



LS telcom AG **Ordentliche Hauptversammlung zum Geschäftsjahr 2022/2023**

Copyright © 2024 by LS telcom AG

1

Einleitung

Herzlich Willkommen zur Hauptversammlung der LS telcom AG. Vielen Dank für Ihr Interesse an unserem Unternehmen und für die Zeit, die Sie sich heute dafür nehmen.

In diesem Vortrag werden die Zahlen zum abgelaufenen Geschäftsjahr 2022/23 erläutert und weitere Informationen zum Geschäft darlegen.

Bitte beachten Sie unsere Copyright-Erläuterungen. Vielen Dank!

Disclaimer

Copyright © 2024 by LS telcom AG

This document must neither be copied wholly or partly, nor published or re-sold without prior written permission of LS telcom. The information contained in this document is proprietary to LS telcom. The information shall only serve for documentation purposes or as support for education and training purposes and for the operation and maintenance of LS telcom products. It must be treated strictly confidential and must neither be disclosed to any third party nor be used for other purposes, e.g. software development, without the written consent of LS telcom.

This document may contain product names, e. g. MS Windows, MS Word, MS Excel and MS Access, which are protected by copyright or registered trademarks / brand names in favour of their respective owners.

LS telcom make no warranty or representation relating to this document and the information contained herein. LS telcom are not responsible for any costs incurred as a result of the use of this document and the information contained herein, including but not limited to, lost profits or revenue, loss of data, costs of recreating data, the cost of any substitute equipment or program, or claims by any third party.

Urheberrecht der LS telcom AG

Dieses Dokument darf ohne ausdrückliche Zustimmung der LS telcom AG weder insgesamt noch teilweise kopiert, veröffentlicht oder weitergegeben werden. Die Information in diesem Dokument ist intellektuelles Eigentum von LS telcom. Die Information ist nur für Dokumentationszwecke oder die Nutzung für Ausbildung und Training bestimmt, sowie für die Nutzung und Wartung von LS telcom Produkten. Die Information ist streng vertraulich zu behandeln und darf ohne ausdrückliche Zustimmung der LS telcom AG weder Dritten Parteien offenbart, noch für andere Zwecke genutzt werden, beispielsweise für Softwareentwicklung.

Dieses Dokument kann Produkt- und Markennamen enthalten, beispielsweise MS Windows, MS Word, MS Excel und MS Access, die durch Urheberrecht, Markenrecht oder Namensrecht der jeweiligen Rechteinhaber geschützt sind.

LS telcom gibt keinerlei Garantie oder Zusicherung im Zusammenhang mit diesem Dokument und der darin enthaltenen Information. LS telcom übernimmt keinerlei Haftung für Schäden, Kosten und Aufwendungen, die aus der Nutzung dieses Dokuments und der darin enthaltenen Information entstehen, inklusive, aber nicht nur, für entgangener Gewinne oder Umsätze, Datenverlust, Kosten der Datenwiederherstellung, Aufwendungen für die Ersatzbeschaffung von Hardware oder Software, oder für Ansprüche dritter Parteien.

Copyright © 2024 by LS telcom AG

2

Agenda



- 1 Begrüßung
- 2 Das Geschäftsjahr 2022/2023 im Überblick
- 3 Unternehmen. Geschäftsmodell. Strategie.
- 4 Finanzielle Entwicklung
- 5 Zusammenfassung und Ausblick

Copyright © 2024 by LS telcom AG

3



Das Geschäftsjahr 2022/2023 im Überblick

Copyright © 2024 by LS telcom AG

4

Umsatz- und Ergebnisentwicklung im GJ 2022/23



Umsatz
€ 41,7 Mio.

EBITDA
€ 6,1 Mio.

EBIT
€ 1,0 Mio.

Ergebnis je Aktie
- € 0,04

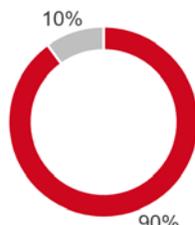
Umsatz nach Segmenten

67,6 %
Software-Systeme

15,8 %
Hardwarenahe-Systeme

16,6 %
Dienstleistungen

Umsatz International



■ International ■ Deutschland

Auftragsbestand

€ 36,1 Mio.

Copyright © 2024 by LS telcom AG

5

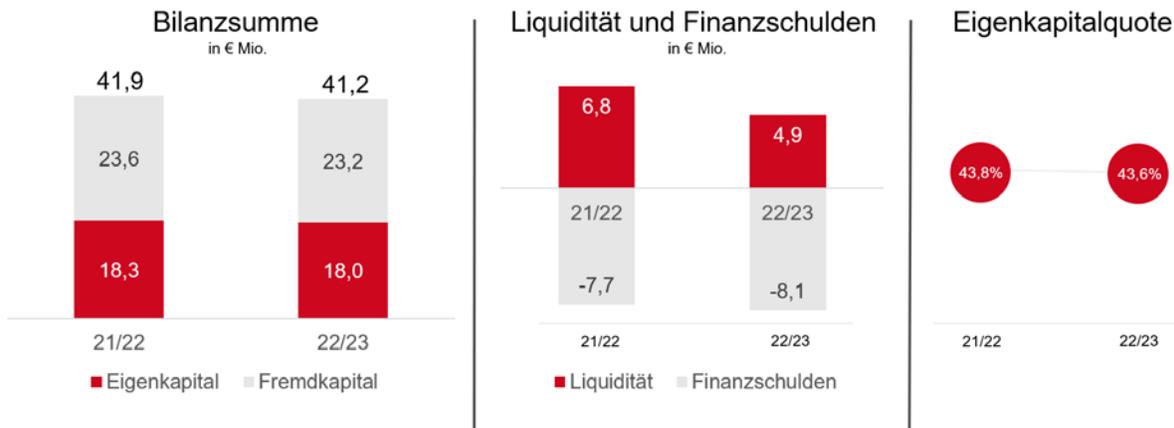
Auf der Folie 5 sehen sie die Eckdaten des Geschäftsjahres 2022/2023. Unser Geschäftsjahr geht vom 01.10. bis 30.09. Der im vorausgegangenen Jahr stark hardwaregetriebene Umsatz konnte nicht erreicht werden und fiel um knapp 12 % auf 41,7 Mio. Euro. Das EBIT verringerte sich deutlich um 66,6 % auf EUR 1,03 Mio. und das Ergebnis pro Aktie lag bei minus 4 Euro Cents. 90 % unserer Umsatzerlöse erzielten wir im Ausland. Insgesamt konnten wir die von uns ursprünglich gesteckten finanziellen Ziele für das Geschäftsjahr 2022/2023 nicht verwirklichen und mussten uns mit dem Erreichen der im letzten Sommer korrigierten Prognose begnügen.

Die Zahlen werden später noch genauer erläutert.

Zur besseren Einordnung der folgenden Wirtschaftsdaten ein Hinweis:

LS telcom berichtet nach den Segmenten Software-Systeme, Hardware-Systeme und Dienstleistungen. Das Software-Segment trug mit fast 68 % wieder deutlich stärker zum Gesamtumsatz bei, Hardware-Systeme und Dienstleistungen mit jeweils etwa 16 %.

Bilanz- und Liquiditätssituation im GJ 2022/23



Copyright © 2024 by LS telcom AG

6

Trotz der rückläufigen Umsatz- und Ergebnisentwicklung stellte sich unsere bilanzielle Situation zum Geschäftsjahresende solide dar. Die Eigenkapitalquote blieb mit 43,6 % nahezu auf dem Niveau des Vorjahres. Dennoch hat die Liquidität bedingt durch weiterhin starke Investitionen in unsere Zukunftssoftware abgenommen und eine Neukreditaufnahme im Wesentlichen die hohen Tilgungen von Krediten kompensiert.

Meilensteine



Großauftrag in Sambia (Volumen € 4,7 Mio.): LSX unterzeichnete einen Vertrag über die Lieferung eines Spektrum-Monitoring und -Management-Systems mit der Regulierungsbehörde für Informations- und Kommunikationstechnologie in Sambia (ZICTA).

Strategisch bedeutsamer Auftrag im Bereich Drohnen: LSX liefert Drohnen zur Funktionsprüfung und -optimierung kritischer Flugnavigationsinfrastrukturen der wesentlichen Verkehrsflughäfen in Mexiko.

Kernsegment „**Softwaresysteme**“ mit einem Umsatzplus von 12% auf Wachstumskurs

Erfolgreiche Umsetzung der ISO27001 Informationssicherheits-Erstzertifizierung wenige Tage nach Ende des Geschäftsjahres und intensiver Vorarbeit mit Pre-Audits in 2022/23

Strategisch konnten wir im Geschäftsjahr 2022/2023 trotz der insgesamt unbefriedigenden gesamtwirtschaftlichen Lage einiges erreichen. So gelang es, einen Großauftrag für ein kombiniertes Projekt für Monitoring und Spektrum Management in Sambia zu gewinnen. Bei diesem Projekt können wir die geographischen Vorteile unserer Tochtergesellschaft LS of South Africa nutzen und durch eine Vor-Ort-Unterstützung punkten.

Ein sehr wichtiges Projekt im Bereich der Drohnenvermessung konnten wir in Mexico sichern und abwickeln. Hier hat die mexikanische Flugsicherheitsbehörde von uns 11 drohnenbasierte Messanlagen für die Kalibrierung der Integrierten Fluglandesysteme (ILS) erworben. Der Auftrag wurde in nur 6 Monaten abgewickelt und half bereits dabei, Schäden an den ILS Anlagen in Acapulco nach dem Tropensturm „Otis“ zu analysieren und beheben.

Insgesamt ist das Segment Softwaresysteme weiterhin auf Wachstumskurs, wenn auch die angespannte Haushaltslage der öffentlichen Hand in vielen Kernmärkten zu Projektverschiebungen und Verzögerungen selbst in schon laufenden Projekten führte.

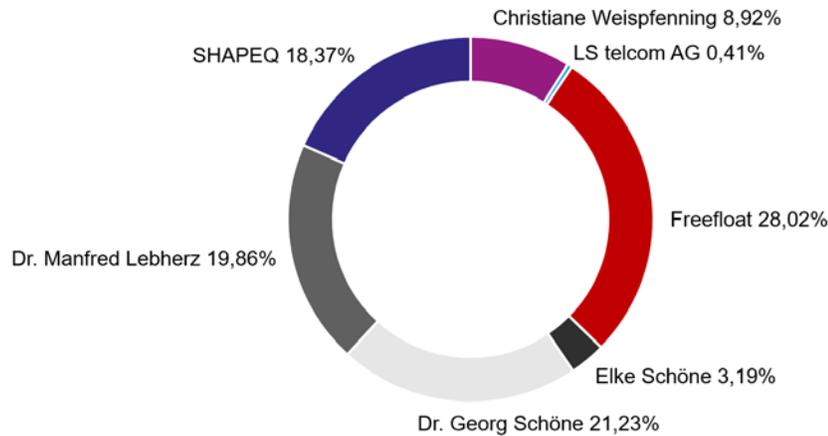
Als weiteren großen Erfolg konnten wir kurz nach Ende des aktuellen Geschäftsjahrs und nach intensiver Vorarbeit über mehr als 15 Monate die Erstzertifizierung für das Informationssicherheitslabel ISO27001 erreichen. Das ist gerade im Bereich großer Projekte extrem wichtig, um überhaupt an Ausschreibungen teilnehmen zu können.



Unternehmen. Geschäftsmodell. Strategie.

In der Folge erfahren Sie mehr zu unserem Unternehmen, dem Geschäftsmodell und unsere Strategie.

Aktionärsstruktur (jeweils letzte bekannte Meldung über 3%)



Copyright © 2024 by LS telcom AG

9

Zu unsere Aktionärsstruktur gemäß den letzten bekannten Meldungen: Der Freefloat liegt derzeit bei etwa 28 %. Die beiden Firmengründer Dr. Manfred Leberz und Dr. Georg Schöne halten 19,9 % und 21,2 %, außerdem hält SHAPEQ 18,4 % und die Familie Weispfenning ist bei uns mit 8,9 % gemeldet. Elke Schöne hält einen Anteil von 3,2 %.

Alle anderen Beteiligungen liegen nach unseren Erkenntnissen unter 3 %.

Weltweit führender Anbieter von integrierten Software-Systemen für die Verwaltung, Planung und Überwachung von Funk-Frequenzen sowie integrierten Software-/Hardware-Lösungen und Planungs- sowie Beratungsleistungen



- **Global Hidden Champion**, Gegründet 1992, 30 Jahre Erfolgsbilanz
- Internationale Kundenbasis mit über 1000 aktiven Kunden mit lokaler Präsenz in den wichtigsten Märkten in über 100 Ländern
- Ca. 85 % internationale Umsätze
- 285 Mitarbeitende, hauptsächlich in den Bereichen IT, Software und Technologie
- **Weltweit führende Software für Funk-Spektrum-Lösungen**
- Hoher Anteil an Softwareerlösen (ca. 2/3) und davon ca. 50% wiederkehrende Wartungs-Erlöse
- Mehr als 1.250 Entwicklerjahre seit 2003 in Spektrum-Lösungen investiert
- Hohe Investitionen in Forschung und Entwicklung

Copyright © 2024 by LS telcom AG

10

Wir sind weltweit führender Spezialist rund um das Thema Verwaltung, Planung, Steuerung und Überwachung von Funkfrequenzen und Funk-Spektrum.

Wir bieten hier die gesamte Wertschöpfungskette von der Software, über die Hardware, professionellen Dienstleistungen bis zu integrierten Systemen an. Dabei profitieren wir davon, dass regelmäßig Wartungsverträge für die projektgegenständliche Software den Auftrag begleiten.

Historisch sind unsere Kunden Telekommunikations-Regulierer und TK-Behörden. Diese sind unter anderem dafür verantwortlich, Mobilfunk-Anbietern entsprechende Lizenzen und Spektrum-Kapazitäten zu erteilen, um ihre Netze betreiben zu können. Unsere Systeme sorgen dafür, dass Regulierer Frequenzen zuweisen können, es zu keinen Störungen zwischen den Netzen und mit den Nachbarstaaten kommt und die Netze durch die Regulierer überwacht werden können. Wir betreuen Regulierer und Behörden in über 100 Ländern.

Dabei finden sich Funknetze nicht nur im terrestrischen, also erdgebundenen Mobilfunk. Satellitennetze sind hochkomplexe Gebilde, die weltweit abgestimmt werden müssen und die Mobil-/Datenkommunikation der Zukunft sicherstellen. Militärische Systeme müssen störungsfrei agieren und die notwendigen Bandbreiten zur Verfügung haben.

Und auch die klassischen Dienste wie Rundfunk, Richtfunk, öffentlicher Mobilfunk oder privater Betriebsfunk benötigen Frequenzen.

Zusätzlich besteht eine wachsende Nachfrage nach Funkfrequenzen in den sogenannten Vertikalmärkten, die häufig kritische Infrastrukturen (KRITIS) umfassen, wie beispielsweise Flughäfen, öffentlicher Nahverkehr, Krankenhäuser, innere Sicherheit, Öl und Gas sowie Energieversorgung. In all diesen Bereichen werden heute intelligente Funknetze eingesetzt. Dank unserer starken Position im Bereich des professionellen Digitalfunks ist es uns gelungen, Kunden in allen genannten vertikalen Märkten zu gewinnen.

Unsere weltweit einmalige Stellung im Bereich Spektrum-Management-Technologie lässt sich an einigen Kennzahlen ablesen.

- Wir sind in über 100 Ländern mit mehr als 1000 Kunden aktiv*
- Im Mittel etwa 85 % und im zurückliegenden Geschäftsjahr sogar 90% unserer Umsätze erzielen wir in unseren internationalen Märkten.
- Wir haben seit 2003 mehr als 1.700 Entwicklerjahre in unsere Software investiert und davon 1250 nur in die Spektrums-Lösungen
- Wir wenden bis zu 22 % unseres Umsatzes für Forschung und Entwicklung auf.
- Etwa 2/3 unseres Umsatzes stammen aus Software-Erlösen.
- Davon sind rund 50 % wiederkehrende Erlöse aus Wartungsverträgen

* Koordinierungskunden von Radiosoft wurden hier nicht mitgezählt, weil es sich hier um sehr kleinteiliges Geschäft handelt.

Solide Basis & ausgezeichnete Wachstumschancen

<p>Funk-Spektrum-Ressourcen sind begrenzt</p> <p>Funk-Frequenzen sind heute eine wesentliche und begrenzte Ressource.</p> <p>Eine zunehmend digital vernetzte Welt treibt die Nachfrage nach Funk-Frequenz-Kapazitäten und schafft Engpässe.</p> <p> Effiziente Nutzung des HF-Spektrums ist unerlässlich.</p> <p>Begrenzte Spektrum-Ressourcen treiben die Nachfrage nach effizienten Spektrum Management Systemen.</p>	<p>Einsatzmöglichkeiten von Funk-Systemen steigen stark an</p> <p>Die Zahl der Anwendungsfälle für Funkkommunikationssysteme wächst rasant und beschleunigt den digitalen Wandel.</p> <p> Vielfältige Wachstumschancen im Verteidigungssektor und den vertikalen Märkten</p> <p>Landesverteidigung, Grenzsicherung, Öffentliche Sicherheit, Transport & Verkehr, Infrastruktur, Gesundheitswesen, Industrie, Öl & Gas</p>	<p>Stark zunehmende Komplexität der Systeme erfordert Digitalisierung</p> <p>Behörden und Ministerien müssen ihre bestehenden Systeme modernisieren</p> <p>Mit bestehenden Systemen ist die Frequenznutzung, -verwaltung und -überwachung kaum noch zu bewältigen.</p> <p> Enormes Upselling-Potenzial bei Regulierungsbehörden und Ministerien für unsere neue, KI unterstützte und cloudbasierte Spektrum-Management-Lösung mySPECTRA.</p>
--	--	--

Die drei Hauptmotivatoren für zukünftiges Wachstum sind hier dargestellt.

Erstens, die Funk-Spektrum-Ressourcen sind weltweit begrenzt und ein knappes Gut. Daher ist eine effiziente Nutzung unerlässlich und erfordert den Einsatz von modernster Software-Management-Systemen, wie wir sie anbieten.

Zweitens, die Einsatzmöglichkeiten von Funk-Systemen nehmen deutlich zu. Dies betrifft weiterhin Vertikalmärkte, in denen sichere Kommunikation geschäftskritisch ist. Zusätzlich hat die sogenannte Zeitenwende die Relevanz militärischer Kommunikation erheblich gesteigert. Nur mit geklärtem Funkfeld und einer funktionierenden Freund-Feind-Unterscheidung ist es möglich, bei Übungen und im Ernstfall präzise kommunizieren zu können. Hier kommt unserem Spektrum-Management-System, das wir beispielsweise in Australien implementieren, eine entscheidende Rolle zu. Da aktuell die bisher weit verbreitete Lösung „Spectrum21“ des US-Verteidigungsministeriums abgekündigt ist und ein Nachfolger noch nicht existiert, öffnet sich hier ein Opportunitätsfenster.

Drittens, unser klassischer Kundenkreis Behörden und Regulierer arbeitet auf Systemen, die teilweise schon Jahrzehnte im Einsatz sind. Allerdings nimmt die

Komplexität stetig zu, während die Anzahl der Fachleute in diesem Sektor beständig abnimmt und diese außerdem von anderen Branchen abgeworben werden.

Die bestehende Infrastruktur ist nicht mehr ausreichend für diese Aufgabe. Nur durch den Einsatz hochautomatisierter Systeme kombiniert mit künstlicher Intelligenz, können diese Kundengruppen ihre Aufgaben noch bewältigen. Hier setzen wir mit unseren innovativen Lösungen an.

Diversifiziertes Kundenportfolio



Starkes, internationales Kundenportfolio in den traditionellen Märkten der Gruppe

Ministerien / Behörden

- Regulierungs-behörden
- Ministerien für Telekommunikation
- Wirtschafts-ministerien
- Medienanstalten

TK- und Rundfunk-Netzbetreiber

- Betreiber von Mobilfunknetzen
- Rundfunkveranstalter (TV & Radio)
- Anbieter von Breitband-Netzen



Neue Kunden in Wachstumsbranche Verteidigung und vertikalen Märkten

Verteidigungssektor

- Verteidigungsministerien
- Streitkräfte
- Rüstungsunternehmen
- Sicherheitsbehörden

Vertikale Märkte

- ÖPNV / Eisenbahnen
- Flughafen, Häfen
- Transport & Verkehr
- Industrie & Öl & Gas
- Öffentliche Sicherheit
- Versorgungsunternehmen
- Gesundheitswesen

Copyright © 2024 by LS telcom AG

12

Hinsichtlich unserer Kunden und Märkte teilt LS telcom diese in vier Hauptkundengruppen ein:

- Ministerien und Behörden, insbesondere Regulierungsbehörden, Ministerien für Telekommunikation sowie Unternehmen des Kommunikations- und ICT-Sektors.
- TK- und Rundfunk-Netzbetreiber, darunter Breitbandnetzanbieter und Rundfunkveranstalter.
- Den Verteidigungssektor, der Ministerien, Streitkräfte, Rüstungsunternehmen als Eingangstor sowie Sicherheitsbehörden allgemein umfasst.
- Die vertikalen Märkte mit ihren zahlreichen Branchen.

Insgesamt ergibt sich somit ein äußerst diversifiziertes Kundenportfolio, das weltweit auf allen Kontinenten vertreten ist. Unsere Dienstleistungen werden sowohl von öffentlichen Unternehmen und Behörden als auch im privaten Sektor in Anspruch genommen. Unsere Lösungen im privaten Sektor sind universell einsetzbar und können somit überall dort eingesetzt werden, wo Funknetze zum Einsatz kommen.

Unsere Kundenbasis reflektiert dabei unseren strategischen Ansatz: Wir entwickeln Lösungen, die Kunden in den unterschiedlichsten Branchen und für verschiedene Anwendungen einen echten Mehrwert bieten.

Das Dienstleistungs- und Produktportfolio der Gruppe



Software-Systeme

- Vermarktung erfolgt in vielen Fällen als integrierte Systeme mit Hardware
- Lizenzgebühren, projektbezogene Gebühren, langjährige Wartungsverträge



Integrierte Messsysteme

- Größtenteils mit Software-Aktivitäten verbunden
- Türöffner für direkte Kundenbeziehungen



Beratung und Dienstleistungen

- Nutzung des Funk-Spektrum-Know-how
- Projektorientiertes Geschäft
- Langfristige Rahmenverträge oft auf Grundlage von Time & Material Vereinbarungen

LS telcom positioniert sich als Anbieter, der die gesamte Wertschöpfungskette im Bereich Funk-Spektrum und Frequenz-Management abdeckt. Dies umfasst Software-Systeme, integrierte Messsysteme sowie Consulting und Professional Services, und macht uns zu einem One-Stop-Shop.

Unsere Software-Aktivitäten sind stark projektorientiert, wobei wir in der Regel Lizenzgebühren, projektbezogene Erlöse und Wartungsumsätze durch unsere Projekte generieren. Häufig wird unsere Software zusammen mit unseren Hardware-Lösungen als integriertes System vermarktet, wobei die Hardware vor allem Messsysteme umfasst. Diese Messsysteme sind entscheidend für die störungsfreie Nutzung von Funknetzen und ermöglichen umfassende Überwachung und Kontrolle, einschließlich integrierter Lösungen in Drohnen.

Zusätzlich zu Software und Hardware verfügen wir über eine eigene Dienstleistungseinheit, in der wir unsere Expertise durch Consulting und Professional Services nutzen, um zusätzliche Umsatzquellen zu erschließen.

Im Folgenden werden die einzelnen Segmente genauer beleuchtet:

Software-Lösungen & Systeme



Leistungsspektrum unserer Software



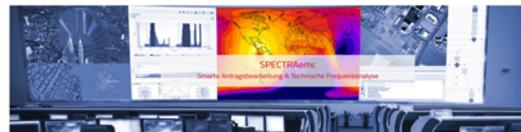
Integrierte Softwarelösungen für effizientes Spektrum-Management, Überwachung und Planung

- Erteilung einer Funklizenz
- Datenbank-Lösungen
- Bereitstellung von störungsfreien Frequenzbändern
- Nationale und internationale Koordination
- Rechnungsstellung und Gebührenerhebung
- Handel mit Funkfrequenzen
- Zentrale Planungs- und Verwaltungsaufgaben



Planung und Verwaltung von Funknetzen und Standorten

- Planung einer Funklizenz
- Ermittlung eines Standorts
- Ermittlung und Beseitigung von Interferenzen



Copyright © 2024 by LS telcom AG

14

Software-Lösungen stellen traditionell den zentralen Eckpfeiler des Umsatzes der LS telcom AG dar. Unsere kundenorientierten Lösungen finden Anwendung in der Planung, Koordination, Lizenzierung und Optimierung von Funksystemen.

Ein international aufgestelltes und leistungsstarkes Entwicklungsteam widmet sich einerseits der kontinuierlichen Pflege unserer bestehenden Produkte, wodurch stabile Einnahmen aus Wartungsverträgen sichergestellt werden. Zugleich wird durch die Entwicklung neuer Lösungen, insbesondere im Bereich künstlicher Intelligenz, zusätzliches Marktvolumen erschlossen. Durch umfassende Überarbeitungen von Softwaregruppen schaffen wir zudem Anreize für den Kauf in unserem bestehenden Kundenstamm.

Integrierte Messsysteme

Integrierte Messsysteme steuern und überwachen die Frequenznutzung.

Die Behörden nutzen die Systeme von LS telcom, um kritische Standorte zu schützen sowie zu überwachen, und um die Einhaltung von Lizenzbedingungen für Frequenzen zu prüfen.



Hardware-Produktportfolio



Intelligente Industrielösungen



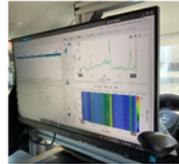
Intelligente Messlösungen



Systemintegration



Fliegende Plattformen



Copyright © 2024 by LS telcom AG

15

Die integrierten Mess-Systeme von LS telcom werden vorrangig von Behörden genutzt, um kritische Standorte zu sichern und die Einhaltung von Lizenzbedingungen zu überwachen. Unsere Systeme sind so konzipiert, dass sie selbst unter extremen klimatischen Bedingungen, beispielsweise im tropischen Regenwald oder bei extremer Kälte, zuverlässig eingesetzt werden können.

Wir verstehen uns als Anbieter von umfassenden Systemlösungen, die stets durch einen Soft- und Firmwareanteil unterstützt werden. Dadurch ist ein reiner Nachbau unserer Hardware nicht zielführend.

Die langjährige Entwicklung der Drohnentechnologie eröffnet neue Möglichkeiten für die Netzanalyse unserer Kunden. Wie im vergangenen Geschäftsjahr mit dem Mexico-Projekt bereits begonnen, erwarten wir in den kommenden Jahren, dass dies weiter zunehmend relevante Umsatzbeiträge generieren wird.

Beratung und professionelle Dienstleistungen



LS telcom verfügt über umfangreiche Erfahrungen und Fachkenntnisse im Bereich Funk-Kommunikation und Spektrum-Lösungen. Die Kunden werden insbesondere mit den folgenden Dienstleistungen unterstützt:

- Spektrum Consulting
- Spektrum Management as a Service
- Services rund um Funknetze
- Monitoring as a Service
- Training und Train the Trainer Konzepte
- Beratung zu neuen Funktechnologien



LS Trainings
Spektrum Management

Copyright © 2024 by LS telcom AG

16

Wir präsentieren unseren Kunden ein breites Spektrum an professionellen Dienstleistungen und Beratungen, die sich im Kern auf die Kompetenzen der LS telcom konzentrieren. Unser Angebot erstreckt sich von der Planung einzelner Funkanlagen bis hin zu landesweiten Netzwerken und umfasst sämtliche gängigen Technologien. Bei der Umsetzung ihrer Kommunikationsprojekte stehen wir unseren Kunden als versierte Berater in technologischen Angelegenheiten sowie bei Fragen zur effizienten Nutzung des Funk-Spektrums zur Seite. Durch unsere „As-a-Service“-Angebote ermöglichen wir es Kunden, bestimmte Leistungen an LS telcom auszulagern.

mySPECTRA – Vollständig neu entwickeltes Software-System für die Verwaltung des Funk-Spektrums



Warum mySPECTRA

- Mit den derzeit im Einsatz befindlichen Systemen lässt sich die zunehmende Komplexität in der Verwaltung des Funk-Spektrums kaum mehr bewältigen.
- Mit mySPECTRA hat LS telcom ein innovatives System entwickelt, das Anwender in die Lage versetzt, die zunehmende Komplexität und Systemanforderungen zu bewerkstelligen.
- Durch die beiden Ausprägungen **mySPECTRAcloud** für komplexe Neuanforderungen und **mySPECTRAevo** für den Upgradebereich existierender Kunden können wir überall passgenaue Lösungen liefern



Vorteile für Kunden und Anwender

- Vollständig cloudbasiert und unterstützt durch künstliche Intelligenz (KI)
- Vielseitig einsetzbar: on-premise, hybrid, cloud
- Automatisierte kundenspezifische Einstellungen
- Digitalisierung der Verwaltung des Funk-Spektrums mit erheblichen Effizienzgewinnen für die Anwender
- deutlich reduzierte Betriebskosten

Copyright © 2024 by LS telcom AG

17

Bei mySPECTRA handelt es sich um ein vollständig neu entwickeltes Software-System für die Verwaltung und die Überwachung des Funk-Spektrums.

Die Verwaltung, Überwachung und Zuteilung des Spektrums werden zunehmend komplexer. Diese Komplexität lässt sich mit den heute im Einsatz befindlichen Systemen kaum mehr bewältigen.

Genau hier setzt unsere neue Software an – sie ist darauf ausgelegt, die Komplexität zu bewerkstelligen. Unser System ist vollständig digital. Kundenspezifische Einstellungen lassen sich automatisiert vornehmen. Dadurch entfällt zusätzlicher Programmieraufwand. Zudem kann das System in On-Premise, d.h. auf Systemen des Kunden, in hybriden und in Cloud-Umgebungen eingesetzt werden.

Durch die beiden Ausprägungen **mySPECTRAcloud** für komplexe Neuanforderungen und **mySPECTRAevo** für den Upgradebereich existierender Kunden können wir überall passgenaue Lösungen liefern.

mySPECTRA ist die weltweit führende Lösung und kann vielfältige Herausforderungen, vor denen unsere Kunden heute stehen, bewerkstelligen.

Nachhaltigkeit – Informationssicherheit - Compliance-Management



- ISO/IEC 27001 zertifiziert (Informationssicherheit, Cybersicherheit und Datenschutz)
- ISO 14001 zertifiziert (Internationale Umweltmanagementnorm)
- Energiesparend: Solarstromerzeugung und Teil-Umstellung auf Wärmepumpe/Gas
- Nachhaltig: Umweltbewusste Reiseplanung, Neuanschaffungen elektrische PKW, E-Ladesäulen für Mitarbeiter, Jobrad Initiative
- Umfassendes Compliance-Management-System zur Sicherung nachhaltiger Geschäftspraktiken

Nachhaltigkeit, Informationssicherheit und Compliance Management sind für uns nicht nur Schlagworte, sondern integraler Bestandteil unseres täglichen Handelns. Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir erfolgreich die Erstzertifizierung nach ISO 27001 angestrebt und durchgeführt, um unsere Verpflichtung gegenüber neuen Kunden zu dokumentieren. Dieser zeitaufwendige und kostspielige Prozess ist von entscheidender Bedeutung, da zunehmend mehr entsprechende Anforderungen in Ausschreibungen auftauchen. Die Zertifizierung stellt daher nicht nur eine Compliance-Maßnahme dar, sondern bietet auch einen klaren Wettbewerbsvorteil.

Parallel dazu verfügen wir bereits seit längerem über eine Zertifizierung nach ISO 14001, die sicherstellt und verbessert, dass unsere Aktivitäten umweltverträglich sind. Wir haben erheblich in Umweltinitiativen investiert, wie die Bereitstellung von E-Tankstellen für Mitarbeiter und die Firmenflotte sowie das Jobrad-Angebot, das eine erhebliche Anzahl unserer Mitarbeiter dazu ermutigt, mit dem Fahrrad zur Arbeit zu kommen.

Zusätzlich haben wir in den letzten Jahren signifikant in unser Compliance-System investiert, das auf dem neuesten Stand ist und unseren Kunden, Partnern und

Mitarbeitern das sichere Gefühl vermittelt, mit bzw. in einem regelkonformen Unternehmen zu arbeiten.

Resilientes Geschäftsmodell



One-stop-shop Ansatz

- Abdeckung aller Bereiche des Funk-Spektrum-Ökosystems: Software, Hardware, Beratung & Professional Services, Integrierte Systeme.



Technologie-Führerschaft & Integrierte Systeme

- Wir verteidigen unsere globale Technologie-Führerschaft bei integrierten Software-Systemen für Funk-Spektrum-Lösungen.



Globale Reichweite

- Wir haben ein globales Netzwerk an Tochterunternehmen, Joint Ventures und Partnerschaften, um in unseren wichtigsten Märkten lokal präsent zu sein.



Hoher Anteil an wiederkehrenden Erlösen

- LS telcom besitzt einen stabil hohen Anteil an wiederkehrenden Erlösen aus und Rahmen- und Wartungsverträgen

Das Geschäftsmodell der LS telcom und ihre wichtigsten Pfeiler sind hier zusammengefasst:

Wir sind One-Stop-Shop-Anbieter. Mit unseren Produkten und Dienstleistungen können wir den Bedarf unsere Kunden umfassend bedienen und immer wieder neue Projekte anstoßen.

Wir können auf einer weltweiten Basis zurückgreifen, da wir eigene Tochterunternehmen in 12 Ländern besitzen und daneben ein weites Netz von Partnerfirmen bedienen.

Wir sehen die LS telcom auf dem Gebiet der Software-Systeme und integrierten Systeme für das Management Funk-Frequenzen als weltweit führend an. Unsere neuen Produkte mySPECTRAevo und mySPECTRAcloud setzen Maßstäbe für die Zukunft und sind durch ihre Konfigurierbarkeit wesentlich weniger personal- und entwicklungsintensiv als ihre Vorgänger.

Der hohe Anteil an wiederkehrenden Erlösen ist eine stabile Basis für unser Unternehmen.

Was sind die Kernpunkte unserer Strategie?



Kernmarkt ausrichten auf die Bereiche Verteidigung, öffentliche Sicherheit und innere Sicherheit



Upselling von mySPECTRA an den bestehenden Kundenstamm sowie an potenzielle Neukunden



Ausbau der innovativen, kommerzielle Anwendungen im Bereich vertikale Märkte



Erhöhung der wiederkehrenden Erlöse

Unsere Strategie stützt sich auf 4 wesentliche Säulen.

Erstens – die neue geopolitische Lage treibt die Nachfrage nach unseren Lösungen in den Bereichen Verteidigung, öffentliche Sicherheit und innere Sicherheit an. Unsere Lösungen, beispielsweise im Bereich Drohnerkennung, Elektronische Abwehr, Konvoi Schutz und Funknetze im Feld, kommen hierbei zum Einsatz.

Zweitens - wir erwarten einen Ersatzzyklus bei Bestandskunden für existierende Spektrum-Management-Lösungen. Mit unserer neuen innovativen mySPECTRA-Lösung sind wir hierfür ausgezeichnet vorbereitet.

mySPECTRA ermöglicht es Kunden, viele Anforderungen selbst vorzunehmen, und Kundenwünsche können automatisiert über die Software konfiguriert werden. Dies führt zu einer Reduzierung des Programmieraufwands, was mittelfristig positive Auswirkungen auf unsere operativen Margen hat.

Drittens –wir nutzen unsere Expertise, um in neue Märkte vertikale Märkte vorzudringen.

Viertens- eine stetige Erhöhung unserer wiederkehrenden Erlöse unterstützt unseren Wachstumskurs. Je größer unsere Bestandsbasis ist, desto stärker wirken sich neue Projekte auf unser Wachstum aus.



Finanzielle Entwicklung

Copyright © 2024 by LS telcom AG

21

Überblick Umsatz- und Ergebnisentwicklung im GJ 2022/2023

Umsatz	EBITDA	EBIT	Ergebnis je Aktie
€ 41,7 Mio.	€ 6,1 Mio.	€ 1,0 Mio.	- € 0,04
⬇ -11,8 %	⬇ -29,5 %	⬇ -66,6 %	⬇ VJ: € 0,34

Wir arbeiten hier intensiv an einer Verbesserung durch Erhöhung der Margen bei gleichzeitiger Reduktion der Kosten im Konzern.

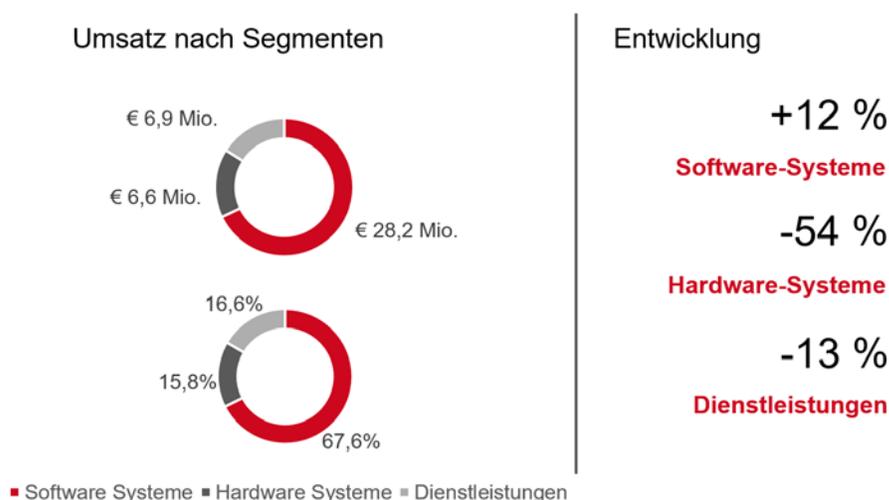
Copyright © 2024 by LS telcom AG

22

Auf der Folie sehen sie die Eckdaten des Geschäftsjahres 2022/2023. Der im vorausgegangenen Jahr aufgrund eines Großprojektes stark hardwaredominierte Umsatz konnte nicht erreicht werden und fiel um knapp 12 % auf EUR 41,7 Mio. Das EBIT verringerte sich deutlich um 66,6 % auf EUR 1,03 Mio. und das Ergebnis pro Aktie lag bei minus 4 Euro Cents.

Diese Ergebnissituation ist unbefriedigend. Wir arbeiten aktuell intensiv an einer Verbesserung, einerseits durch die Akquisition margenreicher Umsätze, als auch durch die Effizienzsteigerung im Konzern, insbesondere durch Kostenreduktion. Insgesamt betrachten wir die derzeitige Phase als temporäre Delle, die sich in absehbarer Zeit wieder ausgleichen sollte.

Entwicklung der Segmente nach Umsatz im GJ 22/23

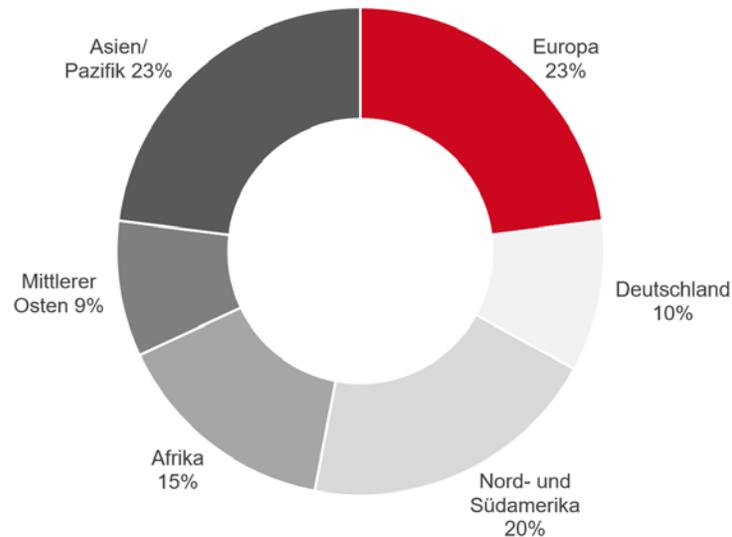


Zu den Segmenten: Der Kernbereich Software-Systeme erwirtschaftete ein Umsatzwachstum von 12 % auf 28,2 Mio. Euro. Das Segment Hardware-Systeme schrumpfte aufgrund des wieder normalisierten Auftragsbestands um -54 % auf 6,6 Mio. Euro. Dienstleistungen verzeichneten ebenfalls einen Rückgang um -13 % auf 6,9 Mio. Euro.

Insgesamt ist die Steigerung im Segment Software-Systeme sehr erfreulich und zeigt, dass der eingeschlagene Weg zur Stärkung der Software langfristig richtig ist. Sobald

hier die Belastung durch den aktuellen Entwicklungszyklus abgeklungen ist, wird dieses Segment wieder zum Zugferd des Konzerns werden.

Umsatz nach Regionen: 90% Export-Anteil



Copyright © 2024 by LS telcom AG

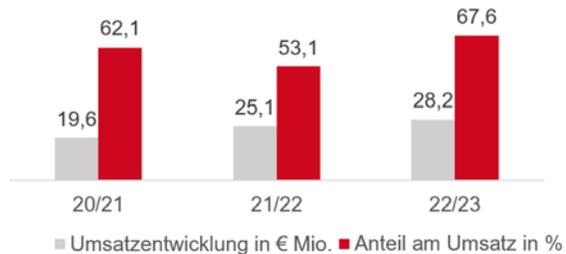
24

LS telcom erzielte im Geschäftsjahr 2022/2023 90 % seiner Umsätze im Ausland. Die Umsätze verteilen sich auf alle Weltregionen. Europa ohne Deutschland sowie Asien hatten mit jeweils 23 % die größten Umsatzanteile, gefolgt von der Region Nord- und Südamerika mit einem Anteil von 20 %, Afrika mit erfreulichen 15 % und dem mittleren Osten mit 9 %.

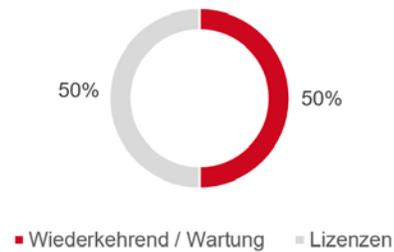
Kontinuierliche Steigerung der Umsatzerlöse im Segment Software Systeme



Software-Systeme: Umsatzentwicklung und Anteil am Konzern-Umsatz



Umsatzmix Software-Systeme GJ 2022/23: Wiederkehrend vs. Lizenzen

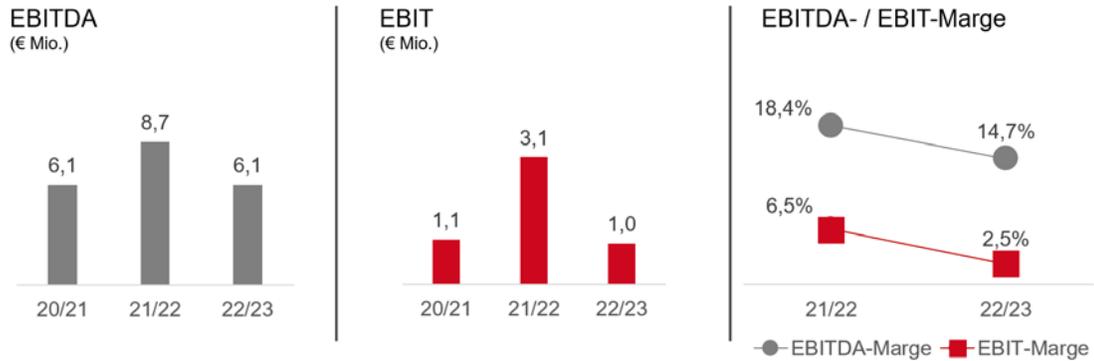


Copyright © 2024 by LS telcom AG

25

Hier nun eine Analyse des Softwareumsatzes der letzten Jahre. Der Absolutwert hat in den vergangen 3 Jahren beständig zugenommen, während der Anteil am Gesamtumsatz aufgrund des im vorvergangenen Jahr überproportionalen Hardwareanteils einen vorübergehenden Rückgang zeigte. Der Anteil wiederkehrenden Geschäfts durch Wartungsverträge ist stabil bei ca. 50 % des Softwareumsatzes.

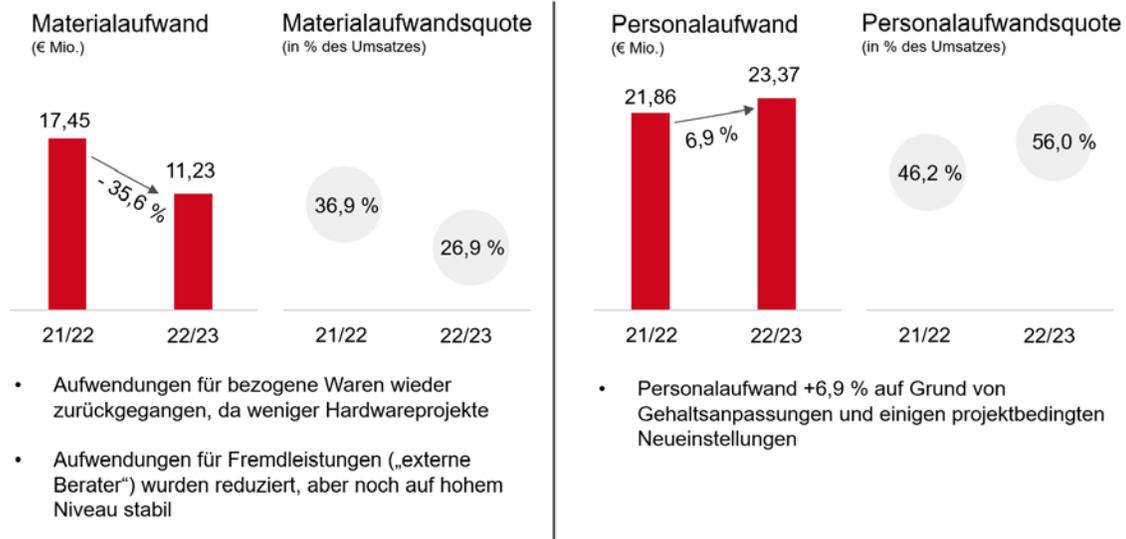
EBITDA- und EBIT Entwicklung im GJ 2022/23



- EBIT- und EBITDA-Rückgang
 - Inflationsbedingt gestiegene Kosten für Personal und bezogene Leistungen
 - Negative Währungseffekte
 - Erhöhte Projektkosten durch anhaltenden Einsatz von externen Kräften

Wie bereits dargelegt, reduzierte sich das EBIT bedingt durch erheblichen Kostendruck, die steigenden Löhne sowie die weiterhin hohen Aufwendungen für Entwicklungsleistungen, die nicht alle aktiviert wurden, auf einen Wert von 1,03 Mio. Euro (inklusive nicht cash-wirksamer Währungseffekte von minus 0,7 Mio. Euro). Das EBITDA reduzierte sich im gleichen Zeitraum von 8,7 Mio. auf 6,1 Mio. Euro.

Materialaufwand rückläufig - Personalaufwand hoch

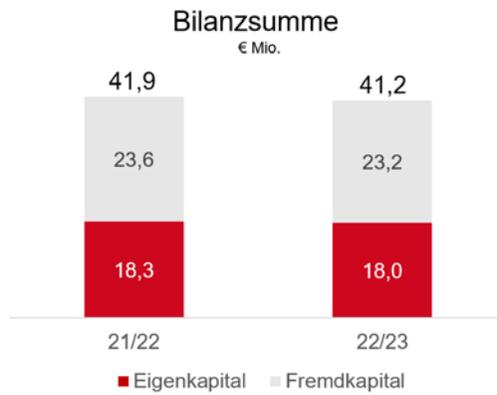


Copyright © 2024 by LS telcom AG

27

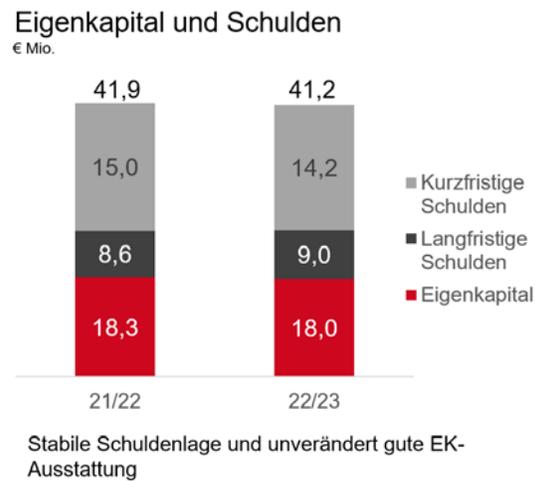
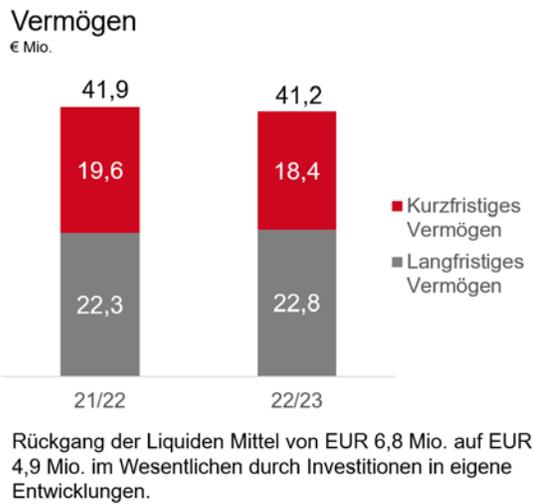
Der Material- und Personalaufwand wiesen unterschiedliche Entwicklungen auf. Eine Normalisierung des Auftragsbestands führte im Materialbereich zu einer 36 %-igen Reduktion auf 11,2 Mio. Euro. Hingegen stiegen die Personalkosten um 6,9 % auf 23,4 Mio. Euro an. Dies ist einerseits auf Gehaltserhöhungen zurückzuführen, andererseits auf Neueinstellungen, insbesondere in kostengünstigen Märkten. Diese Maßnahmen dienen dazu, die Abflüsse von Wissen und Kapazitäten durch den Abbau teurer externer Dienstleister auszugleichen.

Eigenkapitalquote stabil auf hohem Niveau



Wenig Veränderungen ergaben sich bei Bilanzsumme und Eigenkapitalquote, die in einem geringen Toleranzband stabil blieben.

Vermögensstruktur und Eigenkapital & Schulden



Copyright © 2024 by LS telcom AG

29

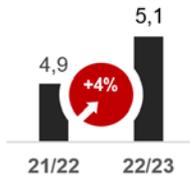
Die Betrachtung unserer Vermögensstruktur zeigt, dass sich das kurzfristige Vermögen durch die Schuldentrückführung von 19,6 Mio. Euro auf 18,4 Mio. Euro verringert hat. Gleichzeitig verzeichnet das langfristige Vermögen eine leichte Steigerung um 0,5 Mio. Euro.

Auf der Passivseite der Bilanz haben sich unsere kurzfristigen Schulden reduziert, während die langfristigen durch eine Neukreditaufnahme leicht zugenommen haben. Das Eigenkapital blieb mit 18 Mio. Euro nahezu stabil.

Abnahme der Liquiden Mittel durch Rückführung von Finanzschulden und Zukunftsinvestitionen

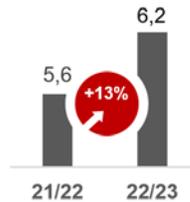


Operativer Cashflow
€ Mio.



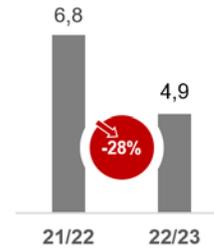
Höherer Cash-Zufluss aus operativer Tätigkeit

Investitionen
€ Mio.



Investitionen i. H. v. EUR 6,2 Mio. vs. EUR 5,6 Mio. im VJ, im Wesentlichen getrieben durch mySPECTRA

Liquide Mittel
€ Mio.



Erhöhte Ausgaben für Investitionen in eigene Softwareentwicklung mySPECTRA

Zum Abschluss des Geschäftsjahres beliefen sich unsere liquiden Mittel auf 4,9 Mio. Euro. Wie bereits dargestellt, ist dieser Rückgang auf die Tilgung von Krediten und die hohen Aufwendungen für die Implementierung von mySPECTRA zurückzuführen. Wir haben außerdem unsere Investitionen nochmals um 13 % gesteigert, gehen jedoch davon aus, dass dieser Investitionszyklus nun seinen Abschluss finden wird.

Erfreulicherweise konnte der operative Cashflow wieder leicht auf 5,1 Mio. Euro gesteigert werden.



Zusammenfassung und Ausblick

Copyright © 2024 by LS telcom AG

31

Hiermit enden die Ausführungen zur finanziellen Entwicklung. Im nächsten Abschnitt fasse ich die wesentlichen Punkte zur

LS telcom nochmals zusammen und gebe einen Ausblick auf das Geschäftsjahr 2023/2024.

Zusammenfassung



Einzigartige Kompetenz in Spektrum-Technologie

- Mehr als **30 Jahre Erfahrung** in der Funk-Spektrum-Technologie
- **Globaler Hidden Champion**: Projekte in über 100 Ländern und mit über 1.000 Kunden Projekte erfolgreich abgeschlossen
- **Software Services für kritische Infrastrukturen**: Mobilfunknetze, Transport und Logistik, Gesundheitswesen, Verteidigung, Industrie



Attraktive Wachstumschancen

- **Steigende Nachfrage im Bereich Verteidigung und Sicherheit** aufgrund der neuen geopolitischen Lage.
- **Einführung von mySpectra** bei unserem bestehenden, weltweiten Kundenstamm.
- **Nutzung unserer unerreichten Expertise in der Spektrum-Technologie** für die Erschließung neuer vertikaler Märkte und Kunden.



Verbesserungswürdige finanzielle Performance

- **Auftragsbestand und Ertrag ist unbefriedigend**
- Anpassung an den sich verändernden Markt ist notwendig



Strukturelle Wachstumschancen

- **Strukturell**: Digitalisierung, Künstliche Intelligenz, Neue Technologien-> 5G, Industrie 4.0, M2M, IoT
- **Begrenzte Ressourcen**: limitierte Funk-Spektrum-Kapazitäten weltweit und Fachkräftemangel bei unseren Kunden

- Mit 100 aktiven Ländern und über 1.000 zufriedenen Kunden in verschiedenen Branchen, Ländern und Märkten verfügen wir über eine einzigartige Kompetenz in der Spektrum-Technologie. Unsere Dienste finden breite Anwendung in zahlreichen Branchen, und wir erkennen insbesondere im Verteidigungssektor erhebliche Chancen.
- Für das abgelaufenen Geschäftsjahr 2022/2023 können wir mit der finanziellen Performance nicht zufrieden sein. Es wird von großer Bedeutung sein, die getätigten hohen Investitionen in unsere Softwareprodukte in profitablen Umsatz umzumünzen.
- Durch unsere internationale Präsenz sowohl bei Kunden als auch in unseren Fertigungsstätten sehen wir uns gut für den globalen Wettbewerb gerüstet. Obwohl einige Kundengruppen kurzfristig zögerlich agieren, zeigen die Indikatoren, dass weltweit neue Projekte initiiert werden, die vielversprechende Umsatzmöglichkeiten bieten.

Ausblick für das Geschäftsjahr 2023/2024



- **Umsatzprognose** in der Bandbreite von **EUR 41,0 bis EUR 45,0 Mio.**
- **EBIT** im Prognosekorridor von **TEUR 500 bis EUR 1,2 Mio.**
 - Hohe Lohnkosten und weltweite Inflation belasten das Ergebnis weiterhin, Lieferkettenprobleme und lokaler Protektionismus sind weitere belastende Faktoren.
 - Das Basistool von mySPECTRA ist weitestgehend finalisiert. Das führt im GJ 2023/24 zu Kostensenkungen durch die Reduktion externer Berater oder deren Ersatz in unseren kostengünstigeren Entwicklungsabteilungen in Indien und dem mittleren Osten. Die branchenspezifischen Ausprägungen sollen in den nächsten 2 Jahren abgeschlossen werden.
 - Wir haben ein Programm zur Kostenreduktion aufgelegt, das im GJ 2023/24 mindestens EUR 1,5 Mio. an Einsparungen erbringen soll. Außerdem untersuchen wir, wie durch den Einsatz von KI-Einsparungen im Bereich Software-Entwicklung und Software-Testung in den nächsten Jahren erreicht werden kann.

Copyright © 2024 by LS telcom AG

33

Hohe Lohnkosten und weltweite Inflation belasten das Ergebnis weiterhin, Lieferkettenprobleme und lokaler Protektionismus sind weitere belastende Faktoren.

Für das laufende Geschäftsjahr betrachten wir daher unsere Umsatzprognose von 41 - 45 Mio. Euro weiterhin als realistisches Ziel. Aufgrund anhaltender Kostenbelastungen prognostizieren wir jedoch, dass das Jahr voraussichtlich nur mit einem bescheidenen Ergebnis von 0,5 - 1,2 Mio. Euro abgeschlossen werden kann.

Das Basistool von mySPECTRA ist weitestgehend finalisiert. Das führt im GJ 2023/24 zu Kostensenkungen durch die Reduktion externer Berater oder deren Ersatz in unseren kostengünstigeren Entwicklungsabteilungen in Indien und dem mittleren Osten. Die branchenspezifischen Ausprägungen sollen in den nächsten 2 Jahren abgeschlossen werden.

Wir haben ein Programm zur Kostenreduktion aufgelegt, das im GJ 2023/24 mindestens EUR 1,5 Mio. an Einsparungen erbringen soll. Außerdem untersuchen wir, wie durch den Einsatz von KI-Einsparungen im Bereich Software-Entwicklung und Software-Testung in den nächsten Jahren erreicht werden kann.