEUR 1.377 aufgrund nicht-liquiditätswirksamer Kompensation in 2003; 2002: TEUR 2.042)	2	135.175	93.594
Bruttoergebnis vom Umsatz		(19.550)	(46.506)
Marketing- und Vertriebsaufwendungen (inklusive TEUR 437 aufgrund nicht-liquiditätswirksamer Kompensation in 2003; 2002: TEUR 1.023)	2	23.172	31.998
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen (inklusive TEUR 2.353 aufgrund nicht-liquiditätswirksamer Kompensation in 2003; 2002: TEUR 2.925)		17.185	20.594
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen (inklusive TEUR 668 aufgrund nicht-liquiditätswirksamer Kompensation in 2003; 2002: TEUR 924)		1.947	1.994
Betriebsverlust		(61.854)	(101.092)
Sonstige Erträge (Verluste)			
Zinserträge		2.150	4.233
Zinsaufwendungen		(175)	(192)
Anteil am Ergebnis nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen		-	(5.432)
Sonstige Aufwendungen		(732)	(138)
Verlust vor Steuern		(60.611)	(102.621)
Steuern vom Einkommen und Ertrag	15	-	-
Jahresfehlbetrag		(60.611)	(102.621)
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert)	1	(0,58)	(1,01)
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert und verwässert)		105.037.396	101.134.647

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

Bilanz

Konzern-Bilanz

(Eurobeträge in Tausend (TEUR))

	Anhang-	Nr.	31.12.2003	31.12.2002			Anhang-	Nr.	31.12.2003	31.12.2002
AKTIVA										
Kurzfristige Vermögensgegenstände						PASSIVA				
Liquide Mittel	5		34.964	43.095		Kurzfristige Verbindlichkeiten				
Festverzinsliche Wertpapiere	5		19.322	44.526		Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		18.631	25.917	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	6		18.559	16.948		Verbindlichkeiten gegenüber nahe stehenden Unternehmen	4	547	504	
Forderungen gegenüber nahe stehenden Unternehmen	4		-	7		Rückstellungen	11	15.123	17.871	
Noch nicht fakturierte Forderungen			42	239		Umsatzabgrenzungsposten		1.778	2.028	
Sonstige Vermögensgegenstände	6		3.263	9.476		Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	11	6.571	2.549	
Rechnungsabgrenzungsposten			4.140	4.410		Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt		42.650	48.869	
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt			80.290	118.701		Langfristige Verbindlichkeiten				
Langfristige Vermögensgegenstände						Wandelanleihen		63	50	
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	10		-	301		Pensionsrückstellungen	12	510	321	
Sonstige Vermögensgegenstände			479	460		Sonstige langfristige Verbindlichkeiten		-	90	
Sachanlagen, netto						Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt		573	461	
Netzwerk und technische Anlagen	7		40.261	61.463		Eigenkapital				
Betriebs- und Geschäftsausstattung	7		6.655	6.837		Grundkapital aus Stammaktien	13	105.037	105.009	
Gesamte Sachanlagen, netto			46.916	68.300		[190.024.719 bzw. 189.996.037 genehmigte Aktien zum 31.12.2003 bzw. 2002; 105.037.396 bzw. 105.008.714 begebene Aktien zum 31.12.2003 bzw. 2002]				
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto						Eigene Anteile [358.747 zum 31.12.2003 bzw. 2002]	13	[266]	[266]	
Lizenzen	8		850	2.004		Kapitalrücklage		473.302	473.442	
Software	8		1.761	2.420		Abgegrenzte Kompensation	14	[75]	[5.058]	
Sonstige	8		3	5		Kumulierter übriger Comprehensive Loss	1	[46]	-	
Gesamte immaterielle Vermögensgegenstände, netto			2.614	4.429		Forderungen gegen Aktionäre		-	[1]	
Geschäfts- oder Firmenwert	9		2.393	2.393		Bilanzverlust		[488.483]	[427.872]	
Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt			52.402	75.883		Eigenkapital, gesamt		89.469	145.254	
Aktiva, gesamt			132.692	194.584		Passiva, gesamt		132.692	194.584	

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

Eigenkapital

Entwicklung des Eigenkapitals vom 1. Januar 2002 bis 31. Dezember 2003 (Eurobeträge in Tausend (TEUR), ausgenommen bei Beträgen je Aktie)

	Stammaktien		Eigene Anteile		Kapitalrücklage TEUR	Abgegrenzte Kompensation TEUR	Comprehensive Income TEUR	Kumuliertes übriges Compre- hensive Income TEUR	Forderungen gegen Aktionäre TEUR	Bilanzgewinn / -verlust TEUR	Gesamtes Eigenkapital TEUR
	Aktien	TEUR	Aktien	TEUR							
Stand am 1. Januar 2002	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
Jahresfehlbetrag							(60.611)			(60.611)	(60.611)
Unrealisierte Gewinne aus Wertpapieren des Umlaufvermögens							(46)	(46)			(46)
Comprehensive Income							(60.657)				-
Verfall von Wandlungsrechten (1. Januar 2003)					(69)	69					-
Verfall von Wandlungsrechten (1. April 2003)					(11)	11					-
Verfall von Wandlungsrechten (1. Oktober 2003)					(68)	68					-
Ausübung von Wandlungsrechten aus Wandelschuld- verschreibungen (30. Juni 2003)	3.300	3									3
Ausübung von Wandlungsrechten aus Wandelschuld- verschreibungen (30. September 2003)	9.360	9									9
Ausübung von Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen (31. Dezember 2003)	16.022	16			8						24
Rückzahlung									1		1
In der Periode berücksichtigte Amortisation						4.835					4.835
Stand am 31. Dezember 2003	105.037.396	105.037	358.747	(266)	473.302	(75)		(46)	-	(488.483)	89.469

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

Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2003

1. Grundlagen der Rechnungslegung

Allgemeines // Der Konzernabschluss der QSC AG und ihrer Tochtergesellschaften („QSC“ oder „die Gesellschaft“) erfolgt in Übereinstimmung mit den in den Vereinigten Staaten allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen („Generally Accepted Accounting Principles in the United States of America“ oder „US GAAP“). Alle Beträge außer Beträge je Aktie sind in Tausend Euro („TEUR“) angegeben.

Zur Befreiung von der Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses nach deutschem Recht wurde gemäß § 292a HGB der Konzernabschluss um weitere Erläuterungen sowie den Konzernlagebericht ergänzt. Damit entspricht der im Handelsregister zu hinterlegende und im Bundesanzeiger zu veröffentlichende Konzernabschluss und Konzernlagebericht der Vierten und der Siebenten Richtlinie des Rats der Europäischen Gemeinschaft. Bei der Interpretation dieser Richtlinien hat sich das Unternehmen auf die Auslegung durch den Standard Nr. 1 des Deutschen Rechnungslegungs Standards Committee e.V. gestützt.

Konsolidierungsgrundsätze // Der vorliegende Konzernabschluss beinhaltet den Abschluss von QSC und ihrer Tochtergesellschaften, bei denen QSC mit Mehrheit beteiligt ist. Alle wesentlichen konzerninternen Geschäftsvorfälle wurden eliminiert.

Assoziierte Unternehmen, hierbei handelt es sich grundsätzlich um Unternehmen mit einem Stimmrechtsanteil zwischen 20% und 50%, werden nach der Equity-Methode bilanziert. Der Konzernabschluss beinhaltet folgende Beteiligungen:

	Anteil in %	Eigenkapital TEUR	Jahresfehlbetrag TEUR
Ventelo GmbH, Deutschland *	100	9.250	(1.826)
NETCHEMYA S.p.A., Italien **	25	16.558	(3.471)

* per 31. Dezember 2003

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

Schätzungen // Im Konzernabschluss müssen zu einem gewissen Grad Schätzungen vorgenommen und Annahmen getroffen werden, die die bilanzierten Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten sowie die Angabe zu Eventualforderungen und -verbindlichkeiten am Bilanzstichtag und den Ausweis von Erträgen und Aufwendungen für die Berichtsperiode betreffen. Die sich tatsächlich einstellenden Beträge können von den Schätzungen abweichen.

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.

Forderungsausfälle // QSC bietet ihre Produkte und Dienstleistungen über Vertriebspartner und direkt an Endkunden an. Im Jahr 2003 wurde mit keinem Vertriebspartner und keinem Endkunden ein Umsatz erzielt, der größer als 10% der gesamten Umsatzerlöse war. Die Wertberichtigung von zweifelhaften Forderungen erfolgt auf der Grundlage von regelmäßigen Überprüfungen sowie Bewertungen im Rahmen der Kreditüberwachung. Einzelwertberichtigungen werden dabei für sämtliche erkennbaren Einzelrisiken gebildet. Der Ausweis der Forderungen erfolgt abzüglich der vorgenommenen Einzelwertberichtigungen.

Liquide Mittel // Die liquiden Mittel umfassen alle liquiditätsnahen Vermögensgegenstände, die zum Zeitpunkt der Anschaffung bzw. Anlage eine Restlaufzeit von höchstens drei Monaten hatten.

Wertpapiere und Beteiligungen // Wertpapiere, die zu Handelszwecken gehalten werden („Trading Securities“), werden mit Stichtagskursen bewertet und daraus resultierende unrealisierte Gewinne und Verluste ergebniswirksam erfasst.

Wertpapiere, die bis zur Endfälligkeit gehalten werden („Held-to-maturity Securities“) werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Unrealisierte Gewinne und Verluste werden über die Restlaufzeit verteilt ergebniswirksam ausgewiesen.

Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere („Available-for-sale Securities“) werden mit ihrem Stichtagskurs bilanziert, unrealisierte Gewinne und Verluste werden bis zu deren Verkauf als Bestandteil des kumulierten übrigen Comprehensive Income (Loss) ausgewiesen.

Available-for-sale Securities und Beteiligungen, deren Marktwert voraussichtlich dauerhaft unter die Anschaffungskosten absinkt, werden abgeschrieben. Die Abschreibung wird erfolgswirksam vorgenommen und führt zu einer neuen Basis für die Anschaffungskosten.

1 Ergebnis je Aktie

Ergebnis je Aktie // Das Ergebnis je Aktie („Earnings per Share“) entspricht dem Verlust dividiert durch die gewichtete, durchschnittliche Anzahl der während des Geschäftsjahres ausgegebenen Stammaktien der Gesellschaft. Das Ergebnis je Aktie (verwässert) („Diluted Earnings per Share“) berücksichtigt nicht nur ausgegebene, sondern auch aufgrund von Wandelschuldverschreibungen erhältliche Aktien. Für die Geschäftsjahre 2003 und 2002 wurde die verwässernde Wirkung von Wandelschuldverschreibungen nicht berücksichtigt, weil QSC in diesen Berichtszeiträumen Verluste verzeichnete und die angenommene Wandlung von Schuldverschreibungen somit eine der Verwässerung gegenläufige Wirkung gehabt hätte.

Derivative Finanzinstrumente und Sicherungsgeschäfte // Nach der geänderten Fassung des Statement of Financial Accounting Standards („SFAS“) 133 „Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities“ werden derivative Finanzinstrumente wie Zinsswaps und Devisentermingeschäfte zum Marktwert bilanziert, und zwar unabhängig davon zu welchem Zweck oder in welcher Absicht sie abgeschlossen wurden. QSC nutzt keine derivativen Finanzinstrumente, daher wurden keine Anpassungen auf Grundlage von SFAS 133 vorgenommen.

Noch nicht fakturierte Forderungen // Noch nicht fakturierte Forderungen beziehen sich auf während des Berichtszeitraums erbrachte Lieferungen und Leistungen, für die bis zum Ende des Berichtszeitraums noch keine Rechnungen erstellt wurden. Nach erfolgter Fakturierung werden diese Forderungen in Forderungen aus Lieferungen und Leistungen umgebucht.

Immaterielle Vermögensgegenstände // Bei den immateriellen Vermögensgegenständen handelt es sich vorwiegend um Geschäfts- und Firmenwerte („Goodwill“), Software, Lizenzen und ähnliche Rechte. SFAS 141 „Business Combinations“ verlangt die Anwendung der Erwerbsmethode („Purchase Method“) für alle Unternehmenserwerbe, die nach dem 30. Juni 2001 initiiert wurden. Dabei wird der Betrag, um den die Anschaffungskosten der Beteiligung die Summe der Zeitwerte der erworbenen Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten übersteigen, als Goodwill aktiviert. SFAS 142 „Goodwill and Other Intangible Assets“ legt fest, dass Geschäfts- oder Firmenwerte und Vermögensgegenstände mit unendlicher Nutzungsdauer nicht abgeschrieben werden. In Übereinstimmung mit diesen Regelungen schreibt die Gesellschaft Lizenzen über einen Zeitraum von 10 Jahren und Software über einen Zeitraum von 4 Jahren linear ab.

Goodwill und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände mit unbegrenzter Nutzungsdauer werden nicht abgeschrieben, sondern mindestens einmal pro Jahr auf eine Wertminderung überprüft. Sofern Ereignisse oder Veränderungen eine Wertminderung wahrscheinlich machen, erfolgt die Untersuchung auch zwischenzeitlich. QSC überprüft das Vorliegen einer Wertminderung anhand der Cashflows. 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. QSC hat keine Wertminderung aufgrund der erstmaligen Anwendung von SFAS 142 oder als Ergebnis der am 31. Dezember 2003 durchgeführten, jährlich geforderten Werthaltigkeitsuntersuchung festgestellt.

Sachanlagen // Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten abzüglich der kumulierten 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 gebucht. 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

Pensionen und ähnliche Verpflichtungen // Die Bewertung der Pensionsverpflichtungen und anderer Versorgungsleistungen erfolgt in Übereinstimmung mit SFAS 87 „Employers' Accounting for Pensions“ auf versicherungsmathematischen Berechnungen. Alle Angaben basieren auf SFAS 132 „Employers' Disclosures about Pensions and Other Postretirement Benefits“.

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

1 Umsatzerlöse

Umsatzrealisierung // QSC erzielt primär Umsatzerlöse aus dem Angebot von festnetz-basierten integrierten Telekommunikationsdienstleistungen. Die Umsätze werden erfasst, wenn ein Vertrag wirksam zu Stande gekommen ist, die Lieferung erfolgt ist oder die Leistung erbracht wurde, ein Preis vereinbart und bestimmbar ist und die Erfüllung der damit verbundenen Forderungen wahrscheinlich ist. Die Umsatzerlöse werden abzüglich Skonti, Preisnachlässen, Kundenboni und Rabatten ausgewiesen.

Die Umsätze werden mit Vertriebspartnern oder direkt mit Endkunden erzielt. Die Vertriebspartner bieten die Produkte und Dienstleistungen der QSC auf eigenen Namen und eigene Rechnung an, dabei bilden sie die Schnittstelle zum Kunden und übernehmen auch das Ausfallrisiko.

Erträge aus einmaligen Installationsentgelten werden passivisch abgegrenzt und über eine durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten anteilig erfolgswirksam aufgelöst, in 2002 wurden sie über 12 Monate abgegrenzt. Vorauszahlungen von Kunden werden bis zu dem Zeitpunkt, an dem die betreffende Leistung erfolgt ist, ebenfalls passivisch abgegrenzt.

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.

Aktienoptionsprogramme // Im Dezember 2002 wurde SFAS 148 „Accounting for Stock-Based Compensation – Transition and Disclosure“ verabschiedet. SFAS 148 präzisiert und erweitert die Ausweisvorschriften für Aktienoptionsprogramme („AOP“) 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. Zum 1. Januar 2003 hat QSC erstmalig die Vorschriften von SFAS 123 – gemäß der in SFAS 148 eingeräumten Möglichkeit – prospektiv auf alle Mitarbeiterbeteiligungsprogramme angewendet, die seit dem 1. Januar 2003 beschlossen oder modifiziert wurden. Danach wird der Personalaufwand zum Ausgabezeitpunkt der Optionen über den mit Hilfe eines Black-Scholes-Optionspreismodells bestimmten Zeitwert der gewährten Rechte ermittelt, über den Erdienungszeitraum verteilt und gegen die Kapitalrücklage verrechnet. Da seit dem 1. Januar 2003 keine Aktienoptionsprogramme beschlossen oder modifiziert wurden, wurde kein Personalaufwand gemäß SFAS 123 gebucht. Aktienoptionsprogramme, die vor dem 1. Januar 2003 gewährt wurden, werden weiterhin gemäß APB 25 bilanziert.

Die folgende Tabelle stellt die Auswirkungen auf das Konzernergebnis und das Ergebnis je Aktie dar, die sich bei Anwendung von SFAS 123 auf alle ausstehenden und noch nicht ausübaren Wandelschuldverschreibungen in jeder Periode ergeben hätten:

	2003 in TEUR *	2002 in TEUR *
Ausgewiesener Jahresfehlbetrag	(60.611)	(102.621)
Gebuchte Kompensation	4.835	6.914
Anpassung SFAS 123	(8.369)	(438)
Proforma Jahresfehlbetrag	(64.145)	(96.145)
Verlust je Aktie (einfach und verwässert)		
Ausgewiesen	(0,58)	(1,01)
Proforma	(0,61)	(0,95)

* Verlust je Aktie in EUR

1 Kumulierter
übriger Compre-
hensive Loss

Segmentberichterstattung // In Übereinstimmung mit SFAS 131 „Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information“ wendet QSC die „Management-Methode“ an, um die Segment-einteilung 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: Festnetzbasierende integrierte Telekommunikationsdienstleistungen in Deutschland.

Übriges Comprehensive Income // Das übrige Comprehensive Income zum 31. Dezember 2003 setzt sich wie folgt zusammen:

	2003 in TEUR
Pensionsmindestverpflichtung	(128)
Unrealisierte Gewinne aus Available-for-sale Securities	82
Übriger Comprehensive Loss	(46)

Neue Rechnungslegungsvorschriften // Seit dem 1. Januar 2002 wendet QSC SFAS 144 „Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived-Assets“ an. Dieses SFAS ersetzt SFAS 121 „Accounting for the Impairment of Long-Lived-Assets to be Disposed of“. Auf der Grundlage von SFAS 144 überprüft QSC Sachanlagen, die gehalten und weiterhin genutzt werden, sowie erworbene, planmäßig abzuschreibende immaterielle Vermögensgegenstände auf Werthaltigkeit wenn Ereignisse oder Veränderungen Anlass geben könnten, dass der Buchwert nicht mehr werthaltig sein könnte. Wenn der Buchwert eines Vermögensgegenstandes oder einer Gruppe von Vermögensgegenständen die geschätzten zukünftigen undiskontierten Cashflows übersteigt, wird eine außerplanmäßige Abschreibung in Höhe des Unterschiedsbetrages zwischen dem bisherigen Buchwert und dem Zeitwert vorgenommen. In den Geschäftsjahren 2003 und 2002 wurden keine Anpassungen auf Grundlage von SFAS 144 vorgenommen.

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 Sachanlagevermögens aktiviert. SFAS 143 ist erstmalig für Geschäftsjahre, die nach dem 15. Juni 2002 beginnen, anzuwenden. QSC erwartet 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 2003 veröffentlichte das FASB die Interpretation („FIN“) 46 „Consolidation of Variable Interest Entities“, die sich damit befasst, wie ein Unternehmen untersuchen muss, ob es ein anderes Unternehmen anders als durch Stimmrechte kontrolliert und infolgedessen gegebenenfalls konsolidieren muss. FIN 46R regelt die Konsolidierung für alle „Variable Interest Entities“ die nach dem 15. März 2004 und für alle „Special-Purpose Entities“ die nach dem 15. Dezember 2003 gegründet oder erworben wurden. QSC hat keine Beteiligungen in „Variable Interest Entities“ oder „Special-Purpose Entities“, deswegen hat die Anwendung von FIN 46 keine wesentlichen Auswirkungen auf die Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft.

2. Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen und sonstige Aufwendungen

Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen // Die Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen beinhalten im Wesentlichen die Aufwendungen für den Aufbau, Betrieb und die Wartung des Netzes und betragen TEUR 135.175 und TEUR 93.594 für 2003 bzw. 2002. Die Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen enthalten Materialaufwand, Personalausgaben, Abschreibungen und nicht-liquiditätswirksamer Kompensation. Der Materialaufwand betrug in 2003 TEUR 93.272 (2002: TEUR 51.205). Einmalige Installationsentgelte werden abgegrenzt und über eine durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten anteilig erfolgswirksam aufgelöst, in 2002 erfolgte die Abgrenzung über 12 Monate.

Personalaufwand // Der Personalaufwand in 2003 betrug TEUR 30.374 (2002: TEUR 28.953) und setzte sich wie folgt zusammen:

	2003 in TEUR	2002 in TEUR
Personalaufwand		
Löhne und Gehälter	26.260	25.909
Soziale Abgaben	3.966	2.979
Aufwendungen für Altersversorgung	148	65
Personalaufwand	30.374	28.953

Darüber hinaus entstanden nicht-liquiditätswirksame Kompensationsaufwendungen aus Aktienoptionsprogrammen in Höhe von TEUR 4.835 (2002: TEUR 6.914). Im Geschäftsjahr 2003 waren im Jahresdurchschnitt 386 Angestellte beschäftigt (2002: 337).

Aufwendungen für Werbung // Die Vertriebs- und Marketingaufwendungen beinhalten Werbeaufwendungen in Höhe von TEUR 1.192 im Vergleich zu TEUR 7.380 in 2002. Aufwendungen für Werbung werden in dem Jahr als Aufwand gebucht, in dem sie anfallen.

3. Beteiligungen und Finanzanlagen

Beteiligungen // Am 13. Dezember 2002 beteiligte sich QSC mit 100% an der Ventelo GmbH, Düsseldorf („Ventelo“). Ventelo ist ein deutschlandweit tätiges Telekommunikationsunternehmen, das Sprachtelefonien speziell für Geschäftskunden anbietet. Ventelos Marktposition als Telefonieanbieter 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 betrug TEUR 11.454 inklusive Akquisitionskosten in Höhe von TEUR 90. Eine zweite abschließende Tranche in Höhe von TEUR 4.450 wurde noch nicht ausgezahlt. Ventelo wurde am 1. April 2002 aus der ehemaligen Muttergesellschaft gemäß §§ 159 ff. Umwandlungsgesetz ausgegründet. Ventelo haftet bis zu fünf Jahre für mögliche Verbindlichkeiten der ehemaligen Muttergesellschaft. Aus dem Erwerb der Beteiligung ergab sich ein negativer Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 193. Die erworbenen Aktiva wurden pro rata um diesen Betrag reduziert. Der Konzernabschluss der QSC beinhaltet den Abschluss der Ventelo seit dem 13. Dezember 2002. Aus diesem Grund sind die Konzernabschlüsse der Jahre 2003 und 2002 nicht vergleichbar.

Finanzanlagen // Die Netchemya S.p.A., Italien, eine Beteiligung der QSC aus dem Geschäftsjahr 2000, befindet sich zur Zeit in Liquidation, da die Finanzierung und Umsetzung des Geschäftsplans nicht mehr gewährleistet war. QSC hat den Restbuchwert in Höhe von TEUR 4.136 aus diesem Grund bereits im Geschäftsjahr 2002 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. Am 11. September 2003 veräußerte QSC ihre Anteile an Grell zu einem Verkaufspreis von TEUR 837. Die Differenz zum Restbuchwert von TEUR 301 führte zu sonstigen Erlösen in Höhe von TEUR 536.

4. Geschäftsbeziehungen mit nahe stehenden Unternehmen

In 2003 hat QSC Geschäftsbeziehungen mit Gesellschaften unterhalten, bei denen Mitglieder des Managements Gesellschafter sind. Alle Verträge mit diesen Gesellschaften unterliegen der Zustimmungspflicht des Aufsichtsrats und erfolgen zu marktüblichen Konditionen. Die in 2003 erfolgten Geschäftsbeziehungen und Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen sind im folgenden dargestellt:

IN-telegence GmbH & Co. KG („IN-telegence“) // Die IN-telegence ist Anbieter von Mehrwertdiensten im Telekommunikationsbereich. Die Verträge mit IN-telegence wurden mit Wirkung zum 31. Mai und 30. Juni 2002 gekündigt. Die im Geschäftsjahr 2003 erfolgten Transaktionen resultieren aus der Abwicklung dieser Verträge.

Zum 31. Dezember 2003 waren TEUR 533 (2002: TEUR 490) als Verbindlichkeiten gegenüber der IN-telegence ausgewiesen und es bestanden keine Forderungen gegenüber IN-telegence (2002: TEUR 7).

Teleport Köln GmbH („Teleport“) // Teleport betreibt und wartet die Nebenstellenanlage von QSC. Zum 31. Dezember 2003 betragen die Verbindlichkeiten gegenüber Teleport TEUR 10 (2002: TEUR 3).

microShare AG („microShare“) // microShare berät QSC bei der Konzeption, Dokumentation und Einführung von betriebsinternen, EDV-gestützten Prozessen. Zum 31. Dezember 2003 betragen die Verbindlichkeiten gegenüber microShare TEUR 4 (2002: TEUR 29).

Die nachstehende Tabelle zeigt die Entwicklung der Geschäftsbeziehungen mit den nahestehenden Unternehmen aus den Geschäftsjahren 2003 und 2002:

	Umsatzerlöse in TEUR	Aufwendungen in TEUR	Erhaltene Zahlungen in TEUR	Geleistete Zahlungen in TEUR
Geschäftsjahr 2002				
IN-telegence	796	34	1.595	38.343
Teleport	-	40	-	46
microShare	-	160	-	162
Geschäftsjahr 2003				
IN-telegence	25	25	563	445
Teleport	2	54	2	56
microShare	-	87	-	142

5. Liquide Mittel und Wertpapiere

Die liquiden Mittel und Wertpapiere setzen sich zum 31. Dezember der Geschäftsjahre 2003 und 2002 wie folgt zusammen:

	31.12.2003 in TEUR	31.12.2002 in TEUR
Liquide Mittel	34.964	43.095
Trading Securities	10.046	41.537
Held-to-maturity Securities	4.138	2.989
Available-for-sale Securities	5.138	-
	54.286	87.621

Der Marktwert der Held-to-maturity Securities entspricht jeweils annähernd dem Buchwert zum 31. Dezember 2003 und 2002.

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

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto sowie die sonstigen Vermögensgegenstände setzten sich zum 31. Dezember 2003 und 2002 wie folgt zusammen:

	31.12.2003 in TEUR	31.12.2002 in TEUR
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	21.271	18.221
Einzelwertberichtigungen	(2.712)	(1.273)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	18.559	16.948
Sonstige Vermögensgegenstände		
Steuerforderungen	2.199	8.556
Sonstige	1.044	920
Sonstige Vermögensgegenstände	3.263	9.476

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto und die sonstigen Vermögensgegenstände haben eine Restlaufzeit unter einem Jahr.

7. Sachanlagen, netto

Nach dem Abschluss des Netzausbaus wurden im Wesentlichen kundengetriebene Investitionen für Kundenendgeräte sowie ausgewählte kundengetriebene Netzerweiterungen vorgenommen. Die Veränderungen der Sachanlagen, netto im Geschäftsjahr 2003 sind in der folgenden Tabelle dargestellt:

	Netzwerk und technische Anlagen in TEUR	Betriebs- und Geschäftsausstattung in TEUR
Anschaffungskosten 1. Januar 2003	118.087	12.608
Zugänge	4.681	2.886
Abgänge	(18.757)	(2.272)
Umbuchungen	(1.041)	1.005
Anschaffungskosten 31. Dezember 2003	102.970	14.227
Aufgelaufene Abschreibungen 1. Januar 2003	56.624	5.771
Zugänge	23.156	3.168
Abgänge	(16.933)	(1.922)
Umbuchungen	(138)	555
Aufgelaufene Abschreibungen 31. Dezember 2003	62.709	7.572
Sachanlagen, netto 31. Dezember 2003	40.261	6.655
Sachanlagen, netto 31. Dezember 2002	61.463	6.837

8. Immaterielle Vermögensgegenstände, netto

QSC hält Telekommunikationslizenzen der Klasse 3 für Telekommunikationsdienstleistungen für die Öffentlichkeit und der Klasse 4 für Sprachtelefondienste 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. Am 23. April 2003 hat QSC einen neuen Gebührenbescheid für die bundesweite Lizenz der Klasse 3 erhalten, auf dessen Grundlage die Anschaffungskosten korrigiert wurden.

Über eine Neufestsetzung der Lizenzgebühren der Klasse 4 liegt noch keine Entscheidung vor.

Die immateriellen Vermögensgegenstände, netto veränderten sich im Geschäftsjahr wie folgt:

	Lizenzen in TEUR	Software in TEUR	Sonstige in TEUR
Anschaffungskosten 1. Januar 2003	2.954	3.986	13
Zugänge	4	903	-
Abgänge	(1.456)	(397)	-
Umbuchungen	14	22	-
Anschaffungskosten 31. Dezember 2003	1.516	4.514	13
Aufgelaufene Abschreibungen 1. Januar 2003	950	1.566	8
Zugänge	200	1.950	2
Abgänge	(437)	(393)	-
Umbuchungen	(47)	(370)	-
Aufgelaufene Abschreibungen 31. Dezember 2003	666	2.753	10
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto 31. Dezember 2003	850	1.761	3
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto 31. Dezember 2002	2.004	2.420	5

Die jährlichen Abschreibungen werden für 2004 auf TEUR 1.061, für 2005 auf TEUR 696, für 2006 auf TEUR 436, für 2007 auf TEUR 213 und für 2008 auf TEUR 153 geschätzt.

9. Geschäfts- oder Firmenwert

Beim Erwerb der Anteile an der COMpoint Networking Consulting GmbH und der GINKO AG, die beide im Geschäftsjahr 2002 auf die QSC verschmolzen wurden, wurde der Unterschiedsbetrag zwischen Anschaffungskosten und dem auf QSC entfallenden anteiligen Eigenkapital zum Erwerbszeitpunkt als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert. Aufgrund der Anwendung von SFAS 142 seit dem 1. Januar 2002 hat sich der Geschäfts- oder Firmenwert im Geschäftsjahr 2003 nicht verändert. Der Goodwill betrug jeweils zum 31. Dezember 2003 und 2002 TEUR 2.393.

10. Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen

Am 11. September 2003 veräußerte QSC ihre Anteile an Grell, was zu einem Gewinn in Höhe von TEUR 536 führte. Am 31. Dezember 2002 betrug der Buchwert von Grell TEUR 301.

11. Sonstige Verbindlichkeiten, Rückstellungen und langfristige Verbindlichkeiten

Die in der folgenden Tabelle dargestellten Verbindlichkeiten haben alle eine Laufzeit von unter einem Jahr, abgesehen von TEUR 4.450, die in sonstigen Verbindlichkeiten enthalten sind. Es handelt sich um die zweite abschließende Tranche für den Kauf von Ventelo, die noch nicht ausgezahlt wurde.

	31.12.2003 in TEUR	31.12.2002 in TEUR
Sonstige Verbindlichkeiten		
im Rahmen der sozialen Sicherheit	454	651
Steuern	1.098	604
Sonstige	5.019	1.294
Sonstige Verbindlichkeiten	6.571	2.549
Rückstellungen und ähnliche Verpflichtungen		
Offene Rechnungen	9.838	14.014
Mitarbeiterzuwendungen und Vergütungen	3.955	2.620
Urlaubsrückstellungen	674	997
Berufsgenossenschaft	182	100
Abschluss- und Prüfungskosten	474	140
Rückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	15.123	17.871
	21.694	20.420

Die Rückstellungen in Übereinstimmung mit SFAS 146 für angemietete Data Center-Kapazitäten betragen jeweils zum 31. Dezember 2003 und 2002 TEUR 969 bzw. TEUR 1.692 und sind in den offenen Rechnungen enthalten.

12. Pensionsverpflichtungen

Zum 31. Dezember 2003 bestanden Pensionspläne für ein Vorstandsmitglied der QSC und für den Geschäftsführer der Ventelo. Die nach den bestehenden Pensionsplänen vorgesehenen Zahlungen im Ruhestand beruhen auf fixen monatlichen Beträgen.

Für Pensionsverpflichtungen wurden insgesamt aufgewendet:

	31.12.2003 in TEUR	31.12.2002 in TEUR
Netto Pensionsaufwendungen		
Dienstzeitaufwand	65	28
Verzinsung	32	9
Netto Pensionsaufwendungen	97	37

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

	31.12.2003 in TEUR	31.12.2002 in TEUR
Entwicklung der Pensionsverpflichtung		
Pensionsverpflichtung zum Jahresbeginn	289	239
Dienstzeitaufwand	28	23
Verzinsung	10	6
Restrukturierungsaufwand	24	-
Versicherungsmathematischer Gewinn (Verlust)	313	21
Pensionsverpflichtung zum Jahresende	664	289
Finanzierungsstatus	664	289
Nicht berücksichtigter versicherungsmathematischer Nettoverlust	(282)	-
Pensionsmindestverpflichtung	128	32
Pensionsrückstellung	510	321
Zum 31. Dezember verwendete Durchschnittswerte		
Abzinsungsfaktor	6%	6%
Erwartete langfristige Verzinsung des Fondsvermögens	3%	3%
Langfristige Gehaltssteigerungsrate	3%	3%

13. Eigenkapital

Grundkapital // Das Grundkapital der QSC beträgt TEUR 105.037 (2002: TEUR 105.009) und untergliedert sich in 105.037.396 (2002: 105.008.714) Stammaktien im rechnerischen Anteil von je einem Euro. Jede Aktie berechtigt den eingetragenen Inhaber zur Abgabe einer Stimme bei der Hauptversammlung und hat volle Dividendenberechtigung. Es gibt keinerlei Einschränkungen des Stimmrechts. Die Erhöhung des Grundkapitals um TEUR 28 resultiert aus der Wandlung von 28.682 Wandelschuldverschreibungen in Stammaktien, da Mitarbeiter auf Basis des Aktienoptionsprogramms 2001 im Geschäftsjahr 2003 ihr Wandlungsrecht ausgeübt haben.

Eigene Anteile // Zum 31. Dezember 2003 besitzt QSC 358.747 (2002: 358.747) 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. Im Geschäftsjahr 2003 haben sich die eigenen Anteile nicht verändert.

Bedingtes Kapital gemäß Handelsregistereintrag // QSC besitzt bedingtes Kapital in Höhe von TEUR 34.959. Davon dienen TEUR 9.959 zur Gewährung von Wandelschuldverschreibungen für die Mitarbeiter sowie die Mitglieder des Beirates und des Aufsichtsrates und TEUR 25.000 zur Gewährung von Wandelschuldverschreibungen, die von einem Bankenkonsortium mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten.

Ermächtigung zur Ausgabe eigener Aktien // Die Ermächtigung aus der Hauptversammlung am 16. Mai 2002, über die Börse oder aufgrund eines öffentlichen Erwerbsangebotes eigene Aktien der Gesellschaft bis zu einem rechnerischen Anteil am Grundkapital in Höhe von insgesamt TEUR 10.000 zu erwerben, wurde mit Ablauf der Hauptversammlung am 15. Mai 2003 aufgehoben, da sie gemäß den gesetzlichen Vorgaben bis zum 31. Oktober 2003 befristet war. Sie wurde durch eine neue, bis zum 31. Oktober 2004 gültige, gleichlautende Ermächtigung ersetzt.

14. Mitarbeiterbeteiligung

Die nachstehende Tabelle enthält eine Übersicht der ausstehenden Wandelschuldverschreibungen aus AOP für die Geschäftsjahre 2003 und 2002:

	Anzahl der Optionsrechte	Gewichteter Ausübungs- preis (Durchschnitt) in EUR
Ausgegeben und unter Marktpreis gezeichnet	4.157.623	2,11
Ausgegeben und zum Marktpreis gezeichnet	5.146.926	2,10
Ausgeübt	(3.874.067)	1,95
Verfallen	(423.106)	4,05
Ausstehend zum 31. Dezember 2002	5.007.376	2,05
Ausgegeben und unter Marktpreis gezeichnet	-	-
Ausgegeben und zum Marktpreis gezeichnet	1.794.167	1,41
Ausgeübt	(28.682)	1,27
Verfallen	(391.186)	2,97
Ausstehend zum 31. Dezember 2003	6.381.675	1,82

QSC bewertet ihre AOP auf Basis von APB 25. Danach werden nicht-liquiditätswirksame Kompensationsaufwendungen in Höhe des Unterschiedsbetrages zwischen Marktpreis der Aktie und Ausübungspreis der Wandelschuldverschreibung am Bewertungsstichtag ausgewiesen. Nicht-liquiditätswirksame Kompensationsaufwendungen werden für die Wandelschuldverschreibungen aus dem AOP 2000 und alle vor dem Börsengang ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen aus AOP 2000A erfasst.

Bei den Wandelschuldverschreibungen auf Basis von AOP 2001 und 2002 sowie der Wandelschuldverschreibungen auf Basis AOP 2000A sofern sie nach dem Börsengang ausgegeben wurden, ist der Ausübungspreis der Wandelschuldverschreibung mit dem Marktpreis der Aktie am Bewertungsstichtag identisch. Deshalb werden auf Grundlage der Bestimmungen von APB 25 keine Kompensationsaufwendungen für diese AOP erfasst.

Für insgesamt 483.169 Wandelschuldverschreibungen aus AOP 2000A wurde der Ausübungspreis im November 2000 angepasst. Diese 483.169 Wandelschuldverschreibungen haben einen durchschnittlichen Ausübungspreis von EUR 4,23. Am letzten Handelstag des Jahres 2003 wurde die QSC-Aktie an der Frankfurter Börse mit einem Schlusskurs von EUR 3,03 notiert. Aus diesem Grund wurden für diese Wandelschuldverschreibungen bisher noch keine Kompensationsaufwendungen erfasst. Zum 31. Dezember 2003 wurden nicht-liquiditätswirksame Kompensationsaufwendungen in Höhe von insgesamt TEUR 75 abgegrenzt. Diese Kompensationsaufwendungen werden bis zur endgültigen Ausübung der Optionen amortisiert. Im Geschäftsjahr 2003 amortisierte QSC TEUR 4.835 (2002: TEUR 6.914).

14 Abgegrenzte Kompensation

Hätte man die nicht-liquiditätswirksamen Kompensationsaufwendungen für die im Rahmen der AOP gewährten Wandelschuldverschreibungen auf der Grundlage von SFAS 123 ermittelt, hätten diese im Geschäftsjahr 2003 TEUR 8.369 (2002: TEUR 438) betragen. Davon waren im Geschäftsjahr 2003 TEUR 5.595 aus AOP 2000 (2002: TEUR 5), TEUR 1.737 aus AOP 2000A (2002: TEUR 29), TEUR 650 aus AOP 2001 (2002: TEUR 399) und TEUR 387 aus AOP 2002 (2002: TEUR 5).

Der durchschnittliche Marktwert der ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen zum 31. Dezember 2003 wurde mit EUR 10,06 (AOP 2000), EUR 5,24 (AOP 2000A), EUR 0,66 (AOP 2001) und EUR 0,66 (AOP 2002) angesetzt. Folgende durchschnittliche Annahmen wurden getroffen: Gewinne aus Dividenden: 0% (2002: 0%), Laufzeit: 4 Jahre (2002: 5 Jahre) und ein risikofreier Zinssatz von 2,07% für Bundesanleihen mit einer Laufzeit unter einem Jahr, 2,02% für einjährige Bundesanleihen, 2,24% für zweijährige Bundesanleihen, 2,67% für dreijährige Bundesanleihen und 2,98% für vierjährige Bundesanleihen je nach Restlaufzeit der Wandelschuldverschreibung. Die Volatilität wurde mit 79,4% (2002: 72,3%) angesetzt.

15. Ertragsteuern und latente Steuern

Für das Geschäftsjahr 2003 betrug der Körperschaftsteuersatz 26,3% und der Solidaritätszuschlag 5,5%. Inklusive des Gewerbesteuersatzes ergibt sich insgesamt ein effektiver Steuersatz von 39,9% (2002: 40,2%).

Die Unterschiede zwischen der Bilanzierung nach HGB und US GAAP sind im Abschnitt 20 näher erläutert. Unter Berücksichtigung dieser Differenzen und der Unterschiede zwischen der handelsrechtlichen und der steuerrechtlichen Bewertung ergeben sich folgende Besteuerungsunterschiede:

	31.12.2003 in TEUR	31.12.2002 in TEUR
Ergebnis vor Steuern	(60.611)	(102.621)
Möglicher Steuerertrag (-aufwand)	24.184	41.254
Anteiliger Verlust von Beteiligungen (Equity-Methode)	-	1.259
Wertberichtigung auf eigene Anteile	(50)	51
Abgegrenzte Umsatzerlöse	(26)	(460)
Abgegrenzte Kosten	594	940
Aufgelaufene Pensionsrückstellungen	(38)	(55)
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	(2.988)	(2.905)
Auswirkung von Steuersatzänderungen	(970)	-
Sonstige	111	1.022
	20.816	41.106
Abzgl. Wertberichtigung	(20.816)	(41.106)
	-	-

Zum 31. Dezember 2003 weist QSC einen kumulierten steuerlichen Verlust in Höhe von TEUR 369.866 aus, der nach US GAAP als latenter Steueranspruch zu aktivieren ist. Auf Basis eines Steuersatzes von 39,9% ergibt sich ein Steueranspruch von TEUR 147.582. Sofern nicht sichergestellt ist, ob QSC in Zukunft einen ausreichend hohen zu versteuernden Jahresüberschuss erwirtschaftet, der es ihr erlaubt, die Verlustvorträge entsprechend zu nutzen, fordert SFAS 109 die Wertberichtigung des gesamten Steueranspruches in Höhe von TEUR 147.582. Es gab keinen Aufwand aufgrund der steuerlichen Verlustvorträge.

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

	31.12.2003	31.12.2002
	Steueranspruch in TEUR	Steueranspruch in TEUR
	39,9%	40,2%
Latente Steuern (Aktiva)/Passiva		
Beteiligungen (Equity-Methode)	-	(2.183)
Abgegrenzte Umsätze	(709)	(815)
Abgegrenzte Kosten	1.061	1.199
Pensionsrückstellung	(21)	(36)
Übrige	(335)	-
Steuerverlustvortrag inkl. Verlust für 2003	(147.577)	(124.930)
	(147.582)	(126.765)
Abzgl. Wertberichtigung	147.582	126.765
	-	-

Verlustvorträge können in Deutschland auf unbefristete Zeit geltend gemacht werden.

16. Rechtsstreitigkeiten

QSC hat derzeit keine wesentlichen Rechtsstreitigkeiten.

17. Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten

QSC hat Verpflichtungen insbesondere aufgrund langfristiger Verträge über Glasfaserleitungen, Technikräume, Büroräume und Firmenfahrzeuge. Zum 31. Dezember 2003 hatte QSC folgende Verpflichtungen aus festen Verträgen von mehr als einem Jahr:

Jeweils zum 31. Dezember	in TEUR
2004	23.277
2005	14.583
2006	3.565
2007	2.524
2008	2.481
nach 2008	2.748
Summe	49.178

Jeweils zum 31. Dezember 2003 und 2002 betragen diese Verpflichtungen TEUR 50.251 und TEUR 29.580. Zum 31. Dezember 2003 bestanden Bürgschaften in Höhe von TEUR 5.535 (2002: TEUR 3.396), insbesondere gegenüber Lieferanten für Miet- und sonstige vertragliche Verpflichtungen.

18. Vorstand und Aufsichtsrat

Vorstand // Mitglieder des Vorstands sind:

Dr. Bernd Schlobohm	Ingenieur	Vorstandsvorsitzender
Gerd Eickers *	Kaufmann	
Markus Metyas	Kaufmann	
Bernd Puschendorf	Kaufmann	
Mark Goossens. **	Ingenieur	

bis zum 31. Dezember 2003 *
ab dem 1. Januar 2004 **

Gerd Eickers ist zum 31. Dezember 2003 Mitglied in den Aufsichtsräten der microShare AG, Dortmund und der MVC AG, Frankfurt sowie Mitglied im Beirat der GTT GmbH, Duisburg.

Mark Goossens ist Geschäftsführer der Ventelo GmbH, Düsseldorf, Ventelo Project GmbH, Düsseldorf und Esprit Telecom Deutschland GmbH, Düsseldorf.

Die im Geschäftsjahr 2003 angefallenen Gesamtbezüge des Vorstands betragen TEUR 2.520 (Vorjahr: TEUR 1.856). Mindestens 50% der vertraglich vereinbarten Vorstandszielgehälter sind variabel und abhängig vom Grad der Erreichung der vom Compensation Committee des Aufsichtsrats am Anfang des Geschäftsjahres festgelegten individuellen und unternehmensbezogenen Ziele. Nach Ablauf des Geschäftsjahres wird die Zielerreichung vom Compensation Committee überprüft und die Höhe des variablen Vergütungsanteils für das Vorjahr festgelegt. Das Compensation Committee berichtet über seine Entscheidungen an den Gesamtaufichtsrat.

Im Geschäftsjahr 2003 wurden auf Grundlage des Aktienoptionsplans 2001 und 2002 Mitgliedern des Vorstandes insgesamt 909.130 Wandelschuldverschreibungen zugeteilt, von denen zum Bilanzstichtag 909.130 gezeichnet waren. Auf der Grundlage von SFAS 123 hätte die nicht-liquiditätswirksame Kompensation TEUR 113 betragen.

Aktien und Wandlungsrechte der Vorstandsmitglieder:

	31.12.2003		31.12.2002	
	Aktien	Wandlungsrechte	Aktien	Wandlungsrechte
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	-	13.818.372	-
Gerd Eickers	13.841.100	9.130	13.841.100	-
Markus Metyas	2.307	1.559.116	2.307	1.059.116
Bernd Puschendorf	-	1.000.000	-	1.000.000
Mark Goossens	384	400.000	-	-

Aufsichtsrat // Mitglieder des Aufsichtsrats sind:

John C. Baker	Private Equity Investor	Vorsitzender
Herbert Brenke	Kaufmann	Stellvertretender Vorsitzender
Ashley Leeds	Private Equity Investor	
Norbert Quinkert *	Kaufmann	
David Ruberg	Private Equity Investor	
Claus Wecker	Rechtsanwalt	

* seit dem 15. Juli 2003

Herr John C. Baker ist Mitglied in den „Board of Directors“ der Cherry Road Technologies Inc., Parsippany, USA.

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

Frau Ashley Leeds ist Mitglied in den „Board of Directors“ der Connected Corp., Framingham, USA, der Voltaire Ltd., Herzlia, Israel und der Canal + Television AB, Stockholm, Schweden.

Herr Norbert Quinkert ist Mitglied im Aufsichtsrat der ALD Vacuum Technologies AG, Hanau und der Pfalz Flugzeugwerke AG, Speyer. Darüber hinaus ist Herr Quinkert „Executive Vice President“ der American Chamber of Commerce in Deutschland und Mitglied im Beirat der Dresdner Bank AG, Frankfurt.

Herr David Ruberg ist Vorsitzender im Aufsichtsrat der InterXion Inc., Amsterdam, Niederlande, Vorsitzender im „Board of Directors“ der Permabit Inc., Boston, USA sowie Mitglied im „Board of Directors“ der Broadview Networks Inc., New York, USA und der Sand Video Inc., Boston, USA.

Herr Claus Wecker ist Mitglied im Aufsichtsrat der ASKK Holding AG, Hamburg.

Die Bezüge des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2003 betragen TEUR 148, im Vergleich zu TEUR 148 im Vorjahr. Im Geschäftsjahr 2003 wurden Mitgliedern des Aufsichtsrates keine Wandelschuldverschreibungen zugeteilt. 20.000 Wandelschuldverschreibungen, die in 2002 zugeteilt wurden, wurden in 2003 gezeichnet. Auf Basis des Beschlusses der Hauptversammlung vom 17. Mai 2001, erhalten der Vorsitzende und der stellvertretende Vorsitzende jährlich TEUR 30. Die Vergütung für die übrigen Mitglieder des Aufsichtsrates beträgt jährlich TEUR 25. Ein Mitglied erhält nur 50% der Bezüge sofern die Teilnahme an ordentlich einberufenen Sitzungen 75% je Kalenderjahr unterschreitet.

Claus Wecker ist Partner einer Rechtsanwaltsfirma, die QSC juristisch berät. In 2003 betragen die Aufwendungen für diese Dienstleistungen TEUR 106.

Aktien und Wandlungsrechte der Aufsichtsratsmitglieder:

	31.12.2003		31.12.2002	
	Aktien	Wandlungsrechte	Aktien	Wandlungsrechte
John C. Baker	-	19.130	-	19.130
Herbert Brenke	187.820	19.130	187.820	9.130
Ashley Leeds	9.130	10.000	9.130	-
Norbert Quinkert	3.846	-	3.846	-
David Ruberg	4.563	19.130	4.563	19.130
Claus Wecker	83.025	-	83.025	-

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

Die nach § 161 des Aktiengesetzes vorgeschriebene Erklärung wurde vom Vorstand und vom Aufsichtsrat abgegeben und den Aktionären über die Webseite der Gesellschaft zugänglich gemacht.

20. Wesentliche Unterschiede zwischen deutscher und US Rechnungslegung

§ 292a HGB befreit die Gesellschaft von der Pflicht, einen Konzernabschluss nach den Rechnungslegungsvorschriften des HGB aufzustellen, wenn der Konzernabschluss nach international anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen (US GAAP oder IFRS) aufgestellt und offen gelegt wird. Um die Befreiung in Anspruch nehmen zu können, werden im folgenden die wesentlichen Unterschiede zwischen den angewendeten Rechnungslegungsmethoden und den entsprechenden deutschen Vorschriften beschrieben.

Grundsätzlich stellt US GAAP auf die Bereitstellung entscheidungsnützlicher Informationen für Investoren ab, während die HGB-Rechnungslegung von einer stärkeren Betonung des Gläubigerschutzes und des Vorsichtsprinzips geprägt ist.

Nach HGB ist die Umsatzrealisierung von der Art des Umsatzes grundsätzlich unabhängig. Dagegen werden nach Staff Accounting Bulletin („SAB“) 101 „Revenue Recognition in Financial Statements“ bestimmte einmalige Erlöse zu Beginn einer Vertragslaufzeit nicht im Monat der Leistungserbringung als Umsatz erfasst, sondern werden über die geschätzte durchschnittliche Vertragsdauer von 24 Monaten verteilt. Einmalige Aufwendungen zu Beginn der Vertragslaufzeit werden ebenfalls über die geschätzte durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten verteilt.

Nach US GAAP werden nicht-liquiditätswirksame Kompensationsaufwendungen als Personalaufwand erfasst, die sich durch die Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen im Rahmen von Aktienoptionsplänen ergeben. In einem nach deutschen Rechnungslegungsgrundsätzen erstellten Konzernabschluss wird dieser Vorgehensweise nicht gefolgt.

Nach den Vorschriften des HGB dürfen keine latenten Steuern auf Verlustvorträge aktiviert werden. Nach US GAAP sind latente Steuern auf Verlustvorträge zu berücksichtigen. Für aktive latente Steuern, deren Realisierung nicht gesichert ist, ist eine Wertberichtigung zu bilden.

Geschäfts- oder Firmenwerte sowie sonstige immaterielle Vermögensgegenstände sind nach den Vorschriften des HGB grundsätzlich sowohl plan- als auch außerplanmäßig abzuschreiben. SFAS 142 untersagt hingegen die planmäßige Abschreibung von Geschäfts- oder Firmenwerten und immateriellen Vermögensgegenständen mit unbestimmter Nutzungsdauer aus Akquisitionen. Dafür erfolgt mindestens einmal pro Jahr die Überprüfung auf ihre Werthaltigkeit.

Nach dem HGB sind eigene Anteile im Umlaufvermögen auszuweisen. Sie unterliegen damit dem strengen Niederwertprinzip und werden bei Bedarf wertberichtigt. Nach US GAAP sind eigene Anteile vom Eigenkapital abzusetzen. Die Bewertung erfolgt mit den Anschaffungskosten. Wertberichtigungen werden nicht vorgenommen.

Marktgängige Wertpapiere sind entsprechend den deutschen Bilanzierungsvorschriften mit den Anschaffungskosten oder mit dem niedrigeren Marktwert am Bilanzstichtag zu bewerten. Nach SFAS 115 erfolgt für Wertpapiere eine Einteilung in die drei Kategorien Held-to-maturity Securities, Trading Securities und Available-for-sale Securities. Die Bewertung der Held-to-maturity Securities erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten, während Trading Securities und Available-for-sale Securities zu Stichtagskursen bewertet werden. Unrealisierte Gewinne und Verluste aus Trading Securities und Held-to-maturity Securities werden erfolgswirksam erfasst. Unrealisierte Gewinne und Verluste aus Available-for-sale Securities werden erfolgsneutral unter Berücksichtigung latenter Steuern im Eigenkapitalposten kumuliertes übriges Comprehensive Income erfasst. Lediglich im Fall einer nicht nur vorübergehenden Wertminderung werden erfolgswirksame Abschreibungen erfasst.

Einzelnen Mitarbeitern wurden Versorgungszusagen erteilt. Aufgrund dieser Versorgungsverpflichtung werden in der Bilanz Pensionsrückstellungen eingestellt. Die Bewertung der Pensionsverpflichtung erfolgt anhand eines versicherungsmathematischen Gutachtens. In Übereinstimmung mit der amerikanischen Bilanzierungsrichtlinie FAS 87 (Employers' Accounting for Pensions) wird als Bewertungsverfahren die „Projected Unit Credit Method“ (Anwartschaftsbarwertverfahren) angewandt. Die Bewertung nach HGB unterscheidet sich hiervon.

Für Beteiligungen zwischen 20% und 50% wird die Equity-Methode angewandt. Die Bewertung des Beteiligungserwerbs erfolgt in Höhe des investierten Betrages. Die in der Folgezeit entstehenden Gewinne und Verluste des jeweiligen Geschäftsjahres werden im Konzernabschluss im selben Geschäftsjahr sowohl in der Bilanz als auch in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die deutsche Rechnungslegung sieht eine solche Vorgehensweise nicht vor.

21. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Mit Wirkung zum 1. Januar 2004 hat QSC mit Ventelo einen Geschäftsbesorgungs- und Geschäftsfeldübertragungsvertrag abgeschlossen. Demnach übernimmt QSC den Netzbetrieb sowie die zentralen administrativen Aufgaben der Ventelo. Zusätzlich überträgt Ventelo einen Geschäftsbereich sowie das Recht zur Nachbildung und Vermarktung ausgewählter Produkte an QSC.

Am 17. Februar 2004 hat die Deutsche Börse AG entschieden, die QSC mit Wirkung zum 22. März 2004 in den Technologieindex TecDAX aufzunehmen, der die dreißig größten Technologiewerte repräsentiert.

Köln, 5. März 2004

Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender

Mark Goossens

Markus Metyas

Bernd Puschendorf

Appendix

Glossar 94

Kalender / Kontakte 97

Impressum 97

Glossar

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.

Asynchronous Transfer Mode. Universelles Übermittlungsverfahren für breitbandige Anwendungen im Bereich 2 Mbit/s bis zu 622 Mbit/s.

Hochgeschwindigkeitsnetz, das Netze mit geringer Geschwindigkeit/Kapazität verbindet.

Vorleistungsprodukt für Breitbanddienste, bei dem ein Netzbetreiber eine breitbandige Übertragungskapazität (z.B. auf DSL-Basis) zwischen dem Endkunden und einem definierten Übergabepunkt (POI) im Netz eines weiteren Anbieters bereitstellt, so dass dieser den Bitstream übernehmen und auf dieser Basis eigene Endkundenangebote offerieren kann.

Datenübertragungskapazität von mehr als 128 Kilobit pro Sekunde.

Bei Telefonaten oder bei Internetnutzung im Call-by-Call-Verfahren wählt der Kunde vor jedem Gespräch oder jeder Einwahl die Netzwahl der Telefongesellschaft seiner Wahl.

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.

Internet Service Provider. Sie ermöglichen Kunden Datenkommunikation durch Bereitstellung des Internet-Zugangs und der dazugehörigen Dienste wie z.B. E-Mail.

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.

Local Area Network. Auf ein bestimmtes geografisches Gebiet oder Gebäude beschränktes Netz (z.B. innerhalb einer Firma).

Weg von der Telefondose bis zur nächsten Ortsvermittlungsstelle (Hauptverteiler).

ADSL

ATM

Backbone

Bitstream Access

Breitband

Call-by-Call

DSL

ISP

Kollokationsraum

LAN

Letzte Meile

Mbit/s / kbit/s

MSC

SDSL

SMEs

SoHos

Standleitung

TAL

TKG

UMTS

Voice over DSL

Voice over IP

VPN

Megabit pro Sekunde / Kilobit pro Sekunde. Maßeinheit der Datenübertragungsgeschwindigkeit.

Metropolitan Service Center. QSC-eigener Standort zur Bereitstellung der DSL-Technologie und von Breitbandanwendungen.

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

Small and Medium Enterprises; Bezeichnung für kleine und mittelständische Unternehmen mit bis zu 500 Beschäftigten.

Small offices, Home offices; Bezeichnung für Kleinbetriebe (mit bis zu neun Beschäftigten) sowie Freiberufler.

Permanent freigeschaltete Verbindung. Standleitungen werden auch als Festverbindungen oder Mietleitungen bezeichnet.

Teilnehmeranschlussleitung. Leitung zwischen Ortsvermittlungsstelle (Hauptverteiler) und Netzabschluss beim Teilnehmer.

Telekommunikationsgesetz. Es bildet die Basis der Liberalisierung des Telekommunikationssektors in Deutschland.

Universal Mobile Telecommunications System. Mobilfunkstandard der dritten Generation, der Datenübertragungsraten von bis zu zwei Megabit pro Sekunde ermöglicht. Die Datenübertragung erfolgt sowohl über drahtlose als auch stationäre Netzwerke.

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

Voice over Internet Protocol. Übertragung von Sprache über paketvermittelte Datennetze auf der Basis des Internetprotokolls (Internet Protocol – IP).

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.

Kalender

Hauptversammlung
27. Mai 2004

Quartalsberichte
25. Mai 2004
26. August 2004
25. November 2004

Impressum

Verantwortlich
QSC AG, Köln

Gestaltung
sitzgruppe, Düsseldorf

Illustration
Christian Lessing, Düsseldorf

Druck
Karl Fries GmbH & Co. KG, Köln

Kontakte

QSC AG
Investor Relations
Mathias-Brüggen-Straße 55
D - 50829 Köln
Telefon +49-(0)221-6698-112
Telefax +49-(0)221-6698-009
E-Mail invest@qsc.de
Internet www.qsc.de

Investor Relations Partner
Schumacher's AG für Finanzmarketing
Prinzregentenstraße 68
D - 81675 München
Telefon +49-(0)89-489 272-0
Telefax +49-(0)89-489 272-12
E-Mail qsc@schumachers.net



Weitere Informationen www.qsc.de