

Auskünfte des Vorstands und des Aufsichtsrats zu den Fragen von Aktionären zur ordentlichen Hauptversammlung am 16. März 2023

Ordnungsgemäß zur Hauptversammlung angemeldete Aktionäre konnten bis Sonntag, 12. März 2023, 24:00 Uhr MEZ, ihre Fragen im Wege der elektronischen Kommunikation über das HV-Online-Portal an den Vorstand übermitteln. Nachstehend alle eingegangenen Fragen in der Reihenfolge, wie sie uns zugegangen sind sowie den korrespondierenden Auskünften des Vorstands und des Aufsichtsrats, soweit dieser Adressat der Fragen war. Soweit nichts anderes angegeben wird, werden die Auskünfte vom Vorstand erteilt.

Fragen der Aktionärin Frau Julia Schöffler:

- 1. Für welchen Zeitraum sind an Herrn Dr. Manfred Lebherz Karenzzahlungen zu leisten und in welcher Höhe (2021/2022: € 251.293 gemäß Vergütungsbericht)?***

Die Karenzzahlungen betreffen nur das Geschäftsjahr 2021/2022 in der im Vergütungsbericht ausgewiesenen Höhe, darüber hinaus sind keine weiteren Karenzzahlungen mehr zu leisten.

- 2. Wann kommt der Vorstand/Aufsichtsrat der Forderung nach einer Änderung der Dividendenpolitik, die auch von Herrn Haindl in seinem Statement vom 13.12.2022 aufgeworfen wurde, nach?***

Antwort des Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Holtermüller und des Vorstands:

Unser Ziel ist es, so bald wie möglich wieder Dividenden auszuschütten. Allerdings ist dies rechtlich erst dann erlaubt, wenn der Bilanzgewinn der HGB-Bilanz positiv ist. Aktuell weisen wir einen Bilanzverlust aus, so dass die rechtlichen Rahmenbedingungen für eine Ausschüttung nicht gegeben sind. Wir arbeiten mit Nachdruck daran, den HGB-Bilanzverlust auszugleichen, um wieder ausschüttungsfähig zu sein.

- 3. Welche Planungen bestehen zur Nachfolge von Herrn Schöne, der im Mai das 64. Lebensjahr vollendet?***

Antwort des Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Holtermüller:

Der Aufsichtsrat hat unter Beachtung des Beschlusses der 22. ordentlichen Hauptversammlung vom 10.03.2022 zum neuen System der Vorstandsvergütung den Anstellungsdienstvertrag mit Herrn Dr. Schöne mit Wirkung ab dem 01.10.2022 für die Dauer von vier Jahren, bis einschließlich 30.09.2026, verlängert. Selbstverständlich wird der Aufsichtsrat rechtzeitig eine Nachfolgeregelung treffen; aktuell besteht aber kein Handlungsbedarf.

4. Welche Planungen bestehen zur Besetzung des Aufsichtsrates in Bezug auf die im Jahr 2022 veränderte Aktionärsstruktur?

Antwort des Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Holtermüller:

Der Aufsichtsrat steht einer Erweiterung des Aufsichtsgremiums offen gegenüber, wenn es gelingt, zusätzliche Kompetenzfelder, Fähigkeiten und Erfahrungen unter Diversitätsgesichtspunkten in das Gremium einzubringen.

5. An das Aufsichtsratsmitglied Herr Prof. Burghof: Im Geschäftsjahr 2021/2022 wurde das Währungsrisiko zwar als wesentlich eingeschätzt (EW hoch, finanzielles Risiko sehr hoch). Es wurden aber keine Sicherungsgeschäfte getätigt. Gemäß Sensitivitätsanalyse des Wirtschaftsprüfers hätte eine negative Veränderung um 10% bei den relevanten Währungen einen Verlust von € 875.000 zur Folge gehabt. Zwar lag der positive Effekt im Geschäftsjahr bei € 1,51 Mio., aber es hätte auch gegenteilig verlaufen können! Ist angesichts der Ertragslage des Unternehmens ein vollständiger Verzicht auf Sicherungsgeschäfte dem Risiko und der Ertragslage aus dem operativen Geschäft angemessen?"

Antwort des Aufsichtsratsmitglieds Prof. Dr. Burghof in Abstimmung mit dem Vorstand:

Die auf S. 119 des Geschäftsberichts dargestellte Sensitivitätsanalyse wird im Rahmen des Risikomanagements vom Unternehmen durchgeführt und dann vom Abschlussprüfer geprüft. Sie ergibt einen ersten Einblick in die Größenordnung, in der ein Währungsrisiko in einzelnen Währungen besteht. Die Ergebnisse darf man aber aus unterschiedlichen Gründen nicht überinterpretieren: Addiert man etwa, wie dies die Fragestellerin unternimmt, die potenziellen Verluste aus allen Währungen, würde man etwa im Fall der LS telcom unterstellen, dass alle Währungen gleichzeitig gegenüber dem Euro um 10 % an Wert verlieren würden. Ein solches Szenario ist eher unwahrscheinlich. Richtig ist allerdings, dass die Wertentwicklung mancher Währungen stark korreliert ist, so etwa in der jüngsten Vergangenheit die der beiden wichtigsten Währungen im Portfolio der LS telcom, USD und AUD. Darüber hinaus wird das Währungsrisiko der LS telcom wie bei vielen anderen Unternehmen klar vom Preisrisiko des Dollars dominiert, der für über die Hälfte des Volumens verantwortlich ist. Aus dieser Perspektive ist die so ermittelte Größenordnung des Währungsrisikos also durchaus realistisch, was sich ja auch in der tatsächlichen und erheblichen bilanziellen Ergebniswirkung der Währungseffekte in der GuV des vergangenen Geschäftsjahres niederschlägt.

Die wesentliche Einschränkung der Aussagekraft dieser Zahlen ergibt sich meines Erachtens aber aus dem Gegensatz zwischen der im Risikomanagement adressierten Zahlungsebene und der Ebene der bilanziellen Bewertung. So stammt mit EUR 1,3 Mio. (von insgesamt EUR 1,51 Mio.) ein Großteil der Währungsgewinne aus der Schulden- und Ertragskonsolidierung, nicht aus realisierten Kursgewinnen. Diese Effekte aus der Konsolidierung sind nicht zahlungswirksam, weshalb sie sich auf der Zahlungsebene auch nicht durch Sicherungsgeschäfte absichern lassen. In die Sensitivitätsanalyse

werden aber sämtliche Positionen in Fremdwährungen einbezogen, so auch die eigenen Bankguthaben der Tochtergesellschaften in Fremdwährung (beispielsweise die USD bei der US-Tochter RadioSoft Inc.). Diese Bankbestände stellen zwar im Konzern Fremdwährungspositionen dar. Sie werden aber in dem jeweiligen Land für Zahlungen benötigt, beispielsweise USD für US-Gehälter, und daher nicht in Euro konvertiert. Insofern unterliegen sie auf der Zahlungsebene keinem Währungsrisiko, nehmen aber in der Abbildung des Unternehmens im Jahresabschluss Einfluss auf die Höhe des Ergebnisses in der GuV. Diese sogenannte Translationsrisiken sichert man im Unterschied zu Transaktionsrisiken üblicherweise nicht ab.

Die Mitarbeitenden der LS telcom wägen bei jedem Auftrag in Fremdwährung das Kursrisiko gewissenhaft ab und entscheiden für jedes Projekt separat, ob eine Kurssicherung benötigt wird oder nicht. Dabei spielen auch die Transaktionskosten einer Absicherung eine Rolle. Zusätzlich versucht das Unternehmen bereits im Vorfeld eines Vertragsabschlusses, Kursrisiken zu minimieren und Verträge z. B. in EUR abzuschließen oder feste Umrechnungskurse zu vereinbaren. Unter sorgfältiger Betrachtung aller Faktoren waren im letzten Jahr keine Sicherungsgeschäfte angezeigt. In der Vergangenheit hat es solche aber auch schon gegeben.

Fragen von Herrn Dr. Otmar Philipp, Vertreter der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger e.V. (SdK e.V.)

1. *Wie entwickelte sich die Personalfuktuation bei LS telcom?*

Die Fluktuationsrate der LS telcom AG lag im Geschäftsjahr 2020/2021 bei 6,56 %. Im Geschäftsjahr 2021/2022 ist sie auf 7,9 % angestiegen.

2. *LS telcom hat sowohl ein complianceboard als ein Hinweisgeberportal eingerichtet. Wie unterscheiden sich die beiden Einrichtungen? Werden sie in Anspruch genommen? Welche Funktion hat der externe Compliance-Officer.? Wird er in Anspruch genommen?*

Das Complianceboard ist eine regelmäßig oder anlassbezogen tagende, interdisziplinäre Expertengruppe. Das Compliance Board unterstützt den Vorstand sowie den Compliance Officer bei der Umsetzung der Compliance Maßnahmen.

Hierbei hat das Compliance Board insbesondere folgende Aufgaben:

- Erarbeitung der Grundsätze des Compliance Management Systems.
- Erstellen der Entwürfe der grundsätzlichen Compliance Richtlinien.
- Erarbeitung der Grundsätze für ein Hinweisgeberverfahren, Compliance veranlasste Untersuchungen sowie den Umgang mit Fragen, Anregungen, Beschwerden oder Hinweisen.

Das Hinweisgeberportal ist ein Instrumentarium der Compliance, das es Hinweisgebern erlaubt, Hinweise unabhängig von Strukturen im Unternehmen direkt an den Compliance Officer zu geben. Dieser agiert unabhängig vom Unternehmen. Bislang gab es keine Inanspruchnahme dieser Einrichtung.

Der Compliance Officer ist dafür zuständig, dass der Unternehmensbetrieb nach den geltenden Gesetzen und innerbetrieblichen Standards erfolgt. Der Compliance Officer wird derzeit vor allem zur Beratung bei der Einführung von Richtlinien und bei Fragen zu Compliance-Themen in Anspruch genommen.

3. *Die Frauenquote der LS telcom liegt bei ca. 30%. Wie ist der Frauenanteil auf den verschiedenen Unternehmensebenen und wie hat er sich verändert?*

In der obersten Führungsebene unter dem Vorstand - die Direktoren/Geschäftsfeldleiter-Ebene - hatten wir 2020/2021 eine Frauenquote von 0 %, seit Beginn des Geschäftsjahres 2021/2022 liegt die Quote bei 22,2 %.

Auf der Ebene darunter lag die Frauenquote 2020/2021 bei 13,6 %. Im Geschäftsjahr 2021/2022 sank die Quote auf 5 %. Dies lag vor allem an der Beförderung von Mitarbeiterinnen aus dieser Ebene in die oberste Führungsebene unter dem Vorstand.

Die Frauenquote im Gesamtunternehmen ohne Führungskräfte lag im Geschäftsjahr 2020/2021 bei 34,2 % und im Geschäftsjahr 2021/2022 bei 32,3 %.

- 4. Zwar gilt das am 1. Januar dieses Jahres in Kraft getretene Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz nicht für LS telcom, weil die Mitarbeiterzahl weit unter der gesetzlich vorgesehenen liegt, das Gesetz ist aber auch für Unternehmen von Bedeutung, die nicht in seinen direkten Anwendungsbereich fallen. Welche Maßnahmen wurden und werden getroffen, um die vorgesehenen Sorgfaltspflichten zu erfüllen?**

Mithilfe eines wirksamen Compliance-Management-Systems können die wesentlichen Sorgfaltspflichten erfüllt werden. Darüber hinaus können auch die entsprechenden Kontroll- und Überprüfungsmechanismen eingerichtet und angewandt werden.

Wir haben traditionell einen beschränkten Wareneinsatz bei uns, achten aber bei der Auswahl unserer Lieferanten auf große Anbieter, die diese Verpflichtung meist ohnehin schon erfüllen müssen. Dabei sind die meisten eingesetzten Waren entweder aus der EU, USA oder Kanada.

- 5. Die Zahl der Mitarbeiter ist um 8,7% gestiegen. Aus welchen Regionen werden die meisten Mitarbeiter rekrutiert?**

Im Geschäftsjahr 2021/2022 wurde der Personalaufbau besonders durch Kräfte aus Australien und dem mittleren Osten bestimmt.

- 6. Der Geschäftsverlauf der LS telcom ist nach wie vor von Bestandskunden bestimmt. Für die weitere Entwicklung sind aber Neukunden von zentraler Bedeutung. Die Geschäfte mit ihnen betragen nur beunruhigende 7% und haben sich gegenüber dem Vorjahr mehr als halbiert. Wo sind die Gründe für diese Entwicklung?**

Der hohe prozentuale Rückgang lag an den beiden hochvolumigen hardwarebasierten Projekten, die im Vorjahr 2020/2021 als Neukunden klassifiziert wurden und im Geschäftsjahr 2021/2022 als Bestandskunden weitergeführt wurden. Deshalb war der Rückgang in der Kategorie „Neukunden“ zwar hoch, aber nur weil die beiden größten Projekte bereits im Vorjahr begonnen wurden und so nicht mehr in dieser Kategorie geführt wurden.

Zudem werden Kunden, die im Laufe der letzten 30 Jahre bereits mit uns Geschäft gemacht hatten, nicht mehr als Neukunde klassifiziert, wobei die Vertriebsaufwendungen zum Gewinnen einer Ersatzbeschaffung nach z. B. 12 Jahren sehr nahe an der Neukundengewinnung sind.

7. 89% der Umsatzerlöse stammen aus dem Ausland. Hatte und hat der Krieg in der Ukraine Umsatzverschiebungen zur Folge?

In unserer Gesamtplanung war der Krieg in der Ukraine nicht erwartet worden. Als direkte Folge haben wir einen margenstarken Wartungsvertrag mit einem russischen Kunden beendet. Dadurch haben wir im letzten Geschäftsjahr TEUR 200 weniger Umsatz erzielt, in den Folgejahren wird der gekündigte Wartungsvertrag einen Effekt von TEUR 400 pro Jahr haben. Direkt in der Ukraine haben wir keine Kundenverbindungen.

8. Das Vertriebsnetz soll insbesondere in Asien sowie in Nord- und Südamerika ausgebaut werden. In Asien und der Pazifik-Region ist der Umsatzanteil zwar gestiegen, in Nord- und Südamerika aber zurückgegangen. Wo liegen die Gründe dafür?

In der Region Asien/ Pazifik konnten wir den Umsatz in absoluten Zahlen um EUR 3,8 Mio. steigern, in Nordamerika blieb der Umsatz nahezu stabil. Lediglich in Südamerika konnten wir nicht an das Vorjahresniveau anknüpfen, da hier ein großes Projekt bereits im Vorjahr 2020/2021 erfolgreich abgeschlossen wurde.

In den USA und Kanada sind wir bestrebt, unsere Präsenzen auszubauen, da hier, wie auch in anderen Regionen der Welt, zunehmend ein wesentlicher lokaler Beitrag an der Gesamtleistung erwartet wird.

9. Während sich der Umsatz sehr erfreulich gesteigert werden konnte, gingen Auftragseingang und –bestand zurück. Wo sind die Gründe dafür zu suchen?

Der massive Umsatzsprung im Geschäftsjahr 2021/2022 ist zu einem guten Teil zwei weitgehend hardwarebasierten Projekten geschuldet. Der hohe Hardwareanteil hat zwar einerseits zu einem hohen Umsatz geführt, aber auch die Materialkosten im gleichen Maße steigen lassen. Da wir solch hardwarebasierte Projekte mit hohem Volumen nicht jedes Jahr haben, ging der Auftragsbestand erwartungsgemäß nach Abschluss dieser Projekte zurück. Der Auftragsbestand ist trotzdem mit EUR 46 Mio. (Stand 30.09.2022) weiterhin auf hohem Niveau.

10. Nur in einer Krisen- oder Notsituation kann eine Hauptversammlung ohne Präsenz der Aktionäre gerechtfertigt sein. Welche Gründe gab es, die diesjährige Hauptversammlung der LS telcom virtuell durchzuführen?

Antwort des Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Holtermüller (in Abstimmung mit dem Vorstand):

Nach dem neu geschaffenen § 118 a AktG ist die virtuelle Hauptversammlung eine gleichwertige Alternative zur Präsenz-HV und versteht sich nicht als Notlösung für Pandemie- und sonstige Notsituationen.

Wir haben uns für die virtuelle Durchführung der HV dieses Jahres ausschließlich deshalb entschieden, weil wir im Unternehmen noch vor kurzem eine ganze Reihe teilweise sehr ernsthafter Corona-Infektionen von Mitarbeitern durchstehen mussten und keine vermeidbaren Gesundheitsrisiken für die Teilnehmer der heutigen Hauptversammlung eingehen wollten. Mit der Entscheidung zugunsten des digitalen HV-Formats für die diesjährige HV geht keine Festlegung auf das Format der Hauptversammlungen der kommenden Jahre einher.

Fragen von Herrn Ivo Henkys, Vertreter der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e.V. (DSW e.V.)

- 1. In welchem Umfang sind bei Ihnen im letzten Geschäftsjahr Aufträge von der Bundeswehr eingegangen? Welcher Anteil hiervon ist durch den höheren Etat der Bundeswehr von 100 Mio. Euro entstanden?**

Im letzten Geschäftsjahr 2021/2022 hatten wir keinen Auftragseingang von der Bundeswehr. Das „Sondervermögen Bundeswehr“ und die Änderung der Bundeshaushaltsordnung wurde am 6. Juli 2022 im Bundesgesetzblatt verkündet und trat am 7. Juli 2022 in Kraft. So verblieben im letzten Geschäftsjahr weniger als 3 Monate vom Inkrafttreten Kraft treten des Gesetzes bis zur Vergabe, was in der Regel deutlich zu kurz für die Durchführung eines Beschaffungsverfahrens speziell für noch nicht geplante und budgetierte Projekte ist.

- 2. Wie viel Umsatz mit welcher Gewinnmarge haben Sie für Produkte und Dienstleistungen im Verteidigungssektor im letzten Geschäftsjahr, sowie im Geschäftsjahr 2021, erwirtschaftet?**

Der Umsatz im Verteidigungssektor betrug im GJ 2021/2022 EUR 6,1 Mio. und konnte gegenüber dem Vorjahr, in dem er EUR 2,6 Mio. betrug, um 136 % gesteigert werden. Die Projekte im Verteidigungssektor laufen meist über mehrere Jahre hinweg. Deshalb ist die Marge pro Jahr nur sehr bedingt aussagekräftig für das Gesamtprojekt. Die Marge pro Projekt können wir aus Wettbewerbsgründen nicht veröffentlichen.

- 3. Wie hoch lag die Gewinnmarge der wiederkehrenden Erlöse im letzten Geschäftsjahr?**

Zu den wiederkehrenden Erlösen gehören im Wesentlichen unsere Wartungsverträge. In der Berichtsperiode lag der Anteil der Wartungsumsätze im Segment Software bei EUR 14,8 Mio. Dagegen stehen die direkt zuordenbaren Aufwendungen sowie unsere aktivierbaren und nicht aktivierbaren Entwicklungsleistungen, die die Basis für unsere Wartungsleistungen darstellen. Als Resultat ergibt sich eine Marge von rund 10 %.

- 4. In welchem Umfang werden wiederkehrende Erlöse durch Kunden aus dem Verteidigungssektor erwirtschaftet?**

Die Wartungsumsätze in diesem Bereich sind noch gering, weil ein Wartungsvertrag erst im Anschluss an ein erfolgreich beendetes Projekt abgeschlossen wird. Die neuesten Großprojekte im Verteidigungssektor sind noch nicht in dieser Phase, weshalb im letzten Geschäftsjahr 2021/2022 die Wartungsumsätze lediglich bei TEUR 376 lagen. Hier

erwarten wir in den Folgejahren nach Abschluss der Projekte einen deutlichen Anstieg der wiederkehrenden Wartungserträge.

Im Verteidigungsbereich wird bei weniger finanzstarken Ländern teilweise auch kein Wartungsvertrag abgeschlossen, sondern punktuell defektes Material repariert. Bei Software wird in diesen Fällen wegen des hohen Aufwands der Qualifikation neuer Versionen, des Nachtrainierens bei Versionswechseln und weil Personal rotiert, eher eine regelmäßige Totalerneuerung der Software angestrebt, die in Zyklen von etwa 7-10 Jahren erfolgt.

5. Wurde der Aufsichtsrat oder der Vorstand im Vorraus von dem Aktienverkauf von Dr. Leberherz informiert?

Antwort des Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Holtermüller:

Aufsichtsrat und Vorstand erfuhren vom Anteilsverkauf zuerst von der Erwerberseite, was anschließend von Dr. Leberherz bestätigt wurde.

6. Gibt es Überlegungen bezüglich des Anwerbens eines dritten Vorstandsmitgliedes?

Antwort des Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Holtermüller:

Der Aufsichtsrat beschäftigt sich kontinuierlich mit der Frage optimaler Ressourcen auf Vorstandsebene. Er hält derzeit die Ernennung eines weiteren Vorstandsmitgliedes nicht für zielführend.

7. Inwiefern ist die Höhe des Cashflows von der Stichtagsbewertung beeinflusst?

Der Cashflow enthält im Finanzmittelfonds Fremdwährungsbestände, die gemäß DRS 21.35 am Abschlussstichtag zum Devisenkassamittelkurs in EUR umgerechnet wurden. Diesen Veränderungen des Finanzmittelfonds liegen keine zahlungswirksamen Geschäftsvorfälle zugrunde, weshalb ein Ausweis dieser Wechselkursdifferenzen gesondert von den Cashflows aus der laufenden Geschäftstätigkeit, der Investitions- und der Finanzierungstätigkeit zu erfolgen hat.

Insofern werden die Cashflows von der Stichtagsbewertung der Fremdwährungsbestände nicht beeinflusst, da diese ausschließlich die zahlungswirksamen Mittelzu- und -abflüsse zeigen und nicht die zahlungsunwirksamen Bewertungen von Fremdwährungspositionen zum Stichtag.

Dagegen bewirkt der Eingang von Zahlungsmitteln auf unsere Konten einen Cash-Zufluss. Da Projekte nicht zwingend vor Ende eines Geschäftsjahres abgeschlossen werden, erfolgt hier in der Regel eine Bewertung nach Percentage of Completion (POC). Das hat aber oftmals keinen direkten Zufluss von Zahlungsmitteln zur Folge, wodurch zum Stichtag durchaus ein hohes EBIT erzielt werden kann, aber der Cashbestand das nicht reflektiert.

8. Werden Maßnahmen ergriffen um den free cashflow über 0 Euro zu heben? Wenn ja welche, und ab wann wird dieses Ziel vorraussichtlich erreicht?

Der Free Cashflow definiert sich aus der Differenz zwischen Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit und dem Cashflow aus Investitionstätigkeit.

Aufgrund der hohen Investitionen in unsere zukunftsgerichteten, internen Entwicklungsprojekte fiel der Cashflow aus Investitionstätigkeit entsprechend hoch aus. Wir planen, die Investitionen nach Abschluss des aktuellen Entwicklungszyklus‘ wieder deutlich reduzieren zu können und andererseits auf der Basis der neu geschaffenen Produktwelt erhebliche Neuumsätze zu stimulieren. Hier erwarten wir eine deutliche Verbesserung im folgenden Geschäftsjahr 2023/24.

9. Sind bereits Anfragen des neuen Großinvestors bezüglich Aufsichtsrats- oder Vorstandsänderungen eingegangen?

Antwort des Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Holtermüller:

Der Investor ShapeQ hat erklärt, an einer künftigen Erweiterung des Aufsichtsrats interessiert zu sein. Er hat ferner Interesse daran bekundet, die Gesellschaft bei der Identifikation geeigneter Berater zur Förderung des operativen Geschäfts, insbesondere im Rahmen der Auftragsakquise, zu unterstützen.

10. Hat sich der Vorstand oder Aufsichtsrat bereits mit dem neuen Großinvestor getroffen um über Absichten und Einflussnahmen des Großinvestors zu sprechen? Wenn ja, welche Erkenntnisse haben sich daraus ergeben?

Antwort des Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Holtermüller und des Vorstands:

Dr. Holtermüller hatte einen Repräsentanten des Investors auf den 31.01.2023 in sein Stuttgarter Büro eingeladen, um sich in einem offenen und konstruktiven Gespräch über die Zielsetzungen des Investors auszutauschen. Es wurde eine langfristige Investmentperspektive und eine konstruktive Zusammenarbeit bekundet.

Am 22.12.2022 traf sich der Vorstand mit Repräsentanten von ShapeQ in Lichtenau zu einem Gedankenaustausch. Hier wurde seitens ShapeQ unter anderem dargelegt, dass Interesse an der Nominierung eines Aufsichtsratskandidaten bestünde.