



## LS telcom AG

# Ordentliche Hauptversammlung zum Geschäftsjahr 2021/2022

Copyright © 2023 by LS telcom AG

1

## Einleitung

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

In diesem Vortrag werden die Zahlen zum abgelaufenen Geschäftsjahr 2021/22 erläutert und nochmals kurz das Geschäftsmodell dargestellt.

Bitte beachten Sie unsere Copyright-Erläuterungen. Vielen Dank!

## Disclaimer

### Copyright © 2023 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 und aus 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 © 2023 by LS telcom AG

2

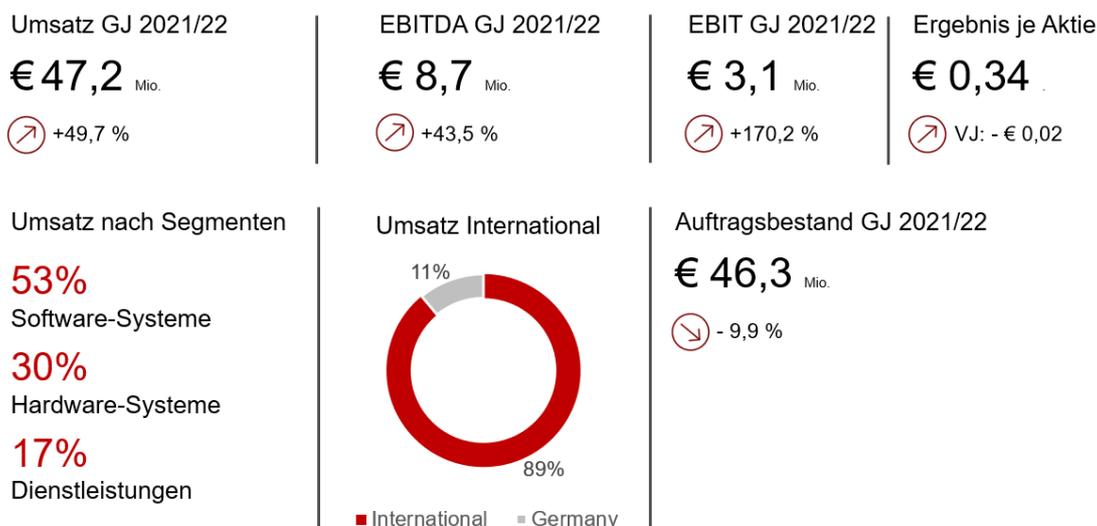
## Agenda

- 1 Begrüßung
- 2 Highlights des Geschäftsjahres 2021/2022
- 3 Unternehmen, Geschäftsmodell und Strategie
- 4 Finanzielle Entwicklung und Gewinnverwendung
- 5 Zusammenfassung und Ausblick



## Highlights des Geschäftsjahres 2021/2022

## Ausgezeichnete Umsatz- und Ergebnisentwicklung im GJ 2021/22



Copyright © 2023 by LS telcom AG

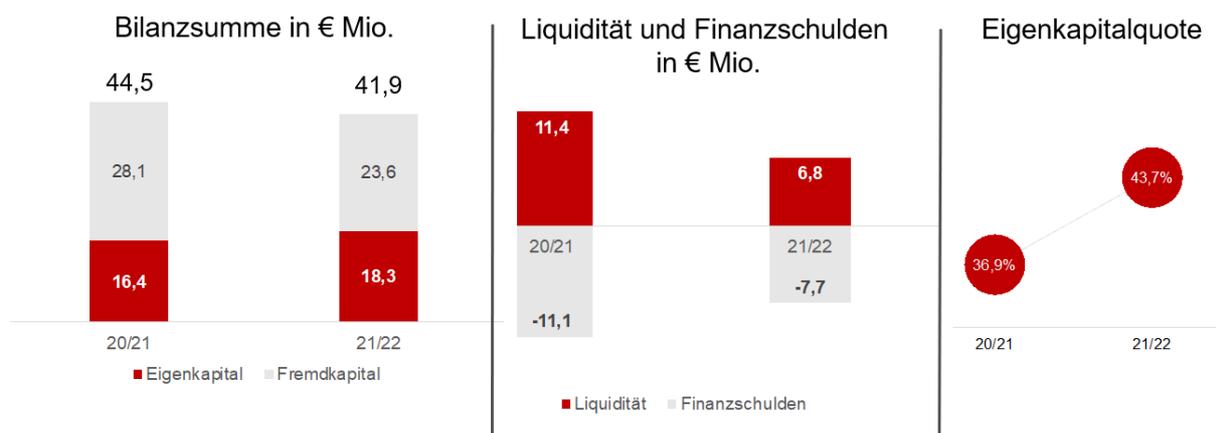
5

Auf der Folie sehen sie die Eckdaten des Geschäftsjahres 2021/2022. Unser Geschäftsjahr geht vom 01.10. bis 30.09. Der Umsatz stieg um knapp 50% auf EUR 47,2 Mio., das EBIT erhöhte sich um 170% auf EUR 3,1 Mio. und das Ergebnis pro Aktie lag bei 34 Euro Cents. 89% unserer Umsatzerlöse erzielten wir im Ausland. Insgesamt konnten wir die von uns gesteckten finanziellen Ziele für das Geschäftsjahr 2021/2022 voll umfänglich erreichen. Die Zahlen werden später noch genauer erläutert.

Zur besseren Einordnung der folgenden Wirtschaftsdaten:

LS telcom berichtet nach den Segmenten Software-Systeme, Hardware-Systeme und Dienstleistungen. Das Software-Segment trug mit 53%, Hardware-Systeme mit 30% und Dienstleistungen mit 17% zum Gesamtumsatz bei.

Solide Bilanz- und Liquiditätssituation



Copyright © 2023 by LS telcom AG

6

**Folie 6**

Neben der starken Umsatz- und Ergebnisentwicklung zeigte sich unsere bilanzielle Situation zum Geschäftsjahresende als äußerst solide. Wir konnten die Eigenkapitalquote von einem bereits hohen Wert im Vorjahr in Höhe von 36,9% auf 43,7% steigern. Zudem verfügten wir über liquide Mittel in Höhe von 6,8 Mio. Euro. Der Rückgang im Vergleich zum Vorjahr ist zum größten Teil auf die erfolgte Tilgung von Krediten zurückzuführen.

## Rekordauftrag gewonnen und erste Aufträge für mySPECTRA

**Großauftrag in Australien (Volumen c. € 13,3 Mio.):** LSX unterzeichnete einen Vertrag mit dem australischen Verteidigungsministerium über die Modernisierung seines Spektrum-Management-Systems.

**Soft-Launch von mySPECTRA:** mySPECTRA ist die neu entwickelte, web- und cloudbasierte Softwarelösung von LSX zur Digitalisierung von Spektrum-Management-Verfahren. LSX erwartet einen globalen Austausch- und Upgrade-Zyklus bei ihrer installierten Basis.

Im Nahen Osten **erhielt LSX einen Auftrag für seine SPECTRA-Lösung** zur Verwaltung der Frequenzverteilung während eines wichtigen Sportevents.

Umsatz (€ 47,2 Mio.) leicht über und EBIT (€ 3,1 Mio.) innerhalb der Prognosespanne für das Geschäftsjahr 2021/22

Copyright © 2023 by LS telcom AG

7

### Folie 7

Auch strategisch konnten wir unsere Ziele im Geschäftsjahr 2021/2022 erreichen. Seit einigen Jahren entwickeln wir mit Hochdruck eine komplett neue Spektrum-Management-Softwarelösung, mySPECTRA. Wir haben erneut erhebliche Ressourcen dafür aufgewendet und strategisch einen Meilenstein erreicht. Im letzten Jahr ist es uns gelungen, einen Soft-Launch zu starten und die ersten Kunden hierfür zu gewinnen.

Zudem verzeichneten wir einen Rekord-Auftrag mit einem Volumen von EUR 13,3 Mio. mit dem australischen Verteidigungsministerium.



**Geschäftsmodell. Wachstum. Strategie.**

Copyright © 2023 by LS telcom AG

8

### Folie 8

In der Folge werde Ihnen nun ausführlich unsere Geschäftstätigkeit, unser Geschäftsmodell und unsere Strategie erläutern.

## Weltweit führender Anbieter von integrierten Software-Systemen für die Verwaltung, Planung und Überwachung von Funk-Frequenzen.

Die LS telcom Gruppe entwickelt **Software-Lösungen, hardwarenahe Systeme, integrierte Software-/Hardware-Lösungen** und **Planungs- sowie Beratungsleistungen im Bereich Funk-Spektrum.**

### Global Hidden Champion

Gegründet 1992

Internationale Kundenbasis mit lokaler Präsenz in den wichtigsten Märkten

100+ Länder

1.000+ aktive Kunden

~85% internationale Umsätze

### Weltweit führende Software für Funk-Spektrum-Lösungen

Mehr als 1.600 Entwicklerjahre seit 2003 investiert

F&E ~15% des Umsatzes

+30 Jahre Erfolgsbilanz

285 Mitarbeitende, hauptsächlich in den Bereichen IT, Software und Technologie

### Hoher Anteil an Software- und wiederkehrenden Erlöse

ca. 60% Software-Erlöse (\*)

ca. 50% der Software-Erlöse wiederkehrend (Wartung)

(\*) Bedingt durch zwei Projekte mit einem hohen Hardware-Anteil lagen die Software-Erlöse im GJ 21/22 bei 53 %

Copyright © 2023 by LS telcom AG

9

## Folie 9

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

Wir bieten hier die gesamte Wertschöpfungskette von der Software, über die Hardware, professionellen Dienstleistungen bis zu integrierten Systemen an. Unser Schwerpunkt bildet dabei oft die Software-Komponente. Einige Beispiele:

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

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

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

Daneben ist ein steigender Bedarf an Funkfrequenzen in den sogenannten Vertikalmärkten, sehr oft im Bereich der kritischen Infrastruktur (KRITIS), wie Flughäfen, Transport und Logistik, Krankenhäuser, öffentliche Sicherheit, intelligente Verkehrssysteme, Energieversorgung zu erkennen. Überall dort kommen heute intelligente Funknetze zum Einsatz. Aus unserer starken Stellung im Bereich des professionellen Digitalfunks ist es uns gelungen, Kunden in all den genannten vertikalen Märkten zu gewinnen.

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

- Wir sind in über 100 Ländern aktiv
- Haben mehr als 1.000 Kunden
- Rund 85% und im zurückliegenden Geschäftsjahr sogar 89% unserer Umsätze erzielen wir in unseren internationalen Märkten.
- Wir haben seit 2003 mehr als 1.600 Entwicklerjahre in unsere Software investiert
- Wir wenden bis zu 15 % unseres Umsatzes für Forschung und Entwicklung auf.
- Durchschnittlich erzielen wir rund 60 % unseres Umsatzes mit Software-Erlösen.
- Davon sind rund 50 % wiederkehrend.

## Ausgezeichnete Wachstumschancen

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

Copyright © 2023 by LS telcom AG

10

### Folie 10

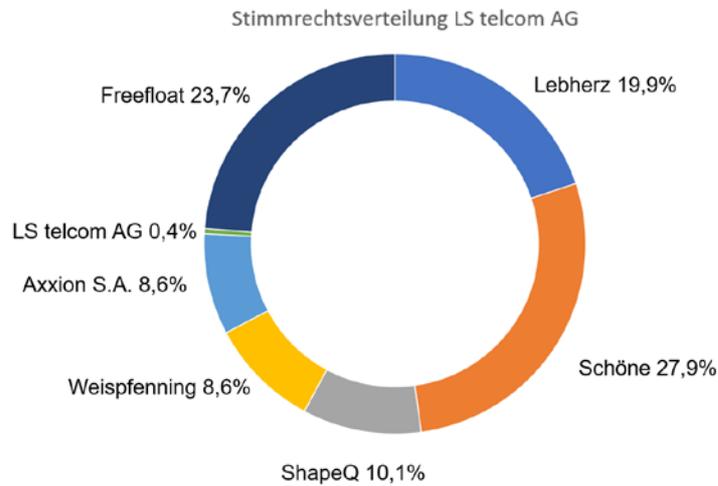
Die drei großen strukturellen Treiber für unsere Wachstumschancen sind hier dargestellt.

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

Zweitens, die Einsatzmöglichkeiten von Funk-Systemen steigen stark an. Technologischer Fortschritt und die Digitalisierung ermöglichen den Einsatz von Funk-Technologien auf immer mehr Gebieten wie z.B. Verkehr, Industrie, Logistik, Infrastruktur – um nur einige zu nennen. Dadurch steigen die von uns adressierbaren Märkte um ein Vielfaches und damit die Nachfrage nach unseren Systemen.

Drittens, unser klassischer Kundenkreis Behörden und Regulierer arbeitet auf Systemen, die teilweise schon Jahrzehnte im Einsatz sind. Allerdings nimmt die Komplexität stetig zu und lässt sich mit der bestehenden Infrastruktur nicht mehr bewerkstelligen. Wir erwarten einen Ersatzzyklus für unsere neu entwickelte mySPECTRA Lösung, mit entsprechenden erheblichen Wachstumschancen für uns.

**Aktionärsstruktur (jeweils letzte bekannte Meldung)**



**Folie 11**

Zu unsere Aktionärsstruktur gemäß den letzten bekannten Meldungen: Der Freefloat liegt derzeit bei fast 24%. Die beiden Firmengründer Dr. Manfred Lebherz und Dr. Georg Schöne halten 19,9% und 27,9% Daneben gibt es einige starke Ankeraktionäre.

## LEISTUNGSVERSPRECHEN DER LS telcom Gruppe



### Innovationsführer und First-Mover

Wir sind ein weltweiter Innovationsführer und Vorreiter bei integrierten Software-Systemen für die Verwaltung, Überwachung und Planung von Funk-Frequenzen.

### Maximaler Nutzen von Funkdiensten

Mit unserer Software, Technologie und unseren Systemen sorgen wir dafür, dass alle Frequenznutzer im privaten und öffentlichen Bereich, in allen Branchen und Industrien, den größtmöglichen Nutzen aus den Funkdiensten ziehen können.

### Treiber der digitalen Transformation

Wir ermöglichen die digitale Transformation, unterstützen Megatrends wie IoT, M2M, KI und garantieren die effiziente, störungsfreie und sichere Nutzung innovativer Mobilfunkanwendungen.

Copyright © 2023 by LS telcom AG

12

## Folie 12

Wie sehen wir uns oder was ist das Leistungsversprechen an unsere Kunden?

Erstens – wir sind Innovationsführer, First-Mover und Vorreiter bei integrierten Software-Systemen für die Verwaltung, Überwachung und Planung von Funk-Spektrum. Wir liefern unseren Kunden die beste verfügbare Technologie in diesem Bereich.

Zweitens, wir sorgen dafür, dass alle Frequenznutzer den größtmöglichen Nutzen aus ihren Funkdiensten ziehen können.

Drittens, mit unseren Technologien sind wir Treiber der Digitalisierung und ermöglichen mit unserer Technologie den Einsatz von Internet of Things, Machine to Machine oder Künstlicher Intelligenz für unterschiedlichste Applikationen.

## DIVERSIFIZIERTES KUNDENPORTFOLIO:



**Starkes, internationales Kundenportfolio** in den traditionellen Märkten der Gruppe



**Schnellwachsende**, diversifizierte **Kundenbasis in neuen Wachstumsbranchen** und vertikalen Märkten

### Ministerien / Behörden

- Regulierungsbehörden
- Ministerien für Telekommunikation
- Verteidigungsministerien

### TK- und Rundfunk-Netzbetreiber

- Betreiber von Mobilfunknetzen
- Rundfunkveranstalter (TV & Radio)
- Anbieter von Funk- und PMP-Netzen

### Branchen & vertikale Märkte

- Industrieunternehmen
- Öffentliche Sicherheit
- Verteidigung und Sicherheit
- Öffentliche Verkehrsmittel/ Eisenbahnen
- Flughafen, Häfen und Transportwesen
- Industrie
- Öl und Gas
- Versorgungsunternehmen
- Gesundheitswesen

## Folie 13

Zu unseren Kunden and Märkten: LS telcom hat 3 Hauptkundengruppen: dies sind Ministerien und Behörden, dort im wesentlichen Regulierungsbehörden, Ministerien für Telekommunikation und Verteidigung sowie Unternehmen des Kommunikations- und Verteidigungssektors, des Weiteren TK- und Rundfunk-Netzbetreiber und schließlich die vertikalen Märkte mit ihren zahlreichen Branchen.

Insgesamt haben wir damit ein sehr diversifiziertes Kundenportfolio: Wir betreuen Kunden weltweit auf allen Kontinenten. Unsere Services werden von öffentlichen Unternehmen, Behörden und im privaten Sektor beansprucht. Im privaten Sektor können unsere Lösungen universell eingesetzt werden, also überall dort, wo Funknetze zum Einsatz kommen.

Unsere diversifizierte Kundenbasis spiegelt unseren strategischen Ansatz wider – wir entwickeln Lösungen, die Kunden in den verschiedensten Branchen und für verschiedenste Applikationen einen echten Mehrwert bieten.

## DAS DIENSTLEISTUNGS- UND PRODUKTPORTFOLIO DER GRUPPE

<b>Software-Systeme</b>	Gesamtes Software-Geschäft	<ul style="list-style-type: none"><li>• Projektorientiertes Geschäft</li><li>• Vermarktung erfolgt in vielen Fällen als integrierte Systeme mit Hardware</li><li>• Lizenzgebühren, projektbezogene Gebühren, Wartung</li></ul>
<b>Integrierte Messsysteme</b>	Hardware-bezogene Systeme	<ul style="list-style-type: none"><li>• Projektorientiertes Geschäft</li><li>• Größtenteils mit Software-Aktivitäten verbunden</li><li>• Türöffner für direkte Kundenbeziehungen</li></ul>
<b>Consulting und Professional Services</b>	Beratung und technische Dienstleistungen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Nutzung des Funk-Spektrum-Know-how für weitere Umsatzquellen</li><li>• Projektorientiertes Geschäft auf Grundlage von Time &amp; Material Vereinbarungen</li></ul>

Copyright © 2023 by LS telcom AG

14

### Folie 14

LS telcom ist als One-Stop-Shop Anbieter positioniert. Wir decken im Bereich Funk-Spektrum und Frequenz-Management die Gesamt-Wertschöpfungskette ab: Software-Systeme, Integrierte Messsysteme, Consulting und Professional Services.

Unser Software-Geschäft ist weiterhin stark projektorientiert. In der Regel erzielen wir mit unseren Projekten Lizenzgebühren, projektbezogene Erlöse und Wartungsumsätze.

Unsere Software wird in vielen Fällen zusammen als integriertes System mit unseren Hardware-Lösungen vermarktet. Bei den Hardware-Lösungen handelt sich vornehmlich um Messsysteme. Damit Funknetze störungsfrei betrieben werden können, ist eine umfassende Überwachung und Kontrolle notwendig. Hierfür liefern wir entsprechende Messsysteme, die teilweise auch in Drohnen integriert sind.

Schließlich haben wir neben Software und Hardware-Lösungen eine eigene Dienstleistungseinheit. Hier nutzen wir unsere Expertise, um über Consulting und Professional Services weitere Umsatzquellen zu erschließen.

Im Folgenden gehe ich auf unsere Segmente ein und zeige Ihnen einige Beispiele unserer Produkte.

## Software-Lösungen & Systeme



LS telcom vermarktet umfassende Software-Lösungen im Bereich Funk-Spektrum für alle Arten von Anwendungen und über alle Branchen und vertikalen Märkte hinweg.



Integrierte Softwarelösungen für effizientes Spektrum-Management, Überwachung und Planung

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

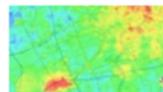


Planung und Verwaltung von Funknetzen und Standorten

SPECTRA



Spectrum Map



CHIRplus\_BC



mySPECTRA



Dynamic Spectrum Access



CHIRplus\_NGN



SPECTRAmil



LS OBSERVER CMS



CHIRplus\_TC



### Folie 15

Software-Lösungen sind seit jeher der wichtigste Umsatzpfeiler der LS telcom AG gewesen. Unsere innovativen Lösungen werden von unseren Kunden für die Planung, Koordinierung, Lizensierung und Optimierung von Funksystemen eingesetzt.

Hierbei arbeitet ein weltweit aufgestelltes, starkes Entwicklungsteam einerseits an der Pflege bestehender Produkte, was uns stabile Wartungseinkünfte garantiert. Außerdem wird durch Neuentwicklungen, z.B. im Bereich künstlicher Intelligenz, neues Marktvolumen adressiert und durch komplette Überarbeitungen ganzer Softwaregruppen auch Kaufanreiz im bestehenden Kundensegment geschaffen.

## Integrierte Messsysteme

Integrierte Messsysteme steuern und überwachen die Frequenznutzung.

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

Übersicht des Hardware-Produktportfolios der Gruppe

- Intelligente Industrielösungen
- Intelligente Messlösungen
- Antennenanlagen
- Systemintegration
- Fliegende Plattformen



## Folie 16

Die integrierten Mess-Systeme der LS telcom werden insbesondere von Behörden dazu benutzt, kritische Standorte zu schützen sowie die Einhaltung von Lizenzbedingungen zu überwachen. Unsere Systeme sind so konzipiert, dass sie unter klimatisch schwierigsten Bedingungen – z.B. im tropischen Regenwald oder bei extremer Kälte – eingesetzt werden können.

Wir sehen uns dabei als Lieferant von Systemlösungen, die immer auch durch einen Soft- und Firmwareanteil unterstützt werden, so dass ein reiner Nachbau unserer Hardware nicht zielführend ist.

Die seit längerem in der Entwicklung begriffene Drohnentechnologie schafft neue Möglichkeiten der Netzanalyse für unsere Kunden und soll in den kommenden Jahren zunehmend relevante Umsatzbeiträge bringen.

## Beratung und professionelle Dienstleistungen

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

- Spektrum Consulting
- Spektrum-Management-as-a-Service
- Planung, Realisierung von Funknetzen
- Monitoring-as-a-Service
- Training Academy
- 5G-Services
- Technologie-Beratung



Copyright © 2023 by LS telcom AG

17

### Folie 17

Wir bieten unseren Kunden ein umfangreiches Portfolio an professionellen Dienstleistungen und Beratungsleistungen rund um die Kernkompetenzen der LS telcom an. Dies geht von der Planung einzelner Funkanlagen bis hin zu landesweiten Netzen und umfasst alle gängigen Technologien. Bei der Durchführung ihrer Kommunikationsprojekten stehen wir unseren Kunden mit unserem Expertenteam als kompetenter Berater in Technologiefragen oder Themen rund um die effiziente Nutzung von Funkspektrum zur Verfügung. Über unsere „As-a-Service“ Angeboten können Kunden Leistungen an die LS telcom auslagern.

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



### Warum mySPECTRA

- Mit den derzeit im Einsatz befindlichen Systemen lässt sich die zunehmende Komplexität in der Verwaltung des Funk-Spektrums kaum mehr bewältigen.
- Mit mySPECTRA hat LS telcom ein innovatives System entwickelt, das Anwender in die Lage versetzt, die zunehmende Komplexität und Systemanforderungen zu bewerkstelligen.

### Vorteile für Kunden und Anwender

- Vollständig web- und cloudbasiert
- Vielseitig einsetzbar: on-premise, hybrid, cloud
- Kundenspezifische Einstellungen können automatisiert vorgenommen werden
- Die Verwaltung des Funk-Spektrums wird vollständig digitalisiert, mit erheblichen Effizienzgewinnen für die Anwender
- Der Einsatz von mySPECTRA führt zu deutlich reduzierten Betriebskosten

Copyright © 2023 by LS telcom AG

18

### Folie 18

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

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

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

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

**Was wir bereits heute tun**

- ISO 14001 Zertifiziert
- Solarstromerzeugung lange vor Bestehen der Solardachpflicht
- Vermeidung unnötiger Reisen durch Videomeetings
- Verpflichtung für E- und Hybrid-Autos bei allen Neuanschaffungen im PKW Bereich
- E-Tankstelle für Mitarbeiter mit monatlichem Freikontingent zur Schaffung von Wechselanreizen
- Jobrad Initiative für verstärkte Nutzung von Rädern statt KFZ
- Umfassende Complianceverpflichtung zur Sicherung nachhaltiger Geschäftspraktiken

**Folie 19**

Im Sektor Nachhaltigkeit sind wir schon seit langem aktiv, haben uns bereits ISO14001 zertifiziert, um die Umweltverträglichkeit unserer Aktivitäten zu gewährleisten und verbessern. Wir motivieren auch unsere Mitarbeitenden durch Schaffung von Anreizen zu nachhaltigem Denken.

## RESILIENTES GESCHÄFTSMODELL



### One-stop-shop Ansatz

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



### Technologie-Führerschaft & Integrierte Systeme

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



### Branchenübergreifende Lösungen

- Die Lösungen der LS telcom können in nahezu jeder Branche sowie in verschiedenen Anwendungsfällen eingesetzt werden.



### Steigerung der wiederkehrenden Erlöse

- LS telcom baut kontinuierlich den Anteil an Wartungsverträgen aus und steigert damit den Anteil der wiederkehrenden Erlöse.



### Globale Reichweite

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



### Erschließung neuer Märkte und Branchen

- Nutzung unserer ausgezeichneten Expertise in Funk-Spektrum Technologien für die Expansion in vertikale Märkte und Anwendungen.

## Folie 20

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

Wir sind als One-Stop-Shop-Anbieter positioniert. Damit können wir unsere Kunden umfassend betreuen und grenzen uns gegenüber unseren Wettbewerbern ab.

Die Lösungen von LS telcom sind branchenübergreifend, d.h. sie können für die verschiedensten Applikationen verwendet werden. Dies schafft uns hervorragende Wachstumsmöglichkeiten und wir können neue Märkte erschließen.

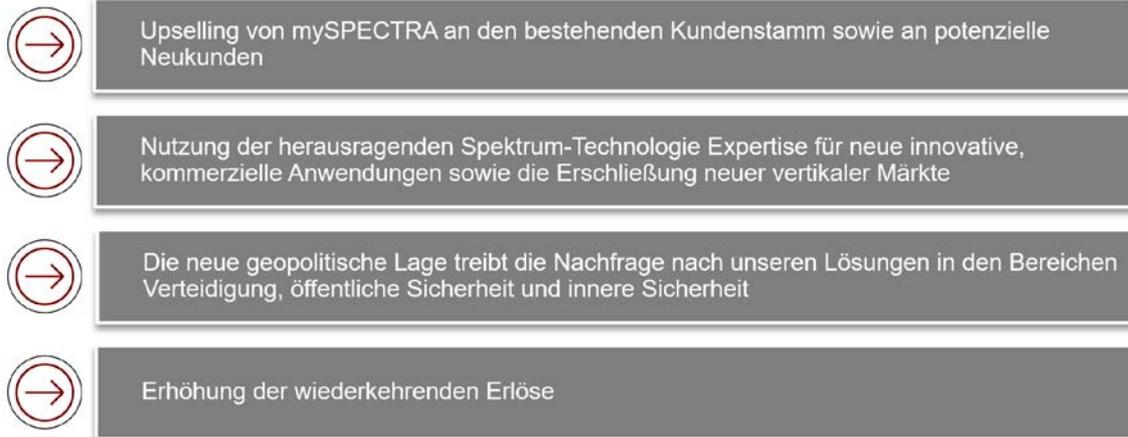
Wir haben eine globale Reichweite mit einem Netzwerk an Standorten,

Tochtergesellschaften, Joint Ventures und Partnern rund um den Globus.

Wir sehen die LS telcom auf dem Gebiet der Software-Systeme und integrierten Systeme für das Management Funk-Frequenzen als weltweit führend an. Unser Ziel ist es, die Technologieführerschaft nicht nur zu verteidigen, sondern den Vorsprung weiter auszubauen.

Schließlich wollen den Anteil der wiederkehrenden Erlöse stetig erhöhen, um unser Geschäftsmodell widerstandsfähiger gegen äußere Einflüsse aufzustellen.

## UNSERE WACHSTUMSTRATEGIE BASIERT AUF VIER SÄULEN



### Folie 21

Unsere Wachstumsstrategie basiert dabei auf 4 Säulen.

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

mySPECTRA versetzt Kunden in die Lage, viele Anforderungen selbst einzustellen bzw. Kundenwünsche werden automatisiert über die Software konfiguriert. Damit entfällt zusätzlicher Programmieraufwand, mit mittelfristig positiven Effekten auf unsere operativen Margen.

Zweitens – wie bereits mehrfach dargelegt – wir nutzen unsere Expertise, um in neue Märkte vorzustoßen. Dies konnten wir bereits erfolgreich unter Beweis stellen.

Drittens – die neue geopolitische Lage treibt die Nachfrage nach unseren Lösungen in den Bereichen Verteidigung, öffentliche Sicherheit und innere Sicherheit. Beispielsweise kommen unsere Lösungen im Bereich Drohnendetektion, Elektronische Abwehr, Konvoischutz und Funknetze im Feld zum Einsatz.

Vorstandspräsentation zur Hauptversammlung am 16.03.2023

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

Auf den folgenden Seiten legen wir für jede Wachstumssäule ausführlich unsere Chancen und unseren Lösungsansatz dar.

## WACHSTUMSSTRATEGIE: ERSTE SÄULE - UPSELLING



Upselling von mySPECTRA an den bestehenden Kundenstamm sowie an potenzielle Neukunden

### Chancen

#### Upgrade-Zyklus bei Behörden u. Ministerien

- Zunehmende Komplexität
- Steigende Nachfrage Funk-Spektrum
- Begrenzte Frequenzkapazitäten

Notwendigkeit der Aufrüstung und Digitalisierung der bestehenden Systeme

**Marktpotenzial: c. € 140 Mio. Investitionsvolumen für neue Projekte pro Jahr**

### Unsere Lösung

#### mySPECTRA

- Neu entwickeltes automatisiertes, webbasiertes Softwaresystem für das Spektrum-Management
- On-premise-, Cloud- und hybride Lösungen möglich
- Hoher Individualisierungs-Grad für Kunden ohne zusätzlichem Programmier-Aufwand
- Mehrere Datenbank-Lösungen: Oracle, PostGre SQL, MS-SQL

### Unsere Stärken und USPs

#### Technologisch führende Lösung

- Führende Technologie und Systeme für die Frequenzverwaltung
- Globale Reichweite und lokale Präsenz auf den wichtigsten Märkten
- Großer bestehender Kundenstamm mit > 1.000 durchgeführten Projekten
- Starke Markenbekanntheit

## Folie 22

Die Folie 23 zeigt unsere erste Säule unserer Wachstums-Strategie – Upselling von Upgrades an unsere bestehenden Kunden sowie an potenzielle Neukunden.

Wir schätzen, dass weltweit das jährliche Volumen für Investitionen bei Behörden und Ministerien für Funk-Spektrum-Lösungen bei rund 140 Mio. Euro liegen dürfte. Wir haben global einen bestehenden Kundenstamm von mehr als 1.000 Kunden, bei denen wir mittelfristig gute Chancen für mySPECTRA sehen.

## WACHSTUMSTRATEGIE: ZWEITE SÄULE – APPLIKATIONEN & MÄRKTE



Nutzung unserer herausragenden Spektrum-Technologie Expertise für neue innovative, kommerzielle Anwendungen sowie die Erschließung neuer vertikaler Märkte

### Chancen

#### Vielfältige Einsatzmöglichkeiten

- Digitale Transformation & neue Technologien (M2M, AI, 5G...) als Megatrends für eine **stetig steigende Zahl an Einsatzmöglichkeiten für Funknetz-Anwendungen.**
- Intelligente Verkehrslösungen, Logistik, Häfen, Industrie & Produktion, Krankenhäuser, Polizei, Versorger, Öl & Gas

### Unsere Lösung

#### Branchenübergreifende Lösungen

- Unser Produkt- und Lösungsportfolio ist für den Einsatz in verschiedenen Branchen und Anwendungen konzipiert.
- Unerreichte Kompetenz und Expertise in der Unterstützung unserer Kunden bei der Planung komplexer Funknetze.
- Outsourcing-Partner für Frequenz- und Netzverwaltung.

### Unsere Stärken und USPs

#### One-stop-shop Partner

- Hervorragender track-record bei öffentlichen Auftraggebern als Referenz bei Kunden aus der Industrie, Services, Logistik, etc.
- One-Stop-Shop-Ansatz mit Software, Hardware, Beratung und integrierten Systemen als USP.
- Globale Präsenz mit Niederlassungen in den wichtigsten Märkten

Copyright © 2023 by LS telcom AG

23

## Folie 23

Basis für unsere zweite Wachstumssäule bildet der technologische Fortschritt. Die Anwendungsmöglichkeiten für Funklösungen steigt stetig: Intelligente Verkehrssysteme, Autonomes Fahren, Flughäfen, Transport, Krankenhäuser, Fabriken – um einige Beispiele zu nennen. Unsere Lösungen sind branchenübergreifend einsetzbar. Wir konnten das bereits durch viele neue Kunden außerhalb des Bereichs Ministerien und Behörden unter Beweis stellen.



Die neue geopolitische Lage treibt die Nachfrage nach unseren Lösungen in den Bereichen Verteidigung, öffentliche Sicherheit und innere Sicherheit

#### Chancen

##### **Steigende Verteidigungshaushalte**

- Modernisierung der Fähigkeiten für elektronische Verteidigung
- Ausbau der Schutzsysteme für Fahrzeuge, Standorte und Gebäude gegen elektronische Kriegsführung
- Optimierte Frequenznutzung
- Anti-Drohnen-Systeme

#### Unsere Lösung

##### **mySPECTRA & SPECTRAmil**

- Spektrum und Frequenzen: Planung, Nutzung, internationale Koordinierung, Zuweisung
- Lösungen für elektronische und Funknetz-basierte Verteidigung, Einsatzplanung im Raum, Fahrzeugschutz

#### Unsere Stärken und USPs

##### **Starkes Produktportfolio für Verteidigungs-Lösungen**

- Führende Spektrum-Technologie und Systeme für Anwendungen im Bereich Verteidigung.
- Große Referenzprojekte, z. B. mit dem australischen Verteidigungsministerium (Projektvolumen € 13 Mio.)

## Folie 24

Die neue geopolitische Lage führt zu steigenden Verteidigungsbudgets und zur Modernisierung der Fähigkeiten in der elektronischen Abwehr. Wir sehen die LS telcom Gruppe gut positioniert, um entsprechende Lösungen bereitstellen zu können.



Erhöhung der wiederkehrenden Erlöse

Resilientes Geschäftsmodell

**Langfristige Partnerschaften mit unseren Kunden**

- Großprojekte mit einem Projektvolumen im zweistelligen Millionen-Euro-Bereich, in der Regel auf Lizenzbasis.
- Langfristige Wartungs- und Serviceverträge
- Hohe Kundenloyalität

Erhöhung der Qualität des Umsatzes

**Stetig wachsende Wartungs- und damit wiederkehrende Einnahmen**

- Die Zahl der Wartungs- und Serviceverträge nimmt im Laufe der Zeit kontinuierlich zu.
- Die Basis der wiederkehrenden Erlöse wächst mit der stetig steigenden Zahl an Wartungsverträge.
- Über die Zeit eine stetige Verbesserung der Qualität des Umsatzes, da der Anteil der wiederkehrenden Erlöse strukturell steigt.

Copyright © 2023 by LS telcom AG

25

**Folie 25**

Die vierte Säule betrifft unsere wiederkehrenden Erlöse. Je höher der Anteil der wiederkehrenden Erlöse, je stärker das Wachstum der Gruppe durch unser Neugeschäft. Wir legen einen starken Fokus darauf, unsere Wartungsverträge kontinuierlich zu erhöhen.

Damit beende ich meine Ausführungen zur Strategie und zum Wachstum und komme nun zum Abschnitt Finanzielle Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr 2021/2022.



**Finanzielle Entwicklung und Gewinnverwendung**

Copyright © 2023 by LS telcom AG

26

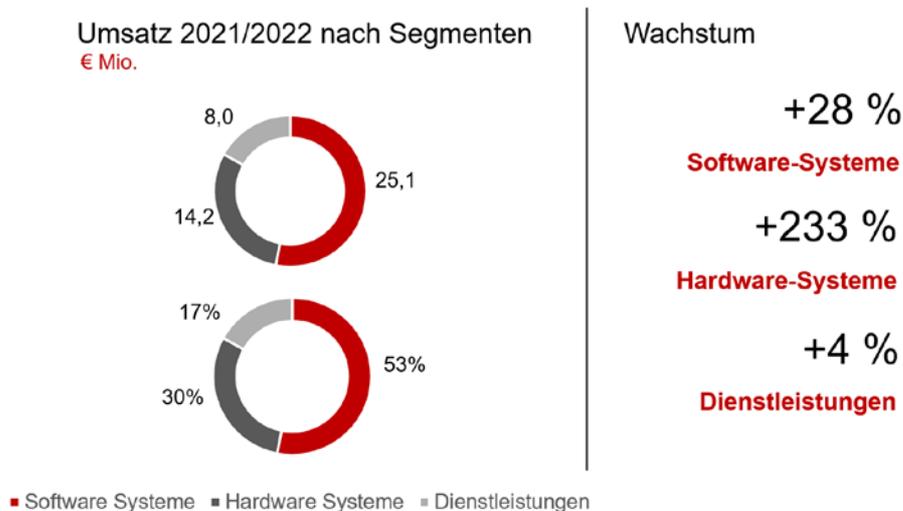
## Überblick Umsatz- und Ergebnisentwicklung im GJ 2021/2022

Umsatz GJ 2021/22	EBITDA GJ 2021/22	EBIT GJ 2021/22	Ergebnis je Aktie
€ 47,2 Mio.	€ 8,7 Mio.	€ 3,1 Mio.	€ 0,34
↗ +49,7 %	↗ +43,5 %	↗ +170,2 %	↗ VJ: - € 0,02

### Folie 27

Eine kurze Übersicht zur Entwicklung der wichtigsten Kennzahlen: Wir konnten alle wesentlichen Kennzahlen deutlich steigern, trotz Lieferkettenproblemen und steigenden Materialpreisen. So stieg der Umsatz um knapp 50% auf 47,2 Mio. Euro und das EBIT um 170% auf 3,1 Mio. Euro. Das Ergebnis je Aktie lag bei 34 Euro Cent. Der Jahresüberschuss wurde auf neue Rechnung vorgetragen und mit den Verlusten aus Vorjahren saldiert, da wir nach geltenden Regelungen keine Ausschüttung vornehmen dürfen. Dazu muss der noch mit Abschreibungen auf Finanzanlagen aus den Vorjahren belastete HGB-Bilanzverlust erst positiv sein. Daran arbeiten wir mit Nachdruck.

## Entwicklung der Segmente GJ 21/22



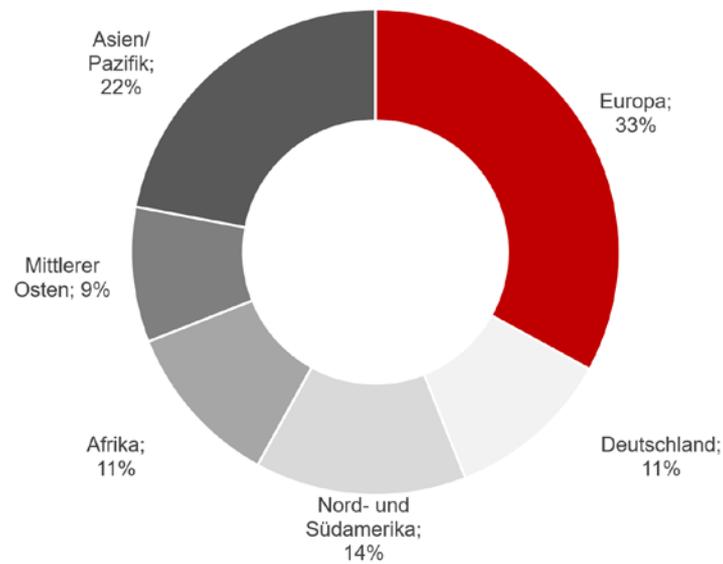
Copyright © 2023 by LS telcom AG

28

### Folie 28

Zu den Segmenten: Der Kernbereich Softwaresysteme erwirtschaftete ein Umsatzwachstum von 28% auf 25,1 Mio. Euro. Das Segment Hardware-Systeme zeigte ein außerordentlich hohes Wachstum von 233%. Der Umsatz des Segments lag damit bei 14,2 Mio. Euro. Das hohe Wachstum wurde insbesondere durch zwei Großprojekte getrieben, die beide einen hohen Hardware-Anteil hatten. Infolgedessen lag der Umsatzanteil des Software-Segments bei 53%. In den vergangenen Jahren lag der Software-Anteil zwischen 60% und 70%. Wir gehen davon aus, dass zukünftig der Software-Anteil eher wieder steigen sollte.

Umsatz nach Regionen: 89% Export-Anteil



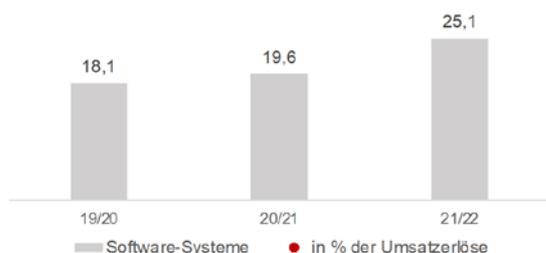
**Folie 29**

LS telcom erzielte im Geschäftsjahr 2021/2022 89% seiner Umsätze im Ausland. Die Umsätze verteilen sich auf alle Weltregionen. Europa ohne Deutschland hatte mit 33% den größten Umsatzanteil, gefolgt von der Region Asien/Pazifik mit einem Anteil von 22%.

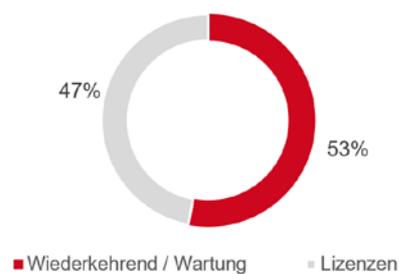
## Kontinuierliche Steigerung der Umsatzerlöse im Segment Software Systeme



Software-Systeme: Umsatzentwicklung und Anteil am Konzern-Umsatz (€ Mio.)



Umsatzmix Software-Systeme GJ 2021/22: Wiederkehrend vs. Lizenzen



Copyright © 2023 by LS telcom AG

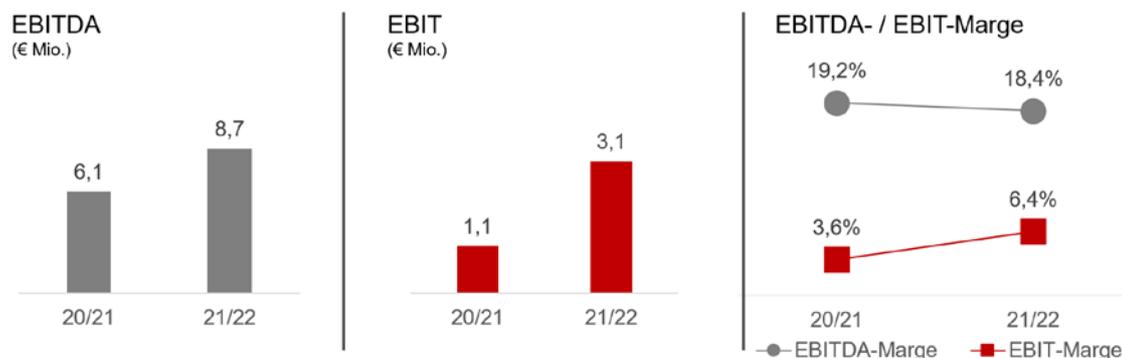
30

### Folie 30

Das Segment Software-Systeme etwas näher betrachtet: In den letzten beiden Jahren konnten wir in dem für die Gruppe strategisch wichtigsten Segment ein solides Umsatzwachstum erzielen.

Auf der rechten Seite der Folie ist der Umsatz-Mix des Segments dargestellt. Im Geschäftsjahr 2021/2022 trugen Wiederkehrende Erlöse – vornehmlich Wartung – 53% zum Segmentumsatz bei.

## EBITDA- und EBIT Entwicklung im GJ 2021/22



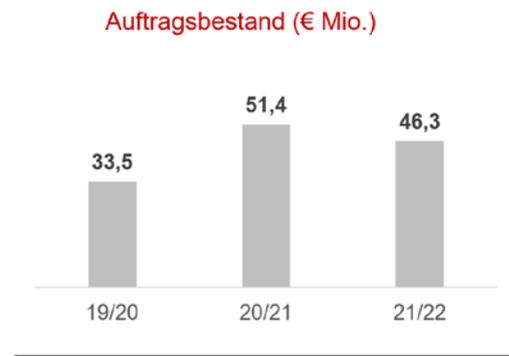
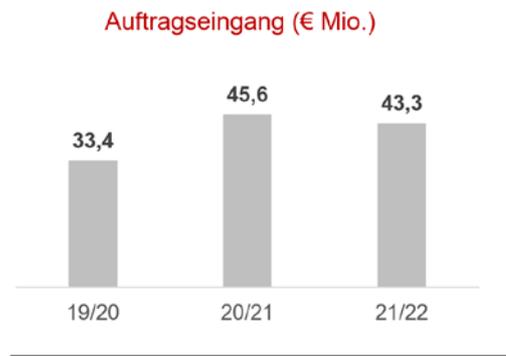
- EBIT- und EBITDA-Wachstum entlang des starken Umsatz-Wachstums
- Steigende Kosten für bezogene Leistungen, Personal und externe Berater: Abwicklung des hohen Projektvolumens, Entwicklungsaufwand für mySPECTRA, hoher Hardware-Anteil bei zwei Projekten

### Folie 31

EBITDA und EBIT Entwicklung für das Geschäftsjahr 2021/2022: Insgesamt konnten wir das EBIT von 1,1 Mio Euro auf 3,1 Mio. Euro steigern. Das EBIT war insbesondere von drei Faktoren beeinflusst. Wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr die Entwicklung unserer innovativen mySPECTRA-Lösung weiter vorangetrieben, mit entsprechenden F&E Aufwendungen für eigenes Personal und externe Dienstleister. Zudem mussten wir auf Grund des hohen Projektvolumens auch im Tagesgeschäft auf externe Dienstleister zurückgreifen. Schließlich konnte sich die LS telcom der allgemeinen Lohn- und Gehaltsentwicklungen nicht entziehen.

Trotzdem gelang es, die EBIT-Marge von 3,6% auf 6,4% steigern.

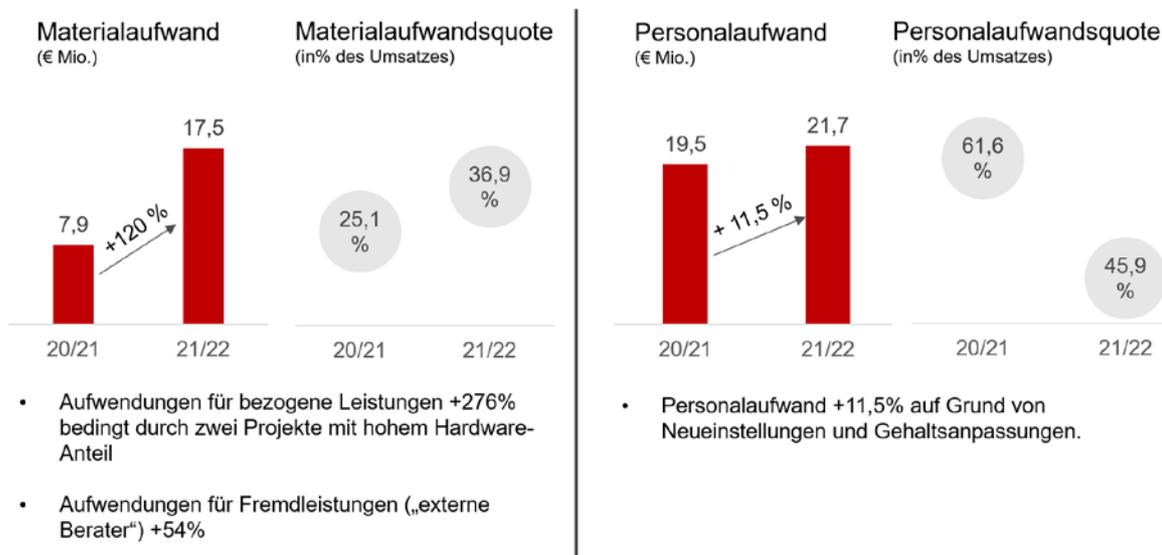
## Auftragseingang und Auftragsbestand



### Folie 32

Einige Infos zu Auftragseingang und Bestand: Auch wenn sich hier immer wieder Schwankungen durch großvolumige Projekte ergeben, hat sich der Auftragsbestand doch auf wesentlich erhöhtem Niveau festgesetzt, das wir als Basis für weiteres Steigerungspotential betrachten.

## Materialaufwand beeinflusst durch erhöhte Aufwendungen für Berater und Materialeinkauf



Copyright © 2023 by LS telcom AG

33

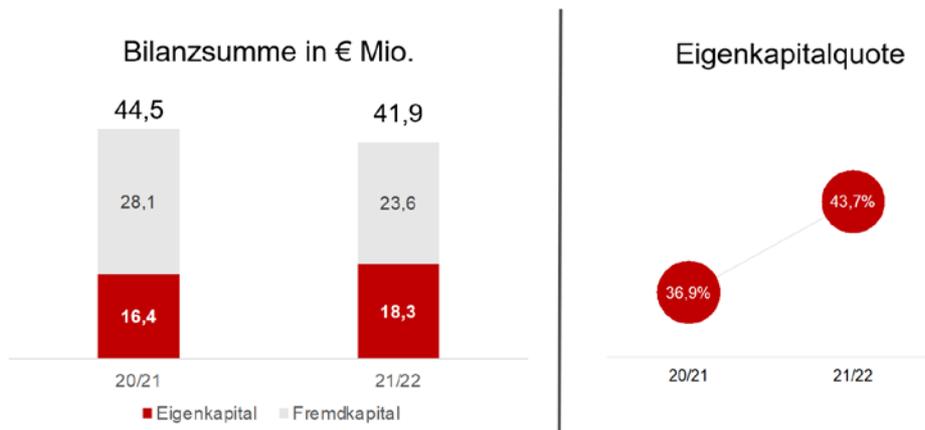
### Folie 33

Neben den Umsätzen ist auch immer die Entwicklungen für den Material- und Personalaufwand zu betrachten: Der Materialaufwand inkludiert im Wesentlichen die Aufwendungen für bezogene Leistungen wie z.B. Hardware sowie Aufwendungen für Fremdleistungen. Die Aufwendungen für bezogene Leistungen sind deutlich gestiegen, da wir für zwei Großprojekte Hardware-Komponenten im größeren Umfang eingekauft haben. Wie bereits an mehreren Stellen erläutert, hat sich der Einsatz der externen Dienstleister stark erhöht.

Der Materialaufwand ist im GJ 2021/2022 im Vergleich zum Vorjahr deutlich um 120% auf 17,5 Mio. Euro gestiegen. Die Materialaufwandsquote – definiert als Materialaufwand in Relation zum Umsatz – erhöhte sich von 25,1% auf 36,9%.

Der Personalaufwand ist mit um 11,5% gestiegen. Die Steigerung lag damit deutlich unterhalb unseres Umsatzwachstums. Daher ging die Personalaufwandsquote von 61,6% auf 45,9% zurück.

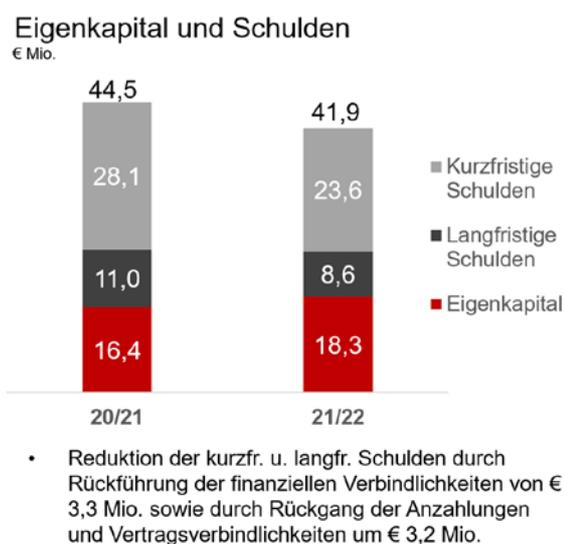
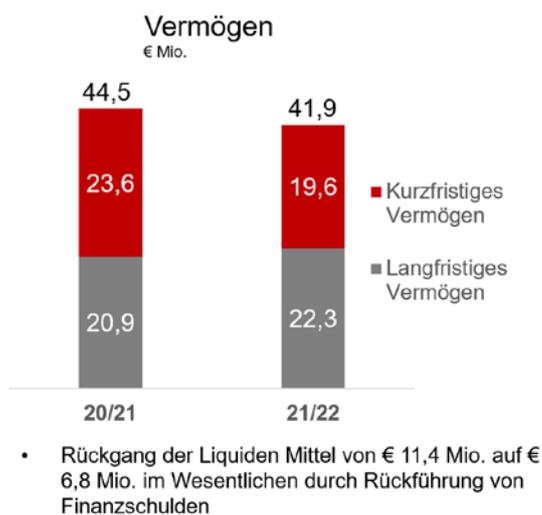
Eigenkapitalquote von 36,9% auf 43,7% deutlich gesteigert



**Folie 34**

Einige Eckdaten unserer Bilanz: Die Bilanzsumme ging von 44,5 Mio. Euro im GJ 2020/2021 auf 41,9 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2021/2022 zurück. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich von 36,9% auf 43,7%. Damit konnten wir den bereits guten Vorjahreswert nochmals deutlich verbessern.

## Vermögensstruktur und Eigenkapital & Schulden



### Folie 35

Bei Betrachtung unserer Vermögensstruktur ergibt sich, dass sich das kurzfristige Vermögen von 23,6 Mio. Euro auf 19,6 Mio. Euro reduziert hat. Wesentlicher Grund hierfür ist, dass wir Finanzschulden getilgt haben und sich dadurch unsere liquiden Mittel von 11,4 Mio. Euro auf 6,8 Mio. Euro im GJ 2021/2022 reduziert haben.

Auf der Passivseite der Bilanz haben sich sowohl unsere kurzfristigen als auch unsere langfristigen Schulden reduziert. Wie bereits eingangs erläutert, ist unser Eigenkapital von 16,4 Mio. Euro auf 18,3 Mio. Euro gestiegen.

## Abnahme der Liquiden Mittel durch Rückführung von Finanzschulden



Copyright © 2023 by LS telcom AG

36

### Folie 36

Zum Geschäftsjahres Ende lagen unsere liquiden Mittel bei komfortablen 6,8 Mio. Euro. Wie bereits dargestellt, ist der Rückgang hauptsächlich auf die Tilgung von Krediten zurückzuführen. Der Free Cashflow – definiert als Operativer Cashflow minus Investitionen – war mit minus 0,6 Mio. Euro leicht negativ. Zum einen haben wir unsere Investitionen um 25% deutlich gesteigert. Zum anderen ging der Operative Cashflow um 1,3 Mio. Euro auf 4,9 Mio. Euro zurück – bedingt durch einen Rückgang der Anzahlungen und Vertragsverbindlichkeiten. Dieser Wert unterliegt historisch hohen Schwankungen und ist von uns nicht direkt steuerbar.



## Zusammenfassung und Ausblick

Copyright © 2023 by LS telcom AG

37

Damit schließe ich meine Ausführungen zur finanziellen Entwicklung. Im nächsten Abschnitt fasse ich die wesentlichen Punkte zur LS telcom nochmals zusammen und gebe einen Ausblick auf das Geschäftsjahr 2022/2023.

## ZUSAMMENFASSUNG & HIGHLIGHTS



### Einzigartige Kompetenz in Spektrum-Technologie

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



### Attraktive Wachstumschancen

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



### Robuste finanzielle Performance

- **Hoher Auftragsbestand**
- **Starkes Umsatz- und EBIT-Wachstum** im GJ 2021/2022 und solide finanzielle Performance im GJ 2022/2023 erwartet.



### Strukturelle Wachstumstreiber

- **Strukturelles Wachstum angetrieben durch Digitalisierung & Innovation:** 5G, Industrie 4.0, M2M, IoT, KI
- **Begrenzte Funk-Spektrum-Kapazitäten** erfordern eine effiziente Nutzung und Verwaltung, die durch Spektrum-Technologie und Softwaresysteme unterstützt werden.

## Folie 38

Eine kurze Zusammenfassung unsere Positionierung und Wachstumsstrategie:

Wir haben eine einzigartige Kompetenz in der Spektrum-Technologie: 100 aktive Länder, mehr als 1.000 zufriedene Kunden über Branchen, Länder und Märkte; unsere Dienste werden in kritischen Infrastrukturen genutzt.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2021/2022 haben wir eine robuste finanzielle Performance gezeigt und erwarten für das neue Geschäftsjahr zwar eine rückläufige Ergebnisentwicklung, aber weiterhin ein solides Ergebnis.

Unsere Märkte zeigen strukturelles Wachstum durch Innovationen wie 5G, Industrie 4.0, M2M, IoT und Knappheiten bei der Ressource Funk-Spektrum. Für uns bieten sich attraktive Wachstumschancen und wir haben uns dafür ausgezeichnet positioniert.

## AUSBLICK FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2022/2023

- **Umsatzprognose** in der Bandbreite von **€ 43,0 bis € 47,5 Mio.**
  - Der vertraglich gesicherte Auftragsbestand für das laufende Geschäftsjahr sollte bei planmäßiger Projektdurchführung Umsatzerlöse in Höhe von EUR 29,5 Mio. (Vorjahr: EUR 35,1 Mio.) beisteuern.
- **EBIT** im Prognosekorridor von **€ 2,1 Mio. EUR bis € 2,6 Mio.**
  - Fachkräfte-Mangel und hohe Inflation sollte zu steigenden Personalaufwendungen führen.
  - Weiterhin erhöhter Einsatz von externen Beratern notwendig, um Projektvolumen sowie mySPECTRA-Entwicklung durchführen zu können.

### Folie 39

Für das neue Geschäftsjahr 2022/2023 erwarten wir einen Umsatz in der Bandbreite von 43 bis 47,5 Mio. Euro

Für das EBIT prognostizieren wir einen Korridor von 2,1 bis 2,6 Mio. Euro. Das EBIT berücksichtigt steigende Aufwendungen für Personal sowie einen weiterhin hohen Einsatz von Fremdberatern.

Damit beende ich meinen Vortrag zum Geschäftsjahr 2021/2022 und bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.

