

Auskünfte des Vorstands und des Aufsichtsrats zu den Fragen von Aktionären zur ordentlichen Hauptversammlung am 7. März 2024

Ordnungsgemäß zur Hauptversammlung angemeldete Aktionäre konnten bis Sonntag, 3. März 2024, 24:00 Uhr MEZ, ihre Fragen im Wege der elektronischen Kommunikation über das HV-Online-Portal an den Vorstand übermitteln. Nachstehend alle eingegangenen Fragen in der Reihenfolge, wie sie uns zugegangen sind sowie den korrespondierenden Auskünften des Vorstands und des Aufsichtsrats, soweit dieser Adressat der Fragen war.

Fragen eingereicht durch Julia Schöffler

- 1. Der Aufsichtsrat soll auf 4 Mitglieder erweitert werden, wobei ein Aufsichtsrat zusätzlich sein Mandat niederlegt und somit zwei Neubesetzungen vorgeschlagen werden. Erläutern Sie bitte:**

- 1.1. wer "die treibende Kraft" zur Erweiterung ist,**

Aufsichtsrat und Vorstand haben dies gemeinsam vorangetrieben.

- 1.2. die Abstimmungsergebnisse mit wesentlichen Aktionären im Vorfeld zu dieser geplanten Veränderung,**

Es gab keine Abstimmungen von Vorstand und Aufsichtsrat mit wesentlichen Aktionären zur Tagesordnung der Hauptversammlung vom 7.3.2024, abgesehen davon, dass der Sprecher des Vorstands, Herr Dr. Schöne, selbst wesentlicher Aktionär ist.

- 1.3. die sachliche Notwendigkeit für vier Aufsichtsratspositionen,**

Der Aufsichtsrat ist nur beschlussfähig, wenn mindestens 3 Mitglieder an der Beschlussfassung mitwirken. Fällt ein AR-Mitglied, aus welchen Gründen auch immer, temporär aus, ist der Aufsichtsrat nicht mehr handlungsfähig. Eine Ersatzbestellung durch das Amtsgericht erfordert stets eine gewisse Zeit, in der die Vakanz andauert. Die Wahl von Ersatzmitgliedern durch die Hauptversammlung für den Fall des Ausfalls eines AR-Mitglieds ist regelmäßig keine praktikable Lösung, da sich hochqualifizierte Mitglieder nur ungern „auf Abruf“ für ein solches Amt zur Verfügung stellen möchten.

1.4. das Verfahren der Auswahl und der Entscheidungsfindung für die vorgeschlagenen Bewerber

Es war uns wichtig, als Ersatz für Prof. Dr. Wiesbeck erneut einen Experten der Nachrichtentechnik mit Bezug zur Forschung und modernster Technik bei uns zu haben. Mit Prof. Dr. Lieber scheint uns diese Kombination sehr gelungen. Er hat zudem Erfahrung in internationalen Verbänden und Gremien und kennt sich mit der Forschungsfinanzierung hervorragend aus. Zudem hat Prof. Dr. Lieber umfangreiche Managementenerfahrung im Siemens Konzern sammeln können.

Herr Paul de Schrijver bringt eine zusätzliche Qualifikation mit, die durch die zunehmende Bedeutung der Software-Komponenten unseres Geschäfts in den letzten Jahren immer wichtiger geworden ist. Herr de Schrijver war viele Jahre in C-Level-Positionen in diversen Firmen der Softwarebranche tätig und wird uns wichtige Impulse auch im Bereich des Vertriebs von Software und in der Software-Entwicklung bringen.

2. Gemäß der Einladung/Tagesordnung zu Punkt 8 soll Herr Dr. Lieber über Sachverstand auf den Gebieten der Rechnungslegung und Abschlussprüfung verfügen. Über welche Qualifikationen oder Examen verfügt er konkret, dass diese ausgeführte Sachkunde und - erfahrung zur Rechnungslegung nach den deutschen und internationalen Standards und zur Abschlussprüfung tatsächlich vorhanden ist?

Nach geltendem Recht ist es nicht erforderlich, einen entsprechenden Abschluss in einem Beruf zu haben, der Abschlussprüfung und Rechnungslegung zum Gegenstand hat, um eine Aufsichtsratsposition einzunehmen. Wichtig ist dagegen, dass man diese Fähigkeiten besitzt, insbesondere durch langjährige praktische Erfahrung erworben hat. Prof. Dr. Lieber war schon früh im Führungszirkel der Siemens AG und musste sich schon dort mit diesen Themen befassen. In seiner über 20-jährigen Tätigkeit als Rektor der Hochschule Offenburg hatte er Budgets von mehreren 10 Mio. Euro zu betreuen und zu verwalten, was er sehr erfolgreich umgesetzt hat. Daneben war er bereits früher im Aufsichtsrat einer AG tätig.

3. Auftragseingang und -bestand sind wie im Geschäftsbericht dargestellt über mehrere Jahre besorgniserregend rückläufig. Berichten Sie bitte konkret über Erfolge und Misserfolge aus der angekündigten Vertriebsoffensive. Berichten Sie bitte insbesondere zum Sachstand von noch in der Verhandlung befindlichen größeren Projekte, die im Geschäftsbericht erwähnt wurden. Trotz des sinkenden Auftragseingangs im Projektgeschäft werden Mitarbeiterkapazitäten aufgebaut - wie werden diese bei weiter ausbleibenden Projekten ausgelastet?

Zuerst einmal wollen wir ihrer Aussage widersprechen, dass der Auftragsbestand und Auftragseingang seit mehreren Jahren rückläufig sind. Beide Werte waren in den Jahren 20/21 und 21/22 punktuell sehr hoch aufgrund sehr hardwarebetonter einzelner Groß-Projekte, in den Vorjahren lagen die Werte auf dem Niveau des letzten Geschäftsjahres.

Bitte haben Sie Verständnis, dass wir aus gleich mehreren Gründen nicht über laufende Ausschreibungsverfahren berichten können. Des Weiteren wollen wir keine sensiblen Informationen, insbesondere in dieser Detailtiefe, an Wettbewerber preisgeben. In vielen Fällen sind wir zudem aufgrund von Vertraulichkeitsvereinbarungen in der aktuellen Projektphase zur Geheimhaltung verpflichtet. Wir werden selbstverständlich relevante Geschäftsabschlüsse soweit zulässig kommunizieren. Wir hoffen auf Ihr Verständnis für diese Vorgehensweise.

Vertrieblich wollen wir uns verstärkt auf die für uns relevanten Wachstumsmärkte, insbesondere den Verteidigungssektor, konzentrieren. Wir sehen gerade im zivilen Bereich eine deutliche Zurückhaltung an Neu-Investitionen, weil hohe staatliche Budgets weltweit in Richtung Militärhaushalt verschoben wurden. Aus diesem Grund läuft der Auftragseingang schleppend und wir werden alle Anstrengungen unternehmen, dafür im Bereich Militär zum Zug zu kommen.

Wir haben gezielt unsere eigenen Mitarbeiterressourcen ausgebaut, insbesondere durch die Einstellung von Entwicklern im Libanon und in Indien. Dies ermöglichte uns, die Kosten für externe Dienstleister zu reduzieren. Obwohl dieser Effekt im letzten Geschäftsjahr noch nicht in den gesunkenen Ausgaben sichtbar wurde, wird er sich im aktuellen Geschäftsjahr zeigen. Im Falle von freien Mitarbeiterkapazitäten sind wir flexibel und können bei Bedarf schnell reagieren.

4. Es wurde eine mittelfristige Geschäftsplanung für die Jahre 2024 bis 2028 erarbeitet und dem Aufsichtsrat vorgestellt. Stellen Sie bitte diese Planung detailliert für die vorgenannten Geschäftsjahre vor.

Über die im Geschäftsbericht 2022/23 veröffentlichten Planungsgrundlagen hinausgehende Details können wir zum Schutz unserer Interessen gegenüber Wettbewerbern nicht berichten. Des Weiteren hindert uns schon die Ad-hoc-Publizität daran, den Teilnehmern an der Hauptversammlung weiterreichende Informationen zur Geschäftsplanung und vor allem zu deren Detaillierung im Vergleich zu den übrigen Kapitalmarktteilnehmern zugänglich zu machen.

5. Es wurde ein Strategieprojekt aufgesetzt, um Kostentreiber und Wachstumsbremsen zu identifizieren. Beschreiben Sie bitte die Dauer, Methodik, die internen und externen Ressourcen und die konkreten KPI für dieses Projekt. Berichten Sie bitte konkret zu bisher identifizierten Kosteneinsparungspotentialen und zu konkreten Entscheidungen für mehr Wachstum.

Das Strategieprojekt wurde im Sommer 2023 initiiert, wobei klare Aufgabenpakete definiert wurden. Die Umsetzung erstreckt sich über einen Zeitraum von drei Jahren und verläuft seit Oktober des vorherigen Jahres. Der Vorstand sowie das gesamte Führungsteam der ersten Ebene der LS telcom AG sind umfassend in dieses Projekt eingebunden.

Die angewandte Methodik basiert auf einem bewährten Strategiemodell, entwickelt von einem erfahrenen Unternehmensberater, der uns beim Aufsetzen des Strategieprojekts unterstützt hat. Der Ansatz beinhaltet eine eingehende Analyse der Ausgangsposition, gefolgt von der Definition der Zielposition durch die Bearbeitung strategischer Fragen, Stoßrichtungen und Szenarien. Die Umsetzung durch Projekte sowie die effektive Kommunikation sind ebenfalls integraler Bestandteil.

Unsere Strategie konzentriert sich auf zweierlei: das Streben nach Umsatzwachstum durch die gezielte Ausrichtung auf für uns relevante Wachstumsmärkte, insbesondere den Verteidigungssektor, sowie Kosteneinsparungen durch eine effizientere Software-Entwicklung und einen optimierten Innovationsprozess. Ziele und gegebenenfalls KPIs für die einzelnen Bereiche werden in der aktuellen Phase definiert und weiter verfeinert.

6. Die Vergütung des Vorstands berücksichtigt in einer langfristigen Komponente die Entwicklung des Aktienkurses. Nicht im Vergütungssystem berücksichtigt ist die Zahlung einer Dividende an die Aktionäre. Weshalb erhält der Vorstand bereits bei Erreichen von nur mehr als 30% des EBIT-Ziels bereits eine kurzfristige Vergütungskomponente, im letzten Jahr immerhin rd. € 100.000? Nehmen Sie bitte dazu Stellung, weshalb bei einem so weit verfehlten EBIT-Ziel eine Erfolgskomponente für den Vorstand gerechtfertigt ist? Wäre es nicht sachgerecht den kurzfristigen Erfolg des Vorstands auch an die Zahlung einer Dividende an die Aktionäre zu knüpfen?

Zur Erläuterung des Vergütungssystems ist zu sagen, dass die Mitglieder des Vorstands im betreffenden Wirtschaftsjahr keine kurzfristige Erfolgskomponente erhalten, wenn nicht mindestens 30 % des Ziel-EBIT erreicht werden. Liegt das erreichte Konzern-EBIT bei partieller Zielerreichung in einem Korridor zwischen 30 % und weniger als 100 % des Ziel-EBIT, erfolgt eine quotal errechnete anteilige Auszahlung der kurzfristigen Erfolgskomponente. Bei 100% beträgt diese 130.000 €. Der Wert, auf den Sie sich beziehen, stellt den Aufwand (Rückstellung) für die kurzfristige Erfolgskomponente im Geschäftsjahr 2022/2023 zum 30.09.2023 dar und nicht den in 2023/2024 auszubehandelnden Betrag.

Das Vergütungssystem wurde vor zwei Jahren der Hauptversammlung zur Genehmigung vorgelegt und ohne Beanstandungen verabschiedet. Der Aufsichtsrat hat sehr viel Zeit und Mühe in die Ausarbeitung eines in sich stimmigen und der Summe aller Komponenten fairen und anspornenden Vergütungssystems investiert. Im Detail könnte man jede einzelne Komponente auch etwas anders definieren und gewichten, aber das ist nicht der entscheidende Punkt. Am allerwenigsten Sinn würde es machen, das Vergütungssystem in seinen fundamentalen Komponenten Jahr für Jahr auf den Kopf zu stellen und immer wieder zu hinterfragen.

In jedem Geschäftsjahr überprüft der Aufsichtsrat gründlich eventuellen Änderungs- und Ergänzungsbedarf des bestehenden Vergütungssystems. Wird solcher erkannt, würde sofort gehandelt und ein modifiziertes Vergütungssystem der nächsten ordentlichen Hauptversammlung zur genehmigenden Beschlussfassung vorgelegt.

Bei der Erarbeitung der Vorstandsvergütung wurde Rekurs genommen auf Modelle zahlreicher anderer börsennotierter Aktiengesellschaften und außerdem daran gearbeitet, dem Geist der neuen Vergütungsordnung umfassend zu entsprechen. Modelle, bei welchen der Vorstand ausschließlich dann eine Erfolgskomponente erhält, wenn auch an die Aktionäre eine Ausschüttung erfolgt, sind äußerst selten. Man findet lediglich gelegentlich

Modelle, bei denen die Vergütung des *Aufsichtsrats* eine Komponente enthält, bei der die Dividendenausschüttung relevant ist.

7. Wie hoch sind die gesamten Entwicklungskosten für MySpectra aus Aufwänden und aktivierten Entwicklungskosten seit der Entscheidung für die neue Plattform und welche Kosten sind noch bis zum Abschluss der Entwicklung zu erwarten. Berichten Sie bitte über die Aufwände in den einzelnen Jahren und insgesamt. Mit welchen Umsätzen aus Lizenzgebühren für MySpectra wird in den kommenden 5 Geschäftsjahren insgesamt und in jedem Geschäftsjahr gerechnet?

In die Entwicklung unserer neuen Plattform mySPECTRA haben wir insgesamt 12,4 Mio. EUR investiert. Die ersten Grundlagen haben wir bereits in den Jahren 2017-2019 geschaffen, der Schwerpunkt der Entwicklung lag auf den Jahren 2020-2023

| mySPECTRA-Investitionen in TEUR | |
|--|---------------|
| GJ 2016/2017 | 95 |
| GJ 2017/2018 | 520 |
| GJ 2018/2019 | 829 |
| GJ 2019/2020 | 2.017 |
| GJ 2020/2021 | 2.235 |
| GJ 2021/2022 | 2.793 |
| GJ 2022/2023 | 3.909 |
| Summe | 12.398 |

Grundlegende Funktionen von mySPECTRA sind fertig gestellt und konnten bereits erfolgreich vermarktet und verkauft werden. Bisher konnten wir an 14 Kunden eine Version von mySPECTRA verkaufen. Wir arbeiten aber noch an weiteren Funktionalitäten, um unseren Kunden ein umfassendes Spektrum an Leistungen bieten zu können. Die Fertigstellung dieser Arbeiten wird noch 2 Jahre dauern, in dieser Zeit werden wir aber parallel die bisher fertiggestellten Teile vertreiben können. Die Investitionen in mySPECTRA amortisieren sich somit bereits jetzt und werden nach unseren Erwartungen in den nächsten Jahren vollständig wieder durch Verkäufe erwirtschaftet werden.

Detailliertere Angaben zu künftigen Lizenzumsätzen können wir wegen des notwendigen Schutzes von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen leider nicht machen, wofür wir um Verständnis bitten.

Fragen eingereicht durch Ivo Henkys, Deutsche Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e. V.

- 1. Im Segment Softwaresysteme ist das Ebit aufgrund der hohen Entwicklungskosten von mySpectra seit Jahren im Verhältnis zum Segmentumsatz sehr gering. Wie lange wird die weitere Entwicklung von mySpectra noch dauern und welche Kosten werden hierbei vorraussichtlich jährlich entstehen?***

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 und im niedrigen 7-stelligen Bereich pro Jahr liegen.

- 2. Bitte erläutern Sie, wie sie eine Trendumkehr für den sinkenden Auftragseingang erreichen möchten.***

Ohne Risiko- und Vergabewahrscheinlichkeitsabschläge haben wir regelmäßig Angebotsvolumina von weit über 200 Mio € bei unseren Kunden und Interessenten platziert. Dies birgt das Potenzial, dass sich aus einem moderaten Auftragsbestand schnell ein beträchtlich hoher Bestand entwickeln kann, insbesondere durch die gelegentlich langsame, dann jedoch plötzlich eintretende Vergabe großer Einzelaufträge – eine Erfahrung, die sich in den vergangenen Jahrzehnten wiederholt hat. Trotz dieser Erfahrungen möchten und können wir uns natürlich nicht ausschließlich auf diesen Zusatzeffekt verlassen.

Um diesem Umstand entgegenzuwirken, setzen wir auf unsere im Hauptversammlungsvortrag erläuterte Wachstumsstrategie, die darauf abzielt, einen kontinuierlich steigenden Auftragseingang zu generieren. Dabei konzentrieren wir uns auf vielversprechende Märkte, insbesondere den Verteidigungssektor, der ein enormes neues Potenzial bietet. Viele Länder stufen diesen Sektor, nicht zuletzt erkennbar durch Budgetverschiebungen, Sondervermögen und andere Maßnahmen, erstmals seit den 1990er Jahren wieder als fundamental wichtig ein. Wir können hier unsere Entwicklungen in den vergangenen Jahren mitnutzen, Um spezielle Bedürfnisse, insbesondere der NATO-Länder, zu adressieren, werden wir zusätzliche

Funktionalitäten integrieren. Gleichzeitig planen wir Investitionen in die erforderliche Vertriebsstruktur und Projektorganisation.

Zusätzlich werden wir unsere Expertise nutzen, um weiter in die für uns geeigneten Vertikalmärkte vorzudringen, wo speziell nach dem Abklingen des aktuellen Zinspeaks eine positive Dynamik erwartet wird. In diesem Zusammenhang wollen wir verstärkt die Implementierung von SaaS- und Cloudlösungen sowie Servicemodellen fokussieren, um einen stabileren Einkommensstrom zu gewährleisten.

Ein weiterer bedeutender Aspekt ist der Erneuerungszyklus bei unseren Bestandskunden im Bereich Spektrum-Management-Lösungen, die eine solide Grundlage für unser Geschäft bilden. Neben der Aktualisierung veralteter Systeme wird es aufgrund der abnehmenden Anzahl von Experten bei unseren Kunden immer entscheidender, Lösungen anzubieten, die auch von angelernten Kräften effizient genutzt werden können. Hierbei nehmen unsere neue Systemgeneration mySPECTRA sowie bereits vorhandene und in Entwicklung befindliche KI-Komponenten eine zentrale Rolle ein.

3. *Weshalb ist die langfristige variable Erfolgskomponente der Vorstandsvergütung ausschließlich an den Aktienkurs gekoppelt? Ein Aktienkurs mit derartig schwachem Handelsvolumen und enormen Schwankungen erscheint mir nicht geeignet um als Kennziffer den zukünftigen Erfolg darstellen soll.*

Die Aktienkursbasierte Komponente der langfristigen Vorstandsvergütung ist nicht der einzige Parameter in diesem Zusammenhang. Ebenso entscheidend ist die Performance des Vorstands in den vom Aufsichtsrat definierten Wachstumsmärkten.

Auch wenn die Handelsvolumina nicht besonders hoch sind, hat LS telcom dennoch zuverlässige Kursnotierungen, die einen klaren Rückschluss auf die Performance des Unternehmens zulassen. Der Aktienkurs wird nämlich im vorliegenden Zusammenhang über einen längeren Zeitraum betrachtet, so dass zufällige Schwankungen eliminiert werden. Auch bei LS telcom ist der Aktienkurs und damit korrelierend die Marktkapitalisierung ein zuverlässiger Maßstab für den im Geschäftsjahr erzielten Shareholder Value. Jedenfalls gibt es keinen geeigneteren Indikator.

4. Bitte geben Sie das um Währungsgewinn\verluste bereinigte Ebit der verschiedenen Segmente für die Geschäftsjahre 2022/23 und der weiteren letzten 3 Geschäftsjahre an. Sollten Sie die Berechnung des Ebit umgestellt haben, dann stellen Sie dies bitte Ausführlich unter Angabe einer Begründung dar.

In der beigefügten Tabelle wird das EBIT der letzten 4 Jahre bereinigt um die Währungseffekte nach Segmenten dargestellt. Im GJ 2020/21 haben wir die Umlage der allgemeinen Kosten im Segmentbericht angepasst. Bis dahin war fast ausschließlich der Umsatzanteil des jeweiligen Segments am Gesamtumsatz ausschlaggebend für die Berechnung der Umlagen. Ab dem GJ 2020/21 wurde die Anzahl der Mitarbeiter des jeweiligen Segments stärker gewichtet, was zu einer verursachungsgemäßen Verteilung des Overheads auf die jeweiligen Segmente führte.

| In TEUR | Software-Systeme | Hardwarenahe Systeme | Dienstleistungen | Summe |
|---------------------|------------------|----------------------|------------------|---------------|
| GJ 2022/2023 | | | | |
| EBIT inkl. Währung | 491 | 160 | 379 | 1.030 |
| EBIT exkl. Währung | 994 | 216 | 513 | 1.723 |
| GJ 2021/2022 | | | | |
| EBIT inkl. Währung | 1.508 | 524 | 1.057 | 3.088 |
| EBIT exkl. Währung | 777 | 8 | 794 | 1.579 |
| GJ 2020/2021 | | | | |
| EBIT inkl. Währung | 530 | -792 | 1.406 | 1.143 |
| EBIT exkl. Währung | 493 | -813 | 1.372 | 1.052 |
| GJ 2019/2020 | | | | |
| EBIT inkl. Währung | -402 | -2.115 | -174 | -2.691 |
| EBIT exkl. Währung | 450 | -2.141 | 87 | -1.603 |

5. In welchem Umfang konnten Aufträge der Bundeswehr im letzten Geschäftsjahr erzielt werden? Wie schätzen Sie die Entwicklung der Auftragseingänge von der Bundeswehr für die nächsten Jahre ein?

Wir haben im vergangene Jahr Projekte im militärischen Umfeld mit einem Volumen von mehr als EUR 5,4 Mio. abgewickelt, was 13 % unseres Umsatzes entspricht. Aus Geheimhaltungsgründen dürfen wir hier nicht mehr berichten.

Für das aktuelle Jahr und die Zukunft haben wir unsere Vertriebsaktivitäten massiv in Richtung Verteidigungssektor verstärkt und gehen hier auch von baldigen Erfolgen aus.

6. Wie hoch waren die Umsätze bei den Tochtergesellschaften in den USA, Frankreich und Kanada in den letzten drei Geschäftsjahren? Wie hoch ist der aktuelle Auftragsbestand bei diesen Tochtergesellschaften?

Die Umsatzerlöse der jeweiligen Tochter waren wie folgt:

| Umsatzerlöse in EUR Mio. | RadioSoft USA | LS telcom Ltd. Kanada | LS telcom SAS Frankreich |
|-------------------------------------|--------------------------|----------------------------------|-------------------------------------|
| GJ 2022/2023 | 2,22 | 8,27 | 4,04 |
| GJ 2021/2022 | 2,73 | 5,42 | 3,15 |
| GJ 2020/2021 | 2,88 | 4,79 | 2,90 |
| Summe | 7,84 | 18,48 | 10,08 |

Die Frage nach dem aktuellen Auftragsbestand betrifft nicht das letzte Geschäftsjahr. Die angefragten Töchter zusammen kommen aber aktuell auf EUR 10,7 Mio. Auftragsbestand.

7. Aktuell ist im IT-Bereich ein großer Fachkräftemangel zu verzeichnen. Wie viele offene Stellen gibt es bei der LS-Telcom? Müssen Sie bereits Aufträge ablehnen? Falls Ja, wie hoch ist das entgangene Auftragsvolumen?

Durch unsere Strategie, uns weltweit aufzustellen können wir den Fachkräftemangel managen, teilweise durch eigene Kräfte, für Spezialaufgaben aber auch durch externe Berater. Aufträge mussten aus diesem Grund keine abgelehnt werden.

Stand heute haben wir lediglich 2 offene Stellen bei der LS telcom AG.

8. Existiert bei der LS Telcom AG eine konkrete Klima- bzw. Nachhaltigkeitsstrategie mit messbaren Zielen?

Wir 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.

Aktuell bereiten wir uns auf die neue CSRD-Richtlinie vor, die für uns ab dem Geschäftsjahr 2025/2026 gilt und einen Nachhaltigkeitsbericht als Teil des Lageberichts über Umwelt-, Sozial- und Governance-Aspekte verlangt. In diesem Nachhaltigkeitsbericht wird über Leistungskennzahlen wie Umsatz, CapEx und OpEx zu taxonomiekonformen Wirtschaftstätigkeiten berichtet.

Aber auch ohne die finale Fertigstellung der Vorgaben nach CSRD sind Nachhaltigkeit, Informationssicherheit und Compliance Management für uns integraler Bestandteil unseres täglichen Handelns.

9. Auf Basis welcher konkreten Argumente hat sich das Unternehmen gegen eine Präsenzveranstaltung entschieden?

Zunächst möchten wir unseren Ausführungen voranstellen, dass die virtuelle Hauptversammlung eine mit der Präsenz-HV gleichwertiges Veranstaltungsformat darstellt und nicht eine „zweitklassige“ Ersatzlösung. Deshalb kann jede Emittentin frei entscheiden, welches Veranstaltungsformat sie heranzieht. Die Rechte der Aktionäre werden bei beiden Varianten vollumfänglich gewahrt.

Für die diesjährige Hauptversammlung hat die Gesellschaft eine Abwägung vollzogen, die folgendermaßen skizziert werden kann:

- **Zeit- und Kostenersparnis:** Virtuelle Hauptversammlungen eliminieren Reisezeiten und -kosten für Aktionäre. Dies erleichtert die Teilnahme von Aktionären aus verschiedenen geografischen Regionen, was zu einer breiteren Vertretung führen kann. Außerdem reduziert es bei uns intern die Kosten für unser Back-Office erheblich.
- **Flexibilität und Zugänglichkeit:** Teilnehmer können von überall auf der Welt auf die virtuelle Hauptversammlung zugreifen, solange sie eine Internetverbindung haben. Dies erhöht die Teilnahmemöglichkeiten für Aktionäre, unabhängig von ihrem Standort.
- **Umweltfreundlichkeit:** Virtuelle Veranstaltungen reduzieren den ökologischen Fußabdruck, da Reisen vermieden werden. Dies entspricht auch unserem Bestreben, nachhaltiger zu agieren.

Wir werden die Thematik jährlich neu bewerten, da auch wir den persönlichen Austausch mit unseren Aktionären als ein sehr wichtiges Feedback-Instrument ansehen.

10. Warum hat sich das Unternehmen gegen das von den Aktionären präferierte Format einer hybriden Hauptversammlung entschieden?

Die Kosten für eine hybride Hauptversammlung stehen in keinem sinnvollen Kosten-/Nutzen-Verhältnis und ist für unsere Unternehmensgröße nicht darstellbar.

11. Haben Sie Ihre Aktionäre befragt, welches HV-Format diese präferieren?

Wir haben über das vergangene Jahr bei unterschiedlichen Gelegenheiten mit Aktionären das Thema angesprochen und durchweg eine positive Rückmeldung zum virtuellen HV-Format erhalten.

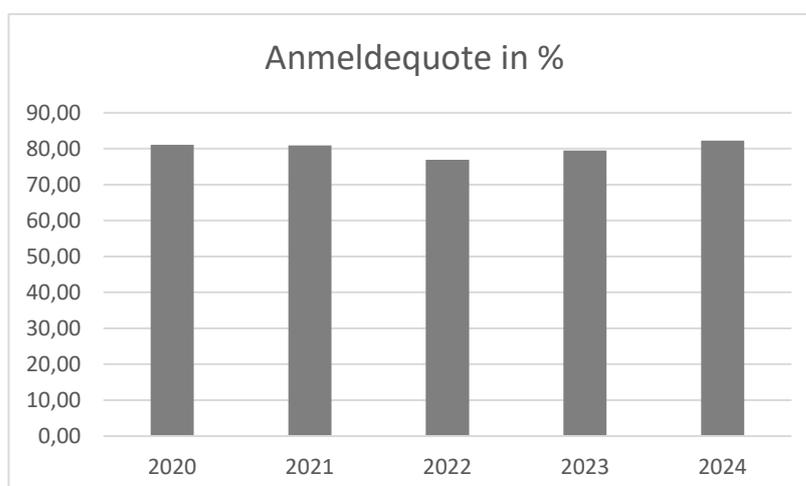
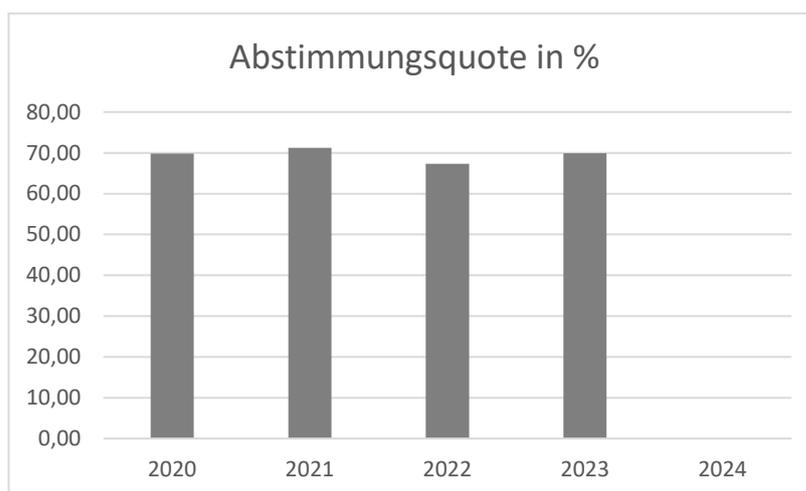
12. Warum verschieben Sie Fragestellungen in das Vorfeld und lassen keine offene Debatte in der Hauptversammlung zu? Die DSW lehnt diese Art der virtuellen Hauptversammlung ausdrücklich ab und kann daher den Vorstand und den Aufsichtsrat nicht entlasten.

Das gewählte Format erlaubt eine fundierte Vorbereitung der Antworten im Vorfeld und bietet die Chance der Nachfrage, sollten Punkte offengeblieben sein. Aus unserer Sicht ist damit eine Interaktion mit Aktionären möglich, wenngleich es zugegebenermaßen mit einer Interaktion im Rahmen einer Präsenzveranstaltung nicht vergleichbar ist.

Bei dieser Form der Versammlung hat es in der Vergangenheit selbst bei renommierten Gesellschaften große technische Probleme gegeben. Diesem Risiko wollten wir uns nicht aussetzen, da auch hier eine rechtliche Dimension zu bedenken ist, die zu einer Wiederholung der gesamten Versammlung führen könnte.

13. Wie viele Aktionäre haben 2020 in der Präsenz Hauptversammlung und in den darauffolgenden Hauptversammlungen teilgenommen und wie viele sind es in der Aktuellen Hauptversammlung? Wie bewerten Sie diese Teilnehmerzahlen?

Die Zahlenbasis ist zwischen Präsenzveranstaltungen und virtuellen Formaten nicht immer 1:1 vergleichbar. Wir haben von allen gefragten Hauptversammlungen die Zahlen der Anmeldequote und der Abstimmungsquote ausgewertet. Die beiden Schaubilder zeigen das Resultat:



Für die vorliegenden Jahre haben wir bei der Abstimmungsquote eine Schwankungsbreite von unter 4 % und bei der Anmeldequote eine

Schwankungsbandbreite von etwas über 5 %. Bewertend kann man sagen, dass die Formate keine wesentlichen Unterschiede aufweisen und von unseren Aktionären eine hohe Akzeptanz erfahren.

14. In welchen Bereichen sehen Sie für Ihren Konzern Wachstumsperspektiven?

Wir sehen für die LS telcom AG vier verschiedene Wachstumschancen, die wir in diesem Geschäftsjahr aktiv angehen werden.

- 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 Drohnerdetektion, Elektronische Abwehr, Konvoi Schutz und Funknetze im Feld, kommen hierbei zum Einsatz. Hier sehen wir ein enormes Wachstumspotential.
- 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.
- wir nutzen unsere Expertise, um in neue Märkte vertikale Märkte vorzudringen.
- eine stetige Erhöhung unserer wiederkehrenden Erlöse unterstützt unseren Wachstumskurs. Je größer unsere Bestandsbasis ist, desto stärker wirken sich neue Projekte auf unser Wachstum aus.

15. Ausweislich eines Tagungsberichts in der Neuen Zeitschrift für Gesellschaftsrecht - Heft 18/2023 Seite 833 - kommt der ehemalige Vorsitzende Richter des Gesellschaftsrechtssenats am BGH, Professor Dr. Ingo Drescher, zur Feststellung daß eine Aufsichtsratsmitgliedschaft von Rechtsanwälten zu einer Sperrwirkung für die weitere Mandatierung des Rechtsanwalts und der mit ihm zur gemeinsamen Berufsausübung verbundenen Personen durch die Gesellschaft führt. Das anwesende Fachpublikum hat sich dieser Ansicht angeschlossen. Ich frage den Vorsitzenden des Aufsichtsrates : Schließt er sich dieser Expertise an, oder wird er weiterhin Aufträge/ Mandate der LS telcom AG annehmen und betreuen? Wie ist das unter dem Gesichtspunkt einer guten Governance/Transparenz zu bewerten?

Ich frage den Vorstand: Wird er weiterhin den Vorsitzenden des Aufsichtsrates mandatieren?

Antwort Dr. Holtermüller:

Die Meinungsbekundung von Herrn Prof. Dr. Drescher im Rahmen einer Tagung stellt eine Mindermeinung dar. Nach herrschender Auffassung in Literatur und Rechtsprechung besteht kein Verbot der Erbringung anwaltlicher Mandatstätigkeiten für Mitglieder des Aufsichtsrats. Ich bin sogar der Meinung, dass detaillierte Kenntnisse über das Unternehmen die rechtliche Beratung positiv beeinflussen und weder die Qualität des Rechtsrats noch diejenige der Aufsichtsratsstätigkeit negativ tangiert werden können.

Die anwaltliche Beratungstätigkeit ist auch nicht Teil der Aufsichtsratsstätigkeit. Ein Aufsichtsrat schuldet dem Unternehmen keine anwaltlichen Beratungstätigkeiten.

Ergänzende Vorstandsantwort:

Die Inanspruchnahme der Dienstleistungen von Dr. Holtermüller sind als marginal zu betrachten, aber in der Sache sehr wertvoll (Betrag im vergangenen GJ 5.875 €).

16. Welche Aspekte/Kompetenzen waren für den gefundenen Kandidaten Paul de Schrijver für die Wahl in den Aufsichtsrat ausschlaggebend?

Herr Paul de Schrijver bringt eine zusätzliche Qualifikation mit, die durch die zunehmende Bedeutung der Software-Komponenten unseres Geschäfts in den letzten Jahren immer wichtiger geworden ist. Herr de Schrijver war viele Jahre in C-Level-Positionen in diversen Firmen der Softwarebranche tätig und wird uns wichtige Impulse auch im Bereich des Vertriebs von Software und in der Software-Entwicklung bringen.

Fragen eingereicht durch Dr. Otmar Philipp, Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger e. V.

- 1. Der Vorstand hat entschieden, die Hauptversammlung am 7.3.2024 ohne physische Präsenz der Aktionäre oder ihrer Bevollmächtigten abzuhalten. Er hat damit von der Ermächtigung von § 14 Abs. 7 Gebrauch gemacht, der durch die Hauptversammlung 2023 in die Satzung der LS telcom eingefügt wurde. Die Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger hat diese Satzungsänderung abgelehnt, weil sie eine virtuelle Hauptversammlung nur in Notsituationen für angebracht hält. Welche Erwägungen hat der Vorstand bei der Entscheidung zugunsten einer virtuellen und damit gegen eine Präsenz-Hauptversammlung angestellt? Beabsichtigt er auch in Zukunft gegen eine Präsenz-Hauptversammlung zu entscheiden?**

Zunächst möchten wir unseren Ausführungen voranstellen, dass die virtuelle Hauptversammlung eine mit der Präsenz-HV gleichwertiges Veranstaltungsformat darstellt und nicht eine „zweitklassige“ Ersatzlösung. Deshalb kann jede Emittentin frei entscheiden, welches Veranstaltungsformat sie heranzieht. Die Rechte der Aktionäre werden bei beiden Varianten vollumfänglich gewahrt.

Für die diesjährige Hauptversammlung hat die Gesellschaft eine Abwägung vollzogen, die folgendermaßen skizziert werden kann:

- **Zeit- und Kostenersparnis:** Virtuelle Hauptversammlungen eliminieren Reisezeiten und -kosten für Aktionäre. Dies erleichtert die Teilnahme von Aktionären aus verschiedenen geografischen Regionen, was zu einer breiteren Vertretung führen kann. Außerdem reduziert es bei uns intern die Kosten für unser Back-Office erheblich.
- **Flexibilität und Zugänglichkeit:** Teilnehmer können von überall auf der Welt auf die virtuelle Hauptversammlung zugreifen, solange sie eine Internetverbindung haben. Dies erhöht die Teilnahmemöglichkeiten für Aktionäre, unabhängig von ihrem Standort.
- **Umweltfreundlichkeit:** Virtuelle Veranstaltungen reduzieren den ökologischen Fußabdruck, da Reisen vermieden werden. Dies entspricht auch unserem Bestreben, nachhaltiger zu agieren.

Wir werden die Thematik jährlich neu bewerten, da auch wir den persönlichen Austausch mit unseren Aktionären als ein sehr wichtiges Feedback-Instrument ansehen.

2. TOP 9 der Tagesordnung sieht eine Erhöhung der Zahl der Aufsichtsratsmitglieder von drei auf vier vor. Das AktG schreibt drei Aufsichtsratsmitglieder vor, lässt aber eine höhere Zahl zu. Welche Gründe haben Vorstand und Aufsichtsrat zu diesem Vorschlag veranlasst?

Der Aufsichtsrat ist nur beschlussfähig, wenn mindestens 3 Mitglieder an der Beschlussfassung mitwirken. Fällt ein AR-Mitglied, aus welchen Gründen auch immer, temporär aus, ist der Aufsichtsrat nicht mehr handlungsfähig. Eine Ersatzbestellung durch das Amtsgericht erfordert stets eine gewisse Zeit, in der die Vakanz andauert. Die Wahl von Ersatzmitgliedern durch die Hauptversammlung für den Fall des Ausfalls eines AR-Mitglieds ist regelmäßig keine praktikable Lösung, da sich hochqualifizierte Mitglieder nur ungern „auf Abruf“ für ein solches Amt zur Verfügung stellen möchten.

3. TOP 6 sieht eine Ermächtigung des Vorstandes zum Erwerb eigener Aktien vor, wenn der Aufsichtsrat zustimmt. Die Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger lehnt diese Ermächtigung ab. Sie ist mit der vorgesehenen Generalklausel („zu jedem gesetzlichen zulässigen Zweck“) nicht akzeptabel. Wir wären sowohl mit einem Erwerb zur Einziehung der Aktien als auch mit einem Erwerb für ein Angebot an die Arbeitnehmer einverstanden. Den Erwerb eigener Aktien als Akquisitionswährung beim Erwerb von Unternehmen oder Unternehmensteilen lehnen wir aber ab, da dies zu überhöhten Kaufpreisen sowie unnötigen Bewertungsrisiken führen kann. Im Übrigen erlaubt die finanzielle Lage einen solchen Aktienerwerb nicht.

Dieser Beschluss ist ein reiner Vorratsbeschluss, um bei gegebener Situation handeln zu können, ohne sehr aufwändig eine außerordentliche Hauptversammlung einberufen zu müssen oder auf die nächste Regel-Hauptversammlung zu warten. In der nahen Zukunft sehen wir auch nicht gegeben, dass LS telcom Aktien zurückkauft. Wir sollten allerdings die Flexibilität behalten, einen solchen Aktienrückkauf gegebenenfalls nach eingehender Abwägung der Vor- und Nachteile und Zustimmung des Aufsichtsrats vornehmen zu können.

4. Der Geschäftsbericht erwähnt steigende Kosten durch Mitarbeiter und Fremddienstleister. Der Personalaufwand ist von 19,4 Mio. € im Konzern im Geschäftsjahr 20/21 auf 23,3 Mio. € im Geschäftsjahr 22/23 angestiegen, die Zahl der Mitarbeiter von 253 auf 286.

a. Wie hoch wird der Aufwand für Fremddienstleister geschätzt, der eingespart werden soll?

Wir straffen unsere Kostenstruktur und planen eine erhebliche Reduzierung der Ausgaben für externe Kräfte im Bereich Softwareentwicklung. Die erzielten Einsparungen belaufen sich auf einen niedrigen siebenstelligen Betrag.

b. Wie haben sich die Aufwendungen für externe Leistungen in den letzten Jahren entwickelt?

Die Ausgaben für externe Leistungen wurden in den vergangenen Jahren stark erhöht, hauptsächlich aufgrund der Entwicklung von mySPECTRA und verstärkter Nutzung von Experten mit spezifischem Know-how für externe Kundenprojekte im Dienstleistungsbereich. Im letzten Geschäftsjahr verzeichneten wir erstmals eine leichte Abnahme dieser Ausgaben. Für das laufende Jahr planen wir im Bereich der Softwareentwicklung bedeutende Einsparungen, wie zuvor beschrieben.

| In EUR Mio. | GJ 19/20 | GJ 20/21 | GJ 21/22 | GJ 22/23 |
|--------------------|----------|----------|----------|----------|
| Fremddienstleister | 3,26 | 5,58 | 8,62 | 8,46 |

5. MySPECTRA hat nach dem Geschäftsbericht das Ergebnis des Unternehmens belastet (S.54). Wie hoch sind die Belastungen, die ab dem Geschäftsjahr 24/25 entfallen? Welche Effekte auf die Profitabilität werden durch die Verschiebungen auf Standardprodukte erwartet?

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 erwarten in Zukunft geringere projektspezifische Anpassungen durch den Einsatz von mySPECTRA, jedoch lassen sich diese bei großen Projekten nicht komplett reduzieren. Die Aufwände für neue Projekte sollten sich aber in Zukunft durch die Standard-Funktionalitäten in mySPECTRA deutlich verringern lassen.

Unser Ziel ist grundsätzlich, durch unsere neuen Standardfunktionen die Profitabilität zu erhöhen.

6. *Durch eigene 5 G-Netze für Unternehmen und Organisationen erwartet LS telcom einen enormen Markt. Wie viele derartige Netze gibt es inzwischen und wie entwickelt sich dieser Markt?*

Bis zum Jahresbeginn 2024 wurden bei der Bundesnetzagentur 376 Anträge auf Frequenzzuteilung für 5G Campusnetze im Frequenzbereich von 3,7 bis 3,8 GHz eingereicht, von denen 371 Zuteilungen ausgesprochen wurden.

Seit dem Beginn der Frequenzbeantragung Ende 2019 zeigt sich eine stabile und lineare Nachfrage. Im Jahr 2023 verzeichnete der Zuwachs einen Anstieg von 12 %. Die Einführung der Möglichkeit für Unternehmen und Organisationen, eigene 5G-Industriefrequenzen zu beantragen, hat die Anbieterstruktur auf dem deutschen Markt erheblich verändert. Aktuell sind über 40 Anbieter von 5G Campusnetzen bekannt, wobei lediglich drei Mobilfunknetzbetreiber darunter sind.

Die Jahre 2019 bis 2021 waren hauptsächlich von Forschungs-, Test- und Entwicklungsnetzen geprägt. Die Mehrheit der Zuteilungsinhaber in der Industrie stammt aus den Bereichen Logistik, Automotive und IT, hauptsächlich von größeren Unternehmen, die Campusnetze in produktiven Umgebungen implementierten. Der Markt für 5G Campusnetze befindet sich noch in der Wachstumsphase, wobei Testsysteme zunehmend in den Produktivbetrieb übergehen und die Entwicklung von 5G-Anwendungen Fahrt aufnimmt. Laut Bitkom1 planen 26 Prozent der deutschen Industrieunternehmen die Einrichtung eines Campusnetzes mit 5G.

7. Die Ergebnisse der Tochterunternehmen schwanken sehr stark von + 7,5 Mio. ind. Rupien in Mumbai bis zu einem Verlust von fast 600.000 austr. Dollar in Sydney. Ist mit solchen Schwankungen auch weiterhin zu rechnen?

Das Ergebnis der Tochter in Indien liegt bei TEUR 86 (7,5 Mio. INR), wir planen hier weiterhin ein Ergebnis in dieser Größenordnung, zumal die Tochter hauptsächlich Entwicklungsleistungen innerhalb des Konzerns erbringt.

Das Ergebnis der Tochter in Australien lag bei -370 TEUR (577 TAUD), dies ist bezogen auf den Stichtag 30.09.2023 und aufgrund der nach der Percentage-of-Completion-Methode ermittelten Umsatzerlöse und Aufwendungen nur eine kurzfristige Betrachtung. Wir planen hier zukünftig ein positives Ergebnis für diese Tochter.

Grundsätzlich sind alle unsere Töchter eigenständige Unternehmen, für die wir jeweils ein positives Ergebnis anstreben.

8. LS telcom bemüht sich, die Abhängigkeit von öffentlichen Auftraggebern zu reduzieren. Zwar sind die Regulierungsbehörden die Hauptkunden, jedoch bieten neue Märkte und die Vertikalmärkte auch neue Chancen. Wie hat sich das Verhältnis zwischen öffentlichen Auftraggebern zu anderen entwickelt? Wie sieht der Vorstand die Entwicklung für die kommenden Jahre?

Im vergangenen Geschäftsjahr stammten 70,1 % der Umsatzerlöse der LS telcom von unseren klassischen öffentlichen Auftraggebern wie Regulierungsbehörden und Rundfunk. Der Anteil aus den neuen Märkten und Vertikalmärkten belief sich auf 29,9 %.

In den letzten Jahren hat sich das Verhältnis moderat zu Gunsten der neuen Märkte und Vertikalmärkte entwickelt (Vergleich 2018/19: 74,9 % / 25,1 %).

Es wird erwartet, dass die Umsätze im Verteidigungssektor und in den Vertikalmärkten wie innerer Sicherheit, öffentlicher Nahverkehr, Transport und Verkehr, Versorger, Industrie, etc. deutlich steigen können, was deren Anteil an den Umsatzerlösen weiter erhöhen sollte.