



Geschäftsbericht . 2004 . Starkes, profitables Wachstum

Starkes, profitables Wachstum

Kennzahlen

	2004	2003	2002	2001	2000
Alle Angaben in Millionen Euro					
Umsatz	145,9	115,6	47,1	29,4	5,0
EBITDA	+0,9	-28,5	-60,3	-85,4	-79,4
EBIT	-22,7	-61,9	-101,1	-113,0	-98,0
Jahresfehlbetrag	-21,6	-60,6	-102,6	-104,9	-89,2
Ergebnis je Aktie ¹ (in Euro)	-0,20	-0,58	-1,01	-1,04	-1,15
Eigenkapital ²	70,5	89,5	145,3	240,0	339,1
Bilanzsumme ²	114,8	132,7	194,6	298,0	419,7
Eigenkapitalquote (in Prozent)	61,4	67,4	74,7	80,5	80,8
Investitionen	12,4	8,5	11,8	41,7	85,8
Liquidität ²	40,3	54,3	87,6	153,8	294,8
Schlusskurs Xetra ² (in Euro)	3,66	3,03	0,38	1,25	3,98
Anzahl der Aktien ² (in Stück)	105.502.729	105.037.396	105.008.714	105.008.714	105.008.714
Marktkapitalisierung ²	386,1	318,3	39,9	131,3	417,9
Mitarbeiter ²	367	373	433	263	194

¹ verwässert und unverwässert

² jeweils per 31. Dezember

wachsen

auf sicherem Grund

mit kräftigen Wurzeln

und starken Ästen

für neue Triebe

mit besten Aussichten

Starkes, profitables Wachstum

auf sicherem Grund

QSC ist Breitband:
Vom einfachen Telefongespräch bis zur komplexen Vernetzung bieten wir innovative, sichere Telekommunikation auf Basis unseres DSL-Netzes.

Mit unseren Kunden arbeiten wir partnerschaftlich zusammen. Ihr Vertrauen lässt QSC stark und profitabel wachsen.

auf sicherem Grund

mit kräftigen Wurzeln

und starken Ästen

für neue Triebe

mit besten Aussichten

Starkes, profitables Wachstum

mit kräftigen
Wurzeln



mit kräftigen Wurzeln
und starken Ästen
für neue Triebe
mit besten Aussichten

Die QSC-Infrastruktur

Aachen	Ettlingen	Krefeld	Offenbach am Main
Augsburg	Frankfurt am Main	Langenfeld im Rheinland	Paderborn
Berlin	Frechen	Leipzig	Pforzheim
Bielefeld	Freiburg im Breisgau	Leverkusen	Potsdam
Bochum	Fürth	Lübeck	Regensburg
Bonn	Gelsenkirchen	Ludwigsburg	Raitlingen
Braunschweig	Göttingen	Ludwigshafen am Rhein	Rostock
Bremen	Hagen	Magdeburg	Saarbrücken
Bremerhaven	Halle an der Saale	Mainz	Siegburg
Darmstadt	Hamburg	Mannheim	Siegen
Dortmund	Hannover	Moers	Sindelfingen
Dresden	Heidelberg	Mönchengladbach	Stuttgart
Duisburg	Heilbronn	Mülheim an der Ruhr	Trier
Düsseldorf	Hilden	München	Ulm
Erlangen	Karlsruhe	Münster	Wesseling
Eschborn	Kassel	Neuss	Wiesbaden
Essen	Koblenz	Nürnberg	Wiesloch
Esslingen am Neckar	Köln	Oberhausen	Wuppertal

und starken Ästen

Starkes, profitables Wachstum

QSC-Solutions

Kundengruppe	
IP-VPN Beratung, Implementierung und Betrieb von Unternehmensnetzwerken	Top 200-Unternehmen Großunternehmen
Managed Services VoIP-Services, Managed Security, Managed LAN	Größere / mittlere Unternehmen
Breitband-Aggregation Z-ISP	Carrier

QSC-Data QSC-Voice

Q-DSLmax Q-DSLpro QSC-VPN	QSC-Select QSC-Direct QSC-Direct basic IPfonie basic	Größere / mittlere Unternehmen Kleinere Unternehmen
QSC-Speedw@y	IPfonie business IPfonie corporate	Small Offices / Home Offices
Q-DSL home Q-DSL tengo	Call-by-Call IPfonie privat	Premium-Privatkunden

und starken Ästen

für neue Triebe

mit besten Aussichten

Starkes, profitables Wachstum

für neue Triebe

Starkes Umsatzwachstum // QSC steigerte 2004 ihren Umsatz um 26 Prozent auf 145,9 Millionen Euro. Von 2000 bis 2004 erhöhte sich der Umsatz um 2800 Prozent. Dies macht QSC zu einem der dynamischsten Unternehmen in Deutschland.

Nachhaltiger operativer Gewinn // QSC verbesserte ihre Profitabilität im vergangenen Jahr massiv. Das EBITDA-Ergebnis belief sich auf 0,9 Millionen Euro nach -28,5 Millionen Euro im Vorjahr. Zugleich wurde – ein Quartal früher als geplant – bereits ab dem zweiten Quartal 2004 ein positiver Free-Cashflow erwirtschaftet.

Hohe Dynamik im IP-VPN-Geschäft // Der Umsatz allein mit Großkunden stieg 2004 um 69 Prozent auf 33,2 Millionen Euro. Der Aufbau und Betrieb virtueller privater Netzwerke sowie netznahe Dienstleistungen für stark filialisierte Unternehmen bilden das wachstumsstärkste Segment.

Renommiertere Kunden // AOL, Goodyear Dunlop und Tchibo zählten 2004 zu den großen Unternehmen, die sich für QSC entschieden. Die Zahl der Kunden steigt ständig – ihre Zufriedenheit ist das Fundament für künftiges Wachstum.

Wachstumsstarker Markt // QSC wird auch in den kommenden Jahren in prosperierenden Märkten überdurchschnittlich wachsen. Studien prognostizieren eine Verdoppelung der DSL-Umsätze mit Firmenkunden in Deutschland in den kommenden Jahren; allein der IP-VPN-Markt dürfte bis 2007 ein Volumen von 1,7 Milliarden Euro erreichen.

Positive Kursentwicklung // Das Wachstum von QSC eröffnet der Aktie neue Potenziale. Seit März 2004 gehört die QSC-Aktie dem TecDAX an und entwickelte sich 2004 sogleich besser als dieser Leitindex: Während der TecDAX um knapp vier Prozent fiel, stieg der QSC-Kurs um 21 Prozent. Zeitgleich erhöhte sich die Zahl der Studien über QSC; Ende 2004 publizierten bereits neun Finanzinstitute regelmäßig Research.

mit besten Aussichten

Starkes, profitables Wachstum

Partnerschaftlich, sicher, innovativ:
Diese drei Merkmale kennzeichnen die
Positionierung von QSC im Wettbewerb
und überzeugen immer mehr Kunden.

2005 planen wir ein profitables Umsatz-
wachstum von mindestens 20 Prozent auf
mehr als 175 Millionen Euro.

Mittelfristig will QSC zu den drei führenden
Anbietern von Unternehmensnetzwerken
in Deutschland zählen.

Starkes, profitables Wachstum

An die Aktionäre	
Aktionärsbrief	03
Organe	06
Bericht des Aufsichtsrats	08
Aktie	10
Corporate Governance	14
Wachstum	18
Lagebericht	
Executive Summary	31
Markt	33
Umsatz	36
Aufwendungen	39
Vertrieb	42
Forschung und Entwicklung	44
Ergebnis	45
Bilanz	46
Mitarbeiter	48
Risikobericht	51
Ausblick	54
Finanzbericht	
Bestätigungsvermerk	57
Gewinn- und Verlustrechnung	59
Bilanz	60
Kapitalflussrechnung	62
Eigenkapital	64
Konzernanhang	66
Glossar	92
Kalender / Kontakte / Impressum	95

An die Aktionäre

*Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
QSC setzte 2004 ihr starkes und
profitables Wachstum weiter fort.*

In einem schwierigen konjunkturellen Umfeld konnten wir den Umsatz um 26 Prozent auf 145,9 Millionen Euro steigern und zugleich erstmals einen operativen Gewinn vor Abschreibungen in Höhe von 0,9 Millionen Euro erwirtschaften – vor Jahresfrist hatte das EBITDA-Ergebnis noch bei -28,5 Millionen Euro gelegen. Als besonders wachstums- und ertragsstark erwies sich das Lösungsgeschäft mit größeren Unternehmen, allein in diesem Segment stieg der Umsatz um 69 Prozent auf 33,2 Millionen Euro. Damit sind wir 2004 unserem Ziel ein gutes Stück näher gekommen, uns als einer der drei führenden Anbieter von Unternehmensnetzwerken in Deutschland zu etablieren.

QSC gewinnt
mehr als 20 Prozent
ihrer Angebote
bei Großkunden

Die Konzentration auf Unternehmenskunden zahlt sich für QSC aus. Wir werden heute bei vielen Ausschreibungen von Großkunden eingeladen und gewinnen dank unserer technischen Kompetenz, Servicequalität und Kundenorientierung weit mehr als 20 Prozent unserer Angebote. Im Verlauf des Jahres 2004 entschieden sich unter anderem die Deutsche Bahn, der Handelskonzern Tchibo und die DEVK-Versicherungen für QSC. Unsere Leistungen beschränken sich dabei längst nicht nur auf den Aufbau und Betrieb reiner Unternehmensnetzwerke. Tchibo übertrug uns beispielsweise auch den Betrieb interner Netzwerke sowie mehrerer Tausend Telekommunikationsendgeräte am Arbeitsplatz wie zum Beispiel Telefone, Faxen und Drucker. Die Nachfrage nach solch netznahen Dienstleistungen dürfte in den kommenden Jahren unser Wachstum maßgeblich weiter antreiben.

Netznahe Dienstleistungen in hoher Qualität lassen sich nur auf Basis eines eigenen Breitbandnetzes realisieren. Das QSC-Netz, das drittgrößte DSL-Netz in Deutschland, erweist sich als entscheidender Wettbewerbsvorteil. Unsere Infrastruktur reicht bis in die Büros unserer Kunden und garantiert uns so die Technologie- und Prozesshoheit. Gezielt bauen wir daher dieses Netz und damit unseren Wettbewerbsvorsprung ständig aus. Allein 2004 schlossen wir über 20 neue Städte an unser Netz an, bis Mitte 2005 wollen wir weitere 10 Städte ans Netz nehmen und sind danach bereits in mehr als 80 Städten präsent.

Die QSC-eigene Infrastruktur umfasst aber längst nicht mehr nur ein DSL-Netz. QSC betreibt heute eines der größten Sprachnetze in Deutschland und rüstet dieses in den kommenden Monaten zu einem der größten Voice over IP-Netze in Deutschland auf. Mit diesem Next Generation Network (NGN) bereiten wir uns frühzeitig auf den tiefgreifendsten Umbruch der Sprachtelefonie seit Einführung des Mobilfunks vor – die Nutzung des Internet-Protokolls auch für Telefongespräche. Als einer der ersten Telekommunikationsanbieter stellten wir Anfang März mit IPfonie auch eine entsprechende Produktpalette vor.

Das NGN-Netzwerk und die neuen Produkte zeigen: QSC ist innovativ. Und genau diese Innovationskraft sehen wir als eines der drei entscheidenden Positionierungsmerkmale von QSC im Wettbewerb. Neben der Vorreiterrolle bei Neuentwicklungen zeichnen uns partnerschaftliches Verhalten sowie eine hohe Netzsicherheit aus. QSC ist ein zuverlässiger Dienstleister für seine Kunden und legt bei allen Angeboten höchsten Wert auf größtmögliche Sicherheit. Die partnerschaftlich geprägte Orientierung gegenüber Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern hebt uns zusätzlich von global aufgestellten Wettbewerbern ab.

Partnerschaftlich, sicher, innovativ: Diese Merkmale machen QSC zum idealen Telekommunikationsanbieter für deutsche Mittelständler. Nachdem wir uns in den vergangenen Jahren erfolgreich als einer der führenden Lösungsanbieter für größere Unternehmen etabliert haben, wollen wir ab 2005 verstärkt auch Mittelständler als Kunden im Lösungsgeschäft gewinnen. Kleine und mittelständische Unternehmen mit mehreren Niederlassungen erkennen derzeit die Vorteile einer IP-VPN-Lösung für ihre Sprach- und Datenkommunikation. Genau diese Unternehmen werden wir mit unserem neuen Direktvertrieb gezielt ansprechen. Dass QSC selbst ein erfolgreicher Mittelständler ist und entsprechend agiert, dürfte uns bei dieser Kundengruppe sehr zugute kommen.

Auch über das Key Account-Management für mittelständische Kunden hinaus werden wir 2005 das QSC-Team aufstocken; bis Ende März haben wir bereits rund 40 zusätzliche Vertriebsmitarbeiter eingestellt. Die steigende Nachfrage nach Unternehmensnetzwerken sowie nach breitbandiger Kommunikation überhaupt bietet uns ein hervorragendes Umfeld, um weiter stark und profitabel zu wachsen – diese Chancen wollen wir entschlossen nutzen. Dabei konzentrieren wir uns wie bisher ausschließlich auf profitables Wachstum, Wachstum um jeden Preis lehnen wir ab. Jeder Kunde, jedes Projekt und jedes Produkt muss einen hinreichenden Deckungsbeitrag erwirtschaften.

Diese Konzentration auf margenstarkes Wachstum honoriert der Kapitalmarkt. Gegen den Trend für Technologiewerte stieg die QSC-Aktie 2004 um 21 Prozent. Der TecDAX verlor im gleichen Zeitraum vier Prozent. Im ersten Quartal 2005 setzte sich der Aufwärtstrend für unsere Aktie fort. Unsere langfristig angelegte, intensive Investor Relations-Arbeit zahlt sich dabei aus. Dies zeigt die Zahl der Finanzinstitute, die regelmäßig Studien über unser Unternehmen veröffentlichen. Ende 2004 lag diese Zahl schon bei neun und erste Gespräche lassen für 2005 einen weiteren Anstieg erwarten.

In ihren Prognosen verweisen die Analysten übereinstimmend auf die Wachstumspotenziale von QSC. Das NGN-Netzwerk, die Erweiterung unseres Leistungsspektrums in Richtung Voice over IP und die verstärkte Ansprache des Mittelstands bilden wichtige Bausteine, um diese Potenziale zu heben. Entscheidend für das nachhaltige, profitable Wachstum ist aber der Leistungswille und die Kundenorientierung des QSC-Teams. Für ihr hohes Engagement im vergangenen Jahr möchten wir an dieser Stelle allen Mitarbeitern ausdrücklich danken.

Klare Positionierung von QSC im Markt: partnerschaftlich, sicher, innovativ



Einen entscheidendem Beitrag zum Erfolg von QSC leistete unser ehemaliger Vorstandskollege Mark Goossens. Nach dem erfolgreichen Abschluss der Integration von Ventelo verlängerte er seinen Vorstandsvertrag im Spätsommer 2004 nicht mehr und schied zum 31. Dezember 2004 in freundschaftlichem Einvernehmen aus. Ohne Marks Engagement hätte die Einbindung von Ventelo nicht so rasch und reibungslos funktionieren können. Dafür möchten wir ihm auch an dieser Stelle danken.

Danken möchten wir in erster Linie aber Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre. Mit Ihrem Kapital haben Sie den Aufbau von QSC ermöglicht und mit Ihrem Vertrauen die Basis für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung geschaffen. Wie erfolgreich QSC ist, zeigte nicht zuletzt die Auszeichnung unseres Unternehmens durch die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte & Touche im Rahmen ihrer Technology Fast 50-Rangliste vergangenen Herbst: QSC ist das wachstumsstärkste deutsche Telekommunikationsunternehmen und eines der wachstumsstärksten Technologieunternehmen in Europa. Diese Auszeichnung spornt uns weiter an. Wir wollen das starke und profitable Wachstum 2005 und darüber hinaus fortsetzen und so den Wert unseres Unternehmens weiter nachhaltig steigern.

Köln, 15. März 2005

Markus Metyas

Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender

Bernd Puschendorf

Der Vorstand



Dr. Bernd Schlobohm

Dr. Bernd Schlobohm // Vorsitzender

Der promovierte Ingenieur gründete 1997 gemeinsam mit Gerd Eickers QSC und verantwortet heute als Vorstandsvorsitzender Strategie und Technik sowie das Qualitäts- und Produktmanagement. Zugleich ist er erster Ansprechpartner für Regulierungsfragen und die Medien. In den 90er Jahren leitete Dr. Bernd Schlobohm die Geschäfte der Thyssen-Beteiligung Spaceline Communication Services und zugleich den Bereich Technik bei der Thyssen Telecom.

Markus Metyas

Der langjährige Investmentbanker zeichnet seit Februar 2000 für die Bereiche Finanzen, Einkauf, Personal und Recht bei QSC verantwortlich. Seit Januar 2005 leitet der Absolvent eines Wirtschaftswissenschaftsstudiums an der Universität St. Gallen zudem das Kunden- und Auftragsmanagement. Überdies steuert Markus Metyas sämtliche Aktivitäten im Bereich Mergers & Acquisitions. Bereits bei Morgan Stanley sowie bei Wasserstein Perella verantwortete er eine Vielzahl von M&A-Transaktionen und betreute zugleich zahlreiche Wachstumsunternehmen in Fragen der Finanzierung.

Bernd Puschendorf

Der erfahrene Vertriebsmanager leitet seit März 2002 Vertrieb und Marketing und treibt in dieser Funktion auch den Ausbau des Geschäfts mit netznahen Dienstleistungen voran. Der Kaufmann arbeitet seit mehr als 30 Jahren in leitenden Funktionen im Vertrieb großer ITK-Unternehmen. So baute er bei IBM den Vertrieb für Unix-Server in Deutschland auf. Von 1997 bis 2000 führte Bernd Puschendorf den Vertrieb der Computersparte im Siemens-Konzern und fungierte ab 1999 als Sprecher der Geschäftsführung des Gemeinschaftsunternehmens Fujitsu Siemens.



Markus Metyas



Bernd Puschendorf

Der Aufsichtsrat

John C. Baker // Vorsitzender

Der Gründer und persönlich haftende Gesellschafter des US-Fonds Baker Capital Group repräsentiert den größten QSC-Aktionär. Der Harvard-Absolvent ist seit mehr als 25 Jahren in der Private Equity-Branche tätig und beteiligte sich bereits vorbörslich an QSC.

Gerd Eickers

Der zweite QSC-Gründer wechselte nach dreijähriger Vorstandstätigkeit im Juni 2004 wieder in den Aufsichtsrat. Seit Februar 2005 amtiert der studierte Volkswirt zudem als Präsident des VATM, des wichtigsten Verbands für die Telekommunikationsbranche in Deutschland.

Norbert Quinkert

Der Vorsitzende der Geschäftsführung der Motorola GmbH verstärkt seit Juli 2003 den Aufsichtsrat von QSC. Er amtiert zudem als stellvertretender Präsident der Amerikanischen Handelskammer in Deutschland sowie als Beirat der Dresdner Bank.

Herbert Brenke // stellv. Vorsitzender

Der Telekommunikationsberater baute in den 90er Jahren den Mobilfunkanbieter E-Plus auf und führte dessen Geschäfte von 1993 bis 1998. Zuvor zählte er zur Führungsmannschaft des Düsseldorfer Thyssen-Konzerns.

Ashley Leeds

Die Geschäftsführerin der Baker Capital Group konzentrierte sich schon als Investmentbankerin bei Lehman Brothers auf den Telekommunikations- und Mediensektor. Die Harvard-Absolventin zählt seit Gründung zu den Partnern von Baker Capital.

David Ruberg

Der studierte Informatiker vertritt heute die Baker Capital Group in den Aufsichtsräten mehrerer Hightech-Unternehmen in den USA und Europa. Zuvor leitete er als Vorstandsvorsitzender selbst die Geschäfte eines US-amerikanischen Breitbandanbieters.

Bericht des Aufsichtsrats

Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2004 in Gesellschaft und Konzern // 2004 setzte QSC ihr Wachstum fort. Als Aufsichtsrat der QSC AG haben wir den Vorstand dabei beratend begleitet, dessen Geschäftsführung überwacht und die Aufgaben wahrgenommen, die Gesetz und Satzung vorgeben. Der Aufsichtsrat war unmittelbar in alle Entscheidungen oder Maßnahmen von grundlegender Bedeutung eingebunden, insbesondere, wenn sie die Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage des Unternehmens betrafen. Der Aufsichtsrat stimmte über die Maßnahmen ab, die nach Gesetz, der Satzung oder der Geschäftsordnung des Vorstands seiner Zustimmung bedürfen.

Monatlich informierte uns der Vorstand umfassend in schriftlichen Berichten über den Geschäftsverlauf, die wirtschaftliche Lage des Unternehmens, die Methoden und Ergebnisse des Risikomanagements sowie über alle für die Rentabilität und Liquidität der Gesellschaft bedeutsamen Geschäftsvorfälle und legte dabei auch entsprechende Soll-Ist-Vergleiche vor. Aufsichtsrat und Vorstand berieten in gemeinsamen Sitzungen und Telefonkonferenzen über wesentliche Fragen der Geschäftspolitik und -strategie sowie der Unternehmensentwicklung und -planung. Aktuelle Themen diskutierten die Vorsitzenden beider Gremien darüber hinaus in regelmäßigen Gesprächen.

Intensiver Dialog
von Aufsichtsrat
und Vorstand

Im abgelaufenen Geschäftsjahr beschäftigte sich der Aufsichtsrat insbesondere mit folgenden Themen: den Vertriebsaktivitäten, der Optimierung der Erfolgsquote bei QSC-Angeboten im Rahmen von Ausschreibungen, der Effizienz von Fakturierung und Forderungseinzug, dem Budget, dem Netzausbau, der Personalentwicklung sowie der Identifikation und Bewertung von Akquisitionschancen und deren Strukturierung. Insgesamt hielten die Mitglieder des Aufsichtsrats 2004 vier turnusmäßige Sitzungen sowie drei Telefonkonferenzen ab. Alle Mitglieder nahmen während ihrer Amtszeit im Jahr 2004 an mehr als der Hälfte der Sitzungen teil. Im Anschluss an die Sitzungen des Aufsichtsrats tagte jeweils das im Mai 2001 eingerichtete Compensation Committee, bestehend aus John C. Baker, Herbert Brenke und David Ruberg. Der Ausschuss beriet über Vorstandsverträge und -vergütungen und berichtete dem Aufsichtsrat regelmäßig über seine Aktivitäten.

Regelmäßig fasst sich der Aufsichtsrat mit Corporate Governance-Themen. Den Anforderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex folgend, überprüft der Aufsichtsrat dabei auch die Effizienz seiner eigenen Tätigkeit. In der Sitzung am 18. November 2004 wurde die Entsprechenserklärung nach § 161 des Aktiengesetzes (AktG) gemeinsam von Vorstand und Aufsichtsrat erneuert und den Aktionärinnen und Aktionären auf der Webseite des Unternehmens dauerhaft zugänglich gemacht.

Hohe Priorität misst der Aufsichtsrat der Kontrolle der Rechnungslegung bei. Der Aufsichtsrat prüfte den Jahresabschluss der QSC AG nach HGB zum 31. Dezember 2004 sowie den Konzernabschluss nach US GAAP zum 31. Dezember 2004, ferner den Lagebericht der QSC AG und den Konzernlagebericht des Vorstands. In der Sitzung am 17. März 2005 diskutierte der Aufsichtsrat alle vorhergenannten Abschlüsse und Berichte – auch hinsichtlich der potenziellen Risiken der künftigen Entwicklung – mit dem von ihm beauftragten Abschlussprüfer, der Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Eschborn/Frankfurt am Main. Unter Inanspruchnahme der Befreiungsvorschrift des § 292a HGB wurde auf einen Konzernabschluss nach HGB verzichtet. Entsprechend wurden dem Konzernabschluss besondere Erläuterungen gemäß § 292a HGB hinzuge-

fügt. Der Abschlussprüfer erteilte dem HGB-Jahresabschluss der Gesellschaft sowie dem Konzernabschluss nach US GAAP für das Jahr 2004 einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk. Nach Abschluss seiner eigenen Prüfung erhebt der Aufsichtsrat keine Einwendungen gegen den Jahresabschluss der QSC AG für das Geschäftsjahr 2004 nach HGB und den Konzernabschluss nach US GAAP sowie gegen den Lagebericht der QSC AG und den Konzernlagebericht und schließt sich dem Ergebnis des Abschlussprüfers an. Der Aufsichtsrat billigt sowohl den Konzernabschluss nach US GAAP als auch den Jahresabschluss nach HGB, der letztere ist damit auch festgestellt.

Abschließend möchten wir über die wichtigsten Personalien des abgelaufenen Geschäftsjahres informieren. Mark Goossens verlängerte seinen planmäßig auslaufenden Vorstandsvertrag nicht und schied in gegenseitigem Einvernehmen zum 31. Dezember 2004 aus. Zuletzt war Mark Goossens als Vorstand Kundenservice und Operations der QSC AG sowie als Geschäftsführer der Ventelo GmbH tätig. Seine Verantwortungen im Vorstand übernahmen die drei verbleibenden Vorstände. Die Ventelo-Geschäftsführung wurde QSC-intern besetzt. Mark Goossens trieb die operative Zusammenarbeit der beiden Unternehmen und die Integration der früheren Ventelo-Mitarbeiter in die QSC-Belegschaft entscheidend voran. Ohne seine konstruktive Mitwirkung hätte QSC den Schritt vom reinen DSL-Anbieter zu einem umfassenden Telekommunikationsanbieter nicht so zügig vollziehen können. Für diese Leistung möchten wir ihm unsere Anerkennung und unseren besonderen Dank aussprechen.

Danken möchten wir auch unserem Kollegen Claus Wecker, der uns in den vergangenen Jahren im Aufsichtsrat so kompetent unterstützte. Er legte sein Amt als Mitglied des Aufsichtsrats mit Ablauf des 31. Mai 2004 nieder, steht dem Unternehmen aber weiterhin juristisch beratend zur Seite. An seiner Stelle wählte die Hauptversammlung am 27. Mai 2004 mit Wirkung zum 1. Juni 2004 Herrn Gerd Eickers in den Aufsichtsrat. Wir freuen uns, dass der QSC-Mitgründer nach seinem Rückzug aus dem Vorstand dem Unternehmen auf diese Weise verbunden bleibt. Zudem wählte die Hauptversammlung 2004 Herrn Norbert Quinkert, Vorsitzender der Geschäftsführung der Motorola GmbH, in den Aufsichtsrat und bestätigte ihn damit im Amt. Herr Quinkert war bereits 2003 gemäß § 104, Absatz 2, Satz 1 AktG zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt worden.

Der Erfolg von QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr ist ein Erfolg aller Mitarbeiter. Wir danken dem Vorstand sowie dem gesamten QSC-Team für ihr großes Engagement. Ihr Leistungswille und ihr Einsatz schafft die Grundlage für eine weiter nachhaltige Wertsteigerung unseres Unternehmens.

Köln, 17. März 2005
Im Namen des Aufsichtsrats



John C. Baker
Aufsichtsratsvorsitzender

Gute Performance in schwachem Markt

Auch im Jahr 2004 setzte die QSC-Aktie ihren Aufwärtstrend fort: Während der TecDAX 4 Prozent verlor, stieg der QSC-Aktienkurs bei anhaltend hohen Handelsumsätzen um 21 Prozent. Zum Jahresende 2004 veröffentlichten bereits neun Finanzinstitute regelmäßig Aktien-Research zu QSC – 2005 dürfte diese Zahl weiter steigen.

QSC-Aktie mit starkem Kursanstieg // Nach der breiten Aufwärtsbewegung in 2003 prägten stagnierende oder sogar fallende Kurse das Bild deutscher Technologieaktien in 2004. Der TecDAX gab im Jahresverlauf 4 Prozent nach und erholte sich nach Tiefstständen im Sommer erst gegen Jahresende wieder. Die QSC-Aktie konnte sich dieser Markttendenz nicht vollständig entziehen. Auch hier folgte auf eine sehr gute Performance im Vorfeld der TecDAX-Aufnahme im März ein Kursrückgang bis in die Sommermonate hinein. Ab Mitte August verzeichnete die QSC-Aktie einen erneuten Anstieg um fast 40 Prozent auf einen Xetra-Schlusskurs per 30. Dezember 2004 von 3,66 Euro. Gegenüber dem Xetra-Schlusskurs vom 30. Dezember 2003 von 3,03 Euro stieg die Aktie über das Jahr gesehen um 21 Prozent und entwickelte sich so deutlich besser als der TecDAX. Auch im Branchenvergleich zeigte QSC eine überdurchschnittliche Performance. Der Prime Telecommunication-Index, der sämtliche börsennotierte TK-Anbieter im Prime Standard umfasst, stieg im Jahresverlauf 2004 um 15 Prozent.

QSC-Aktie entwickelt sich besser als Branchenwerte

Pro Tag werden mehr als 260.000 Aktien gehandelt

Hohe Umsätze mit der QSC-Aktie // Allein im Xetra-Handel und an der Frankfurter Börse stieg der Umsatz mit QSC-Aktien in 2004 um 230 Prozent auf 287,5 Millionen Euro nach 87,2 Millionen Euro im Vorjahr. Pro Tag werden heute durchschnittlich mehr als 260.000 Stücke umgesetzt, an Spitzentagen übersteigt das Handelsvolumen häufiger die Grenze von einer Million gehandelter Aktien. Insgesamt wurden 2004 allein auf Xetra und in Frankfurt 68,9 Millionen Stücke gehandelt.

QSC etabliert sich im TecDAX // Seit dem 22. März 2004 notiert die QSC-Aktie im TecDAX – dem Index der 30 marktstärksten deutschen Technologieunternehmen. Mit einem Handelsvolumen von 287,5 Millionen Euro in 2004 sowie einer Streubesitz-Marktkapitalisierung von 162,3 Millionen Euro per 31. Dezember 2004 hat sich das Unternehmen im ersten Jahr seiner Zugehörigkeit fest in diesem Index etabliert. Kontinuierlich zählt QSC zu den 20 am meisten gehandelten TecDAX-Aktien. Seit dem 3. Januar 2005 ist die QSC-Aktie zudem im neuen Mittelstands-Index der Deutschen Börse AG, dem GEX (German Entrepreneurial Index), notiert. Der GEX umfasst 120 Aktiengesellschaften, deren Eigentümer das Unternehmen selbst leiten und zwischen 25 und 75 Prozent der Anteile halten. Mit diesem neuen Index honoriert die Deutsche Börse, dass solch inhabergeführte Unternehmen ihren Börsenwert häufig nachhaltiger steigern können als Unternehmen mit einem breiten Streubesitz. In dem Qualitätsindex GEX gehört QSC zu den 20 marktstärksten Unternehmen.

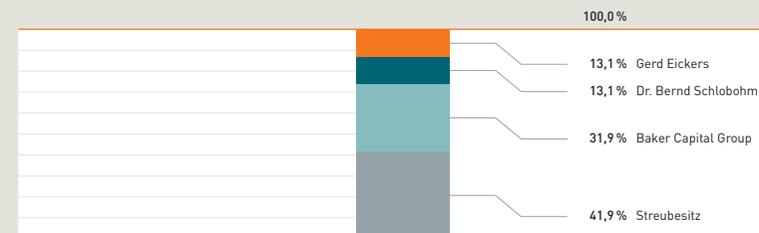
Gründer haben nie Aktien verkauft // Die Zugehörigkeit zum GEX resultiert auch aus der stabilen Aktionärsstruktur von QSC seit dem Börsengang im April 2000: Die beiden Gründer, Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers, besitzen insgesamt 26,2 Prozent der Aktien und haben seit Gründung des Unternehmens keine einzige Aktie verkauft. Gleiches gilt für die US-amerikanische Beteiligungsgesellschaft Baker Capital Group, die 31,9 Prozent der Aktien hält. 41,9 Prozent der Aktien liegen im Streubesitz.

Auf Grund der Umwandlung von QSC-Wandelschuldverschreibungen in QSC-Aktien im Rahmen der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr die Anzahl der ausstehenden Aktien geringfügig um 465.333 auf 105.502.729.

Die wichtigsten Fakten zur QSC-Aktie

Börsenkürzel	QSC
ISIN	DE0005137004
Bloomberg-Symbol	QSC GR
Reuters-Symbol	QSCG.DE
Börsensegment	Prime Standard
Börsenplätze	Xetra und regionale deutsche Börsen
Indexzugehörigkeit	TecDAX, GEX, HDAX, CDAX, Midcap Market, Technology All Share, Prime All Share, Prime Telecommunication, Prime IG Fixed-Line Telecommunication
Designated Sponsoren	Baden-Württembergische Bank AG HSBC Trinkaus & Burkhardt KGaA WestLB AG
Ausstehende Aktien per 31.12.2004	105.502.729
Aktientyp	nennwertlose Namens-Stammaktien
Schlusskurs Xetra am 30.12.2003	3,03 Euro
Xetra-Höchstkurs im Jahr 2004	6,28 Euro
Xetra-Tiefstkurs im Jahr 2004	2,66 Euro
Schlusskurs Xetra am 30.12.2004	3,66 Euro

Aktionärsstruktur (in Prozent)



TecDAX-Aufnahme führt zu verstärktem Analysteninteresse // Bereits im Vorfeld der TecDAX-Aufnahme erhöhte sich spürbar das Interesse in- und ausländischer institutioneller Investoren. Dieses hohe Interesse hielt über den gesamten Jahresverlauf 2004 hinweg an. Einen sichtbaren Ausdruck fand dies auch in der von Quartal zu Quartal steigenden Zahl von Banken, Wertpapierhandlungshäusern und Research-Instituten, die eigene Aktienanalysen über QSC veröffentlichen. Mittlerweile begleiten neun Häuser das Unternehmen regelmäßig: Bankhaus Metzler, Berenberg Bank, BW-Bank, DZ Bank, HSBC Trinkaus & Burkhardt, Merck Finck & Co., Sal. Oppenheim, SES Research sowie die WestLB. In 2005 rechnen wir mit einer weiteren Erhöhung der Coverage durch Aktienanalysten.

Intensive Kommunikation mit Investoren und Analysten // Das verstärkte Interesse von Analysten und institutionellen Investoren führte 2004 zu einer Intensivierung der Investor Relations-Aktivitäten. Der Vorstand stellte bei mehr als 20 Roadshows in allen wesentlichen Finanzplätzen Europas sowie in den USA das Geschäftsmodell von QSC sowie dessen Potenziale vor. Zudem präsentierte er das Unternehmen auf großen Investorenkonferenzen, unter anderem in Frankfurt, London und New York. Die Roadshow-Aktivitäten ergänzten Einzelgespräche mit Analysten und Fondsmanagern sowie regelmäßige Telefonkonferenzen nach der Veröffentlichung von Quartals- und Jahreszahlen.

2004 mehr als
20 Roadshows in
Europa und USA

Erweiterter Service für private Anleger // Hohe Priorität misst QSC traditionell auch der Kommunikation mit Privatanlegern bei. Ein Newsletter informiert Interessierte regelmäßig über Neuigkeiten aus dem Unternehmen. Anfragen von Privataktionären beantwortet das Investor Relations-Team per E-Mail oder Telefon zeitnah.

Um dem vermehrten Informationsbedürfnis Rechnung zu tragen, überarbeitete das Investor Relations-Team seinen Internetauftritt im Berichtsjahr. Unter www.qsc.de/de/investor_relations finden Anleger jetzt noch mehr kapitalmarktrelevante Informationen: von der Aktie über Corporate Governance und Unterlagen zur Hauptversammlung bis hin zu den Finanzberichten und einem permanent aktualisierten Finanzkalender.

Die Teilnahme von 250 Aktionären (Präsenzquote: fast 70 Prozent) an der Hauptversammlung am 27. Mai 2004 unterstreicht das hohe Interesse privater Anleger. Mit jeweils mehr als 99 Prozent stimmte die Hauptversammlung den einzelnen Tagesordnungspunkten zu.

QSC begrüßt verschärfte Publizitätsvorschriften // Ende Oktober 2004 trat das Anlegerschutzverbesserungsgesetz in Kraft. Es verpflichtet börsennotierte Unternehmen in einem noch stärkeren Maße zur strikten Beachtung des Fair Disclosure-Grundsatzes – der gleichzeitigen Information aller Kapitalmarktteilnehmer über kursrelevante Neuigkeiten – sowie einer konsequenten Unterbindung von Insidergeschäften. QSC folgt bereits seit dem Börsengang im April 2000 strikt diesen Grundsätzen und sieht die Neuregelung daher als Bestätigung der eigenen, fairen und offenen Informationspolitik.

Kursentwicklung der QSC-Aktie in 2004 (Basis indexiert)



Starkes Wachstum – hohe Transparenz

Für QSC ist gute Corporate Governance eine Selbstverständlichkeit. Bereits die hohe Dynamik unserer Märkte erfordert eine offene Kommunikation sowie eine vertrauensvolle Zusammenarbeit sämtlicher Organe.

Corporate Governance genießt hohen Stellenwert // Für QSC ist die offene Kommunikation mit Anteilseignern, Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten sowie weiteren Interessierten ebenso eine Selbstverständlichkeit wie eine langfristig angelegte, wertorientierte Unternehmensführung und -kontrolle. Einen hohen Stellenwert genießt hier insbesondere die Achtung der Aktionärsinteressen bei Entscheidungen sowie eine effiziente, vertrauensvolle Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat. Gute Corporate Governance bildet für QSC eine entscheidende Grundlage für ihr starkes und profitables Wachstum.

In weiten Teilen setzt das Unternehmen daher die Richtlinien des Deutschen Corporate Governance Kodex konsequent um. Einige Empfehlungen sind unserer Überzeugung nach aber zu stark auf die Führung und Kontrolle von Großunternehmen und Konzernen zugeschnitten und berücksichtigen zu wenig die Situation schlanker, unternehmerisch geprägter Aktiengesellschaften.

Aufsichtsrat versteht sich als Einheit // QSC verfügt über einen sechsköpfigen Aufsichtsrat, dessen Mitglieder mit ihren unterschiedlichen Qualifikationen und Erfahrungen gemeinsam zum Wohl des Unternehmens beitragen. Bei der Honorierung stellt das Unternehmen daher auch das gemeinsame Wirken in den Vordergrund. Der variable Anteil der Aufsichtsratsvergütung bemisst sich gemäß § 10 der Satzung allein nach der Teilnahme an den Sitzungen im Laufe eines Jahres. Eine zusätzliche, erfolgsorientierte Vergütung erfolgt nicht (Kodex Ziffer 5.4.5). Nach gemeinsamer Überzeugung von Vorstand und Aufsichtsrat würden solch finanzielle Anreize nicht zu einer Verbesserung der Arbeit dieses Gremiums beitragen.

Als Ausschuss des Aufsichtsrats beschäftigt sich das dreiköpfige Compensation Committee mit Fragen der Vorstandsverträge und -vergütungen. Darüber hinaus verzichtet das Unternehmen auf die Bildung weiterer Ausschüsse. Dies gilt auch für das vom Deutschen Corporate Governance Kodex geforderte Audit Committee (Kodex Ziffer 5.3.2, Absatz 1, Satz 1). Der Aufsichtsrat verfügt in seiner Gesamtheit über ein fundiertes Verständnis über Fragen der Rechnungslegung und des Risikomanagements. Nach Ansicht des Aufsichtsrats und des Vorstands von QSC würde ein Ausgrenzen einzelner Aufsichtsratsmitglieder durch die Bildung von Ausschüssen den Verzicht auf wertvolle und praxiserprobte Erfahrung bedeuten. Angesichts der überschaubaren Aufsichtsratsgröße von sechs Mitgliedern ist auch künftig eine effiziente Tätigkeit bezüglich dieser Themen gewährleistet.

Langfristig angelegte,
wertorientierte
Unternehmensführung
selbstverständlich

Hohe Qualität der
Quartalsberichte
dank prüferischer
Durchsicht

Enge Zusammenarbeit des Vorstandsteams // Wie der Aufsichtsrat ergänzt sich auch der Vorstand der QSC AG sehr gut in seinen Qualifikationen und Erfahrungen und leitet als Team die Geschäfte des Unternehmens. Daher sehen wir die Höhe der Vergütung des Gesamtgremiums Vorstand als entscheidendes Kriterium zur Beurteilung ihrer Angemessenheit; eine Individualisierung würde nicht zu zusätzlichen Erkenntnissen führen (Kodex Ziffer 4.2.4, Satz 2).

Sowohl im Geschäftsbericht (S. 87/88) als auch im Internet informiert QSC ausführlich über das Vergütungssystem für Vorstände sowie ihre jeweiligen Bestände an Aktien und Wandlungsrechten. Der Vorstand partizipiert hier wie alle Mitarbeiter an bestehenden Aktienoptionsplänen, bei denen sich der Wert der Optionen bei Ausübung am Marktpreis der Aktie orientiert. Eine quartalsweise Ermittlung der Werte halten wir vor diesem Hintergrund nicht für erforderlich (Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 3, Satz 2). Die bestehenden Pläne sehen bislang auch keine Begrenzung für außerordentliche, unvorhergesehene Entwicklungen sowie die Festlegung anspruchsvoller relevanter Vergleichsparameter vor (Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 2). Die bestehende Struktur der Aktienoptionspläne passt unverändert sehr gut zu einem wachstumsstarken und gründergeführten Unternehmen wie QSC.

Hohe Qualität der Zwischenberichterstattung // Die hohe Bedeutung, die QSC Corporate Governance beimisst, unterstreicht die prüferische Durchsicht jedes Quartalsberichts durch die in der Hauptversammlung gewählte Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Die so gewährleistete hohe Qualität der Zwischenberichterstattung erfordert aber nach Ende eines Berichtszeitraums bis zu 60 Tagen intensiver Arbeit. QSC weicht daher bewusst von der im Kodex empfohlenen 45-Tage-Frist ab (Kodex Ziffer 7.1.2).

Abgesehen von diesen Ausnahmen entspricht QSC in allen Punkten dem Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 21. Mai 2003, wie nachfolgende Entsprechenserklärung dokumentiert.

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 legt seit ihrer Gründung größten Wert auf gute Corporate Governance und erachtet Transparenz sowie eine wertorientierte Unternehmensführung als Selbstverständlichkeit. Folgerichtig setzt das Unternehmen die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in nahezu allen Punkten um und lebt diese in der täglichen Arbeit. Die Gesellschaft hat den Empfehlungen der Regierungskommission „Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 21. Mai 2003 seit Abgabe ihrer letzten Entsprechenserklärung mit folgenden Ausnahmen entsprochen und entspricht ihnen mit folgenden Ausnahmen:

1. der Empfehlung, bei Aktienoptionen und ähnlichen Gestaltungen für Vorstandsmitglieder anspruchsvolle relevante Vergleichsparameter festzulegen
[Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 2, Satz 2]
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]
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]
4. der Empfehlung, die Vergütung der Vorstandsmitglieder im Anhang des Konzernabschlusses individualisiert offen zu legen
[Kodex Ziffer 4.2.4, Satz 2]
5. der Bildung eines Audit Committee
[Kodex Ziffer 5.3.2, Absatz 1, Satz 1]
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]
7. der Veröffentlichung von Zwischenberichten innerhalb von 45 Tagen
[Kodex Ziffer 7.1.2]

Die Gesellschaft hat die Grundzüge des Vergütungssystems für den Vorstand und eine Darstellung der Aktienoptionsprogramme der QSC AG (aus denen auch Vorstände und alle anderen Mitarbeiter Zuteilungen erhalten haben) erstmals Ende des Jahres 2004 auf ihrer Website veröffentlicht.

Vorstand und Aufsichtsrat überprüfen die Corporate Governance Regeln der QSC regelmäßig. Zukünftige Änderungen der Regeln im Hinblick auf die Übereinstimmung mit dem Deutschen Corporate Governance Kodex wird die Gesellschaft auf ihrer Website unverzüglich veröffentlichen.

Köln, 18. November 2004



Für den Vorstand
Dr. Bernd Schlobohm



Für den Aufsichtsrat
John C. Baker

Wachstum

stark und
profitabel

auf sicherer Basis

Das QSC-Geschäftsmodell ist skalierbar

Unternehmen telefonieren und arbeiten bundesweit mit QSC // QSC bietet Groß- und Geschäftskunden, Wiederverkäufern sowie anspruchsvollen Privatkunden umfassende Breitbandkommunikation an – vom einfachen Telefonat bis hin zur komplexen Unternehmensvernetzung. Besonders schnell wächst das Geschäft mit Telekommunikationslösungen für Großkunden.

Eigene DSL-Infrastruktur führt zu Wettbewerbsvorsprung bei Unternehmen // QSC realisiert Telekommunikationslösungen über ihr eigenes DSL-Netz – das drittgrößte DSL-Netz in Deutschland. In mehr als 70 Städten schließen wir Endkunden direkt an unser Netz an, im Rest der Republik kooperieren wir mit starken Partnern. Gerade Unternehmenskunden schätzen die hohe Netzsicherheit, die QSC mit ihrer vom Internet abgeschlossenen Netzstruktur bietet. Darüber hinaus betreibt QSC eines der größten deutschen Netze für klassische Telefonie sowie künftig auch eines der größten Voice over IP-Netze. Dank des direkten Zugangs zu den Endkunden kann QSC eine Produkt- und Servicequalität anbieten, die sich vom Wettbewerb deutlich abhebt.

Infrastrukturbasiertes Geschäftsmodell erlaubt profitables Wachstum // Die gesamte QSC-Infrastruktur ist auf Wachstum ausgelegt. Selbst massiv steigende Sprach- und Datenvolumina lassen sich mit bestehenden Kapazitäten bewältigen. Steigende Umsätze führen daher zu überdurchschnittlichen Ergebniszuwächsen – QSC erwirtschaftet hohe Deckungsbeiträge durch niedrige Grenzkosten. Diese Skalierbarkeit zeichnet unser infrastrukturbasiertes Geschäftsmodell aus. Die Sicherheit dieses Modells erhöht ein zweiter Faktor: Größere Unternehmen binden sich zu meist langfristig an Telekommunikationsdienstleister, die maßgeschneiderte Lösungen für ihre Sprach- und Datenkommunikation entwickeln. Mit einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit vom ersten Tag an schafft QSC hier die Basis für langfristige Kundenbeziehungen – und erhöht die eigene Planungssicherheit erheblich.

mit kräftigen Zuwächsen

Großkunden überzeugt VPN-Kompetenz

Ein Netz für viele Standorte // Unser strategischer Fokus liegt auf dem Lösungsgeschäft, das heißt maßgeschneiderte Leistungen für die Sprach- und Datenkommunikation von Großunternehmen und Mittelständlern. Zumeist bildet ein virtuelles privates Netz (VPN) auf Basis des Internet-Protokolls (IP) die Grundlage einer solchen Lösung. Über ein IP-VPN lassen sich mehrere Standorte eines Unternehmens sicher verbinden. Ausschließlich autorisierte Personen können über diese Infrastruktur miteinander kommunizieren oder Daten nutzen. Der Aufbau und Betrieb eines solchen Netzes erfordert Erfahrung, technisches Know-how und Verständnis für die Anforderungen des Kunden – und genau das zeichnet QSC im Wettbewerb aus.

Mehr als nur ein Netz // Über den Aufbau und Betrieb eines IP-VPN hinaus beauftragen größere Unternehmen Telekommunikationsanbieter immer häufiger mit weiteren netznahen Dienstleistungen. Diese umfassen Netzwartung und die Vernetzung dezentraler Arbeitsplätze ebenso wie die Übernahme der Netzsicherheit. QSC hat den Trend zu diesen so genannten Managed Services frühzeitig erkannt und bietet hier Großkunden bereits heute ein breites Leistungsspektrum.

Hohe Dynamik im Projektgeschäft // Im margenstarken Projektgeschäft erzielt QSC die höchsten Wachstumsraten. Allein 2004 stieg der Umsatz um 69 Prozent auf 33,2 Millionen Euro. Unternehmen wie zum Beispiel die Deutsche Bahn, die DEVK-Versicherungen oder Tchibo beauftragten QSC mit Aufbau und Betrieb von IP-VPNs. Diese Dynamik dürfte sich auch im laufenden Geschäftsjahr fortsetzen.

und starken Produkten

Geschäftskunden vertrauen QSC

Moderne Sprach- und Datenkommunikation aus einer Hand // Egal, ob sie surfen, mailen oder telefonieren wollen: Geschäftskunden finden bei QSC passgenaue und leistungsstarke Produkte für ihre gesamte Kommunikation. Mit QSC-Voice und QSC-Data decken wir die Anforderungen kleinerer Unternehmen und Freiberufler an eine moderne Telekommunikation perfekt ab – bester Beleg ist die steigende Nachfrage in diesem Segment. Der Umsatz stieg 2004 um 8 Prozent auf 47,2 Millionen Euro.

Flächendeckend mit Q-DSL ins Internet // Mit Q-DSLmax und Q-DSLpro können Geschäftskunden bundesweit breitbandig arbeiten und zugleich die hohe Qualität und den außergewöhnlichen Service von QSC nutzen. Während Q-DSLmax den direkten Zugang in das QSC-Netz gewährt, ist Q-DSLpro die Alternative speziell für kleine und mittlere Unternehmen außerhalb der Ballungszentren.

Telefonieren mit DSL-Geschwindigkeit // Das Sprachprodukt QSC-Direct basic erweitert entscheidend die Möglichkeiten einer DSL-Leitung. Geschäftskunden können so sicher und kostengünstig über ihre Datenleitung auch telefonieren. Dieser Integration von Sprache und Daten auf einer Leitung gehört die Zukunft der Telekommunikation. Wir erwarten daher auch eine hohe Nachfrage nach unserer neuen Voice over IP-Produktpalette, IPfonie.

Klassische Telefonie bleibt Wachstumsmarkt // Trotz der sanften Migration hin zu Voice over IP bleibt das Sprachtelefoniegeschäft auch in den kommenden Jahren ein Wachstumsmarkt. Immer mehr Geschäftskunden nutzen QSC-Direct und führen sämtliche ankommenden und abgehenden Telefongespräche über unser Netz.

mit neuen Ideen

Privatkunden schätzen Innovationen

Starkes Wachstum dank hoher Geschwindigkeit und attraktiver Tarife // Neben dem Kerngeschäft mit Unternehmen ist QSC auch im Privatkundensegment tätig. Im Fokus stehen hier Produkte für Premium-Privatkunden, Privatkunden, die hohe Qualität und guten Service zu schätzen wissen. So findet Q-DSL home immer mehr Anhänger unter internetaffinen Konsumenten, die online spielen, arbeiten und einkaufen. Dank der Konzentration auf solche Premium-Kunden erwirtschaftet QSC auch in diesem Segment attraktive Margen. Der Umsatz stieg 2004 um 44 Prozent auf 47,2 Millionen Euro.

Privatkunden lasten Netz in Nebenzeiten aus // Drei Faktoren machen das Privatkundensegment für QSC attraktiv: Neben den positiven Deckungsbeiträgen zählen dazu der Beitrag dieses Geschäfts zur Netzauslastung, insbesondere durch Call-by-Call, sowie die Möglichkeit, Innovationen in einem weniger komplexen Umfeld einzuführen. So sammelte QSC bereits seit Ende 2003 durch QSC-IPfonie Erfahrungen mit der Voice over IP-Technologie – im Frühjahr 2005 folgten die Produkte für Geschäftskunden. Privatkunden telefonieren und surfen zudem genau in den Zeiten, in denen Geschäftskunden unser Netz nur noch in geringem Maß nutzen.

Bandbreite nach Wunsch – eine von vielen Innovationen von QSC in 2005 // Im laufenden Geschäftsjahr baut QSC ihr Leistungsspektrum für Privatkunden weiter aus. Im Zentrum stehen innovative Datenprodukte. So kann bereits jetzt jeder Internetnutzer selbstständig festlegen, wie viel Bandbreite er gerade für das Herunterladen bzw. das Heraufladen von Daten wie Musik, Filme oder Fotografien benötigt – bei QSC kauft er lediglich die Gesamtbandbreite. Zudem vereinfacht QSC das Telefonieren über die Datenleitung weiter. Voice over IP-Nutzer telefonieren bei QSC künftig genau so wie gewohnt: mit demselben Apparat und denselben Funktionalitäten – nur zu wesentlich attraktiveren Konditionen.

und bestem Teamwork

QSC kooperiert mit Wiederverkäufern

Wertvolle Wiederverkäufer // QSC betreibt heute das drittgrößte DSL-Netz in Deutschland. Es erreicht mehr als 20 Millionen Bundesbürger und mehr als eine Million Unternehmen direkt – und genau diese hohe Netzabdeckung macht QSC als Partner für Internet Service Provider, Wiederverkäufer und Carrier ohne eigene Infrastruktur so attraktiv. Diese vermarkten unsere DSL-Leitungen und Mehrwertdienste unter eigenem Namen und auf eigene Rechnung. QSC arbeitet hier nur mit Partnern zusammen, mit denen sich nachhaltige Deckungsbeiträge erwirtschaften lassen. Bewusst nahm das Unternehmen daher 2004 einen moderaten Umsatzrückgang auf 18,3 Millionen Euro in Kauf. Neue Vertragsabschlüsse mit international renommierten Marktteilnehmern sollen ab 2005 wieder zu steigenden Umsätzen führen.

QSC wächst 2005 stark und profitabel in allen Segmenten // Wiederverkäufer wie Privatkunden tragen ebenso wie Geschäfts- und Großkunden zum nachhaltig positiven operativen Ergebnis von QSC bei. Bei jedem Angebot achten wir strikt auf einen hinreichend hohen Deckungsbeitrag und diese Konsequenz zahlt sich aus: QSC wuchs 2004 stark und profitabel und wird dieses nachhaltig profitable Wachstum in den kommenden Jahren fortsetzen. Allein 2005 ist ein Umsatzanstieg um mindestens 20 Prozent auf mehr als 175 Millionen Euro geplant.

Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2004

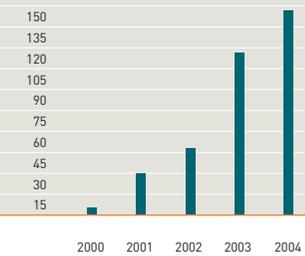
QSC auf Wachstumskurs

Mit einem Umsatzanstieg im Jahresvergleich um 26 Prozent auf 145,9 Millionen Euro und einem nachhaltig positiven EBITDA-Ergebnis setzte QSC auch 2004 ihr starkes und profitables Wachstum fort. Die frühzeitige Konzentration auf den wachstums- und margenstarken Telekommunikationsmarkt für Unternehmenskunden erweist sich als sehr erfolgreich und wird auch 2005 die Entwicklung von QSC antreiben.

69 Prozent Wachstum mit Großkunden // Der Umsatz von QSC stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr um 26 Prozent auf 145,9 Millionen Euro nach 115,6 Millionen Euro in 2003. Besonders dynamisch entwickelte sich das Lösungsgeschäft mit größeren Unternehmen. Für diese Kundengruppe baut und betreibt QSC maßgeschneiderte Sprach- und Datenlösungen und bietet zusätzlich netznahe Dienstleistungen an. Der Umsatz in diesem Segment stieg 2004 um 69 Prozent auf 33,2 Millionen Euro. Das Segmentergebnis (Umsatz minus die dem Segment direkt zurechenbaren Aufwendungen und Abschreibungen) von 18,5 Millionen Euro zeigt die Attraktivität dieses margenstarken Geschäftsfelds. Auch der Umsatz mit kleineren und mittleren Unternehmen im Segment Geschäftskunden sowie Privatkunden zog 2004 signifikant an.

QSC wächst in allen Endkunden-segmenten

Umsatz (in Mio. €)



Starkes Wachstum - schwache Konjunktur

QSC erzielt nachhaltig positives EBITDA in allen Quartalen // Nachdem 2003 noch ein negatives EBITDA von -28,5 Millionen Euro angefallen war, erzielte QSC 2004 ein positives EBITDA von 0,9 Millionen Euro. Neben dem starken Umsatzwachstum trug auch ein striktes Kostenmanagement zu dieser massiven Verbesserung bei. So blieben die Netzerkaufwendungen mit 135,7 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr nahezu konstant – und dies bei einem Umsatzanstieg von 30,3 Millionen Euro. Diese weitgehende Entkoppelung von Umsatz- und Aufwandswachstum kennzeichnet das infrastrukturbasierte Geschäftsmodell von QSC.

Positiver Free-Cashflow bereits seit dem zweiten Quartal // Nach dem Erreichen des Break-Even auf EBITDA-Basis Ende 2003 wies QSC bereits im zweiten Quartal 2004 – und damit ein Quartal früher als geplant – erstmalig einen positiven Free-Cashflow aus. Auch in den darauf folgenden Quartalen erwirtschaftete das Unternehmen Liquiditätsüberschüsse. Per 31. Dezember 2004 betrugen die liquiden Mittel inklusive festverzinslicher Wertpapiere danach 40,3 Millionen Euro.

Fortsetzung des nachhaltigen Wachstums in 2005 // QSC plant, im laufenden Geschäftsjahr weiter stark und profitabel zu wachsen. Wie im Vorjahr erwartet das Unternehmen einen Umsatzanstieg von mindestens 20 Prozent auf mehr als 175 Millionen Euro. Zugleich plant QSC ein positives EBITDA in Höhe von 4 bis 8 Millionen Euro sowie einen operativen Cashflow von mindestens 10 Millionen Euro. Angesichts der großen Wachstumschancen bei Groß- und Geschäftskunden baut QSC im laufenden Geschäftsjahr gezielt ihr Vertriebsteam, Leistungsspektrum und eigenes Netz aus und schafft so die Basis für ein profitables Wachstum über 2005 hinaus.

Auch 2005 plant QSC ein Umsatzwachstum von mindestens 20 Prozent

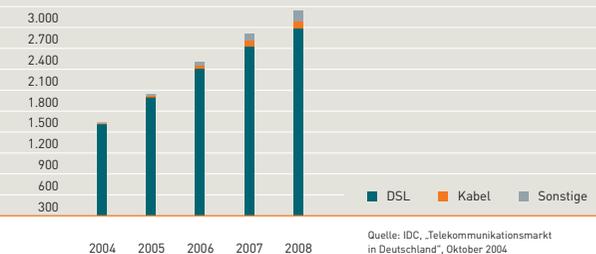
DSL treibt Wachstum auf dem deutschen Markt für Telekommunikation an

QSC setzte 2004 ihren Wachstumskurs fort, obwohl die Inlandsnachfrage stagnierte und der ITK-Markt nur geringfügig wuchs. QSC profitierte vor allem von ihrer Konzentration auf den zukunftsträchtigen IP-VPN-Markt.

ITK-Markt am Beginn eines Aufschwungs // Deutschland erholt sich nur sehr zögerlich von der Rezession zu Beginn des Jahrtausends. Mit einem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von nur 1,6 Prozent zählte Deutschland auch 2004 zu den Industriestaaten mit den niedrigsten Wachstumsraten. Geringfügig besser entwickelte sich die Informations- und Telekommunikationsindustrie (ITK). Sie verzeichnete 2004 nach dreijähriger Durststrecke dem Branchenverband BITKOM zufolge ein Wachstum von 2,5 Prozent, ausgelöst auch durch eine Trendwende bei Telekommunikationsanbietern. Deren steigende Umsätze stammen zu einem guten Teil aus der weiter hohen Nachfrage nach DSL-Produkten und -Lösungen. Insgesamt verfügten 2004 bereits über eine Million Unternehmen und über fünf Millionen Haushalte in Deutschland über einen DSL-Anschluss.

DSL dominiert deutschen Geschäftskundenmarkt // Über 90 Prozent aller Breitbandanschlüsse in deutschen Unternehmen sind einer Studie des Marktforschungsunternehmens IDC zufolge DSL-Anschlüsse. Diese Zahl zeigt eindrucksvoll den enormen Vorsprung dieser Breitbandtechnologie auf Basis der bereits bestehenden Telekommunikationsinfrastruktur auf der letzten Meile. Die hohe Qualität und Geschwindigkeit sowie das attraktive Kosten-Nutzen-Verhältnis einer Datenübertragung über die herkömmliche Kupferdoppelader dürften auch in den kommenden Jahren nur wenig Raum für alternative Technologien lassen.

Breitbandanschlüsse für Firmenkunden in Deutschland (in Tausend)



Der breitbandige Datentransport über drahtlose Netze erweist sich zunehmend als komplementäre Technologie zu DSL. So bieten zwar immer mehr Hotels, Restaurants oder Verkehrsknotenpunkte drahtlose Internetzugänge über WLAN an, QSC profitiert aber von diesem Trend und vernetzt verstärkt diese so genannten Hotspots mit DSL-Verbindungen. Eine ähnliche Entwicklung wäre nach Ansicht von QSC zu erwarten, falls die WiMAX-Technologie eine größere Bedeutung in Deutschland gewinnen würde.

Neue Absatzmöglichkeiten ergeben sich auch im Umfeld des TV-Kabels. So schließt QSC seit November letzten Jahres für einen mittelständischen Kabelfernsehsorger Haushalte an das Breitbandnetz an, so dass diese neben dem Fernsehen auch Internet- und Telekommunikationsdienste über ein und dasselbe Koaxialkabel nutzen können. Der Kunde umgeht so die hohen Investitionen, die mit einer Aufrüstung des TV-Kabels in Richtung Internetzugang verbunden wären. Genau diese Vorleistungen halten auch die großen TV-Kabelnetzbetreiber davon ab, die Migration des Anschlusses für den Fernsehempfang zum interaktiven Breitbandportal voranzutreiben. Das TV-Kabel wird daher nach Ansicht von QSC auch in den kommenden Jahren keine Alternative zu DSL darstellen.

DSL-Umsatz mit Geschäftskunden verdoppelt sich // Konsequenterweise rechnet eine Studie des Marktforschungsunternehmens IDC mit einer anhaltenden Dominanz der DSL-Technologie unter deutschen Geschäftskunden. Bis 2008 dürfte sich die Zahl der Firmenanschlüsse auf 2,7 Millionen verdoppeln. Dies entspricht einem erwarteten Umsatz von 2,0 Milliarden Euro – eine Steigerung um 112 Prozent gegenüber dem Gesamtumsatz 2004. Die Dynamik bei Unternehmenskunden lässt sich im Wesentlichen auf die fortwährende Verlagerung von Geschäftsprozessen ins Internet zurückführen. Um die Vorteile webbasierter Prozesse nutzen zu können, benötigen Unternehmen immer größere Übertragungskapazitäten.

Im Geschäftskundenumfeld sieht sich QSC einer überschaubaren Zahl von Wettbewerbern gegenüber. Die erforderlichen Investitionen in den Aufbau eigener DSL-Netzwerke bilden zusätzlich zum Aufbau einer geschäftskundenorientierten Vertriebs- und Kundenservicestruktur eine hohe Barriere für weitere Konkurrenten. Anders als im Privatkundenmarkt ist der Preis im Geschäftskundenmarkt nur eine unter mehreren Entscheidungsfaktoren – qualitative Faktoren wie Sicherheit, Zuverlässigkeit und Service fließen ebenso in die Entscheidung von Kunden ein. Ein aggressiver Preiswettbewerb wie im Privatkundenmarkt findet daher im Kerngeschäft der QSC nicht in vergleichbarer Weise statt und ist nach Ansicht von QSC auch nicht zu erwarten.

Hohe Dynamik im IP-VPN-Geschäft // Von besonderer Bedeutung für QSC ist das Geschäft mit virtuellen privaten Netzwerken – einem der dynamischsten Teilmärkte in der Telekommunikation. Bis 2007 dürfte allein der reine IP-VPN-Markt, IDC zufolge, Jahr für Jahr um knapp 20 Prozent wachsen und in drei Jahren ein jährliches Umsatzvolumen von 1,7 Milliarden Euro erreichen. Doch Unternehmen ersetzen längst nicht mehr nur ihre teuren Standleitungen durch flexible DSL-Verbindungen, sondern übertragen den Anbietern maßgeschneiderter Netzwerke auch Dienstleistungen wie die Netzwartung. Solche so genannten Managed Services dürften in Zukunft in ho-

IP-VPN-Markt
wächst jährlich um
knapp 20 Prozent

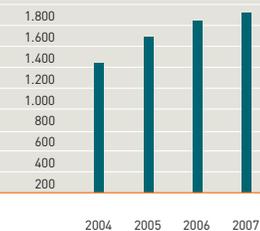
hem Maße das VPN-Geschäft antreiben. Eine besonders hohe Dynamik verspricht die Integration innovativer Lösungen zur Netzwerksicherheit, Managed Security, in IP-VPNs. Da bislang aber nur eine kleine Minderheit der Unternehmen in Deutschland überhaupt virtuelle Netzwerke nutzt, bietet auch das Neugeschäft insbesondere im Mittelstand noch große Wachstumspotenziale.

Im wachstumsstarken IP-VPN-Geschäft sieht sich QSC mit ihrem eigenen Netz und einer Vielzahl von Referenzkunden hervorragend positioniert. Bei den meisten Ausschreibungen für neue IP-VPN-Lösungen wird das Unternehmen mittlerweile berücksichtigt und gewinnt auf Grund seiner technischen Kompetenz, Kundenorientierung und Flexibilität immer mehr Großkunden.

Zukunftsmarkt Voice over IP // Das Thema IP-VPN rückt in Unternehmen jeder Größenordnung noch aus einem weiteren Grund immer stärker in den Fokus: Der Integration der Sprachkommunikation in Datennetze mit Hilfe von Voice over IP. Das Voice over Internet Protocol (VoIP) verwandelt die Sprachübertragung in einen Datendienst und erlaubt so eine Sprachkommunikation über das Internet. In den kommenden fünf Jahren werden weltweit einer Umfrage des Marktforschungsunternehmens Gartner Group zufolge zwei von drei Unternehmen auf einheitliche IP-Netze umstellen und so die Voraussetzungen für den Einsatz von Voice over IP schaffen. In der kommenden Dekade wird Voice over IP den Markt für Sprachkommunikation dominieren.

QSC hat nicht nur frühzeitig ein eigenes Voice over IP-Produkt im Markt eingeführt, sondern bietet Unternehmen auch mit ihren leistungsstarken IP-VPN-Lösungen eine gute Basis für eine unternehmensweite Einführung von Voice over IP. Bei ersten Kunden läuft die sanfte Migration der Sprachkommunikation bereits.

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



Quelle: IDC, „Telekommunikationsmarkt in Deutschland“, Dezember 2003

Hohe Dynamik bei Großkunden

QSC steigerte ihren Umsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr um 26 Prozent auf 145,9 Millionen Euro. Besonders dynamisch entwickelte sich das Lösungsgeschäft mit Großkunden – hier stieg der Umsatz um 69 Prozent auf 33,2 Millionen Euro. Ein starkes und profitables Wachstum erwirtschaftete QSC auch mit Geschäfts- und Privatkunden.

Starkes Wachstum im gesamten Endkundengeschäft // Der Umsatz von QSC stieg 2004 um 26 Prozent auf 145,9 Millionen Euro nach 115,6 Millionen Euro im Vorjahr. Die Dynamik der Geschäftsentwicklung unterstreicht ein sequentieller Vergleich der Quartalsumsätze 2004: Der Umsatz stieg kontinuierlich von 32,2 Millionen Euro in den ersten drei Monaten auf 40,0 Millionen Euro im vierten Quartal 2004.

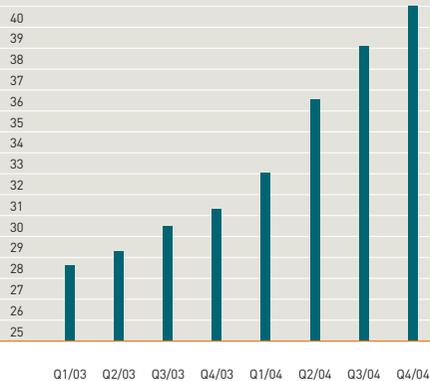
Die höchsten Wachstumsraten erzielte QSC im Lösungsgeschäft. Hier belief sich der Umsatz 2004 auf 33,2 Millionen Euro nach 19,6 Millionen Euro in 2003 – ein Anstieg um 69 Prozent. Dieser Umsatzzuwachs resultiert sowohl aus der ständig steigenden Zahl von Großkunden als auch aus der höheren Nachfrage von Bestandskunden nach zusätzlichen netznahen Dienstleistungen.

Nachfrage nach netznahen Dienstleistungen steigt

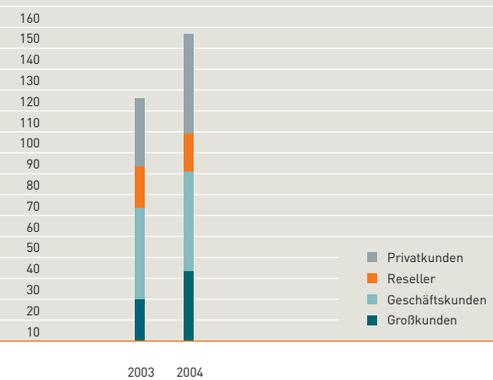
Als neue Großkunden konnte QSC in 2004 unter anderem den Handelskonzern Tchibo, den Autozulieferer Goodyear Dunlop sowie die DEVK-Versicherungen gewinnen. Der Tchibo-Auftrag dokumentiert das breite Leistungsspektrum, das QSC insbesondere filialisierten Großunternehmen bietet. Hier betreibt QSC nicht nur ein bundesweites IP-VPN-Netz, sondern auch die bereits bestehenden Telekommunikations- und LAN-Infrastrukturen. Zu den Aufgaben zählt auch die Zusammenführung der bisher getrennten Sprach- und Datendienste auf einer zentral gemanagten IP-Plattform. Solche netznahen Dienstleistungen werden das Wachstum im Lösungsgeschäft in den kommenden Jahren weiter beschleunigen.

Interessante Entwicklungsmöglichkeiten eröffnet auch das Geschäft mit Carriern und Internet Service Providern ohne eigene Infrastruktur. Mit AOL in Deutschland gewann QSC im Herbst 2004 den ersten Großkunden in ihrem neuen Geschäftsfeld Carrier-to-Carrier-Services. AOL nutzt das QSC-Netz, um den IP-Verkehr bei einem erheblichen Teil der AOL-Breitbandkunden einzusammeln.

Umsatz (in Mio. €)



Umsatz-Verteilung (in Mio. €)



Steigende Umsätze – stabile Aufwendungen

Geschäftskunden arbeiten und telefonieren mit QSC-Lösungen // Positiv entwickelte sich auch das Geschäft mit kleinen und mittleren Unternehmen. Im Segment Geschäftskunden steigerte QSC 2004 ihren Umsatz von 43,6 Millionen Euro in 2003 um 8 Prozent auf 47,2 Millionen Euro. Zu diesem Zuwachs trug die steigende Nachfrage nach Q-DSLmax bei, der hochleistungsfähigen DSL-Internetanbindung für kleine und mittlere Unternehmen. Vermehrt kombinieren Geschäftskunden dieses DSL-Angebot mit QSC-Direct basic – der Möglichkeit, über eine QSC-Breitbandleitung auch qualitativ hochwertig und kostengünstig zu telefonieren. Ebenso stieg die Zahl der Unternehmen, die über einen klassischen Direktanschluss (Direct Access) an das QSC-Netz verfügen und ihre gesamte Sprachtelefonie darüber abwickeln.

Immer mehr Geschäftskunden telefonieren über Datenleitungen

Privatkunden schätzen innovative Produkte // Der Umsatz im Segment Privatkunden stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr um 44 Prozent auf 47,2 Millionen Euro nach 32,7 Millionen Euro in 2003. Privatkunden nutzten zum einen verstärkt das QSC-Netz für ihre Telefongespräche; QSC selbst kann so insbesondere in den Abend- und Nachtstunden die Auslastung der eigenen Infrastruktur optimieren. Zum anderen wuchs die Nachfrage nach dem Premium-Produkt, Q-DSL home. Hier sorgte die frühzeitige Einführung des Voice over IP-Produkts, QSC-IPfonie, für einen zusätzlichen Schub. Mit IPfonie können Privatkunden äußerst kostengünstig über ihre DSL-Leitung auf Basis des Internet-Protokolls (IP) auch telefonieren. Mit einem Umsatz von 18,3 Millionen Euro nach 19,6 Millionen Euro in 2003 blieb das Geschäft mit Wiederverkäufern auch 2004 ein wichtiger Bestandteil des Geschäftsmodells. Große Telekommunikationsanbieter wie BT Global Services und MCI vermarkten die qualitativ hochwertigen QSC-Produkte unter eigenem Namen.

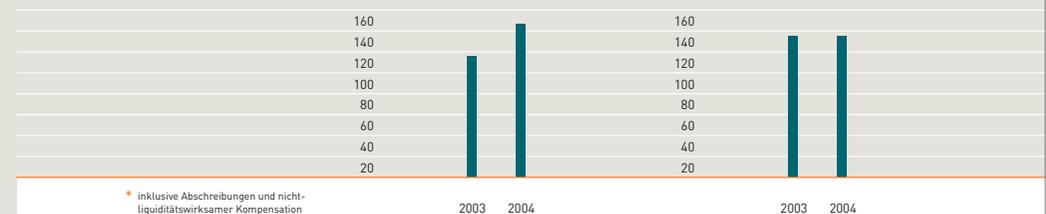
Trotz eines Umsatzanstiegs von 30,3 Millionen Euro blieben die Netzkauaufwendungen 2004 konstant; die Ergebnissituation verbesserte sich daher massiv. Diese weitgehende Entkoppelung von Umsatz- und Aufwands-wachstum kennzeichnet das infrastrukturbasierte Geschäftsmodell von QSC und sollte auch künftig ein überproportionales Gewinnwachstum ermöglichen.

Konstantes Niveau der Netzkauaufwendungen // Im abgelaufenen Geschäftsjahr beliefen sich die unter Herstellungskosten geführten Netzkauaufwendungen auf 135,7 Millionen Euro und lagen damit nur 0,5 Millionen Euro über dem Niveau des Vorjahres von 135,2 Millionen Euro. Diese Stabilität ist umso bemerkenswerter, als der Umsatz im gleichen Zeitraum um 30,3 Millionen Euro auf 145,9 Millionen Euro zulegte. Neben den Erfolgen eines strikten Kostenmanagements zeigt diese Entwicklung insbesondere, wie stark das Geschäftsmodell von QSC skalierbar ist und damit eine weitgehende Entkoppelung von Umsätzen und ihnen zugrunde liegenden Aufwendungen erlaubt. Diese Skalierbarkeit basiert vor allem auf der Tatsache, dass die Netzkauaufwendungen, die mit Abstand größte Aufwandsposition von QSC, zu einem erheblichen Teil fix sind. Den größten Teil der Netzkauaufwendungen bilden die Netzkosten selbst. Hierzu zählen Aufwendungen für Mieteleitungen, den Erhalt und Ausbau des unternehmenseigenen Netzes sowie für die Nutzung der von der Deutschen Telekom angemieteten Kollokationsräume. Diese Aufwendungen sind weitgehend unabhängig von der Auslastung des Netzwerks, solange Leerkapazitäten bestehen. Das Unternehmen schätzt, dass derzeit im Durchschnitt weniger als 25 Prozent der Netzwerkkapazitäten genutzt werden.

Das QSC-Geschäftsmodell ist hochgradig skalierbar

Umsatz (in Mio. €)

Netzkauaufwendungen* (in Mio. €)



* inklusive Abschreibungen und nicht-liquiditätswirksamer Kompensation

Ein weiterer fixer Kostenblock sind die Personalkosten für die technischen Bereiche. Rund 140 Mitarbeiter betreiben sehr effizient die gesamte bundesweite Telekommunikationsinfrastruktur. Anders als in den Quartalsberichten bezieht QSC beim Jahresabschluss auch die Abschreibungen für das Netzwerk sowie nicht-liquiditätswirksame Kompensation in die Position Netzwerkaufwendungen mit ein. Diese beliefen sich 2004 auf 21,9 Millionen Euro nach 27,9 Millionen Euro im Vorjahr. Der Rückgang erklärt sich im Wesentlichen aus der Tatsache, dass fünf Jahre nach Beginn der Investitionsphase immer mehr Anlagegüter vollständig abgeschrieben sind und demnach keine Abschreibungen mehr für diese Güter entstehen.

Den variablen Teil der Netzwerkaufwendungen bilden im Wesentlichen die so genannten Interconnection-Gebühren sowie Aufwendungen für den Anschluss von Teilnehmern an das QSC-Netz. Interconnection-Gebühren sind Aufwendungen für die Nutzung fremder Leitungen, die beispielsweise bei einem Telefonat zwischen einem QSC-Endkunden und dem Kunden eines anderen Netzbetreibers anfallen. Für den voll entbündelten Teilnehmeranschluss jedes neuen Kunden muss QSC zudem eine Einmalgebühr von bis zu 104,08 Euro an die Deutsche Telekom entrichten und gegebenenfalls noch Aufwendungen für die Installation vor Ort aufbringen. Die Deutsche Telekom erhält zusätzlich monatlich 11,80 Euro für die Nutzung ihrer Infrastruktur auf der letzten Meile durch QSC. Je erfolgreicher QSC am Markt agiert, umso höher fallen diese Aufwendungen in Summe aus.

Massive Steigerung des Bruttogewinns // Stabile Netzwerkaufwendungen bei hohem Umsatzwachstum führten 2004 zu einer deutlichen Verbesserung des Bruttogewinns nach Abschreibungen und nicht-liquiditätswirksamer Kompensation. Der Bruttogewinn belief sich auf 10,2 Millionen Euro nach einem Verlust von -19,6 Millionen Euro im Vorjahr. Ohne Berücksichtigung von Abschreibungen und nicht-liquiditätswirksamer Kompensation erzielte QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Bruttogewinn von 32,0 Millionen Euro nach 8,4 Millionen Euro in 2003. Diese international übliche und damit vergleichbare Darstellung des Bruttoergebnisses entspricht einer Bruttomarge von 21,9 Prozent (2003: 7,3 Prozent). Die Verdreifachung der Bruttomarge binnen zwölf Monaten zeigt, wie schnell QSC ihre Profitabilität verbessern kann.

Bruttomarge lag 2004 bereits bei 21,9 Prozent

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



* inklusive Abschreibungen und nicht-liquiditätswirksamer Kompensation

Erfolgreiche Ventelo-Integration setzt hohe Synergien frei

Hohe Effizienz in Vertrieb und Verwaltung // Obwohl der Umsatz in 2004 stark zulegte, sanken die Vertriebsaufwendungen leicht von 23,2 Millionen Euro in 2003 auf 22,2 Millionen Euro. QSC konzentrierte sich sehr erfolgreich auf die Direktsprache von Großkunden, die enge Zusammenarbeit mit marktstarken Vertriebspartnern sowie zielgruppenspezifische Marketingaktionen. Die Verwaltungsaufwendungen konnte QSC dank striktem Kostenmanagement und positiven Einmaleffekten infolge der raschen Ventelo-Integration sogar um 41 Prozent reduzieren. Sie beliefen sich 2004 auf 10,2 Millionen Euro nach 17,2 Millionen Euro im Vorjahr. Die rasche und erfolgreiche Integration der Ventelo-Organisation setzte dabei im abgelaufenen Geschäftsjahr erhebliche Synergien frei. Diese resultieren insbesondere aus dem Umzug der Ventelo-Verwaltung von Düsseldorf in die Kölner QSC-Zentrale im Dezember 2003.

Massive Ergebnisverbesserung im operativen Geschäft // In den Quartalsberichten folgt QSC der international gängigen Praxis eines gesonderten Ausweises der Abschreibungen und nicht-liquiditätswirksamer Kompensation in der Gewinn- und Verlustrechnung. Denn so erhält der Leser einen schnelleren Überblick über die Entwicklung des operativen Geschäfts. Die nachfolgende verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung für das Gesamtjahr 2004 folgt daher dieser Darstellungsweise und weist Abschreibungen sowie nicht-liquiditätswirksame Kompensation gesondert aus.

Alle Angaben in T €	2004	2003
Umsatzerlöse	145.874	115.625
Herstellungskosten *	113.848	107.244
Bruttoergebnis vom Umsatz	32.026	8.381
Marketing- und Vertriebsaufwendungen *	21.657	22.327
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen *	9.225	13.494
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen *	287	1.103
EBITDA	857	(28.543)
Abschreibungen und nicht-liquiditätswirksame Kompensation	23.530	33.311
Betriebsverlust (EBIT)	(22.673)	(61.854)

* exklusive Abschreibungen und nicht-liquiditätswirksamer Kompensation

Hohe Effizienz im Vertrieb

QSC spricht ihre Kunden zielgenau und effizient an und konnte 2004 so steigende Umsätze mit nahezu konstanten Vertriebs- und Marketingaufwendungen realisieren. Der Direktvertrieb konzentriert sich auf Großkunden und Wiederverkäufer. Regional starke Partner betreuen kleine und mittlere Unternehmen vor Ort und erhalten von QSC umfassende Unterstützung.

Optimale Ansprache für jede Kundengruppe // QSC wandte im abgelaufenen Geschäftsjahr lediglich 22,2 Millionen Euro und damit 15 Prozent ihres Umsatzes für Vertrieb und Marketing auf. 2003 lag der Anteil noch bei 20 Prozent, die entsprechenden Aufwendungen betragen 23,2 Millionen Euro. Dies verdeutlicht die außergewöhnlich hohe Effizienz und Auslastung der Vertriebsorganisation. Die Anfang 2003 eingeführte Aufteilung in einen direkten und einen indirekten Vertrieb erweist sich als voller Erfolg.

Starker Direktvertrieb für Großkunden zahlt sich aus // Größere Unternehmen benötigen maßgeschneiderte Telekommunikationslösungen und wählen die entsprechenden Dienstleister in der Regel in Ausschreibungen aus. Um hier optimal auf die jeweiligen individuellen Anforderungen eingehen zu können, setzte QSC bei Großkunden von Beginn an auf einen hochqualifizierten Direktvertrieb. Ein 60-köpfiges Key Account-Management filtert und bearbeitet Ausschreibungsanfragen, erstellt Kalkulationen, begleitet und verantwortet die Konzeption und den Aufbau maßgeschneiderter integrierter Telekommunikationslösungen und bleibt während der gesamten Vertragslaufzeit der Ansprechpartner für den Großkunden. Dabei kann das Team auf sämtliche Kompetenzen von QSC zurückgreifen. Die Tatsache, dass QSC mittlerweile zu den meisten Ausschreibungen eingeladen wird und im Lösungsgeschäft ihren Umsatz überdurchschnittlich steigert, belegt den Erfolg des Direktvertriebs.

Um die sich bietenden Wachstumschancen weiter optimal nutzen zu können, wird das Unternehmen 2005 die Mitarbeiterzahl im Lösungsvertrieb deutlich aufstocken. Zudem ergänzt QSC derzeit diesen Bereich um spezielle Key Account-Manager für Mittelstandskunden, die gezielt auf die Bedürfnisse von Mittelständlern mit mehreren Niederlassungen im Bundesgebiet eingehen können. Diese werden sich auf den Aufbau und Betrieb von IP-VPNs für diese Zielgruppe konzentrieren.

Starke Partner betreuen Geschäftskunden // Kleinere Unternehmen mit weniger als 500 Mitarbeitern verlassen sich bei der Auswahl ihres Telekommunikationsdienstleisters häufig auf einen lokalen Spezialisten. QSC pflegt daher bundesweit ein Netzwerk autorisierter, starker Vertriebspartner, denen umfangreiche Service- und Support-Dienstleistungen zur Verfügung stehen. In jeder der sechs deutschen QSC-Niederlassungen finden diese Vertriebspartner zusätzlich einen speziellen QSC-Ansprechpartner vor Ort. In zunehmenden Maß suchen Geschäftskunden aber auch den direkten Kontakt zu QSC. Das Unternehmen ergänzt daher seinen erfolgreichen Partnervertrieb um einen Direktvertrieb für Sprach- und Datenprodukte.

60-köpfiges Key Account-Management betreut Großkunden individuell

Marketing pflegt Dialog mit Groß- und Geschäftskunden

Kleine Teams verantworten große Kundengruppen // Eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit ausgewählten Unternehmen prägt das Wiederverkäufergeschäft. Marktstarke Internet Service Provider und Carrier vermarkten DSL-Leitungen von QSC unter eigenem Namen und auf eigene Rechnung, und werden von einem 5 Mitarbeiter umfassenden Team fachkundig betreut.

Eine lediglich 7-köpfige Mannschaft verantwortet von der Kölner Zentrale aus das gesamte Privatkundengeschäft. In diesem Segment setzt QSC durchgehend auf eine direkte Kundenansprache. Beim Absatz ihres Premium-Produkts Q-DSL home profitiert QSC von der Tatsache, dass über 90 Prozent aller Leitungen online verkauft werden. Dies ermöglicht eine sehr hohe Effizienz bei der Akquise von Neukunden.

Zielgruppenspezifisches Marketing unterstützt Vertrieb // Über alle Kundengruppen hinweg unterstützt QSC den Vertrieb mit gezielten Marketingaktionen. Im Lösungsgeschäft erweisen sich die so genannten Business-Lounges als erfolgreiche Maßnahme der Kundengewinnung und -bindung. Regelmäßig lädt QSC in den Wirtschaftsmetropolen ITK-Entscheider sowie Multiplikatoren zu Networking-Events ein. Dem Dialog mit ITK-Entscheidern dient auch die Unterstützung verschiedener Branchenveranstaltungen. Dagegen verzichtet QSC bewusst auf eine Teilnahme an großen Messen und Kongressen sowie auf Werbekampagnen, da hier die Streuverluste zu hoch sind. Insgesamt wandte das Unternehmen 2004 1,0 Millionen Euro für Werbung auf.

Hohe Priorität misst QSC einer intensiven PR-Arbeit bei. Ein 4-köpfiges Team steht im ständigen Dialog mit Fachmagazinen und anderen Entscheidermedien. Dabei stieg die Aufmerksamkeit insbesondere infolge der TecDAX-Aufnahme im März 2004 deutlich. Die kontinuierliche Berichterstattung in einer Vielzahl von Medien trägt in einem nicht unerheblichen Maß dazu bei, dass Unternehmer und Entscheider QSC als bundesweiten, integrierten Telekommunikationsanbieter wahrnehmen und schätzen.

Voice over IP im Fokus

Ein partnerschaftlicher Ansatz prägt die Entwicklung bei QSC – das Gros der Innovationen entsteht im Rahmen konkreter Kundenprojekte. Intensiv arbeiteten die Entwickler 2004 daneben an neuen Voice over IP-Lösungen.

Geringe Aufwendungen verdecken Vielzahl von Innovationen // In der Gewinn- und Verlustrechnung wies QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr lediglich Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (FuE) in Höhe von 0,4 Millionen Euro nach 1,9 Millionen Euro in 2003 aus. Insbesondere im Lösungsgeschäft stellte QSC aber ihre Innovationskraft immer wieder unter Beweis. So erforderte die bundesweite Vernetzung eines filialisierten Großunternehmens sowie der effiziente Betrieb von mehreren Tausend Endgeräten vielfältige Prozessinnovationen, um eine optimale Leistung sicherzustellen. Solche Innovationen entstehen im Dialog mit dem Kunden – und genau hier liegt eine Stärke der Entwickler von QSC.

Eine Innovation für einen konkreten Kunden stellt auch die Z-ISP-Plattform dar, mit der QSC seit Oktober 2004 AOL in Deutschland eine Verbindung zwischen ihren Breitbandkunden und dem eigenen Netz ermöglicht. QSC sieht diese Innovation als Kern ihres neuen Geschäftsfeldes Carrier-to-Carrier-Services.

Im Fokus der FuE-Tätigkeit in 2004 stand die Weiterentwicklung der Voice over IP-Kompetenz. Gemeinsam mit dem chinesischen Partner Huawei Technologies entwickelte QSC einen neuartigen, integrierten Ansatz für die Sprachtelefonie über die Datenleitung auf Basis des Internet-Protokolls (IP). Bis Mitte 2005 wird QSC bundesweit danach ein so genanntes Next Generation Network betreiben, ein Netzwerk, das die qualitativ hochwertige, gleichzeitige Übertragung von Sprache und Daten auf IP-Basis erlaubt. Dies ermöglicht zum einen Unternehmenskunden die Nutzung von Voice over IP über ihre herkömmlichen Telefonanlagen mit allen gewohnten ISDN-Merkmalen. Zum anderen schafft dieses Netz die Grundlage, um Großkunden eine schnelle Migration auf Voice over IP zu ermöglichen.

QSC setzt frühzeitig auf ein Next Generation Network

QSC erwirtschaftet positives EBITDA

Planmäßig erreichte QSC 2004 die operative Gewinnzone vor Abschreibung und wies in jedem Quartal ein positives EBITDA aus. Infolgedessen verbesserte sich auch das Jahresergebnis massiv.

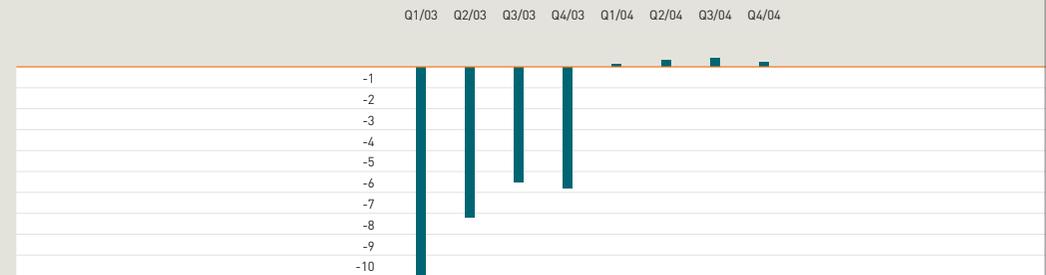
Mit 0,9 Millionen Euro erstmals positives EBITDA-Ergebnis

Deutliche EBITDA-Steigerung // Hohe Umsatzzuwächse, insbesondere im margenstarken Lösungsgeschäft, sowie stabile Aufwendungen führten 2004 zu einer deutlichen Verbesserung der Ergebnissituation. Erstmals wies QSC ein positives EBITDA in Höhe von 0,9 Millionen Euro aus, im Vorjahr war noch ein negatives EBITDA in Höhe von -28,5 Millionen Euro angefallen. 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.

Da fünf Jahre nach Beginn der Investitionsphase immer mehr Anlagegüter vollständig abgeschrieben sind, reduzierten sich die Abschreibungen im abgelaufenen Geschäftsjahr um fast 20 Prozent auf 23,5 Millionen Euro nach 28,5 Millionen Euro in 2003.

Die massive Ergebnisverbesserung im operativen Geschäft sowie die rückläufigen Abschreibungen führten 2004 zu einer deutlichen Verbesserung des negativen EBIT um knapp zwei Drittel auf -22,7 Millionen Euro nach -61,9 Millionen Euro im Vorjahr. Der Jahresfehlbetrag verringerte sich um 64 Prozent von -60,6 Millionen Euro in 2003 auf -21,6 Millionen Euro. Das Ergebnis pro Aktie belief sich danach auf -0,20 Euro gegenüber -0,58 Euro in 2003.

EBITDA (in Mio. €)



Erstmalig Liquiditätsüberschüsse

Ein positiver Free-Cashflow seit dem zweiten Quartal 2004, ein schnell steigender operativer Cashflow sowie eine hohe Eigenkapitalquote prägen die solide Finanzierung des Unternehmens.

Cashflow-Break-Even bereits im zweiten Quartal // Mit 0,3 Millionen Euro erwirtschaftete QSC im zweiten Quartal 2004, und damit ein Quartal früher als geplant, erstmals einen Liquiditätsüberschuss. Auch in den folgenden Quartalen wies das Unternehmen einen positiven Free-Cashflow aus (QSC berechnet den Free-Cashflow aus dem Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich bzw. zuzüglich der Cashflows aus Investitions- und Finanzierungstätigkeit). Da im ersten Quartal turnusmäßige Vorauszahlungen an die Deutsche Telekom für das Gesamtjahr 2004 sowie gezielte Netzausbaumaßnahmen den Mittelabfluss noch besonders belastet hatten, reduzierte sich über das Jahr hinweg gesehen insgesamt noch der Liquiditätsbestand (QSC definiert die Liquidität als die Summe aus liquiden Mitteln und festverzinslichen Wertpapieren). Per 31. Dezember 2004 betrug die Liquidität des Unternehmens 40,3 Millionen Euro. Die oben genannten turnusmäßigen Vorauszahlungen an die Deutsche Telekom werden die Liquidität auch im ersten Quartal 2005 einmalig belasten, allerdings in einem deutlich geringeren Ausmaß. Die abschließende Kaufpreistranche für Ventelo von bis zu 4,5 Millionen Euro wird voraussichtlich im dritten Quartal 2005 fällig. Operativ verbessert sich der Cashflow bereits seit dem zweiten Quartal 2004 kontinuierlich. Der Zufluss an Liquidität aus dem operativen Geschäft stieg von 1,3 Millionen Euro im zweiten Quartal über 3,6 Millionen Euro im dritten auf 5,0 Millionen Euro im vierten Quartal 2004. Steigende operative Cashflow-Zuflüsse erlaubten QSC im Jahresverlauf 2004 eine Optimierung ihrer Finanzierung.

Positiver operativer Cashflow steigt von Quartal zu Quartal

QSC schließt mehr als 20 neue Städte an das eigene DSL-Netz an

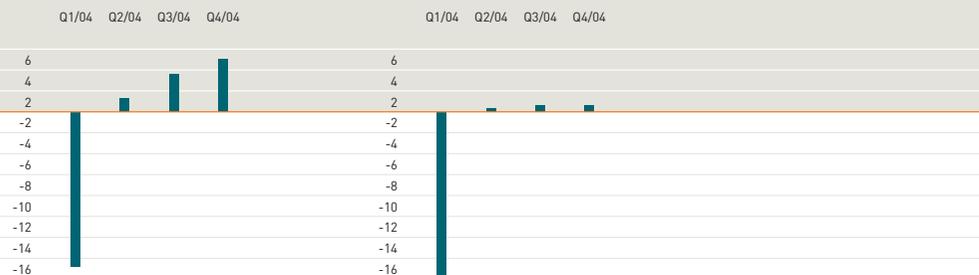
Zum 31. Dezember 2004 wies das Unternehmen 6,8 Millionen Euro an Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing für Netzwerktechnik und Kundenrouter aus. Die Möglichkeit, diese vergleichsweise günstige Finanzierungsform für Investitionen in Anlagegüter zu nutzen, zeigt, wie sehr sich die Kreditwürdigkeit von QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr verbessert hat.

Hohe Eigenkapitalquote zeigt solide Finanzierung // Abgesehen vom Finanzierungsleasing blieb QSC auch 2004 schuldenfrei. Die Eigenkapitalquote erreichte mit 61,4 Prozent ein für ein deutsches Unternehmen ungewöhnlich hohes Niveau. Das Grundkapital der Gesellschaft stieg 2004 leicht um 465.333 Euro auf 105,5 Millionen Euro. Diesen Anstieg lösten Inhaber von QSC-Wandelschuldverschreibungen aus, die von ihrem Recht zur Wandlung dieser in neue QSC-Aktien Gebrauch machten.

QSC baut Netz nachfragebezogen aus // Das Unternehmen steigerte 2004 die Investitionen um 3,9 Millionen Euro auf 12,4 Millionen Euro. Dabei investierte QSC zum einen in einen gezielten Ausbau ihres Sprach- und Datennetzes und schloss im Jahresverlauf mehr als 20 neue Städte an ihr DSL-Netz an. Zumeist versorgte das Unternehmen dabei bereits bestehende Kundenanbindungen vor Ort, wodurch sich Ausbau und Betrieb der eigenen Netzerweiterungen von Beginn an oder zumindest nach kurzer Zeit rechneten. Zum anderen stattete QSC Unternehmenskunden zu Beginn eines Vertrags mit der notwendigen Hardware aus. Die wachsende Dimension gerade im Bereich Lösungen erfordert hier wachsende Vorleistungen. Trotz der gesteigerten Investitionen reduzierte sich der Wert der bilanziell erfassten langfristigen Vermögensgegenstände um 11,5 Millionen Euro auf 40,9 Millionen Euro in 2004, da immer mehr Anlagegüter fünf Jahre nach Beginn der Investitionsphase aus der Abschreibung herausfallen. Zudem schreibt das Unternehmen in der Regel die Erstausrüstung von Kunden mit Hardware wie Routern bereits im ersten Jahr nach der Anschaffung vollständig ab.

Operativer Cashflow (in Mio. €)

Free-Cashflow (in Mio. €)



Stabile Belegschaft erzielt hohes Wachstum

Die motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind der Motor von QSC's Erfolg. Ein Team von rund 370 Angestellten arbeitet äußerst zielorientiert und partnerschaftlich daran, eines der führenden Telekommunikationsunternehmen für Unternehmenskunden zu werden. Um auf diesem Weg noch schneller voranzukommen, ist 2005 ein gezielter Ausbau insbesondere der Vertriebsmannschaft geplant.

Hohes Engagement der Mitarbeiter // QSC erwirtschaftete 2004 ihr Umsatzwachstum von 26 Prozent mit einer nahezu konstanten Mitarbeiterzahl. Dies zeigt zum einen den hohen Automatisierungsgrad sämtlicher Prozesse bei QSC, zum anderen die Effizienz und das hohe Engagement des 367 Mitarbeiter umfassenden QSC-Teams. 308 davon arbeiten in der Kölner Zentrale, 59 in den bundesweiten Vertriebsniederlassungen und Geschäftsstellen.

Der leichte Rückgang der Mitarbeiterzahl gegenüber dem Vorjahr, als QSC per 31. Dezember 2003 373 Mitarbeiter beschäftigte, resultiert im Wesentlichen aus der Ausgliederung einfacher Kundendienstfunktionen an den CRM-Spezialisten SNT Deutschland AG. QSC konzentrierte sich damit weiter auf ihre beiden Kernkompetenzen: die Betreuung anspruchsvoller Unternehmenskunden sowie der Lösung komplexer technischer Probleme. Diese beiden Kernkompetenzen prägen auch die Mitarbeiterstruktur: 41 Prozent der Angestellten arbeiten in den vertrieblichen Bereichen und hier überwiegend für Groß- und Geschäftskunden, 38 Prozent in den technischen Bereichen. Die Tatsache, dass lediglich 16 Prozent der Belegschaft in den kaufmännischen Bereichen beschäftigt sind, unterstreicht die Effizienz der Aufgabenverteilung bei QSC. Sichtbaren Ausdruck findet diese Effizienz in der Entwicklung des Jahresumsatzes pro Mitarbeiter. Lag diese Größe 2002 noch bei 108.000 Euro und 2003 bei knapp 310.000 Euro, erreichte der Jahresumsatz pro Mitarbeiter 2004 fast 400.000 Euro.

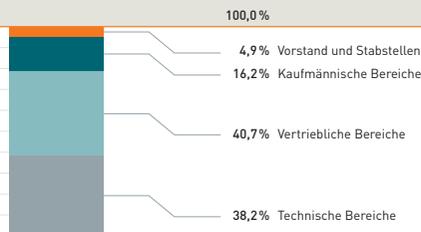
Rund 80 Prozent der Mitarbeiter arbeiten in Vertrieb und Technik

Gezielter Ausbau der Vertriebsmannschaft für Großkunden

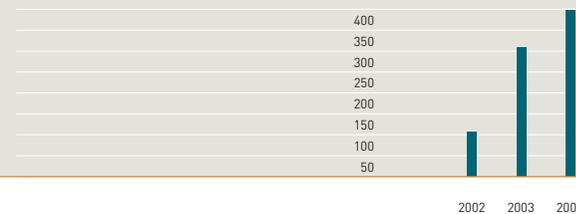
Partnerschaftliche Zusammenarbeit // Sowohl im Vertrieb als auch in den technischen Bereichen genießt der Ausbau des wachstumsstarken Großkundengeschäfts ein besonderes Augenmerk. Im Jahresverlauf 2004 stockte QSC die Zahl der Vertriebsmitarbeiter in diesem Segment auf. Die Erarbeitung maßgeschneiderter Lösungen und die kundenspezifischen Weiterentwicklungen einzelner Produkte und Dienstleistungen wäre ohne eine schnelle und unbürokratische Zusammenarbeit von Vertrieb und Technik gar nicht möglich. So heben Großkunden bei Kundenzufriedenheitsanalysen auch gerade diese Flexibilität sehr positiv hervor.

Auf eine partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Kollegen und Bereichen legt QSC großen Wert. Die Qualität der Zusammenarbeit wird jährlich durch interne Bewertungen überprüft. Die Ergebnisse zeigen, dass die Partnerschaftlichkeit im Umgang stetig wächst. Zwei Jahre nach Übernahme des Sprachtelefonieanbieters Ventelo gilt dies auch im Hinblick auf die Integration der rund 100 Mitarbeiter, deren Arbeitsplatz von Düsseldorf in die Kölner QSC-Zentrale verlagert wurde. Maßgeblichen Anteil an dem reibungslosem Zusammenwachsen hatte der Ventelo-Geschäftsführer und QSC-Vorstand Mark Goossens. Nach erfolgreichem Abschluss der Integration verlängerte er seinen Vorstandsvertrag nicht und verließ das Unternehmen im gegenseitigen Einvernehmen zum 31. Dezember 2004.

Mitarbeiterstruktur (in Prozent)



Jahresumsatz pro Mitarbeiter (in T€)



Gutes Risikomanagement stärkt QSC

367 Mitarbeiter – 1 Team // QSC fördert das Teambuilding auf allen Ebenen. Regelmäßige Veranstaltungen und Schulungen sowie ein umfassendes Intranet sichern einen reibungslosen Informationsfluss über alle Hierarchieebenen und Standorte hinweg. Im Personalbereich führt das neue Informationssystem iPersis darüber hinaus zu einer besseren Transparenz und zugleich zu einer erhöhten Effizienz. Gezielte Fortbildungen unterstützen die Zusammenarbeit und sensibilisieren Führungskräfte für das Thema. Maßgeblich zum „Wir-Gefühl“ im Unternehmen trägt darüber hinaus die Beteiligung aller Mitarbeiter an den Aktienoptionsplänen der QSC bei. Ein weiterer Schwerpunkt der Fortbildung liegt auf dem Thema Kundenorientierung: Jeder Mitarbeiter – vom Vorstand bis zum Empfang – nimmt an entsprechenden Seminaren teil.

Fortbildung der Mitarbeiter genießt hohen Stellenwert

QSC verstärkt Aktivitäten in der Berufsausbildung // Den Stellenwert der internen Aus- und Weiterbildung unterstreicht das Engagement von QSC in der Berufsausbildung. Zum 31. Dezember 2004 beschäftigte das Unternehmen bereits elf Auszubildende. 2005 ist die Einstellung weiterer sechs Nachwuchskräfte geplant. QSC bildet heute Fachinformatiker in den Fachrichtungen Systemintegration und Anwendungsentwicklung sowie Bürokaufleute aus und bindet diese sehr frühzeitig in die Arbeitsabläufe ein. Das Unternehmen sieht die Berufsausbildung dabei zum einen als sehr gute Möglichkeit der Nachwuchsrekrutierung. Zum anderen möchte QSC aber auch dazu beitragen, Schulabgängern berufliche Perspektiven in einer zukunftsreichen Industrie zu eröffnen.

Gezielter Ausbau der Belegschaft // Im laufenden Geschäftsjahr wird QSC insbesondere im Vertrieb gezielt neue Mitarbeiter einstellen, um so die sich bietenden Wachstumschancen optimal nutzen zu können. Bei der Auswahl profitiert das Unternehmen von seinem gewachsenen Bekanntheitsgrad. Die Zahl der Bewerbungen stieg 2004 um mehr als 130 Prozent auf 4400. Dabei entsprach die Qualifikation der Bewerber dem Anforderungsprofil. 40 Prozent der Belegschaft verfügen hier über einen Hochschulabschluss, 60 Prozent über eine technische oder kaufmännische Berufsausbildung. Dieses hohe Qualifikationsniveau gewährleistet die technische Kompetenz und den individuellen Service von QSC – bei der Auswahl neuer Mitarbeiter werden folgerichtig diese Aspekte in besonderer Weise berücksichtigt.

Risikomanagement trägt zur Steigerung des Unternehmenswertes bei

QSC optimierte 2004 ihr Risikomanagementsystem weiter. Eine frühzeitige Identifikation, Analyse und Steuerung potenzieller Chancen und Risiken trägt zur Nachhaltigkeit des starken und profitablen Wachstums bei.

Risikomanagement ist weit mehr als eine Pflichtaufgabe // Das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) vom 1. Mai 1998 verpflichtet den QSC-Vorstand zu einem angemessenen Risikomanagement. Über diese gesetzlichen Vorgaben hinaus versteht QSC aber ein effizientes und vorausschauendes Risikomanagement als wichtige und wertschöpfende Aufgabe. Dem Unternehmen ist bewusst, dass es trotz und auch gerade wegen seines dynamischen und profitablen Wachstums und deutlichen Zuwächsen bei der Neukundenzahl Risiken im Geschäftsbetrieb unterliegt. Die systematische Auseinandersetzung mit diesen potenziellen Risiken sowie die Förderung des risikoorientierten Denkens und Handelns ist daher ein wichtiger Bestandteil der Zukunftssicherung und -gestaltung. Der kontrollierte Umgang mit Risiken trägt dazu bei, bestehende Chancen konsequent zu nutzen, das Wachstum zu beschleunigen und somit den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern.

Das Risikomanagement von QSC umfasst aufeinander abgestimmte Regelungen, Maßnahmen und Verfahren zum Umgang mit Risiken. So lassen sich zukünftige risikobehaftete Entwicklungen frühstmöglich identifizieren, analysieren, bewerten, steuern und überwachen. Dabei unterrichtet der zentrale Risikomanager quartalsweise den Vorstand über sämtliche Aspekte des Risikomanagements. Wöchentliche Informationen durch den Bereich Controlling gewährleisten ein gut funktionierendes Frühwarnsystem im gesamten Unternehmen. Zu diesem tragen auch die Risikoverantwortlichen in den einzelnen Bereichen entscheidend bei. Diese überwachen permanent in ihrem Verantwortungsbereich, ob neue Risiken entstehen und veranlassen für diesen Fall entsprechende Maßnahmen.

Die Funktionsfähigkeit und Wirksamkeit des Risikomanagementsystems von QSC sind Gegenstand der jährlichen Abschlussprüfung. Sich daraus ergebende Erkenntnisse werden bei der kontinuierlichen Weiterentwicklung des Risikomanagementsystems berücksichtigt. Nachfolgend werden diejenigen Risiken näher erläutert, die QSC aus heutiger Sicht als für ihre Geschäftstätigkeit wesentlich einstuft.

Der Konjunkturverlauf // Unter den gesamtwirtschaftlichen Risiken beobachtet QSC insbesondere das unverändert schwierige konjunkturelle Umfeld, da es unmittelbar die Bereitschaft von Geschäfts- und Großkunden zu Investitionen in eine moderne Telekommunikationsinfrastruktur beeinflusst. QSC hat aber bereits in den vergangenen Jahren bewiesen, dass sie in einem sehr schwachen Gesamtmarkt stark und profitabel wachsen kann, auch weil ihre Produkte und Dienstleistungen zu Kostensenkungen und Effizienzerhöhungen beitragen, und sieht dieses Risiko daher als beherrschbar an.

QSC wächst stark
trotz schwacher
Konjunktur

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 die QSC AG 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.

Das regulatorische Umfeld // Entscheidungen der RegTP haben mittelbaren oder unmittelbaren Einfluss auf die Wettbewerbssituation und den Markt von QSC. Dies gilt auch für das von der RegTP geforderte und seit 2004 verfügbare Bitstream Access-Angebot der DTAG. Dieses ermöglicht Unternehmen mit deutlich geringeren Investitionen in Anschlussinfrastruktur, im eigenen Namen und auf eigene Rechnung DSL-Produkte anzubieten – und könnte den Wettbewerbsdruck auf QSC erhöhen. Auf der anderen Seite eröffnet Bitstream Access aber Chancen, da QSC selbst so effizienter ihr eigenes Netz mit Bitstream Access ergänzen und so flächendeckende Datennetze für Unternehmenskunden im eigenen Namen anbieten kann.

Die eigene DSL-Infrastruktur // Im betrieblichen Bereich ist der Ausfall des QSC-eigenen Netzes ein Risiko. Neben einem möglichen Imageverlust durch längere, großflächige Ausfälle könnten insbesondere Schadensersatzforderungen oder hohe Pönalen entsprechende Aufwendungen nach sich ziehen. Aus diesem Grund erhöhte QSC im vergangenen Jahr Redundanzen innerhalb ihres Netzes. Möglichen Hardwaredefekten auf Grund von Hitze beugen Klimageräte vor, fest definierte Zugangsberechtigungen für alle Technikräume von QSC verhindern Missbrauch bzw. Sabotage. Das Unternehmen sieht sich mit diesen und einer Vielzahl weiterer Maßnahmen sehr gut für einen reibungslosen DSL-Betrieb gewappnet.

Operative Cashflow-
Überschüsse stärken
Finanzierung

Pönalen im Lösungsgeschäft // QSC geht im Rahmen von Großkundenprojekten Verträge mit der Zusage von bestimmten Service Levels ein, die teilweise mit Pönalen belegt sind. Hierdurch besteht das Risiko von hohen Regressansprüchen und Aufwendungen infolge von Betriebsstörungen mit Auswirkungen auf Großkunden mit großem Auftragsvolumen. Das Risiko wird durch ein intensives Service Level Management, vertragliche Vereinbarungen und durchgängiges Monitoring des gesamten Netzes im Dreischichtbetrieb stark reduziert. QSC konnte bislang die Einhaltung sämtlicher Service Level Agreements gewährleisten.

Die Finanzierung von QSC // Im zweiten Quartal 2004 erwirtschaftete QSC erstmals einen positiven Free-Cashflow und steigerte im weiteren Jahresverlauf kontinuierlich ihren Liquiditätsbestand auf 40,3 Millionen Euro zum 31. Dezember 2004. Ein aggressiver Preiswettbewerb oder eine länger andauernde Rezession könnte aber die Aufnahme zusätzlicher Finanzmittel erfordern. Angesichts des starken Wachstums und der steigenden operativen Cashflow-Überschüsse erachtet QSC dieses Risiko heute als erheblich geringer an als noch vor 12 bzw. 24 Monaten.

Die Integration zukünftiger Akquisitionen // QSC schließt weiterhin nicht aus, künftig auch durch Zukäufe zu wachsen. Hierbei besteht das Risiko, dass eine erworbene Gesellschaft die Erwartungen nicht erfüllt. So können unter anderem Schwierigkeiten bei der Zusammenführung von Netzwerkinfrastruktur, 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 erfolgreich zu bewältigen.

Unter Berücksichtigung der Bewertung möglicher Schadensausmaße und Eintrittswahrscheinlichkeiten sind dem Vorstand der QSC AG derzeit keine Risiken bekannt, die zu einer dauerhaften, wesentlichen Beeinträchtigung der Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage der QSC AG führen. Organisatorisch wurden Voraussetzungen geschaffen, um bei möglichen Risikosituationen möglichst frühzeitig informiert zu sein und entsprechend handeln zu können. Dennoch können die künftigen Ergebnisse von QSC 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, so genannte zukunftsbezogene Angaben. Sie basieren auch auf subjektiven Einschätzungen der Organe, aktuellen Erwartungen und Prognosen zukünftiger Ereignisse und können Veränderungen unterliegen.

Nachtragsbericht // Es sind uns keine nach dem Schluss des Geschäftsjahres eingetretenen Vorgänge von besonderer Bedeutung bekannt geworden, über die zu berichten wäre.

Anhaltend starkes und profitables Wachstum

Eine hohe Dynamik prägt den DSL- und insbesondere den IP-VPN-Markt in Deutschland. Vor diesem Hintergrund wird QSC 2005 ihre Marktposition entschlossen ausbauen und plant, ihren Umsatz auf mehr als 175 Millionen Euro zu steigern.

Überproportionales Wachstum bei Groß- und Geschäftskunden // Mit ihrem innovativen Leistungsspektrum sieht sich QSC auf dem Telekommunikationsmarkt für Unternehmenskunden in Deutschland gut positioniert. 2005 will QSC auf dieser Basis ihr Wachstum insbesondere im Segment Groß- und Geschäftskunden forcieren und sich so weiter als einer der führenden Telekommunikationsanbieter in diesem Markt etablieren.

Überproportionale Zuwächse erwartet das Unternehmen im margenstarken Geschäft mit IP-VPN-Lösungen. Zum einen dürfte die hohe Servicequalität, Flexibilität und technische Kompetenz von QSC zu einem weiteren Anstieg der Kundenzahl führen. Zum anderen dürfte die Nachfrage nach netznahen Dienstleistungen, so genannten Managed Services, weiter steigen und so den Umsatz pro Kunde erhöhen. Immer mehr Unternehmen betrauen QSC nicht nur mit dem Aufbau von IP-VPNs, sondern auch mit deren Betrieb sowie weiteren netznahen Dienstleistungen wie beispielsweise Sicherheitslösungen.

Direktansprache des Mittelstands eröffnet neue Potenziale // Ihre IP-VPN-Kompetenz wird QSC 2005 verstärkt auch Mittelständlern anbieten; das Unternehmen baut dazu einen Direktvertrieb für diese Kundengruppe auf. Mittelständliche Unternehmen erkennen derzeit verstärkt die Vorteile einer effizienten und kostengünstigen Vernetzung über mehrere Standorte hinweg und beginnen nach entsprechenden Lösungen zu suchen. Als mittelständisches Unternehmen ist QSC ein natürlicher Partner dieser Kundengruppe.

Ihre Größe macht QSC zum natürlichen Partner für den Mittelstand

Voice over IP als Wachstumsthema // Sowohl im Mittelstand als auch bei großen Unternehmen wird sich der Prozess der sanften Migration von klassischer Sprachtelefonie hin zur Telefonie über die Datenleitung, Voice over IP, fortsetzen. QSC baut daher bis Mitte 2005 ein entsprechendes bundesweites Voice over IP-Netz. Dieses Next Generation Network stellt die reibungslose Übertragung von Telefongesprächen über die Datenleitung sicher. Zugleich erweitert QSC ihr Leistungsspektrum um entsprechende Produkte. Mit den IPfonie-Produkten können Unternehmenskunden auf Basis ihrer herkömmlichen Telefonanlage die Vorteile von Voice over IP in vollem Umfang nutzen.

Gezielter Ausbau der bestehenden Infrastruktur und des Teams // QSC investiert 2005 in einen weiteren nachfrageorientierten Ausbau ihres DSL-Netzes. Sobald genügend Kunden an einem Standort QSC-Produkte nutzen bzw. nachfragen, baut das Unternehmen gezielt und mit einer belastbaren Einschätzung des Return on Investment hier sein eigenes Netz aus. Zugleich verstärkt QSC ihr Vertriebsteam für Groß- und Geschäftskunden, um so noch besser von der Dynamik im Markt profitieren zu können. Um sich weitere profitable Wachstumschancen zu eröffnen, schließt QSC auch Akquisitionen nicht aus. Diese müssen aber mit überschaubarem Aufwand zu integrieren sein, zur Hebung von Synergien führen und im Ergebnis einen zusätzlichen Wert für Aktionäre schaffen.

Organisches Umsatzwachstum auf über 175 Millionen Euro // Mit dem Ausbau des Leistungsspektrums gerade im Bereich Voice over IP, der Erweiterung des Vertriebsteams und den gezielten Investitionen in das Netz schafft QSC die Basis für ein nachhaltig profitables Wachstum in den kommenden Jahren. 2005 plant das Unternehmen wie im Vorjahr einen Umsatzzanstieg von mindestens 20 Prozent auf mehr als 175 Millionen Euro sowie ein positives EBITDA in Höhe von 4 bis 8 Millionen Euro und einen operativen Cashflow von mindestens 10 Millionen Euro.

Köln, 3. März 2005



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Markus Metyas



Bernd Puschendorf

Gewinn- und Verlustrechnung

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

(Eurobeträge in Tausend [T €], ausgenommen bei Beträgen je Aktie)

	2004	2003
Umsatzerlöse	145.874	115.625
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen (inklusive T € 19 auf Grund nicht-liquiditätswirksamer Kompensation in 2004; 2003: T € 1.377)	135.723	135.175
Bruttoergebnis vom Umsatz	10.151	(19.550)
Marketing- und Vertriebsaufwendungen (inklusive T € (27) auf Grund nicht-liquiditätswirksamer Kompensation in 2004; 2003: T € 437)	22.218	23.172
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen (inklusive T € 38 auf Grund nicht-liquiditätswirksamer Kompensation in 2004; 2003: T € 2.353)	10.167	17.185
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen (inklusive T € 0 auf Grund nicht-liquiditätswirksamer Kompensation in 2004; 2003: T € 668)	439	1.947
Betriebsverlust	(22.673)	(61.854)
Sonstige Erträge (Verluste)		
Zinserträge	1.339	2.150
Zinsaufwendungen	(639)	(175)
Sonstige Erträge (Aufwendungen)	414	(732)
Verlust vor Steuern	(21.559)	(60.611)
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-	-
Jahresfehlbetrag	(21.559)	(60.611)
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert)	(0,20)	(0,58)
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert und verwässert)	105.299.949	105.017.642

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

Bilanz

Konzern-Bilanz

(Eurobeträge in Tausend [T €])

	Anhang-	Nr.	31.12.2004	31.12.2003		PASSIVA	Anhang-	Nr.	31.12.2004	31.12.2003
AKTIVA						PASSIVA				
Kurzfristige Vermögensgegenstände						Verbindlichkeiten				
Liquide Mittel	5		22.536	34.964		Kurzfristige Verbindlichkeiten				
Festverzinsliche Wertpapiere	5		17.785	19.322		Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen			20.276	18.631
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	6		25.616	18.559		Verbindlichkeiten gegenüber nahe stehenden Unternehmen	4		472	547
Noch nicht fakturierte Forderungen			-	42		Rückstellungen	10		6.871	15.123
Sonstige Vermögensgegenstände	6		3.207	3.263		Umsatzabgrenzungsposten	1		1.370	1.778
Rechnungsabgrenzungsposten			4.801	4.140		Kurzfristiger Anteil aus Finanzierungsleasing	11		2.647	-
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt			73.945	80.290		Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	10		8.239	6.571
Langfristige Vermögensgegenstände						Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt			39.875	42.650
Sonstige Vermögensgegenstände			374	479		Langfristige Verbindlichkeiten				
Sachanlagen, netto						Wandelanleihen	15		60	63
Netzwerk und technische Anlagen	7		25.669	40.261		Pensionsrückstellungen	12		316	510
Betriebs- und Geschäftsausstattung	7		9.431	6.655		Langfristiger Anteil aus Finanzierungsleasing	13		4.105	-
Gesamte Sachanlagen, netto			35.100	46.916		Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt			4.481	573
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto						Verbindlichkeiten, gesamt			44.356	43.223
Lizenzen	8		694	850		Eigenkapital				
Software	8		2.318	1.761		Grundkapital aus Stammaktien	14		105.503	105.037
Sonstige	8		2	3		[190.999.789 bzw. 190.024.719 genehmigte Aktien zum 31.12.2004 bzw. 2003; 105.502.729 bzw. 105.037.396 begebene Aktien zum 31.12.2004 bzw. 2003]				
Gesamte immaterielle Vermögensgegenstände, netto			3.014	2.614		Eigene Anteile (0 bzw. 358.747 zum 31.12.2004 bzw. 2003)	14		-	[266]
Geschäfts- oder Firmenwert	9		2.393	2.393		Kapitalrücklage			474.750	473.302
Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt			40.881	52.402		Abgegrenzte Kompensation			-	[75]
Aktiva, gesamt			114.826	132.692		Kumuliertes übriges Comprehensive Income (Loss)	1		259	[46]
						Bilanzverlust			[510.042]	[488.483]
						Eigenkapital, gesamt			70.470	89.469
						Passiva, gesamt			114.826	132.692

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

Eigenkapital

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals vom 1. Januar 2003 bis 31. Dezember 2004
(Eurobeträge in Tausend T €, ausgenommen bei Beträgen je Aktie)

	Stammaktien		Eigene Anteile		Kapitalrücklage T €	Abgegrenzte Kompensation T €	Comprehensive Income T €	Kumuliertes übriges Compre- hensive Income T €	Forderungen gegen Aktionäre T €	Bilanzgewinn/ -verlust T €	Gesamtes Eigenkapital T €
	Aktien	T €	Aktien	T €							
Stand am 1. Januar 2003	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 Verluste 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 Wandelschuldverschreibungen (30. Juni 2003)	3.300	3									3
Ausübung von Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen (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	
Jahresfehlbetrag							[21.559]			[21.559]	[21.559]
Übriges Comprehensive Income							305	305			305
Comprehensive Income							[21.254]				
Verfall von Wandlungsrechten (1. Januar 2004)					[45]	45					-
Ausübung von Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen (31. März 2004)	219.298	219			174						393
Ausübung von Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen (30. Juni 2004)	51.969	52			12						64
Ausübung von Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen (30. September 2004)	85.600	86			4						90
Ausübung von Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen (31. Dezember 2004)	108.466	109			41						150
Veräußerung eigener Anteile (31. März 2004)			[122.865]	91	505						596
Veräußerung eigener Anteile (30. Juni 2004)			[235.882]	175	757						932
In der Periode berücksichtigte Amortisation						30					30
Stand am 31. Dezember 2004	105.502.729	105.503	-	-	474.750	-	259	-	[510.042]	70.470	

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

Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2004

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 („T €“) 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 Siebten 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 in T €	Jahresüberschuss in T €
Ventelo GmbH, Deutschland	100	4.531	506
Netchemya S.p.A., Italien *	25	16.558	(3.471)

* 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 // Die Wertberichtigung von zweifelhaften Forderungen erfolgt auf der Grundlage von regelmäßigen Überprüfungen sowie Bewertungen im Rahmen der Kreditüberwachung. Einzelwertberichtigungen werden dabei für sämtliche erkennbare 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.

Leasing // Die Aktivierung von Leasinggegenständen erfolgt nicht beim rechtlichen, sondern beim wirtschaftlichen Eigentümer. Wirtschaftlicher Eigentümer ist derjenige, der die wesentlichen Chancen und Risiken aus der Nutzung des Leasinggegenstandes trägt. Beim so genannten „Capital Lease“ ist der wirtschaftliche Eigentümer der Leasingnehmer, der den Leasinggegenstand aktiviert und über die voraussichtliche Nutzungsdauer abschreibt. In entsprechender Höhe wird eine Verbindlichkeit passiviert und um den Tilgungsanteil der geleisteten Leasingraten gemindert.

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.

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 auf Grund von Wandelschuldverschreibungen erhaltene Aktien. Für die Geschäftsjahre 2004 und 2003 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 übersteigt, als Goodwill aktiviert. SFAS 142 „Goodwill and Other Intangible Assets“ legt fest, dass Geschäfts- oder Firmenwerte und Vermögensgegenstände mit unendlicher Nutzungsdauer nicht beschrieben 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 beschrieben, 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 Wert-

haltigkeitsuntersuchung 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 auf Grund der erstmaligen Anwendung von SFAS 142 oder als Ergebnis der zum 31. Dezember 2004 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.

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.

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. Vorauszahlungen von Kunden werden bis zu dem Zeitpunkt, an dem die betreffende Leistung erfolgt ist, ebenfalls passivisch abgegrenzt.

Aktienoptionsprogramme // Im Dezember 2002 wurde SFAS 148 „Accounting for Stock-Based Compensation – Transition and Disclosure“ verabschiedet. SFAS 148 präzisiert und erweitert die Ausweissvorschriften 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 ausübenden Wandelschuldverschreibungen in jeder Periode ergeben hätten.

	2004 in T € *	2003 in T € *
Ausgewiesener Jahresfehlbetrag	(21.559)	(60.611)
Gebuchte Kompensation	30	4.835
Anpassung SFAS 123	(1.236)	(8.369)
Proforma Jahresfehlbetrag	(22.765)	(64.145)
Verlust je Aktie (einfach und verwässert)		
Ausgewiesen	(0,20)	(0,58)
Proforma	(0,22)	(0,61)

* Verlust je Aktie in Euro

Segmentberichterstattung // In Übereinstimmung mit SFAS 131 „Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information“ wendet QSC die „Management-Methode“ an, um die Segmenteinteilung festzulegen. Als Basis für die Bestimmung der Segmente dient dabei die interne Organisationsstruktur des Unternehmens, die von der Unternehmensleitung für betriebswirtschaftliche Entscheidungen und Leistungsbeurteilungen zugrunde gelegt wird. Das primäre Berichtsformat ist nach den Kundengruppen Großkunden, Geschäftskunden, Reseller und Privatkunden gegliedert.

Das Kundensegment Großkunden umfasst maßgeschneiderte Lösungen für die Sprach- und Datenkommunikation von Großunternehmen und Mittelständlern. Dazu gehören insbesondere der Aufbau und Betrieb von virtuellen privaten Netzwerken (VPN), aber auch ein breites Leistungsspektrum netznaher Dienstleistungen.

Im Segment Geschäftskunden fasst QSC ihr Produktgeschäft zusammen. Mit überwiegend standardisierten Produkten und Prozessabläufen werden die Anforderungen kleinerer Unternehmen und Freiberufler an eine moderne Sprach- und Datenkommunikation vollständig abgedeckt.

Das Segment Reseller umfasst das Geschäft von QSC mit Internet Service Providern und Netzbetreibern ohne eigene Infrastruktur. Diese vermarkten QSC-DSL-Leitungen und Mehrwertdienste unter eigenem Namen und auf eigene Rechnung.

Im Segment Privatkunden wird sowohl das Sprach- als auch das Datenangebot der Gesellschaft an Premium-Privatkunden zusammengefasst.

In der Überleitung werden die Positionen erfasst, die den Segmenten nicht unmittelbar zuzuordnen sind. Hierin sind insbesondere der Personalaufwand, die Aufwendungen für die Mietleistungen, den Erhalt und Ausbau des unternehmenseigenen Netzes sowie die für die Nutzung der von der Deutschen Telekom angemieteten Kollokationsräume enthalten.

Die Segmentberichterstattung der Gesellschaft ist in der folgenden Tabelle dargestellt:

2004 in T €	Segment Groß- kunden	Segment Geschäfts- kunden	Segment Reseller	Segment Privat- kunden	Überleitung	Konzern
Umsatz	33.210	47.165	18.252	47.247	-	145.874
Direkt zurechenbare Aufwendungen	14.064	28.343	8.121	31.708	-	82.236
Rohertrag	19.146	18.822	10.131	15.539	-	63.638
Nicht zurechenbare Aufwendungen					62.781	62.781
EBITDA	19.146	18.822	10.131	15.539	(62.781)	857
Abschreibungen und nicht-liquiditäts- wirksame Kompensation	663	956	1.330	3.058	17.523	23.530
Sonstige Erträge	-	-	-	-	1.114	1.114
Jahresüberschuss/(-fehlbetrag)	18.483	17.866	8.801	12.481	(79.190)	(21.559)
Zurechenbare Aktiva zum 31.12.2004	919	1.326	1.845	4.242		

2003 in T €	Segment Groß- kunden	Segment Geschäfts- kunden	Segment Reseller	Segment Privat- kunden	Überleitung	Konzern
Umsatz	19.624	43.649	19.645	32.707	-	115.625
Direkt zurechenbare Aufwendungen	9.850	24.725	8.773	23.513	-	66.861
Rohertrag	9.774	18.924	10.872	9.194	-	48.764
Nicht zurechenbare Aufwendungen					77.307	77.307
EBITDA	9.774	18.924	10.872	9.194	(77.307)	(28.543)
Abschreibungen und nicht-liquiditäts- wirksame Kompensation	206	929	2.056	3.917	26.204	33.311
Sonstige Erträge	-	-	-	-	1.243	1.243
Jahresüberschuss/(-fehlbetrag)	9.568	17.995	8.816	5.277	(102.268)	(60.611)
Zurechenbare Aktiva zum 31.12.2003	221	997	2.206	4.202		

In keinem Segment wurden in 2004 oder in 2003 Umsätze mit einzelnen Kunden erzielt, die 10% der Gesamtumsätze überstiegen.

Übriges Comprehensive Income // Das übrige Comprehensive Income zum 31. Dezember 2004 setzt sich wie folgt zusammen:

	2004 in T €	2003 in T €
Übriges Comprehensive Income (Loss)		
Pensionsmindestverpflichtung	128	(128)
Unrealisierte Gewinne aus Available-for-sale Securities	177	82
Übriges Comprehensive Income (Loss)	305	(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 dazu 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 2004 und 2003 waren keine Anpassungen auf Grundlage von SFAS 144 erforderlich.

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. Es ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen aus der Anwendung von 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 EITF 94-3 wurde eine Verbindlichkeit zu

dem Zeitpunkt eingestellt, zu dem das Unternehmen sich zur Beendigung von Verträgen und Geschäftsbereichen verpflichtete. SFAS 146 findet keine Anwendung, sofern die Beendigung im Zusammenhang mit erworbenen Geschäftsbereichen gemäß SFAS 144 steht. Es ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen aus der Anwendung von SFAS 146 auf die Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Im November 2003 und März 2004 erzielte das EITF einen Konsens in Bezug auf einen Teil der Fragestellungen von EITF 03-1 „The Meaning of Other-Than-Temporary Impairment and Its Application to Certain Investments“. EITF 03-1 behandelt die Bedeutung von nicht nur vorübergehenden Wertminderungen und ihre Anwendung auf Wertpapiere, die gemäß SFAS 115 „Accounting for Certain Investments in Debt and Equity Securities“ unter die Kategorien „Available-for-sale“ oder „Held-to-maturity“ fallen sowie Eigenkapitalinstrumente, die nach der „Cost Method“ mit ihren Anschaffungskosten bilanziert werden. Das EITF verlangt bestimmte quantitative und qualitative Angaben zu unrealisierten Verlusten im Zusammenhang mit Wertpapieren, die unter die Kategorie „Available-for-sale“ oder „Held-to-maturity“ fallen. Darüber hinaus sieht EITF 03-1 für „Cost Method“-Investments, die mit ihren Anschaffungskosten bilanziert werden, spezielle Angaben vor. Die Ansatz- und Bewertungsvorschriften von EITF 03-1 wurden bis zur Veröffentlichung ergänzender Vorschriften verschoben.

Im Dezember 2003 veröffentlichte das FASB die Interpretation („FIN“) 46R „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 an „Variable Interest Entities“ oder „Special-Purpose Entities“. Deswegen hat die Anwendung von FIN 46R keine Auswirkungen auf die Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft.

Im Dezember 2004 hat das FASB SFAS 123 (revised 2004) „Share-Based Payments“ („SFAS 123R“) herausgegeben. SFAS 123R regelt die Bilanzierung von Transaktionen, bei denen eine Gesellschaft eigene Eigenkapitalinstrumente gegen Güter oder Dienstleistungen tauscht. Darüber hinaus regelt SFAS 123R die Bilanzierung von Transaktionen, bei denen einer Gesellschaft aus dem Bezug von Gütern oder Dienstleistungen Verbindlichkeiten entstehen, deren Höhe von dem Zeitwert der eigenen Eigenkapitalinstrumente abhängt oder die durch Ausgabe von eigenen Eigenkapitalinstrumenten beglichen werden können. Vergütungspläne, die als Eigenkapital auszuweisen sind, werden bis zu deren Ausgleich an jedem Bilanzstichtag mit dem Zeitwert bewertet. SFAS 123R ist zum 1. Juli 2005 auf alle ab diesem Datum ausgegebenen, modifizierten, zurückgekauften oder annullierten Vergütungspläne auf Grundlage einer modifizierten prospektiven Übergangsmethode anzuwenden. QSC erwartet keine Auswirkungen durch die Anwendung von SFAS 123R.

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 T € 135.723 in 2004 (2003: T € 135.175). Die Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen enthalten Materialaufwand, Personalausgaben, Abschreibungen und nicht-liquiditätswirksame Kompensation. Der Materialaufwand betrug in 2004 T € 99.809 (2003: T € 93.272). Einmalige Installationskosten für die Kundenanschaltung werden aktivisch abgegrenzt und über eine durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten anteilig aufwandswirksam aufgelöst.

Personalaufwand // Der Personalaufwand in 2004 betrug T € 27.207 (2003: T € 30.374) und setzte sich wie folgt zusammen:

	2004 in T €	2003 in T €
Personalaufwand		
Löhne und Gehälter	23.543	26.260
Soziale Abgaben	3.470	3.966
Aufwendungen für Altersversorgung	194	148
Personalaufwand	27.207	30.374

Darüber hinaus entstanden nicht-liquiditätswirksame Kompensationsaufwendungen aus Aktienoptionsprogrammen in Höhe von T € 30 (2003: T € 4.835).

Im Geschäftsjahr 2004 waren im Jahresdurchschnitt 356 Angestellte beschäftigt (2003: 386 Angestellte).

Aufwendungen für Werbung // Die Vertriebs- und Marketingaufwendungen beinhalten Werbeaufwendungen in Höhe von T € 978, im Vergleich zu T € 1.192 in 2003. 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 T € 11.454 inklusive Akquisitionskosten in Höhe von T € 90. Die zweite abschließende Tranche in Höhe von T € 4.450 wurde noch nicht ausgezahlt und wird voraussichtlich in der zweiten Jahreshälfte des Geschäftsjahres 2005 fällig. 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 T € 193. Die erworbenen Aktiva wurden pro rata um diesen Betrag reduziert.

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 T € 4.136 aus diesem Grund bereits im Geschäftsjahr 2002 vollständig wertberichtigt. Im Dezember 2004 erhielt die QSC AG aus der Liquidationsmasse eine Zahlung in Höhe von T € 375, die unter den sonstigen Erträgen ausgewiesen wurde.

4. Geschäftsbeziehungen mit nahe stehenden Unternehmen

In 2004 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 2004 erfolgten Geschäftsbeziehungen und Transaktionen mit nahe stehenden 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 2004 erfolgten Transaktionen resultieren aus der Abwicklung dieser Verträge.

Zum 31. Dezember 2004 waren T € 465 (2003: T € 533) als Verbindlichkeiten gegenüber der IN-telegence ausgewiesen, und es bestanden, wie im Vorjahr, keine Forderungen gegenüber IN-telegence.

Teleport Köln GmbH („Teleport“) // Teleport betreibt und wartet die Nebenstellenanlage von QSC. Zum 31. Dezember 2004 betragen die Verbindlichkeiten gegenüber Teleport T € 7 (2003: T € 10).

microShare AG („microShare“) // microShare berät QSC bei der Konzeption, Dokumentation und Einführung von betriebsinternen, EDV-gestützten Prozessen. Zum 31. Dezember 2004 betragen die Verbindlichkeiten gegenüber microShare T € 0 (2003: T € 4).

Die nachstehende Tabelle zeigt die Entwicklung der Geschäftsbeziehungen mit den nahe stehenden Unternehmen aus den Geschäftsjahren 2004 und 2003:

	Umsatzerlöse in T €	Aufwendungen in T €	Erhaltene Zahlungen in T €	Geleistete Zahlungen in T €
Geschäftsjahr 2003				
IN-telegence	25	25	563	445
Teleport	2	54	2	56
microShare	-	87	-	142
Geschäftsjahr 2004				
IN-telegence	-	1	-	534
Teleport	2	68	3	116
microShare	-	2	-	6

5. Liquide Mittel und Wertpapiere

Die liquiden Mittel und Wertpapiere setzen sich zum 31. Dezember der Geschäftsjahre 2004 und 2003 wie folgt zusammen:

	31.12.2004 in T €	31.12.2003 in T €
Liquide Mittel	22.536	34.964
Trading Securities	5.138	10.046
Held-to-maturity Securities	-	4.138
Available-for-sale Securities	12.647	5.138
	40.321	54.286

Der Marktwert der Held-to-maturity Securities entsprach annähernd dem Buchwert zum 31. Dezember 2003.

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 2004 und 2003 wie folgt zusammen:

	31.12.2004 in T €	31.12.2003 in T €
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	29.265	21.271
Einzelwertberichtigungen	(3.649)	(2.712)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	25.616	18.559
Sonstige Vermögensgegenstände		
Steuerforderungen	2.720	2.199
Sonstige	487	1.064
Sonstige Vermögensgegenstände	3.207	3.263

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto haben eine Restlaufzeit unter einem Jahr. Bei den sonstigen Vermögensgegenständen belaufen sich insgesamt T € 9 (Vorjahr: T € 0) mit einer Restlaufzeit von über 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 2004 sind in der folgenden Tabelle dargestellt:

	Netzwerk und technische Anlagen in T €	Betriebs- und Geschäftsausstattung in T €
Anschaffungskosten 1. Januar 2004	102.970	14.227
Zugänge	4.161	6.703
Abgänge	(2.385)	(679)
Anschaffungskosten 31. Dezember 2004	104.746	20.251
Aufgelaufene Abschreibungen 1. Januar 2004	62.709	7.572
Zugänge	18.753	3.597
Abgänge	(2.385)	(349)
Aufgelaufene Abschreibungen 31. Dezember 2004	79.077	10.820
Sachanlagen, netto 31. Dezember 2004	25.669	9.431
Sachanlagen, netto 31. Dezember 2003	40.261	6.655

8. Immaterielle Vermögensgegenstände, netto

QSC hält Telekommunikationslizenzen der Klasse 3 für Telekommunikationsdienstleistungen für die Öffentlichkeit und der Klasse 4 für Sprachtelefonien 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 T €	Software in T €	Sonstige in T €
Anschaffungskosten 1. Januar 2004	1.516	4.514	13
Zugänge	-	1.573	-
Abgänge	-	(130)	-
Anschaffungskosten 31. Dezember 2004	1.516	5.957	13
Aufgelaufene Abschreibungen 1. Januar 2004	666	2.753	10
Zugänge	156	993	1
Abgänge	-	(107)	-
Aufgelaufene Abschreibungen 31. Dezember 2004	822	3.639	11
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto 31. Dezember 2004	694	2.318	2
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto 31. Dezember 2003	850	1.761	3

Die jährlichen Abschreibungen werden für 2005 auf T € 1.230, für 2006 auf T € 979, für 2007 auf T € 713, für 2008 auf T € 481 und für 2009 auf T € 148 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 Erwerbzeitpunkt als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert. Auf Grund der Anwendung von SFAS 142 seit dem 1. Januar 2002 hat sich der Geschäfts- oder Firmenwert seitdem nicht verändert. Der Goodwill betrug jeweils zum 31. Dezember 2004 und 2003 T € 2.393.

10. Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen

Die in der folgenden Tabelle dargestellten Verbindlichkeiten haben alle eine Laufzeit von unter einem Jahr.

	31.12.2004 in T €	31.12.2003 in T €
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		
Im Rahmen der sozialen Sicherheit	996	454
Steuern	2.793	1.098
Sonstige	4.450	5.019
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	8.239	6.571
Rückstellungen und ähnliche Verpflichtungen		
Offene Rechnungen	4.566	9.838
Mitarbeiterzuwendungen und Vergütungen	1.553	3.955
Urlaubsrückstellungen	122	674
Berufsgenossenschaft	150	182
Rechts- und Beratungskosten	480	474
Rückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	6.871	15.123
	15.110	21.694

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten enthalten unverändert zum Vorjahr eine abschließende Kaufpreisverbindlichkeit für den Kauf von Ventelo in Höhe von T € 4.450.

11. Kurzfristiger Anteil aus Finanzierungsleasing

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden erstmalig Verpflichtungen aus Finanzierungsleasing in Höhe von T € 2.647 ausgewiesen. Im Weiteren verweisen wir auf unsere Ausführungen unter 13. „Langfristiger Anteil aus Finanzierungsleasing“.

12. Pensionsverpflichtungen

Zum 31. Dezember 2004 bestand ein Pensionsplan für ein Vorstandsmitglied der QSC. Die nach dem bestehenden Pensionsplan vorgesehenen Zahlungen im Ruhestand beruhen auf fixen monatlichen Beträgen.

Für Pensionsverpflichtungen wurden insgesamt aufgewendet:

	31.12.2004 in T €	31.12.2003 in T €
Netto Pensionsaufwendungen		
Dienstzeitaufwand	97	65
Verzinsung	18	32
Netto Pensionsaufwendungen	115	97

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:

	31.12.2004 in T €	31.12.2003 in T €
Entwicklung der Pensionsverpflichtungen		
Pensionsverpflichtungen zum Jahresbeginn	651	289
Dienstzeitaufwand	134	28
Verzinsung	32	10
Restrukturierungsaufwand	-	24
Versicherungsmathematischer Gewinn (Verlust)	[208]	313
Übertragung auf externe Gesellschaft	[194]	-
Pensionsverpflichtungen zum Jahresende	415	664
Finanzierungsstatus	415	664
Nicht berücksichtigter versicherungsmathematischer Nettoverlust	[142]	[282]
Pensionsmindestverpflichtungen	43	128
Pensionsrückstellungen	316	510
Zum 31. Dezember verwendete Durchschnittswerte		
Abzinsungsfaktor	6%	6%
Erwartete langfristige Verzinsung des Fondsvermögens	3%	3%
Langfristige Gehaltssteigerungsrate	3%	3%

13. Langfristiger Anteil aus Finanzierungsleasing

QSC hat im abgelaufenen Geschäftsjahr Finanzierungsleasingverträge abgeschlossen. Der korrespondierende langfristige Anteil der Verbindlichkeiten in Höhe von T € 4.105 wird unter diesem Posten ausgewiesen.

Im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen sind dem Sachanlagevermögen im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt T € 7.574 zugegangen, wovon T € 965 bereits abgeschrieben wurden. Die Abschreibungen sind in den Abschreibungen auf Sachanlagen enthalten. Der Zeitwert der Leasingobjekte zum Zeitpunkt des Erwerbs entsprach im Wesentlichen den Anschaffungskosten. Der interne Zins der Finanzierungsleasingverträge beträgt durchschnittlich ungefähr 6%. Die zukünftigen Verpflichtungen aus diesen Verträgen betragen für das Jahr 2005 T € 2.647, für das Jahr 2006 T € 2.864 und für das Jahr 2007 T € 1.241.

14. Eigenkapital

Grundkapital // Das Grundkapital der QSC beträgt T € 105.503 (2003: T € 105.037) und untergliedert sich in 105.502.729 (2003: 105.037.396) nennwertlose 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 T € 466 resultiert aus der Wandlung von 465.333 Wandelschuldverschreibungen in Stammaktien, da Mitarbeiter auf Basis der Aktienoptionsprogramme im Geschäftsjahr 2004 ihr Wandlungsrecht ausgeübt haben.

Eigene Anteile // Zum 31. Dezember 2004 besitzt QSC keine eigenen Anteile (2003: 358.747). Die eigenen Aktien wurden im Zeitraum vom 10. März 2004 bis zum 4. Mai 2004 veräußert. Der Veräußerungsgewinn betrug T € 1.262. Der Veräußerungspreis je Aktie lag bei durchschnittlich € 3,51. Der Veräußerungsgewinn wurde erfolgsneutral gegen die Kapitalrücklage gebucht.

Bedingtes Kapital gemäß Handelsregistereintrag // QSC besitzt bedingtes Kapital in Höhe von T € 35.032. Davon dienen T € 10.032 zur Gewährung von Wandelschuldverschreibungen für die Mitarbeiter sowie die Mitglieder des Beirats und des Aufsichtsrats und T € 25.000 zur Gewährung von Wandelschuldverschreibungen, die von einem Bankenkonsortium mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten.

Genehmigtes Kapital // Der Vorstand wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 27. Mai 2004 ermächtigt, bis zum 26. Mai 2009 mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital durch die Ausgabe von neuen, auf den Namen lautenden Stammaktien gegen Sach- und Bareinlage einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt T € 50.000 zu erhöhen, wobei von der Ermächtigung bisher noch kein Gebrauch gemacht wurde.

Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien // Die Ermächtigung aus der Hauptversammlung am 15. Mai 2003, über die Börse oder auf Grund eines öffentlichen Erwerbsangebotes eigene Aktien der Gesellschaft bis zu einem rechnerischen Anteil am Grundkapital in Höhe von insgesamt T € 10.000 zu erwerben, wurde mit Ablauf der Hauptversammlung am 27. Mai 2004 aufgehoben, da sie gemäß den gesetzlichen Vorgaben bis zum 31. Oktober 2004 befristet war. Sie wurde durch eine neue, bis zum 31. Oktober 2005 gültige, gleichlautende Ermächtigung ersetzt.

15. Mitarbeiterbeteiligung

Die nachstehende Tabelle enthält eine Übersicht der ausstehenden Wandelschuldverschreibungen aus Aktienoptionsprogrammen (AOP) für die Geschäftsjahre 2004 und 2003:

	Anzahl der Optionsrechte	Gewichteter Ausübungs- preis (Durchschnitt) in €
Ausgegeben und unter Marktpreis gezeichnet	4.157.623	2,11
Ausgegeben und zum Marktpreis gezeichnet	6.941.093	1,92
Ausgeübt	(3.902.749)	1,95
Verfallen	(814.292)	3,53
Ausstehend zum 31. Dezember 2003	6.381.675	1,82
Ausgegeben und unter Marktpreis gezeichnet	-	-
Ausgegeben und zum Marktpreis gezeichnet	163.663	4,33
Ausgeübt	(465.333)	1,39
Verfallen	(47.562)	2,06
Ausstehend zum 31. Dezember 2004	6.032.443	1,92

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 AOP2000 und alle vor dem Börsengang ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen aus AOP2000A erfasst.

Bei den Wandelschuldverschreibungen auf Basis von AOP2001 und 2002 sowie der Wandelschuldverschreibungen auf Basis AOP2000A, 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.

Zum 31. Dezember 2004 wurden keine liquiditätswirksamen Kompensationsaufwendungen abgrenzt. Im Geschäftsjahr 2004 amortisierte QSC T € 30 (2003: T € 4.835).

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 2004 T € 1.236 (2003: T € 8.369) betragen. Davon waren im Geschäftsjahr 2004 T € 0 aus AOP2000 (2003: T € 5.595), T € 245 aus AOP2000A (2003: T € 1.737), T € 614 aus AOP2001 (2003: T € 650) und T € 377 aus AOP2002 (2003: T € 387).

Der durchschnittliche Marktwert der ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen zum 31. Dezember 2004 wurde mit € 10,06 (AOP2000), € 7,46 (AOP2000A), € 0,49 (AOP2001) und € 0,62 (AOP2002) berechnet. Folgende durchschnittliche Annahmen wurden getroffen: Gewinne aus Dividenden: 0% (2003: 0%), Laufzeit: 3 Jahre (2003: 4 Jahre) und ein risikofreier Zinssatz von 2,47% für zweijährige Bundesanleihen und von 2,73% für dreijährige Bundesanleihen, je nach Restlaufzeit der Wandelschuldverschreibung. Die Volatilität wurde mit 61,35% (2003: 79,44%) angesetzt.

16. Ertragsteuern und latente Steuern

Das für das abgelaufene Geschäftsjahr 2004 anzuwendende Körperschaftsteuerrecht sieht einen gesetzlichen Steuersatz von 25% (2003: 25%) zuzüglich des Solidaritätszuschlages von 5,5% (2003: 5,5%) vor. Die Gewerbesteuerbelastung der QSC beträgt 18,37% (2003: 18,37%). Zum 31. Dezember 2004 werden die latenten Steuern somit wie im Vorjahr mit einem Gesamtsteuersatz von 39,9% bewertet.

In nachfolgender Tabelle wird eine Überleitung vom erwarteten zum ausgewiesenen Steueraufwand vorgezogen:

	31.12.2004 in T €	31.12.2003 in T €
Ergebnis vor Steuern	(21.559)	(60.611)
Erwarteter Steueraufwand	(8.602)	(24.186)
Steuerliche Auswirkung auf Grund von		
nicht abziehbaren Aufwendungen	18	4.340
Wertberichtigung latenter Steuern	(1.304)	(1.830)
Auswirkung von Steuersatzänderungen	-	(970)
Wertberichtigung von Verlustvorträgen	9.881	22.646
Sonstige	7	-
Übergelieferter Steueraufwand	-	-

Zum 31. Dezember 2004 weist QSC einen körperschaftsteuerlichen Verlust in Höhe von T € 380.361 auf, der gewerbesteuerliche Verlust beträgt T € 380.396. Die Verlustvorträge sind nach der zum 31. Dezember 2004 bestehenden Rechtslage zeitlich und der Höhe nach unbegrenzt vortragsfähig. Bei Bestehen steuerlicher Verlustvorträge kann das laufende steuerliche Ergebnis ab dem Geschäftsjahr 2004 bis zu einem Betrag von T € 1.000 in vollem Umfang, darüber hinaus bis zu 60% mit steuerlichen Verlustvorträgen verrechnet werden.

Sofern hinsichtlich der Realisierbarkeit der Steuervorteile auf Grund der Sach- und Rechtslage sowie der verfügbaren Informationen Unsicherheiten bestehen, fordert SFAS 109 die Wertberichtigung des gesamten Steueranspruchs. Die auf den in 2004 steuerlich entstandenen Verlustvortrag (T € 24.785 für die Körperschaftsteuer und T € 24.726 für die Gewerbesteuer) zu bildende aktive latente Steuer in Höhe von T € 9.881 wurde deswegen in voller Höhe wertberichtigt.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Überleitung der Wertberichtigungen zum Vorjahr:

	31.12.2004 Steueranspruch in T €	31.12.2003 Steueranspruch in T €
Latente Steuern (Aktiva/Passiva)		
Abgegrenzte Umsätze	197	[709]
Abgegrenzte Kosten	328	1.061
Pensionsrückstellung	[38]	[21]
Sonstige Rückstellung	484	-
Abzinsung Kaufpreisverbindlichkeit Ventelo	[21]	-
Umkehr Wertberichtigung Verlustvorträge	202	-
Aktivierung immaterieller Wirtschaftsgüter	153	-
Übrige	-	[335]
Steuerverlustvortrag inkl. Verlust für 2004	(9.881)	[141.464] *
	(8.576)	[141.468]
Abzgl. Wertberichtigung	8.576	141.468
	-	-

* in 2003 kumuliert

17. Rechtsstreitigkeiten

QSC hat derzeit keine wesentlichen Rechtsstreitigkeiten.

18. Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten

QSC hat Verpflichtungen insbesondere auf Grund langfristiger Verträge über Glasfaserleitungen, Technikräume, Büroräume und Firmenfahrzeuge. Zum 31. Dezember 2004 hatte QSC folgende Verpflichtungen aus festen Verträgen von mehr als einem Jahr:

Jeweils zum 31. Dezember	in T €
2005	25.685
2006	12.745
2007	4.598
2008	3.352
2009	2.682
nach 2009	997
Summe	50.059

Die jährlichen Aufwendungen für Miete und Leasing betragen in 2004 T € 23.631 (2003: T € 23.713). Zum 31. Dezember 2004 bestanden Bürgschaften in Höhe von T € 3.002 (2003: T € 5.535), insbesondere gegenüber Lieferanten für Miet- und sonstige vertragliche Verpflichtungen.

19. Vorstand und Aufsichtsrat

Vorstand // Mitglieder des Vorstands sind:

Name	Beruf	Funktion
Dr. Bernd Schlobohm	Ingenieur	Vorstandsvorsitzender
Markus Metyas	Kaufmann	
Bernd Puschendorf	Kaufmann	
Mark Goossens *	Ingenieur	

bis zum 31.12.2004 *

Die Vergütung der Mitglieder des Vorstands entspricht den gesetzlichen Vorgaben des Aktiengesetzes und im Wesentlichen den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Die im Geschäftsjahr 2004 angefallenen Gesamtbezüge des Vorstands betragen T € 1.861 (Vorjahr: T € 2.520).

Die Gesamtbezüge umfassen fixe und variable Bestandteile. Die fixen Bestandteile gewährleisten eine Grundvergütung, die es den Mitgliedern des Vorstands gestattet, die Interessen des Unternehmens zu vertreten, ohne in Abhängigkeit von lediglich kurzfristigen Erfolgszielen zu geraten. Im abgelaufenen Geschäftsjahr betragen die fixen Bestandteile 54% der Gesamtbezüge (T € 1.001). Die variablen Anteile sind 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 Gesamtaufwandsrat. In 2004 betragen die variablen Anteile 44% der Gesamtbezüge (T € 812).

Für die betriebliche Altersversorgung wurden in 2004 insgesamt 2% der Gesamtbezüge (T € 48) aufgewendet.

Als weitere variable Vergütungskomponente mit langfristiger Anreizwirkung dienen Aktienoptionen. Dieser Vergütungsbestandteil orientiert sich an der Kurssteigerung der Aktie und trägt damit zur Erhöhung des Unternehmenswertes bei. Im Geschäftsjahr 2004 wurden Mitgliedern des Vorstands keine Wandelschuldverschreibungen zugeteilt.

Aktien und Wandlungsrechte der Vorstandsmitglieder:

	31.12.2004		31.12.2003	
	Aktien	Wandlungsrechte	Aktien	Wandlungsrechte
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	-	13.818.372	-
Markus Metyas	2.307	1.559.116	2.307	1.559.116
Bernd Puschendorf	-	1.000.000	-	1.000.000
Mark Goossens	384	400.000	384	400.000

Aufsichtsrat // Mitglieder des Aufsichtsrats sind:

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

* seit dem 1. Juni 2004
** bis zum 31. Mai 2004

Herr John C. Baker ist Mitglied im „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 ASR Auto-Stern von Russland AG, Moskau, Russland, und der SHS Informationssysteme AG, München. Darüber hinaus ist Herr Brenke Mitglied im Beirat der Küttner GmbH & Co. KG, Essen.

Frau Ashley Leeds ist Mitglied im „Board of Directors“ 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, sowie des IHP (Institut für Halbleiterphysik), Frankfurt/Oder. Darüber hinaus ist Herr Quinkert „Executive Vice President“ der American Chamber of Commerce, Frankfurt/Main, und Mitglied im Beirat der Dresdner Bank AG, Frankfurt/Main.

Herr David Ruberg ist Vorsitzender im Aufsichtsrat der InterXion Inc., Amsterdam, Niederlande. Darüber hinaus ist Herr Ruberg Mitglied im „Board of Directors“ der Broadview Networks Inc., New York, NY, USA, und der Adaptix, Inc., Seattle, WA, USA.

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

Herr Gerd Eickers ist Mitglied im Aufsichtsrat der MVC AG, Frankfurt/Main, sowie Mitglied im Beirat der GTT GmbH, Göttingen.

Die Bezüge des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2004 betragen T € 160, im Vergleich zu T € 148 im Vorjahr. Im Geschäftsjahr 2004 wurden Mitgliedern des Aufsichtsrats keine Wandelschuldverschreibungen zugeteilt. Auf Basis des Beschlusses der Hauptversammlung vom 17. Mai 2001 erhalten der Vorsitzende und der stellvertretende Vorsitzende jährlich T € 30. Die Vergütung für die übrigen Mitglieder des Aufsichtsrats beträgt jährlich T € 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 2004 betragen die Aufwendungen für diese Dienstleistungen T € 140. Zum 31. Dezember 2004 waren T € 31 (2003: T € 12) als Verbindlichkeit ausgewiesen.

Aktien und Wandlungsrechte der Aufsichtsratsmitglieder:

	31.12.2004		31.12.2003	
	Aktien	Wandlungsrechte	Aktien	Wandlungsrechte
John C. Baker	-	19.130	-	19.130
Herbert Brenke	187.820	19.130	187.820	19.130
Gerd Eickers	13.853.484	9.130	13.841.100	9.130
Ashley Leeds	9.130	10.000	9.130	10.000
Norbert Quinkert	3.846	-	3.846	-
David Ruberg	4.563	19.130	4.563	19.130
Claus Wecker	83.025	-	83.025	-

20. 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.

21. 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 HGB sind eigene Anteile im Umlaufvermögen auszuweisen. Sie unterliegen damit dem strengen Niederstwertprinzip 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. Auf Grund dieser Versorgungsverpflichtung werden in der Bilanz Pensionsrückstellungen eingestellt. Die Bewertung der Pensionsverpflichtung erfolgt anhand eines versicherungsmathematischen Gutachtens. In Übereinstimmung mit der amerikanischen Bilanzierungsrichtlinie SFAS 87 (Employers' Accounting for Pensions) wird als Bewertungsverfahren die „Projected Unit Credit Method“ (Anwartschaftsbarwertverfahren) angewandt. Die Bewertung nach HGB unterscheidet sich hiervon.

22. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es sind uns keine nach dem Schluss des Geschäftsjahres eingetretenen Vorgänge von besonderer Bedeutung bekannt geworden, über die zu berichten wäre.

Köln, 3. März 2005

Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender

Markus Metyas

Bernd Puschendorf

Glossar

ADSL // Asymmetric Digital Subscriber Line; asymmetrische Datenübertragungstechnologie. Herunterladen von Daten mit 1,5 Mbit/s bis 8 Mbit/s möglich, Datenversand nur mit 16 kbit/s bis 640 kbit/s möglich.

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

Backbone // Hochgeschwindigkeitsnetz, das Netze mit geringer Geschwindigkeit/Kapazität verbindet.

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

Breitband // Datenübertragungskapazität von mehr als 128 Kilobit pro Sekunde.

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

DSL // Digital Subscriber Line; digitale Teilnehmeranschlussleitung. DSL ist ein Übertragungsverfahren, das es ermöglicht, über die normale Kupferdraht-Telefonleitung digitale Daten mit einer hohen Übertragungsrate zu transferieren.

IP // Internet-Protokoll: Auf dem Übertragungsstandard IP basiert das Internet. Mittels IP wird ein Datenpaket über mehrere unterschiedliche Rechnerplattformen transportiert, bis es sein Ziel erreicht.

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

ITK // Informationstechnologie und Kommunikation: Als ITK-Industrie lassen sich sämtliche Anbieter von Hard- und Software, Infrastruktur für die Daten- und Sprachkommunikation, TK-Endgeräten sowie IT-Services und TK-Diensten zusammenfassen.

Kollokationsraum // Central Office oder Kollokationsraum. Hauptverteiler der Deutschen Telekom, ab hier beginnt die „letzte Meile“ bis zum Endkunden. Im Kollokationsraum befindet sich die DSL-Infrastruktur alternativer Netzbetreiber wie QSC. Dort wird die Kupferdoppelader von der Deutschen Telekom an den alternativen Netzbetreiber übergeben.

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

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

Mbits/s / kbit/s // Megabit pro Sekunde / Kilobit pro Sekunde. Maßeinheit der Datenübertragungsgeschwindigkeit.

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

RegTP // Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post. Die RegTP ging seit der Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes aus dem Bundesministerium für Post und Telekommunikation (BMPT) und dem Bundesamt für Post und Telekommunikation (BAPT) hervor. Die Aufgabe der Behörde ist es, die Marktmacht des dominanten Anbieters zu kontrollieren und den Wettbewerbern zur notwendigen Chancengleichheit zu verhelfen.

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

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

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

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

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

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

UMTS // 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.

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

Voice over IP // Voice over Internet Protocol. Übertragung von Sprache über paketvermittelte Datennetze auf der Basis des Internet-Protokolls (IP).

VPN // Virtual Private Network. In einem VPN werden mehrere Standorte eines Unternehmens zu einem gesicherten Netzwerk innerhalb eines öffentlichen Netzwerks verbunden. Ausschließlich autorisierte Personen oder Standorte können über diese Netzinfrastruktur miteinander kommunizieren, Daten abfragen und austauschen.

WiMAX // Worldwide Interoperability for Microwave Access. WiMAX ist ein neuer Standard für lokale Funknetze mit theoretisch bis zu 50 Kilometer Reichweite und einer Datentransferrate von bis zu 70 Mbit/s.

WLAN // Wireless Local Area Network. Ein WLAN bezeichnet ein drahtloses lokales Netzwerk, das auf dem Standard IEEE 802.11 basiert. In der Regel besitzt ein solches Netzwerk nur eine Reichweite von wenigen hundert Metern und kann Daten, je nach Standard, mit bis zu 75 Mbit/s übertragen.

Kalender

Hauptversammlung
19. Mai 2005

Quartalsberichte
31. Mai 2005
30. August 2005
29. November 2005

Konferenzen / Veranstaltungen
28. Juni 2005
Baden-Württembergische Bank AG
Kapitalmarktkonferenz 2005, Frankfurt

21.- 23. November 2005
Deutsches Eigenkapitalforum
Herbst 2005, Frankfurt

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
komm.passion
Schumacher's AG
Prinzregentenstraße 68
D – 81675 München
Telefon +49-(0)89-489 272-0
Telefax +49-(0)89-489 272-12
E-Mail qsc@komm-passion.de

Impressum

Verantwortlich
QSC AG, Köln

Gestaltung
sitzgruppe, Düsseldorf

Fotografie
Andreas Pohlmann, München

Druck
Karl Fries GmbH & Co. KG, Köln

Weitere Informationen unter www.qsc.de