

Auskünfte des Vorstands und des Aufsichtsrats zu den Fragen von Aktionären zur ordentlichen Hauptversammlung am 20. März 2025

Ordnungsgemäß zur Hauptversammlung angemeldete Aktionäre konnten bis Sonntag, 16. März 2025, 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 die korrespondierenden Auskünfte des Vorstands und des Aufsichtsrats, soweit dieser Adressat der Fragen war.

Fragen eingereicht durch Dr. Carola Rinker, SdK, Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger e.V.

- 1. In welchen afrikanischen Staaten ist LS Telcom tätig – neben Südafrika? In welchen der genannten Länder sehen Sie derzeit das größte Entwicklungspotenzial? Wie viele Mitarbeitende sind in den einzelnen Staaten beschäftigt, wie viele davon sind Frauen, wie viele Männer?***

Wir haben in Afrika nur eine Tochtergesellschaft, die sich in Südafrika befindet. Dennoch sind wir vertrieblisch auf dem gesamten Kontinent aktiv und betreuen zahlreiche Kunden in verschiedenen Ländern, darunter Ägypten, mehrere Maghreb- und westafrikanische Staaten sowie Länder im südlichen Afrika. In diesen Regionen sehen wir auch das größte Entwicklungspotenzial. Im Geschäftsjahr 2023/2024 erwirtschafteten wir 19 % unseres Gesamtumsatzes in Afrika.

Unsere französische Tochtergesellschaft konzentriert sich hauptsächlich auf die französischsprachigen Länder Afrikas, während unsere Konzernzentrale die englischsprachigen Märkte betreut – teilweise in Zusammenarbeit mit unserer Tochtergesellschaft in Südafrika.

Zum 30. September 2024 beschäftigte unsere Tochtergesellschaft LS of South Africa 18 Mitarbeitende, davon 14 Männer und 4 Frauen.

- 2. EU-Taxonomie: Welche Kosten sind Ihnen bisher durch die Beauftragung externer Dienstleister entstanden? Bei welchen Themen haben Sie sich externe Dienstleister zur Unterstützung geholt? Könnten Sie skizzieren, wie die Umsetzung zur Erstellung***

der EU-Taxonomie erfolgt, damit ich als Leserin eine Tabelle mit Zahlen in Ihrem Geschäftsbericht vorfinde?

Im Geschäftsjahr 2023/2024 sind keine externen Kosten angefallen, jedoch haben wir uns intensiv mit der Thematik befasst und ein internes ESG-Team gebildet, das die EU-Taxonomie umsetzt. Externe Dienstleister wurden nicht eingesetzt und sind aktuell nicht geplant. Die Erstellung der EU-Taxonomie erfolgt in mehreren Schritten, wobei der erste Schritt entscheidend ist. Aufgrund der laufenden Überarbeitung zeigt er derzeit nur die aktuellen Grenzwerte, die sich jedoch noch ändern können. Der aktuelle Vorschlag der EU-Kommission, der im EU-Parlament diskutiert wird, sieht eine deutliche Reduzierung des CSRD-Anwenderkreises vor. Die endgültige Entscheidung steht noch aus. Unabhängig von den geplanten Änderungen stellen wir Ihnen die Schritte zur Berichtserstellung kurz vor.

1. Prüfen, ob das Unternehmen berichtspflichtig ist

Zunächst wird geprüft, ob das Unternehmen der Taxonomie-Berichtspflicht unterliegt. Ergebnis: Klärung, ob die Berichterstattung verpflichtend ist.

2. Identifikation relevanter Tätigkeiten

Ermitteln, welche Geschäftsbereiche oder Tätigkeiten des Unternehmens unter die EU-Taxonomie fallen. Die entsprechenden Tätigkeiten sind in den Anhängen der Taxonomie-Verordnung festgelegt.

Ergebnis: Liste aller potenziell taxonomierelevanten Tätigkeiten im Unternehmen.

3. Zuordnung zu den 6 Umweltzielen

Zuordnung jeder relevanten Tätigkeit zu einem oder mehreren der sechs Umweltziele:

- Klimaschutz
- Anpassung an den Klimawandel
- Nachhaltige Nutzung von Wasserressourcen
- Übergang zur Kreislaufwirtschaft
- Vermeidung von Umweltverschmutzung
- Schutz von Biodiversität und Ökosystemen

Ergebnis: Eine Matrix, die darstellt, welche Tätigkeit welchem Umweltziel zugeordnet ist.

4. Taxonomie-Konformität prüfen

Für jede Tätigkeit wird geprüft, ob sie die technischen Bewertungskriterien der EU-Taxonomie erfüllt.

Ergebnis: Einstufung jeder Tätigkeit als:

- Konform (alle Kriterien erfüllt)

- Nicht konform (Kriterien nicht erfüllt)
- Nicht anwendbar (nicht taxonomie-relevant)

5. Berechnung der Taxonomie-Kennzahlen

Auf Basis der Buchhaltung wird berechnet, welcher Anteil von Umsatz, Investitionen (CapEx) und Betriebsausgaben (OpEx) taxonomiekonform ist. Diese drei Kennzahlen sind zentral für die Berichterstattung.

Ergebnis: Drei zentrale Kennzahlen in Prozent.

6. Dokumentation und Erläuterung

Parallel zur Berechnung wird die Methodik zur Zuordnung, Prüfung und Berechnung dokumentiert. Diese Erklärung ist essenziell für die Nachvollziehbarkeit durch externe Prüfer.

Ergebnis: Ein Methodik- und Annahmentext für den Geschäftsbericht.

7. Integration in den Geschäftsbericht

Die ermittelten Zahlen und Erläuterungen werden im Nachhaltigkeitsteil des Geschäftsberichts veröffentlicht.

Ergebnis: Eine Tabelle mit Kennzahlen, eine Methodenbeschreibung und eine Einordnung (z. B. zu nicht konformen Bereichen).

3. Die EU hat beschlossen, die Grenzen für die Erstellung einer EU-Taxonomie anzuheben. (Quelle:

<https://www.handelsblatt.com/politik/international/lieferkettengesetz-eu-will-umstrittenes-gesetz-deutlich-abschwaechen/100109154.html>, abgerufen am

24.2.2025) Wird LS Telcom von dem Bürokratieabbau profitieren? Falls nicht: Mit welchem zeitlichen sowie finanziellen Aufwand rechnen Sie für die Erstellung und Prüfung der EU-Taxonomie pro Jahr derzeit ungefähr?

Es sind erhebliche Erleichterungen geplant, doch ob wir davon profitieren, bleibt abzuwarten, bis das Gesetz im EU-Parlament verabschiedet wird. Sollte die Berichtspflicht für Unternehmen mit weniger als 1.000 Mitarbeitenden und EUR 450 Mio. Umsatz entfallen und nicht für börsennotierte AGs trotzdem verpflichtend sein, wären wir davon entbunden, was den Berichtsaufwand deutlich reduzieren würde.

Aktuell schätzen wir den Zeitaufwand für die bestehende Regelung auf einmalig etwa 12 Personenmonate und wiederkehrend 6–9 Personenmonate sowie externe Software- und Beratungskosten von ca. TEUR 20 pro Jahr. Den zusätzlichen Aufwand für die Prüfung können wir noch nicht abschätzen, gehen aber von einem Zusatzbetrag von TEUR 10-20

aus. Wegen unseres gebrochenen Wirtschaftsjahrs würde die Prüfungspflicht nach der alten Regelung erst ab 30.09.2026 greifen.

4. Künstliche Intelligenz: Welche Hürden gibt es für das Unternehmen in Deutschland bei der Nutzung von Künstlicher Intelligenz? Entsteht Ihnen dadurch ein Schaden bzw. entgeht Ihnen Umsatz?

Die Nutzung von Künstlicher Intelligenz (KI) in Deutschland ist mit mehreren Herausforderungen verbunden, die sich sowohl auf die Geschäftsentwicklung als auch auf die Umsatzpotenziale auswirken können.

1. Rechtliche und regulatorische Hürden & Bürokratie

- EU AI Act & DSGVO erschweren den Einsatz von KI, besonders bei personenbezogenen Daten
- Fehlende Rechtssicherheit: Unsicherheiten bei der Haftung für KI-Entscheidungen machen Unternehmen vorsichtiger beim Einsatz von automatisierten Systemen.
- Transparenzpflichten & Audits erhöhen Entwicklungsaufwand und Kosten.
Folge: Verzögerte Markteinführung & höhere Compliance-Kosten.

2. Fehlende Fachkräfte & Hoher Kostendruck

- Mangel an KI-Experten: Der Wettbewerb um Data Scientists, Machine-Learning-Entwickler und KI-Spezialisten ist groß und macht Skalierung schwierig.
- Hohe Implementierungskosten: Unternehmen müssen in teure Infrastruktur (z. B. Graphical Processing Units (GPUs) für Training) investieren, während Cloud-Lösungen mit europäischen Datenschutzanforderungen oft teurer sind als in anderen Teilen der Welt
Folge: Verzögerungen bei KI-Projekten und Abhängigkeit von wenigen spezialisierten Dienstleistern.

3. Marktverzerrung durch restriktive Regularien in Deutschland & der EU

- Wettbewerber aus den USA und China innovieren schneller, da weniger Regularien und Vorschriften.
- OpenAI, Google und neuerdings Deepseek dominieren den Markt, viele KI-Dienste laufen über US-Anbieter wie Microsoft Azure oder AWS, was Cloud-Abhängigkeit und Compliance-Herausforderungen mit sich bringt.
Folge: Europäische Unternehmen geraten ins Hintertreffen, da abhängig von US-Anbietern, Kunden könnten flexiblere Anbieter bevorzugen.

Entsteht dadurch ein Schaden, entgeht den Firmen Umsatz?

Ja, Unternehmen verlieren durch die oben genannten Folgen potenziellen Umsatz. Um Wettbewerbsnachteile zu vermeiden, sind agile Compliance-Strategien und Investitionen in europäische KI-Infrastrukturen entscheidend.

5. Vereinbarkeit Familie und Beruf: Wie viele Väter hatten im Geschäftsjahr Elternzeit genommen und wie viele Monate? Wie viele davon waren in einer Führungsposition? Unterstützen Sie Mitarbeitende durch die Übernahme von Kinderbetreuungskosten (Kitagebühren etc.)? Wie viel Personalausfall hatten Sie im letzten Geschäftsjahr aufgrund von Kinder-Krankheitstagen von Mitarbeitenden? Wie viele Kinder-Krankheitstage entfielen dabei auf Mitarbeiterinnen, wie viele auf Mitarbeiter?

Im Geschäftsjahr 2023/2024 haben 4 Mitarbeiter Elternzeit genommen. In Summe waren diese Mitarbeiter 12 Monate in Elternzeit. Ein Mitarbeiter davon war in einer Führungsposition.

Die LS telcom AG übernimmt derzeit keine Kinderbetreuungskosten.

22 Fehltage fielen im Geschäftsjahr 2023/2024 auf Kinder-Krankheitstage von Mitarbeitenden. Davon fielen 22 Kinder-Krankheitstage auf Mitarbeiterinnen und 0 auf Mitarbeiter.

6. Fachkräftemangel: Wie viele Azubis/Studierende haben im letzten Jahr ihre Ausbildung bzw. ihr Studium begonnen und in welchem Beruf bzw. Studiengang?

Ausbildungsbeginn: 01.09.2023

| | |
|---|---|
| Ausbildungsberuf: Fachinformatiker/in Systemintegration | 1 |
| Ausbildungsberuf: Fachinformatiker/in Anwendungsentwicklung | 1 |
| Ausbildungsberuf: Kauffrau/Kaufmann Marketingkommunikation | 1 |
| Ausbildungsberuf: Industriekauffrau/-kaufmann | 1 |

Studienbeginn: 01.10.2023

| | |
|------------------------------------|---|
| Studium: Wirtschaftsingenieurwesen | 2 |
|------------------------------------|---|

7. Bericht des Aufsichtsrates: Die Anwesenheitsquote liegt bei allen Mitgliedern bei 100 %. Das ist sehr erfreulich. Leider fehlen Angaben zu Weiterbildungen der Mitglieder des Aufsichtsrates. Könnten Sie angeben, zu welchen Themen sich die Mitglieder des Aufsichtsrates im letzten Jahr weitergebildet haben? Wurden die Kosten von der Gesellschaft übernommen? Was war das Ergebnis der Effizienzprüfung? Wo gibt es noch Verbesserungsbedarf?

Sämtliche Mitglieder des Aufsichtsrats sind, nicht nur im Rahmen ihrer Wahrnehmung des Aufsichtsratsmandats bei der LS telcom AG, ständig beruflich mit Fragen der Aufsichtsrats Tätigkeit beschäftigt.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats berät als Rechtsanwalt zahlreiche Gesellschaften in Fragen der Corporate Governance, der Compliance, des Aktienrechts usw. Gleiches gilt für die Aufsichtsratsmitglieder von Prof. Dr. Lieber und Prof. Dr. Burghof. Letzterer begleitet u. a. zwei zertifizierte Praxislehrgänge zu den Themen Aufsichtsrat und Compliance.

Die Gesellschaft bietet seit Jahren den Mitgliedern des Aufsichtsrats auch die Übernahme der Kosten von Fortbildungsmaßnahmen, Schulungen usw. an. Soweit hilfreich und erforderlich, werden die Aufsichtsratsmitglieder hiervon gerne Gebrauch machen.

Die Effizienzprüfung hat ergeben, dass die Arbeit des Aufsichtsrats zielorientiert, transparent und effizient verläuft. Insbesondere die im Rahmen der Effizienzprüfung überprüfte Erreichbarkeit des Aufsichtsrats, die Unterstützung des Vorstands durch das Aufsichtsgremium und die Qualität der Zusammenarbeit zwischen den beiden Organen wurden von den Mitgliedern des Vorstands als sehr vorbildlich hervorgehoben.

Ein Verbesserungsvorschlag wurde in Bezug auf Abstimmungen im Umlaufverfahren gemacht, um eine sehr schnelle Erreichbarkeit aller Mitglieder im Bedarfsfall sicherstellen zu können. Das wurde im Laufe des letzten Geschäftsjahrs umgesetzt.

8. Der erzielte Umsatz (36 Mio. €) blieb deutlich hinter den Erwartungen (41-45 Mio. €) zurück, die Sie auf der HV im letzten Jahr genannt hatten. In einer Ad-hoc-Mitteilung hatten Sie am 16. September 2024 darüber informiert, dass sich einige Projekte verschieben werden. Wie ist hier der aktuelle Stand? Wurden die Projekte inzwischen umgesetzt, sodass damit gerechnet werden kann, dass die Verschiebung sich in den Umsätzen des laufenden Geschäftsjahres zeigen werden?

Diese Frage bezieht sich auf das aktuelle Jahr, nicht auf das vergangene Geschäftsjahr, das Thema der Hauptversammlung am 20.03.2025 ist.

Dennoch möchten wir darauf eingehen:

Wir konnten im aktuellen Geschäftsjahr bereits nennenswerte Auftragseingänge verzeichnen, während sich weitere Projekte noch in der Pipeline befinden. Wir erwarten,

dass sich ein Teil davon in den kommenden Monaten in Beauftragungen und Umsätze umwandelt.

9. Sie stellen die Ermittlung des operativen Cashflows in der Kapitalflussrechnung mittels der indirekten Methode dar. Was sind die Gründe dafür?

Die indirekte Methode zur Ermittlung des Cashflows hat einige Vorteile für uns, die wir gerne aufzeigen möchten:

1. Einfachere und kostengünstigere Umsetzung

Die indirekte Methode beginnt mit dem Jahresüberschuss (Gewinn oder Verlust) und passt diesen um nicht zahlungswirksame Vorgänge (z. B. Abschreibungen) sowie Veränderungen des Net Working Capital (NWC) an.

Da wir bereits eine GuV und Bilanz erstellen, sind die notwendigen Daten für die indirekte Methode bereits verfügbar, ohne zusätzliche Berechnungen oder detaillierte Cashflow-Aufzeichnungen.

2. Bessere Vergleichbarkeit mit anderen Unternehmen

Die indirekte Methode ist die am häufigsten verwendete Methode und wird von vielen Unternehmen genutzt, insbesondere im internationalen Rechnungswesen.

Investoren und Analysten sind mit dieser Berechnungsmethode vertraut, was die Vergleichbarkeit zwischen verschiedenen Unternehmen erleichtert.

3. Fokus auf die Ursachen von Cashflow-Veränderungen

Die indirekte Methode zeigt, warum der operative Cashflow von der Gewinnsituation abweicht, indem sie Veränderungen z.B. in Forderungen, Verbindlichkeiten und Vorräten analysiert.

Das hilft, Liquiditätsprobleme frühzeitig zu erkennen und zu verstehen, ob der operative Cashflow aus dem laufenden Geschäft oder nur durch Bilanzveränderungen beeinflusst wird.

4. Praktische Relevanz für Investoren und Banken

Finanzierungen und Kreditentscheidungen basieren oft auf der Fähigkeit eines Unternehmens, aus dem operativen Geschäft positive Cashflows zu generieren – die indirekte Methode macht dies transparent.

Die indirekte Methode ist einfacher, kostengünstiger und besser vergleichbar mit anderen Unternehmen. Sie hilft, die Ursachen für Cashflow-Veränderungen zu analysieren und ist eng mit bestehenden Finanzberichten verzahnt. Aus diesen Gründen haben wir uns für diese Methode entschieden.

10. Bilanz, immaterielles Vermögen (Entwicklungskosten): Wie erfolgt der Nachweis der Abgrenzung von F&E-Aufwendungen, damit eine der Kriterien zur Aktivierung von Entwicklungskosten erfüllt ist? Wie viele verschiedene Entwicklungsprojekte befinden sich derzeit noch in der Entwicklung bzw. sind bereits abgeschlossen? Können Sie beispielhaft ein Entwicklungsprojekt genauer vorstellen?

Die Abgrenzung von Forschungs- und Entwicklungskosten ist entscheidend für die Aktivierung von Entwicklungskosten. Dies erfordert eine klare Dokumentation des Entwicklungsprozesses. Projektbezogene Unterlagen wie Projektpläne und Meilensteine müssen vorliegen, um die Abgrenzung der nicht aktivierbaren Forschungsphase von der aktivierbaren Entwicklungsphase nachzuweisen. Zudem müssen die Aktivierungskriterien nach IAS 38.57 erfüllt sein. Dazu gehören die technische Realisierbarkeit, die Absicht und Fähigkeit zur Nutzung oder zum Verkauf, der Nachweis eines künftigen wirtschaftlichen Nutzens, die Verfügbarkeit ausreichender Ressourcen sowie die zuverlässige Messbarkeit der Kosten. Dies stellen wir sicher durch einen detaillierten Projektantrag, der für jede Entwicklung gestellt werden muss und bei dem alle Punkte abgefragt und dokumentiert werden.

Darüber hinaus ist eine klare zeitliche und buchhalterische Trennung notwendig. Dies bedeutet, dass Forschungs- und Entwicklungskosten separat erfasst und über eigene Kostenstellen und Kostenarten gebucht werden. Eine saubere Trennung in der Finanzbuchhaltung ist essenziell, um eine eindeutige Zuordnung der aktivierbaren Entwicklungskosten zu gewährleisten. Jedes Entwicklungsprojekt hat bei der LS telcom AG eine eigenen Projektnummer, auf die jede einzelne Entwicklungsstunde oder andere Aufwendungen gebucht werden.

Zusätzlich sind interne Berichte und Nachweise erforderlich. Der Vorstand überwacht zusammen mit dem Controlling fortlaufend und in regelmäßigen Abständen den Fortschritt der Entwicklungen anhand von diversen Projektberichten.

Im Geschäftsjahr 2023/2024 waren 22 Entwicklungsprojekte in der Entwicklung. Davon wurden 14 Entwicklungsprojekte im Geschäftsjahr abgeschlossen, die verbleibenden acht Entwicklungsprojekte werden im folgenden Geschäftsjahr 2024/2025 weiterentwickelt. Im Vergleich dazu gab es im Geschäftsjahr 2022/2023 19 Entwicklungsprojekte, welche inzwischen alle abgeschlossen sind.

Ein typisches Aktivierungsprojekt sind die „EMC Calculation Services“. Hierbei geht es um einen neuen Berechnungsdienst, der unsere Cloudsoftware um umfangreiche Berechnungsverfahren erweitert. Bislang stellen wir unseren Kunden hierzu nur die Möglichkeit einer Desktop-Applikation zur Verfügung und kommunizieren mit unserer zentralen Administrationssoftware mySPECTRA über eine komfortable Schnittstelle.

Zukünftig soll das aber voll integriert ablaufen. Dazu wird unsere Applikation zerlegt und in sogenannte Web-Services gepackt, die dann mit unserer mySPECTRA Software Eingaben und Ergebnisse transparent austauscht.

Dieses Projekt hat im Geschäftsjahr für 6 Monate bestanden und ist noch weiterhin in der Umsetzung. Hier lässt sich der nach IFRS geforderte Mehrwert sehr gut zuordnen, da dieses Paket einerseits als eigenständige Lösung verkauft werden kann, aber auch in bereits bestehende Lösungen von LS telcom nachgerüstet werden kann. Es besteht ein konkreter Bedarf bei den Kunden und es ist bereits beim Projektstart die Sicherheit gegeben gewesen, dass dieses Projekt erfolgreich verlaufen sollte.

11. Auszug aus dem Geschäftsbericht 2023/2024 (S. 75): Was bedeutet „allgemeine Entwicklung“?

Nach IFRS (IAS 38 „Immaterielle Vermögenswerte“) können bestimmte Entwicklungsaufwendungen nicht aktiviert werden, wenn sie die Kriterien für die Aktivierung nicht erfüllen. Diese werden direkt als Aufwand erfasst. Darunter fallen Forschungskosten und die Pflege und Wartung unserer bestehenden Software.

Diese Wartung definieren wir als allgemeine Entwicklung, weil diese Updates oder Fehlerbehebungen darstellen, die keine wesentliche Funktionserweiterung darstellen. Da die Wartungserlöse einen großen Teil unseres Umsatzes (EUR 14,7 Mio. in 2023/2024) ausmachen, ist dies für uns eine wichtige Aufgabe, die Funktionalitäten zu gewährleisten und Fehler zu beheben.

12. Beim Geschäfts- oder Firmenwert (Geschäftsbericht 2023/2024, S. 76) legen Sie das Umsatzwachstum der einzelnen Segmente offen. Könnten Sie die Veränderungen des angenommenen Umsatzwachstums näher erläutern? Wie passt dies mit den aktuellen Entwicklungen (Umsatzrückgang im letzten Geschäftsjahr) zusammen?

Grundsätzlich planen wir das erste Planjahr aufgrund von aktuellen Auftragsbeständen und Vertragsaussichten. Hier haben wir große Software- und Hardware-Projekte in Aussicht. Wir gehen davon aus, dass sich diese entsprechend einer Wahrscheinlichkeitszuordnung pro Projekt in diesem Geschäftsjahr zu einem ebenfalls vorberechneten Prozentsatz entsprechend der erwarteten zeitlichen Umsetzungsmöglichkeit realisieren lassen. Im Bereich Dienstleistungen gehen wir davon aus, dass sich nach dem starken letzten Geschäftsjahr 2023/2024 mit Umsatzsteigerungen von 12 % wieder eine Verfestigung auf hohem Niveau ergibt, aber leicht unterhalb des Vorjahres.

Für die Folgejahre gehen wir für alle Segmente von einer moderaten Steigerung der Umsätze von 4 % - 5 % aus.

Umsatzschwankungen außerhalb der von uns prognostizierten Bandbreite ergeben sich dadurch, dass z. B. Großereignisse wie die Corona-Pandemie oder der Kriegsausbruch in der Ukraine zu globalen Verwerfungen führen können, die sich nicht sinnvoll vorausplanen lassen.

13. GuV (Geschäftsbericht 2023/2024, S. 95): Aus welchen Gründen wurden Personalrückstellungen aufgelöst?

Aufgrund des niedrigeren Auftragseingangs und des negativen Ergebnisses wurden die Rückstellungen für Vertriebsprovisionen und Tantiemen aufgelöst. Wenn die Verkaufsziele bzw. Ergebnisziele nicht erreicht werden, wird auch kein Anspruch auf eine Provision erreicht.

14. Anwendung neuer IFRS 18 zur Struktur der GuV bereits früher (Pflicht erst ab dem 1. Januar 2027): Wann soll die neue Struktur umgesetzt werden? Welche Kosten werden für die Umstellung anfallen? Werden für die Umstellung externe Dienstleister hinzugezogen?

Der International Financial Reporting Standard 18 (IFRS 18) mit dem Titel "Presentation and Disclosure in Financial Statements" wurde am 9. April 2024 vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlicht.

Der Übergang von IAS 1 zu IFRS 18 bringt bedeutende Änderungen in der Finanzberichterstattung mit sich. Eine der zentralen Neuerungen ist die Standardisierung der Kategorien in der Gewinn- und Verlustrechnung, die nun in operative, investive und finanzierende Aktivitäten unterteilt wird. Zudem muss man künftig eine verpflichtende Zwischensumme für das operative Ergebnis ausweisen, um eine bessere Vergleichbarkeit zu gewährleisten.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Offenlegungspflicht für unternehmensspezifische Leistungskennzahlen (Management Performance Measures, MPMs), die nun in den Abschlüssen erläutert und mit standardisierten IFRS-Kennzahlen abgeglichen werden müssen. Darüber hinaus führt IFRS 18 strengere Regeln für die Aggregation und Disaggregation von Posten ein, wodurch detaillierter berichtet werden muss. Auch die Kapitalflussrechnung (Cashflow-Statement) wird durch die neuen Kategorien der GuV angepasst, sodass Zinserträge und -aufwendungen künftig anders ausgewiesen werden müssen. Insgesamt soll IFRS 18 für mehr Transparenz und Vergleichbarkeit in der

Finanzberichterstattung sorgen, indem der Gestaltungsspielraum reduziert und eine einheitliche Terminologie eingeführt wird.

Die Anwendung des IFRS 18 ist für Geschäftsjahre vorgesehen, die am oder nach dem 1. Januar 2027 beginnen. Für die LS telcom AG bedeutet dies aufgrund des abweichenden Geschäftsjahres eine erstmalige Anwendung im Geschäftsjahr 2027/2028 (01.10.2027 - 30.09.2028). Wir werden mit der Umstellung rechtzeitig beginnen. Da auch die Vorjahreszahlen in der neuen Struktur angegeben werden müssen, ist dies für das Jahr 2026/2027 vorgesehen. Wir gehen davon aus, dass wir mit unseren eigenen IFRS-Spezialisten die Änderung ohne externe Berater umsetzen können, wobei wir uns eng mit unseren Wirtschaftsprüfern abstimmen werden.

Fragen eingereicht durch Ivo Henkys, DSW, Deutsche Schutzgemeinschaft für Wertpapierbesitzer e.V.

15. Welche konkreten und perspektivischen Auswirkungen erwarten Sie aufgrund der Trump-Wahl auf die zukünftige Aufstellung, auf Investitionen und die GuV Ihres Unternehmens?

Wir beobachten die Entwicklungen weltweit genau, da sie sowohl Chancen als auch Risiken für unser Unternehmen mit sich bringen könnten. Da LS telcom bereits seit 2011 in den USA tätig ist, haben wir dabei naturgemäß mehrere Sichten auf dieses Thema. Mögliche wirtschafts- und handelspolitische Veränderungen könnten Auswirkungen auf unsere zukünftige strategische Ausrichtung, Investitionen und die GuV haben. Allerdings ist es derzeit noch zu früh, um konkrete Schlussfolgerungen zu ziehen. Wir analysieren fortlaufend die Rahmenbedingungen und werden unsere Entscheidungen entsprechend anpassen, sobald mehr Klarheit über die politischen und wirtschaftlichen Auswirkungen besteht.

16. 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. Zum einen verursacht die Kombination aus Teilpräsenz vor Ort und technischer Umsetzung der Online-Übertragung erhebliche Mehrkosten und zusätzlichen Koordinationsaufwand. Zum

anderen ist der Aufwand für die ad-hoc-Fragenbeantwortung in einer hybriden Versammlung deutlich höher – sowohl in der Vorbereitung als auch durch die notwendige Präsenz im Backoffice während der Hauptversammlung.

Die virtuelle Hauptversammlung ist durch diverse Maßnahmen des Gesetzgebers in den zurückliegenden Jahren inzwischen ein vollwertiges Surrogat zu einer Präsenz-HV, auch und vor allem unter dem Gesichtspunkt der Wahrnehmung der Rechte der Aktionäre.

17. In welchem Umfang lassen sich Gewinn und Umsätze durch die Partnerschaft mit Siemens in den nächsten Jahren erwarten?

Diese Frage betrifft nicht das vergangene Geschäftsjahr und liegt außerhalb des definierten Antwortraums. Dennoch möchten wir folgende Informationen geben:

Die Partnerschaft mit Siemens ist ein strategisch wichtiger Faktor, von dem wir eine positive Entwicklung erwarten, insbesondere für unser Vertikalmarkt-Themen und Aktivitäten im industriellen Umfeld. Die konkreten Planungen basieren auf einem Businessplan von Siemens, der jedoch vertraulich ist und nicht veröffentlicht werden darf.

18. In welchem Umfang planen Sie Umsätze aus dem Bereich der Verteidigung zu erzielen? In welchem Umfang haben Sie Aufträge aus dem Sondervermögen von 100 Milliarden EURO der Bundeswehr erhalten?

Diese Frage bezieht sich teilweise nicht auf das vergangene Geschäftsjahr, dennoch möchten wir sie beantworten:

Im aktuellen Geschäftsjahr 2024/2025 erwarten wir einen deutlichen Anstieg der Militäraufträge im Vergleich zum Vorjahr. Wir haben uns in diesem Bereich stark positioniert und bieten ein leistungsfähiges Produktportfolio an. Unsere Aktivitäten erstrecken sich über mehrere Regionen weltweit, darunter der NATO-Raum, der Mittlere Osten und der Pazifische Raum.

Im vorvergangenen Jahr erhielten wir über eine dritte Partei einen kleineren Auftrag aus dem Sondervermögen der Bundeswehr, dürfen jedoch weder zu der genauen Höhe noch zum Inhalt Angaben machen.

19. Weshalb ist der Umsatz des Segments Softwaresysteme um 17 Prozent gesunken, wobei 63 Prozent durch wiederkehrende Erlöse gedeckt sein sollten? Um wie viel Prozent und in welcher Summe ist der Umsatz der wiederkehrenden Erträge im letzten Geschäftsjahr gesunken?

Wir konnten unsere Wartungserlöse im letzten Geschäftsjahr um 8 % auf EUR 14,7 Mio. steigern. Im Vorjahr machten sie 50 % der Softwareerlöse aus, während ihr Anteil im Geschäftsjahr 2023/2024 auf 63 % stieg, bedingt durch den insgesamt geringeren Umsatz aus Lizenzverkäufen. Der absolute Umsatz im Segment Software sank von EUR 28,2 Mio. auf EUR 23,4 Mio.

20. Weshalb ist der Umsatz in asiatischen Ländern um etwa ein Drittel eingebrochen? Welche Länder betrifft dies am stärksten und in welchem Ausmaß? Welche konkreten Maßnahmen sind geplant um diese Umsatzeinbußen auszugleichen?

Die Region Asien/Pazifik hat im Geschäftsjahr 2023/2024 mit EUR 6,4 Mio. zum Umsatz beigetragen, im vorherigen Geschäftsjahr 2022/2023 waren dies EUR 9,5 Mio. Der Rückgang resultiert hauptsächlich aus einer umfangreichen Lizenzlieferung an einen Großkunden im Geschäftsjahr 2022/2023, die im aktuellen Jahr nicht wiederholt wurde. In dieser Region konnten wir in der Vergangenheit große Projekte gewinnen. Nach der Fertigstellung beginnt nun die Wartungsphase, wodurch sich die Umsätze stabilisieren sollten – allerdings mit möglichen Schwankungen aufgrund des punktuellen Lizenzgeschäfts.

21. Warum kam es zu deutlichen Verschiebungen bei mehreren Softwareprojekten? In welcher Höhe konnte Umsatz nicht realisiert werden? Können die verschobenen Projekte noch verwirklicht werden oder drohen Stornierungen?

Die Verzögerungen resultierten aus Verschiebungen im Beschaffungsprozess der Kunden. Das Gesamtvolumen der Projekte liegt im niedrigen zweistelligen Millionenbereich. Wir gehen davon aus, dass diese Projekte weiterhin realisiert werden. Stornierungen wurden dabei nicht avisiert.

22. Sie benennen auf Seite 34 des Geschäftsberichtes den Erhalt eines

Liquiditätskredites. Bedeutet dies, dass ein Liquiditätsengpass in der Form vorlag, dass Zahlungsunfähigkeit drohte?

Wäre die Gesellschaft ohne den Liquiditätskredit Zahlungsunfähig geworden? Wie sieht die Liquiditätsplanung konkret aus – werden Sie in den nächsten drei bis fünf Jahren erneut einen Liquiditätskredit benötigen?

Ist die Liquidität durch die verspätete Realisierung von Umsätzen oder überwiegend dadurch bedroht, dass Kunden nicht bezahlen? Falls letzteres der Fall ist, wie sieht Ihr Forderungsmanagement aus?

Ohne den Liquiditätskredit hätten wir die notwendigen Investitionen in den Militärmarkt nicht realisieren können. Diese Mittel waren essenziell, um unsere strategischen Vorhaben umzusetzen und langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben. Auch ohne die Kreditvergabe wäre die Gesellschaft nicht zahlungsunfähig gewesen, jedoch hätten wir ohne diese finanzielle Unterstützung unsere geplanten Investitionen nicht tätigen können, was unsere Marktposition erheblich geschwächt hätte.

Unsere Liquiditätsplanung basiert darauf, dass sich die Investitionen nun auszahlen und ausreichend Mittel generieren, um unseren laufenden Finanzbedarf zu decken. Wir erwarten eine stabile Liquidität in den nächsten Jahren, evaluieren jedoch kontinuierlich neue Investitionsmöglichkeiten. Ob dafür in den kommenden drei bis fünf Jahren erneut ein Liquiditätskredit notwendig sein wird, hängt von der konkreten Entwicklung, den Finanzierungskonditionen und den sich bietenden Chancen ab. Diese Option halten wir daher offen.

Unsere Liquidität ist nicht primär durch Zahlungsausfälle gefährdet, da unsere Kunden in der Regel zuverlässig zahlen. Die Herausforderung liegt viel mehr im Zeitpunkt der Zahlungen, der manchmal verspätet eintritt. Besonders bei afrikanischen Kunden beobachten wir Verzögerungen, die häufig mit Schwierigkeiten bei der Verfügbarkeit von Währungsreserven zusammenhängen. Diese Unvorhersehbarkeit erschwert unsere Liquiditätsplanung und erfordert ein hohes Maß an Flexibilität. Um diesem Risiko zu begegnen, setzen wir auf ein aktives Forderungsmanagement. Ein zentraler Bestandteil ist der enge und kontinuierliche Kundenkontakt, um frühzeitig mögliche Verzögerungen zu erkennen. Wo es möglich ist, sichern wir uns durch Anzahlungen oder Akkreditive ab, um Zahlungsausfälle zu minimieren. Allerdings lassen sich solche Sicherungsmaßnahmen nicht in allen Märkten oder bei allen Kunden realisieren. Daher passen wir unsere Strategie individuell an und behalten die Zahlungsströme stets im Blick, um Zahlungsausfälle zu minimieren und unsere Liquidität bestmöglich zu steuern.

23. Ihr Zinsaufwand hat sich im letzten Geschäftsjahr mehr als verdoppelt. Allein der Liquiditätskredit über 7 mio. Euro wird Sie in den nächsten zwei Jahren über 600.000 Euro Zinsen kosten. Hinzu kommt weiterer Zinsaufwand. Nach unserer Einschätzung wird der in den nächsten Jahren erzielbare Jahresüberschuss – ausgehend von Ihrer Prognose – nicht ausreichen um den Zinsaufwand finanzieren zu können. Sehen Sie das anders?

Der Zinsaufwand beträgt für das nächste Jahr rund EUR 0,4 Mio., während unser geplantes EBIT zwischen EUR 0,8 Mio. und EUR 1,9 Mio. liegt. Insofern ist das in der Tat eine spürbare Belastung, die allerdings aus dem Jahresüberschuss finanziert werden kann. Zudem beginnen ab dem nächsten Jahr die Tilgungen, wodurch der Zinsaufwand sukzessive sinken wird.

24. Bereits im letzten Geschäftsjahr konnten die fälligen Tilgungen von 3,6 Millionen Euro nur durch Aufnahme des neuen Liquiditätskredites bedient werden. Wie hoch sind die Tilgungszahlungen in den nächsten drei Geschäftsjahren? Rechnen Sie damit sich diese ohne die weitere Aufnahme eines Liquiditätskredites finanzieren zu können?

Die Gesamttilgungen für die nächsten drei Geschäftsjahre betragen EUR 4,5 Mio. Wir gehen davon aus, dass wir diese aus den operativen Zuflüssen bewältigen können.

25. Auf Seite 35 des Geschäftsberichtes heißt es, dass Sie den Covenant der Mindest-Eigenkapitalquote des Liquiditätsdarlehens nicht eingehalten haben. Welche Mindest-Eigenkapitalquote war vereinbart? Wie sieht die neue Vereinbarung aus? Welche Mindest-Eigenkapitalquote müssen Sie jetzt nachweisen?

Die Bedingungen der L-Bank Liquiditätsdarlehen verpflichten uns zur Einhaltung von zwei Finanzkennzahlen (Covenants): der Mindest-Eigenmittelquote und dem Netto-Verschuldungsgrad.

Es waren 30 % als Mindest-Eigenmittelquote vereinbart, dieser Covenant wurde einmalig auf 25 % für den Stichtag 30.09.2025 gesenkt. Diese 25 % müssen nachgewiesen werden anhand des von Wirtschaftsprüfer testierten Konzernjahresabschlusses.

26. Nach der Passivseite der Bilanz der Muttergesellschaft steht einem Eigenkapital von rund 6 mio. Euro ein Fremdkapital von 20 mio. Euro gegenüber. Branchenüblich ist ein Verhältnis von 1:2. Sehen Sie Möglichkeiten dieses Verhältnis in Zukunft zu verbessern?

Wir streben eine Verbesserung des Verhältnisses von Eigen- zu Fremdkapital an, indem wir einerseits das Eigenkapital durch ein positives Ergebnis stärken wollen und andererseits die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sukzessive tilgen. Diese Maßnahmen sollen die Kapitalstruktur langfristig optimieren und das Verhältnis von Fremdkapital zu Eigenkapital verbessern.

27. Im Vorstandsbericht erwähnen Sie das Auslagern von Arbeiten als eine Maßnahme zur Kostensenkung. Bitte stellen Sie da, in welchen Ländern Kosten verringert wurden.

Verringert wurden die Personalkosten bei den Tochtergesellschaften Colibrex (Deutschland), LSTME (VAE), SSSP (Libanon) und LSSA (Südafrika).

In der deutschen Muttergesellschaft haben wir 8 Stellen (vollzeitäquivalent) zum Stichtag 30.09.2024 reduziert, allerdings sind die gesamten Personalkosten nicht gesunken. Die Effekte haben sich ausgeglichen, so dass trotz Inflation und Mehrbelastung aufgrund der Reduktion der Fremddienstleister um 37 % die Personalaufwendungen nahezu gleichgeblieben sind.

28. Sie erwähnen, die Einbindung von Künstlicher Intelligenz im Konzern. Bitte erläutern Sie in welchen Produkten Sie KI verwenden, bzw. welche KI Produkte Sie verwenden?

Wir setzen Künstliche Intelligenz (KI) in mehreren Messtechnik-Produkten ein, insbesondere zur Mustererkennung, etwa zur Detektion von Signaltypen oder zur Erkennung von Eindringlingen im Funkraum. Zudem arbeiten wir mit einem Kunden an einer KI-gestützten Lösung, die die Kunden unserer Kunden beim Ausfüllen von Antragsdokumenten unterstützt.

KI hat bereits Einzug in unsere Arbeitswelt gehalten und wird in allen Abteilungen genutzt. Der Fokus liegt derzeit auf Standard-Tools wie Chatbots sowie Text- und Bildgenerierungstools. Dabei steht nicht nur der sinnvolle Einsatz von KI im Mittelpunkt, sondern auch ein verantwortungsvoller und gesetzeskonformer Umgang, insbesondere in Bezug auf Datenschutz, Ethik und Unternehmenswerte.

Um das Potenzial von KI optimal zu nutzen, entwickeln wir eine individuelle KI-Strategie. Ziel ist es, KI-Modelle zu verstehen, effektiv einzusetzen und verantwortungsvoll zu nutzen. Gleichzeitig sollen neue Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung und Kompetenzentwicklung geschaffen werden. Ein zentraler Bestandteil dieser Strategie ist eine KI-Guideline, die aus zwei Teilen besteht: einer Standardrichtlinie, die sich an internationalen Empfehlungen zu Sicherheit, Ethik und Datenschutz orientiert, sowie einer firmenspezifischen Ergänzung, die unter anderem eine Liste freigegebener Tools, Richtlinien zur Nutzung, Schnittstellen zu Datenschutz und IT sowie Prozesse für die Einführung neuer Tools enthält. Darüber hinaus fördern wir aktiv die Einbindung unserer Mitarbeitenden in die Weiterentwicklung von KI-Lösungen. Wir setzen auf einen offenen Innovationsprozess, der die Ideenfindung, Testanwendungen und den Erfahrungsaustausch über bestehende KI-Anwendungen erleichtert. Unser Ansatz ist es, verantwortungsbewusst zu experimentieren, zu lernen und die besten Lösungen für unser Unternehmen zu finden.

29. Im Aufsichtsratsbericht werden neue Märkte als wichtiges Besprechungsthema erwähnt. Bitte erläutern Sie konkret in welchen Märkten Sie wie Fuß fassen möchten. Hat der Aufsichtsrat hierzu Beschlüsse gefasst?

Neue Geschäftschancen eröffnen sich für LS telcom vor allem im Bereich der öffentlichen Sicherheit (Flughäfen, Schutz der kritischen Infrastruktur etc., einschließlich des Einsatzes von Drohnen) und der Verteidigung, und zwar nicht nur auf nationaler Ebene. Diese neu entstandenen Geschäftschancen bergen ein erhebliches Wachstumspotential und ermöglichen es LS telcom, bewährte Technologien und Produkte mit gewissen Anpassungen in diese neuen Märkte zu transferieren. Ebenso war die Digitalisierung von Lizenzprozessen bei Regulierern und der künftig verstärkte Einsatz von KI ein wichtiges Diskussionsthema, ferner die Erschließung neuer regionaler Märkte, insbesondere in Afrika.

Die Diskussionsergebnisse wurden detailliert in Sitzungsprotokollen festgehalten.

30. Aus welchen Gründen sind die Rechts- und Beratungskosten um 50 Prozent gestiegen? An welche Beratungsunternehmen haben Sie in welcher Höhe Beratungskosten bezahlt?

Die Rechts- und Beratungskosten sind von TEUR 626 auf TEUR 936 (+ TEUR 310) angestiegen, die größte Einzelposition entfällt dabei auf eine Beratungsleistung für Geschäftsentwicklung im militärischen Markt (TEUR 120). Des Weiteren sind die Kosten für Steuerberatung und Rechtsberatung angestiegen. Hier zeigen sich deutlich die Wirkungen

des von Brüssel verordneten Bürokratieaufbaus durch Lieferkettengesetz, Taxonomie, DSGVO und weitere Segnungen, die auch schon im Vorfeld ihrer Einführung große Aufwände hervorrufen.

31. Die freiwilligen Sozialleistungen und Fortbildungskosten wurden mehr als halbiert.

Wobei wurde hier gespart? Welche freiwilligen Sozialleistungen wurden im Geschäftsjahr 2022/23 und welche im Geschäftsjahr 2023/24 erbracht?

Die Fortbildungskosten reduzierten sich von TEUR 113 auf TEUR 63, teilweise durch den Einsatz von modernen Online-Schulungspaketen.

Die freiwilligen Sozialleistungen sind aufgrund einer geänderten Kontenzuordnung um TEUR 116 zurückgegangen, weil die Zuordnung der Aufwendungen für Tankgutscheine von den „Sonstigen betrieblichen Aufwendungen, Unterkonto Sozialleistungen“ in den Personalbereich „Soziale Aufwendungen“ geändert wurde.