



LS telcom AG **Ordentliche Hauptversammlung zum Geschäftsjahr 2023/2024**

Copyright © 2025 by LS telcom AG

1

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

ich begrüße Sie zur ordentlichen Hauptversammlung zum Geschäftsjahr 2023/2024 der LS telcom AG. Mein Name ist Georg Schöne, ich bin Vorstandsvorsitzender der LS telcom.

Der heutige Vortrag und die vorliegende Präsentation werden Ihnen die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2023/2024 erläutern und unsere Sicht auf das angelaufene Geschäftsjahr 2024/2025 darlegen.

Disclaimer

Copyright © 2025 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 © 2025 by LS telcom AG

2

- 1 Begrüßung
- 2 Das Geschäftsjahr 2023/2024 im Überblick
- 3 Unternehmen und Geschäftsmodell
- 4 Finanzielle Entwicklung im Geschäftsjahr 2023/2024
- 5 Ausblick

Zum Ablauf: Zunächst erhalten Sie einen ersten Überblick zu den wichtigsten Kennzahlen des Geschäftsjahrs 2023/2024. Danach erfolgt eine kurze Vorstellung der LS telcom und des Geschäftsmodells. Anschließend wird die finanzielle Entwicklung der Gesellschaft im Detail dargelegt. Den Abschluss bildet ein Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr 2024/2025.



Das Geschäftsjahr 2023/2024 im Überblick

Umsatz- und Ergebnisentwicklung im Geschäftsjahr 2023/2024



Umsatz	EBITDA	EBIT	Ergebnis je Aktie
€ 36,9 Mio.	€ 3,5 Mio.	€ -2,3 Mio.	€ -0,62
⬇ -11,5 %	⬇ -43,5 %	⬇ VJ: € 1,0 Mio.	⬇ VJ: € -0,04

- **Schwache Nachfrage der öffentlichen und privaten Auftraggeber in Europa**, bedingt durch die konjunkturelle Lage in wichtigen Absatzmärkten sowie Priorisierung von Projekten und Ausgaben außerhalb des Bereichs Funkspektrum
- **Verzögerungen von mehreren großen, bereits zugesagten und margenstarken Softwareprojekten**
- **Verschiebung der Software-Lieferung bei einem großen Bestandsprojekt**, da kundenseitig die notwendige IT-Umgebung nicht einsatzbereit war

Copyright © 2025 by LS telcom AG

5

Zum abgelaufenen Geschäftsjahr: Insgesamt sind weder Ihre noch unsere Erwartungen an die finanzielle Entwicklung erfüllt worden.

Mit einem EBIT von minus 2,3 Mio. Euro haben wir unser Ziel, ein moderat positives Ergebnis zu erzielen, deutlich verfehlt. Auch der Umsatz blieb stark hinter den Erwartungen zurück, obwohl es sehr lange sehr realistisch war, dass wir den geplanten Korridor erreichen können.

Drei wesentliche Entwicklungen sind dafür verantwortlich.

Erstens ist die Nachfrage öffentlicher und privater Auftraggeber in Europa deutlich zurückgegangen. Die Umschichtung der Haushaltsmittel in den Verteidigungsbereich lässt kaum Spielraum für dringend benötigte Investitionen in Modernisierung und Digitalisierung. Gleichzeitig belastet die anhaltende Krise insbesondere der Automobilindustrie den Industriebereich der Vertikalmärkte, der ebenfalls zur Nachfrage beitragen sollte.

Zweitens kam es zu unerwarteten, teils deutlichen Verschiebungen bei mehreren, margenstarken und bereits zugesagten Softwareprojekten, so dass der finale Vertragsschluss und die damit geplanten Auslieferungen nicht im Geschäftsjahr 2023/24 erfolgen konnten.

Drittens verzögerte sich ein laufendes Projekt, da die erforderliche IT-Infrastruktur kundenseitig nicht rechtzeitig bereitgestellt wurde.

Diese drei Entwicklungen wirkten sich nicht nur auf unser EBIT, sondern auch auf unsere Umsatzentwicklung aus. Im abgelaufenen Geschäftsjahr sank der Umsatz um 11,5 % auf 36,9 Mio. Euro.

Vertriebsaktivitäten und Erfolge in dynamisch wachsenden Märkten geschäft

- Starke Projektnachfrage auf dem afrikanischen Markt
- Mehrere Projekte im Bereich Verteidigung in Aussicht
- Umsatzsteigerung in den vertikalen Märkten von 14,9 % erzielt

Kostendisziplin und Maßnahmen zur Effizienzsteigerung eingeleitet

- Aufwand für Fremddienstleister um 37 % reduziert
- Personalaufwand gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändert
- Produktivität der Entwickler-Teams an Offshore-Standorten gesteigert

Wesentliche Fortschritte bei mySpectra erreicht

- Vereinheitlichung der Kernsoftware der beiden mySPECTRA Typen deutlich vorangetrieben, was zukünftig Kosten spart

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir unseren Fokus auf Effizienz, Kostendisziplin und Vertrieb gelegt und konnten dabei strategisch wichtige Maßnahmen erfolgreich umsetzen. In dynamisch wachsenden Regionen wie dem afrikanischen Markt haben wir den Vertrieb der LS telcom Gruppe gezielt geschärft und erfreuliche Erfolge erzielt, die sich bereits im Geschäftsjahr 2023/2024 positiv auf den Umsatz ausgewirkt haben.

Zudem konnten wir uns im verstärkt adressierten Verteidigungsbereich besser positionieren und haben nun mehrere Projekte in Aussicht.

Auch in den Vertikalmärkten verzeichneten wir eine deutliche Umsatzsteigerung.

Um der schwachen Nachfrage und Umsatzentwicklung entgegenwirken zu können, haben wir Maßnahmen zur Kostendisziplin und Effizienzsteigerungen eingeleitet. So konnten wir den Aufwand für Fremddienstleister um 37 % bzw. um 3,1 Mio. Euro reduzieren. Zudem haben wir den Personalaufwand mit 23,9 Mio. Euro nahezu konstant gegenüber dem Geschäftsjahr 2022/2023 halten können. Dies ist insbesondere darauf zurückzuführen, dass weitere Entwickler-Kapazitäten an unsere Offshore-Standorte wie beispielsweise Indien verlagert wurden und gleichzeitig die Produktivität der hybriden Teams sukzessive gesteigert werden konnte.

Schließlich haben wir weitere Fortschritte bei mySpectra erzielt. Wir haben die Kern-Software der beiden mySpectra Versionen stark vereinheitlicht, was uns hilft, zukünftig effizienter zu sein und Kosten zu sparen. Die Variante evo, die den 1:1 Ersatz der bestehenden Software erlaubt, ist inzwischen in 14 Projekten im Einsatz.

Wichtige Meilensteine im Geschäftsjahr 2023/24



Ausbau der Marktposition in Afrika und Erfolge in den vertikalen Märkten: Hoher Auftragseingang aus Westafrika mit einem Projektvolumen von mehr als € 4 Mio. verzeichnet | In vertikalen Märkten Erlöse um 14,9 % gesteigert

Strategische Solutions-Partnerschaft bei Industrial 5G mit Siemens: Gemeinsame Bereitstellung der Private 5G-Wireless Technologie von Siemens für vielfältige Einsatzbereiche und sektorübergreifende Anwendungen

Starke Entwicklung im Segment „Dienstleistungen“: Umsatzwachstum von 12 % erzielt

Erfolgreiche Zertifizierung der ISO27001 für die Einführung des Informationssicherheits-Managementsystem und Weiterentwicklung der Software mySPECTRA for Defense und vielversprechende Projekte im Bereich Verteidigung in der Projekt-Pipeline

Zahl der aktiven Kunden mit 808 um +22 % über dem Wert des Vorjahres (664 Kunden)

Copyright © 2025 by LS telcom AG

7

Unsere bereits hervorgehobene starke Marktstellung in Afrika zeigt sich auch in den Zahlen: So konnten wir in Westafrika, einer wirtschaftlich herausfordernden Region, Auftragseingänge in Höhe von 4 Mio. Euro verzeichnen. Diese Länder investieren gezielt in die Verbesserung ihrer Kommunikationsinfrastruktur, um ihre Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt zu stärken.

Unserer Strategie, in vertikalen Märkten zu wachsen, ist ebenfalls gut vorangekommen. Anders als in anderen Bereichen verzeichneten wir hier einen beachtlichen Umsatzzanstieg von 14,9 %. Vertikale Märkte umfassen Branchen außerhalb unserer klassischen Kernmärkte der Regulierungsbehörden – darunter Flughäfen, Transport & Verkehr, öffentliche Sicherheit, Versorgungsunternehmen sowie die Öl- und Gasindustrie.

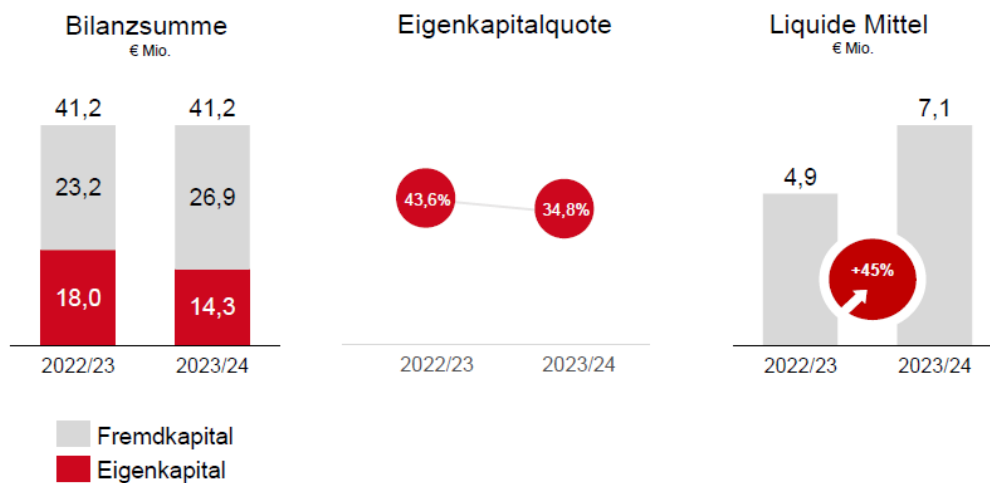
Mit Siemens haben wir im Bereich 5G für Industrieanwendungen eine strategische Partnerschaft abgeschlossen. Die Partnerschaft bündelt die Expertise beider Unternehmen, um umfassende industrielle 5G-Lösungen zu liefern – Siemens stellt eine industrielle 5G-Infrastruktur und 5G-Endgeräte bereit, LS telcom bietet eine breite Palette an Funkberatungs- und Engineering-Services.

Erfreulich war auch insgesamt das Segment Dienstleistungen, mit dem wir im Geschäftsjahr einen Umsatz von 7,7 Mio. Euro erwirtschaftet haben. Das entsprach einem Umsatzwachstum von 12 %. In diesem Segment bieten wir Beratungsdienstleistungen rund um das Thema Funk und Telekommunikation an.

Wir haben die Sicherheit unserer IT-Systeme weiter erhöht. Das ist mit deutlichen Kosten verbunden, in der aktuellen globalen Bedrohungslage aber unverzichtbar. Im Zuge dieser Maßnahmen konnten wir auch die wichtige ISO-27001-Zertifizierung für unser Informationssicherheits-Managementsystem erhalten. Das ist insofern von hoher strategischer Relevanz, da in vielen Projekt-Ausschreibungen diese ISO-Zertifizierung Voraussetzung zur Teilnahme ist. Damit verschaffen wir uns Wettbewerbsvorteile gegenüber einiger unserer Konkurrenten. Europa befindet sich mitten in der Zeitenwende und muss offensichtlich deutlich mehr für seine Verteidigung aufwenden. Schlüsselthemen werden die störungsfreie Kommunikation sowie die elektronische Abwehr von Drohnen sein. Wir haben unser *mySpectra-Tool for Defense* weiterentwickelt, woraus sich bereits mehrere, vielversprechende Verhandlungen über Projekte ergeben haben.

Erfreulich entwickelte sich die Zahl unserer aktiven Kunden. Im Vergleich zum Vorjahr stieg sie um 22 % auf 808. Unser gesamter Kundenstamm ist deutlich größer. Zu aktiven Kunden zählen diejenigen, mit denen wir im Geschäftsjahr 2023/24 Umsätze erzielt haben.

Solide Eigenkapitalquote und komfortable Liquiditätsausstattung



Copyright © 2025 by LS telecom AG

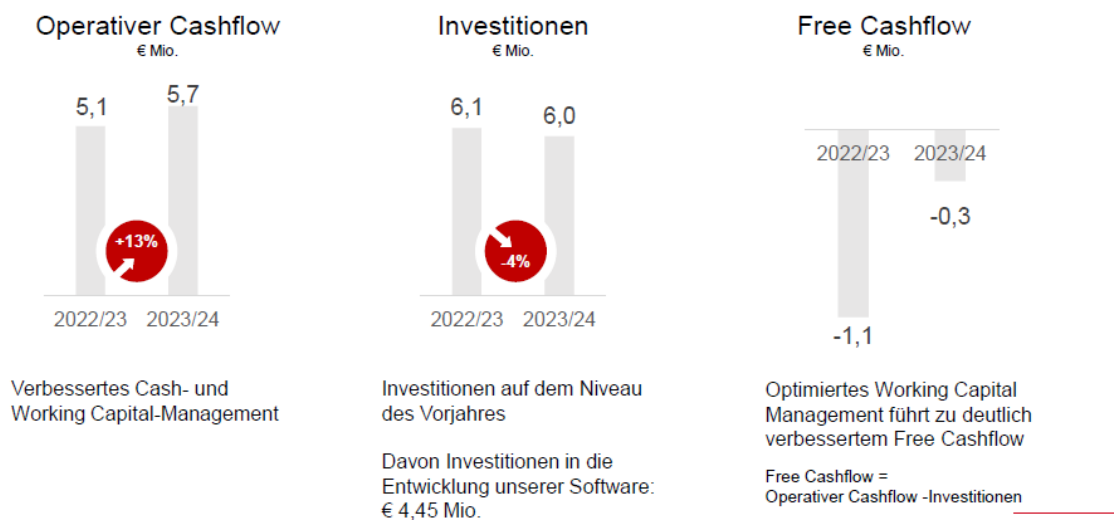
8

Die Bilanzsumme ist im Geschäftsjahr 2023/2024 mit 41,2 Mio. Euro unverändert gegenüber dem Stichtag des Vorjahres. Allerdings hat sich das Verhältnis zwischen Eigenkapital und Fremdkapital aufgrund erhaltener Kredite geändert. So ist die Eigenkapitalquote gegenüber dem Geschäftsjahr 2022/2023 von 43,6 % auf 34,8 % gesunken – ein immer noch sehr komfortabler Wert. Die Verschiebung begründet sich durch unseren Jahresfehlbetrag in

Höhe von 3,6 Mio. Euro und der Aufnahme eines langfristigen Darlehens in Höhe von 7,0 Mio. Euro.

Auf Grund der Darlehensaufnahme sowie unseres verbesserten Free Cashflows stiegen die liquiden Mittel von 4,9 Mio. Euro auf 7,1 Mio. Euro zum Ende des Geschäftsjahres 2023/2024.

Deutlich verbesserter Free Cashflow bei anhaltend hohen Investitionen in Produkte und Technologie



Copyright © 2025 by LS telcom AG

9

Wir definieren den Free Cashflow als operativen Cashflow abzüglich der Investitionen.

Obwohl sich EBIT und Jahresergebnis nach Steuern gegenüber dem Vorjahreszeitraum verschlechtert haben, ist es uns gelungen, den operativen Cashflow um 13 % auf 5,7 Mio. zu steigern. Bei weiterhin hohen Investitionen in unsere Innovationskraft von 6 Mio. Euro ergibt sich daraus ein Free Cashflow von minus 0,3 Mio. Euro gegenüber minus 1,1 Mio. Euro im Vorjahr. Damit ist es uns gelungen, auf Ebene des Free Cashflow nahezu den break-even zu erreichen, da wir unser Working Capital Management im Geschäftsjahr 2023/2024 verbessern konnten.

Mit diesen Ausführungen beende ich nun meine Darstellungen zum abgelaufenen Geschäftsjahr und stelle Ihnen nun unser Geschäftsmodell und unsere Strategie vor.



Geschäftsmodell und Strategie

Copyright © 2025 by LS telcom AG

10

LS telcom ist ein global führender Anbieter von integrierten Software- und Hardwarelösungen sowie Dienstleistungen für Funkssysteme, Spektrum-Management und Funküberwachung



Globaler Hidden Champion

gegründet im Jahr 1992

Globale Reichweite
100+ aktive Länder

lokaler Präsenz in wichtigen Märkten

aktive Kunden:
800+

Internationaler Umsatzanteil
ca. 87 %



Weltweit führende Technologie

Über 30 Jahre Expertise - weltweit führende technologische Kompetenz aufgebaut

kontinuierlich in die Weiterentwicklung der Software, Hardware, integrierte Systeme und , Dienstleistungen investiert



Hoher Anteil an Software- und wiederkehrenden Erlösen

Umsatzanteil Software:
Ca. 2/3 des Konzernumsatzes

Wiederkehrende Erlöse
Ca. 60% der Softwareumsätze

Copyright © 2025 by LS telcom AG

11

Die LS telcom ist ein global führender Anbieter von integrierten Software- und Hardwarelösungen sowie Dienstleistungen für Funkssysteme, Spektrum-Management und Funküberwachung. Traditionell werden solche Lösungen von Behörden im Bereich Telekommunikation nachgefragt, die sie zum Management des Funkspektrums, der Funkfrequenzen und Überwachung von Funknetzen einsetzen. Sie werden insbesondere für die Vergabe von Frequenzen für Funk-Anwendungen und deren Management benötigt.

Unsere Lösungen sind von zentraler Bedeutung, um Störungen zwischen den Netzen zu vermeiden, die Einhaltung von Regulierungsvorschriften zu überwachen und die begrenzte Ressource Funkspektrum effizient einsetzen zu können.

Neben der Software, dem Herzstück der Systeme, bieten wir auch Drohnen, Sende- und Überwachungsequipment für den Einsatz unter extremen klimatischen Bedingungen an und helfen unseren Kunden mit einem umfangreichen Dienstleistungsportfolio.

Was zeichnet uns aus?

Wir sind ein globaler hidden champion: In mehr als 100 Ländern aktiv tätig, haben wir mehr als 800 aktive Kunden, unser internationaler Umsatzanteil beträgt rund 87 %.

Unsere Spektrum-Technologie und unser Know How im Bereich Funknetze ist weltweit führend: Wir können auf eine Erfahrung von mehr als 30 Jahren zurückblicken und haben damit eine weltweit führende technologische Kompetenz aufgebaut.

Auf Basis unseres Geschäftsmodells haben wir einen hohen Anteil von Software-Erlösen am Konzernumsatz. Dieser liegt bei etwa zwei Drittel unserer Konzern Erlöse. Zudem sind 60 % der Software-Erlöse über langlaufende Wartungsverträge wiederkehrend.

Ausgezeichnete Voraussetzungen für eine Erholung der Nachfrage nach sicheren Funkkommunikations-Lösungen



Funk-Spektrum-Ressourcen sind begrenzt

Funk-Frequenzen sind heute eine wesentliche und begrenzte Ressource.

Eine zunehmend digital vernetzte Welt treibt die Nachfrage nach Funk-Frequenz-Kapazitäten und schafft Engpässe.



Effiziente Nutzung des HF-Spektrums ist unerlässlich

Begrenzte Spektrum-Ressourcen treiben die Nachfrage nach effizienten Spektrum Management Systemen.

Einsatzmöglichkeiten von Funk-Systemen steigen stark an

Die **Zahl der Anwendungsfälle** für Funkkommunikationssysteme **wächst rasant und beschleunigt den digitalen Wandel.**



Vielfältige Wachstumschancen im Verteidigungssektor und in den vertikalen Märkten

Landesverteidigung, Grenzsicherung, Öffentliche Sicherheit, Transport & Verkehr, Infrastruktur, Gesundheitswesen, Industrie, Öl & Gas

Stark zunehmende Komplexität der Systeme erfordert Digitalisierung

Behörden und Ministerien müssen **ihre bestehenden Systeme modernisieren.**

Mit bestehenden Systemen und Personalressourcen ist die Frequenznutzung, -verwaltung und -überwachung kaum noch zu bewältigen.



Enormes Upselling-Potenzial bei Regulierungsbehörden und Ministerien für unsere neue, KI unterstützte und cloudbasierte Spektrum-Management-Lösung mySPECTRA.

Auf dieser Folie zeige ich Ihnen die strukturellen Wachstumstreiber für unsere Märkte. Dies ist deshalb wichtig, da wir fest davon überzeugt sind, dass durch dieses enorme Potenzial die LS telcom Gruppe wieder auf einen Wachstumspfad zurückkehren sollte.

Funkspektrum ist eine sehr begrenzte Ressource. Gleichzeitig treiben die Vernetzung und Digitalisierung der Welt die Nachfrage nach Funkfrequenz-Kapazitäten massiv an. Damit muss das knappe und begrenzte Gut Funkfrequenzen effizient eingesetzt werden, wofür sich unsere Systeme bestens eignen.

Durch die Vernetzung und Digitalisierung steigt die Zahl der Anwendungsfälle für Funkkommunikations-Systeme stark an. Damit ergeben sich für die LS telcom Gruppe vielfältige Wachstumsmöglichkeiten in der Verteidigung als auch in vertikalen Märkten wie Öffentliche und innere Sicherheit, Transport und Verkehr, Infrastruktur, Öl und Gasindustrie.

Schließlich erhöht die steigende Zahl der Anwendungsfelder die Komplexität der Spektrum-Managementsysteme. Daraus resultiert enormes Upselling-Potential bei unserem traditionellen Kundenkreis, den Regulierungsbehörden und Ministerien.

Aufgrund dieser strukturellen Wachstumstreiber sind wir zuversichtlich, dass unsere Gruppe erhebliche Wachstumschancen hat.

Die Säulen unseres Geschäftsmodells und unserer Strategie



One-stop-shop Ansatz

- Mit unseren Technologien und Produkten decken wir die gesamte Wertschöpfungskette ab – von Software und Hardware über Beratung und Planung bis hin zu integrierten Systemen und as-a-Service-Lösungen



Integrierte Systeme & technologisch führend

- Wir werden weiter in Innovation und unsere Technologien investieren und die führenden Lösungen für integrierte Software- und Hardwaresysteme liefern



Marktübergreifende Lösungen

- Unsere Lösungen können direkt oder mit wenig Anpassung in sehr verschiedenen Märkten eingesetzt werden



Erhöhung wiederkehrender Erlöse

- Basierend auf unseren langjährigen Kundenbeziehungen ist es unser strategisches Ziel, die wiederkehrenden Erlöse kontinuierlich zu erhöhen



Globale Präsenz

- Durch global-lokale Präsenz sind wir weniger anfällig für den zunehmenden Protektionismus weltweit



Defense als neuer Ankermarkt

- Mit der Fokussierung auf unsere bereits seit langem bestehenden Defense-Kontakte und Projekte gehen wir einen Markt mit unglaublichen Wachstumschancen an

Wir verfolgen konsequent einen One-Stop-Shop Ansatz. Mit unseren Produkten und Technologien decken wir die komplette Wertschöpfungskette im Bereich Funkspektrum und Funkfrequenzen ab, von der Software und Hardware, über Beratung und Planung bis zu integrierten Systemen und as-a-Service Lösungen.

Unsere Lösungen sind marktübergreifend einsetzbar. Somit haben wir skalierbare Produkte, was Effizienz- und Kostenvorteile mit sich bringt.

Wir sind global aufgestellt, um unsere Kunden weltweit bedienen zu können. In wichtigen Märkten haben wir lokale Präsenzen aufgebaut. Zudem verfügen wir über ein globales Netzwerk an Partnerschaften und Kooperationen. So sind wir für unsere Kunden lokal erreichbar und verstehen perfekt ihre Bedürfnisse.

Die LS telcom hat sich in den letzten Jahrzehnten den Ruf erarbeitet, Innovationsführer zu sein. Diesen Vorsprung wollen wir verteidigen und werden weiterhin in die Weiterentwicklung unserer Technologien investieren.

Wir haben Beziehungen zu mehr als 1.000 Kunden, davon waren wie bereits erläutert mehr als 800 Kunden im vergangenen Geschäftsjahr aktiv. Auf dieser starken Basis streben wir an, die Qualität unseres Umsatzes stetig zu steigern und den Anteil der wiederkehrenden Erlöse am Konzernumsatz zu erhöhen.

Unser neuer Ankermarkt Defense spielt eine entscheidende Rolle. Dank unserer langjährigen Kontakte in diesem Segment sehen wir – insbesondere vor dem Hintergrund der geopolitischen Eskalation – hervorragende Absatz- und Wachstumschancen für unsere Produkte

Nachhaltigkeit – Informationssicherheit – Compliance-Management



Wichtige ISO-Zertifizierungen erfolgreich durchgeführt

- ISO 9001: Internationaler Qualitätssicherungsstandard
- ISO 14001: Internationale Umweltmanagementnorm
- ISO/IEC 27001: Informationssicherheit, Cybersicherheit und Datenschutz



Deutsche Standorte weitreichend mit erneuerbaren Energien ausgestattet

- Solarstromerzeugung
- Teil-Umstellung auf Wärmepumpe/Gas



Unterstützung nachhaltiges und umweltfreundliches Verhalten der Mitarbeitenden

- Umweltbewusste Reiseplanung
- Neuanschaffungen elektrische PKW, E-Ladesäulen für Mitarbeitende, Jobrad Initiative



Compliance-System erweitert

- Umfassendes Compliance-Management-System zur Sicherung nachhaltiger Geschäftspraktiken

Im Geschäftsjahr 2023/2024 konnten wir bei Datenschutz und Informationssicherheit, durch die mit der ISO-Zertifizierung einhergehenden Schärfung der Systeme und des Bewusstseins bei den Nutzern, nochmals einen wesentlichen Schritt vorwärts machen. Wie

bereits dargelegt, helfen die ISO-Zertifizierungen uns im Wettbewerb zu differenzieren. Sie sind auch Ausdruck unserer hohen Qualitätsstandards und unserer effizienten Prozesse.

Unseren Energiebedarf an deutschen Standorten decken wir zunehmend mit emissionsfreien Lösungen. Wir haben unseren Hauptstandort in Lichtenau mit Solarstrom ausgestattet und eine Teilumstellung auf eine Kombination aus Wärmepumpen und Gas realisiert.

Die LS telcom unterstützt ihre Mitarbeitenden beim nachhaltigen und umweltfreundlichen Verhalten. So fördern wir die Teilnahme am Jobrad-Leasing, bei Geschäftsfahrzeugen haben wir den Anteil an E-Fahrzeugen erhöht und entsprechende Ladesäulen installiert.

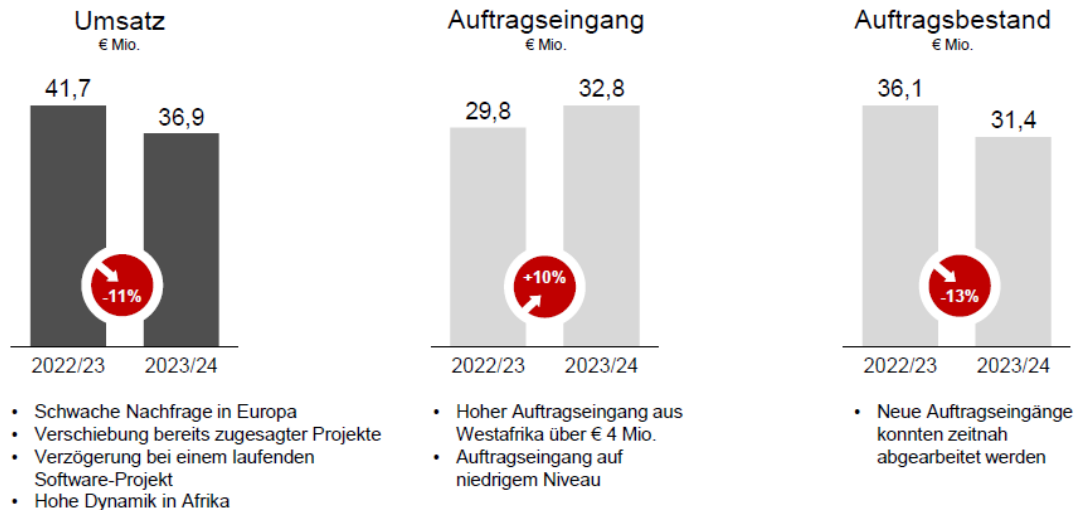
Schließlich wurde das Compliance-System weiter optimiert, um sicherzustellen, dass unsere Mitarbeitenden noch besser auf nachhaltige Geschäftspraktiken achten.

Damit beende ich die Ausführungen zu unserem Geschäftsmodell und Strategie und komme zum Punkt 4 der Agenda meines Vortrags, die finanziellen Entwicklung im Geschäftsjahr 2023/2024.



Zahlen des Geschäftsjahrs 2023/2024 im Detail

Umsatz und Auftragseingang



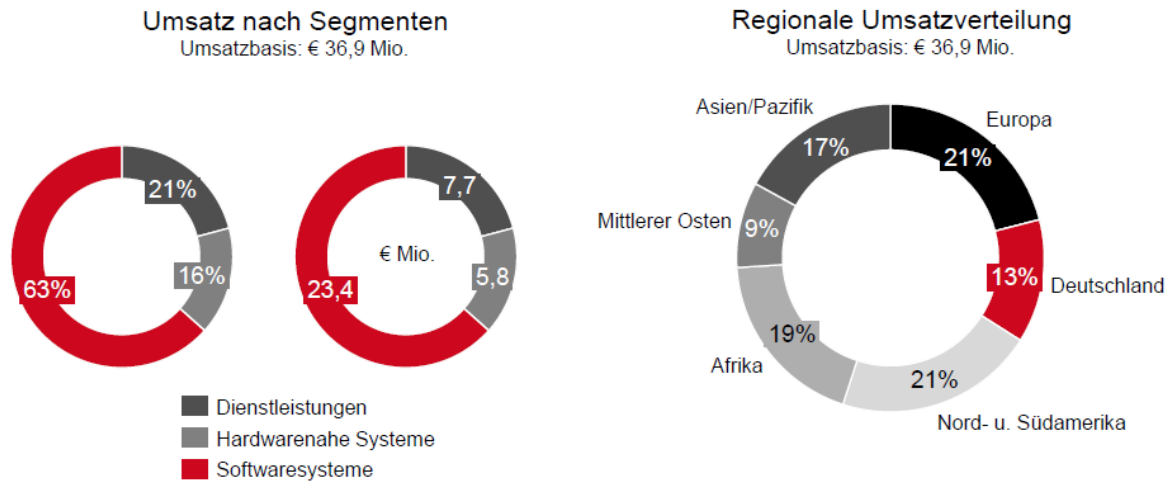
Copyright © 2025 by LS telcom AG

16

Wesentlich für den Rückgang des Umsatzes um 11,5 % auf 36,9 Mio. Euro sind wie zu Beginn erläutert: Schwache Nachfrage aus unserem traditionellen Kundenkreis der öffentlichen Auftraggeber in Europa, Verschiebung zugesagter Projekte, Verzögerungen bei laufenden Projekten. Eine hohe Dynamik in Afrika und in vertikalen Märkten konnte diese Effekte leider nicht vollumfänglich kompensieren.

Der Auftragseingang stieg im Geschäftsjahr 2023/2024 um 10 % auf 32,8 Mio. Euro, auch durch einen starken Auftragseingang aus Westafrika mit einem Volumen von 4 Mio. Euro. Dies ist positiv zu werten, jedoch ist der Auftragseingang trotz des Anstiegs weiterhin auf einem niedrigen und nicht zufriedenstellenden Niveau.

Der Auftragsbestand ging um 13 % auf 31,4 Mio. Euro zurück, im Wesentlichen durch das niedrige Niveau des Auftragseingangs und durch zügige Abarbeitung vorhandener Aufträge.



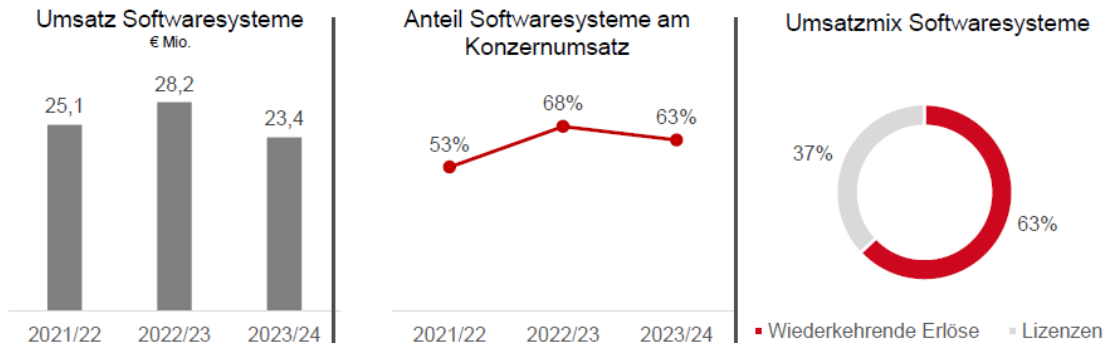
Copyright © 2025 by LS telcom AG

17

Auf Basis des Konzernumsatzes von 36,9 Mio. Euro lag der Anteil des Segments Softwaresysteme bei 63 % bzw. bei 23,4 Mio. Euro. Mit dem Segment Dienstleistungen erzielte LS telcom einen Umsatz von 7,7 Mio. Euro bzw. 21 % des Konzernumsatzes. Unser drittes Segment Hardwarenahe Systeme erwirtschaftete Umsätze von 5,8 Mio. Euro. Dieses Segment unterliegt hohen Schwankungen, da die Kundenprojekte hohe Unterschiede beim Anteil der Hardware aufweisen.

Die regionale Umsatzverteilung unterstreicht unsere globale Aufstellung. Im Geschäftsjahr 2023/2024 erzielte unsere Unternehmensgruppe 13 % der Konzern Erlöse auf unserem deutschen Heimatmarkt, 87 % wurden auf unseren internationalen Märkten erwirtschaftet. In Europa und Amerika erzielten wir jeweils 21 % der Konzern Erlöse, 19 % in Afrika, 17 % in der Region Asien und Pazifik und schließlich 7 % in der Region Mittlerer Osten.

Umsatz-Entwicklung im strategischen Kernsegment Softwaresysteme



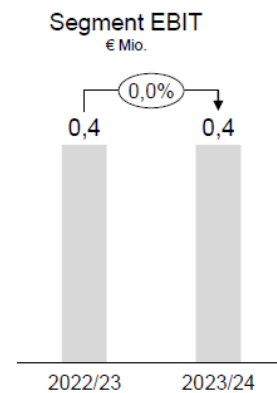
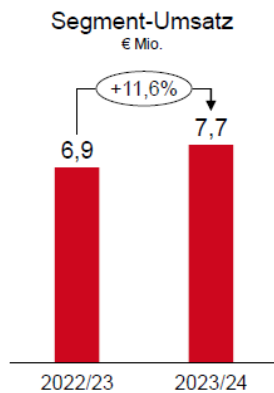
Copyright © 2025 by LS telcom AG

18

Unsere Firmen-DNA ist die Software. Damit ist das Segment Softwaresysteme strategisch unser Kernsegment. Daher möchte ich Ihnen die Entwicklung des Segments in einem Mehrjahresvergleich darstellen.

Auf der einen Seite hat das Segment eine hohe Resilienz, da 63 % der Segmentumsätze durch langlaufende Wartungsverträge wiederkehrend sind und daher entsprechend nicht unmittelbar vom Projektgeschäft abhängen. Auf der anderen Seite zeigt die Umsatzentwicklung des Segments zwischen 2021/2022 bis 2023/2024 die aktuell herausfordernde Situation insbesondere bei unseren klassischen Kunden, Regulierungsbehörden und Ministerien in Europa. In diesem Zeitraum ging der Umsatz des Segments von 25,1 Mio. Euro auf 23,4 Mio. Euro zurück, da sich insbesondere das Projektgeschäft mit Lizenzen unbefriedigend entwickelt hat.

Segment Dienstleistungen

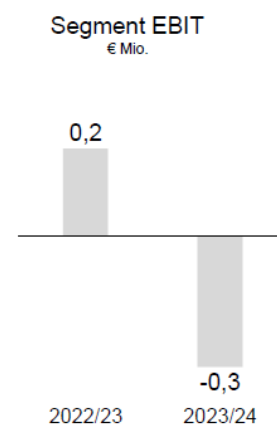
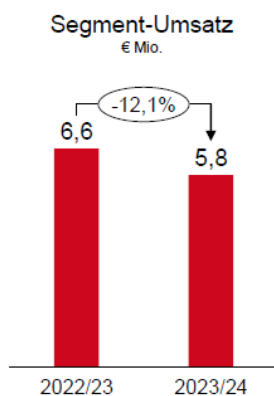


Copyright © 2025 by LS telecom AG

19

Auf der Folie 19 sehen Sie die Entwicklung im Segment Dienstleistungen dargestellt. Der Umsatz konnte um starke 11,6 % gesteigert werden, während das EBIT mit 0,4 Mio. Euro stabil auf Vorjahresniveau blieb.

Segment Hardwarenahe Systeme



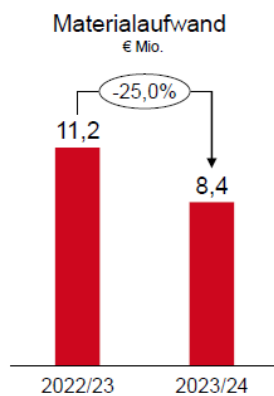
Copyright © 2025 by LS telecom AG

20

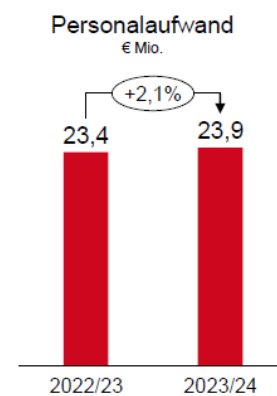
Dieses Segment unterliegt einer höheren Volatilität bedingt durch den Hardware-Anteil der einzelnen Projekte. Da sich unser Projektgeschäft im Geschäftsjahr 2023/2024 schwach

entwickelte, konnte sich das Segment diesem Trend nicht entziehen. Entsprechend ging der Umsatz um 12,1 % auf 5,8 Mio. Euro zurück. Das Segment-EBIT lag bei minus 0,3 Mio. Euro nach 0,2 Mio. Euro im Vorjahr. Auch wenn die Margen in diesem Segment oft gering sind, spielt es eine entscheidende Rolle für den Gesamtvertrieb von Software und Hardware und trägt maßgeblich zum Geschäftserfolg bei.

Kostendisziplin und Effizienzsteigerungen führen zu rückläufigen Materialaufwand und nahezu unverändertem Personalaufwand



- Deutlich geringerer Einsatz von Fremddienstleistern

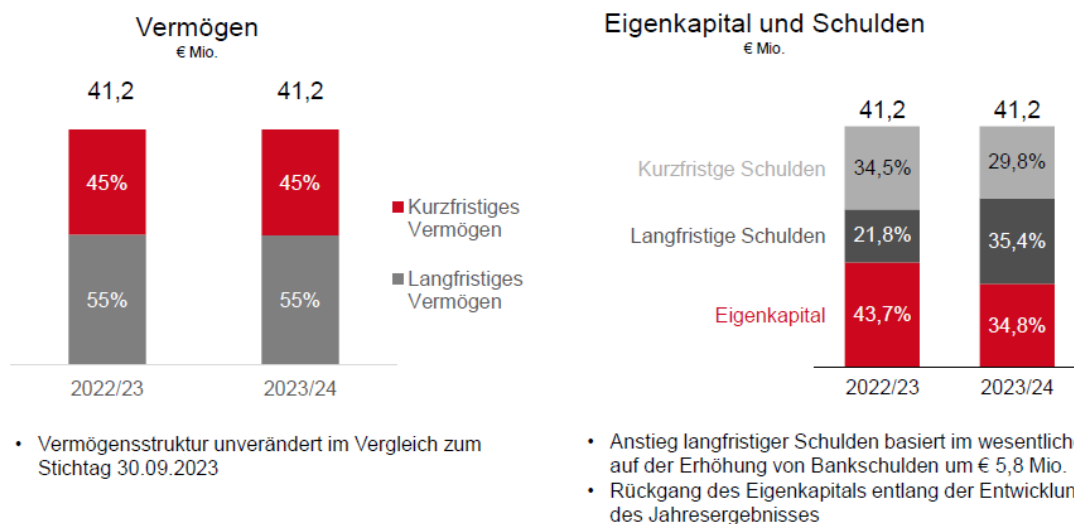


- Verlagerung von Entwicklerkapazitäten an Offshore-Standorte

Copyright © 2025 by LS telcom AG

21

Wir haben auf die aktuell herausfordernde Situation schnell reagiert und umfassend auf Kostendisziplin geachtet. Uns ist es gelungen, den Materialaufwand um 2,8 Mio. Euro – das entspricht einer Reduktion um 25 % - auf 8,4 Mio. Euro zu senken. Darin sind speziell die Reduktionen bei Fremddienstleistern wesentlich. Den Personalaufwand konnten wir trotz der notwendigen Kompensation von Fremddienstleistern durch eigene Kräfte mit 23,9 Mio. Euro nahezu konstant halten, insbesondere durch die Verlagerung von Entwicklerkapazitäten an unsere Offshore-Standorte. Mit diesen Maßnahmen wurden die negativen Auswirkungen der schwachen Umsatzentwicklung auf der Ergebnisebene teilweise kompensiert.



Die Bilanzsumme lag zum Stichtag 30.09.2024 unverändert im Vergleich zum Stichtag 30.09.2023 bei 41,2 Mio. Euro. Auch die Struktur unseres Vermögens zwischen langfristigen Vermögen und kurzfristigem Vermögen war unverändert. Das langfristige Vermögen lag bei 22,7 Mio. Euro bzw. bei 55 % des Gesamtvermögens. Entsprechend lag das kurzfristige Vermögen zum Stichtag bei 45 % des Gesamtvermögens und somit bei einem Wert von 18,5 Mio. Euro.

Dabei sind die liquiden Mittel von 4,9 Mio. Euro auf 7,1 Mio. Euro gestiegen und die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von 11,0 Mio. Euro auf 9,0 Mio. Euro gesunken.

Kommen wir zur Passivseite der Bilanz und der Struktur der Schulden und des Eigenkapitals. Das Eigenkapital ging entlang der Entwicklung des Konzernergebnisses nach Steuern um 4,0 Mio. Euro auf 14,3 Mio. Euro zurück. Damit verringerte sich die Eigenkapitalquote gegenüber dem Vorjahr von 43,6 % auf 34,8 % und liegt somit immer noch auf einem sehr komfortablen Niveau. Der Anteil der langfristigen Schulden an der Bilanzsumme erhöhte sich von 21,7 % auf 35,4 %, bedingt durch die Gesamterhöhung der langfristigen Schulden um 5,8 Mio. Euro. Die langfristigen Schulden lagen zum Stichtag 30.09.2024 bei 14,6 Mio. Euro. Die kurzfristigen Schulden verringerten sich von 14,2 Mio. Euro auf 12,3 Mio. Euro, im Wesentlichen durch Tilgung kurzfristiger Bankverbindlichkeiten.

Damit beende ich meine Ausführungen zur finanziellen Entwicklung des LS telcom Konzerns im Geschäftsjahr 2023/2024.



Ausblick

Copyright © 2025 by LS telcom AG

23

Prognose für das Geschäftsjahr 2024/2025 des LS telcom Konzerns

- Die aktuellen geopolitischen Zustände bergen für die gemachte Prognose Risiken, die aber bislang beherrschbar scheinen.
- Schwierig ist die aktuelle Zahlungstreue der Kunden. Gerade in den Ländern in Afrika und Middle East treten momentan immer wieder Zahlungsverzüge auf, die teilweise selbst außerhalb des Zugriffs der Kunden liegen. Hier arbeiten wir eng mit den Kunden zusammen um teilweise alternative Verfahren zu implementieren.
- Der Auftragseingang liegt im erwarteten Korridor.
- Unter der Maßgabe, dass die nächsten Monate entsprechend unserer aktuellen Erwartungen ausfallen, sehen wir keine Veranlassung, unsere Prognose zu verändern:
- **Umsatz** in der Bandbreite von **€ 41,0 Mio. bis € 46,0 Mio.**
- **Konzernbetriebsergebnis (EBIT)** im Korridor von **€ 0,8 Mio. bis € 1,9 Mio.**

Copyright © 2025 by LS telcom AG

24

Die aktuellen geopolitischen Entwicklungen bringen gewisse Risiken für unsere Prognose mit sich, die jedoch bislang gut beherrschbar erscheinen. Herausfordernd ist derzeit vor allem die Zahlungsmoral der Kunden. Besonders in Afrika und im Nahen Osten kommt es vermehrt zu Zahlungsverzögerungen, die teils außerhalb des Einflussbereichs unserer Kunden liegen.

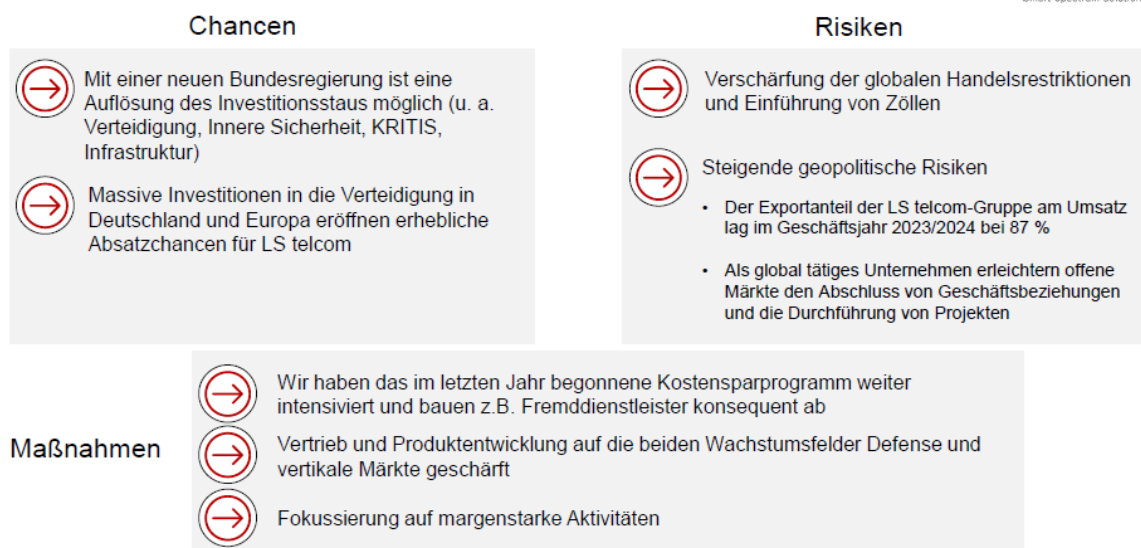
Hier arbeiten wir eng mit den Kunden zusammen, um auch alternative Verfahren zu implementieren.

Der Auftragseingang bewegt sich im erwarteten Korridor.

Vorausgesetzt, dass die nächsten Monate im Rahmen unserer aktuellen Erwartungen entwickeln, sehen wir derzeit kein Anlass, unsere Prognose zu verändern:

- Umsatz in der Bandbreite von EUR 41,0 bis EUR 46,0 Mio.
- Konzernbetriebsergebnis (EBIT) im Korridor von TEUR 800 bis EUR 1,9 Mio.

Chancen und Risiken im Geschäftsjahr 2024/2025



Copyright © 2025 by LS telcom AG

25

Angesichts der aktuellen Lage wäre es riskant, von langfristig stabilen Bedingungen auszugehen. Daher analysieren wir Chancen und Risiken kontinuierlich und passen unsere Maßnahmen entsprechend an.

Auf der Risikoseite steht die weiterhin unklare weltweite Marktsituation. Allein in den vergangenen 50 Tagen haben massive Umwälzungen die Märkte durcheinandergewirbelt – mit neuen Bündnissen, aber auch verstärkten Blockbildungen. Hinzu kommt die zunehmende Verschärfung globaler Handelsrestriktionen, einschließlich der Einführung neuer Zölle und regulatorischer Hürden, die den internationalen Handel weiter herausfordern. Wir versuchen, uns in diesem Umfeld flexibel und strategisch klug zu positionieren. Allerdings stellt die hohe Volatilität politischer Entscheidungen und regulatorischer Vorgaben eine erhebliche Herausforderung dar.

Auf der Chancenseite eröffnen sich erhebliche Wachstumspotenziale durch die mögliche Auflösung bestehender Investitionsstaus in den Bereichen Verteidigung, Innere Sicherheit, Infrastruktur und kritische Infrastrukturen (KRITIS). Insbesondere in Deutschland und Europa sind massive Verteidigungsinvestitionen angekündigt, die mittelfristig neue Marktchancen schaffen. Wir sind in Europa gut aufgestellt, müssen jedoch insbesondere im Verteidigungssektor unsere Sichtbarkeit weiter erhöhen. Die Vergabe von Aufträgen erfolgt häufig an große Konzerne, da diese mit höheren Volumina operieren und bevorzugt berücksichtigt werden. Um unser Potenzial voll auszuschöpfen, gilt es, unsere Marktposition gezielt zu stärken und aktiv an der Marktentwicklung teilzuhaben.

Wir haben eine Vielzahl an Maßnahmen initiiert und konsequent weitergeführt. Dabei setzen wir unseren Kurs entschlossen fort, prüfen kontinuierlich alle Handlungsoptionen und setzen diese bei Bedarf gezielt um. Besonderen Fokus legen wir auf die Intensivierung unserer Kostensparprogramme sowie den Ausbau von Vertrieb und Produktentwicklung in den Wachstumsfeldern Defense und vertikale Märkte. Gleichzeitig konzentrieren wir uns verstärkt auf unsere margenstarken Produkte, um unsere Marktposition nachhaltig zu stärken und Wachstum zu generieren.

Damit beende ich meine heutigen Ausführungen und bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und Ihr Interesse.