

Kapsch Group



# ***Kapsch Group.***

*Konzernabschluss 2019/20.*



# **Kapsch Group.**

## Geschäftsbericht 2019/20.

Dieser Geschäftsbericht wurde mit größtmöglicher Sorgfalt und unter gewissenhafter Prüfung sämtlicher Daten erstellt. Satz- und Druckfehler können dennoch nicht ausgeschlossen werden. Durch die kaufmännische Rundung von Einzelpositionen und Prozentangaben kann es zu geringfügigen Rechendifferenzen kommen.

Um zu signalisieren, dass im Geschäftsbericht Personenbezeichnungen sowohl auf Frauen als auch auf Männer Bezug nehmen, wurde teilweise eine geschlechtergerechte Formulierung (z. B. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter) verwendet. Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wurden an einzelnen Stellen geschlechterun-spezifische Termini verwendet, stets sind aber Männer wie Frauen angesprochen.

### **Disclaimer**

Bestimmte Aussagen in diesem Geschäftsbericht sind „zukunftsgerichtete Aussagen“. Diese Aussagen, welche die Wörter „glauben“, „beabsichtigen“, „erwarten“ und Begriffe ähnlicher Bedeutung enthalten, spiegeln die Ansichten und Erwartungen der Gesellschaft wider und unterliegen Risiken und Unsicherheiten, welche die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich beeinträchtigen können. Der Leser sollte daher nicht unangemessen auf diese zukunftsgerichteten Aussagen vertrauen. Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH ist nicht verpflichtet, das Ergebnis allfälliger Berichtigungen der hierin enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen zu veröffentlichen, außer dies ist nach anwendbarem Recht erforderlich.

### **Impressum**

Medieninhaber und Hersteller: KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH

# *Inhaltsverzeichnis.*

|  |     |
|--|-----|
| <b>Unternehmen</b>                             |     |
| Unternehmensprofil                             | 4   |
| Ausgewählte Finanzkennzahlen                   | 5   |
| <b>Konzernlagebericht</b>                      |     |
| Wirtschaftliches Umfeld                        | 7   |
| Entwicklung des Kapsch Konzerns                | 12  |
| Geschäftssegmente                              | 21  |
| Sonstige Unternehmensangaben                   | 32  |
| Ausblick                                       | 44  |
| <b>Konzernabschluss</b>                        |     |
| Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung           | 46  |
| Konsolidierte Bilanz                           | 47  |
| Konsolidierte Eigenkapitalveränderungsrechnung | 48  |
| Konsolidierte Kapitalflussrechnung             | 49  |
| Erläuterungen zum Konzernabschluss             | 50  |
| Bestätigungsvermerk                            | 129 |
| Glossar  | 132 |
| Adressen                                       | 133 |

# Unternehmensprofil.

## Über die Kapsch Group.

Mit der Gründung einer feinmechanischen Werkstätte zur Erzeugung von Telegrafengeräten und Telefonen legte Johann Kapsch bereits im Jahr 1892 den Grundstein für die heutige Kapsch Unternehmensgruppe. Allen Wirren und Herausforderungen der Geschichte zum Trotz nahm Kapsch regelmäßig eine Pionierrolle bei der Entwicklung und Etablierung neuer Technologien ein – bei Radio, Fernsehen und Telefonie ebenso wie bei Mobil- und Zugfunk. Heute ist die Kapsch Group ein weltweit agierender Technologiekonzern mit folgenden Geschäftsfeldern:

- > Intelligente Mobilitätslösungen von Kapsch TrafficCom
- > Lösungen und Dienstleistungen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie von Kapsch BusinessCom

Der Name Kapsch steht für Innovationskraft, Pioniergeist und Kundenorientierung. Seit jeher wird massiv in Forschung und Entwicklung investiert, um neue Technologien zum Vorteil der Kunden und Anwender zur Marktreife zu bringen. Kapsch leistet so einen wichtigen Beitrag zur verantwortungsvollen und nachhaltigen Gestaltung einer mobilen und vernetzten Welt.

Kapsch zählt zu den erfolgreichsten Technologieunternehmen Österreichs mit globaler Präsenz. Die Unternehmensgruppe mit Sitz in Wien unterhält weltweit rund 100 Niederlassungen und Repräsentanzen. In Europa ist die Kapsch Group nahezu flächendeckend aktiv. Wichtige Wachstumsmärkte liegen aber auch in Afrika, Asien, Australien und Amerika.

Die Muttergesellschaft des Konzerns ist die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, die zu 100 % im Eigentum der DATAX HandelsgmbH steht. Die Anteile an dieser Gesellschaft werden zu gleichen Teilen von der Traditio-Privatstiftung, der ALUK-Privatstiftung und der Children of Elisabeth-Privatstiftung, drei Privatstiftungen nach dem österreichischen Privatstiftungsgesetz, gehalten. Jede dieser Privatstiftungen wird von einem eigenen Stiftungsvorstand geleitet und keine Person ist im Vorstand von mehr als einer der drei Privatstiftungen vertreten. Die Begünstigten dieser Privatstiftungen sind Georg Kapsch sowie Mitglieder seiner Familie (Traditio-Privatstiftung), Kari Kapsch sowie Mitglieder seiner Familie (ALUK-Privatstiftung) und Elisabeth Kapsch sowie Mitglieder ihrer Familie (Children of Elisabeth-Privatstiftung).

# Ausgewählte Finanzkennzahlen.

2019/20 (Geschäftsjahr 2019/20): 1. April 2019 – 31. März 2020

Wenn nicht anders angegeben, alle Werte in EUR Mio.

| <b>Ertragskennzahlen</b>                                     | <b>2017/18</b>       |      | <b>2018/19 <sup>1)</sup></b> |      | <b>2019/20 <sup>1)</sup></b> |      | <b>+/-</b> |
|--|----------------------|------|------------------------------|------|------------------------------|------|------------|
| Umsatz   | 1.145,0              |      | 1.093,8                      |      | 1.137,9                      |      | 4,0 %      |
| EBITDA <sup>2)</sup>   | 56,3                 |      | 91,5                         |      | 26,7                         |      | -70,8 %    |
| EBITDA-Marge in %  | 4,9                  |      | 8,4                          |      | 2,3                          |      | -6,0 %p    |
| EBIT <sup>2)</sup>   | 20,1                 |      | 72,2                         |      | -52,7                        |      | > -100 %   |
| EBIT-Marge in %  | 1,8                  |      | 6,6                          |      | -4,6                         |      | -11,2 %p   |
| Ergebnis vor Steuern   | 8,3                  |      | 65,4                         |      | -80,6                        |      | > -100 %   |
| Periodenergebnis   | 6,3                  |      | 51,2                         |      | -71,5                        |      | > -100 %   |
| Periodenergebnis für aufgegebenen Geschäftsbereiche          | —                    |      | -18,0                        |      | -22,1                        |      | -22,8 %    |
| Free Cashflow  | 5,9                  |      | -43,2                        |      | 17,2                         |      | > 100 %    |
| Forschung und Entwicklung                                    | 139,7                |      | 114,7                        |      | 134,8                        |      | 17,6 %     |
| Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag                             | 7.236                |      | 6.422                        |      | 6.673                        |      | 3,9 %      |
| <b>Bilanzkennzahlen</b>                                      | <b>31. März 2018</b> |      | <b>31. März 2019</b>         |      | <b>31. März 2020</b>         |      | <b>+/-</b> |
| Bilanzsumme <sup>3)</sup>                                    | 1.007,1              |      | 1.069,6                      |      | 1.060,1                      |      | -0,9 %     |
| Eigenkapital <sup>4)</sup>                                   | 255,8                |      | 274,3                        |      | 171,4                        |      | -37,5 %    |
| Eigenkapitalquote in %                                       | 25,4                 |      | 25,6                         |      | 16,2                         |      | -9,5 %p    |
| Return on equity in %  | 7,9                  |      | 26,3                         |      | -30,8                        |      | -57,1 %p   |
| Finanzverbindlichkeiten                                      | 313,6                |      | 302,1                        |      | 336,8                        |      | 11,5 %     |
| Nettoguthaben (+)/-verschuldung (-) <sup>3)</sup>            | -116,2               |      | -176,4                       |      | -305,3                       |      | -73,0 %    |
| Verschuldungsgrad in %                                       | 45,4                 |      | 64,3                         |      | 178,1                        |      | 113,8 %p   |
| Eingesetztes Kapital   | 569,4                |      | 576,4                        |      | 508,2                        |      | -11,8 %    |
| Nettoumlaufvermögen  | 192,2                |      | 233,2                        |      | 188,6                        |      | -19,1 %    |
| <b>Geschäftssegmente</b>                                     | <b>2017/18</b>       |      | <b>2018/19</b>               |      | <b>2019/20</b>               |      | <b>+/-</b> |
| <b>Traffic</b>   |                      |      |                              |      |                              |      |            |
| Umsatz / Anteil am Umsatz                                    | 693,3                | 61 % | 737,8                        | 67 % | 731,2                        | 64 % | -0,9 %     |
| EBIT / EBIT-Marge  | 50,1                 | 7 %  | 57,0                         | 8 %  | -64,3                        | -9 % | > -100 %   |
| Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag                             | 5.259                | 73 % | 4.981                        | 78 % | 5.104                        | 76 % | 2,5 %      |
| <b>Enterprise</b>  |                      |      |                              |      |                              |      |            |
| Umsatz / Anteil am Umsatz                                    | 317,7                | 28 % | 380,0                        | 35 % | 408,6                        | 36 % | 7,5 %      |
| EBIT / EBIT-Marge  | 0,4                  | 0 %  | 14,0                         | 4 %  | 8,9                          | 2 %  | -36,1 %    |
| Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag                             | 1.200                | 17 % | 1.333                        | 21 % | 1.461                        | 22 % | 9,6 %      |
| <b>Regionen</b>  | <b>2017/18</b>       |      | <b>2018/19 <sup>1)</sup></b> |      | <b>2019/20 <sup>1)</sup></b> |      | <b>+/-</b> |
| <b>Umsatz / Anteil am Umsatz</b>                             |                      |      |                              |      |                              |      |            |
| Österreich   | 322,4                | 28 % | 318,0                        | 29 % | 342,4                        | 30 % | 7,6 %      |
| Westeuropa   | 213,5                | 19 % | 153,3                        | 14 % | 180,9                        | 16 % | 18,0 %     |
| Zentral- und Osteuropa                                       | 270,6                | 24 % | 238,6                        | 22 % | 213,0                        | 19 % | -10,7 %    |
| Amerika  | 210,4                | 18 % | 250,7                        | 23 % | 295,5                        | 26 % | 17,9 %     |
| Restliche Welt   | 128,2                | 11 % | 133,1                        | 12 % | 106,2                        | 9 %  | -20,3 %    |
| <b>Mitarbeiter/-innen / Anteil vom Konzern, zum Stichtag</b> |                      |      |                              |      |                              |      |            |
| Österreich   | 2.063                | 29 % | 1.937                        | 30 % | 2.071                        | 31 % | 6,9 %      |
| Zentral- und Osteuropa                                       | 1.139                | 16 % | 581                          | 9 %  | 755                          | 11 % | 29,9 %     |
| Westeuropa   | 993                  | 14 % | 751                          | 12 % | 789                          | 12 % | 5,1 %      |
| Amerika  | 1.343                | 19 % | 1.474                        | 23 % | 1.586                        | 24 % | 7,6 %      |
| Restliche Welt   | 1.698                | 23 % | 1.679                        | 26 % | 1.472                        | 22 % | -12,3 %    |

<sup>1)</sup> Sowohl das Geschäftsjahr 2019/20 als auch das Vorjahr (2018/19) werden exklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt und das Vorjahr entsprechend angepasst.

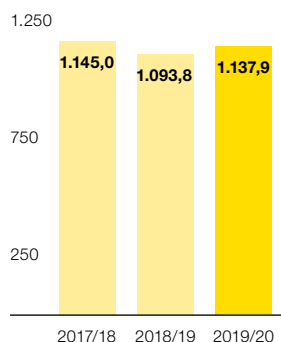
<sup>2)</sup> In 2019/20 inklusive Abschreibungen von Nutzungsrechten aus Leasingverträgen aufgrund IFRS 16 in Höhe von EUR 19,0 Mio. und EBIT-Effekt von EUR 0,3 Mio.

<sup>3)</sup> Per 31. März 2020 inklusive Leasingverbindlichkeiten in Höhe von EUR 125,0 Mio. aus der Erstanwendung des IFRS 16 (Erhöhung der Nettoverschuldung und Bilanzsumme in ähnlicher Höhe), sowie Anpassung des Werts vom 31. März 2019 aufgrund der Finalisierung der Kaufpreisallokation der Tochtergesellschaft in Sambia.

<sup>4)</sup> Inklusive nicht beherrschender Anteile, sowie Anpassung des Werts vom 31. März 2019 aufgrund der Finalisierung der Kaufpreisallokation der Tochtergesellschaft in Sambia.

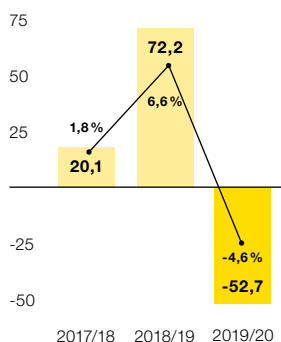
2019/20 (Geschäftsjahr 2019/20): 1. April 2019 – 31. März 2020  
 Wenn nicht anders angegeben, alle Werte in EUR Mio.

### Umsatz



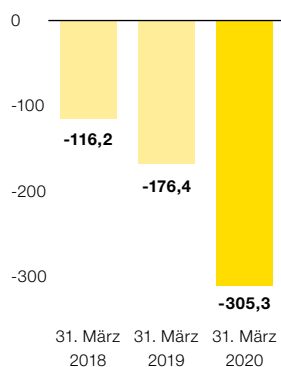
Der Umsatz (exklusive aufgegebenen Geschäftsbereiche in 2019/20 und 2018/19) war mit EUR 1.137 Mio. weiterhin hoch.

### EBIT und EBIT-Marge



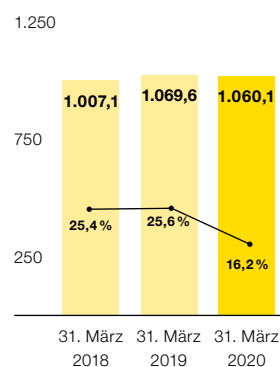
Das Betriebsergebnis (EBIT) der fortgeführten Geschäftsbereiche sank aufgrund von Einmaleffekten deutlich auf EUR -52,7 Mio.

### Nettoverschuldung



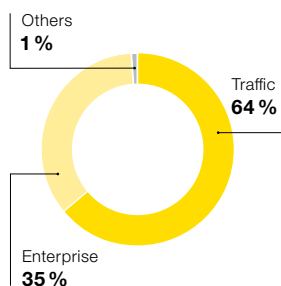
Die Nettoverschuldung stieg gegenüber dem Vorjahr um EUR 128,9 Mio. oder 73 % auf EUR 305,3 Mio. wobei ein wesentlicher Effekt aus der Erstanwendung des IFRS 16 kam.

### Bilanzsumme und Eigenkapitalquote



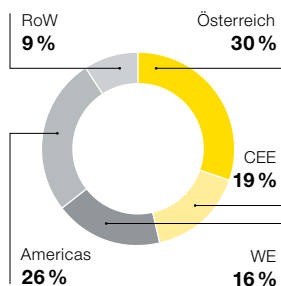
Die Bilanzsumme zum 31. März 2020 lag stabil bei rund 1 Milliarde Euro.

### Umsatz nach Segmenten



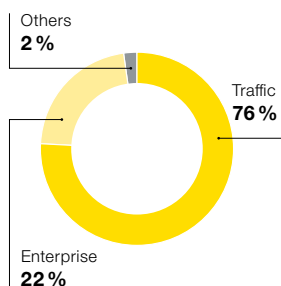
Das Segment Traffic trägt in 2019/20 ca. 2/3 und das Segment Enterprise ca. 1/3 zum Umsatz des Konzerns bei. Die Segmente Carrier und Public Transport wurden als aufgegebenen Geschäftsbereiche dargestellt.

### Umsatz nach Regionen



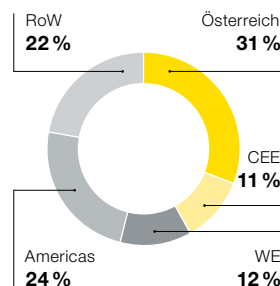
Die Kapsch Group bestärkt auch im Geschäftsjahr 2019/20 die internationale Diversität durch gleichmäßige regionale Verteilung des Umsatzes.

### Mitarbeiter zum 31. März 2020 nach Segmenten



Die Mitarbeiterzahl der fortgeführten Geschäftsbereiche des Konzerns stieg 251 bzw. 4 % gegenüber dem Vorjahr. Die Gruppe beschäftigt zum 31. März 2020 6.673 Personen.

### Mitarbeiter zum 31. März 2020 nach Regionen



Obwohl nach wie vor die meisten Mitarbeiter in Österreich beschäftigt sind, spiegelt auch die Mitarbeiterverteilung die regionale Diversität wider.

# Konzernlagebericht

## zum Konzernabschluss per 31. März 2020.

### KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH.

## 1 Wirtschaftliches Umfeld.

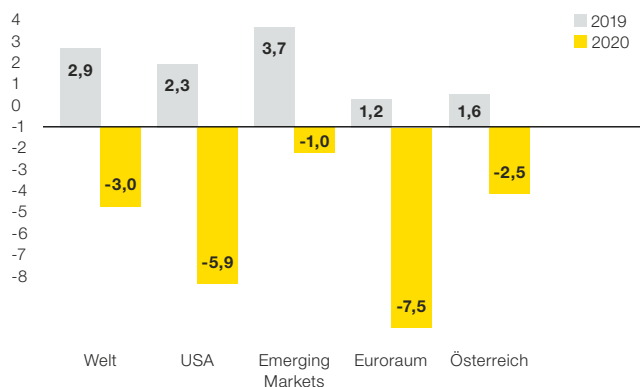
### 1.1 Marktanalyse.

#### Weltwirtschaft.

Die globale Konjunktur büßte 2019 spürbar an Dynamik ein. Das Wachstum der aggregierten Wirtschaftsleistung ging auf 2,9% (Vorjahr: 3,7%) zurück. Das war bedingt durch eine Zunahme von wirtschaftlichen, politischen und sozialen Spannungen in weiten Teilen der Welt. Internationale Herausforderungen, insbesondere der anhaltende Handelskonflikt zwischen den USA und China, belasteten den Welthandel. Das globale Handelsvolumen stagnierte im Jahr 2019 de facto (Vorjahr: 3,9%). Für 2020 rechneten die Konjunkturforscher ursprünglich mit einer moderaten Erholung. Der Ausbruch der COVID-19-Pandemie droht jedoch die Weltwirtschaft in die schwerste Krise seit 2008/09 zu stürzen. Daher wird für das Gesamtjahr 2020 nunmehr ein Negativwachstum der globalen Wirtschaftsleistung erwartet.

**BIP-Wachstum 2019 und 2020.**

(in %)



Die **US-Wirtschaft** expandierte 2019 um 2,3%, ungeachtet der protektionistischen Tendenzen im Außenhandel. Das im Vergleich zu anderen Industriestaaten überdurchschnittliche Wachstum ist auf die kräftige Binnenkonjunktur zurückzuführen. Diese wiederum profitierte von der günstigen Arbeitsmarktlage und von Steuerbegünstigungen für Unternehmen. Eine mögliche Trendwende im bereits zwei Jahre andauernden Handelsstreit mit China zeichnete sich Anfang 2020 durch die Unterzeichnung eines ersten Teilabkommens ab. Dennoch bleibt die weitere Entwicklung ungewiss, zumal globale Lieferketten im Technologiesektor durch US-Sanktionen gefährdet sind. Darüber hinaus rückte die Unterstützung der Wirtschaft und der Finanzmärkte im Kampf gegen die sich anbahnende Corona-bedingte Rezession in den Vordergrund.

Das Wirtschaftswachstum in den **Schwellen- und Entwicklungsländern** büßte etwas an Momentum ein und lag 2019 bei 3,7%. Am dynamischsten entwickelte sich einmal mehr der asiatische Wirtschaftsraum. Während sich der Expansionskurs der ASEAN-5-Staaten (Indonesien, Malaysia, Thailand, Vietnam und Philippinen) nahezu ungebremst fortsetzte, blieb der BIP-Anstieg in Indien wegen der schwächeren Inlandsnachfrage hinter den Erwartungen zurück (+4,2%). Im Gegensatz dazu gelang es China im Jahr 2019 erneut, ein Wachstum von über 6% zu verzeichnen. Im Jahr 2020 wird Asiens größte Volkswirtschaft jedoch voraussichtlich an Momentum verlieren. Grund dafür sind die massiven Beeinträchtigungen des Geschäftslebens in Folge des Ausbruchs des neuartigen Coronavirus.

In der **Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS)** trübte das moderate Wachstum Russlands die Bilanz im Berichtsjahr. Die bedeutendste Volkswirtschaft der Region expandierte 2019 nur um 1,3%. Eine wesentliche Rolle spielte dabei die hohe Volatilität auf dem internationalen Erdölmarkt, angeheizt durch geopolitische Spannungen und Unruhen. Diese Instabilität verschärfte sich im März 2020, weil es den OPEC-Mitgliedern nicht gelang, sich mit Russland auf eine Verlängerung von Förderquoten zu einigen. Die daraus resultierende Angebotsschwemme samt Preisverfall trifft die erdölexportierenden MENAP-Staaten (Mittlerer Osten und Nordafrika, Afghanistan und Pakistan) besonders schwer. Nachdem das BIP-Wachstum in dieser krisengeplagten Region 2019 unter die 1-Prozent-Marke rutschte, sind auch die Aussichten für 2020 nicht optimistischer.

In **Lateinamerika** stagnierte die Wirtschaftsleistung 2019 de facto auf dem Vorjahresniveau. Neben der verhaltenen Konjunkturdynamik in den regionalen Schwergewichten Brasilien und Mexiko sowie der anhaltenden Rezession in Argentinien überschattete der Ausbruch gewalttätiger Ausschreitungen in mehreren Teilen des Kontinents das Berichtsjahr. Eine Rückkehr Lateinamerikas auf den Wachstumspfad ist auch 2020 nicht zu erwarten. Etwas positiver sind hingegen noch die Perspektiven für Subsahara-Afrika. Diese Region trotzte im Jahr 2019 dem allgemeinen Trend und setzte mit +3,1 % seinen Expansionskurs fort. Als größter wirtschaftlicher Unsicherheitsfaktor in dieser Region gilt die insgesamt steigende Verschuldung.

### Europa.

In Europa präsentierte sich 2019 ein gemischtes Konjunkturbild. Das Wirtschaftswachstum in der Europäischen Union schwächte sich auf 1,5 % ab. Das war in erster Linie auf die Entwicklungen in den großen Volkswirtschaften zurückzuführen. Besonders die exportorientierte Industrie Deutschlands litt spürbar unter dem schwierigeren internationalen Umfeld. Frankreich war mit einer Streikwelle und Italien mit ungelösten strukturellen Problemen konfrontiert. Erschwerend kam der EU-Austritt Großbritanniens hinzu, der Ende Jänner 2020 nach mehrmaliger Verschiebung über die Bühne ging. Zu den positiven Trends zählten im Jahr 2019 die fortschreitende Erholung in einst kriselnden Peripheriestaaten (Griechenland, Spanien, Portugal) und der schrittweise Rückgang der EU-weiten Arbeitslosenrate. Sie betrug Anfang 2020 6,2 %, was der niedrigste Stand seit 2008 war. Die Maßnahmen zur Bekämpfung der COVID-19-Pandemie führten im März 2020 zu einem scharfen Anstieg der Arbeitslosenzahlen.

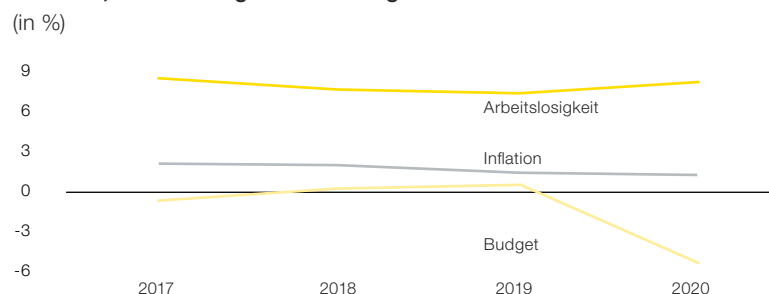
Die Wirtschaftsleistung im Euroraum verzeichnete 2019 ein Plus von 1,2 %. Es wurde maßgeblich vom starken Privatkonsum und Dienstleistungssektor getragen. Da das Inflationsniveau mit 1,2 % weiterhin deutlich unter dem angestrebten 2-Prozent-Zielwert der Europäischen Zentralbank (EZB) lag, ist eine Abkehr von der Niedrigzinspolitik vorerst nicht in Sicht. Vielmehr lässt das im März 2020 auf den Weg gebrachte EZB-Hilfspaket PEPP („Pandemic Emergency Purchase Programme“) mittelfristig auf eine weiterhin lockere Geldpolitik schließen. Für 2020 ist mit einem pandemiebedingten BIP-Rückgang im Euroraum zu rechnen.

Der wirtschaftliche Aufholprozess in der Region Mittel-, Ost- und Südosteuropa setzte sich 2019 dank vergleichsweise robuster Konjunkturdaten fort. Neben umfangreichen öffentlichen Investitionen kurbelte insbesondere die von Lohnsteigerungen profitierende Inlandsnachfrage die Wirtschaft an. Auf Länderebene vermeldeten speziell Ungarn (+4,9 %), Rumänien (+4,1 %) und Polen (+4,0 %) eine intakte Konjunkturdynamik im Berichtsjahr. Das Wirtschaftswachstum in Tschechien und in der Slowakei lag 2019 hingegen unter der 3-Prozent-Marke, bedingt durch eine besonders enge Verflechtung mit der schwächelnden deutschen Industrieproduktion.

### Österreich.

In Österreich fiel der Abschwung 2019 vergleichsweise mild aus. Mit einem Plus von 1,6 % lag das heimische Wirtschaftswachstum erneut über dem Gesamtniveau des Euroraums. Während sich die Sachgütererzeugung und der Außenhandel speziell in der ersten Jahreshälfte einbremsen, stützten solide Konsum- und Investitionsausgaben die Konjunktur. Begünstigt wurde die Binnennachfrage wiederum durch einen Rückgang der Inflationsrate auf 1,5 % und die fortschreitende Erholung auf dem Arbeitsmarkt. Für das Jahr 2020 gehen die Konjunkturforscher in Anbetracht des Ausnahmezustands von einem Wirtschaftsrückgang aus.

**Inflation, Arbeitslosigkeit und Budget in Österreich 2017–20.**





## 1.2 Branchenanalyse.

### Markt für Intelligent Transportation Systems (ITS, Segment Traffic).

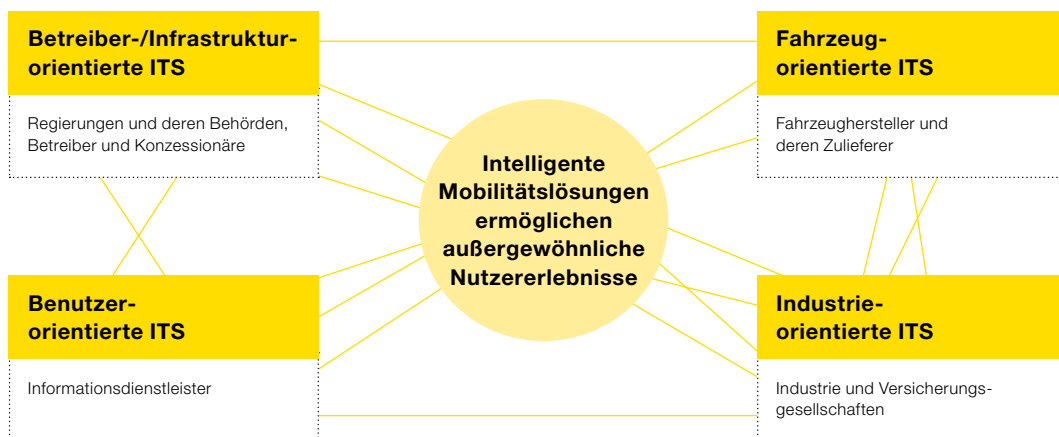
Kapsch adressiert den Markt für intelligente Verkehrssysteme (Intelligent Transportation Systems, ITS). Intelligente Transportsysteme unterstützen und optimieren den Verkehr (einschließlich Infrastruktur, Fahrzeug, Benutzer und Industrie). Sie nutzen dafür Informations- und Kommunikationstechnologien.

#### Kundensegmente.

Kapsch TrafficCom hat ein eigenes Verständnis und eine eigene Sicht des ITS-Marktes entwickelt, um ihre Marktpositionierung und deren Weiterentwicklung zu definieren. Dabei wurde der ITS-Markt in vier Kundensegmente untergliedert und die jeweils wesentlichen Adressaten identifiziert:

**Betreiber-/Infrastrukturorientierte ITS** umfassen neben elektronischer Mauteinhebung und fortschrittlichen Verkehrsmanagement-Systemen auch Applikationen für die städtische Zugangsregelung und die Parkraumbewirtschaftung. Adressaten sind Regierungen und deren Behörden, Straßen- und Mautbetreiber sowie Konzessionäre, die eine Verkehrspolitik unter Verwendung von ITS verfolgen, um damit die Verfügbarkeit und die Qualität der Infrastruktur im Hinblick auf Sicherheit, Performance und Umwelt zu sichern.

**Fahrzeugorientierte ITS** zielen auf die Fahrzeugtelematik wie die Ferndiagnose oder Fahrzeugassistenten-Systeme ab. Sie erhöhen in erster Linie die Produktivität der Fahrzeuge, insbesondere auch von Nutzfahrzeugen, sowie die Verkehrssicherheit. Zu diesem Feld zählen ebenfalls Systeme zur Interaktion in Echtzeit zwischen Fahrzeugen (Vehicle-to-Vehicle, V2V) sowie zwischen Fahrzeugen und Infrastruktur (Vehicle-to-Infrastructure, V2I), im Englischen kollektiv V2X abgekürzt.



Diese Systeme werden aus Sicht von Kapsch TrafficCom Sicherheitsapplikationen eher auf der 5,9-GHz-Technologie basieren aber möglicherweise auch auf 5G. Die Adressaten sind Fahrzeughersteller und deren Zulieferer.

**Benutzerorientierte ITS** dienen primär dem Komfort und der Effizienz für den Reisenden. Der Kunde im Fahrzeug bekommt Informationen, zur besseren Orientierung auf der Reise, wodurch die Verkehrssicherheit erhöht wird. Musterapplikationen hochentwickelter Fahrzeuginformationssysteme sind etwa die Weiterleitung von verkehrsrelevanten Daten an den Fahrzeuglenker vor und während der Fahrt sowie Navigationsdienste. Die Adressaten sind Informationsdienstleister wie Mobilfunkanbieter, Radiostationen oder Anbieter von Navigationsgeräten sowie, vor allem im Hinblick auf zukünftige Lösungen, auch Endnutzer.

**Industrieorientierte ITS** sind kommerzielle Anwendungen, die vor allem auf die Reduktion der Kosten und die Steigerung des Ertrags von Fahrzeugbetrieben einschließlich Verkehrsbetrieben abzielen. Es handelt sich dabei im Wesentlichen um Systeme für das Flottenmanagement und zur Bereitstellung von Informationen zu der Logistik, die hinter einem Fahrzeugkonglomerat steht. Adressaten sind neben der Industrie auch Versicherungsgesellschaften, die mit „Pay as you drive“-Autoversicherungen faire Tarife und ITS-basierte Mobilitäts-Zusatzleistungen anbieten wollen.

### **Marktpositionierung.**

Der derzeitige Fokus von Kapsch TrafficCom richtet sich auf betreiber-/infrastrukturorientierte ITS. Fahrzeug- und benutzeroorientierte ITS gewinnen weiter an Bedeutung. Kapsch TrafficCom beobachtet darüber hinaus kontinuierlich die Entwicklungen bei industrieorientierten ITS.

Der ITS-Markt konvergiert zunehmend in Richtung intelligenter, ganzheitlicher Mobilitätslösungen. Kapsch TrafficCom strebt dabei eine führende Rolle an.

### **Markttrends und -treiber.**

Kapsch TrafficCom hat die wichtigsten Trends und Treiber in den derzeit adressierten Märkten wie folgt identifiziert:

**Ausbau und Finanzierung der Verkehrsnetze.** Straßen zählen zur Basisinfrastruktur eines Landes. Sowohl Bau als auch Erhaltung sind jedoch äußerst kostspielig. Gemäß einer Studie von McKinsey Global Institute müssen weltweit jährlich rund USD 900 Milliarden in die Straßeninfrastruktur investiert werden, um mit dem erwarteten Wirtschaftswachstum Schritt zu halten. Neben Finanzierungsquellen für die benötigten Investitionen suchen Entscheidungsträger auch nach Möglichkeiten, die vorhandene Infrastruktur effizienter zu nutzen. Im städtischen Bereich ist es oft gar nicht möglich, zusätzliche Straßen zu bauen.

Das globale Wirtschaftswachstum führt zu einem Anstieg des Gütertransports. Darüber hinaus stellen die zunehmende Mobilität der Menschen und die fortschreitende Urbanisierung Herausforderungen an die Transportnetzwerke dar. Gleichzeitig gewinnen die Belastung von Umwelt und Menschen durch den Verkehr an Relevanz.

In Anbetracht angespannter Staatshaushalte werden alternative Finanzierungsmodelle mit Beteiligung von Privatinvestoren in den nächsten Jahren weiter an Bedeutung gewinnen. Um einen wirtschaftlichen Betrieb von Autobahnen sicherzustellen, werden zudem Mautsysteme und Verkehrssteuerungssysteme in Zukunft einen höheren Stellenwert einnehmen.

**Mobilität.** Es gilt weithin als anerkannt, dass Mobilität ein Grundbedürfnis des Menschen und eine wichtige Voraussetzung für das Funktionieren einer Marktwirtschaft ist. Mit zunehmendem Wohlstand steigt somit das Verkehrsaufkommen. Das wiederum erhöht die Anforderungen an die Verkehrssysteme.

**Urbanisierung.** Der Anteil der Menschen, die in Städten leben, nimmt zu. Waren es im Jahr 1800 lediglich 2 % der Weltbevölkerung, so lebte im Jahr 2007 erstmals mehr als die Hälfte der Weltbevölkerung in Städten. Ausgehend von einem aktuellen Wert von rund 55 % soll nach Prognosen der Vereinten Nationen der Anteil der Stadtbevölkerung im Jahr 2030 rund 60 % und im Jahr 2050 rund 68 % betragen. Gleichzeitig steigt die Weltbevölkerung von 7,6 Milliarden Menschen (2018) auf 8,5 Milliarden im Jahr 2030 und 9,8 Milliarden im Jahr 2050. Bis 2030 soll es weltweit 43 Mega-Städte mit mehr als zehn Millionen Einwohnern geben; derzeit existieren 31.

Das „International Transport Forum“ der OECD prognostiziert einen Anstieg der motorisierten Mobilität in Städten zwischen 2015 und 2030 um 41 %, bis 2050 sogar um 94 %. Der Anteil privater Kraftfahrzeuge wird in Entwicklungsregionen weiterhin stark zunehmen und nur in den Industriestaaten geringfügig zurückgehen. Die Stau-Raten sind im städtischen Bereich gemäß TomTom Traffic Index im Zeitraum 2008-2016 global um 23 % gestiegen. Gleichzeitig diagnostiziert das Beratungsunternehmen Arthur D Little, dass viele entwickelte Städte weder klare Vorstellungen haben, wie ihre Mobilitätssysteme in der Zukunft aussehen sollen, noch davon, welche Strategien sie bei deren Gestaltung anwenden wollen.

**Umweltschutz.** Luftverschmutzung hat signifikante Auswirkungen auf die Gesundheit der Menschen, belastet die Vegetation und Ökosysteme, trägt zum Klimawandel bei und schädigt Materialien sowie Bauwerke. Der Straßenverkehr spielt hier eine bedeutende Rolle. Er ist gemäß europäischer Umweltagentur der größte Stickoxid-Emittent in der EU mit einem Anteil von 39 %. Bei Kohlenstoffmonoxid beträgt der Anteil 20 %, bei Ruß 28 % und bei Feinstaub 11 %. Der Straßenverkehr ist für ein Fünftel der gesamten Treibhausgase in der EU verantwortlich. Zudem ist die Lärmbelastung in Europa – am häufigsten verursacht durch den Verkehrslärm – ein wesentliches umweltbedingtes Gesundheitsproblem für Mensch und Tier.

**Technologien und Konzepte.** Mit neuen Technologien und Konzepten wie Elektromobilität, Mobilität als Dienstleistung (Mobility as a Service, MaaS), vernetzten Fahrzeugen oder „Big Data“-basierten Anwendungen. Das führt zunehmend zu einer Konvergenz der ITS-Marktsegmente hin zu intelligenten, ganzheitlichen Mobilitätslösungen.

## **Markt für Informations- und Kommunikationstechnologien (Segment Enterprise).**

Die Industriekonjunktur befindet sich in Österreich derzeit im Abschwung. Die Corona-Krise wirkt belastend. Neben dem Warenverkehr sind fast alle Bereiche mit einschränkenden Maßnahmen konfrontiert. Ein 7-wöchiger Shutdown führte zu massiven Auswirkungen im Wirtschaftsleben. Laut der Prognose des WIFO, die im April 2020 veröffentlicht wurde, wird das Bruttoinlandsprodukt in Österreich im Jahr 2020 infolge der COVID-19-Pandemie um -5,2% gegenüber dem Vorjahr einbrechen. Für 2021 wird dann wiederum ein hohes Wirtschaftswachstum von 3,5% erwartet.

Als Reaktion auf die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie hat Branchenanalyst teknowlogy Group seine Prognose zu Investitionen im westeuropäischen Software- und IT-Services-Markt erheblich korrigiert und stützt sich dabei auf zwei Szenarien. Der Markt für Software und IT-Services (SITS) in Westeuropa wird 2020 wahrscheinlich um 3 bis 12% schrumpfen – dies ergibt sich aus zwei Szenarien der teknowlogy Group, des führenden europäischen Analystenhauses für die Technologiebranche.

Das „optimistische“ Szenario geht davon aus, dass der Höhepunkt der COVID-19-Pandemie innerhalb von drei Monaten erfolgreich eingedämmt und kontrolliert werden kann, wobei die Ausgangssperren vor Ende dieses Zeitraums gelockert werden. Im „pessimistischen“ Szenario hat teknowlogy Group dagegen für die Eindämmung des Höhepunkts eine Zeitspanne von sechs Monaten eingeplant, was hieße, dass die meisten Unternehmen wahrscheinlich nicht vor dem letzten Quartal 2020 oder dem ersten Quartal 2021 zu „Business as usual“ zurückkehren würden.

teknowlogy Group geht davon aus, dass einige Bereiche des SITS-Markts in den nächsten Quartalen stärker betroffen sein werden als andere. Bei den Gesamtausgaben für Software erwartet teknowlogy Group aktuell einen Rückgang zwischen 0,1% (optimistisch) und 8,7% (pessimistisch). Andererseits geht teknowlogy Group davon aus, dass die Ausgaben für Software-as-a-Service (SaaS)-Lösungen weiterhin hoch bleiben, insbesondere in Bereichen wie Tools für Zusammenarbeit und Kommunikation.

Im IT-Dienstleistungssektor erwartet teknowlogy Group bei den Ausgaben für Beratung und Systemintegration kurzfristig einen starken Einbruch, da die Unternehmen langfristige strategische Initiativen verschieben werden und die Teams, die vor Ort neue Plattformen implementieren, durch die Ausgangssperren blockiert werden. Die Investitionen in Outsourcing werden steigen, und die erneute Fokussierung auf Kostenkontrolle könnte mittelfristig neue Chancen eröffnen.

Die verschiedenen Branchen sind unterschiedlich betroffen. Während Telekommunikations- und Versorgungsunternehmen relativ ungestört weiterarbeiten, werden die Transport- und Dienstleistungsbranche 2020 die stärksten Rückgänge bei den SITS-Ausgaben erleben.

Mit ihrem breiten Produkt- und Lösungsportfolio sowie unterschiedlichen Finanzierungs- und ICT-Betriebsmodellen kann die Kapsch BusinessCom Gruppe ideal auf unterschiedliche Anforderungen bei den Kunden eingehen.

## 2 Entwicklung des Kapsch Konzerns.

### 2.1 Überblick Konzernentwicklung.

Die Kapsch Group hat im abgelaufenen Geschäftsjahr 2019/20 ein sehr herausforderndes, ja in manchen Bereichen ein verflixtes Jahr abgeschlossen, in dem einige Hürden zu meistern waren. So wurden wie bereits im Geschäftsbericht des letzten

**Umsatz auf über EUR 1,1 Mrd. gesteigert.**

Geschäftsjahrs angekündigt die Segmente Carrier und Public Transport mit Wirksamkeit per 31. Mai 2019 an die S&T AG veräußert, um die Fokussierung auf die beiden großen Zukunftssegmente Traffic und Enterprise zu ermöglichen. Insofern werden auch im Lagebericht ausschließlich die fortgeführten

Bereiche des Konzerns beschrieben. Während im Segment Enterprise sämtliche Ziele sowohl umsatz- als auch ergebnisseitig erreicht bzw. sogar übertroffen wurden, wurden die Ziele im Segment Traffic, welches den Konzern in den letzten Jahren stets mit sehr guten Ergebnisbeiträgen getragen hat, nicht zuletzt aufgrund von vielfältigen Einmaleffekten im letzten Quartal des Geschäftsjahrs deutlich verfehlt. Kurz vor Ende des Geschäftsjahrs war noch dazu auch die Kapsch Group mit den Herausforderungen der COVID-19-Pandemie konfrontiert.

Trotz all dieser Ereignisse konnte Kapsch im letzten Geschäftsjahr einen Umsatz in Höhe von EUR 1.137,9 Mio. erzielen, womit für die beiden verbliebenen Geschäftsbereiche eine neue Rekordmarke erreicht werden konnte. Dadurch konnte bestätigt und unterstrichen werden, dass der Konzern marktseitig und strategiseitig viele richtige Themen für seine Kunden adressiert. Vor allem das wiederholt starke Umsatzwachstum im Segment Enterprise hat dazu beigetragen. Viele Einmaleffekte haben jedoch dazu beigetragen, dass das EBIT in Höhe von EUR -52,7 Mio. deutlich negativ und äußerst unbefriedigend war. Eine wesentliche Ursache dafür ist, dass die Abschreibungen mit rd. EUR 79 Mio. einerseits durch die erstmalige Anwendung des neuen Leasingstandards IFRS 16 und andererseits durch Wertminderungen im Bereich von immateriellen Vermögenswerten massiv angestiegen sind. Das EBITDA war trotz aller Einmaleffekte mit EUR 26,7 Mio. – zum Teil ebenso durch IFRS 16-Effekte beeinflusst – zwar deutlich positiv aber insgesamt ebenfalls signifikant unter unseren Erwartungen geblieben.

Aufgrund von in der Vergangenheit eingeleiteten Maßnahmen wie die Globalisierung des Unternehmens, das diversifizierte Leistungsportfolio, die Fokussierung sowie eine langfristig und nachhaltig orientierte Bilanzierungspolitik haben wesentlich dazu beigetragen, dass die Unternehmensgruppe trotz des schwierigen Jahres und äußerst schlechten Ergebnisses eine stabile Bilanz aufweisen kann.

Das Ende des Geschäftsjahrs war geprägt von den weltweiten Maßnahmen zur Eindämmung der COVID-19-Pandemie. Glücklicherweise waren die Auswirkungen auf das letzte Geschäftsjahr nicht allzu groß. Was sich jedoch stark veränderte, war einerseits, wie wir intern zusammenarbeiteten und andererseits wie die Kundenbeziehungen gepflegt wurden. Unsere hervorragende IT-Ausstattung erlaubte es uns, schnell einen großen Teil der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf Heimarbeit umzustellen. Digitale Kooperations- und Kommunikationsplattformen leisteten uns wertvolle Dienste. Im Segment Enterprise wurden wir mit unseren Produkten und Dienstleistungen sogar als Partner für die Aufrechterhaltung und den Ausbau von kritischer Infrastruktur geschätzt und konnten hier sehr proaktiv zur Bewältigung der Krise beitragen. Auch der professionelle Umgang mit der COVID-19-Pandemie bestätigt, dass der Konzern imstande ist, Krisen zu bewältigen und somit hat das letzte Jahr auch zur Steigerung der Resilienz beigetragen.

Die Mitarbeiterzahl ging im Vergleich zum Vorjahr leicht auf 6.673 zurück, wobei dies ausschließlich auf den Rückzug aus den Segmenten Carrier und Public Transport zurückzuführen ist. In den fortgeführten Segmenten wurde die Mitarbeiterzahl am Bilanzstichtag sogar um insgesamt 251 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhöht.

Im **Segment Traffic** konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr mit EUR 731,2 Mio. das Rekordniveau des Vorjahresumsatzes annähernd erreicht werden. Dies ist umso erfreulicher, da im letzten Jahr mit der überraschenden Aufkündigung der Projekte in Deutschland und mit einer aus unserer Sicht fragwürdigen Vergabe Ende November 2019 der Betrieb des LKW-Mautsystems in Tschechien auslief sowie die Einstellung einer Ausschreibung für ein Großprojekt in Südafrika, für das Kapsch der Bestbieter war, wesentliche Umsatzträger weggefallen sind. Umsatzseitig wurde dies vor allem durch das stark steigende Geschäft in den USA kompensiert. Allerdings sorgten genau in dieser Region vor allem Ressourcenengpässe an adäquat qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern dafür, dass der hohe Auftragsbestand nicht in der üblichen Qualität und Zeit abgearbeitet werden konnte und zu allem Überdross führten erhebliche Mehraufwände bei der anspruchsvollen Implementierung von Software in bestehende Kundensysteme zu erheblichen Kostenüberschreitungen bei einzelnen Projekten. Weitere Ursachen für die Ergebnisbelastung in diesem Segment sind auf Aktivitäten im Bereich intelligenter straßenseitiger Parklösungen durch unsere kalifornische Konzerngesellschaft Streetline zurückzuführen. Daher fuhren wir die Aktivitäten dieses Unternehmens weitestgehend herunter. Auch in Sambia gelang es uns nicht, das Geschäft wie ursprünglich angedacht aufzubauen. Wir mussten schließlich erkennen, dass regulatorische Hindernisse in absehbarer Zeit nicht behebbare sein werden und wir werte-

ten aus diesem Grund unser Engagement in Sambia ab. Auch im Bereich der Firmenwerte mussten einige Wertminderungen vorgenommen werden, welche in Summe zu deutlichen – wenn auch nicht cashwirksamen Verlusten – führten.

Eine wirklich positive Nachricht erhielten wir in Bezug auf einen Patentstreit. Kapsch TrafficCom prozessierte seit vielen Jahren mit einem Mitbewerber in den USA. Er warf uns vor, wir würden seine Patente verletzen. Nunmehr wurden die Klagen des Mitbewerbers in letzter Instanz abgewiesen. Diese Gerichtsentscheidung ebnete den Weg für eine landesweite Interoperabilität von elektronischen Mautsystemen in den USA: Organisationen und Einzelpersonen können nun mit verschiedenen Mauttechnologie-Spezifikationen arbeiten, diese vermarkten und umsetzen.

Der aktuelle Status deutsche Pkw-Maut, welche wie schon erwähnt, zum 30. September 2019 durch den Kunden gekündigt wurde, ist, dass die Betreiberparteien des gekündigten Vertrags zum Projekt „Erhebung der Maut“ Kapsch TrafficCom, CTS EVENTIM sowie ein 50/50 Gemeinschaftsunternehmen aus beiden Unternehmen im Dezember 2019 gemeinsam Forderungen in Höhe von EUR 560 Mio. gegenüber der Bundesrepublik Deutschland erhoben haben. Der zuständige Minister bestritt jedoch diesen Anspruch. Daher ist diese Angelegenheit nun vor einem Schiedsgericht zu klären. Derartige Verfahren können mehrere Jahre dauern.

Im **Segment Enterprise** konnte Kapsch mit EUR 408,6 Mio. das Umsatzvolumen des Vorjahres nochmals deutlich übertreffen und erreichte ein neues Rekordniveau. Dies ist vor allem auf das organische Wachstum in Österreich und der DACH-Region, wo namhafte Projekte gewonnen werden konnten, sowie auf die erfolgreiche Umsetzung des Ausbaus des Servicegeschäfts zurückzuführen. Kapsch stellt unter Beweis für seine Kunden ein verlässlicher Partner zu sein, wenn es um die Auswahl und die Implementierung der modernsten ICT-Lösungen und aller damit im Zusammenhang stehenden Serviceleistungen geht. Besonders auszeichnen konnte sich Kapsch im abgelaufenen Geschäftsjahr ebenso als Outsourcing-Partner. Erfreulich ist, dass der Konzern in diesem Segment nicht nur einen Rekordumsatz sondern auch ein gutes Ergebnis erwirtschaften konnte, welches – wenn man die positiven Einmaleffekte aus dem Hedging-Geschäft im Jahr zuvor herausrechnet – sogar das Vorjahr übertrifft. Neben einer COVID-19-bedingten Delle wird in diesem Segment von einer stabilen und mit Wachstumspotential verbundenen Entwicklung ausgegangen.

Das Segment **Carrier** und der operative Teil des Segments **Public Transport** wurden mit Wirkung vom 31. Mai 2019 veräußert und wurden daher gemäß IFRS 5 als aufgegebenen Geschäftsbereiche dargestellt.

## Die Kapsch Group im Überblick.

| In EUR Mio.                           | 2018/19 <sup>1)</sup> | 2019/20 <sup>1)</sup> | Veränderung |       |
|---------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-------------|-------|
| Umsatz                                | 1.093,8               | 1.137,9               | 44,2        | 4 %   |
| EBITDA <sup>2)</sup>                  | 91,5                  | 26,7                  | -64,7       | -71 % |
| EBITDA-Marge in %                     | 8,4                   | 2,3                   |             |       |
| EBIT <sup>2)</sup>                    | 72,2                  | -52,7                 | -124,9      | -     |
| EBIT-Marge in %                       | 6,6                   | -4,6                  |             |       |
| Bilanzsumme <sup>3)</sup>             | 1.069,6               | 1.060,1               | -9,5        | -1 %  |
| Eigenkapital <sup>4)</sup>            | 274,3                 | 171,4                 | -102,9      | -38 % |
| Eigenkapitalquote in %                | 25,6                  | 16,2                  |             |       |
| Liquide Mittel                        | 139,0                 | 169,7                 | 30,7        | 22 %  |
| Nettoverschuldung <sup>8)</sup>       | -176,4                | -305,3                | -128,8      | -73 % |
| Verschuldungsgrad in % <sup>10)</sup> | 64,3                  | 178,1                 | 113,8       | 177 % |
| Eingesetztes Kapital <sup>5)</sup>    | 576,4                 | 508,2                 | -68,1       | -12 % |
| Nettoumlaufvermögen <sup>9)</sup>     | 233,2                 | 188,6                 | -44,6       | -19 % |
| Free Cashflow <sup>6)</sup>           | -43,2                 | 17,2                  | 60,4        | -     |
| Investitionen <sup>7)</sup>           | 18,7                  | 61,5                  | 42,8        | 229 % |
| Forschung und Entwicklung             | 114,7                 | 134,8                 | 20,2        | 18 %  |
| Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag      | 6.422                 | 6.673                 | 251         | 4 %   |

<sup>1)</sup> Sowohl das Geschäftsjahr 2019/20 als auch das Vorjahr (2018/19) werden exklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt und das Vorjahr entsprechend angepasst.

<sup>2)</sup> In 2019/20 inklusive Abschreibungen von Nutzungsrechten aus Leasingverträgen aufgrund IFRS 16 in Höhe von EUR 19,0 Mio. und EBIT-Effekt von EUR 0,3 Mio.

<sup>3)</sup> Per 31. März 2020 inklusive Leasingverbindlichkeiten in Höhe von EUR 125,0 Mio. aus der Erstanwendung des IFRS 16 (Erhöhung der Nettoverschuldung und Bilanzsumme in ähnlicher Höhe), sowie Anpassung des Werts vom 31. März 2019 aufgrund der Finalisierung der Kaufpreisallokation der Tochtergesellschaft in Sambia.

<sup>4)</sup> Inklusive nicht beherrschender Anteile, sowie Anpassung des Werts vom 31. März 2019 aufgrund der Finalisierung der Kaufpreisallokation der Tochtergesellschaft in Sambia.

<sup>5)</sup> Summe Eigenkapital + Finanzverbindlichkeiten

<sup>6)</sup> Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit + Cashflow aus Investitionstätigkeit

<sup>7)</sup> Investitionen zum Ankauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten

<sup>8)</sup> Liquide Mittel + sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte – Finanzverbindlichkeiten – Leasingverbindlichkeiten

<sup>9)</sup> Vorräte + Forderungen LuL und sonstige kurzfr. Vermögenswerte + kurzfr. Vertragsvermögenswerte + kurzfr. Steuerforderungen - Verbindlichkeiten LuL – kurzfr. Vertragsverbindlichkeiten – kurzfr. Steuerverbindlichkeiten – kurzfr. Rückstellungen – kurzfr. sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen

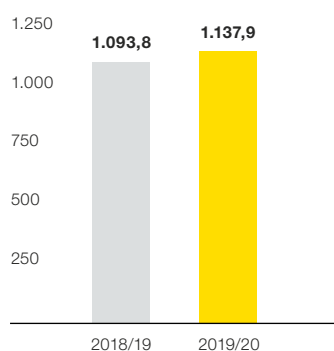
<sup>10)</sup> Nettoverschuldung/Eigenkapital

## 2.2 Ertragslage.

Die Kapsch Group erzielte im Geschäftsjahr 2019/20 mit den fortgeführten Geschäftsbereichen einen Umsatz in Höhe von EUR 1.137,9 Mio., was einem Anstieg von EUR 44,2 Mio. oder 4 % entspricht. Dieser Anstieg ist auf die erfreuliche Entwicklung im Segment Enterprise zurückzuführen.

### Umsatzwachstum im Geschäftsjahr 2019/20.

(In EUR Mio.)



Das Management verfolgt mittelfristig weiterhin die internationale – im Segment Traffic global und im Segment Enterprise mit dem Hauptfokus der DACH-Region – Wachstumsstrategie. Einerseits will der Konzern durch Zukäufe wachsen und andererseits soll organisches Wachstum eine Ausweitung der aktuellen Geschäftstätigkeit ermöglichen. Auch die Diversifikation in unterschiedliche Märkte und die Fähigkeit, Rückgänge und Rückschläge in einzelnen Unternehmensbereichen oder Märkten durch Erfolge in anderen Bereichen zu kompensieren bzw. die Fähigkeit auf ungeplante Veränderungen sehr rasch und flexibel reagieren zu können, konnte der Konzern eindrucksvoll unter Beweis stellen.

Ein wichtiges Ziel des Managements ist neben dem mittel- und langfristigen Wachstum vor allem schon kurzfristig entsprechende Profitabilität in allen Unternehmensbereichen zu ermöglichen und nachhaltig sicherzustellen.

In der regionalen Umsatzbetrachtung ist erkennbar, dass es der Kapsch Group auch im Geschäftsjahr 2019/20 gelungen ist, die internationale Diversifikation voranzutreiben. Auf dem österreichischen Heimmarkt sorgt der starke Umsatzanstieg im Segment Enterprise dafür, dass die erwarteten Rückgänge im Segment Traffic mehr als kompensiert werden konnten. Dieser konnte somit mit EUR 342,4 Mio. um EUR 24,3 Mio. gegenüber dem Vorjahr deutlich gesteigert werden. Auch der im Ausland erwirtschaftete Umsatz konnte mit EUR 795,6 Mio. um EUR +19,8 Mio.

oder +3 % gesteigert werden und es ist gelungen, den Auslandsanteil am Gesamtumsatz mit 70 % in etwa auf dem Vorjahresniveau zu halten (71 %). In Zentral- und Osteuropa blieb der Umsatz mit EUR 213,0 Mio. um EUR -25,6 Mio. oder -11 % unter dem Vorjahresniveau. Dieser Rückgang resultiert in erster Linie aus Polen (EUR -12,0 Mio.), wo das ausgelaufene polnische Mautsystem nur mit geringerem Leistungsumfang und entsprechend reduzierten Umsätzen verlängert werden konnte und andererseits aus Tschechien (EUR -18,1 Mio.) wo im Dezember 2019 der Betrieb des tschechischen LKW-Mautsystems vom Kunden beendet wurde. Andererseits konnten die Umsätze in Bulgarien (EUR +6,2 Mio.) gesteigert werden. In Westeuropa konnte der Umsatz um EUR 27,6 Mio. oder 18 % auf EUR 180,9 Mio. gesteigert werden. Dies ist insbesondere auf den Umsatzanstieg in Deutschland (EUR +13,8 Mio.), Frankreich (EUR +4,4 Mio.) sowie der Schweiz (EUR +4,8 Mio.) zurückzuführen. Besonders erfreulich ist der erneute deutliche Anstieg im Wirtschaftsraum Amerika mit EUR +44,8 Mio. oder +18 % auf einen neuen Rekordumsatz in Höhe von EUR 295,5 Mio., womit auch diese Region erstmals rund 26 % zum Konzernumsatz beitrug. Das Wachstum resultierte vor allem aus den USA, Argentinien und Kolumbien während der Umsatz in Peru aufgrund der Fertigstellung eines Großprojektes im Vorjahr wieder deutlich zurückging. In der Region Restliche Welt ging der Umsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr mit EUR -27,0 Mio. oder -20 % auf EUR 106,2 Mio. deutlich zurück. Dies ist vor allem auf den Rückgang in Australien (EUR -15,7 Mio.), wo im Vorjahr wieder einige Großprojekte realisiert wurden, sowie Südafrika (EUR -5,7 Mio.) und Sambia (EUR -3,0 Mio.) zurückzuführen. Die Region Restliche Welt trägt 9 % zum Konzernumsatz bei.

### Umsatz nach Regionen (Anteil am Umsatz).

| In EUR Mio.            | 2018/19 <sup>1)</sup> | 2019/20 <sup>1)</sup> | Veränderung |            |
|------------------------|-----------------------|-----------------------|-------------|------------|
| Österreich             | 318,0                 | 342,4                 | 24,3        | 8 %        |
| Westeuropa             | 153,3                 | 180,9                 | 27,6        | 18 %       |
| Zentral- und Osteuropa | 238,6                 | 213,0                 | -25,6       | -11 %      |
| Amerika                | 250,7                 | 295,5                 | 44,8        | 18 %       |
| Sonstige               | 133,1                 | 106,2                 | -27,0       | -20 %      |
| <b>Gesamt</b>          | <b>1.093,8</b>        | <b>1.137,9</b>        | <b>44,2</b> | <b>4 %</b> |

<sup>1)</sup> Sowohl das Geschäftsjahr 2019/20 als auch das Vorjahr (2018/19) werden exklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt und das Vorjahr entsprechend angepasst.

Das Segment Traffic konnte einen Umsatz in Höhe von EUR 731,2 Mio. verzeichnen und man lag somit nur geringfügig um EUR -6,6 Mio. oder 1 % unter dem Rekordwert des Vorjahres. Dies ist umso erfreulicher, da dies trotz dem Wegfall einiger Großprojekte und sonstiger Unwegbarkeiten gelungen ist. Das Segment trägt somit 64 % zum Konzernumsatz bei und bleibt daher das umsatzstärkste Segment der Kapsch Gruppe.

Im Segment Enterprise gelang es auch heuer den Umsatz mit EUR +28,5 Mio. oder +8 % auf ein neues Rekordniveau in Höhe von EUR 408,6 Mio. zu steigern. Dies hängt einerseits damit zusammen, dass Kapsch in diesem Segment bereits vor einigen Jahren begonnen hat gezielt auch auf Zukunftsthemen wie Digitalisierung und Security zu setzen und diese konsequent weiterzuentwickeln und andererseits spiegelt die regionale Fokussierung auf die DACH-Region diesen Umsatzanstieg wider. Der Beitrag zum Konzernumsatz betrug 35 % und lag daher erstmals über einem Drittel.

### Umsatz nach Segmenten (Anteil am Umsatz).

| In EUR Mio.    | 2018/19 <sup>1)</sup> |              | 2019/20 <sup>1)</sup> |              | Veränderung |            |
|----------------|-----------------------|--------------|-----------------------|--------------|-------------|------------|
| Traffic        | 737,8                 | 67 %         | 731,2                 | 64 %         | -6,6        | -1 %       |
| Enterprise     | 380,0                 | 35 %         | 408,6                 | 36 %         | 28,5        | 8 %        |
| Others         | 26,5                  | 2 %          | 29,0                  | 3 %          | 2,5         | 10 %       |
| Eliminierungen | -50,6                 | -5 %         | -30,8                 | -3 %         | 19,7        | -39 %      |
| <b>Gesamt</b>  | <b>1.093,8</b>        | <b>100 %</b> | <b>1.137,9</b>        | <b>100 %</b> | <b>44,2</b> | <b>4 %</b> |

<sup>1)</sup> Sowohl das Geschäftsjahr 2019/20 als auch das Vorjahr (2018/19) werden exklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt und das Vorjahr entsprechend angepasst.

Die Betriebsleistung konnte gegenüber dem Vorjahr um EUR 11,1 Mio. oder 1 % auf EUR 1.150,4 Mio. gesteigert werden, was auf die positiven Entwicklungen der Umsätze zurückzuführen ist. Die sonstigen betrieblichen Erträge (EUR 18,6 Mio.) sanken um EUR -4,3 Mio. und die Bestandsveränderungen gingen gegenüber dem Vorjahr deutlich mit EUR -6,1 Mio. (Vorjahr: EUR +22,7 Mio.) zurück.

Der Aufwand für Material und bezogene Leistungen stieg mit EUR 599,1 Mio. um EUR +46,0 Mio. oder +8,3 % an, was einerseits mit dem gestiegenen Umsatzvolumen und andererseits mit den Zusatzkosten für einige Projekte im Segment Traffic zusammenhängt. Die Quote für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen im Verhältnis zu den Umsatzerlösen stieg geringfügig von 50,6 % auf 52,7 %.

Die Mitarbeiterzahl der fortgeführten Geschäftsbereiche stieg im letzten Geschäftsjahr um 251 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder 4 % auf nunmehr 6.673 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Daher stiegen auch die Personalkosten deutlich um 7 % (oder EUR 27,2 Mio.) auf EUR 392,0 Mio. Der überproportionale Anstieg hängt damit zusammen, dass ein Großteil des Mitarbeiteraufbaus aus Ländern mit relativ hohen Personalkosten (wie USA, Österreich, Spanien oder auch Schweiz) stammt und auf der anderen Seite der Mitarbeiterstand mit geringeren durchschnittlichen Personalkosten (Südafrika, Mexiko oder Tschechien) zum Teil deutlich zurückging.

Mit EUR 38,6 Mio. verdoppelten sich die Aufwendungen für planmäßige Abschreibungen im abgelaufenen Geschäftsjahr (EUR +19,3 Mio. oder +100%). Dieser deutliche Anstieg ist auf die erstmalige Anwendung des neuen Leasingstandards zurückzuführen. Der bisher erfasste Leasingaufwand (sonstiger betrieblicher Aufwand) wird ersetzt durch eine Abschreibung des Nutzungsrechts und eine Zinskomponente (fließt in das Finanzergebnis). Das führt zu einem Anstieg des EBITDA (um die Abschreibung des Nutzungsrechts) und hat nur einen geringfügig positiven Effekt auf das EBIT (im Ausmaß der Zinskomponente, die im Finanzergebnis ausgewiesen wird). Zusätzlich mussten im abgelaufenen Geschäftsjahr Wertminderungen in Höhe von EUR 40,9 Mio. (Vorjahr: EUR 0) vorgenommen werden, welche großteils das Segment Traffic betrafen. Neben immateriellen Vermögenswerten (vor allem aus Konzessionsvereinbarungen IFRIC 12 in Höhe von EUR 13,8 Mio.) wurden vor allem Firmenwerte im Segment Traffic (EUR 22,0 Mio.) wertberichtigt sowie Vertragsanbahnungskosten das Projekt in Deutschland betreffend mit EUR 4,1 Mio. Zusätzlich wurde im Segment Enterprise der Firmenwert aus dem Erwerb der evolaris next level GmbH, Österreich, wertgemindert (EUR 0,9 Mio.).

Insgesamt lassen sich die Aufwendungen für Abschreibungen und Wertminderungen wie folgt aufteilen:

| In EUR Mio.                                  | 2018/19     | 2019/20     | Veränderung |              |
|--|-------------|-------------|-------------|--------------|
| Sachanlagevermögen                           | 10,1        | 9,8         | -0,3        | -3 %         |
| Immaterielles Anlagevermögen                 | 8,9         | 9,8         | 0,8         | 10 %         |
| Abschreibungen aus Nutzungsrecht aus Leasing | 0,0         | 19,0        | 19,0        |              |
| Abschreibungen auf Vertragsanbahnungskosten  | 0,1         | -0,1        | -0,2        | -            |
| Finanzimmobilien                             | 0,2         | 0,2         | 0,0         | 0 %          |
| Wertminderungen                              | 0,0         | 40,8        | 40,8        |              |
| <b>Gesamt</b>                                | <b>19,3</b> | <b>79,4</b> | <b>60,2</b> | <b>312 %</b> |

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen blieben mit EUR 128,0 Mio. (EUR -3,4 Mio. oder -3%) leicht unter dem Vorjahrsniveau. Rückgänge gab es aufgrund der erstmaligen Anwendung von IFRS 16 vor allem bei den Miet- und KFZ-Aufwendungen, sowie den Rechts- und Beratungsaufwendungen. Die Kosten für Kommunikations- und IT-Aufwand stiegen jedoch, was auch damit zusammenhängt, dass die IT-Leistungen nicht mehr vom Konzernunternehmen Kapsch BusinessCom AG verrechnet werden, sondern vom assoziierten Unternehmen Kapsch Financial Services GmbH.

Das anteilige Ergebnis aus Gemeinschaftsunternehmen beträgt EUR -4,6 Mio. (Vorjahr EUR 0,9 Mio.) und beinhaltet im Wesentlichen das anteilige Ergebnis des Gemeinschaftsunternehmens in Deutschland.

Das operative Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) sank im abgelaufenen Geschäftsjahr um EUR 64,7 Mio. oder 71 % auf nunmehr EUR 26,7 Mio. deutlich. Dies hängt damit zusammen, dass sich die Ergebnisse im abgelaufenen Geschäftsjahr vor allem im Segment Traffic verschlechtert haben. Die EBITDA-Marge sank daher von 8,4 % auf 2,3 %.

Das Betriebsergebnis (EBIT) lag daher mit EUR -52,7 Mio. ebenfalls deutlich unter dem Vorjahreswert, wo mit EUR 72,2 Mio. noch ein signifikant positives Betriebsergebnis erwirtschaftet werden konnte. Neben dem Rückgang des operativen Ergebnisses EBITDA im Segment Traffic lieferten auch die erwähnten Wertminderungen in diesem Segment einen großen Beitrag zu dieser Verschlechterung. Im Vorjahr enthielt das Betriebsergebnis einen positiven Einmaleffekt in Zusammenhang mit der erwarteten Kompensierung aus einem Hedging-Geschäft im Ausmaß von EUR 6,5 Mio.

### Ergebniszahlen der Kapsch Group.

| In EUR Mio.          | 2018/19 <sup>1)</sup> | 2019/20 <sup>1)</sup> | Veränderung |       |
|----------------------|-----------------------|-----------------------|-------------|-------|
| EBITDA <sup>2)</sup> | 91,5                  | 26,7                  | -64,7       | -71 % |
| EBITDA-Marge in %    | 8,4                   | 2,3                   |             |       |
| EBIT <sup>2)</sup>   | 72,2                  | -52,7                 | -124,9      | -     |
| EBIT-Marge in %      | 6,6                   | -4,6                  |             |       |
| Ergebnis vor Steuern | 65,4                  | -80,6                 | -146,0      | -     |
| Periodenergebnis     | 51,2                  | -71,5                 | -122,7      | -     |

<sup>1)</sup> Sowohl das Geschäftsjahr 2019/20 als auch das Vorjahr (2018/19) werden exklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt und das Vorjahr entsprechend angepasst.

<sup>2)</sup> In 2019/20 inklusive Abschreibungen von Nutzungsrechten aus Leasingverträgen aufgrund IFRS 16 in Höhe von EUR 19,0 Mio. und EBIT-Effekt von EUR 0,3 Mio.



Das Finanzergebnis verschlechterte sich ebenso deutlich von EUR -6,5 Mio. auf EUR -27,2 Mio. Einerseits reduzierten sich die Finanzerträge auf EUR 5,7 Mio. (EUR -4,2 Mio. oder -42 %), und andererseits stiegen die Finanzaufwendungen um EUR -16,5 Mio. oder -101 % auf EUR -32,9 Mio. Ausschlaggebend für diese Entwicklung war auch der Ertrag aus dem Verkauf der Beteiligung an ParkJockey Global Inc., USA, der sich im Vorjahr bei den Erträgen mit EUR 5,1 Mio. niederschlug, die erforderliche Abwertung der Q-Free ASA, Norwegen, im Ausmaß von EUR 5,7 Mio. im heurigen Geschäftsjahr sowie Fremdwährungsverluste (netto) von EUR -9,0 Mio. (EUR -5,2 Mio. im Vergleich zum angepassten Vorjahr).

Das Ergebnis aus assoziierten Unternehmen und anderen Gemeinschaftsunternehmen betrug EUR -0,6 Mio. (2018/19: EUR -0,2 Mio.) und resultierte einerseits aus Traffic Technology Services Inc., USA (EUR -1,2 Mio.) und andererseits aus den Beteiligungen der Kapsch BusinessCom AG an der Kapsch Financial Services GmbH, CALPANA business consulting GmbH und der Sensor Network Services GmbH (EUR 0,6 Mio.).

Das Ergebnis vor Steuern mit EUR -80,6 Mio. und das Periodenergebnis mit EUR -71,5 Mio. lagen ebenfalls signifikant unter dem Vorjahreswert von EUR 65,4 Mio. bzw. EUR 51,2 Mio. Die Ertragssteuern drehten sich dem Ergebnisverlauf entsprechend von einem Aufwand in Höhe von EUR -14,2 Mio. im Vorjahr in einen Ertrag in Höhe von EUR 9,1 Mio. im abgelaufenen Geschäftsjahr. Latente Steueransprüche können basierend auf den Planungen der nächsten Jahre zum Teil genutzt werden und wurden für diesen Teil angesetzt.

Das Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen war mit EUR -22,1 Mio. (Vorjahr EUR -18,0 Mio. EUR) deutlich negativ.

Auch das sonstige Ergebnis reduzierte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um EUR -1,3 Mio. oder um -35 % auf EUR -4,9 Mio. Dafür waren vor allem Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses, die im Vorjahresvergleich in Summe um EUR -4,9 Mio. auf EUR -8,8 Mio. anstiegen, verantwortlich. Währungsumrechnungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe (EUR 1,2 Mio. im Vergleich zum Vorjahr EUR 4,0 Mio.) lieferten ebenso einen negativen Beitrag zum sonstigen Ergebnis während die sonstigen Währungsumrechnungsdifferenzen einen positiven Effekt in Höhe von EUR +1,0 Mio. (Vorjahr: EUR -3,4 Mio.) beitrugen.

Das Gesamtergebnis war mit EUR -98,5 Mio. ebenfalls deutlich negativ (Vorjahr: EUR +29,6 Mio.).

## 2.3 Vermögenslage.

### Bilanzkennzahlen der Kapsch Group.

| In EUR Mio.                          | 2018/19 | 2019/20 | Veränderung |       |
|--------------------------------------|---------|---------|-------------|-------|
| Bilanzsumme <sup>1)</sup>            | 1.069,6 | 1.060,1 | -9,5        | -1 %  |
| Eigenkapital <sup>2)</sup>           | 274,3   | 171,4   | -102,9      | -38 % |
| Eigenkapitalquote in %               | 25,6    | 16,2    |             |       |
| Liquide Mittel                       | 139,0   | 169,7   | 30,7        | 22 %  |
| Nettoverschuldung <sup>3)</sup>      | -176,4  | -305,3  | -128,8      | -73 % |
| Verschuldungsgrad in % <sup>4)</sup> | 64,3    | 178,1   | 113,8       | 177 % |
| Eingesetztes Kapital <sup>5)</sup>   | 576,4   | 508,2   | -68,1       | -12 % |
| Nettoumlaufvermögen <sup>6)</sup>    | 233,2   | 188,8   | -44,5       | -19 % |

<sup>1)</sup> Per 31. März 2020 inklusive Leasingverbindlichkeiten in Höhe von EUR 125,0 Mio. aus der Erstanwendung des IFRS 16 (Erhöhung der Nettoverschuldung und Bilanzsumme in ähnlicher Höhe), sowie Anpassung des Werts vom 31. März 2019 aufgrund der Finalisierung der Kaufpreisallokation der Tochtergesellschaft in Sambia.

<sup>2)</sup> Inklusive nicht beherrschender Anteile, sowie Anpassung des Werts vom 31. März 2019 aufgrund der Finalisierung der Kaufpreisallokation der Tochtergesellschaft in Sambia.

<sup>3)</sup> Liquide Mittel + sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte – Finanzverbindlichkeiten – Leasingverbindlichkeiten

<sup>4)</sup> Nettoverschuldung/Eigenkapital

<sup>5)</sup> Summe Eigenkapital + Finanzverbindlichkeiten

<sup>6)</sup> Vorräte + Forderungen LuL und sonstige kurzfr. Vermögenswerte + kurzfr. Vertragsvermögenswerte + kurzfr. Steuerforderungen - Verbindlichkeiten LuL – kurzfr. Vertragsverbindlichkeiten – kurzfr. Steuerverbindlichkeiten – kurzfr. Rückstellungen – kurzfr. sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen

Insgesamt blieb die Bilanzsumme der Kapsch Group mit EUR 1.060,1 Mio. in etwa auf Vorjahresniveau (EUR -9,5 Mio. oder -1 %) und bleibt daher auch in diesen stürmischen Zeiten durchaus stabil. Die Bilanz per 31. März 2020 war durch drei wesentliche Effekte geprägt. Der erste Effekt ergibt sich aus der erstmaligen Anwendung des IFRS 16, dem neuen Standard zu „Leasingverhältnisse“. Dieser behandelt den Ansatz, die Bewertung und den Ausweis sowie die Angabepflichten bezüglich Leasingverhältnissen im Abschluss. Kurz zusammengefasst bedeutet dies, dass die Nutzungsrechte aus Leasingverträgen verpflichtet aktiviert werden (Sachanlagen) und die Leasingverbindlichkeiten auf der Passivseite der Bilanz separat dargestellt werden. Durch diese geänderte Darstellung der Leasingverhältnisse erhöhten sich ab 1. April 2019 die Bilanzsumme (im Ausmaß von rd. EUR 125 Mio.) und die

Nettoverschuldung signifikant, die Eigenkapitalquote sank. Der zweite Effekt betraf die Rückgänge, der einzelnen Vermögens- und Schuldenwerte aus dem Verkauf der Segmente Carrier und Public Transport, was die Bilanzsumme um rd. EUR 150 Mio. verringert. Zum Dritten führten die vor allem im letzten Quartal im Segment Traffic durchgeführten Wertminderungen im Bereich der immateriellen Vermögenswerte ebenso zu einer deutlichen Bilanzreduktion im Ausmaß von insgesamt rd. EUR 40 Mio.

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen mit EUR 391,8 Mio. im Vergleich zum Vorjahr deutlich an (EUR +50,9 Mio. oder 15 %). Während die Sachanlagen um EUR 81,4 Mio. oder 154 % primär durch die aufgrund des IFRS 16 erstmals aktivierten Nutzungsrechte aus Leasingverträgen signifikant anstiegen, konnten die immateriellen Vermögenswerte vor allem durch die durchgeführten Wertberichtigungen von Firmenwerten und von Vermögenswerten aus Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen im Segment Traffic deutlich um EUR -55 Mio. oder -34 % auf nunmehr EUR 106,4 Mio. reduziert werden. Die Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen erhöhten sich um EUR 13,2 Mio., vor allem aufgrund einer Finanzierung für die autoTicket GmbH, Deutschland (EUR +17,9 Mio.) abzüglich des negativen anteiligen Ergebnisses (EUR -4,6 Mio.). Der Rückgang in den sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerten und Beteiligungen (EUR -5,7 Mio.) resultierte hauptsächlich aus der Abwertung der Beteiligung an Q-Free ASA, Norwegen (EUR -5,7 Mio.). Die in der angepassten Bilanz zum 31. März 2019 ausgewiesenen sonstigen langfristigen Vermögenswerte in Höhe von EUR 9,1 Mio. betrafen mit EUR 4,2 Mio. Vertragsanbahnungskosten. Im Zusammenhang mit der Beendigung der Verträge zur deutschen Pkw-Maut mussten im Geschäftsjahr 2019/20 EUR 4,1 Mio. wertgemindert werden. Infolge der finalen Kaufpreisallokation von Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, im August 2019 wurden die langfristigen Vermögenswerte zur Gänze nicht angesetzt (EUR -2,9 Mio.) und der Bilanzwert zum 31. März 2019 angepasst. Erstmals in der Bilanz ausgewiesen wurden die langfristigen Forderungen aus Leasingverträgen im Ausmaß von EUR 26,6 Mio., wo der langfristige Teil jener Forderungen ausgewiesen wird, welcher dann entsteht, wenn die Kapsch Gruppe auf Wunsch seiner Kunden vor allem im Segment Enterprise als Leasinggeber auftritt. Die aktiven latenten Steuern stiegen von EUR 47,0 Mio. auf EUR 53,1 Mio. Dies betraf größtenteils die aktiven latenten Steuern in den USA.

Die Vorräte sanken von EUR 79,8 Mio. auf EUR 60,7 Mio., speziell aufgrund des Verkaufs der Segmente Carrier und Public Transport um EUR -11,9 Mio., weiters in Österreich (EUR -4,4 Mio.), Bulgarien (EUR -5,4 Mio.) und Kanada (EUR -2,6 Mio.), während sie in den USA (EUR +5,2 Mio.) stiegen.

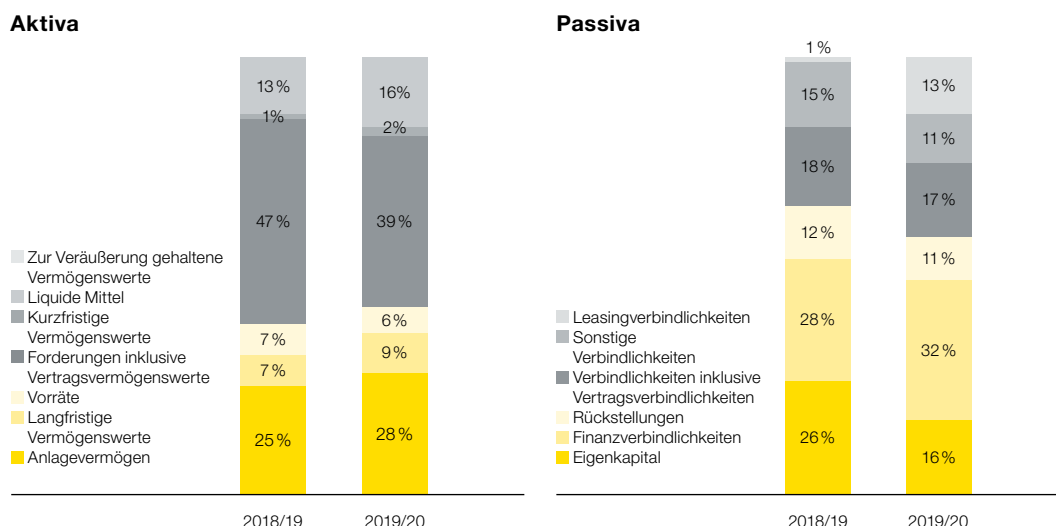
Die Position "Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte" sank im Vergleich zum 31. März 2019 deutlich auf EUR 248,8 Mio. Der Rückgang um insgesamt EUR 83,8 Mio. resultierte mit EUR -71,2 Mio. aus dem Verkauf der Segmente Carrier und Public Transport, weiters aus Zahlungseingängen in Bulgarien sowie aus Tschechien. Die Forderungen in den USA sowie in Österreich stiegen. Stabil blieben hingegen die kurzfristigen Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen mit EUR 169,3 Mio. (+EUR 1,2 Mio. oder 1 %) sowie die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte mit EUR 1,3 Mio. (+EUR 0,2 Mio. oder 14 %). Die kurzfristigen Forderungen aus Leasingverträgen im Ausmaß von EUR 10,7 Mio. enthalten jenen Teil der langfristigen Leasingforderungen, welcher in den nächsten 12 Monaten zur Zahlung fällig wird.

Die liquiden Mittel stiegen im Vergleich zum 31. März 2019 um EUR 30,7 Mio. auf EUR 169,7 Mio. Dies wurde durch den positiven operativen Cashflow, welcher einerseits durch die planmäßigen Abschreibungen und Wertberichtigungen und andererseits durch die Veränderungen im Nettoumlaufvermögen resultiert, sowie durch die Aufnahme neuer Kredite bewirkt.

Das Eigenkapital der Kapsch Group verringerte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich um EUR -102,9 Mio. oder -38% auf EUR 171,4 Mio. Dies ist in erster Linie auf das deutlich negative Gesamtergebnis zurückzuführen. Auch die an Minderheitsaktionäre ausbezahlte Dividende im Ausmaß von EUR 7,2 Mio. führt zu einer Reduktion dieser Position. Dadurch und auch wegen der Bilanzverlängerung aufgrund von IFRS 16 ging auch die Eigenkapitalquote deutlich auf 16,2 % zurück. Selbst ohne den IFRS 16-Effekt wäre die Eigenkapitalquote deutlich auf 18,5 % zurückgegangen.

Die langfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr (EUR +83,1 Mio. oder +22 %) auf EUR 461,1 Mio. Dies resultiert aus dem Anstieg der langfristigen Finanzverbindlichkeiten um EUR +11,1 Mio. oder +5 % auf EUR 251,8 Mio. und vor allem trugen die Leasingverbindlichkeiten im Ausmaß von EUR 94,9 Mio. (EUR +81,0 Mio. oder >+500 %) zu dieser Erhöhung bei. Auch die langfristigen Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen stiegen auf EUR 26,0 Mio. (Vorjahr: EUR 11,5 Mio.). Die Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer mit EUR 68,9 Mio. (Vorjahr: EUR 75,1 Mio.) sowie die latenten Steuerschulden mit EUR 2,6 Mio. (Vorjahr EUR 10,6 Mio.) gingen hingegen im Vergleich zum Vorjahr zurück.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten stiegen mit EUR 427,6 Mio. (EUR +10,3 Mio.) leicht an. Während die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten um EUR 23,7 Mio. oder 39 % auf EUR 85,1 Mio. stiegen und auch die kurzfristigen Leasingverbindlichkeiten durch IFRS 16 deutlich auf EUR 44,5 Mio. (EUR +44,0 Mio.) stiegen, konnten die kurzfristigen Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen mit EUR 33,3 Mio. (EUR -20,6 Mio. oder -38 %) sowie die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten und Abgrenzungen mit EUR 96,5 Mio. (EUR -30,0 Mio. oder -24 %) reduziert werden. Während die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen mit EUR 117,7 Mio. (EUR -6,5 Mio. oder -5 %) zurück gingen, stiegen die kurzfristigen Rückstellungen mit EUR 37,0 Mio. (EUR +2,4 Mio. oder +7 %).



Die Nettoverschuldung stieg gegenüber dem Vorjahr um EUR -128,8 Mio. oder -73 % auf EUR 305,3 Mio. an. Das eingesetzte Kapital veränderte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr mit EUR 508,2 Mio. um EUR -68,1 Mio. oder -12 % gegenüber dem Vorjahreswert. Das Nettoumlaufvermögen sank im Vorjahresvergleich um EUR 44,6 Mio. oder 19 % auf EUR 188,6 Mio. (Vorjahr angepasst: EUR 233,2 Mio.).

## 2.4 Cashflow.

| In EUR Mio.                          | 2018/19 <sup>1)</sup> | 2019/20 <sup>1) 2)</sup> | Veränderung  |          |
|--------------------------------------|-----------------------|--------------------------|--------------|----------|
| Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit | -16,1                 | 54,7                     | 70,8         | -        |
| Cashflow aus Investitionstätigkeit   | -27,1                 | -37,5                    | -10,4        | -39 %    |
| Cashflow aus Finanzierungstätigkeit  | -22,1                 | 28,6                     | 50,6         | -        |
| Aufgegebene Geschäftsbereiche        | -2,4                  | -9,1                     | -6,7         | -274 %   |
| <b>Gesamt</b>                        | <b>-67,7</b>          | <b>36,6</b>              | <b>104,3</b> | <b>-</b> |

<sup>1)</sup> Sowohl das Geschäftsjahr 2019/20 als auch das Vorjahr (2018/19) werden exklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt und das Vorjahr entsprechend angepasst.

<sup>2)</sup> Die Erstanwendung von IFRS 16 zum 1. April 2019 erfolgte unter Anwendung der modifizierten retrospektiven Methode, die zu keiner Anpassung der Vergleichsinformationen im Geschäftsjahr 2018/19 führt.

Der Cashflow aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit lag trotz der deutlichen Ergebnisverschlechterung mit EUR +54,7 Mio. um EUR 70,8 Mio. über dem angepassten Vorjahreswert. Dies hängt in erster Linie mit dem aufgrund der Erstanwendung von IFRS 16 deutlichen höheren Abschreibungen im Ausmaß von EUR 38,6 Mio. sowie den durchgeführten Wertminderungen in Höhe von EUR 40,9 Mio. zusammen. Weiters führten die Veränderungen der sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen mit EUR +12,0 Mio. (Vorjahr: EUR +3,6 Mio.) sowie die Veränderungen der sonstigen langfristigen Forderungen und Vermögenswerten mit EUR +7,6 Mio. (Vorjahr: EUR -23,2 Mio.) zu deutlichen positiven Effekten. Auch die Veränderung des Nettoumlaufvermögens trug mit EUR +33,6 Mio. (Vorjahr: EUR -66,1 Mio.) vor allem durch die deutliche Verbesserungen bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstiger kurzfristiger Vermögenswerten aber auch bei den Vorräten dazu bei.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit ist mit EUR -37,5 Mio. um EUR -10,4 Mio. oder 39 % im Vorjahresvergleich deutlich zurückgegangen. Dies hängt vor allem damit zusammen, dass im Vorjahr der Verkauf der Beteiligung ParkJockey Global Inc., USA, (EUR +10,7 Mio.) wesentlich zur Verbesserung des Cashflows aus Investitionstätigkeit beitrug. Die Auszahlungen für den Ankauf von Wertpapieren, Beteiligungen und sonstigen Finanzanlagen in Höhe von EUR -19,9 Mio. stiegen im Vergleich zum Vorjahr aufgrund der Umwandlung von Fremdkapital in Eigenkapital bei autoTicket GmbH, Deutschland, stark an. Da dieser Betrag erst zum Ende des Geschäftsjahrs umgewandelt wurde, wird er unter der oben angeführten Position ausgewiesen. Die Zahlungen für at equity-Gesellschaften verringerten sich im Vergleich zum Vorjahr wesentlich und betrafen im Vorjahr Zugänge an Gemeinschaftsunternehmen wie Erhöhungen der Anteile an assoziierten Gesellschaften. Auch die Nettoinvestitionen waren 2019/20 um EUR 2,9 Mio. höher als im Vorjahr. Die Investitionen im Bereich des Sachanlagevermögens steigen im Vergleich zum Vorjahr um EUR 2,4 Mio. auf EUR 14,1 Mio.

Der Free Cashflow wird ab 31. März 2019 als Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit plus Cashflow aus Investitionstätigkeit neu definiert und lag mit EUR 17,2 Mio. deutlich über dem angepassten Vorjahreswert von EUR -43,2 Mio. Diese Entwicklung spiegelt den Anstieg des Nettoumlaufvermögens wider.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug EUR +28,6 Mio. und lag somit um EUR 50,6 Mio. über dem angepassten Vorjahreswert. Dies ist vor allem auf die deutliche Zunahme langfristiger Kredite zurückzuführen, während sich die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten nur geringfügig verändert haben. Mit EUR -18,6 Mio. wurden erstmals Auszahlungen betreffend Leasingverbindlichkeiten in dieser Position ausgewiesen. Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde keine Dividende an die Aktionäre der Gesellschaft gezahlt. Die ausgezahlten Dividenden an Aktionäre von nicht beherrschenden Anteilen blieben mit EUR -7,2 Mio. unverändert.

Die liquiden Mittel am Ende des Geschäftsjahrs betragen EUR 169,7 Mio. und stiegen damit im Vergleich zum Vorjahr um EUR 30,7 Mio. oder 22 %. Dies hängt mit dem positiven Cashflow aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit und dem Finanzierungs-Cashflow zusammen.

## 2.5 Investitionen.

Die Investitionen stiegen im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich an und betragen insgesamt EUR 61,5 Mio. (Vorjahr EUR 18,7 Mio.). Dies ist jedoch hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass durch die erstmalige Anwendung des IFRS 16 auch sämtliche neue Leasingverträge, welche als Zugang bei den Nutzungsrechten im Sachanlagevermögen bilanziert werden, nunmehr als Investitionen gezeigt werden. Im Geschäftsjahr 2019/20 betragen diese Zugänge EUR 41,1 Mio. Ohne diesen Effekt hätten die Investitionen daher EUR 20,4 Mio. betragen und wäre daher nur unwesentlich über dem Vorjahr gelegen.

Aufgrund der Veräußerung der aufgegebenen Geschäftsbereiche sowie der höheren planmäßigen Abschreibungen und vor allem aufgrund der durchgeführten Wertminderungen ging das gesamte Anlagevermögen zum 31. März 2020 trotz der hohen Investitionen mit EUR 243,9 Mio. im Vergleich zum angepassten (aufgrund der IFRS 16-Effekte) Stand per 1. April 2019 in Höhe von EUR 294,2 Mio. dennoch deutlich zurück.

| In EUR Mio.                                      | Sachanlagevermögen | Immaterielle Vermögenswerte | Finanzimmobilien | Gesamt       |
|--|--------------------|-----------------------------|------------------|--------------|
| <b>Buchwert zum 31. März 2019</b>                | <b>53,0</b>        | <b>161,5</b>                | <b>3,3</b>       | <b>217,8</b> |
| Anpassungen aufgrund Erstanwendung IFRS 16       | 76,4               | 0,0                         | 0,0              | 76,4         |
| <b>Buchwert zum 1. April 2019</b>                | <b>129,5</b>       | <b>161,5</b>                | <b>3,3</b>       | <b>294,2</b> |
| Zugang aus Erwerb von Unternehmen                | 0,0                | 0,9                         | 0,0              | 0,9          |
| Abgänge aufgrund des Verkaufs von Gesellschaften | -6,1               | -14,0                       | 0,0              | -20,1        |
| Investitionen (Zugänge)                          | 55,3               | 6,1                         | 0,0              | 61,5         |
| Veräußerungen (Abgänge)                          | -13,7              | -0,0                        | 0,0              | -13,7        |
| Planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen    | -29,1              | -46,5                       | -0,2             | -75,8        |
| Währungsumrechnungsdifferenzen                   | -1,7               | -1,3                        | 0,0              | -3,0         |
| Umgliederungen                                   | 0,1                | -0,1                        | 0,0              | -0,0         |
| <b>Buchwert zum 31. März 2020</b>                | <b>134,4</b>       | <b>106,4</b>                | <b>3,1</b>       | <b>243,9</b> |

In der Segmentbetrachtung zeigt sich, dass die Investitionen mit EUR 44,0 Mio. zum Großteil das Segment Traffic betrafen und mit EUR 12,8 Mio. rd. 21% auf das Segment Enterprise entfielen. Investitionen in Höhe von EUR 4,8 Mio. wurden im Segment Others getätigt. Davon betreffen in Summe EUR 41,1 Mio. Zugänge aufgrund der erstmaligen Anwendung des IFRS 16. Diese wiederum teilt sich in EUR 29,7 Mio. im Segment Traffic, EUR 8,6 Mio. im Segment Enterprise und EUR 2,8 Mio. im Segment Others.

### 3 Geschäftssegmente.

Die Kapsch Group ist in den folgenden Segmenten tätig:

- > Segment Traffic
- > Segment Enterprise
- > Segment Others

#### 3.1 Segment Traffic.

Dieses Segment wird durch die an der Wiener Börse notierte Kapsch TrafficCom AG und deren direkte und indirekte Tochterunternehmen (**Teilkonzern Traffic**) repräsentiert. Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH hält 63,3% der Anteile an dieser Gesellschaft.

Im Segment Traffic bietet der Konzern weltweit ganzheitliche Technologien, Lösungen und Dienstleistungen für den ITS-Markt (Intelligent Transportation Systems) an. Das Segment besteht aus den zwei folgenden Bereichen:

**Bereich Electronic Toll Collection (ETC):** Im Bereich ETC werden Projekte für Errichtung, Wartung und Betrieb von Systemen abgebildet, welche die elektronische Mauthebung ebenso umfassen, wie manuelle Mautsysteme und Mautdienstleistungen. In der Regel sind dies Projekte, die von öffentlichen Stellen oder von privaten Konzessionären ausgeschrieben und vergeben werden. Es handelt sich dabei um Systeme auf einzelnen Straßenabschnitten oder auf landesweiten Straßennetzen. Nach der Errichtung erfolgen häufig Nachlieferungen von Komponenten für die Erweiterung bzw. Adaptierung und Betrieb der Systeme.

**Bereich Intelligent Mobility Solutions (IMS):** Im Bereich IMS werden Projekte zur Errichtung, Wartung und zum Betrieb von Systemen zur Verkehrsüberwachung, Verkehrssteuerung und Verkehrssicherheit abgebildet. Projekte zur Kontrolle von Nutzfahrzeugen und zur elektronischen Fahrzeugregistrierung sowie intelligente Parklösungen und Systeme zur intermodalen Mobilität werden ebenso diesem Segment zugeordnet wie auch Systeme und Dienstleistungen für die Betriebsüberwachung öffentlicher Verkehrsmittel und Umwelteinrichtungen.

Insgesamt war das Segment Traffic im Geschäftsjahr 2019/20 von einer Reihe von belastenden Einmaleffekten betroffen.

- > Am 18. Juni 2019 veröffentlichte der Europäische Gerichtshof (EuGH) ein überraschendes Urteil mit weitreichenden Konsequenzen: Die in Deutschland geplante Pkw-Maut bei gleichzeitiger Steuerentlastung für in Deutschland zugelassene Pkws wurde für unvereinbar mit dem EU-Recht erklärt. Dies nahm der Kunde am Folgetag zum Anlass, die zur Realisierung und zum Betrieb der Pkw-Maut geschlossenen Verträge zum 30. September 2019 zu kündigen. Ansprüche gegen die Bundesrepublik Deutschland wurden geltend gemacht.
- > In Sambia gelang es nicht, das Geschäft wie ursprünglich angedacht aufzubauen. Das Unternehmen musste erkennen, dass regulatorische Hindernisse in absehbarer Zeit nicht behebbar sein würden. Folglich sind auch die zu erwartenden Geschäftsaussichten in diesem Land enttäuschend. Aus diesem Grund wertete Kapsch TrafficCom das Engagement in Sambia ab.
- > Über das gesamte Geschäftsjahr hatte Kapsch zunehmend mit den Folgen einer zu dünnen Personaldecke in den USA zu kämpfen. Das Unternehmen hatte bereits geraume Zeit Schwierigkeiten, ausreichend und adäquat qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu vernünftigen Konditionen zu rekrutieren. Durch eine geänderte Rekrutierungsstrategie gelang es schließlich, den Personalstand in den USA deutlich zu steigern. Damit wurden aber bei Weitem noch nicht alle offenen Stellen besetzt, denn aufgrund des guten Auftragseingangs und Geschäftsausblicks stieg der Bedarf nach neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weiter.
- > Im November wurde Kapsch TrafficCom informiert, Bestbieter bei der Ausschreibung für ein großes Mautprojekt in Südafrika zu sein. Im März 2020 erhielt das Unternehmen die Mitteilung, dass die Ausschreibung eingestellt worden sei. Der bis zum 2. Dezember 2019 laufende Mautvertrag wurde jedenfalls um ein Jahr verlängert.
- > Ende November 2019 lief der Vertrag zum Betrieb des landesweiten Mautsystems in Tschechien, ein Projekt mit einem Jahresumsatz von mehr als EUR 70 Mio., aus.
- > Im Bereich intelligenter straßenseitiger Parklösungen wurden die Aktivitäten der kalifornische Konzerngesellschaft Streetline weitestgehend beendet.

Der Umsatz im Segment Traffic erreichte im Geschäftsjahr 2019/20 EUR 731,2 Mio. und lag damit trotz der erwähnten Effekte vor allem trotz des Wegfalls zweier Großprojekte (landesweites Mautsystem in Tschechien und Infrastrukturabgabe [Pkw-Maut] in Deutschland) und der weltweiten Maßnahmen zur Eindämmung der COVID-19-Pandemie am Ende des Geschäftsjahres nur um EUR -6,6 Mio. (-1 %) geringfügig unter dem Vorjahreswert. Der Hauptteil des Umsatzes kommt unverändert aus dem Bereich ETC, die Umsatzreduktion stammte aus dem Bereich IMS.

### Segmentumsatz Traffic nach Bereichen.

| In EUR Mio.                   | 2018/19      | 2019/20      | Veränderung |             |
|-------------------------------|--------------|--------------|-------------|-------------|
| ETC                           | 558,4        | 563,5        | 5,1         | 1 %         |
| IMS                           | 179,4        | 167,7        | -11,7       | -7 %        |
| <b>Segment Traffic gesamt</b> | <b>737,8</b> | <b>731,2</b> | <b>-6,6</b> | <b>-1 %</b> |

Im Bereich ETC erhöhte sich der Umsatz von EUR 558,4 Mio. um EUR 5,1 Mio. oder 1 % auf EUR 563,5 Mio. und trug somit 77,1 % (Vorjahr: 75,7 %) zum Gesamtumsatz im Segment Traffic bei.

Der mit EUR 315,0 Mio. (Vorjahr: EUR 334,3 Mio.) größte Umsatzbeitrag konnte auch in diesem Geschäftsjahr in der Region EMEA erwirtschaftet werden. Hier arbeitet Kapsch an landesweiten Mautprojekten in Tschechien, Polen, Weißrussland und Bulgarien sowie an großen Projekten in Südafrika. Das Volumen der Betriebsprojekte sank um 12,8 %, im Wesentlichen aufgrund der geringeren Umsätze in Polen und Tschechien. In Polen lief der Vertrag zum Betrieb des landesweiten Mautsystems im November 2019 aus. Es gelang aber, mit den polnischen Behörden eine Vereinbarung zu treffen: Kapsch TrafficCom unterstützt nach Auslauf des alten Vertrags den Betrieb des Mautsystems für weitere 27 Monate. Der Leistungsumfang wurde deutlich reduziert, weswegen der Projektumsatz im Vergleich zum Vorjahr erheblich sank. Auch in Tschechien lief Ende November 2019 der Vertrag zum Betrieb des landesweiten Mautsystems aus. Der Wegfall dieses Großprojekts mit jährlichen Umsätzen jenseits von EUR 70 Mio. machte sich bereits im vierten Quartal deutlich bemerkbar. Das Volumen der Errichtungsprojekte ging um 5,7 % zurück. Im Vergleich zum Vorjahr sanken vor allem die Umsätze in Weißrussland, Bulgarien, Österreich und Polen. In Österreich stellte das Unternehmen im ersten Halbjahr ein Errichtungsprojekt fertig. Rund um die Neugestaltung der Aktivitäten in Polen sind ebenfalls keine signifikanten Erweiterungsinvestitionen erfolgt. Die Komponentenumsätze in der Region EMEA stiegen stark an (+36,1 %).

Der Umsatz in der Region Americas konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich auf EUR 221,4 Mio. (+26,9 %) gesteigert werden. Treiber waren die Errichtungsumsätze vor allem in den USA, die um 61,6 % zulegen. Demgegenüber gingen die Komponentenumsätze um 3,8 % zurück. Nach zwei Rekordjahren pendelten sich die Verkäufe von On-Board Units in Nordamerika wieder auf einem Normalniveau ein. Ein höherwertiger Produktmix konnte den Mengenrückgang nicht ausgleichen. Auch die Umsätze aus Betriebsprojekten sanken um 3,5 %.

In der Region APAC war zur Vergleichsperiode des Vorjahrs ein Umsatzrückgang von EUR 49,7 Mio. auf EUR 27,0 Mio. zu verzeichnen. Dieser rührte vor allem aus niedrigeren Errichtungsumsätzen. Ein Teil der Errichtungsprojekte, vor allem in Australien, war bereits fortgeschritten bzw. in einer finalen Phase und es gelang nicht in ausreichendem Maß, neue Projekte zu akquirieren. Während die Betriebsumsätze auf Vorjahresniveau gehalten werden konnten, gingen die Komponentenumsätze insbesondere in Australien zurück (-41,8 %). Gründe waren ausgelaufene Verträge und niedrigere Bestellmengen durch temporäre Schwankungen.

Im Geschäftsjahr 2019/20 wurden 13,2 Mio. On-Board Units verkauft. Das lag etwas unter der Rekordmarke des Geschäftsjahrs 2018/19 von 13,5 Mio. Stück. Steigerungen wurden im Wesentlichen in Spanien verzeichnet. In den USA und in Australien gingen die Verkaufszahlen zurück. Dennoch stiegen die Komponentenumsätze insgesamt um 5,6 % auf EUR 109,3 Mio.

Im Bereich IMS sank der Umsatz um 7 % auf EUR 167,7 Mio. und trug 22,9 % (Vorjahr: 24,3 %) zum Gesamtumsatz im Segment Traffic bei. Dies war im Wesentlichen auf geringere Umsatzerlöse bei Betriebsprojekten und Komponenten zurückzuführen.

In der Region EMEA wurden Umsatzerlöse in Höhe von EUR 88,5 Mio. erzielt (Vorjahr: EUR 96,8 Mio.). Während die Errichtungsumsätze auf Vorjahresniveau gehalten wurden, sanken die Betriebsumsätze um 8,8 %. Insbesondere aufgrund geringerer Komponentenverkäufe an Schwestergesellschaften (vor allem an die mittlerweile veräußerte Kapsch CarrierCom) gingen die Komponentenumsätze um EUR 2,5 Mio. zurück.

Einen Umsatzrückgang von 8,6 % auf EUR 72,2 Mio. gab es auch in der Region Americas. Höhere Betriebsumsätze (+9,0 %) konnten Rückgänge bei den Errichtungsprojekten (-19,1 %) nicht kompensieren. Letztere waren vor allem der Fertigstellung des Errichtungsprojekts in Lima, Peru, geschuldet.

In der Region APAC stieg der Umsatz von EUR 3,6 Mio. auf EUR 7,0 Mio. Diese positive Entwicklung betraf sowohl die Errichtungs- als auch die Betriebsprojekte.

Aus regionaler Sicht blieb die Region EMEA (Europa, Mittlerer Osten, Afrika) mit EUR 403,5 Mio. und rund 55 % des Umsatzes der größte Markt. Die Region Americas (Nord-, Mittel- und Südamerika) konnte den Umsatz erneut deutlich erhöhen und erwirtschaftete EUR 293,6 Mio. oder 40 % des Teilkonzernumsatzes. Die Region APAC (Asien-Pazifik) steuerte EUR 34,1 Mio. oder 5 % zum Umsatz bei.

Die Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen erhöhten sich um EUR 21,5 Mio. auf EUR 344,9 Mio. (Vorjahr: EUR 323,5 Mio.). Die Quote für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen im Verhältnis zu den Umsatzerlösen stieg von 43,8 % auf 47,2 %. Die Bestandsveränderungen betrug EUR -6,1 Mio. (Vorjahr: EUR +20,9 Mio.). Erhebliche Mehraufwände bei der anspruchsvollen Implementierung von neuer Software in bestehende Kundensysteme führten zu signifikanten Kostenüberschreitungen, die sich insbesondere im vierten Quartal zeigten. Der Personalaufwand stieg um 7 % auf EUR 269,2 Mio. (Vorjahr: EUR 252,7 Mio.), obwohl der durchschnittliche Personalstand (um 74 Personen) sank. Beim Vergleich des Personalstands zum Bilanzstichtag ergibt sich hingegen ein Anstieg um 123 Personen. Rückgänge gab es vor allem in Südafrika (-208 Personen) und Tschechien (-65 Personen), wo der Betrieb des landesweiten Mautsystems endete. Zusätzliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stellte das Unternehmen in Polen wegen der Neubeauftragung der manuellen Bemannung (+235 Personen) und in den USA aufgrund der robusten Auftragslage (+145 Personen, exklusive Streetline) ein. Die Personalquote (Verhältnis Personalaufwand zu Umsatz) stieg von 34,3 % im Vorjahr auf nun 36,8 %. Der Aufwand für planmäßige Abschreibungen stieg deutlich auf EUR 27,9 Mio. (Vorjahr: EUR 14,5 Mio.). Dies ist im Umfang von EUR 13,8 Mio. somit fast ausschließlich auf die Erstanwendung des IFRS 16 zurückzuführen. Im Geschäftsjahr wurden im Teilkonzern Traffic darüber hinaus außerplanmäßige Abschreibungen bzw. Wertminderungen in Höhe von EUR 24,9 Mio. erfasst. Diese beziehen sich einerseits auf die Wertminderung von Vertragsanbahnungskosten in Höhe von EUR 4,1 Mio. aufgrund der frühzeitigen Kündigung der deutschen Pkw-Mautprojekte, andererseits auf Wertminderungen im Zusammenhang mit aktualisierten Einschätzungen zum Bereich IMS – insbesondere zum weiteren Geschäftsverlauf in Sambia (EUR 13,8 Mio.) – und die Wertminderung des Firmenwerts in Höhe von EUR 6,9 Mio. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sanken gegenüber dem Vorjahr um 6 % auf EUR 118,7 Mio. Die Anwendung des IFRS 16 führte im Wesentlichen zu einem Rückgang bei Mieten von EUR 13,3 Mio. und bei Kfz-Aufwendungen von EUR 1,7 Mio. Diese sind nun in der Abschreibung der Nutzungsrechte (EUR 13,8 Mio.) sowie im Finanzergebnis (EUR 1,1 Mio.) enthalten. Rechts- und Beratungskosten sanken um EUR 5,5 Mio. vor allem in Australien, Österreich und den USA. Andererseits stiegen die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen um EUR 9,1 Mio., was vorwiegend auf Wertberichtigungen für Sambia und die USA zurückzuführen ist. Operative Währungsverluste stiegen um EUR 5,2 Mio.

Das operative Ergebnis vor Abschreibungen und Wertminderungen (EBITDA) im Segment Traffic war mit EUR 3,6 Mio. zwar positiv lag aber deutlich unter den Erwartungen und auch unter dem Vorjahr EUR 71,5 Mio. und auch die EBITDA-Marge betrug 0,5 % (Vorjahr: 9,7 %).

Darüber hinaus wurde auf Ebene der Muttergesellschaft KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH noch ein zusätzlicher Firmenwert in Höhe von EUR 15,1 Mio. (Vorjahr: EUR 0), welcher ebenso dem Segment Traffic zugeordnet ist, wertgemindert. Auf dieser Ebene verbleibt daher noch ein Firmenwert in Höhe von EUR 23,9 Mio. (Vorjahr EUR 39,0 Mio.).

Die folgenden Ergebniszahlen beziehen sich auf den „Teilkonzern Traffic“, welcher den Konzernabschluss der Kapsch TrafficCom AG, unter Berücksichtigung von Bewertungseffekten für Projekte in den USA im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2020/21 im Ausmaß von EUR 10,0 Mio., widerspiegelt. Diese Kennzahlen enthalten daher keine Wertminderungen für die Segment Traffic zugehörigen Firmenwerte auf Ebene der Muttergesellschaft KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) war insbesondere aufgrund hoher Einmaleffekte mit EUR 49,2 Mio. negativ (Vorjahr: EUR +57,0 Mio.). Die EBIT-Marge betrug somit -6,7 % (Vorjahr: +7,7 %). Einmaleffekte betrafen hauptsächlich Wertminderungen und Wertberichtigungen im Zusammenhang mit aktualisierten Einschätzungen zum Bereich IMS (EUR -26,6 Mio.) sowie Wertminderungen, hohe Anwalts- und Beratungsaufwendungen sowie die Nichtabnahmeentschädigung für Finanzierungen in Höhe von rund EUR -8,7 Mio. aufgrund der vorzeitigen Beendigung der Projekte zur deutschen Infrastrukturabgabe (Pkw-Maut). Der deutliche Ergebnissrückgang ist auf die Entwicklung in beiden Bereichen zurückzuführen. Im Bereich ETC sank das operative Ergebnis (EBIT) auf EUR -8,5 Mio. (Vorjahr: EUR 64,9 Mio.). Dieser starke Rückgang ist zum Großteil auf höhere Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen sowie höheren Personalaufwand zurückzuführen. Dies betraf insbesondere die Region Americas, wo das Volumen der Errichtungsprojekte stark zulegte. Wertminderungen von Vermögenswerten im Zusammenhang mit den Pkw-Mautprojekten in Deutschland belasteten das EBIT in Höhe von EUR 3,7 Mio. Obwohl das Gros der IMS-Projekte profitabel war, ging im Bereich IMS das operative Ergebnis ebenfalls deutlich auf EUR -40,7 Mio. (Vorjahr: EUR -7,9 Mio.) zurück. Für dieses negative Ergebnis waren hauptsächlich Einmaleffekte verant-

wortlich. Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten und Wertberichtigungen für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerte im Zusammenhang mit aktualisierten Einschätzungen zum weiteren Geschäftsverlauf in Sambia und der aktualisierten Einschätzungen der zahlungsmittelgenerierenden Einheit IMS-EMEA betragen EUR -26,6 Mio. Die Kosten für die Beendigung der Aktivitäten von Streetline, USA, (intelligente straßenseitige Parklösungen) schlugen mit EUR 2,6 Mio. zu Buche. Neben den Einmaleffekten belasteten vor allem höhere Personalkosten, insbesondere in Nordamerika, das Ergebnis. Die sonstigen Steuern und Abgaben waren um EUR 2,0 Mio. geringer als im Vorjahr, in dem in Brasilien steuerliche Wertberichtigungen in Höhe von EUR -2,0 Mio. (netto) anfielen.

Das anteilige Ergebnis aus Gemeinschaftsunternehmen zeigt im Wesentlichen das anteilige Ergebnis des Joint Ventures autoTicket GmbH in Deutschland in Höhe von EUR -4,6 Mio. (Vorjahr: EUR 0,7 Mio.) sowie das anteilige Ergebnis eines Joint Ventures in Kolumbien mit EUR -0,1 Mio.

Das Finanzergebnis verschlechterte sich deutlich von EUR -1,7 Mio. im Vorjahr auf nun EUR -23,1 Mio. Die Fremdwährungsverluste stiegen auf EUR -9,0 Mio. (Vorjahr: EUR -5,2 Mio.) vor allem im Zusammenhang mit dem südafrikanischen Rand (ZAR) und dem sambischen Kwacha (ZMW). Die Zinsaufwendungen für Leasingverträge (IFRS 16) betragen im Geschäftsjahr 2019/20 EUR -1,1 Mio. Die Anteile an Q-Free ASA, Norwegen, mussten (aufgrund des Kursverlaufs dieser Aktie) im Ausmaß von EUR -5,7 Mio. abgewertet werden. Weiters wurden Verluste aufgrund von Hyperinflationsanpassungen in Argentinien in Höhe von EUR -2,3 Mio. erfasst, sowie Verluste von derivativen Finanzinstrumenten in Höhe von EUR -1,4 Mio. Im Vorjahr war der Ertrag aus dem Verkauf der Beteiligung an ParkJockey Global Inc., USA, in Höhe von EUR 5,1 Mio. enthalten.

Der Ergebnisbeitrag von Traffic Technology Services Inc., USA, betrug -1,2 Mio. (Vorjahr: EUR -0,3 Mio.) zum Ergebnis aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen als Finanzinvestitionen.

Die Ertragsteuern betragen EUR 7,7 Mio. (Vorjahr: EUR -8,5 Mio.). Dieser Wert setzt sich aus laufenden Steuern sowie latenten Steueransprüchen (aus permanenten steuerlichen Differenzen und Verlustvorträgen) und Steuerumlagen zusammen. Für die angefallenen Wertminderungen aufgrund geänderter Geschäftserwartungen (vor allem im Zusammenhang mit den Aktivitäten in Sambia) wurden latente Steueransprüche nur zu einem geringen Teil angesetzt.

Das Periodenergebnis war mit EUR -65,7 Mio. stark negativ (Vorjahr: EUR 46,6 Mio.). Den Anteilseignern der Gesellschaft war ein Ergebnis von EUR -58,1 Mio. zuzurechnen. Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie in Höhe von EUR -4,47 (Vorjahr: EUR 3,68).

Das Sonstige Ergebnis enthält im Wesentlichen Währungsumrechnungsdifferenzen und Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses und betrug EUR 0,2 Mio. (Vorjahr angepasst: EUR -1,4 Mio.).

Das Gesamtergebnis als Summe von Periodenergebnis und sonstigem Ergebnis betrug EUR -65,5 Mio. (Vorjahr angepasst: EUR 45,2 Mio.).

### Ergebniszahlen Segment Traffic.

| In EUR Mio.                        | 2018/19 | 2019/20 | Veränderung |       |
|------------------------------------|---------|---------|-------------|-------|
| EBITDA <sup>1) 2)</sup>            | 71,5    | 3,6     | -67,9       | -95 % |
| EBITDA-Marge in %                  | 9,7     | 0,5     |             |       |
| EBIT <sup>1) 2)</sup>              | 57,0    | -49,2   | -106,2      | -     |
| EBIT-Marge in %                    | 7,7     | -6,7    |             |       |
| Ergebnis vor Steuern <sup>2)</sup> | 55,1    | -73,4   | -128,5      | -     |
| Periodenergebnis <sup>2)</sup>     | 46,6    | -65,7   | -112,3      | -     |

<sup>1)</sup> In 2019/20 inklusive Abschreibungen von Nutzungsrechten aus Leasingverträgen aufgrund IFRS 16 in Höhe von EUR 13,8 Mio. und EBIT-Effekt von EUR 0,8 Mio.

<sup>2)</sup> Die Ergebniszahl bezieht sich auf den „Teilkonzern Traffic“ und enthält daher keine zu berücksichtigende Wertminderung des Firmenwertes auf Ebene der Muttergesellschaft KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH in Höhe von EUR 15,1 Mio.

### Vermögenslage Segment Traffic.

Die Bilanzsumme von Kapsch TrafficCom zum 31. März 2020 betrug EUR 727,2 Mio. (31. März 2019 angepasst: EUR 676,6 Mio.). Der Wert zum 31. März 2019 wurde aufgrund der finalen Kaufpreisallokation von Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, geändert.



Im Geschäftsjahr 2019/20 (mit 1. April 2019) wurde erstmalig IFRS 16 angewandt. Damit werden Nutzungsrechte aus Leasingverträgen als Sachanlagen aktiviert und planmäßig abgeschrieben. Für die Leasingverträge sind Leasingverbindlichkeiten anzusetzen. Bei Untermietverträgen werden im Falle einer Klassifizierung als Finanzierungsleasing keine Sachanlagen sondern Forderungen aktiviert. Zum 31. März 2020 lag der Buchwert der Sachanlagen im Segment Traffic um EUR 60,3 Mio. über dem Bilanzwert zum 31. März 2019. Die Erhöhung beruht im Ausmaß von EUR 62,3 Mio. auf der Erstanwendung von IFRS 16 und dem Ansatz der Nutzungsrechte aus Leasingverträgen.

Die immateriellen Vermögenswerte sanken zum 31. März 2020 im Vergleich zum angepassten Wert zum 31. März 2019 um EUR 24,7 Mio. Wesentliche Gründe für diesen Rückgang waren die Wertminderungen in Sambia (EUR -13,8 Mio.) sowie die Wertminderung der Firmenwerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten IMS-EMEA (EUR -6,9 Mio.). Zusätzlich erfolgte auf Ebene der Muttergesellschaft KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH eine Wertminderung des Firmenwertes in Höhe von EUR 15,1 Mio., welche dem Segment Traffic auf Ebene ETC-EMEA zuzuordnen ist.

Die Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen erhöhten sich um EUR 12,6 Mio., vor allem aufgrund einer Finanzierung für die autoTicket GmbH, Deutschland (EUR +17,9 Mio.) abzüglich des negativen anteiligen Ergebnisses (EUR -4,6 Mio.). Der Rückgang in den sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerten und Beteiligungen (EUR -5,0 Mio.) resultierte hauptsächlich aus der Abwertung der Beteiligung an Q-Free ASA, Norwegen (EUR -5,7 Mio.). Die in der angepassten Bilanz zum 31. März 2019 ausgewiesenen sonstigen langfristigen Vermögenswerte in Höhe von EUR 4,5 Mio. betrafen hauptsächlich Vertragsanbahnungskosten. Im Zusammenhang mit der Beendigung der Verträge zur deutschen Pkw-Maut mussten im Geschäftsjahr 2019/20 EUR 4,1 Mio. wertgemindert werden. Infolge der finalen Kaufpreisallokation von Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, im August 2019 wurden die langfristigen Vermögenswerte zur Gänze nicht angesetzt (EUR -2,9 Mio.) und der Bilanzwert zum 31. März 2019 angepasst.

Die aktiven latenten Steuern stiegen von EUR 18,5 Mio. auf EUR 26,3 Mio. Dies betraf größtenteils die aktiven latenten Steuern in den USA.

Die Vorräte sanken von EUR 64,1 Mio. auf EUR 55,7 Mio., speziell in Österreich (EUR -4,4 Mio.), Bulgarien (EUR -5,4 Mio.) und Kanada (EUR -2,6 Mio.), während sie in den USA (EUR +5,2 Mio.) stiegen.

Die Position „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte“ sank im Vergleich zum 31. März 2019. Der Rückgang um insgesamt EUR 32,4 Mio. resultierte vor allem aus einer Zahlung im Zusammenhang mit der Implementierung des landesweiten Pkw- und Lkw-Mautsystems in Bulgarien sowie aus geringeren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Tschechien. Andererseits stiegen die lang- und kurzfristigen Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen um EUR 12,6 Mio., was im Wesentlichen auf Projekte in den USA zurückzuführen war.

Die liquiden Mittel stiegen im Vergleich zum 31. März 2019 um EUR 27,9 Mio. auf EUR 122,6 Mio. Die Dividendenausschüttung von EUR 19,5 Mio. wurde durch den leicht positiven Free Cashflow im Geschäftsjahr 2019/20 und durch die Aufnahme neuer langfristiger Kredite kompensiert.

Passivseitig wurden aufgrund der Erstanwendung des IFRS 16 entsprechende Leasingverbindlichkeiten angesetzt. Per 31. März 2020 betragen die langfristigen Leasingverbindlichkeiten EUR 50,1 Mio. und die kurzfristigen Leasingverbindlichkeiten EUR 13,6 Mio. Zum 1. April 2019, dem Erstanwendungszeitpunkt, betragen diese EUR 40,5 Mio. bzw. EUR 12,4 Mio.

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten stiegen im Geschäftsjahr 2019/20 um EUR 45,9 Mio. auf EUR 185,2 Mio. Die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten betragen am 31. März 2020 EUR 50,7 Mio. (EUR +20,8 Mio.).

Die Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses mit EUR 27,6 Mio. (Vorjahr: EUR 26,1 Mio.), die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen mit EUR 92,4 Mio. (Vorjahr: EUR 89,6 Mio.), die Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen mit EUR 26,8 Mio. (Vorjahr: EUR 26,9 Mio.) blieben jeweils auf Vorjahresniveau.

Die kurzfristigen Rückstellungen stiegen auf EUR 33,4 Mio. (Vorjahr: EUR 14,7 Mio.), im Wesentlichen aufgrund höherer Rückstellungen für Drohverluste. Die sonstigen Verbindlichkeiten und Abgrenzungen gingen auf EUR 60,6 Mio. (Vorjahr: EUR 71,8 Mio.) zurück.

Das Eigenkapital des Teilkonzerns Kapsch TrafficCom zum 31. März 2020 lag bei EUR 172,5 Mio. und somit um EUR 85,1 Mio. unter dem angepassten Wert zum Ende des Vorjahrs. Negativ wirkten sich das Gesamtergebnis der Periode von EUR -65,5 Mio. und die bezahlte Dividende (EUR 19,5 Mio.) aus. Der Anstieg der Bilanzsumme und der Rückgang des Eigenkapitals führten zu einer Eigenkapitalquote zum 31. März 2020 von 23,7 % (31. März 2019 angepasst: 38,1 %). Ohne die Erstanwendung von IFRS 16 hätte die Eigenkapitalquote 25,9 % betragen.

## Sonstige Kennzahlen des Segments Traffic.

| In EUR Mio.                             | 2018/19 | 2019/20 | Veränderung |        |
|---|---------|---------|-------------|--------|
| Bilanzsumme <sup>1)</sup>               | 676,6   | 727,2   | 50,6        | 7 %    |
| Eigenkapital <sup>2)</sup>              | 257,5   | 172,5   | -85,1       | -33 %  |
| Eigenkapitalquote in %                  | 38,1    | 23,7    |             |        |
| Liquide Mittel                          | 94,7    | 122,6   | 28,0        | 30 %   |
| Nettoverschuldung <sup>3)</sup>         | -73,5   | -175,7  | -102,2      | -139 % |
| Verschuldungsgrad in % <sup>9)</sup>    | 28,5    | 101,8   | 73,3        | 257 %  |
| Eingesetztes Kapital <sup>4)</sup>      | 427,9   | 408,4   | -19,5       | -5 %   |
| Nettoumlaufvermögen <sup>5)</sup>       | 193,3   | 158,3   | -35,0       | -18 %  |
| Free Cashflow <sup>6)</sup>             | -57,5   | 2,4     | 59,9        | -      |
| Investitionen <sup>7)</sup>             | 13,6    | 44,0    | 30,4        | 224 %  |
| Forschung und Entwicklung <sup>8)</sup> | 111,3   | 130,7   | 19,4        | 17 %   |
| Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag        | 4.981   | 5.104   | 123         | 2 %    |

<sup>1)</sup> Per 31. März 2020 inklusive Leasingverbindlichkeiten in Höhe von EUR 63,6 Mio. aus der Erstanwendung des IFRS 16 (Erhöhung der Nettoverschuldung und Bilanzsumme in ähnlicher Höhe), sowie Anpassung des Werts vom 31. März 2019 aufgrund der Finalisierung der Kaufpreisallokation der Tochtergesellschaft in Sambia.

<sup>2)</sup> Inklusive nicht beherrschender Anteile, sowie Anpassung des Werts vom 31. März 2019 aufgrund der Finalisierung der Kaufpreisallokation der Tochtergesellschaft in Sambia.

<sup>3)</sup> Liquide Mittel + sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte – Finanzverbindlichkeiten – Leasingverbindlichkeiten

<sup>4)</sup> Summe Eigenkapital + Finanzverbindlichkeiten

<sup>5)</sup> Vorräte + Forderungen LuL und sonstige kurzfr. Vermögenswerte + kurzfr. Vertragsvermögenswerte + kurzfr. Steuerforderungen - Verbindlichkeiten LuL – kurzfr. Vertragsverbindlichkeiten – kurzfr. Steuerverbindlichkeiten – kurzfr. Rückstellungen – kurzfr. sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen

<sup>6)</sup> Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit + Cashflow aus Investitionstätigkeit

<sup>7)</sup> Investitionen zum Ankauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten

<sup>8)</sup> Aufwand für Forschung und Entwicklung enthält nur konzernexterne Kosten (Vorjahreswert angepasst)

<sup>9)</sup> Nettoverschuldung/Eigenkapital

Zum 31. März 2020 wies der Teilkonzern Kapsch TrafficCom eine Nettoverschuldung in Höhe von EUR 175,7 Mio. (31. März 2019: EUR 73,5 Mio.), was einem Verschuldungsgrad von 101,8 % (31. März 2019 angepasst: 28,5 %) entspricht. Der Anstieg der Nettoverschuldung resultierte im Wesentlichen aus der Erstanwendung des IFRS 16, der Zunahme der Finanzverbindlichkeiten, dem negativen Cashflow aus Investitionstätigkeit und der Dividendenzahlung. Ohne Anwendung des IFRS 16 hätten die Nettoverschuldung EUR 112,0 Mio. und der Verschuldungsgrad 65,2 % betragen.

Das Nettoumlaufvermögen zum 31. März 2020 betrug somit EUR 158,3 Mio. (31. März 2019: EUR 193,3 Mio.).

## Cashflow Segment Traffic.

| In EUR Mio.                          | 2018/19      | 2019/20 <sup>1)</sup> | Veränderung  |          |
|--------------------------------------|--------------|-----------------------|--------------|----------|
| Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit | -39,5        | 33,4                  | 72,9         | -184 %   |
| Cashflow aus Investitionstätigkeit   | -18,0        | -31,0                 | -13,0        | 73 %     |
| Cashflow aus Finanzierungstätigkeit  | -27,1        | 31,4                  | 58,5         | -        |
| <b>Gesamt</b>                        | <b>-84,6</b> | <b>33,8</b>           | <b>118,4</b> | <b>-</b> |

<sup>1)</sup> Die Erstanwendung von IFRS 16 zum 1. April 2019 erfolgte unter Anwendung der modifizierten retrospektiven Methode, die zu keiner Anpassung der Vergleichsinformationen im Geschäftsjahr 2018/19 führt.

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit war im Geschäftsjahr 2019/20 mit EUR 33,4 Mio. positiv (Vorjahr: EUR -39,5 Mio.). Dabei ist zu erwähnen, dass Auszahlungen im Zusammenhang mit Leasing (EUR -13,6 Mio.) ab diesem Geschäftsjahr im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ausgewiesen werden (IFRS 16). Da die gestiegenen Abschreibungen und Wertminderungen nicht zahlungswirksam sind, erzielte das Unternehmen trotz des negativen EBIT von EUR -39,2 Mio., einen positiven Cashflow aus dem Ergebnis von EUR 2,1 Mio. (Vorjahr: EUR 34,5 Mio.). Die Veränderungen des Nettoumlaufvermögens betragen EUR 41,3 Mio. (Vorjahr: EUR -74,0 Mio.). Insbesondere gingen die Summe der „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte“ und der „Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen“ um EUR 16,9 Mio. zurück (Vorjahr: Anstieg um EUR 77,8 Mio.). Die Vorräte verminderten sich um EUR 8,4 Mio., während sie im Vorjahr um EUR 25,2 Mio. gestiegen waren. Der Rückgang der „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten“ inklusive „Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen“ wirkte sich mit EUR -2,7 Mio. leicht negativ auf den Cashflow aus (Vorjahr: Anstieg um EUR 23,8 Mio.). Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2019/20 EUR -31,0 Mio. und war damit deutlich negativer als im vorangegangenen Geschäftsjahr (EUR -18,0 Mio.). Insbesondere die Auszahlungen für den „Ankauf von Wert-

papieren, Beteiligungen und sonstigen langfristigen Finanzanlagen“ stiegen. Dies betraf im Wesentlichen Finanzierungen des Gemeinschaftsunternehmens autoTicket GmbH, Deutschland (EUR -17,9 Mio.), die zum 31. März 2020 in Eigenkapital umgewandelt wurden. Im Vorjahr waren Investitionen in assoziierte Unternehmen, Gemeinschaftsunternehmen und sonstige Beteiligungen mit EUR -17,9 Mio. enthalten, die ebenfalls größtenteils dem Gemeinschaftsunternehmen autoTicket GmbH, Deutschland zuzurechnen waren. Allerdings trug im Vorjahr der Verkauf der Beteiligung ParkJockey Global Inc., USA, mit EUR +10,7 Mio. wesentlich zur Verbesserung des Cashflows aus Investitionstätigkeit bei. Die Nettoinvestitionen waren 2019/20 mit EUR -11,4 Mio. auf ähnlichem Niveau wie im Vorjahr. Der Free Cashflow (Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit plus Cashflow aus Investitionstätigkeit) betrug im Geschäftsjahr 2019/20 EUR 2,4 Mio. (Vorjahr: EUR -57,5 Mio.). Diese Entwicklung spiegelt den Rückgang des Nettoumlaufvermögens wider. Dabei ist die oben erwähnte Umgliederung der Auszahlungen betreffend Leasing (EUR 13,6 Mio.) aufgrund der Erstanwendung des IFRS 16 zu berücksichtigen. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit war im Geschäftsjahr 2019/20 mit EUR 31,4 Mio. positiv (Vorjahr: EUR -27,1 Mio.). Das ist vor allem auf die Zunahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten um EUR 62,6 Mio. zurückzuführen. Auszahlungen im Zusammenhang mit Leasingverträgen betrugen EUR -13,6 Mio. Diese waren im Vorjahr Teil des Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit. Die Zahlung der Dividende in Höhe von EUR 19,5 Mio. und Earn-out-Zahlungen aus früheren Akquisitionen in Höhe von EUR 2,0 Mio. reduzierten den Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ebenfalls. Der gesamte Cashflow lag mit EUR 33,8 Mio. (Vorjahr: EUR -84,6 Mio.) folglich deutlich über dem Vorjahreswert.

Der Finanzmittelbestand zum 31. März 2020 betrug EUR 122,6 Mio. (31. März 2019: EUR 94,7 Mio.).

Die Investitionen im Segment Traffic lagen (ohne IFRS 16 Zugänge) mit EUR 14,2 Mio. rund 5 % über dem Vorjahreswert von EUR 13,6 Mio.

Der Aufwand für Forschung und Entwicklung betrug EUR 130,7 Mio. (Vorjahr angepasst: EUR 111,3 Mio.). Dies entspricht einem deutlichen Anstieg von EUR +19,4 Mio. oder 17 % und zeigt, dass trotz dem belasteten Ergebnis weiter intensiv in diesen für die Zukunft des Unternehmens so wichtigen Bereich investiert wird. Der Anteil des Aufwands für Forschung und Entwicklung am Umsatz liegt bei 18 % (Vorjahr angepasst bei 15 %).

Der Mitarbeiterstand im Segment Traffic stieg zum Bilanzstichtag um 123 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder 3 % auf 5.104 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Dies hängt vor allem mit der geänderten Beauftragung des manuellen Tollings in Polen zusammen, wo es einen Aufbau von +235 Personen sowie mit der Personalaufstockung in den USA um +125 Personen zusammen. In Südafrika (-208 Personen) und in Tschechien (-65 Personen) verringerte sich hingegen der Personalstand.

### 3.2 Segment Enterprise.

Dieses Segment wird durch die Kapsch BusinessCom AG und deren direkte und indirekte Tochterunternehmen (**Teilkonzern Enterprise**) repräsentiert. Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH hält 94,9 % der Anteile an dieser Gesellschaft.

Die Kapsch BusinessCom Gruppe ist ein Unternehmen der Kapsch Group. 1.461 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erzielten im Geschäftsjahr 2019/20 einen Umsatz von rund EUR 408,6 Mio. und erreichte im abgelaufenen Geschäftsjahr das beste Ergebnis seit ihrem Bestehen. Die vom Management eingeschlagene Strategie im Zusammenspiel mit entsprechenden Akquisitionen erweist sich als richtig und wird auch in den folgenden Geschäftsjahren weiter verfolgt. Die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie sind im abgelaufenen Geschäftsjahr noch nicht spürbar. Allerdings wurden zu Beginn des neuen Geschäftsjahrs 2020/21 bereits Maßnahmen durch das Management gesetzt, um auf mögliche Auswirkungen auf das Unternehmen entsprechend vorbereitet zu sein. Das Managen der Pandemie führt dazu, dass Unternehmen verhalten bei neuen Investitionen reagieren und Projekte verschoben werden. Gleichzeitig erlebt Kapsch bei ICT-Themen wie Collaboration, Home-Office, mobile Assistenzsysteme, IT-Security und anderen Digitalisierungsthemen eine stark erhöhte Nachfrage.

Im Segment Enterprise stellt Kapsch seinen Kunden folgendes Portfolio zur Verfügung:

#### **Technology Solutions:**

- > Connected Platforms & Applications
- > Unified Workplace
- > Intelligent Network & Security
- > Converged Infrastructure
- > Digital Facility Solutions

#### **Business Services:**

- > IT-Outsourcing
- > Discovery Workshops
- > Industry-specific Solutions
- > Digitalization of Business Processes

## **Geschäftsfelder und Strategie**

Die Kapsch BusinessCom Gruppe unterstützt als führender Digitalisierungspartner Unternehmen bei der Steigerung der Business Performance und Entwicklung neuer Geschäftsmodelle. Kapsch agiert dabei als Berater, Systemlieferant und Dienstleistungsanbieter. Mit seinem umfassenden Know-how im Umgang mit großen Datenmengen und Security sowie einer Vielzahl erfolgreicher Use Cases in zahlreichen Branchen ist Kapsch der ideale Begleiter bei der digitalen Transformation. Das umfangreiche Portfolio umfasst Technologielösungen für intelligente und vor allem sichere ICT-Infrastruktur, smarte Gebäude-, Medien- und Sicherheitstechnik sowie Outsourcing-Services. Abgerundet wird das Portfolio durch zahlreiche Dienstleistungen wie Consulting, Projektmanagement, Installation, Training, Service und Operating sowie Finanzierungslösungen.

Kapsch setzt dabei auf Herstellerunabhängigkeit und Partnerschaften mit weltweit führenden Anbietern sowie auf ein digitales Ecosystem aus Partnern aus der Forschung und branchenspezifischen Lösungsanbietern – vom Start-up bis zum Großkonzern.

**Partner in der digitalen Transformation.** „We transform ideas into business value“, gemäß diesem Leistungsversprechen und mit einem tiefgreifenden Verständnis für Prozesse bei Kunden, umfassendem Know-how im Umgang mit Big Data und Security sowie einer Vielzahl erfolgreich umgesetzter Use Cases in unterschiedlichsten Branchen ist Kapsch BusinessCom der ideale Begleiter in der digitalen Transformation.

Kunden profitieren von der langjährigen Erfahrung mit IT- und Kommunikationslösungen sowie einem gewachsenen und erprobten „Ecosystem“ an Partnern. Gemeinsam mit IT-Herstellern und Anbietern von Speziallösungen schnürt Kapsch individuelle Lösungspakete für Kunden.

**Digitale Transformation in allen Branchen.** Die Digitalisierung betrifft alle Branchen, ob Dienstleistungsunternehmen, Handel, Industrie oder den Gesundheits- und Finanzbereich. Neue Technologien werden nicht nur zur Verbesserung bestehender Prozesse eingesetzt, sondern auch dazu, neue Geschäftsmöglichkeiten zu eröffnen. Da die grundlegenden Prinzipien der Digitalisierung immer gleich sind, können ganz unterschiedliche Branchen voneinander lernen. So lassen sich etwa Innovationen aus dem Gesundheitsbereich auf den Handel oder den Automotive-Bereich ummünzen, zum Beispiel in Form einer digitalen „Gesundheitsakte“ für Autos. Teil des Kapsch Ecosystems für Digitalisierung sind auch Start-ups. Kapsch agiert in diesem Kontext oft als Inkubator, um neue, innovative Ideen um das Know-how im Bereich Big Data oder Security zu ergänzen und auch die notwendigen personellen Ressourcen bereitzustellen, um große Projekte umzusetzen.

Kapsch greift hierbei auf seine langjährige Erfahrung in den Bereichen ICT und Digitalisierung zurück und stellt die nötige Infrastruktur zur Verfügung, damit neue Business-Modelle und Geschäftsideen realisiert werden können.

**Verlässlicher ICT-Partner im digitalen Ecosystem.** Neben den durch die digitale Transformation aufkommenden neuen Geschäftsfeldern fungiert Kapsch auch weiterhin als ICT-Service-Partner für ihre Kunden. Zusätzlich zur Lösungsentwicklung, Systemintegration und der Erledigung von Optimierungsmaßnahmen übernimmt Kapsch BusinessCom auch den vollständigen Betrieb von klassischen ICT-Lösungen.

Unabhängig von Herstellern, aber gemeinsam mit anerkannten Technologiepartnern wie Cisco, Hewlett Packard Enterprise oder Microsoft und einem digitalen Ecosystem bestehend aus Forschungseinrichtungen und Start-ups, agiert Kapsch als Berater, Systemlieferant und Dienstleistungsanbieter.

Mit fünf Niederlassungen in Österreich und Tochtergesellschaften in Tschechien, Rumänien, in der Schweiz, USA und in Deutschland ist Kapsch BusinessCom regional perfekt aufgestellt und begleitet zahlreiche Kunden auch bei ihren Expansionsschritten. Die im vorigen Geschäftsjahr gestartete Strategie in der DACH Region zu wachsen wurde erfolgreich fortgesetzt und so akquirierte die Firma im Vorjahr eCrome Systems AG in St. Gallen. Die Kapsch BusinessCom AG, Schweiz, generierte insgesamt einen Umsatz von 5,6 Mio. EUR in 2019/20.

Durch diverse Akquisitionen und Kooperation mit teils bereits gut verankerten Unternehmen und teils jungen Start-ups, schafft es die Kapsch BusinessCom auch in neuen Geschäftsfeldern Fuß zu fassen und das notwendige Know-how ins Haus zu holen – wichtige Voraussetzung, um in diesem sehr dynamischen und umkämpften Marktumfeld nachhaltig agieren zu können.

## **Segmentumsatz.**

Der Segmentumsatz konnte mit EUR 408,6 Mio. um EUR + 28,5 Mio. (Vorjahr: EUR 380,0 Mio.) gesteigert werden und übertraf somit erstmals in der Unternehmensgeschichte die 400 Mio. EUR-Grenze. Dies hängt vor allem damit zusammen, dass in Österreich mit EUR 324,3 Mio. und einer Steigerung von EUR 18,5 Mio. oder 6 % abermals ein neuer Rekordumsatz erreicht wurde. Auch in der Region Westeuropa konnte mit EUR +12,1 Mio. oder +26 % auf EUR 58,6 Mio. ein deutlicher Anstieg

erreicht werden, was auf die intensiviertere Geschäftstätigkeit in Deutschland und in der Schweiz zurückzuführen ist. Einen stabilen Umsatzbeitrag trugen die Region Zentral- und Osteuropa mit EUR 20,2 Mio. (EUR -2,9 Mio. oder -12 %) und die Region Sonstige mit EUR 5,5 Mio. (EUR 0,8 Mio. oder 18 %) bei.

### Segmentumsatz Enterprise nach Regionen.

| In EUR Mio.                      | 2018/19      | 2019/20      | Veränderung |            |
|----------------------------------|--------------|--------------|-------------|------------|
| Österreich                       | 305,9        | 324,3        | 18,5        | 6 %        |
| Westeuropa                       | 46,5         | 58,6         | 12,1        | 26 %       |
| Zentral- und Osteuropa           | 23,1         | 20,2         | -2,9        | -12 %      |
| Sonstige                         | 4,6          | 5,5          | 0,8         | 18 %       |
| <b>Segment Enterprise gesamt</b> | <b>380,0</b> | <b>408,6</b> | <b>28,5</b> | <b>8 %</b> |

Bei der Detailanalyse nach Geschäftsarten zeigt sich, dass der Umsatz sowohl im Projektgeschäft als auch im Bereich Service, Wartung und Betrieb auf ein neues Rekordniveau gesteigert werden konnte.

Bei den Portfolios betrifft die Umsatzsteigerung die Bereiche Business Services (EUR +17,3 Mio. oder +6 %) mit EUR 83,8 Mio., Technology Solutions mit EUR 322,1 Mio. (EUR +15,5 Mio. oder 23 %) und Others mit EUR 2,7 Mio. Die Projekte, welche im abgelaufenen Geschäftsjahr aufgrund ihrer Größenordnung signifikante Beiträge zu dieser erfreulichen Umsatzentwicklung geleistet haben, waren unter anderem im Bereich Technology Solutions Projekte für das Bundesministerium für Landesverteidigung, Bundesrechenzentrum GmbH, Allianz Gruppe, Magistrat der Stadt Wien, EVN AG sowie im Bereich Business Services Projekte für ORF, Allianz Gruppe, Gas Connect Austria GmbH sowie Sberbank Europe AG.

Die sonstigen Erträge im Segment Enterprise reduzierten sich im abgelaufenen Geschäftsjahr mit EUR 3,1 Mio. wieder auf das übliche Niveau, nachdem der Vorjahreswert von EUR 9,4 Mio. einen positiven Einmaleffekt in Zusammenhang mit der erwarteten Kompensierung aus einem Hedging-Geschäft im Ausmaß von EUR 6,5 Mio. enthielt.

Die Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen erhöhten sich um EUR 11,6 Mio. auf EUR 256,9 Mio. (Vorjahr: EUR 245,3 Mio.). Die Quote für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen im Verhältnis zu den Umsatzerlösen konnte von 64,5 % auf 62,9 % verbessert werden.

Der Personalaufwand stieg um 11 % auf EUR 112,0 Mio. (Vorjahr: EUR 101,1 Mio.) und spiegelt den Anstieg des Mitarbeiterstandes um 128 Personen auf 1.461 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wider. Die Personalquote (Verhältnis Personalaufwand zu Umsatz) blieb wie im Vorjahr bei rund 27 %.

Der Aufwand für planmäßige Abschreibungen stieg deutlich auf EUR 10,7 Mio. (Vorjahr: EUR 4,9 Mio.). Dies ist im Umfang von EUR 4,2 Mio. somit fast ausschließlich auf die Erstanwendung des IFRS 16 zurückzuführen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen blieben mit EUR 23,6 Mio. um 5 % unter dem Vorjahreswert in Höhe von EUR 24,7 Mio. Die Anwendung des IFRS 16 führte im Wesentlichen zu einem Rückgang bei Mieten von EUR 2,0 Mio. und bei Kfz-Aufwendungen von EUR 1,8 Mio. Diese sind nun in der Abschreibung der Nutzungsrechte (EUR 4,2 Mio.) sowie im Finanzergebnis (EUR 1,0 Mio.) enthalten. Die Aufwendungen für Werbung und Marketing erhöhten sich hingegen um EUR 1,8 Mio.

Die Ergebnisse im Segment Enterprise verringerten sich im abgelaufenen Geschäftsjahr im Vorjahresvergleich, was allerdings ausschließlich auf den im Vorjahr enthaltenen positiven Einmaleffekt in Zusammenhang mit der erwarteten Kompensierung aus einem Hedging-Geschäft im Ausmaß von EUR 6,5 Mio. zurückzuführen ist. Daher ging das EBIT auf EUR 8,9 Mio. (EUR -5,0 Mio. oder -36 %) zurück. Ohne dem Einmaleffekt im Vorjahr wäre das Betriebsergebnis sogar um EUR +1,5 Mio. oder 20 % über dem Vorjahresniveau gelegen, was bestätigt, dass Kapsch im Segment Enterprise neben dem deutlichen Umsatzwachstum auch ein sehr erfreuliches Ergebnis erzielen konnte. Das EBITDA lag mit EUR 19,6 Mio. sogar um EUR +0,7 Mio. oder +4 % über dem positiv beeinflussten Vorjahreswert, wobei dies vor allem auf die Umstellungseffekte betreffend IFRS 16 zurückzuführen ist.

Das Finanzergebnis belief sich auf EUR -1,7 Mio. und lag somit in etwa auf dem Vorjahresniveau (EUR -1,5 Mio.). Das Ergebnis aus assoziierten Unternehmen stieg deutlich von EUR 0,1 Mio. auf EUR 0,5 Mio. an, was vor allem mit der Verbesserung des anteiligen Ergebnisses in der Kapsch Financial Services GmbH sowie der CALPANA business services GmbH zusammenhängt.

Das Ergebnis vor Steuern mit EUR 7,7 Mio. (Vorjahr EUR 12,6 Mio.) sowie das Periodenergebnis mit EUR 5,3 Mio. (Vorjahr: EUR 9,6 Mio.) lagen wiederum deutlich unter dem Vorjahreswert, was wiederum ausschließlich auf den oben erwähnten positiven Währungseffekt im Vorjahr zurückzuführen ist. Bereinigt um diesen Effekt würden auch diese Ergebniszahlen etwas über dem Vorjahr liegen.

## Ergebniszahlen Segment Enterprise.

| In EUR Mio.          | 2018/19 | 2019/20 | Veränderung |       |
|----------------------|---------|---------|-------------|-------|
| EBITDA <sup>1)</sup> | 18,9    | 19,6    | 0,7         | 4 %   |
| EBITDA-Marge in %    | 5,0     | 4,8     |             |       |
| EBIT <sup>1)</sup>   | 14,0    | 8,9     | -5,0        | -36 % |
| EBIT-Marge in %      | 3,7     | 2,2     |             |       |
| Ergebnis vor Steuern | 12,6    | 7,7     | -4,9        | -39 % |
| Periodenergebnis     | 9,6     | 5,3     | -4,3        | -44 % |

<sup>1)</sup> In 2019/20 inklusive Abschreibungen von Nutzungsrechten aus Leasingverträgen aufgrund IFRS 16 in Höhe von EUR 4,2 Mio. und EBIT-Effekt von EUR 0,3 Mio.

## Vermögenslage Segment Enterprise.

Durch die erstmalige Anwendung der Bewertung gemäß IFRS 16 im Geschäftsjahr 2019/20, erhöhte sich die Bilanzsumme im Segment Enterprise im abgelaufenen Geschäftsjahr auf EUR 237,9 Mio. und lag um EUR +72,6 Mio. oder +44 % über dem Vorjahresniveau. Neben den Nutzungsrechten aus Leasingverträgen für Büro-, Geschäfts- und Lagerflächen sowie für Firmenfahrzeuge wirkte sich dabei im Segment Enterprise auch aus, dass Kapsch vor allem in diesem Segment auch als Leasinggeber für seine Kunden auftritt.

Die langfristigen Vermögenswerte erhöhten sich um EUR 40,8 Mio. oder 78 % auf EUR 92,8 Mio., die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen auf EUR 145,2 Mio. (EUR +31,8 Mio. oder 28 %). Das Vorratsvermögen stieg um EUR 1,2 Mio. auf nunmehr EUR 5,1 Mio. und erfreulicherweise stieg der Bestand an liquiden Mitteln und Bankguthaben im Vorjahresvergleich um EUR +18,0 Mio. oder 303 % deutlich auf EUR 24,0 Mio. an.

Die langfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich auf EUR 81,6 Mio. (EUR +24,7 Mio. oder 43 %). Während die langfristigen Finanzverbindlichkeiten um EUR -1,9 Mio. auf EUR 5,0 Mio. verringert wurden, stiegen einerseits die Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer für Pensionen und Abfertigungen um EUR 3,2 Mio., die langfristigen Rückstellungen blieben in etwa auf Vorjahresstand, andererseits wurden die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten um EUR -0,2 Mio. reduziert. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten stiegen mit EUR 131,9 Mio. um EUR 44,6 Mio. oder 51 % an. Die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten stiegen um EUR +0,4 Mio. oder 24 % auf EUR 1,9 Mio.

Das Eigenkapital erhöhte sich um EUR +3,3 Mio. oder +15 % auf EUR 24,4 Mio. Die Eigenkapitalquote reduzierte sich durch die Anwendung von IFRS 16 von 12,8 % auf 10,3 %.

## Sonstige Kennzahlen des Segments Enterprise.

| In EUR Mio.                             | 2018/19 | 2019/20 | Veränderung |        |
|---|---------|---------|-------------|--------|
| Bilanzsumme <sup>1)</sup>               | 165,3   | 237,9   | 72,6        | 44 %   |
| Eigenkapital <sup>2)</sup>              | 21,1    | 24,4    | 3,3         | 15 %   |
| Eigenkapitalquote in %                  | 12,8    | 10,3    |             |        |
| Liquide Mittel                          | 5,9     | 24,0    | 18,0        | 303 %  |
| Nettoverschuldung <sup>3)</sup>         | -17,0   | -49,2   | -32,2       | -190 % |
| Verschuldungsgrad in % <sup>4)</sup>    | 80,4    | 201,8   | 121,4       | 151 %  |
| Eingesetztes Kapital <sup>5)</sup>      | 29,6    | 31,3    | 1,7         | 6 %    |
| Nettoumlaufvermögen <sup>6)</sup>       | 22,2    | 9,6     | -12,6       | -57 %  |
| Free Cashflow <sup>7)</sup>             | 12,4    | 24,3    | 11,9        | 96 %   |
| Investitionen <sup>8)</sup>             | 4,7     | 12,8    | 8,0         | 170 %  |
| Forschung und Entwicklung <sup>9)</sup> | 3,4     | 4,2     | 0,8         | 23 %   |
| Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag        | 1.333   | 1.461   | 128         | 10 %   |

<sup>1)</sup> Per 31. März 2020 inklusive Leasingverbindlichkeiten in Höhe von EUR 61,4 Mio. aus der Erstanwendung des IFRS 16 (Erhöhung der Nettoverschuldung und Bilanzsumme in ähnlicher Höhe).

<sup>2)</sup> Inklusive nicht beherrschender Anteile.

<sup>3)</sup> Liquide Mittel + sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte – Finanzverbindlichkeiten – Leasingverbindlichkeiten

<sup>4)</sup> Nettoverschuldung/Eigenkapital

<sup>5)</sup> Summe Eigenkapital + Finanzverbindlichkeiten

<sup>6)</sup> Vorräte + Forderungen LuL und sonstige kurzfr. Vermögenswerte + kurzfr. Vertragsvermögenswerte + kurzfr. Steuerforderungen – Verbindlichkeiten LuL – kurzfr. Vertragsverbindlichkeiten – kurzfr. Steuerverbindlichkeiten – kurzfr. Rückstellungen – kurzfr. sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen

<sup>7)</sup> Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit + Cashflow aus Investitionstätigkeit

<sup>8)</sup> Investitionen zum Ankauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten

<sup>9)</sup> Aufwand für Forschung und Entwicklung enthält nur konzernexterne Kosten (Vorjahreswert angepasst)

Die Nettoverschuldung stieg im Vergleich zum Vorjahr deutlich auf EUR -49,2 Mio. (EUR -32,2 Mio. oder -190 %) an. Dies hängt ausschließlich mit den Effekten aus der Erstanwendung des IFRS 16 zusammen. Ohne diese Effekte hätte Kapsch in diesem Segment die Nettoverschuldung aus dem Vorjahr um EUR 20,0 Mio. verbessert und sogar in ein Nettoguthaben im Ausmaß von EUR 3,0 Mio. gedreht. Dafür waren einerseits die Reduktion der Finanzverbindlichkeiten und vor allem der deutliche Anstieg der liquiden Mitteln am Bilanzstichtag verantwortlich.

Das Nettoumlaufvermögen ging um EUR -12,6 Mio. oder -57 % auf EUR 9,6 Mio. zurück (Vorjahr: EUR 22,2 Mio.). Diese Veränderung ist im Wesentlichen auf die Effekte aus der Erstanwendung des IFRS 16 zurückzuführen. Das eingesetzte Kapital stieg um EUR +1,7 Mio. oder 6 % auf EUR 31,3 Mio. (Vorjahr: EUR 29,6 Mio.).

Neben den Vermögenswerten im Teilkonzern Enterprise gibt es zusätzlich einen dem Segment Enterprise zugeordneten Firmenwert auf Ebene der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH im Ausmaß von EUR 12,1 Mio., welcher sich im Zuge des durchgeführten Werthaltigkeitstests als werthaltig gezeigt hat.

### Cashflow Segment Enterprise.

| In EUR Mio.                          | 2018/19    | 2019/20 <sup>1)</sup> | Veränderung |                  |
|--------------------------------------|------------|-----------------------|-------------|------------------|
| Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit | 22,1       | 28,9                  | 6,8         | 31 %             |
| Cashflow aus Investitionstätigkeit   | -9,7       | -4,6                  | 5,1         | 53 %             |
| Cashflow aus Finanzierungstätigkeit  | -9,9       | -6,3                  | 3,6         | 37 %             |
| <b>Gesamt</b>                        | <b>2,4</b> | <b>18,0</b>           | <b>15,6</b> | <b>&gt;500 %</b> |

<sup>1)</sup> Die Erstanwendung von IFRS 16 zum 1. April 2019 erfolgte unter Anwendung der modifizierten retrospektiven Methode, die zu keiner Anpassung der Vergleichsinformationen im Geschäftsjahr 2018/19 führt.

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit lag mit EUR 28,9 Mio. nochmals deutlich über dem positiven Vorjahreswert von EUR 22,1 Mio. Dabei ist zu erwähnen, dass Auszahlungen im Zusammenhang mit Leasing (EUR -4,8 Mio.) ab diesem Geschäftsjahr im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ausgewiesen werden (IFRS 16). Da im Vorjahr Beteiligungen in Deutschland und der Schweiz akquiriert wurden veränderte sich der Cashflow aus Investitionstätigkeit mit EUR -4,6 Mio. um EUR +5,1 Mio. oder +53 % (Vorjahr: EUR -9,7 Mio.). Der Free Cashflow (Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit plus Cashflow aus Investitionstätigkeit) betrug im Geschäftsjahr 2019/20 EUR 24,3 Mio. (Vorjahr: EUR 12,4 Mio.). Diese Entwicklung spiegelt den Rückgang des Nettoumlaufvermögens wider. Dabei ist die oben erwähnte Umgliederung der Auszahlungen betreffend Leasing (EUR 4,8 Mio.) aufgrund der Erstanwendung des IFRS 16 zu berücksichtigen. Auch der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit war im abgelaufenen Geschäftsjahr mit EUR -6,3 Mio. negativ. Dieser Wert enthält die Leasingzahlungen und die weitere Reduzierung von Finanzverbindlichkeiten. Der gesamte Cashflow lag mit EUR 18,0 Mio. (Vorjahr: EUR 2,4 Mio.) folglich deutlich über dem Vorjahreswert.

Die Investitionen im Segment Enterprise betragen (ohne IFRS 16) EUR 4,2 Mio. und lagen ebenso über dem Vorjahreswert von EUR 3,8 Mio.

Der Aufwand für Forschung und Entwicklung betrug EUR 4,2 Mio. (Vorjahr angepasst: EUR 3,4 Mio.). Dies entspricht einem Anstieg von EUR 0,8 Mio. oder 23 % und zeigt, dass auch im Segment Enterprise zunehmend auf die Entwicklung eigener Lösungen vor allem im Bereich Softwareapplikationen und kundenspezifischer Digitalisierungslösungen investiert wird. Der Anteil des Aufwands für Forschung und Entwicklung am Umsatz liegt bei 1,0 % (Vorjahr bei 0,9 %).

Der Mitarbeiterstand im Segment Enterprise erhöht sich durch einen weiteren Ressourcenaufbau in Österreich um +128 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und betrug am Bilanzstichtag 1.461 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr 1.333 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter).

### 3.3 Aufgegebene Geschäftsbereiche.

Mit der Veräußerung des Segments Carrier sowie des operativen Teils des Segments Public Transport (nur die Muttergesellschaft dieses Teilkonzerns Kapsch Public Transport GmbH verbleibt in der Kapsch Group und wird ab jetzt im Segment Others dargestellt) an die S&T AG, Österreich mit Wirksamkeit vom 31. Mai 2019 wurden diese Bereiche als aufgegebene Geschäftsbereiche nach IFRS 5 dargestellt.

In den 2 Monaten von 1. April bis 31. Mai 2019 leisteten diese Einheiten daher letztmalig einen Umsatz-, Ergebnis- und Cashflowbeitrag innerhalb der Kapsch Group, welche im der Erläuterung 13 des Konzernabschlusses dargestellt sind. Weiters inkludieren diese Zahlen auch die Entkonsolidierungseffekte der entsprechenden Einheiten.

## 4 Sonstige Unternehmensangaben.

### 4.1 Forschung und Entwicklung.

Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten haben für den Konzern im Hinblick auf die Erreichung seiner strategischen Ziele in allen Unternehmensbereichen einen hohen Stellenwert. Erfolgreiche Forschung ist eine essenzielle Voraussetzung für die laufende Verbesserung bestehender Produkte, Systeme und Lösungen, die kontinuierliche Senkung von Produktions-, Installations-, Betriebs- und Wartungskosten sowie für das rechtzeitige Erkennen neuer Trends. Fachwissen und die Verfügbarkeit gänzlich neuer Technologien, basierend auf nationalen und internationalen Standards, stellen die Grundlage für eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung dar und ermöglichen darüber hinaus den Eintritt in neue Märkte.

Um die Innovationskraft des Unternehmens weiterhin sicherzustellen, unterhalten beide strategischen Geschäftsfelder der Kapsch Group Entwicklungsabteilungen, die gezielt an Lösungen für die Bedürfnisse unserer Kunden arbeiten. Die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten werden in einigen Bereichen durch gemeinsame Projekte und enge Zusammenarbeit mit Universitäten, öffentlichen und privaten Instituten sowie Technologie- und Forschungsunternehmen ergänzt.

Die etablierte Struktur mit Solution Centers und einer Corporate-Technology-Funktion sorgt für eine straffe Ausrichtung der Innovationsprozesse. Solution Centers umfassen ein spezielles Markt-/Lösungs-Segment. Sie haben den Auftrag, Produkte und Lösungen für ihren Verantwortungsbereich zu definieren, zu entwickeln und in enger Abstimmung mit den Vertriebsregionen unter anderem auch zu vermarkten. Hauptaugenmerk ist und bleibt die Vertriebsregionen bei der reibungslosen Umsetzung von kundenspezifischen Lösungen zu unterstützen. Corporate Technology ist eine funktionsübergreifende Organisation, die die Solution Centers unterstützt. Das wichtigste Ziel ist die Identifizierung und Evaluierung erfolgversprechender neuer Technologien. Das ist ein Schlüsselfaktor, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Außerdem entwickelt und integriert Corporate Technology Lösungen, die auf Produkten und Lösungen von mehreren Solution Centers basieren, und stellt Werkzeuge, Prozesse sowie gemeinsame Dienste und Module ebenso zur Verfügung wie Unterstützung bei Angelegenheiten betreffend der Rechte am geistigen Eigentum (Intellectual Property Rights, IPR).

Kapsch verfolgt in diesem Bereich eine fokussierte Patentstrategie. Im Geschäftsjahr 2019/20 optimierte Kapsch ihr Patentportfolio weiter, indem sich das Unternehmen auf jene Bereiche konzentrierte, die von hoher strategischer Bedeutung sind. Das aktuelle Patentportfolio umfasst 166 Patentfamilien mit mehr als 1.243 individuellen Patenten und 106 laufenden Patentverfahren. Im letzten Geschäftsjahr wurden acht neue Patentfamilien in den Bereichen Maut und vernetzte Straßen eingetragen.

Der United States District Court in Delaware hat die noch anhängigen Patentverletzungsklagen des Unternehmens Neology, Inc. (Neology) gegen Kapsch TrafficCom rechtskräftig abgewiesen. Damit ist bestätigt, dass Kapsch TrafficCom mit der Einfuhr, Vermarktung und dem Verkauf von gewissen Produkten keine Patentansprüche von Neology verletzt. Konkret ging es bei dem Disput um Produkte für elektronische Mautsysteme, die das ISO/IEC-18000-6C-Kommunikationsprotokoll (6C-Standard) nutzen. Die Klageabweisung bestätigt den 6C-Standard faktisch als offen und nicht proprietär. Er steht der gesamten Mautindustrie zur Verfügung. Kapsch TrafficCom befürwortet nachdrücklich offene Standards, die die landesweite Interoperabilität elektronischer Mautsysteme fördern.

Kapsch TrafficCom ist bestrebt, sowohl das Risiko von Patentverletzungen zu vermindern als auch das Patentieren von neuen Ideen zu fördern. Daher konzentrierte sich das IPR-Management auf die Unterstützung des Produktmanagements und der Produktentwicklung. Durch Patentanalysen in verschiedenen Bereichen wurde sichergestellt, dass die Produkte und Lösungen auch betrieben werden dürfen. Zusätzlich wurde das weltweite Patentüberwachungssystem (Patent Monitoring) weiter ausgebaut. Dabei werden Patentanmeldungen von Mitbewerbern sowie in relevanten Technologiesegmenten analysiert, um einen besseren Überblick über die Strategien der Mitbewerber zu gewinnen.

Im **Segment Traffic** unterhält Kapsch bedeutende Entwicklungsstandorte in Österreich, Schweden, Argentinien, den USA, Kanada und Spanien. Weitere Entwicklungsressourcen liegen in Italien, Südafrika und Chile. Diese Standorte rund um den Globus können auch die Forschungs- und Entwicklungsinitiativen am Hauptsitz in den Bereichen Programmierung, technische Unterstützung und bei verschiedenen anderen verwandten Supportleistungen unterstützen. Mit Stand 31. März 2020 arbeiteten im Segment Traffic 942 Ingenieurinnen und Ingenieure (Vorjahr: 860 Ingenieurinnen und Ingenieure), die mit Forschung und Entwicklung beschäftigt waren. Die Entwicklungsaufwendungen von Kapsch TrafficCom im Geschäftsjahr 2019/20 betragen EUR 130,7 Mio. (Vorjahr angepasst: EUR 111,3 Mio.), wobei der Anteil für kundenspezifische Entwicklungen EUR 69,7 Mio. (Vorjahr angepasst: EUR 51,4 Mio.) betrug und die Aufwendungen für Produktmanagement, Entwicklungsunterstützung und generische Entwicklungen in Summe EUR 61,0 Mio. (Vorjahr angepasst: EUR 59,9 Mio.) betragen. Der Anteil dieser Kosten am Teilkonzernumsatz stieg somit auf rund 18 % (Vorjahr angepasst: 15 %).



Im **Segment Enterprise** verfügt die Kapsch Group in Summe über 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Österreich und Tschechien, welche sich mit Softwareentwicklung beschäftigen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden EUR 4,2 Mio. (Vorjahr: angepasst EUR 3,4 Mio.) in Entwicklung investiert, was einem Anstieg von EUR 0,8 Mio. oder +23 % entspricht, der vor allem aus den Bereichen Artificial Intelligence (AI) und Digitalisierung stammt. Im Rahmen der Unternehmensfunktion Professional Services erbringt die Kapsch BusinessCom AG nicht nur Entwicklungsleistungen, sondern auch 2nd- und 3rd-Level-Support für ihre Kunden und betreibt ein Schulungszentrum. Insgesamt wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr mehrere Forschungsprojekte teils gemeinsam mit Partner bei der österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft (FFG) eingereicht und genehmigt. Vor allem im Bereich der Ausschreibungen Stadt der Zukunft und Produktion der Zukunft wurden mehrere Forschungsprojekte gestartet. Auch der Erwerb der restlichen Anteile an der evolaris next level GmbH, Österreich, soll die Kompetenz in Forschung und Entwicklung auch künftig weiter erhöhen.

In den fortgeführten Segmenten der Kapsch Group stiegen die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung um EUR 20,1 Mio. (oder 18 %) auf EUR 134,8 Mio. (Vorjahr angepasst: EUR 114,7 Mio.) an. Der traditionell hohe Anteil der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen am Konzernumsatz konnte daher mit 12 % auf Vorjahresniveau (10 %) gehalten werden.

Forschungskosten werden stets als Aufwand erfasst. Entwicklungskosten werden gemäß IAS 38 grundsätzlich aktiviert und nur dann als Aufwand erfasst, wenn die IFRS-Kriterien für den Ansatz als immaterieller Vermögenswert nicht erfüllt werden. Aufgrund der Anwendung des Gesamtkostenverfahrens werden die im Aufwand erfassten Forschungs- und Entwicklungskosten in verschiedenen Positionen der Gesamtergebnisrechnung erfasst, insbesondere unter den Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen, im Personalaufwand sowie in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen.

#### **4.2 Nicht finanzielle Leistungsindikatoren.**

##### **Nachhaltige Unternehmensführung.**

Die Kapsch Group fühlt sich den zentralen Aspekten der Nachhaltigkeit nicht zuletzt aufgrund des Unternehmensgegenstands in besonderer Weise verpflichtet. Das übergeordnete Ziel ist die langfristige Absicherung der Stabilität des Unternehmens unter Berücksichtigung aller ökonomischen, ökologischen und sozialen Gesichtspunkte. Im Fokus stehen dabei der sparsame und schonende Einsatz von Ressourcen aller Art, die Absicherung der Profitabilität und der Innovationskraft sowie die Gewährleistung der Chancengleichheit und Fairness gegenüber allen relevanten Interessengruppen.

Mit innovativen Produkten und Lösungen leistet Kapsch einen wichtigen Beitrag zur Gesellschaft und zur Verbesserung des Umwelt- und Klimaschutzes. Darüber hinaus arbeiten wir auch in unserem eigenen Wirkungsbereich konsequent daran, unseren Ressourcenverbrauch und etwaige Auswirkungen auf die Umwelt zu minimieren. Entsprechend hoch ist der Stellenwert der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, die zukünftige Unternehmenserfolge sicherstellen sollen und der Weiterentwicklung der aktuellen Geschäftsfelder dienen.

Ein weiteres wesentliches Anliegen der Kapsch Group ist es, eine kontinuierliche Nachhaltigkeitsorientierung im Wirken zu gewährleisten. Während der vergangenen Jahre wurde damit begonnen, alle diesbezüglichen Agenden zu systematisieren. Für den Teilkonzern Kapsch TrafficCom Group wird aufgrund der neuen gesetzlichen Bestimmungen ein konsolidierter nicht-finanzieller Bericht erstellt, der sich an den Vorgaben von der „Global Reporting Initiative“ herausgegebenen GRI-Richtlinie G4 für Nachhaltigkeitsberichte orientiert.

##### **Umweltbelange.**

Die einzelnen Gesellschaften der Kapsch Group verfügen über nach ISO 14001 zertifizierte Umweltmanagement-Systeme, die unter anderem Umwelteffekte und den Ressourcenverbrauch kontinuierlich minimieren sollen. Darüber hinaus werden die gesetzlichen Verpflichtungen betreffend Abfallentsorgung eingehalten und es bestehen Mitgliedschaften bei der Altstoff Recycling Austria AG und dem Umweltforum Haushalt.

Mit der Geschäftstätigkeit der Kapsch Group sind der Verbrauch von Rohstoffen und der Ausstoß von klimarelevanten Emissionen verbunden. Kapsch arbeitet intensiv daran, derartige Faktoren und deren Auswirkungen durch gezielte Maßnahmen zur Verbesserung des Umwelt- und Klimaschutzes zu minimieren. Der Großteil der klimarelevanten Effekte resultiert aus der Geschäftstätigkeit der Tochtergesellschaft Kapsch Components GmbH & Co KG, die sich für die Produktion verantwortlich zeichnet, sowie aus dem Fuhrpark der gesamten Unternehmensgruppe.

##### **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – Kapsch als attraktiver und verantwortungsvoller Arbeitgeber.**

Der Erfolg eines Unternehmens hängt von der Loyalität, Motivation und Leistung der Beschäftigten ebenso ab wie von der Möglichkeit, bei Bedarf ausreichend qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter rekrutieren zu können. Unternehmen unterscheiden sich durch die Anforderungen an ihre Beschäftigten sowie die Art und Weise, wie sie mit ihren Mitarbeiterinnen und

Mitarbeitern umgehen. Kapsch sieht die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer nicht als menschliche Ressourcen (Human Resources), sondern als Team, das – motiviert durch unterschiedliche persönliche Interessen und Bedürfnisse – das Unternehmen voranbringt. Eine weltweit marktkonforme Entlohnung ist bei Kapsch selbstverständlich.

Die Kapsch Group verbindet internationale Ausrichtung mit den Wurzeln eines modernen Familienunternehmens. Unternehmertum, marktnahe und schnelle Entscheidungen sowie überdurchschnittliches Engagement und Einsatz prägen die Unternehmenskultur. Es wird mit einem Selbstverständnis gearbeitet, das sich insbesondere durch gegenseitigen Respekt und durch ein ausgeprägtes Wir-Gefühl auszeichnet. Leistungsorientierung und gegenseitige Wertschätzung führen zu einer engen Verbundenheit zwischen dem Unternehmen und seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Der Kapsch Group ist es besonders wichtig, ein attraktiver und verantwortungsvoller Arbeitgeber für ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu sein. Am Bilanzstichtag 31. März 2020 beschäftigte die **Kapsch Group mit 6.673 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** (Vorjahr angepasst: 6.422 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter). Im Vergleich zum Vorjahr ist dies ein Anstieg von 251 Personen oder 4 %.

### Beschäftigungsverhältnisse.

In der Kapsch Group arbeiteten zum Bilanzstichtag 87 % Angestellte (Vorjahr: 91 %), sowie 13 % Arbeiterinnen und Arbeiter (Vorjahr: 9 %). Dieser Anstieg resultierte im Wesentlichen aus der Neubeauftragung der manuellen Bemannung in Polen.

### Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nach Segment.

Im Segment Traffic stieg der Personalstand auf nunmehr 5.104 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (+123 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder +2 %) was vor allem in den USA und in Polen zurückzuführen ist während der Personalstand in Südafrika und der Tschechischen Republik zurückging. Im Segment Enterprise gab es neuerlich einen deutlichen Anstieg auf 1.461 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter um +128 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder +10 % an. Dieser Anstieg kommt vor allem aus Österreich, aber auch in Deutschland und in der Schweiz. Im Segment Others blieb der Personalstand mit 108 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern stabil.

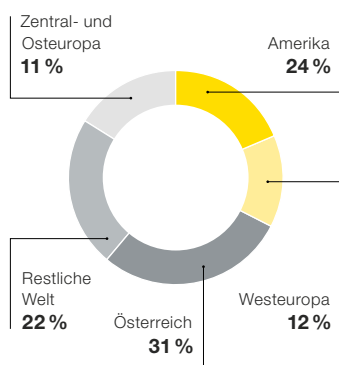
| Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nach Segmenten. | 2018/19 <sup>1)</sup> |              | 2019/20 <sup>1)</sup> |              | Veränderung |            |
|--|-----------------------|--------------|-----------------------|--------------|-------------|------------|
|  | Anzahl                | Anteil       | Anzahl                | Anteil       | Anzahl      | Anteil     |
| Traffic  | 4.981                 | 78 %         | 5.104                 | 76 %         | 123         | 2 %        |
| Enterprise                                       | 1.333                 | 21 %         | 1.461                 | 22 %         | 128         | 10 %       |
| Others   | 108                   | 2 %          | 108                   | 2 %          | 0           | 0 %        |
| <b>Gesamtkonzern</b>                             | <b>6.422</b>          | <b>100 %</b> | <b>6.673</b>          | <b>100 %</b> | <b>251</b>  | <b>4 %</b> |
| Aufgegebene Geschäftsbereiche                    | 474                   | 7 %          | 0                     | 0 %          | -474        | -100 %     |

<sup>1)</sup> Sowohl das Geschäftsjahr 2019/20 als auch das Vorjahr (2018/19) werden exklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt und das Vorjahr entsprechend angepasst.

### Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nach Region.

Nach Ländern betrachtet konnte der Personalstand in Ländern wie USA (+125 oder +19 %) und Polen (+235 oder +161 %) deutlich gesteigert werden. Wenn man die veräußerten Segmente exkludiert, ist auch in Österreich der Personalstand deutlich gestiegen (+134 oder +7 %). Einen Rückgang gab es vor allem in Südafrika (-208 oder -14 %) und in der Tschechischen Republik (-60 oder -34 %). Mit 2.071 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sind in Österreich nach wie vor mit Abstand die meisten Dienstnehmerinnen und Dienstnehmer beschäftigt. Die weiteren Länder mit überdurchschnittlich hohen Beschäftigtenzahlen sind Südafrika (1.318), die USA (790), Spanien (516) sowie Polen (381).

### Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nach Regionen.



Die Kapsch Group sieht in der Qualifikation, dem überdurchschnittlichen Engagement und der Lösungskompetenz ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entscheidende Erfolgsfaktoren. Entsprechend hoch ist der Stellenwert der zahlreichen Maßnahmen zur laufenden Aus- und Weiterbildung für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie zur Organisationsentwicklung. Zur Förderung des multinationalen Mitarbeiteraustausches wurde ein Job-Rotation-Programm implementiert und ein Nachwuchsführungskräfte-Programm bereitete ausgewählte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf ihre zukünftigen Aufgaben vor. Des Weiteren wird ein internes Traineeprogramm angeboten, bei dem Absolventinnen und Absolventen eines wirtschaftlichen oder technischen Masterstudiums seit mehr als 25 Jahren einen breiten, bereichsübergreifenden Einblick in die gesamte Kapsch Group erhalten. Während eines Zeitraums von zwei Jahren durchlau-

fen die Trainees drei bis vier verschiedene Bereiche oder Tochterunternehmen und arbeiten dabei als vollwertige Teammitglieder in den Abteilungen mit oder setzen eigene Projekte um. Bei der Besetzung frei werdender Stellen wird selbstverständlich sowohl auf die fachlichen als auch auf die sozialen Kompetenzen der Bewerber geachtet. Von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern wird lebenslanges Lernen erwartet und vom Unternehmen gefördert. Das Ziel der Weiterbildung ist die Erhaltung und Erweiterung der fachlichen und sozialen Kompetenzen. Führungskräfte haben eine herausragende Funktion in der Kapsch Group. Daher wird schon bei der Führungskräfteauswahl und -planung auf die Persönlichkeit der Bewerberinnen und Bewerber geachtet. Im Zuge der Führungskräfteausbildung sind jährlich modulare Trainings zu absolvieren.

Im Rahmen des strukturierten Ausbildungsprogrammes „Kapsch University“ werden Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unterschiedlicher Karrierepfade (Führungskräfte, Experten, Projektmanager) gleichwertige Ausbildungspakete angeboten, die sich aus fachspezifischen und persönlichkeitsbildenden Lernmaßnahmen zusammensetzen und sowohl einen strukturierten Rahmen geben, als auch Raum für individuelle Anpassung lassen. Das Ziel ist, Lernen zu fördern und das Kompetenzniveau kontinuierlich zu heben. Schwerpunktthemen sind hierbei insbesondere agile Arbeits- und Führungsmethoden, als auch die Förderung von Innovation. Zudem lehrt Kapsch die verantwortungsvolle und achtsame Mitarbeiterführung.

Um ihren Ruf als attraktiver und verantwortungsvoller Arbeitgeber zu untermauern, beteiligt die Kapsch Group ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur Anerkennung ihrer Leistung seit vielen Jahren am Unternehmenserfolg, außerdem werden für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Gruppenunternehmen in Österreich Beiträge gemäß einem festgelegten Beitragsschema in eine externe Pensionskasse eingezahlt. Generell ist dem Unternehmen die Mitarbeiterzufriedenheit ein bedeutendes Anliegen. Daher werden umfangreiche Maßnahmen ergriffen, um diese zu gewährleisten. Gegenseitiger Respekt, Gemeinschaftsgefühl und Loyalität nehmen bei Kapsch einen hohen Stellenwert ein. Das Unternehmen ist der Überzeugung, dass dadurch besser, lebenswerter und erfolgreicher gearbeitet werden kann. Um die Meinungen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zum Unternehmen zu evaluieren, werden regelmäßig Befragungen auf anonymer Basis durchgeführt. Es ist der Unternehmensleitung wichtig zu erfahren, was die Beschäftigten über ihr Unternehmen, ihre Tätigkeit, die Führungskräfte und Kolleginnen und Kollegen denken, welche Erwartungen sie für die Zukunft haben, wie sie das Arbeitsklima einschätzen und wie zufrieden sie mit ihrer Arbeit sind. Um die Bedeutung der Mitarbeiterzufriedenheit für den Vorstand zu unterstreichen, wurde für alle Vorstandsmitglieder ein finanzieller Leistungsanreiz geschaffen, der auf die Ergebnisse der Mitarbeiterbefragung abstellt. Das jährliche Mitarbeitergespräch ist in der gesamten Gruppe ein zentrales Instrument der Personal- und Organisationsentwicklung. Es fördert die Zusammenarbeit durch den strukturierten Austausch zwischen Führungskraft und Mitarbeiterin bzw. Mitarbeiter über die erbrachte Leistung in den letzten zwölf Monaten. Das Mitarbeitergespräch bietet außerdem einen Rahmen, um Perspektiven der beruflichen Entwicklung zu besprechen und Weiterbildungsmaßnahmen zu definieren.

Darüber hinaus adressiert das Personalmanagement der Kapsch Group unter anderem die Förderung der Leistungsorientierung durch erfolgsabhängige Vergütungssysteme, die laufende Verbesserung der Arbeitssicherheit und Gesundheit sowie die Sicherstellung der Chancengleichheit. Um auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der Belegschaft in den verschiedenen Regionen bestmöglich eingehen zu können, setzt Kapsch dezentral Maßnahmen zum Schutz der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer und zur Gesundheitsförderung. So werden betriebsärztliche Leistungen zur Verfügung gestellt und es werden zum Beispiel regelmäßig gesundheitliche Informationen, Impfungen, Vorsorgeuntersuchungen und Sehtests angeboten.

### **COVID-19-Pandemie.**

Die Unternehmensführung von Kapsch aktivierte angesichts der internationalen Ausnahmesituation bestehende Business-Continuity-Pläne. Zudem etablierte das Unternehmen eine temporäre Business-Continuity-Organisation. Diese fokussierte auf den Umgang mit den Auswirkungen der Pandemie auf die Gruppe und ermöglichte eine rasche Reaktion auf aktuelle Entwicklungen. Speziell für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wurde eine Reihe von Maßnahmen umgesetzt:

- > Einrichtung eines Coronavirus-Infopoints mit allen notwendigen Informationen und Antworten auf allgemeine und geschäftsspezifische Fragen sowie Kontaktdaten bei Fragen zu speziellen Themen (Business, IT, Reisen und Gesundheit).
- > Einrichtung einer Corona-Hotline für dringende Fragen.
- > Umsetzung von Vorkehrungen für Homeoffice-Arbeit entsprechend den örtlichen Vorschriften und Gegebenheiten.
- > Einführung von geeigneten Schutz- und Desinfektionsmaßnahmen für das Personal, das im Büro, in den Produktionsstätten oder an den Projektstandorten physisch anwesend sein musste.
- > Einschränkung der Reisetätigkeit entsprechend den nationalen Bestimmungen.
- > Bereitstellung verschiedener Richtlinien, Leitfäden und Vorlagen.
- > Nutzung des Instruments der Kurzarbeit im Segment Enterprise, um jene Mitarbeiter, die Kunden in besonders betroffenen Branchen (v.a. Tourismus) bedienen, trotz des teilweisen Totalausfalles ihres Aufgabengebietes dennoch im Unternehmen halten zu können.

In dieser herausfordernden Situation profitierte Kapsch Group von ihrer hervorragenden IT-Infrastruktur (Software und Hardware).

### **Chancengleichheit für Frauen sowie deren Förderung sind Kapsch wichtige Anliegen.**

Ein besonderes Anliegen ist Kapsch auch die Förderung von Frauen, die bei Kapsch insbesondere durch ein flexibles Arbeitszeitmodell unterstützt werden, welches ihnen helfen soll, Beruf und Familie miteinander zu vereinbaren. Die derzeit noch geringe Zahl an weiblichen Führungskräften bei Kapsch hat damit zu tun, dass der Frauenanteil in technischen Bereichen weiterhin vergleichsweise gering ist. Aus Sicht eines Technologiebetriebs muss eine breitere Basis an Technikerinnen verfügbar sein. Talentierte Kolleginnen werden geschätzt und können innerhalb der Organisation Führungspositionen erlangen. Um dies in einem größeren Maß als heute zu erreichen, bedarf es langfristiger Initiativen. Ein Kreis engagierter Mitarbeiterinnen hat die Initiative „women@kapsch“ gegründet, die durch Veranstaltungen und Vernetzungsmöglichkeiten Unterstützung bei der individuellen Weiterentwicklung bietet. Ziel ist es, Frauen zu fördern und ihr Potenzial zu steigern. Eine höhere Anzahl von weiblichen Führungskräften ist nicht nur für Frauen wichtig; es liegt im Interesse der gesamten Organisation, in einer modernen, offenen Umgebung zu arbeiten, in der Talente gefördert werden. Das Unternehmen möchte zudem die Zusammenarbeit von Männern und Frauen fördern, mit dem Ziel, die Talente beider zu nutzen. Dabei geht es nicht um eine klassische Rollenverteilung, sondern um die Stärkung der Stärken. Zudem engagiert sich Kapsch für Frauenförderung durch die Teilnahme an speziellen Programmen, wie beispielsweise „FIT Frauen in die Technik“ oder „FEMtech“. Verschiedene Kooperationen mit Schulen, Universitäten und Fachhochschulen haben unter anderem eine Erhöhung der Frauenquote in allen Berichtsebenen des Unternehmens zum Ziel. Weitere Maßnahmen umfassen das Traineeprogramm „Frauen in den Vertrieb“ und ein eigenes Gremium für Gleichbehandlung.

### **Qualitätsmanagement.**

In allen Unternehmenseinheiten der Kapsch Group nimmt die Einhaltung der hohen Standards für Qualität, Sicherheit und stabile Prozesse einen hohen Stellenwert ein. Kapsch definiert seine Prozesse in einem integrierten HSSEQ-Management-System (Health, Safety, Security, Environment, Quality). Die Basis dafür bilden Zertifizierungen nach ISO 9001 (Qualitätsmanagement, seit 2002), nach OHSAS 18001 (Arbeitsschutzmanagement) und nach ISO 14001 (Umweltmanagement, seit 2005).

Kapsch hat die erforderlichen Maßnahmen zur Absicherung der damit verbundenen Standards in den internen Prozessen verankert und kontrolliert diese laufend. Das Zertifikat nach ISO 27001 definiert das notwendige Informationssicherheitsmanagement. Mit ISO 20000 für IT-Service-Management wird im Bereich des technischen Betriebs eine hohe Servicequalität sichergestellt. Der eingerichtete HSSEQ-Circle trifft sich einmal pro Quartal, um den Status der Ziele und Maßnahmen aus den Bereichen Health & Safety, Qualität, Umwelt und Informationssicherheit zu besprechen und Maßnahmen für weitere Verbesserungen zu implementieren.

### **Verantwortung gegenüber der Gesellschaft.**

Neben gesetzlichen Vorgaben und internen Richtlinien definiert der Verhaltenskodex der Kapsch Group für alle Unternehmenseinheiten – und somit auch für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Kapsch – verbindliche Grundsätze für ethisches, moralisches und rechtlich korrektes Handeln. Die Bekämpfung von Menschenrechtsverstößen und Korruption jedweder Art ist Kapsch ein wichtiges Anliegen. Der Verhaltenskodex ist auf der Website [www.kapsch.net](http://www.kapsch.net) zu finden.

Die Kapsch Group ist zur Wahrung der eigenen Interessen und um einen aktiven Diskussionsbeitrag zu aktuellen Branchenthemen zu leisten Mitglied in zahlreichen Organisationen. Neben regulativen und gesetzlichen Fragestellungen stehen dabei branchenbezogene Themenbereiche im Fokus.

Ferner werden im Rahmen des internen Risikomanagements alle Geschäftseinheiten, auf die Kapsch wesentlichen Einfluss hat, hinsichtlich ihrer Korruptionsrisiken untersucht und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der ersten und zweiten Managementebene über Antikorruptionspolitik und Antikorruptionsverfahren unterrichtet. Ein System aus internen Richtlinien gibt einen Handlungsrahmen vor, der Korruptionsrisiken vorbeugen soll.

### **Sicherheitspolitik.**

Für den zielgerichteten Einsatz von Sicherheitsmaßnahmen hat Kapsch die folgenden Leitprinzipien formuliert:

- > Informationssicherheit soll Geschäftsprozesse fördern und unterstützen. Auch ist das Thema Informationssicherheit tief in der Organisation verankert. Dies ist notwendig, weil die Software-Lösungen von Kapsch auch Kunden- und Nutzerdaten verarbeiten. Das Unternehmen ist sich seiner Verantwortung im Umgang mit diesen Informationen bewusst und darauf bedacht, auch seine eigenen Daten gegen unberechtigten Zugriff zu schützen. Risiken und aktuelle Bedrohungen werden laufend analysiert, sodass zielgerichtet Maßnahmen gesetzt werden können. Diese beziehen sich typischerweise auf die drei Dimensionen Mensch, Prozess und Technologie.
- > Sicherheitsmaßnahmen sollen sich am anerkannten Stand der Technik orientieren. Die globale Ausrichtung in diesem Zusammenhang definiert ISO 27001 als Standardreferenz für die Umsetzung und den Betrieb von Informationssicherheits-Managementsystemen.

- **Risikomanagement.** Als Kernprozess der ISO/IEC 27001 verfügt Kapsch über einen einheitlichen Risikomanagementprozess für Informationssicherheit, der ins Unternehmensrisikomanagement integriert ist. Der strukturierte Ansatz zur Betrachtung von Risiken im Zusammenhang mit Informationssicherheit leitet sich von den Geschäftsprozessen von Kapsch ab und stellt einen holistischen Ansatz dar. Der Risikomanagementprozess wird bei allen integrierten Gesellschaften umgesetzt, unabhängig davon, ob diese formell nach ISO/IEC 27001 zertifiziert sind oder nicht.

#### **Schwachstellenmanagement.**

Die Kapsch Group überwacht über verschiedene Kanäle, ob in den Systemen sicherheitsrelevante Schwachstellen zutage treten. Darüber hinaus werden aktive Maßnahmen gesetzt, wie die regelmäßige und automatisierte Schwachstellenprüfung externer und interner Systeme sowie die Durchführung von sogenannten Penetrationstests.

**Management von Sicherheitsvorfällen.** Bei Kapsch existiert für Sicherheitsvorfälle ein zentral organisierter Prozess mit Kommunikationsketten und Eskalationsstrukturen. So wird sichergestellt, dass auf derartige Vorfälle professionell und zeitnah reagiert werden kann.

**Business Continuity Management.** Im Zuge der COVID-19-Krise bewies Kapsch im Zusammenspiel mit die Kapsch Group, dass die etablierten Mechanismen für Krisen- und Notfallmanagement funktionieren. Die Produktivität im Unternehmen konnte aufgrund der guten Kombination aus Technologie und Prozessen nahtlos aufrechterhalten werden.

**Bewusstsein.** Eine der wichtigsten Säulen im aktiven Management von Informationssicherheit ist die Bewusstseinsbildung bei Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Dazu existiert ein Schulungsprogramm, das um periodische Mailings und Intranet-Meldungen zu aktuellen Themen ergänzt wird. Gelegentliche E-Mails, die Phishing simulieren, dienen zur praxisnahen Übung des Gelernten.

#### **Schutz von personenbezogenen Daten.**

Alle Standorte der Kapsch Group in der Europäischen Union und alle Standorte, die Lieferungen oder Leistungen, bei denen personenbezogene Daten verarbeitet werden, in die EU erbringen, fallen unter die Regelungen der EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO). Kapsch hat sich dafür wie folgt aufgestellt:

**Konzeption.** Das Unternehmen setzt auf ein Zwei-Säulen-Modell: Datenschutz-Management für die Planung der Maßnahmen und die Durchführung der Aufgaben sowie Datenschutz-Überwachung zur Kontrolle der Einhaltung der Vorschriften. Soweit möglich werden Strukturen bestehender Managementsysteme für Informationssicherheit (ISO 27001) und Qualitätsmanagement (ISO 9001) genutzt.

**Schulungen.** Um die Datenschutz-Aufgaben in der Unternehmensgruppe breit verankern zu können, wurden die Führungskräfte umfassend und die Fachabteilungen spezifisch für ihre Aufgabengebiete geschult. Für die gesamte Belegschaft wurde ein Programm zur Grundschulung eingerichtet.

**Prozesse.** Der Anforderung nach „Privacy by Design“ entsprechend integrierte Kapsch die Berücksichtigung des Datenschutz-Risikos in die Prozesse zur Konzeption und Entwicklung ihrer Produkte und Lösungen. Das Unternehmen überarbeitete zudem seine Prozesse für die Ausübung der Betroffenenrechte und für den Fall eines Datengebrechens.

**Transparenz.** Bei der Erhebung personenbezogener Daten kommt das Unternehmen den erweiterten Informationspflichten gemäß EU-DSGVO nach. Das bedeutet, dass Betroffene nun umfassender über die Verarbeitung ihrer Daten informiert werden.

**Löschfristen.** Alle Löschfristen für personenbezogene Daten wurden überprüft und bei Bedarf angepasst.

#### **Kulturelle und soziale Verantwortung.**

Die Kapsch Group nimmt ihre gesellschaftspolitische Verantwortung aktiv wahr und fördert lokal, regional und global ausgewählte kulturelle und soziale Projekte und Institutionen. Dabei ist Kapsch die Bedeutung der Nachhaltigkeit und Langfristigkeit dieser Unterstützung wohl bewusst. So besteht beispielsweise seit dem Jahr 1992 eine Generalpartnerschaft mit dem Wiener Konzerthaus, das mit unkonventionellen Programmen laufend neue Publikumsschichten erschließt, ohne dadurch langjährige Freunde des Hauses zu verlieren. Das Festival „Wien Modern“ – eines der weltweit renommiertesten Festivals zeitgenössischer Musik – wird seit 1989 gefördert. Mit der Auslobung des Kapsch Contemporary Art Prize in Kooperation mit dem mumok Wien wurde 2016 eine weitere Initiative zur Förderung junger Künstlerinnen und Künstler gestartet, die den Nachwuchstalenten einen ersten Auftritt vor internationalem Publikum ermöglicht.

Stark ausgeprägt ist aber auch das soziale Verantwortungsbewusstsein der Kapsch Group, das sich in der Unterstützung zahlreicher Einrichtungen und Institutionen widerspiegelt. Dazu zählen unter anderem „Ärzte ohne Grenzen“, Caritas Socialis, die St. Anna Kinderkrebsforschung oder CONCORDIA Sozialprojekte.

#### 4.3 Risikomanagement.

Als Technologiekonzern agiert die Kapsch Group in einem sehr dynamischen Umfeld. Risiken gehören damit zum laufenden Geschäft. Unter Risiko versteht das Unternehmen die Möglichkeit einer Abweichung von Unternehmenszielen. Der Risikobegriff umfasst somit sowohl positive (Chancen) als auch negative (Risiken) Abweichungen von geplanten Zielen. Das Risikomanagement des Konzerns beinhaltet folglich die Identifikation und Analyse von Risiken und Chancen.

##### Risikomanagement-System.

Die Kapsch Group hat mehrere Prozesse initiiert, um ihr Risikomanagement effektiv zu gestalten und Best- Practice-Standards zu verankern. In den Hauptgesellschaften ist die Funktion des Risikomanagers jeweils im Finanzbereich etabliert und die definierten Prozesse sind an das COSO ERM (Enterprise Risk Management Framework des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) sowie an die ONR 49000/ISO 31000 Risikomanagement-Systeme, das Regelwerk des Austrian Standards Institute, angelehnt.

Wesentliche Schwerpunkte des Risikomanagements bilden das Projektrisikomanagement sowie das Enterprise Risk Management (ERM):

Das **Projektrisikomanagement** umfasst sowohl Kundenprojekte als auch interne Entwicklungsprojekte und setzt jeweils bei der Angebots- bzw. Initiierungsphase an. Anhand von institutionalisierten Prozessen erfolgt eine Analyse aller relevanten Risiken und Chancen, wodurch die Basis für Entscheidungen sowie für die zeitgerechte Planung und Umsetzung von Steuerungsmaßnahmen geschaffen wird.

Das **Enterprise Risk Management (ERM)** analysiert neben den wesentlichen projektbezogenen Risiken der Kapsch Group auch strategische, technologische, organisatorische, finanzielle, rechtliche sowie IT-Risiken und berichtet vierteljährlich an den Vorstand, den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats und die erste Berichtsebene. Das ERM spannt somit einen unternehmensweiten Rahmen zur strukturierten und systematischen Risikoerfassung, -quantifizierung, -minderung und -berichterstattung. Der ERM-Ansatz zielt auf eine frühzeitige Identifikation, Bewertung und Steuerung jener Risiken ab, die das Erreichen der strategischen und operativen Ziele des Unternehmens wesentlich beeinflussen können. Primäres Ziel ist dabei nicht die Risikovermeidung, sondern der kontrollierte und bewusste Umgang mit Risiken sowie das rechtzeitige Erkennen und Nutzen sich bietender Chancen, um dadurch einen wertvollen Beitrag zur Unternehmenssteuerung zu leisten.



Die wesentlichen Risiken des Konzerns sowie die jeweiligen Risikomanagement-Maßnahmen sind nachfolgend kurz erläutert:

### **Branchenspezifische Risiken.**

**Volatilität des Auftragseingangs.** Ein wesentlicher Anteil der Konzernumsätze resultiert aus dem Projektgeschäft und unterliegt daher starker Volatilität. Insbesondere bei den Großprojekten im Segment Traffic nimmt die Kapsch Group regelmäßig an Ausschreibungen zur Errichtung von landesweiten, regionalen oder streckenbezogenen Mautsystemen sowie zum technischen und kommerziellen Betrieb entsprechender Systeme teil. Die letztendliche Auftragserteilung an Kapsch unterliegt somit einer Reihe von Unsicherheitsfaktoren innerhalb und außerhalb des eigenen Einflussbereichs. Ausschreibungen derartiger Großprojekte, an denen die Kapsch Group teilnimmt oder teilzunehmen plant, können beispielsweise aufgrund von politischen Veränderungen oder aufgrund von Einsprüchen oder Klagen unterlegener Bieter verschoben oder zurückgezogen werden. Andererseits besteht die Gefahr, dass die Kapsch Group aus technologischen, finanziellen, formellen oder sonstigen Gründen mit Angeboten für neue Projekte nicht erfolgreich ist.

Die Strategie der Kapsch Group zielt darauf ab, den Volatilitäten im Auftragseingang und somit auch im Umsatzverlauf bzw. im laufenden Cashflow entgegenzuwirken. Erreicht wird dies einerseits durch Aktivitäten in unterschiedlichen Geschäftssegmenten und andererseits durch die fortschreitende geografische Diversifizierung, durch die zunehmende Verbreiterung des Kunden- und Produktportfolios, durch die Erschließung neuer und zum Kerngeschäft kompatibler Geschäftsbereiche, durch die laufende Erhöhung des Umsatzanteils aus dem Betriebsgeschäft (technischer und kommerzieller Betrieb von in der Regel zuvor vom Unternehmen errichteten Systemen), aus der Wartung von Systemen sowie durch die allgemeine Erhöhung des Dienstleistungsanteils. Letzteres wird zumeist langfristig beauftragt und zeichnet sich folglich durch wiederkehrende und besser planbare Umsätze und Cashflows aus.

Die wirtschaftliche Lage relevanter Volkswirtschaften, etwaige staatliche Investitionsprogramme, geänderte politische Schwerpunkte, der verstärkte Fokus auf Nachhaltigkeit, Handelskonflikte, militärische Auseinandersetzungen oder Epidemien können signifikante Einflüsse auf den Auftragseingang haben. So hat die plötzliche und rasante Verbreitung von SARS-CoV-2 die Unsicherheit hinsichtlich neuer Auftragseingänge erhöht. Bisherige Annahmen insbesondere über den erwarteten Zeitpunkt neuer Kundenaufträge mussten hinterfragt und teilweise überarbeitet werden. Per 24. April 2020 wurden seitens der Business-Continuity-Organisation für rund 80 % der identifizierten Projektchancen keine Auswirkungen erwartet, für rund 13 % wird eine Verzögerung erwartet.

**Risiken der Projektabwicklung.** Im Zusammenhang mit der Abwicklung der oben erwähnten Projekte, die sehr häufig Lösungen für anspruchsvolle und technische komplexe Systeme beinhalten, kann es aufgrund der engen Zeitrahmen, die für die Implementierungen und Tests zur Verfügung stehen zu Herausforderungen in der Projektabwicklung kommen. Das letztliche Projektumfeld kann nicht zur Gänze während der Angebotserstellung analysiert und berücksichtigt werden. Daher bleiben Unsicherheiten hinsichtlich des Integrationsaufwandes von Drittsystemen, des Aufwandes für Schnittstellen sowie anderer, die Abwicklung der Projekte beschleunigender oder verzögernder Faktoren. Auch unerwartete Projektmodifikationen, ein Mangel an qualifizierten Fachkräften, Qualitätsprobleme, unerwartete technische Probleme sowie Leistungsprobleme bei Zulieferern oder Konsortialpartnern können sich negativ auf eine qualitäts- und termingerechte Abwicklung eines Projektes auswirken. All diese Faktoren beeinflussen somit das Risiko von Terminüberschreitungen und/oder System- und Produktmängeln.

Im Zusammenhang mit der Errichtung von Systemen ist Kapsch TrafficCom meist vertraglich dazu verpflichtet, Leistungs- und Termingarantien abzugeben. Werden vertragliche Leistungen nicht erreicht oder Termine überschritten, sind üblicherweise Vertragsstrafen und Schadenersatz für entstandene Kosten, in manchen Fällen auch für entgangene Erlöse des Kunden zu leisten. Zudem können Vertragsklauseln existieren, die eine vorzeitige Vertragsbeendigung durch den Kunden im Falle einer wesentlichen Terminüberschreitung zur Folge haben können. Eine signifikante Verzögerung bei einem Projekt, ein deutliches Verfehlen der vertraglich zugesagten Leistungskriterien oder gar das Scheitern bei der Umsetzung eines Projekts würde auch die Erfolgchancen bei zukünftigen Ausschreibungen für Systeme reduzieren. Weiters besteht das Risiko, dass Kapsch Projekte nicht zu den vorab kalkulierten Kosten umsetzen kann. Im Segment Traffic kann es darüber hinaus bei der Errichtung eines Mautsystems vorkommen, dass es durch eine starke gesellschaftliche Opposition zu einem verspäteten oder eingeschränkten Start der Mauteinhebung mit Auswirkungen auf Umsätze, Profitabilität und Zahlungsflüsse des Betriebsprojekts kommt.

Kapsch setzt Projektmanagement-Methoden und Projektrisikomanagement-Verfahren auf Basis des IPMA (International Project Management Association)-Standards ein, um derartige Risiken bei Projekten zu minimieren. Die Projektabwicklung erfolgt durch Projektmanager, die nach IPMA-Standards (International Project Management Association) zertifiziert sind. Im Segment Enterprise ist im Zuge des Auftragsgewinnungsprozesses verpflichtend die Bonität eines Kunden zu überprüfen. Bei Kunden mit Bonitätsrisiko werden zusätzliche Sicherheiten verlangt.

Bei einer internen Analyse der Kundenprojekte durch die Business-Continuity-Organisation gab es diesbezüglich nur relativ wenige Fälle von zu erwartenden Auswirkungen der COVID-19-Pandemie.

**Langfristige Verträge mit staatlichen Stellen.** Bei zahlreichen Projekten sind staatliche Stellen oder staatsnahe Unternehmen die Auftraggeber. Rahmen- und Dienstleistungsverträge, insbesondere im Zusammenhang mit Maut- oder Verkehrsmanagementprojekten, können Bestimmungen und Bedingungen enthalten, die in einem Ausschreibungsprozess nicht verhandelbar sind und die für die Kapsch Group unvorteilhaft sein können. Einige mehrjährige Verträge umfassen anspruchsvolle Anforderungen hinsichtlich der zu erreichenden Performance der implementierten Systeme, Komponenten und Prozesse. Das Verfehlen dieser Anforderungen kann erhebliche Vertragsstrafen, Schadenersatzpflichten oder Vertragskündigung nach sich ziehen. Andererseits können in einigen Verträgen bei Übererfüllung der Performance-Anforderungen erhebliche Bonuszahlungen lukriert werden. Bei langfristigen Aufträgen können darüber hinaus die erzielten Margen aufgrund von Kostenänderungen von den ursprünglichen Kalkulationen abweichen.

Aus Verträgen können sich Haftungen bezüglich eines Gewinnentgangs von Kunden, Produkthaftungen und andere Haftungen ergeben. Die Kapsch Group ist bestrebt, in Verträgen entsprechende Haftungsbeschränkungen festzulegen. Es kann jedoch keine Garantie dafür geben, dass in allen Verträgen ausreichende Haftungsbeschränkungen enthalten sind oder dass diese im jeweils anzuwendenden Recht durchsetzbar sind.

#### **Strategische Risiken.**

**Innovationsfähigkeit.** Die starke Marktposition der Kapsch Group beruht zu einem großen Teil auf der Fähigkeit, hochwertige, effiziente und zuverlässige Systeme, Komponenten und Produkte zu entwickeln. Die Kapsch Group verpflichtet sich dabei zu einem permanenten und durchgängigen Innovationsprozess. Um die bereits starke Position auf dem Gebiet der Technologie beizubehalten, investiert die Kapsch Group einen erheblichen Anteil ihres Umsatzes in Forschung und Entwicklung. Gelingt die erfolgreiche Entwicklung innovativer Systeme, Komponenten und Produkte allerdings nicht, kann dies der Wettbewerbsposition der Kapsch Group abträglich sein.

Da die Innovationsfähigkeit zu einem erheblichen Teil auf Technologie, firmeneigenem Know-how sowie auf geistigem Eigentum beruht, kann die weltweite Zunahme von Produktpiraterie und Reverse Engineering negative Auswirkungen auf die Marktposition der Kapsch Group haben. Darüber hinaus kann sich jedes Säumnis hinsichtlich des erfolgreichen Schutzes ihrer Technologien negativ auf die Wettbewerbsposition der Kapsch Group auswirken. Die Kapsch Group legt daher großen Wert auf den Schutz ihrer Technologien und ihres firmeneigenen Know-hows, beispielsweise durch Patente und Geheimhaltungsvereinbarungen mit relevanten Vertragspartnern. Andererseits können aber auch neu entwickelte Systeme, Komponenten, Lösungen oder Dienstleistungen die geistigen Eigentumsrechte Dritter verletzen.

**Akquisition und Integration von Unternehmen im Zuge des Unternehmenswachstums.** Eines der strategischen Ziele der Kapsch Group besteht darin, durch organisches Wachstum sowie durch ausgewählte Akquisitionen oder die Gründung von Gemeinschaftsunternehmen international zu wachsen. In Umsetzung dieser Strategie hat die Kapsch Group weltweit Unternehmen akquiriert und in den Konzern eingegliedert. Das internationale Wachstum eröffnet neue Chancen, beinhaltet aber auch Risiken. Im Zuge dieser anorganischen Wachstumsmaßnahmen gilt es eine Reihe von Herausforderungen zu bewältigen, um die angestrebten Ziele und Synergien bei allen zukünftigen Akquisitionen zu erreichen und die erwarteten Chancen aus dem Erwerb von neuen Technologien und Markt-Know-how umzusetzen.

**Länderrisiko.** Durch die verstärkte Ausweitung der Geschäftstätigkeit in Staaten außerhalb Europas ist die Kapsch Group einem erhöhten politischen Risiko ausgesetzt. Wesentliche und derzeit nicht vorhersehbare politische Veränderungen könnten einen großen Einfluss auf die Möglichkeit haben, in diesen Ländern Projekte umzusetzen oder zu betreiben sowie liquide Mittel zur Verfügung zu stellen bzw. wieder rückzuführen. Außerdem könnte in Eigentumsrechte der Kapsch Group eingegriffen oder die Ausübung der Geschäftstätigkeit erschwert werden. Die Kapsch Group bezieht diese Risiken bei der Beurteilung derartiger Projekte mit ein.

#### **Finanzrisiken.**

Finanzrisiken entstehen vor allem aus Wechselkurs- und Zinsschwankungen sowie im Zusammenhang mit Bonität und Krediten. Ausreichende Liquidität erhöht die Flexibilität, auch kurzfristig agieren zu können. Die wichtigsten Instrumente zur Risikoüberwachung und -minimierung sind standardisierte Planungs- und Controlling-Prozesse, konzernweite Richtlinien und laufende Berichte.



**Währungsrisiko.** Die Kapsch Group verfügt als global tätiges Unternehmen über Niederlassungen und Tochtergesellschaften in vielen Ländern außerhalb der Eurozone. Damit ergebe sich Transaktionsrisiken aus möglichen Wechselkursschwankungen, die sich als Wechselkursverluste oder -gewinne im Konzernabschluss niederschlagen können. Die Kapsch Group ist bestrebt, diese Risiken in Höhe der Nettowährungspositionen aus den jeweiligen Projekten so weit wie möglich zu vermeiden oder erforderlichenfalls abzusichern. Aufgrund der oftmals schwer abzuschätzenden Nettowährungsposition zu den jeweiligen Zahlungsflussterminen kann eine Absicherung jedoch manchmal nur in eingeschränktem Umfang vorgenommen werden. Das verbleibende Wechselkursrisiko wird akzeptiert und in der Unternehmensplanung berücksichtigt. Darüber hinaus ergeben sich Risiken aus der Umrechnung ausländischer Einzelabschlüsse in die Konzernwährung Euro (Translationsrisiko). Wechselkursänderungen können, besonders wenn sie langfristig nachteilig sind, auch dazu führen, dass sich die Position der Kapsch Group gegenüber den Wettbewerbern verändert, beispielsweise wenn auf einer Euro-Kostenstruktur basierende Produkte und Lösungen außerhalb der Eurozone nicht mehr zu konkurrenzfähigen Preisen angeboten werden können. Grundsätzlich werden nur operative Risiken abgesichert, spekulative Geschäfte sind im Konzern nicht zulässig.

**Zinsrisiko.** Im Rahmen der Projektfinanzierung werden regelmäßig auch variable Zinssätze vereinbart, die an Marktzinsen (zum Beispiel Euribor) gebunden sind. In diesem Zusammenhang besteht ein Zinsrisiko. Die Kapsch Group sichert Zinsrisiken – sofern wesentlich – durch geeignete Finanzinstrumente ab.

**Liquiditätsrisiko.** Finanzielle Mittel müssen in ausreichendem Maß verfügbar sein, um die jederzeitige Zahlungsfähigkeit der Kapsch Group zu gewährleisten. Die Verfügbarkeit von mittel- und langfristigen Finanzierungen ist für die Durchführung von größeren Projekten (wie etwa bei der Errichtung eines landesweiten Mautsystems bei verzögerter Zahlung durch den Auftraggeber) und für die Akquisition von Unternehmen erforderlich. Darüber hinaus ist zur Realisierung großer Projekte regelmäßig die Stellung von zum Teil umfangreichen Bankgarantien als Sicherheitsleistung für Angebotspflichten (Bid Bonds) oder zur Absicherung möglicher Gewährleistungsansprüche (Performance Bonds) erforderlich.

Die Kapsch Group unterliegt in Finanzierungsverträgen üblichen Beschränkungen ihrer Geschäftspolitik, wie etwa im Zusammenhang mit der Aufnahme weiterer Fremdmittel, bei der Nutzung von Vermögensgegenständen als Sicherungsmittel oder bei der Stellung von Garantien/Bürgschaften zugunsten Dritter. Die Verfügbarkeit von Finanzierungen und Bankgarantien ist von Marktgegebenheiten und insbesondere von der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Kapsch Group abhängig. Eine mangelnde Verfügbarkeit von liquiden Mitteln (selbst bei grundsätzlich gegebener Solvenz), von Finanzierungen oder von Bankgarantien könnte erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Kapsch Group haben.

Dem Liquiditätsrisiko wird durch eine laufende konzernweite Finanz- und Barmittelplanung entgegengewirkt. Potenzielle Liquiditätsengpässe können so identifiziert und entsprechende Gegenmaßnahmen rechtzeitig ergriffen werden.

**Bonitäts- bzw. Kreditrisiko.** Die Kapsch Group ist dem Risiko des Zahlungsausfalls von Kunden ausgesetzt. Da die Hauptkunden der Kapsch Group oftmals öffentliche Stellen oder große staatliche Unternehmen sind, ist das Forderungsausfallsrisiko als sehr gering einzuschätzen. Kapsch tritt allerdings auch als Subauftragnehmer gegenüber Dritten (beispielsweise Konzessionären oder Generalunternehmern) bei Projekten der öffentlichen Hand auf. Das Ausmaß eines potenziellen Zahlungsausfalls schwankt je nach Auftragsgröße und kann bei einzelnen Großprojekten einen spürbaren Einfluss auf die Ertragslage nehmen. Die Bonität neuer und bestehender Kunden wird nach Bedarf laufend geprüft und entsprechend der Einschätzung des vorhandenen Zahlungsausfallsrisikos abgesichert. Zusätzlich nimmt die Kapsch Group Angebote von öffentlichen Institutionen wie der OeKB (Oesterreichische Kontrollbank AG), EKN (Exportkreditnämnden; Schwedische Kammer für Exportgarantien) und MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency) in Anspruch, um sich mit Hilfe von Garantien gegen das Ausfallsrisiko abzusichern. Darüber hinaus besteht ein Risiko, dass Gegenparteien von originären sowie derivativen Finanzinstrumenten (einschließlich Finanzinstitute mit angenommener guter Bonität) ihren Zahlungsverpflichtungen bei Fälligkeit nicht nachkommen können. Ein Ausfall oder ein Wertberichtigungsbedarf bei Forderungen kann erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Kapsch Group haben.

#### **Personalrisiko.**

Der Erfolg der Kapsch Group hängt zu einem nicht unwesentlichen Teil von Schlüsselpersonen mit langjähriger Erfahrung im Bereich der einzelnen Geschäftsfelder ab. Darüber hinaus ist für die Kapsch Group die Fähigkeit, qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu rekrutieren, in das Unternehmen zu integrieren und langfristig an sich zu binden, von hoher Bedeutung. Der Verlust von wichtigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Schlüsselpositionen sowie Schwierigkeiten bei der Personalgewinnung könnten sich negativ auf den Erfolg der Unternehmensgruppe auswirken.

Die Kapsch Group setzt eine Reihe von attraktiven Maßnahmen wie beispielsweise Prämiensysteme oder Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten ein, um diesem Risiko entgegenzuwirken. Eine periodisch durchgeführte Mitarbeiterbefragung unterstützt dabei das Management, aktuelle Anliegen, Sorgen und Wünsche sowie die allgemeine Stimmungslage der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu erheben.

#### **Rechtliche Risiken.**

Im Zusammenhang mit der Teilnahme an Ausschreibungen öffentlicher Stellen, der Errichtung und dem Betrieb von Maut- und Mobilitätslösungen, aber auch hinsichtlich der immer komplexer werdenden Anforderungen bei anderen Projekten, bei Akquisitionen und Kooperationen sowie rund um das Thema Kapitalmarkt ist eine Vielzahl von Regelungen und rechtlichen Vorgaben zu beachten. Es kann einen erheblichen administrativen, technischen und kommerziellen Aufwand erfordern, alle Anforderungen zur Sicherstellung der Regelkonformität zu erfassen, zu überwachen und umzusetzen. Soweit anwendbare Rechtsvorschriften oder behördliche Auflagen nicht eingehalten oder erfüllt werden können, kann dies erhebliche Strafen nach sich ziehen und die Möglichkeit zur (erfolgreichen) Teilnahme an Ausschreibungen oder zur Fortführung der relevanten Geschäftstätigkeit einschränken.

Die unterschiedlichen Märkte der Kapsch Group werden durch zahlreiche gesetzliche Bestimmungen auf internationaler bzw. nationaler Gesetzgebungsebene beeinflusst. Dabei besteht auch für die Kapsch Group das Risiko, dass bestimmte Vorschriften wie Datenschutzgesetze oder Umwelt- und Sicherheitsanforderungen negative Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit haben könnten.

Durch die verstärkte Ausweitung der Geschäftstätigkeit in neue Regionen und in ausgewählte neue Geschäftsfelder erhöht sich tendenziell das Risiko von Patentverletzungen bzw. der Verletzung von Intellectual Property Rights (IPR), was finanzielle Schäden aus Klagen und Gerichts- bzw. Vergleichsverfahren zur Folge haben könnte. Die Kapsch Group versucht, diesem Risiko so weit wie möglich entgegenzuwirken, indem beispielsweise vor dem Eintritt in neue Märkte oder Regionen eine Überprüfung auf mögliche IPR-Verletzungen durchgeführt wird. Eine vollständige Vermeidung dieses Risikos ist jedoch nicht möglich.

#### **IT-Risiken.**

Als Technologiekonzern ist die Kapsch Group typischen IT-Risiken in Bezug auf die Sicherheit, Vertraulichkeit und Verfügbarkeit von Daten ausgesetzt. Kapsch hat dafür ein IT-Risikomanagement-System nach der Corporate Risk Application Method CRISAM® eingeführt und ist nach ISO 27001 (Information Security Management) zertifiziert. Im Bereich des Betriebs von Mautsystemen ist Kapsch nach ISO 20000 (IT-Service-Management– analog zu ITIL®) zertifiziert und forciert die Ausrollung von CRISAM® als IT Risk Management Tool innerhalb des Konzerns.

Kapsch setzt nicht nur auf hohe IT-Sicherheit, sondern betrachtet den wichtigen Faktor Sicherheit ganzheitlich. So hat auch die Gebäude- und Infrastruktursicherheit hohe Priorität und das Bewusstsein aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für Sicherheitsbelange wird regelmäßig durch Schulungen gefestigt.

#### **Chancen.**

Das Enterprise Risk-Management der Kapsch Group befasst sich nicht nur mit Risiken, sondern umfasst auch die regelmäßige systematische Identifizierung, Bewertung und Steuerung von Chancen. Das Ziel dabei ist, durch das frühzeitige Erkennen von Chancen die strategische Ausrichtung des Produktportfolios und der Marktaktivitäten gezielt zu steuern und entsprechende Potenziale zu verwirklichen.

Insbesondere im Segment Traffic bieten sich Marktchancen durch geografische Diversifizierung sowie durch die zunehmende Verbreiterung des Kunden- und Produktportfolios, unter anderem bedingt durch folgende Faktoren:

Durch den zunehmenden Finanzierungsbedarf für Infrastrukturprojekte und der wachsenden Notwendigkeit zur Entlastung staatlichen Budgets ergeben sich Chancen zur Erschließung neuer Märkte, besonders in Schwellen- und Entwicklungsländern, aber auch zur Ausweitung der Aktivitäten in bereits erschlossenen Märkten.

Die weltweite Verkehrszunahme und die damit einhergehenden Belastungen für Menschen und Umwelt eröffnen im Bereich Mobilitätslösungen Chancen, da beispielsweise Mauteinhebung, Road Pricing, die Einrichtung von Umweltzonen oder Zufahrtsbeschränkungen vermehrt als Steuerungselemente in der Umwelt- und Verkehrspolitik eingesetzt werden. Sowohl im Bereich ETC als auch im Bereich ITS ergeben sich daher Chancen, das Portfolio entsprechend den neuen Anforderungen weiterzuentwickeln und zu vermarkten.

Ansprüche hinsichtlich der Produktivitätserhöhung von Fahrzeugen und des Fahrzeugbetriebs sowie der steigende Komfortanspruch der Reisenden eröffnen darüber hinaus Chancen durch die Erweiterung der Funktionalitäten bestehender Systeme.

Dabei bieten sich Chancen, neue Kunden zu gewinnen oder mit neuen Konzepten sowohl öffentliche Auftraggeber als auch Endkunden zu bedienen. Hervorzuheben sind hier Chancen in den Bereichen „Tolling as a Service“ und „Mobility as a Service“.

**Sonstige Chancen.** Insgesamt bieten sich für die Kapsch Group zahlreiche Marktchancen durch geografische Diversifizierung, die Verbreiterung des Kunden- und Produktportfolios sowie durch strategische Partnerschaften, durch laufende Innovation, Weiterentwicklung und den Erwerb neuer Technologien mittels Unternehmensakquisition eröffnen sich für Kapsch Chancen der Effizienz- und Performancesteigerung in Kundensystemen sowie des technologischen Vorsprungs gegenüber Mitbewerbern im Hinblick auf Leistungsfähigkeit und Funktionalitäten der angebotenen Systeme.

#### **Maßnahmen und Auswirkungen in Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie.**

Die Unternehmensführung aktivierte bestehende Business-Continuity-Pläne. Die interne technische Infrastruktur wurde rasch adaptiert, sodass Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf breiter Basis von zuhause arbeiten konnten. Dadurch konnte die Geschäfts- und Handlungsfähigkeit bewahrt werden. Zudem etablierte das Unternehmen eine temporäre Business-Continuity-Organisation. Diese fokussierte sich auf den Umgang mit den Auswirkungen der Pandemie auf die Gruppe und ermöglichte eine rasche Reaktion auf aktuelle Entwicklungen. Wirtschaftsinstitute rechnen für das Jahr 2020 mit einem teils signifikanten Rückgang der Wirtschaftsleistung, global wie auch in den für Kapsch wichtigsten Märkten. Zudem ist unklar, wie lange es dauern wird, bis sich die Volkswirtschaften wieder von den Maßnahmen gegen das Virus erholt haben werden und auch ob es zu weiteren Ausbreitungswellen kommen wird und ab welchem Zeitpunkt entsprechende medizinische Möglichkeiten zur Behandlung- bzw. Vorbeugung verfügbar sein werden. Obwohl die Auswirkungen auf die Kapsch Group aktuell noch geringfügig sind, können zukünftige Auswirkungen auf Kapsch zum aktuellen Zeitpunkt nicht umfassend beurteilt werden. Durch laufende Bewertung und mit der Vorbereitung von entsprechenden Maßnahmen wird versucht das Risiko und die möglichen negativen Auswirkungen zu kontrollieren um bei Bedarf gezielt entgegenwirken zu können.

#### **Zusammenfassende Beurteilung der Risikosituation der Kapsch Group.**

Aus heutiger Sicht lassen sich keine Risiken erkennen, die den Fortbestand der Kapsch Group gefährden könnten. Durch die zunehmende geografische Diversifizierung und die kontinuierliche Erweiterung des Produkt- und Lösungsportfolios sowie der Kundenbasis konnten Abhängigkeiten und Risikokonzentration in einzelnen Regionen reduziert werden ohne dabei das Kerngeschäftsfeld verlassen zu müssen. Auch das permanente Streben nach Technologieführerschaft, nach qualitativ hochwertigen Produkten und nach innovativen Lösungen in allen Segmenten soll unsere Kunden weiterhin in dem Gefühl bestätigen, mit Kapsch über einen Partner zu verfügen, der sie auch in Zukunft nachhaltig und zuverlässig mit für sie optimalen Lösungen begleitet.

#### **4.4 Internes Kontrollsystem (IKS).**

Die Kapsch Group hat ein internes Kontrollsystem etabliert, das die vorhandenen internen Kontrollprozesse rund um die Rechnungslegung analysiert und dokumentiert. Die gruppenweit einheitliche Dokumentation aller Kontrollen zur Erreichung der wesentlichen Kontrollziele wird laufend angepasst und optimiert, erlaubt eine verbesserte Maßnahmensteuerung und dient als Grundlage für Prüfungen der Leistungsfähigkeit lokaler IKS. In den quartalsmäßig stattfindenden Sitzungen des Prüfungsausschusses (Audit Committee) wurden die bisherigen Ergebnisse dem Aufsichtsrat zur Beurteilung vorgelegt und diskutiert. Das Überprüfen der Zuverlässigkeit und Funktionsfähigkeit des internen Kontrollsystems stellt einen Schwerpunkt der kontinuierlichen Vor-Ort-Prüfungen der Internen Revision dar. Insofern trägt die Interne Revision entscheidend dazu bei, dass jedes Unternehmen der Kapsch Group ein zuverlässiges und funktionsfähiges Kontrollsystem implementiert und pflegt.

---

***Die Zuverlässigkeit des internen Kontrollsystems wird durch die Interne Revision geprüft.***

Wesentliche Elemente des IKS sind die regelmäßige Prüfung des institutionalisierten Vier-Augen-Prinzips und der Funktionstrennung sowie definierte Kontrollschritte zur Überwachung und Prüfung der Wirksamkeit und der Wirtschaftlichkeit der betrieblichen Tätigkeit, der Zuverlässigkeit der Finanzberichterstattung und der Einhaltung der für das Unternehmen maßgeblichen gesetzlichen Vorschriften. Die zum IKS gehörenden Richtlinien folgen den grundsätzlichen Strukturen des international anerkannten Regelwerks für interne Kontrollsysteme (Internal Control and Enterprise Risk Management Framework des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, COSO).

Grundlage der Prozesse für die Konzernrechnungslegung und -berichterstattung ist ein Bilanzierungshandbuch (IFRS Accounting Manual), das von der Kapsch Group herausgegeben und regelmäßig aktualisiert wird. Darin werden die wesentlichen, auf den International Financial Reporting Standards (IFRS) basierenden Bilanzierungs- und Berichterstattungserfordernisse konzernweit vorgegeben. Eine weitere wichtige Basis des IKS stellen die Konzernrichtlinien, Arbeitsanweisungen und Prozessbeschreibungen dar.

Die Erfassung der Geschäftsfälle im Konzern erfolgt mit unterschiedlichen Softwarelösungen. In manchen Ländern ist das Rechnungswesen aufgrund der Größe der Tochterunternehmen an lokale Steuerberater ausgelagert. Die einzelnen Gesellschaften liefern monatlich Berichtspakete mit allen relevanten Buchhaltungsdaten zu Gesamtergebnisrechnung, Bilanz und Geldflussrechnung sowie eine Deckungsbeitragsrechnung an die Konzernzentrale. Diese Daten werden im Anschluss laufend in das zentrale Konsolidierungssystem (Hyperion Financial Management) eingepflegt. Die Finanzinformationen werden auf Konzernebene im Bereich des Beteiligungscontrollings überprüft und bilden die Basis für die Konzernberichterstattung nach IFRS.

Der Aufsichtsrat wird vom Vorstand bzw. von der Geschäftsführung in regelmäßigen Sitzungen über die wirtschaftliche Entwicklung in Form von konsolidierten Darstellungen bestehend aus Segmentberichterstattung, Ergebnisentwicklung mit Budget- und Vorjahresvergleich, Vorscheurechnungen, Konzernabschlüssen, Personal- und Auftragsentwicklung sowie ausgewählten Finanzkennzahlen informiert.

## 5 Ausblick.

Die Kapsch Group geht davon aus, das hohe Umsatzniveau trotz der ausgebrochenen COVID-19-Pandemie auch im Geschäftsjahr 2020/21 annähernd zu halten. Das Management sieht derzeit nur einen überschaubaren Einfluss der Pandemie auf die

### **Fokussierung auf nachhaltige Steigerung der Profitabilität.**

Entwicklung des Konzerns bzw. wurden zum Teil auch Maßnahmen ergriffen, um die möglichen negative Einflüsse auf die Profitabilität zu kompensieren bzw. zu verringern. Es wird jedoch zu Verschiebungen in einigen Ausschreibungen kommen, die zu Umsatzverschiebungen in Zusammenhang mit Neuprojekten führen können und daher ist auch die Visibilität im Hinblick auf neue Implementierungsprojekte zurück-

gegangen und es ist somit schwierig zum jetzigen Zeitpunkt einen quantitativen Ausblick auf das Geschäftsjahr 2020/21 zu geben. Die Schwerpunktsetzungen für die Entwicklung im kommenden Geschäftsjahr 2020/21 ist zwischen den beiden Segmenten differenziert zu betrachten.

Im **Segment Traffic** sind im Geschäftsjahr 2019/20 sind zahlreiche negative Effekte zusammengekommen. Viele Herausforderungen sind mittlerweile beseitigt (Sambia, Streetline, US-Patentdisput) und weiterhin ökonomisch belastende Faktoren sind bekannt: Die Personalknappheit in Nordamerika, die voraussichtlich bis Ende 2020 andauern wird. Mehraufwände bei der Implementierung neuer Software, die wahrscheinlich noch bis ins erste Halbjahr anfallen werden. Gleichzeitig steht das Unternehmen der Herausforderung gegenüber, den Wegfall des landesweiten Mautprojekts in Tschechien – mit einem hohen Umsatz- und Ergebnisbeitrag – seit Ende November 2019 zu kompensieren.

Kapsch TrafficCom rollt in den USA einen neuen Mobilitätsdienst aus, der es Autofahrern ermöglicht, Maut mithilfe eines Mobiltelefons zu bezahlen. Dafür fielen in den letzten Jahren bereits Entwicklungskosten an. Das Management plant, auch in den Geschäftsjahren 2020/21 und 2021/22 weiter in den Ausbau dieses Service zu investieren. Im Gegenzug wird in den Folgejahren ein merklicher Umsatz- und Ergebnisbeitrag erwartet.

Weiters wird bereits intensiv an einer neuen Strategie (Strategie 2027) gearbeitet. Ein radikaler Wechsel wird nicht notwendig sein, weil wir unsere Strategie bereits in der Vergangenheit regelmäßig kritisch hinterfragt und bei Bedarf adaptiert haben. Die Gesellschaft und globale Zusammenhänge verändern sich, neue Geschäftsmodelle kommen auf den Markt und lösen teilweise alte ab, die technologische Entwicklung schreitet weiter rapide voran und erlaubt ganz neue Anwendungsbereiche. Kapsch TrafficCom möchte gestalten und einen positiven gesellschaftlichen Beitrag leisten. Nur so können wir nachhaltig erfolgreich sein. Allerdings haben wir ergänzend zum Strategieprozess ein Programm gestartet, um uns als Organisation neu aufzustellen. Wir wollen damit die Rentabilität der Gruppe im Segment Traffic nachhaltig verbessern, die Komplexität der Organisation reduzieren, den Fokus auf das Kerngeschäft forcieren, die Verantwortlichkeiten der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stärken sowie generell die Effizienz und Effektivität steigern. Striktes Kostenmanagement gehört hier natürlich dazu. Ein wesentliches Ziel ist es daher die Kostenbasis auf die aktuelle Marktsituation und Umsatzentwicklung zu adaptieren und somit jedenfalls deutliche Ergebnisverbesserungen in der Zukunft sicherzustellen. Auch die erfolgreiche Abarbeitung von in Schieflage geratenen Kundenprojekten in den USA gebührt in den nächsten Monaten höchste Aufmerksamkeit. Damit kann einerseits die Liquiditätssituation verbessert werden und andererseits hängt auch der weitere Ergebnisverlauf und auch das Bilanzbild sowie die weitere Finanzierungsentwicklung sehr wesentlich davon ab. Das Management erwartet daher, dass mittelfristig die operativen Ergebnisse trotz COVID-19 besser als die im vorangegangenen Geschäftsjahr werden und Kapsch TrafficCom nach diesem Restrukturierungsprozess nachhaltig gestärkt in die Zukunft blicken kann. Zukünftig erwartet das Management in diesem Segment Wachstum in beiden Bereichen, wobei in den nächsten Jahren die kräftigsten Wachstumsimpulse voraussichtlich weiterhin aus dem Mautgeschäft kommen werden.

Im **Segment Enterprise** wird auch weiterhin den Fokus auf Digitalisierung in ausgewählten Branchen wie Manufacturing Industries, Retail, Health-Care, Public, Utility und Finance gesetzt. Diese Ausrichtung verfolgt das Ziel, die Geschäftsprozesse der Kunden mit ICT-Lösungen stärker mitzugestalten und zu entwickeln, auch jeweils mit den unterschiedlichen Fachabteilungen. In Discovery-Workshops werden gemeinsam mit dem Kunden dessen gesamte Wertschöpfungskette und die Rolle der IT in den bestehenden Prozessen beleuchtet und zusätzlich im Sinne einer Digitalisierungsstrategie mögliche zukünftige Geschäftsmodelle identifiziert.

Im Outsourcing-Bereich konnte sich Kapsch bereits in der Vergangenheit als innovativer und flexibler Partner positionieren. Durch Kostendruck beim Kunden, steigende Nachfrage nach sicheren skalierbaren Lösungen, auch aus der Cloud, werden auch in Zukunft große Outsourcing-Projekte vom Kunden nachgefragt. Für Kapsch sichern genau diese Projekte langfristige Serviceumsätze.

Mit ihrem Strategieprogramm 2022, welches 2017 gestartet wurde, setzt Kapsch BusinessCom grundsätzlich seinen Digitalisierungs- und Wachstumskurs weiter fort. Das Management rechnet im Segment Enterprise mit einer COVID-19-bedingten „Delle“ im Laufe des Geschäftsjahrs 2020/21, die vor allem auf einige durch den „Lock Down“ besonders betroffene Kundensegmente wie zum Beispiel der Tourismusbranche aber auch durch die generell abwartende Haltung in Neuinvestitionen zurückzuführen sind. Daher wurden mit Beginn des neuen Geschäftsjahrs seitens des Managements Maßnahmen wie zum Beispiel Kurzarbeit gesetzt, um einen etwaigen Umsatzrückgang möglichst gut auszugleichen. In anderen Bereichen ergeben sich für Kapsch als Lieferant kritischer Infrastruktur kurzfristig sogar Chancen von zusätzlichem Geschäftspotential. Derzeit sind keine Lieferengpässe seitens der Hersteller zu erwarten. Für das folgende Geschäftsjahr 2021/22 wird in diesem Segment mit einem deutlichen Wachstumsschub gerechnet.

Insgesamt setzt die Kapsch Group im aktuellen Geschäftsjahr 2020/21 Maßnahmen, um durch Einsparungen so rasch wie möglich wieder die Profitabilität zu erhöhen. Diese Maßnahmen werden sich im Geschäftsjahr 2020/21 nur zu einem Teil im Ergebnis auswirken, sollten jedoch spätestens im Folgejahr zu wieder deutlichen positiven Ergebnissen führen.

Auch Maßnahmen zur Optimierung einzelner Konzerngesellschaften und zur Synergiesteigerung, unter anderem durch interne Digitalisierungsprojekte oder durch verstärkten Einsatz von digitalen Kommunikationsmöglichkeiten, werden in der Kapsch Group weiterhin ein- bzw. umgesetzt.

Somit verschafft sich Kapsch Group in beiden Segmenten nachhaltig wieder mehr Spielraum für den Ausbau ihrer Marktpositionen durch gezielte Akquisitionen in bestehende aber auch neue Geschäftsfelder.

Wien, am 14. August 2020



Mag. Georg Kapsch  
Geschäftsführer



Dr. Kari Kapsch  
Geschäftsführer



Dr. Franz Semmerneegg  
Geschäftsführer

# Konzernabschluss

zum 31. März 2020.

## Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung.

| In EUR   | Erläuterung | 2018/19 <sup>2)</sup> | 2019/20 <sup>2) 3)</sup> |
|--|-------------|-----------------------|--------------------------|
| Umsatzerlöse   | (3)         | 1.093.776.412         | 1.137.948.878            |
| Sonstige betriebliche Erträge  | (4)         | 22.950.431            | 18.601.545               |
| Veränderung des Bestands an Fertigerzeugnissen, unfertigen Erzeugnissen sowie an noch nicht abrechenbaren Leistungen | (5)         | 22.650.127            | -6.067.675               |
| Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen   | (6)         | -553.179.758          | -599.141.483             |
| Personalaufwand  | (7)         | -364.870.930          | -392.034.140             |
| Aufwand für planmäßige Abschreibungen  | (8)         | -19.294.874           | -38.594.844              |
| Wertminderungen  | (9)         | 0                     | -40.851.972              |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen   | (10)        | -131.335.948          | -127.946.691             |
| Anteiliges Ergebnis aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen  | (18)        | 941.510               | -4.638.828               |
| Gewinne aus der Neubewertung von Anteilen an Gemeinschaftsunternehmen  | (18)        | 523.008               | 0                        |
| <b>Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit</b>  |             | <b>72.159.978</b>     | <b>-52.725.208</b>       |
| Finanzerträge  | (11)        | 9.914.396             | 5.738.225                |
| Finanzaufwendungen   | (11)        | -16.395.230           | -32.923.270              |
| <b>Finanzergebnis</b>  |             | <b>-6.480.833</b>     | <b>-27.185.045</b>       |
| Anteiliges Ergebnis aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen als Finanzinvestitionen                | (18)        | -200.842              | -643.530                 |
| Verluste aus der Neubewertung von Anteilen an assoziierten Unternehmen   | (18)        | -46.650               | 0                        |
| <b>Ergebnis vor Steuern</b>  |             | <b>65.431.653</b>     | <b>-80.553.783</b>       |
| Ertragsteuern  | (12)        | -14.206.623           | 9.103.635                |
| <b>Periodenergebnis für fortgeführte Geschäftsbereiche</b>   |             | <b>51.225.030</b>     | <b>-71.450.148</b>       |
| <b>Periodenergebnis für aufgegebene Geschäftsbereiche</b>  | (13)        | <b>-18.007.819</b>    | <b>-22.108.478</b>       |
| <b>Periodenergebnis inklusive aufgegebene Geschäftsbereiche</b>  |             | <b>33.217.211</b>     | <b>-93.558.627</b>       |
| davon den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar  |             | 17.182.247            | -63.065.770              |
| davon nicht beherrschende Anteile  | (35)        | 16.034.964            | -30.492.857              |
| <b>Sonstiges Ergebnis</b>  |             |                       |                          |
| Währungsumrechnungsdifferenzen <sup>1)</sup>   |             | -3.351.331            | 1.010.753                |
| Währungsumrechnungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb                        |             | 4.025.719             | 1.217.211                |
| Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts von Cashflow Hedges  |             | -291.423              | 0                        |
| Steuern betreffend Posten, die in das Periodenergebnis umgegliedert werden   |             | -1.006.430            | -304.303                 |
| <b>Summe der Posten, die anschließend in das Periodenergebnis umgegliedert werden</b>                                |             | <b>-623.465</b>       | <b>1.923.662</b>         |
| Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses             |             | -3.909.490            | -8.835.671               |
| Steuern betreffend Posten, die nicht in das Periodenergebnis umgegliedert werden                                     |             | 872.303               | 1.984.911                |
| <b>Summe der Posten, die anschließend nicht in das Periodenergebnis umgegliedert werden</b>                          |             | <b>-3.037.187</b>     | <b>-6.850.760</b>        |
| <b>Sonstiges Ergebnis der Periode nach Steuern <sup>1)</sup></b>   | (14)        | <b>-3.660.651</b>     | <b>-4.927.099</b>        |
| <b>Gesamtergebnis der Periode <sup>1)</sup></b>  |             | <b>29.556.560</b>     | <b>-98.485.725</b>       |
| davon den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar <sup>1)</sup>  |             | 14.230.930            | -68.521.890              |
| davon nicht beherrschende Anteile <sup>1)</sup>  | (35)        | 15.325.630            | -29.963.835              |

<sup>1)</sup> Aufgrund der Finalisierung der Kaufpreisallokation von Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, wurde der Wert zum 31. März 2019 angepasst.

<sup>2)</sup> Sowohl das Geschäftsjahr 2019/20 als auch das Vorjahr (2018/19) werden exklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt und das Vorjahr entsprechend angepasst.

<sup>3)</sup> Die Erstanwendung von IFRS 16 zum 1. April 2019 erfolgte unter Anwendung der modifizierten retrospektiven Methode, die zu keiner Anpassung der Vergleichsinformationen im Geschäftsjahr 2018/19 führt.

## Konsolidierte Bilanz.

| In EUR   | Erläuterung | 31. März 2019        | 31. März 2020 <sup>2)</sup> |
|--|-------------|----------------------|-----------------------------|
| <b>AKTIVA</b>  |             |                      |                             |
| Sachanlagen  | (15)        | 53.006.117           | 134.360.483                 |
| Immaterielle Vermögenswerte <sup>1)</sup>  | (16)        | 161.472.746          | 106.435.590                 |
| Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien   | (17)        | 3.291.519            | 3.075.682                   |
| Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen                       | (18)        | 23.462.156           | 36.650.634                  |
| Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte und Beteiligungen                     | (19)        | 22.521.079           | 16.783.181                  |
| Langfristige Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen                                | (19, 23)    | 21.006.677           | 13.777.929                  |
| Langfristige Leasingforderungen  | (27)        | 0                    | 26.571.473                  |
| Sonstige langfristige Vermögenswerte <sup>1)</sup>                                     | (20)        | 9.077.446            | 1.083.231                   |
| Latente Steueransprüche  | (28)        | 47.006.600           | 53.055.320                  |
| <b>Langfristige Vermögenswerte <sup>1)</sup></b>                                       |             | <b>340.844.340</b>   | <b>391.793.523</b>          |
| Vorräte  | (21)        | 79.781.852           | 60.720.986                  |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte    | (19, 22)    | 332.572.207          | 248.771.266                 |
| Kurzfristige Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen                                | (19, 23)    | 168.100.573          | 169.321.876                 |
| Kurzfristige Leasingforderungen  | (27)        | 0                    | 10.674.239                  |
| Kurzfristige Steuerforderungen   |             | 8.120.981            | 7.815.773                   |
| Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte                                       | (19)        | 1.134.741            | 1.296.408                   |
| Liquide Mittel   | (19, 24)    | 138.999.728          | 169.680.040                 |
| <b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>   |             | <b>728.710.082</b>   | <b>668.280.587</b>          |
| <b>SUMME AKTIVA <sup>1)</sup></b>  |             | <b>1.069.554.422</b> | <b>1.060.074.110</b>        |
| <b>EIGENKAPITAL</b>  |             |                      |                             |
| Grundkapital   | (25)        | 726.728              | 726.728                     |
| Kapitalrücklage  | (25)        | 66.222.590           | 66.222.590                  |
| Konzernbilanzgewinn und andere Rücklagen <sup>1)</sup>                                 | (25)        | 105.571.634          | 39.455.515                  |
| <b>Kapital und Rücklagen, die den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar sind</b> |             | <b>172.520.952</b>   | <b>106.404.833</b>          |
| Nicht beherrschende Anteile <sup>1)</sup>  | (35)        | 101.778.014          | 65.016.649                  |
| <b>SUMME EIGENKAPITAL <sup>1)</sup></b>  |             | <b>274.298.966</b>   | <b>171.421.482</b>          |
| <b>VERBINDLICHKEITEN</b>   |             |                      |                             |
| Langfristige Finanzverbindlichkeiten   | (19, 26)    | 240.692.833          | 251.762.192                 |
| Langfristige Leasingverbindlichkeiten  | (19, 27)    | 13.927.158           | 94.930.371                  |
| Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses | (29)        | 75.128.549           | 68.861.116                  |
| Langfristige Rückstellungen  | (30)        | 20.323.063           | 11.766.993                  |
| Langfristige Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen                             | (23)        | 11.457.449           | 25.985.300                  |
| Sonstige langfristige Verbindlichkeiten  | (19, 31)    | 5.872.798            | 5.172.090                   |
| Latente Steuerschulden   | (28)        | 10.552.773           | 2.586.131                   |
| <b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>  |             | <b>377.954.624</b>   | <b>461.064.193</b>          |
| Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten   | (19, 26)    | 61.391.474           | 85.050.328                  |
| Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten  | (19, 27)    | 551.487              | 44.497.906                  |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen                                       | (19)        | 124.251.797          | 117.744.836                 |
| Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen                             | (23)        | 53.907.246           | 33.275.155                  |
| Kurzfristige Rückstellungen  | (30)        | 34.565.801           | 37.007.081                  |
| Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten   |             | 16.187.644           | 13.551.018                  |
| Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen  | (19, 32)    | 126.445.379          | 96.462.112                  |
| <b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>  |             | <b>417.300.828</b>   | <b>427.588.434</b>          |
| <b>SUMME VERBINDLICHKEITEN</b>   |             | <b>795.255.452</b>   | <b>888.652.627</b>          |
| <b>SUMME PASSIVA</b>   |             | <b>1.069.554.422</b> | <b>1.060.074.110</b>        |

<sup>1)</sup> Aufgrund der Finalisierung der Kaufpreisallokation von Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, wurde der Wert zum 31. März 2019 angepasst.

<sup>2)</sup> Die Erstanwendung von IFRS 16 zum 1. April 2019 erfolgte unter Anwendung der modifizierten retrospektiven Methode, die zu keiner Anpassung der Vergleichsinformationen im Geschäftsjahr 2018/19 führt.

## Konsolidierte Eigenkapitalveränderungsrechnung.

| In EUR   | Den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar |                   |                    |                     | Nicht beherrschende Anteile | Summe Eigenkapital |
|--|---|-------------------|--------------------|---------------------|-----------------------------|--------------------|
|  | Grundkapital                                    | Kapitalrücklage   | Sonstige Rücklagen | Konzernbilanzgewinn |                             |                    |
| <b>Stand 31. März 2019 <sup>1)</sup></b>   | <b>726.728</b>                                  | <b>66.222.590</b> | <b>-15.370.369</b> | <b>120.942.003</b>  | <b>101.778.014</b>          | <b>274.298.966</b> |
| Anpassungen aufgrund des neuen IFRS 16 Standards   |   |                   | 120.988            |                     |                             | 120.988            |
| <b>Stand 1. April 2019 angepasst</b>   | <b>726.728</b>                                  | <b>66.222.590</b> | <b>-15.249.381</b> | <b>120.942.003</b>  | <b>101.778.014</b>          | <b>274.419.955</b> |
| Kapital- und Anteilsveränderungen bei Tochterunternehmen   |   |                   | 2.284.783          |                     | 360.725                     | 2.645.507          |
| Dividende  |   |                   |                    |                     | -7.158.254                  | -7.158.254         |
| Periodenergebnis   |   |                   |                    | -63.065.770         | -30.492.857                 | -93.558.627        |
| Sonstiges Ergebnis der Periode:  |   |                   |                    |                     |                             |                    |
| Währungsumrechnungsdifferenzen   |   |                   | 625.059            |                     | 1.298.602                   | 1.923.662          |
| Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses |   |                   | -6.081.179         |                     | -769.581                    | -6.850.760         |
| <b>Stand 31. März 2020</b>   | <b>726.728</b>                                  | <b>66.222.590</b> | <b>-18.420.718</b> | <b>57.876.233</b>   | <b>65.016.649</b>           | <b>171.421.482</b> |
| <b>Stand 31. März 2018</b>   | <b>726.728</b>                                  | <b>66.222.590</b> | <b>-11.481.485</b> | <b>108.556.973</b>  | <b>91.748.848</b>           | <b>255.773.654</b> |
| Anpassungen aufgrund des neuen IFRS 9 Standards  |   |                   |                    | -6.779.718          |                             | -6.779.718         |
| Latente Steuern auf Anpassungen aufgrund des neuen IFRS 9 Standards                                      |   |                   |                    | 445.418             |                             | 445.418            |
| Umgliederungen   |   |                   | -1.537.083         | 1.537.083           |                             | 0                  |
| <b>Stand 1. April 2018 angepasst</b>   | <b>726.728</b>                                  | <b>66.222.590</b> | <b>-13.018.568</b> | <b>103.759.756</b>  | <b>91.748.848</b>           | <b>249.439.354</b> |
| Kapitalerhöhungen bei Tochterunternehmen   |   |                   |                    |                     | 517.440                     | 517.440            |
| Effekte aus dem Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen <sup>1)</sup>                                  |   |                   |                    |                     | 1.935.325                   | 1.935.325          |
| Kapital- und Anteilsveränderungen bei Tochterunternehmen   |   |                   | -2.626             |                     | 11.168                      | 8.542              |
| Dividende  |   |                   |                    |                     | -7.158.254                  | -7.158.254         |
| Periodenergebnis   |   |                   |                    | 17.182.247          | 16.034.964                  | 33.217.211         |
| Auflösung negativer Minderheiten aus Vorperioden   |   |                   | 602.144            |                     | -602.144                    | 0                  |
| Sonstiges Ergebnis der Periode:  |   |                   |                    |                     |                             |                    |
| Währungsumrechnungsdifferenzen <sup>1)</sup>   |   |                   | -68.576            |                     | -263.465                    | -332.042           |
| Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses |   |                   | -2.698.296         |                     | -338.891                    | -3.037.187         |
| Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts von Cashflow Hedges  |   |                   | -184.445           |                     | -106.978                    | -291.423           |
| <b>Stand 31. März 2019 <sup>1)</sup></b>   | <b>726.728</b>                                  | <b>66.222.590</b> | <b>-15.370.369</b> | <b>120.942.003</b>  | <b>101.778.014</b>          | <b>274.298.966</b> |

<sup>1)</sup> Aufgrund der Finalisierung der Kaufpreisallokation von Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, wurde der Wert zum 31. März 2019 angepasst.

Die Details zum Eigenkapital sind in Erläuterung 25 enthalten.



## Konsolidierte Kapitalflussrechnung.

| In EUR   | Erläuterung | 2018/19 <sup>5)</sup> | 2019/20 <sup>5) 6)</sup> |
|--|-------------|-----------------------|--------------------------|
| <b>Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit</b>  |             | <b>72.159.978</b>     | <b>-52.725.208</b>       |
| Planmäßige Abschreibungen  | (8)         | 19.294.874            | 38.594.844               |
| Wertminderungen  | (9)         | 0                     | 40.851.972               |
| Veränderung Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses   |             | 3.313.121             | -1.901.459               |
| Veränderung sonstige langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen <sup>2)</sup>   |             | 3.636.619             | 12.028.269               |
| Veränderung sonstige langfristige Forderungen und Vermögenswerte <sup>1)</sup>   |             | -23.208.859           | 7.610.359                |
| Veränderung langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen  |             | 100.251               | 0                        |
| Veränderung langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen  |             | -374.865              | -673.658                 |
| Nettozahlungen von Ertragsteuern   |             | -18.672.402           | -12.937.137              |
| Zinseinnahmen  | (11)        | 1.679.578             | 2.554.272                |
| Zinsausgaben   | (11)        | -5.873.618            | -10.068.616              |
| Sonstige (netto)   |             | -2.039.132            | -2.268.895               |
| <b>Cashflow aus dem Ergebnis</b>   |             | <b>50.015.544</b>     | <b>21.064.742</b>        |
| Veränderung des Nettoumlaufvermögens:  |             |                       |                          |
| Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger kurzfristiger Vermögenswerte <sup>1)</sup>                            |             | -91.218.764           | -184.567                 |
| Veränderung Vorräte  |             | -25.014.386           | 7.189.024                |
| Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger kurzfristiger Verbindlichkeiten <sup>2)</sup>                   |             | 44.064.361            | 7.530.940                |
| Veränderung kurzfristige Rückstellungen  |             | 6.042.245             | 19.093.099               |
| <b>Veränderung des Nettoumlaufvermögens</b>  |             | <b>-66.126.544</b>    | <b>33.628.496</b>        |
| <b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>  |             | <b>-16.111.000</b>    | <b>54.693.238</b>        |
| Ankauf von Sachanlagen   | (15)        | -11.725.616           | -14.099.780              |
| Ankauf von immateriellen Vermögenswerten   | (16)        | -5.735.260            | -6.098.759               |
| Ankauf von Wertpapieren, Beteiligungen und sonstigen langfristigen Finanzanlagen   |             | -897.499              | -19.933.070              |
| Zahlungen für den Erwerb von Gesellschaften (abzüglich der liquiden Mittel dieser Gesellschaften)  | (34)        | -1.601.148            | -146.985                 |
| Zahlungen für den Erwerb von Anteilen an at-equity-konsolidierten Gesellschaften   | (18)        | -19.951.818           | -1.052.861               |
| Einzahlungen aus dem Verkauf von Anteilen und der Liquidation von Tochterunternehmen (abzüglich der liquiden Mittel dieser Gesellschaften) |             | -3.672.897            | 7.656                    |
| Einzahlungen aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten   |             | 3.024.002             | 2.880.887                |
| Einzahlungen aus dem Verkauf von Wertpapieren und sonstigen finanziellen Vermögenswerten   |             | 12.998.882            | 441.916                  |
| Einzahlungen aus den Ausschüttungen von assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen  |             | 507.340               | 498.878                  |
| <b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>  |             | <b>-27.054.014</b>    | <b>-37.502.117</b>       |
| <b>Free Cashflow <sup>3)</sup></b>   |             | <b>-43.165.014</b>    | <b>17.191.121</b>        |
| Einzahlungen von Anteilseignern bei Tochterunternehmen   |             | 517.440               | 0                        |
| An nicht beherrschende Anteile von Konzerngesellschaften gezahlte Dividende  |             | -7.158.253            | -7.158.253               |
| Zahlungen für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen   |             | -2.750.700            | -2.000.000               |
| Zunahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten  | (26)        | 46.800.826            | 62.630.984               |
| Zunahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten  | (26)        | -5.587.774            | 10.482.425               |
| Abnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten  | (26)        | -53.344.945           | -16.819.863              |
| Auszahlungen betreffend Leasing  | (27)        | -548.089              | -18.578.144              |
| <b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>   |             | <b>-22.071.494</b>    | <b>28.557.150</b>        |
| <b>Cashflow für aufgegebene Geschäftsbereiche</b>  | (13)        | <b>-2.437.299</b>     | <b>-9.109.420</b>        |
| Anfangsbestand Finanzmittel  |             | 209.296.161           | 138.999.728              |
| Veränderung des Finanzmittelbestands <sup>4)</sup>   |             | -67.673.807           | 36.638.850               |
| Auswirkungen von Wechselkursänderungen   |             | -2.622.626            | -5.958.538               |
| <b>Endbestand Finanzmittel</b>   | (24)        | <b>138.999.728</b>    | <b>169.680.040</b>       |

<sup>1)</sup> inklusive „Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen“

<sup>2)</sup> inklusive „Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen“

<sup>3)</sup> Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit + Cashflow aus Investitionstätigkeit

<sup>4)</sup> Free Cashflow + Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

<sup>5)</sup> Sowohl das Geschäftsjahr 2019/20 als auch das Vorjahr (2018/19) werden exklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt und das Vorjahr entsprechend angepasst.

<sup>6)</sup> Die Erstanwendung von IFRS 16 zum 1. April 2019 erfolgte unter Anwendung der modifizierten retrospektiven Methode, die zu keiner Anpassung der Vergleichsinformationen im Geschäftsjahr 2018/19 führt.

# Erläuterungen zum Konzernabschluss.

## Übersicht.

|  |               |
|--|---------------|
| <b>Allgemeines</b>   | <b>51–54</b>  |
| 1 – Allgemeine Informationen   | 51            |
| 2 – Infrastrukturabgabe Deutschland  | 53            |
| <b>Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung</b>  | <b>55–63</b>  |
| 3 – Segmentinformation   | 55            |
| 4 – Sonstige betriebliche Erträge  | 57            |
| 5 – Veränderungen des Bestands   | 57            |
| 6 – Aufwendungen für Material und sonstige bezogene<br>Herstellungsleistungen                  | 58            |
| 7 – Personalaufwand  | 58            |
| 8 – Aufwand für planmäßige Abschreibungen  | 58            |
| 9 – Wertminderungen  | 59            |
| 10 – Sonstige betriebliche Aufwendungen  | 59            |
| 11 – Finanzergebnis  | 60            |
| 12 – Ertragsteuern   | 61            |
| 13 – Aufgegebene Geschäftsbereiche   | 61            |
| 14 – Sonstiges Ergebnis der Periode  | 63            |
| <b>Konsolidierte Bilanz</b>  | <b>63–92</b>  |
| 15 – Sachanlagen   | 63            |
| 16 – Immaterielle Vermögenswerte   | 65            |
| 17 – Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien  | 71            |
| 18 – Anteile an assoziierten Unternehmen und<br>Gemeinschaftsunternehmen                       | 71            |
| 19 – Finanzinstrumente   | 76            |
| 20 – Sonstige langfristige Vermögenswerte  | 78            |
| 21 – Vorräte   | 79            |
| 22 – Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und<br>sonstige kurzfristige Vermögenswerte    | 79            |
| 23 – Vertragsvermögenswerte und Vertragsverbindlichkeiten                                      | 80            |
| 24 – Liquide Mittel  | 81            |
| 25 – Eigenkapital  | 81            |
| 26 – Finanzverbindlichkeiten   | 81            |
| 27 – Leasingverhältnisse   | 84            |
| 28 – Latente Steueransprüche/-schulden   | 85            |
| 29 – Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach<br>Beendigung des Dienstverhältnisses | 87            |
| 30 – Rückstellungen  | 89            |
| 31 – Sonstige langfristige Verbindlichkeiten   | 91            |
| 32 – Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen   | 92            |
| 33 – Eventualschulden und sonstige Haftungsverhältnisse  | 92            |
| <b>Sonstiges</b>   | <b>93–128</b> |
| 34 – Anteile Tochterunternehmen  | 93            |
| 35 – Nicht beherrschende Anteile   | 98            |
| 36 – Beziehungen zu nahestehenden Personen und Unternehmen                                     | 104           |
| 37 – Risikomanagement  | 106           |
| 38 – Kapitalmanagement   | 109           |
| 39 – Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden   | 109           |
| 40 – Ereignisse nach dem Bilanzstichtag  | 127           |
| 41 – Zusatzangaben   | 127           |

## 1 Allgemeine Informationen.

Die Kapsch Group ist vor allem in den Bereichen Telekommunikation und Verkehrsleittechnik sowie in damit verbundenen Bereichen tätig. Es bestehen Beteiligungen im In- und Ausland. Die wesentlichen Absatzmärkte der Unternehmensgruppe liegen in Österreich und dem übrigen Europa. Im Segment Traffic ist Kapsch weltweit tätig und bedient daher auch Kunden auf allen anderen Kontinenten – insbesondere in Nord- und Südamerika. Sitz der Muttergesellschaft ist Wien.

Die gesamte Geschäftstätigkeit der Kapsch Group wurde in folgende Segmente unterteilt:

- > Traffic (Intelligent Transportation Systems – ITS-Lösungen)
- > Enterprise (Sprach-, Daten- und IT-Lösungen für den Geschäftskundenbereich einschließlich Behörden)
- > Others

Die Segmente *Carrier* (Kommunikationslösungen für Bahnbetreiber) und *Public Transport* (intelligente Infrastrukturlösungen für Betreiber des öffentlichen Personennahverkehrs) wurden mit 31. Mai 2019 verkauft und sind sowohl für das Geschäftsjahr 2019/20 als auch das Vorjahr 2018/19 als aufgegebenen Geschäftsbereiche dargestellt.

Das Segment *Traffic* befasst sich mit der Entwicklung, Installation und dem Betrieb von ITS-Lösungen für den Straßenverkehr weltweit. Darüber hinaus werden Dienstleistungen im Bereich von Wartung und Betrieb der Anlagen sowie Komponenten für die ITS-Lösungen angeboten.

Das Segment *Enterprise* befasst sich mit der Systemintegration zur Umsetzung von IT- und Kommunikationslösungen für Unternehmen in Zentral- und Osteuropa.

Das Segment *Others* umfasst im Wesentlichen die Konzernsteuerung.

### 1.1 Grundlagen der Erstellung.

Der Konzernabschluss zum 31. März 2020 wurde in Anwendung von §245a UGB in Einklang mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) sowie deren Interpretationen durch das International Financial Reporting Standards Interpretations Committee (IFRS IC), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, erstellt.

Beträge werden zum Zweck der Übersichtlichkeit gerundet und soweit nicht anders angegeben in tausend Euro (TEUR) ausgewiesen. Für Berechnungen werden dennoch die genauen Beträge einschließlich nicht dargestellter Ziffern verwendet, sodass dadurch Rundungsdifferenzen auftreten können.

### 1.2 Konzernstruktur und Konsolidierungskreis.

Die Muttergesellschaft (berichtendes Unternehmen) dieses Konzerns ist die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung, gegründet und ansässig in Wien. Die Adresse ihres eingetragenen Firmensitzes ist 1120 Wien, Am Europlatz 2.

Direktes Mutterunternehmen des berichtenden Unternehmens ist die DATAX HandelsgmbH, Wien, die 100 % der Anteile an der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, hält. Die DATAX HandelsgmbH, Wien, ist das oberste beherrschende Unternehmen des berichtenden Unternehmens und oberste Konzerngesellschaft des Kapsch Konzerns.

Der Konzern hält zum 31. März 2020 einen Anteil an der Kapsch TrafficCom AG, Wien, von 63,3 % (31. März 2019: 63,3 %). Die Aktien der Kapsch TrafficCom AG im Streubesitz notieren seit dem 26. Juni 2007 im Segment Prime Market der Wiener Börse.

Mit der Veräußerung aller Gesellschaften des Segments Carrier sowie der Gesellschaften des operativen Teils des Segments Public Transport (nur die Muttergesellschaft dieses Teilkonzerns Kapsch Public Transport GmbH verbleibt in der Kapsch Gruppe) an die S&T AG mit Wirksamkeit vom 31. Mai 2019 wurden diese Bereiche als aufgegebenen Geschäftsbereiche nach IFRS 5 dargestellt.

Der Konsolidierungskreis sowie die Veränderungen zum Konsolidierungskreis sind in Erläuterung 34 enthalten.

### 1.3 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Der Konzernabschluss zum 31. März 2020 wurde nach dem historischen Anschaffungskostenprinzip aufgestellt, mit Ausnahme von Finanzinstrumenten, die nach IFRS 9 zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, sowie Planvermögen nach IAS 19,

das ebenfalls zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird. Zum Bilanzstichtag erfolgt die Bewertung entsprechend. Eine diesbezügliche Erläuterung erfolgt im Rahmen der jeweiligen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden. Die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze, welche die Basis für den vorliegenden Konzernabschluss darstellen, wurden unverändert zur Vorperiode angewandt und um neue, ab dem Geschäftsjahr verpflichtend anzuwendende, ergänzt.

Erläuterung 39 enthält eine detaillierte Beschreibung sämtlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze, inklusive der neu anzuwendenden Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze.

#### **1.4 Wesentliche Schätzungen und Annahmen.**

Die Aufstellung des Konzernabschlusses in Übereinstimmung mit den IFRS erfordert die Anwendung von Schätzungen und Annahmen bezüglich der zukünftigen Entwicklung, die die Höhe und den Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden am Bilanzstichtag sowie die bilanzierten Erträge und Aufwendungen während der Berichtsperiode beeinflussen. Obwohl diese Schätzungen nach bestem Wissen der Geschäftsführung auf den laufenden Transaktionen basieren, können die tatsächlichen Werte letztendlich von diesen Schätzungen abweichen. Sämtliche Schätzungen und Beurteilungen werden fortlaufend neu bewertet und basieren auf Erfahrungswerten und weiteren Faktoren, einschließlich Erwartungen hinsichtlich zukünftiger Ereignisse, die unter den gegebenen Umständen vernünftig erscheinen. Die resultierenden Bilanzierungsschätzungen werden in der Regel von den tatsächlichen Ergebnissen abweichen.

Insbesondere Schätzungen und Annahmen in den folgenden Bereichen beinhalten ein signifikantes Risiko, eine wesentliche Korrektur der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden innerhalb des folgenden Geschäftsjahr verursachen zu können.

##### **1.4.1 Erlösrealisierung bei Auftragsfertigung.**

Der Konzern wendet die Regeln des IFRS 15 an. Für Errichtungsprojekte, bei denen die Kriterien gemäß IFRS 15.35 zur Erfüllung einer Leistungsverpflichtung über einen Zeitraum erfüllt sind, wird der Umsatz nach Maßgabe des jeweiligen Fertigstellungsgrads erfasst und ein erwarteter Gewinnaufschlag angenommen. Der Fertigstellungsgrad eines Projekts wird anhand eines inputorientierten Verfahrens bzw. aus dem Verhältnis der bereits angefallenen Kosten zu den geschätzten Gesamtkosten für das jeweilige Projekt ermittelt. Das erfordert eine laufende Einschätzung und Aktualisierung der aus den Projekten resultierenden Kosten sowie der Risiken bei der Projektabwicklung. Diese können sich aus technischen Problemen, zeitlichen Verzögerungen, Problemen mit Sublieferanten oder sonstigen externen Rahmenbedingungen ergeben und die Marge des Auftrags beeinflussen. Außerdem sind bei der Projektbewertung Einschätzungen zu möglichen Schadenersatzleistungen und Vertragsstrafen zu berücksichtigen. Projekterlöse sind für die meisten Verträge definiert und enthalten fixe und zum Teil variable Bestandteile, die nach Wahrscheinlichkeit in Bezug auf Höhe und Zeitpunkt bewertet werden. Im Falle von Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen, die auf Basis der Nutzung entgeltet werden, wird auch der gesamte Auftragswert geschätzt. Bei den Großprojekten des Konzerns handelt es sich regelmäßig um technisch komplexe Einzelaufträge, denen jeweils spezifische Auftragsbedingungen zugrunde liegen und die daher in Bezug auf Umsatzrealisierung und Projektrisiken einzeln zu würdigen sind. Die Details zur Ertragsrealisierung sind in Erläuterung 39.3 und die Sensitivitätsanalyse ist in Erläuterung 23 dargestellt.

##### **1.4.2 Geschätzte Wertminderungen des Firmenwerts.**

Der Konzern untersucht jährlich, in Einklang mit den in Erläuterungen 16 und 39 dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, ob eine Wertminderung des Firmenwerts vorliegt. Der erzielbare Betrag von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wird basierend auf der Berechnung des Nutzungswerts ermittelt. Diesen Berechnungen müssen Annahmen zugrunde gelegt werden. Die Sensitivitäten für den erworbenen Firmenwert sind in Erläuterung 16 angeführt.

##### **1.4.3 Sonstige Schätzungen und Annahmen.**

Weitere Bereiche, in denen Annahmen und Schätzungen wesentlich für den Konzernabschluss sind, umfassen die Wertberichtigung von Vorräten, die Werthaltigkeit von latenten Steueransprüchen und -schulden, die Annahme von Nutzungsdauern für immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen, Annahmen und Zinssätze im Zusammenhang mit als Finanzinvestition gehaltene Immobilien, Annahmen und Zinssätze im Zusammenhang mit Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses, Annahmen und Zinssätze im Zusammenhang mit Leasingverhältnissen sowie Annahmen im Zusammenhang mit Gewährleistungs- und Drohverlustrückstellungen. Sensitivitätsanalysen der vom Vorstand getroffenen Annahmen sind in den jeweiligen Erläuterungen angegeben.

## 2 Infrastrukturabgabe Deutschland.

Im Jahr 2018 erhielt das Gemeinschaftsunternehmen autoTicket GmbH, Deutschland, den Auftrag für die Erhebung der Infrastrukturabgabe (Pkw-Maut) in Deutschland. Darüber hinaus wurde die Konzerngesellschaft MTS Maut & Telematik Services GmbH, Deutschland, bereits zuvor in einem separaten Vergabeverfahren als alleiniger Dienstleister für die automatische Kontrolle der Pkw-Maut mandatiert.

Am 18. Juni 2019 veröffentlichte der Europäische Gerichtshof (EuGH) ein überraschendes Urteil mit weitreichenden Konsequenzen: Die in Deutschland geplante Infrastrukturabgabe (Pkw-Maut) bei gleichzeitiger Steuerentlastung für in Deutschland zugelassene Pkws wurde für unvereinbar mit dem EU-Recht erklärt. Dies nahm der Kunde am Folgetag zum Anlass, die zur Realisierung und zum Betrieb der Pkw-Maut geschlossenen Verträge zum 30. September 2019 zu kündigen. Die Projekte im Zusammenhang mit der Pkw-Maut hätten in Summe zu den ganz großen in der Unternehmensgeschichte von Kapsch TrafficCom gezählt.

### autoTicket GmbH, Deutschland – Projekt „Erhebung der Maut“.

Per 13. August 2018 wurde gemeinsam mit CTS EVENTIM AG & Co. KGaA die Gesellschaft autoTicket GmbH, Deutschland, (autoTicket) als Mantelgesellschaft übernommen. Kapsch TrafficCom hält 50 % der Anteile und bilanziert die Gesellschaft als Gemeinschaftsunternehmen nach der Equity-Methode. Da die Aktivitäten und die Strategie dieser Gesellschaft zum Kerngeschäft von Kapsch TrafficCom gehören, werden die anteiligen Ergebnisse (2019/20: TEUR -4.578) separat im Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit ausgewiesen (Position „Ergebnis aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“). Der Buchwert zum 31. März 2020 betrug TEUR 24.045 (31. März 2019: TEUR 10.766).

Die nachfolgende Tabelle zeigt die zusammenfassenden Finanzinformationen der Gesellschaft.

|   | 31. März 2019        | 31. März 2020        |
|---|----------------------|----------------------|
| Langfristige Vermögenswerte                           | 18.426               | 51.757               |
| Kurzfristige Vermögenswerte                           | 20.694               | 1.560                |
| Langfristige Schulden                                 | -2.231               | 0                    |
| Kurzfristige Schulden                                 | -15.360              | -5.231               |
| <b>Nettovermögen</b>                                  | <b>21.529</b>        | <b>48.086</b>        |
| Liquide Mittel  | 18.730               | 1.480                |
| Finanzverbindlichkeiten (lang- und kurzfristig)       | 0                    | -2.161               |
|   | <b>2018/19</b>       | <b>2019/20</b>       |
| Umsatz  | 16.840               | 31.789               |
| Jahresüberschuss/-fehlbetrag                          | 1.505                | -9.157               |
| Sonstiges Ergebnis                                    | 0                    | 0                    |
| <b>Gesamtergebnis</b>                                 | <b>1.505</b>         | <b>-9.157</b>        |
| <b>Überleitung</b>                                    | <b>31. März 2019</b> | <b>31. März 2020</b> |
| Nettovermögen zu Beginn des Geschäftsjahres           | 25                   | 21.530               |
| Erhöhung Nominalkapital und Kapitalrücklage           | 20.000               | 35.714               |
| Gesamtergebnis  | 1.505                | -9.157               |
| <b>Nettovermögen zum 31. März des Geschäftsjahres</b> | <b>21.530</b>        | <b>48.088</b>        |
| Anteil von Kapsch TrafficCom (50 %)                   | 10.766               | 24.045               |
| <b>Buchwert zum 31. März des Geschäftsjahres</b>      | <b>10.766</b>        | <b>24.045</b>        |

Bis zur Wirksamkeit der Kündigung erbrachte autoTicket vertraglich geschuldete Leistungen. Diese wurden nach IFRS 15 nach Maßgabe des Fertigstellungsgrads inklusive Gewinnaufschlag bilanziert. Kapsch TrafficCom agierte als Unterauftragnehmer von autoTicket und erzielte im Geschäftsjahr 2019/20 Umsätze in Höhe von TEUR 23.594. Zum 31. März 2020 waren diese abgerechnet und beglichen (siehe auch Erläuterung 36).

Im Zusammenhang mit der Kündigung des Vertrags wurden bei Kapsch TrafficCom Vertragsanbahnungskosten in Höhe von TEUR 4.100 wertgemindert (siehe Erläuterung 9). Auf Ebene von autoTicket führte die Vertragskündigung zu einem negativen Periodenergebnis. Dieses reflektiert eine Nichtabnahmeentschädigung für ein Konsortialdarlehen in Höhe von TEUR 3.400 sowie gestiegene Rechts- und Beratungskosten. In der Gewinn- und Verlustrechnung von Kapsch Group führte das anteilige

negative Periodenergebnis von autoTicket zu einem negativen Beitrag zum Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von TEUR -4.578.

Die Betreiberparteien des gekündigten Vertrags zum Projekt „Erhebung der Maut“ sind Kapsch TrafficCom, CTS EVENTIM und autoTicket. Gemeinsam erhoben sie im Dezember 2019 Forderungen in Höhe von rund TEUR 560.000 gegenüber der Bundesrepublik Deutschland. Der zuständige Minister bestritt jedoch diesen Anspruch. Daher ist diese Angelegenheit nun vor einem Schiedsgericht zu klären. Derartige Verfahren können mehrere Jahre dauern. Aufgrund von Vertraulichkeitsbestimmungen können nähere Details zu den Streitigkeiten nicht offengelegt werden.

Die in einem Schiedsgerichtsverfahren zu klärenden finanziellen Ansprüche der Betreiberparteien gegenüber der Bundesrepublik Deutschland und daraus folgende Ansprüche von Kapsch TrafficCom gegenüber autoTicket, sowohl aus vertraglichen Leistungsbeziehungen als auch aus der Stellung als Gesellschafter sind zum Bilanzstichtag nicht aktiviert und stellen eine Eventualforderung nach IAS 37 dar. Eine Ausnahme davon bildet der nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungsansatz an autoTicket.

Eine im Zusammenhang mit dem Konsortialdarlehensvertrag temporär bestehende gesamtschuldnerische Haftung von autoTicket für Forderungen der finanzierenden Kreditinstitute über TEUR 175.000 bestand zum Bilanzstichtag 31. März 2020 nicht mehr. Im Rahmen des Betreibervertrags haben die Gesellschafter von autoTicket eine betragsmäßig auf rund TEUR 300.000 zeitlich begrenzte gesamtschuldnerische Haftungserklärung gegenüber der Bundesrepublik Deutschland, vertreten durch das Kraftfahrtbundesamt, abgegeben. Eine Inanspruchnahme wird aufgrund des aktuellen Verfahrensstands und einer rechtlichen Bewertung nicht erwartet. Zur Finanzierung von autoTicket wurde im Geschäftsjahr 2019/20 eine Kapitalerhöhung in Höhe von TEUR 35.714 (jeweils TEUR 17.857 pro Gesellschafter) durchgeführt. Darüber hinaus wurde mit autoTicket nach dem Bilanzstichtag ein Finanzierungsrahmen in Höhe von insgesamt TEUR 15.000 (jeweils TEUR 7.500 pro Gesellschafter) vereinbart, wobei Abrufe jeweils der Zustimmung der Gesellschafter bedürfen.

#### **MTS Maut & Telematik Services GmbH, Deutschland – Projekt „Automatische Kontrolle der Maut“.**

MTS Maut & Telematik Services GmbH (MTS) ist eine vollkonsolidierte, 100%ige Tochtergesellschaft von Kapsch TrafficCom AG. Als Folge der Kündigung des Vertrags zur automatischen Kontrolle der Maut werden durch die Auftragnehmerparteien (Kapsch TrafficCom AG und MTS) ebenfalls Ansprüche gegen die Bundesrepublik Deutschland geltend gemacht.

### 3 Segmentinformation.

Ein Geschäftssegment ist ein Unternehmensbestandteil, der Geschäftstätigkeiten betreibt, mit denen Umsatzerlöse erwirtschaftet werden und bei denen Aufwendungen anfallen können. Die Ergebnisse der Segmente werden regelmäßig an die Geschäftsführung (den Hauptentscheidungsträger) berichtet. Entscheidungen über die Allokation von Ressourcen werden basierend auf diesen Segmenten überprüft. Per 31. Mai 2019 wurden die Segmente Carrier und Public Transport verkauft und werden im Geschäftsbericht als aufgegebene Geschäftsbereiche dargestellt (siehe Erläuterung 13). Die Holdinggesellschaft des früheren Segments Public Transport wird im vorliegenden Konzernabschluss dem Segment Others zugegliedert.

Die Geschäftsführung hat folgende Berichtssegmente (ohne aufgegebene Geschäftsbereiche) identifiziert:

- > Traffic
- > Enterprise
- > Others

Die Segmentinformationen werden nach denselben Grundsätzen und Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden abgebildet wie im vorliegenden Konzernabschluss.

Die Segmentergebnisse für das Geschäftsjahr zum 31. März 2020 stellen sich wie folgt dar:

|   | <b>Traffic</b> | <b>Enterprise</b> | <b>Others</b> | <b>Konzern</b> |
|---|----------------|-------------------|---------------|----------------|
| Segmentumsatzerlöse   | 731.184        | 408.563           | 29.023        | 1.168.769      |
| Errichtung  | 292.873        | 261.908           | 0             | 554.781        |
| Betrieb und sonstige Services<br>(inklusive Konzernverrechnungen) | 319.302        | 146.655           | 29.023        | 494.980        |
| Komponenten   | 119.009        | 0                 | 0             | 119.009        |
| Intersegmentäre Umsatzerlöse                                      | -2.250         | -7.040            | -21.531       | -30.821        |
| Externe Umsatzerlöse  | 728.934        | 401.523           | 7.491         | 1.137.949      |
| Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit (EBIT)                       | -64.268        | 8.922             | 2.621         | -52.725        |
| EBIT-Marge in %   | -8,8           | 2,2               | 35,0          | -4,6           |

Die Segmentergebnisse für das Geschäftsjahr zum 31. März 2019 stellen sich wie folgt dar:

|   | <b>Traffic</b> | <b>Enterprise</b> | <b>Others</b> | <b>Konzern</b> |
|---|----------------|-------------------|---------------|----------------|
| Segmentumsatzerlöse   | 737.795        | 380.046           | 26.543        | 1.144.384      |
| Errichtung  | 271.336        | 235.881           | 0             | 507.217        |
| Betrieb und sonstige Services<br>(inklusive Konzernverrechnungen) | 350.772        | 144.166           | 26.543        | 521.481        |
| Komponenten   | 115.686        | 0                 | 0             | 115.686        |
| Intersegmentäre Umsatzerlöse                                      | -7.262         | -19.705           | -23.640       | -50.607        |
| Externe Umsatzerlöse  | 730.532        | 360.342           | 2.902         | 1.093.777      |
| Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit (EBIT)                       | 57.028         | 13.966            | 1.166         | 72.160         |
| EBIT-Marge in %   | 7,8            | 3,9               | 40,2          | 6,6            |

Transfers oder Transaktionen zwischen den Segmenten werden zu normalen Bedingungen, wie sie auch unabhängigen Dritten angeboten werden, erfasst.

Die Vermögenswerte und Schulden nach Segmenten zum 31. März 2020 sowie Investitionen, Abschreibungen und Wertminderungen sowie sonstige nicht zahlungswirksame Positionen für das zu diesem Stichtag endende Geschäftsjahr stellen sich wie folgt dar:

|  | Traffic | Enterprise | Others | Eliminierungen | Konzern |
|--|---------|------------|--------|----------------|---------|
| Segmentvermögen  | 490.436 | 196.105    | 36.017 | -27.073        | 695.485 |
| Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen | 32.635  | 4.016      | 0      | 0              | 36.651  |
| Segmentsschulden   | 317.061 | 205.438    | 56.874 | -30.120        | 549.254 |
| Investitionen  | 43.982  | 12.766     | 4.761  | -54            | 61.455  |
| Abschreibungen und Wertminderungen                               | 67.902  | 10.048     | 1.498  | -0             | 79.447  |
| Sonstige nicht zahlungswirksame Positionen                       | 10.599  | 329        | 1      | -39            | 10.889  |

Die angepassten Vermögenswerte und Schulden sowie die Investitionen, Abschreibungen und Wertminderungen sowie sonstige nicht zahlungswirksame Positionen für das zum Stichtag 31. März 2019 endende Geschäftsjahr stellen sich wie folgt dar:

|  | Traffic | Enterprise | Others | Aufgegebene<br>Geschäfts-<br>bereiche | Eliminierungen | Konzern |
|--|---------|------------|--------|---------------------------------------|----------------|---------|
| Segmentvermögen <sup>1)</sup>                                    | 477.217 | 143.050    | 12.542 | 107.690                               | -21.088        | 719.412 |
| Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen | 19.973  | 3.429      | 0      | 60                                    | 0              | 23.462  |
| Segmentsschulden   | 244.656 | 120.102    | 40.158 | 94.818                                | -31.594        | 468.140 |
| Investitionen  | 13.584  | 4.727      | 129    | 1.230                                 | -979           | 18.691  |
| Abschreibungen und Wertminderungen                               | 14.512  | 4.918      | 418    | 2.885                                 | -554           | 22.179  |
| Sonstige nicht zahlungswirksame Positionen                       | -616    | 68         | 0      | 686                                   | 0              | 138     |

<sup>1)</sup> Aufgrund der Finalisierung der Kaufpreisallokation von Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, wurde der Wert zum 31. März 2019 angepasst.

Die Eliminierungen ergeben sich aus Konsolidierungseffekten (insbesondere aus der Kapitalkonsolidierung und der Konsolidierung von Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den Segmenten).

Das Segmentvermögen beinhaltet Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte (exklusive Firmenwert), sonstige langfristige Vermögenswerte, lang- und kurzfristige Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen, lang- und kurzfristige Leasingforderungen, Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte sowie kurzfristige Steuerforderungen.

Die Segmentsschulden beinhalten Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses, langfristige Rückstellungen, sonstige langfristige Verbindlichkeiten, lang- und kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen, lang- und kurzfristige Leasingverbindlichkeiten, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen, kurzfristige Steuerverbindlichkeiten sowie kurzfristige Rückstellungen.

Segmentvermögen und -schulden enthalten im Geschäftsjahr 2019/20 Werte aufgrund der Erstanwendung des IFRS 16.

Im Geschäftsjahr 2019/20 sowie im Geschäftsjahr 2018/19 gab es jeweils keinen Kunden, der mehr als 10 % zu den Konzernumsätzen beigetragen hat.

### Regionale Informationen.

Die Umsatzerlöse und langfristigen nicht finanziellen Vermögenswerte werden nicht nur nach Geschäftssegmenten, sondern auch nach geografischen Segmenten dargestellt. Umsatzerlöse werden gemäß dem Standort der Kunden und bilanzorientierte Zahlen gemäß dem eigenen Standort der Gesellschaft segmentiert.



Die Zahlen für das zum 31. März 2020 und das zum 31. März 2019 endende Geschäftsjahr stellen sich wie folgt dar:

|   | 2018/19                    |   | 2019/20                    |   |
|---|----------------------------|---|----------------------------|---|
|   | Umsatzerlöse <sup>2)</sup> | Langfristige nicht finanzielle Vermögenswerte | Umsatzerlöse <sup>2)</sup> | Langfristige nicht finanzielle Vermögenswerte |
| Österreich                                    | 318.049                    | 97.022  | 342.373                    | 175.991                                       |
| Zentral- und Osteuropa (exklusive Österreich) | 238.616                    | 27.989  | 213.035                    | 5.129   |
| Westeuropa                                    | 153.328                    | 26.733  | 180.880                    | 52.901  |
| Restliche Welt <sup>1)</sup>                  | 383.784                    | 86.197  | 401.661                    | 43.425  |
| <b>Gesamt</b>                                 | <b>1.093.777</b>           | <b>237.941</b>                                | <b>1.137.949</b>           | <b>277.447</b>                                |

<sup>1)</sup> Aufgrund der Finalisierung der Kaufpreisallokation von Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, wurde der Wert zum 31. März 2019 angepasst.

<sup>2)</sup> Sowohl das Geschäftsjahr 2019/20 als auch das Vorjahr (2018/19) werden exklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt und das Vorjahr entsprechend angepasst.

#### 4 Sonstige betriebliche Erträge.

|   | 2018/19 <sup>1)</sup> | 2019/20 <sup>1)</sup> |
|---|-----------------------|-----------------------|
| Operative Fremdwährungsgewinne  | 7.654                 | 9.771                 |
| Erträge aus der Weiterverrechnung   | 757                   | 1.489                 |
| Erträge aus Forschungs- und Forschungsförderungsprämien                                       | 2.073                 | 904                   |
| Erträge aus dem Verkauf von Anlagen   | 742                   | 403                   |
| Erträge aus Versicherungsvergütungen  | 416                   | 237                   |
| Operative Gewinne aus der Änderung des beizulegenden Zeitwertes derivativer Finanzinstrumente | 6.268                 | 176                   |
| Übrige betriebliche Erträge   | 5.041                 | 5.621                 |
| <b>Gesamt</b>   | <b>22.950</b>         | <b>18.602</b>         |

<sup>1)</sup> Sowohl das Geschäftsjahr 2019/20 als auch das Vorjahr (2018/19) werden exklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt und das Vorjahr entsprechend angepasst.

Die operativen Fremdwährungsgewinne betrafen im Wesentlichen Wechselkursschwankungen der Währungen argentinischer Peso und kanadischer Dollar gegenüber dem US-Dollar und dem Euro sowie der schwedischen Krone gegenüber dem Euro.

Operative Gewinne aus der Änderung des beizulegenden Zeitwertes derivativer Finanzinstrumente betrafen im Geschäftsjahr 2018/19 Devisenterminkontrakte.

Die übrigen betrieblichen Erträge enthielten im Geschäftsjahr 2019/20 Weiterverrechnungen von Kosten an autoTicket GmbH, Deutschland, welche nicht im Zusammenhang mit Auftragskosten bzw. -leistungen zur Erfüllung des Kundenvertrages standen. Im Geschäftsjahr 2018/19 waren Erträge an die gemeinschaftliche Tätigkeit MoKA SAS, Frankreich, Auflösungen von Earn-out-Verbindlichkeiten sowie sonstige Steuererträge in Brasilien enthalten.

#### 5 Veränderung des Bestandes an Fertigerzeugnissen, unfertigen Erzeugnissen sowie an noch nicht abrechenbaren Leistungen.

|  | 2018/19 <sup>1)</sup> | 2019/20 <sup>1)</sup> |
|--|-----------------------|-----------------------|
| Bestandsveränderung unfertige Erzeugnisse und noch nicht abrechenbare Leistungen | 1.821                 | -901                  |
| Bestandsveränderung fertige Erzeugnisse  | 20.829                | -5.166                |
| <b>Gesamt</b>  | <b>22.650</b>         | <b>-6.068</b>         |

<sup>1)</sup> Sowohl das Geschäftsjahr 2019/20 als auch das Vorjahr (2018/19) werden exklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt und das Vorjahr entsprechend angepasst.

Details zur Veränderung der Vorräte sind in Erläuterung 21 zu finden.

## 6 Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen.

|                                      | 2018/19 <sup>1)</sup> | 2019/20 <sup>1)</sup> |
|--------------------------------------|-----------------------|-----------------------|
| Materialaufwand                      | 321.119               | 324.819               |
| Aufwendungen für bezogene Leistungen | 232.061               | 274.323               |
| <b>Gesamt</b>                        | <b>553.180</b>        | <b>599.141</b>        |

<sup>1)</sup> Sowohl das Geschäftsjahr 2019/20 als auch das Vorjahr (2018/19) werden exklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt und das Vorjahr entsprechend angepasst.

Der Anstieg für die Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen hängt einerseits mit den gestiegenen Umsätzen zusammen und ist andererseits auch auf die Zusatzkosten für einige Projekte im Segment Traffic zurückzuführen. Diesbezüglich wurden insbesondere auch Bewertungseffekte für Projekte in den USA inkludiert.

## 7 Personalaufwand.

|   | 2018/19 <sup>1)</sup> | 2019/20 <sup>1)</sup> |
|---|-----------------------|-----------------------|
| Löhne, Gehälter und andere Vergütungen              | 292.191               | 318.262               |
| Sozialabgaben und lohnabhängige Steuern             | 54.398                | 57.196                |
| Aufwendungen für Abfertigungen                      | 2.710                 | 1.154                 |
| Aufwendungen für Altersvorsorge                     | 559                   | 551                   |
| Beiträge an Pensionskassen und andere externe Fonds | 3.351                 | 4.064                 |
| Sonstige freiwillige Sozialaufwendungen             | 11.662                | 10.808                |
| <b>Gesamt</b>                                       | <b>364.871</b>        | <b>392.034</b>        |

<sup>1)</sup> Sowohl das Geschäftsjahr 2019/20 als auch das Vorjahr (2018/19) werden exklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt und das Vorjahr entsprechend angepasst.

Der Personalstand zum 31. März 2020 betrug 6.673 Personen (31. März 2019 angepasst: 6.422 Personen), während des Geschäftsjahres 2019/20 lag dieser durchschnittlich bei 6.676 Personen (2018/19 angepasst: 6.568 Personen).

Die Vorjahreszahlen wurden um die Mitarbeiter der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Segmente Carrier und Public Transport) angepasst. Der Anstieg der Mitarbeiterzahl im Vergleich zum angepassten Vorjahr betraf insbesondere die USA, Österreich und Polen. Der Personalaufwand stieg, da der Personalstand, insbesondere in den USA, mit relativ hohen Personalkosten erhöht wurde. Die sonstigen freiwilligen Sozialaufwendungen betreffen insbesondere freiwillige Sozialleistungen in den USA.

## 8 Aufwand für planmäßige Abschreibungen.

|  | 2018/19 <sup>1)</sup> | 2019/20 <sup>1)</sup> |
|--|-----------------------|-----------------------|
| Abschreibungen auf Sachanlagen                 | 10.056                | 28.689                |
| Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte | 8.924                 | 9.789                 |
| Abschreibung auf Finanzimmobilien              | 216                   | 216                   |
| Abschreibungen auf Vertragsanbahnungskosten    | 99                    | -99                   |
| <b>Gesamt</b>                                  | <b>19.295</b>         | <b>38.595</b>         |

<sup>1)</sup> Sowohl das Geschäftsjahr 2019/20 als auch das Vorjahr (2018/19) werden exklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt und das Vorjahr entsprechend angepasst.

Die Abschreibungen auf Sachanlagen enthielten im Geschäftsjahr 2019/20 auch Abschreibungen auf Nutzungsrechte aus Leasingverträgen (TEUR 19.347) aufgrund der Erstanwendung des IFRS 16. Details sind in Erläuterung 15 zu finden.

## 9 Wertminderungen.

|   | 2018/19  | 2019/20       |
|---|----------|---------------|
| Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte                             | 0        | 36.670        |
| Wertminderungen auf Sachanlagen   | 0        | 17            |
| Wertminderungen auf Nutzungsrechte aus Leasingverträgen                     | 0        | 65            |
| Wertminderungen auf Vertragsanbahnungskosten sowie Vertragserfüllungskosten | 0        | 4.100         |
| <b>Gesamt</b>   | <b>0</b> | <b>40.852</b> |

Die Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte betrafen im Geschäftsjahr 2019/20 mit TEUR 13.759 den Dienstleistungskonzessionsvertrag und sonstige immaterielle Vermögenswerte in Sambia sowie mit TEUR 22.911 die Abschreibung der Firmenwerte (betreffend zahlungsmittelgenerierende Einheiten IMS-EMEA, ETC-EMEA und Enterprise).

Die Wertminderungen auf Sachanlagen und Nutzungsrechte aus Leasingverträgen betrafen die Gesellschaft in Sambia. Die Wertminderungen in Sambia erfolgten aufgrund aktualisierter Einschätzungen zum weiteren Geschäftsverlauf (siehe Erläuterung 16).

Die Wertminderungen auf Vertragsanbahnungskosten in Höhe von TEUR 4.100 erfolgten aufgrund der frühzeitigen Kündigung der deutschen Pkw-Mautprojekte (siehe Erläuterung 2).

## 10 Sonstige betriebliche Aufwendungen.

|  | 2018/19 <sup>1)</sup> | 2019/20 <sup>1)</sup> |
|--|-----------------------|-----------------------|
| Kommunikations- und IT-Aufwand   | 12.517                | 22.523                |
| Rechts- und Beratungsaufwand   | 21.018                | 15.605                |
| Reisekosten  | 14.705                | 14.771                |
| Operative Fremdwährungsverluste  | 4.281                 | 8.982                 |
| Kfz-Kosten   | 11.740                | 8.185                 |
| Marketing- und Werbekosten   | 9.800                 | 8.173                 |
| Mieten   | 22.460                | 7.903                 |
| Abschreibungen und Wertberichtigungen von Forderungen und Vertragsvermögenswerten              | -429                  | 7.609                 |
| Instandhaltung   | 6.179                 | 7.071                 |
| Büroaufwendungen   | 3.234                 | 5.032                 |
| Steuern und Abgaben  | 5.493                 | 4.834                 |
| Versicherungsaufwand   | 5.229                 | 3.812                 |
| Ausbildungskosten  | 1.917                 | 1.864                 |
| Lizenz- und Patentaufwand  | 1.869                 | 1.854                 |
| Schadensfälle  | 40                    | 1.808                 |
| Bankspesen   | 2.235                 | 1.799                 |
| Transportkosten  | 2.102                 | 1.640                 |
| Operative Verluste aus der Änderung des beizulegenden Zeitwertes derivativer Finanzinstrumente | 233                   | 280                   |
| Übriger betrieblicher Aufwand  | 6.714                 | 4.202                 |
| <b>Gesamt</b>  | <b>131.336</b>        | <b>127.947</b>        |

<sup>1)</sup> Sowohl das Geschäftsjahr 2019/20 als auch das Vorjahr (2018/19) werden exklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt und das Vorjahr entsprechend angepasst.

Die Anwendung des IFRS 16 führte zu einem Rückgang bei Mieten um TEUR 14.557 und bei Kfz-Aufwendungen um TEUR 3.556. Diese sind nun in den Abschreibungen der Nutzungsrechte aus Leasingverträgen enthalten. Die Rechts- und Beratungskosten sanken im Vergleich zum Vorjahr um TEUR 5.412. Damals führten vor allem der juristische Beistand und die rechtliche Vertretung in den USA, Österreich, Deutschland und Australien zu höheren Kosten. Andererseits stiegen die Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerten um TEUR 8.038. Dieser Wert beinhaltet Wertberichtigungen aufgrund aktualisierter Einschätzungen zum weiteren Geschäftsverlauf in Sambia im Ausmaß von EUR 5.939. Darüber hinaus gab es insbesondere in den USA relevante Abschreibungen und Wertberichtigungen (TEUR 1.138). Schadensfälle stiegen insbesondere in Südafrika an. Der Kommunikations- und IT-Aufwand stieg um TEUR 10.006 vor allem aufgrund der Anpassung der Verrechnungen von IT Leistungen im Konzern. Diese werden

ab dem Geschäftsjahr 2019/20 vom assoziierten Unternehmen Kapsch Financial Services GmbH erbracht, während sie im Vorjahr im Konzern erbracht wurden (von Kapsch BusinessCom AG).

Die operativen Fremdwährungsverluste von TEUR 8.982 waren deutlich höher als der Wert des angepassten Vorjahres (TEUR 4.281) und sind primär auf die Wechselkursschwankungen der Währungen südafrikanischer Rand und US-Dollar gegenüber dem Euro zurückzuführen.

## 11 Finanzergebnis.

|  | 2018/19 <sup>1)</sup> | 2019/20 <sup>1)</sup> |
|--|-----------------------|-----------------------|
| <b>Finanzerträge</b>   | <b>9.914</b>          | <b>5.738</b>          |
| Zinsertrag   | 1.535                 | 1.771                 |
| Zinsertrag aus Leasingverträgen  | 0                     | 702                   |
| Erträge aus Wertpapieren, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden                                | 148                   | 81                    |
| Erträge aus Beteiligungen, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden                               | 789                   | 0                     |
| Erträge aus der Aufzinsung von langfristigen Forderungen   | 22                    | 1                     |
| Erträge aus dem Abgang von finanziellen Vermögenswerten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden | 5.116                 | 1                     |
| Gewinne aus Änderung des beizulegenden Zeitwerts von derivativen Finanzinstrumenten                                    | 1.092                 | 322                   |
| Erträge aus Hyperinflationsanpassung   | 0                     | 285                   |
| Finanzielle Fremdwährungsgewinne   | 1.213                 | 2.575                 |
| <b>Finanzaufwendungen</b>  | <b>-16.395</b>        | <b>-32.923</b>        |
| Zinsaufwand  | -7.957                | -7.149                |
| Zinsaufwand aus Leasingverträgen   | 0                     | -2.358                |
| Aufwendungen aus Wertpapieren, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden                           | -17                   | -611                  |
| Aufwendungen aus Beteiligungen, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden                          | -1                    | -5.655                |
| Aufwand aus der Aufzinsung von langfristigen Verbindlichkeiten   | -110                  | -101                  |
| Aufwendungen aus Änderung des beizulegenden Zeitwerts von derivativen Finanzinstrumenten                               | -729                  | -1.830                |
| Finanzielle Fremdwährungsverluste  | -6.434                | -11.565               |
| Aufwendungen aus Hyperinflationsanpassung  | 0                     | -2.598                |
| Zinsaufwand aus Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses                 | -1.019                | -975                  |
| Zinsaufwand aus Jubiläumsgeldverpflichtungen   | -128                  | -82                   |
| <b>Finanzergebnis</b>  | <b>-6.481</b>         | <b>-27.185</b>        |

<sup>1)</sup> Sowohl das Geschäftsjahr 2019/20 als auch das Vorjahr (2018/19) werden exklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt und das Vorjahr entsprechend angepasst.

Die Fremdwährungsgewinne und -verluste ergaben sich im Wesentlichen aus Fremdwährungsschwankungen konzerninterner Finanzierungen. Dies betraf insbesondere die Tochtergesellschaften in Nordamerika (US-Dollar gegenüber Euro), Südafrika (südafrikanischer Rand gegenüber Euro) und Sambia (sambischer Kwacha gegenüber Euro).

Aufwendungen aus Beteiligungen, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, betrafen im Geschäftsjahr 2019/20 im Wesentlichen die Entwicklung der Beteiligung an Q-Free ASA, Norwegen, (TEUR -5.655 gegenüber TEUR +789 im Vorjahr). Die Erträge aus dem Abgang finanzieller Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018/19, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, betrafen die Veräußerung der Beteiligung an ParkJockey Global Inc., USA.

Argentinien ist als Hyperinflationsland eingestuft und die Aufwendungen und Erträge aus den Hyperinflationsanpassungen werden im Finanzergebnis gezeigt.

## 12 Ertragsteuern.

|   | 2018/19 <sup>1)</sup> | 2019/20 <sup>1)</sup> |
|---|-----------------------|-----------------------|
| Laufende Gewinnsteuern                      | -15.062               | -10.487               |
| Latente Steueransprüche/-schulden           | 855                   | 19.590                |
| <b>Gesamt</b>                               | <b>-14.207</b>        | <b>9.104</b>          |
| davon Aufwand/Ertrag aus Gruppenbesteuerung | -236                  | 13                    |

<sup>1)</sup> Sowohl das Geschäftsjahr 2019/20 als auch das Vorjahr (2018/19) werden exklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt und das Vorjahr entsprechend angepasst.

Der anwendbare Steuersatz für das Geschäftsjahr 2019/20 betrug 25 % (2018/19: 25 %).

Im März 2005 hat die Muttergesellschaft KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, eine steuerliche Gruppe gemäß § 9 KStG gegründet. Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, fungiert dabei als Gruppenträger, und diverse Tochtergesellschaften in Österreich fungieren als Gruppenmitglieder. Die Konzernbesteuerung gilt für die jeweiligen Gesellschaften ab dem Veranlagungsjahr 2005 (das heißt Geschäftsjahr 2004/05). Innerhalb der Unternehmensgruppe wird das zu versteuernde Einkommen der Gruppenmitglieder im Allgemeinen auf der Ebene des Gruppenträgers versteuert. Steuerliche Verluste der Konzerngesellschaften können daher mit steuerbaren Gewinnen anderer Gruppenmitglieder aufgerechnet werden.

Die Ursachen für den Unterschied zwischen dem theoretischen Steueraufwand, basierend auf dem österreichischen Körperschaftsteuersatz von 25 %, und dem ausgewiesenen Steueraufwand stellen sich wie folgt dar:

|  | 2018/19 <sup>1)</sup> | 2019/20 <sup>1)</sup> |
|--|-----------------------|-----------------------|
| <b>Ergebnis vor Steuern</b>  | <b>65.432</b>         | <b>-80.554</b>        |
| Theoretischer Steueraufwand/-ertrag  | -16.358               | 20.138                |
| Auswirkungen von unterschiedlichen Steuersätzen im Konzern   | 2.483                 | 2.688                 |
| Nicht angesetzte latente Steueransprüche für laufende Verluste und Abschreibung von bisher angesetzten Verlusten | -2.754                | -7.971                |
| Latente Steueransprüche für bisher nicht angesetzte Verluste   | 4.951                 | 452                   |
| Geltend gemachte Steuerfreibeträge und andere permanente Steuerdifferenzen                                       | -1.309                | -3.263                |
| Nicht steuerpflichtige Erträge und Aufwendungen und sonstige Differenzen   | -1.966                | -3.626                |
| Steuereffekte betreffend Vorperioden   | 747                   | 685                   |
| <b>Ausgewiesener Steueraufwand/-ertrag</b>   | <b>-14.207</b>        | <b>9.104</b>          |

<sup>1)</sup> Sowohl das Geschäftsjahr 2019/20 als auch das Vorjahr (2018/19) werden exklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt und das Vorjahr entsprechend angepasst.

Nicht angesetzte latente Steueransprüche für laufende Verluste und Abschreibung von bisher angesetzten Verlusten beziehen sich vor allem auf Wertminderungen in Südafrika und Sambia, die, basierend auf den Planungen für die nächsten Jahre, nicht genutzt werden können. Latente Steueransprüche für bisher nicht angesetzte Verluste betrafen im Geschäftsjahr 2019/20 vor allem Verlustvorträge in Spanien und im Vorjahr hauptsächlich Verlustvorträge in den USA und Brasilien. Die Steuereffekte aus Vorperioden betrafen Anpassungen der Vorjahreswerte aufgrund von Betriebsprüfungen und Anpassungen im Rahmen der Erstellung der Steuererklärungen.

Für weitere Informationen zu latenten Steueransprüchen/-schulden siehe Erläuterung 28.

## 13 Aufgegebene Geschäftsbereiche.

Am 23. Mai 2019 wurde ein Kaufvertrag zwischen KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, Kapsch PublicTransportCom GmbH, Wien und dem IT-Dienstleister und Systemintegrator S&T AG, Linz, zur Übertragung der gesamten Kapsch CarrierCom Gruppe sowie des operativen Geschäftsbereichs der Kapsch PublicTransportCom GmbH, Wien, unterzeichnet und betraf die Segmente Carrier und Public Transport. Der wirtschaftliche Übergang erfolgte mit Stichtag 31. Mai 2019.

Diese Segmente werden als aufgegebene Geschäftsbereiche separat in der Gesamtergebnisrechnung und in der konsolidierten Kapitalflussrechnung dargestellt. Auch die Werte des Geschäftsjahrs 2018/19 wurden angepasst.

Die dargestellten Informationen zur Ertragslage und zu den Cashflows beziehen sich auf den Zeitraum von zwei Monaten bis zum 31. Mai 2019 und im Vorjahr auf das Geschäftsjahr 2018/19.

|  | 2018/19              | 2019/20             |
|--|----------------------|---------------------|
| Umsatzerlöse   | 118.124              | 10.046              |
| Sonstige betriebliche Erträge  | 6.313                | 4.033               |
| Veränderung des Bestands an Fertigerzeugnissen, unfertigen Erzeugnissen sowie an noch nicht abrechenbaren Leistungen | -2.060               | 112                 |
| Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen   | -75.764              | -5.238              |
| Personalaufwand  | -45.288              | -8.495              |
| Aufwand für planmäßige Abschreibungen  | -2.884               | -459                |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen   | -19.712              | -21.989             |
| <b>Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit</b>  | <b>-21.271</b>       | <b>-21.990</b>      |
| Finanzerträge  | 1.060                | 211                 |
| Finanzaufwendungen   | -846                 | -239                |
| <b>Finanzergebnis</b>  | <b>214</b>           | <b>-28</b>          |
| <b>Ergebnis vor Steuern</b>  | <b>-21.056</b>       | <b>-22.019</b>      |
| Ertragsteuern  | 3.048                | -90                 |
| <b>Periodenergebnis für aufgegebene Geschäftsbereiche</b>  | <b>-18.008</b>       | <b>-22.108</b>      |
| davon den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar  | -18.008              | -22.108             |
| davon nicht beherrschende Anteile  | 0                    | 0                   |
| <b>Sonstiges Ergebnis</b>  |                      |                     |
| Währungsumrechnungsdifferenzen   | 44                   | -69                 |
| <b>Summe der Posten, die anschließend in das Periodenergebnis umgegliedert werden</b>                                | <b>44</b>            | <b>-69</b>          |
| Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses             | 403                  | 0                   |
| Steuern betreffend Posten, die nicht in das Periodenergebnis umgegliedert werden                                     | -95                  | 0                   |
| <b>Summe der Posten, die anschließend nicht in das Periodenergebnis umgegliedert werden</b>                          | <b>308</b>           | <b>0</b>            |
| <b>Sonstiges Ergebnis der Periode nach Steuern für aufgegebene Geschäftsbereiche</b>                                 | <b>352</b>           | <b>-69</b>          |
| <b>Gesamtergebnis der Periode für aufgegebene Geschäftsbereiche</b>  | <b>-17.656</b>       | <b>-22.178</b>      |
| davon den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar  | -17.656              | -22.178             |
| davon nicht beherrschende Anteile  | 0                    | 0                   |
| <b>Cashflow für aufgegebene Geschäftsbereiche</b>  | <b>2018/19</b>       | <b>2019/20</b>      |
| Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit für aufgegebene Geschäftsbereiche   | -4.518               | 894                 |
| Cashflow aus Investitionstätigkeit für aufgegebene Geschäftsbereiche   | 4.675                | -10.547             |
| Cashflow aus Finanzierungstätigkeit für aufgegebene Geschäftsbereiche  | -2.594               | 544                 |
| <b>Netto-Verminderung des Finanzmittelbestands betreffend der aufgegebenen Geschäftsbereiche</b>                     | <b>-2.437</b>        | <b>-9.109</b>       |
| <b>Buchwerte der Vermögenswerte und Schulden</b>   | <b>31. März 2019</b> | <b>31. Mai 2019</b> |
| Langfristige Vermögenswerte  | 44.049               | 44.385              |
| Kurzfristige Vermögenswerte  | 106.612              | 95.175              |
| <b>Summe Aktiva</b>  | <b>150.661</b>       | <b>139.560</b>      |
| Langfristige Verbindlichkeiten   | 28.194               | 27.981              |
| Kurzfristige Verbindlichkeiten   | 102.126              | 115.841             |
| <b>Summe Verbindlichkeiten</b>   | <b>130.320</b>       | <b>143.821</b>      |
| Summe Eigenkapital   | 20.341               | -4.261              |
| <b>Summe Passiva</b>   | <b>150.661</b>       | <b>139.560</b>      |
| <b>Eventualschulden</b>  |                      |                     |
| Spanien (GSM-R-Projekt)  | 30.000               | 0                   |
| Deutschland (GSM-R-Projekt)  | 16.490               | 0                   |
| Irland (GSM-R-Projekt)   | 18.300               | 0                   |
| Garantieübernahme gegenüber Dritten für Tochterunternehmen   | 5.887                | 0                   |
| <b>Gesamt</b>  | <b>70.677</b>        | <b>0</b>            |

Bankgarantien in Höhe von TEUR 21.130 waren zum 31. März 2019 den aufgegebenen Geschäftsbereichen zugeordnet.

Der Veräußerungsgewinn der aufgegebenen Geschäftsbereiche ergab sich wie folgt:

|   | 2019/20      |
|---|--------------|
| Kaufpreis                               | 0            |
| Buchwert des veräußerten Nettovermögens | -4.261       |
| <b>Veräußerungsgewinn</b>               | <b>4.261</b> |

## 14 Sonstiges Ergebnis der Periode.

|  | 2018/19 <sup>2)</sup> |                                      |                 | 2019/20 <sup>2)</sup> |                                      |                 |
|--|-----------------------|--------------------------------------|-----------------|-----------------------|--------------------------------------|-----------------|
|  | Vor<br>Steuern        | Steuer-<br>belastung/<br>-gutschrift | Nach<br>Steuern | Vor<br>Steuern        | Steuer-<br>belastung/<br>-gutschrift | Nach<br>Steuern |
| Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses | -3.909                | 872                                  | -3.037          | -8.836                | 1.985                                | -6.851          |
| Währungsumrechnungsdifferenzen <sup>1)</sup>   | -3.351                | 0                                    | -3.351          | 1.011                 | 0                                    | 1.011           |
| Währungsumrechnungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb            | 4.026                 | -1.006                               | 3.019           | 1.217                 | -304                                 | 913             |
| Cashflow Hedges  | -291                  | -0                                   | -291            | 0                     | 0                                    | 0               |
| <b>Im Eigenkapital erfasste Wertänderungen</b>   | <b>-3.527</b>         | <b>-134</b>                          | <b>-3.661</b>   | <b>-6.608</b>         | <b>1.681</b>                         | <b>-4.927</b>   |

<sup>1)</sup> Aufgrund der Finalisierung der Kaufpreisallokation von Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, wurde der Wert zum 31. März 2019 angepasst.

<sup>2)</sup> Sowohl das Geschäftsjahr 2019/20 als auch das Vorjahr (2018/19) werden exklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt und das Vorjahr entsprechend angepasst.

Im Geschäftsjahr 2013/14 wurden zwei USD-Darlehen, die von Kapsch TrafficCom AG an Tochtergesellschaften in den USA gewährt wurden, als Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb nach IAS 21 klassifiziert, da der Vorstand von Kapsch TrafficCom AG in absehbarer Zeit keine Rückführung dieser Darlehen plant und diese auch nicht wahrscheinlich ist. Die Währungsumrechnungsdifferenzen aus diesen Darlehen werden im sonstigen Ergebnis erfasst.

Die Position „Cashflow Hedges“ bezieht sich auf den effektiven Teil von Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von Derivaten, die als Cashflow Hedges designiert wurden. Im Geschäftsjahr 2019/20 gab es keine Cashflow Hedges.

## 15 Sachanlagen.

|   | Grundstücke<br>und Bauten | Technische<br>Anlagen und<br>Maschinen | Anlagen<br>in Bau | Andere<br>Anlagen,<br>Betriebs- und<br>Geschäfts-<br>ausstattung | Summe          |
|---|---------------------------|--|-------------------|--|----------------|
| <b>Buchwert zum 31. März 2019</b>             | <b>25.657</b>             | <b>10.159</b>                          | <b>2.753</b>      | <b>14.437</b>  | <b>53.006</b>  |
| Anpassungen aufgrund Erstanwendung IFRS 16    | 66.576                    | 0                                      | 0                 | 9.868  | 76.444         |
| <b>Buchwert zum 1. April 2019</b>             | <b>92.233</b>             | <b>10.159</b>                          | <b>2.753</b>      | <b>24.305</b>  | <b>129.450</b> |
| Währungsumrechnungsdifferenzen                | -1.330                    | -234                                   | 29                | -211   | -1.747         |
| Umbuchung                                     | 1.360                     | 102                                    | -2.682            | 1.362  | 141            |
| Zugang aus Erwerb von Unternehmen             | 0                         | 12                                     | 0                 | 10   | 22             |
| Zugang  | 36.186                    | 3.066                                  | 3.572             | 12.504   | 55.329         |
| Abgänge aufgrund des Verkaufs von Unternehmen | -2.537                    | -1.159                                 | -17               | -2.346   | -6.059         |
| Abgang  | -8.589                    | -919                                   | -2.508            | -1.652   | -13.668        |
| Planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen | -16.549                   | -3.042                                 | 0                 | -9.517   | -29.108        |
| <b>Buchwert zum 31. März 2020</b>             | <b>100.774</b>            | <b>7.984</b>                           | <b>1.147</b>      | <b>24.455</b>  | <b>134.360</b> |
| Anschaffungs-/Herstellungskosten              | 136.942                   | 40.672                                 | 1.147             | 75.482   | 254.242        |
| Kumulierte Abschreibungen                     | -36.167                   | -32.688                                | 0                 | -51.027  | -119.882       |
| <b>Buchwert zum 31. März 2020</b>             | <b>100.774</b>            | <b>7.984</b>                           | <b>1.147</b>      | <b>24.455</b>  | <b>134.360</b> |

In den Sachanlagen sind folgende Nutzungsrechte für Leasingverträge (aufgrund der Erstanwendung des IFRS 16) aktiviert:

|   | Nutzungsrecht Gebäuleasing | Nutzungsrecht KFZ Leasing | Nutzungsrecht IT Leasing | Nutzungsrecht sonstiges Leasing | Summe          |
|---|----------------------------|---------------------------|--------------------------|---------------------------------|----------------|
| <b>Buchwert zum 31. März 2019</b>             | <b>14.405</b>              | <b>0</b>                  | <b>0</b>                 | <b>0</b>                        | <b>14.405</b>  |
| Anpassungen aufgrund Erstanwendung IFRS 16    | 66.576                     | 7.415                     | 721                      | 1.732                           | 76.444         |
| <b>Buchwert zum 1. April 2019</b>             | <b>80.981</b>              | <b>7.415</b>              | <b>721</b>               | <b>1.732</b>                    | <b>90.849</b>  |
| Währungsumrechnungsdifferenzen                | -1.328                     | -168                      | 8                        | 17                              | -1.470         |
| Zugang  | 35.512                     | 5.083                     | 179                      | 350                             | 41.124         |
| Abgang  | -8.567                     | -255                      | -472                     | -0                              | -9.295         |
| Planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen | -15.078                    | -3.443                    | -167                     | -723                            | -19.412        |
| <b>Buchwert zum 31. März 2020</b>             | <b>91.520</b>              | <b>8.632</b>              | <b>269</b>               | <b>1.376</b>                    | <b>101.797</b> |
| Anschaffungs-/Herstellungskosten              | 114.253                    | 11.958                    | 345                      | 2.102                           | 128.658        |
| Kumulierte Abschreibungen                     | -22.733                    | -3.325                    | -76                      | -726                            | -26.861        |
| <b>Buchwert zum 31. März 2020</b>             | <b>91.520</b>              | <b>8.632</b>              | <b>269</b>               | <b>1.376</b>                    | <b>101.797</b> |

Nutzungsrechte betreffend Gebäudeleasing sind in der Position „Grundstücken und Bauten“ enthalten, alle anderen Nutzungsrechte sind in der Position „Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung“ enthalten. Die Leasingverbindlichkeiten sind in Erläuterung 27 dargestellt. Zum 31. März 2019 setzten sich die Sachanlagen wie folgt zusammen:

|                                   | Grundstücke und Bauten | Technische Anlagen und Maschinen | Anlagen in Bau | Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung | Summe         |
|-----------------------------------|------------------------|----------------------------------|----------------|--|---------------|
| <b>Buchwert zum 31. März 2018</b> | <b>27.486</b>          | <b>8.241</b>                     | <b>3.907</b>   | <b>15.827</b>                                      | <b>55.461</b> |
| Währungsumrechnungsdifferenzen    | -6                     | 133                              | 73             | -144   | 56            |
| Umbuchung                         | 1.086                  | 1.712                            | -3.288         | 490  | 0             |
| Zugang aus Erwerb von Unternehmen | -0                     | 0                                | 0              | 155  | 155           |
| Zugang                            | 501                    | 3.362                            | 3.954          | 4.558  | 12.375        |
| Abgang                            | -232                   | -10                              | -1.893         | -323   | -2.458        |
| Planmäßige Abschreibungen         | -3.178                 | -3.278                           | 0              | -6.126   | -12.583       |
| <b>Buchwert zum 31. März 2019</b> | <b>25.657</b>          | <b>10.159</b>                    | <b>2.753</b>   | <b>14.437</b>                                      | <b>53.006</b> |
| Anschaffungs-/Herstellungskosten  | 53.469                 | 56.273                           | 2.753          | 74.768   | 187.264       |
| Kumulierte Abschreibungen         | -27.812                | -46.114                          | 0              | -60.331  | -134.258      |
| <b>Buchwert zum 31. März 2019</b> | <b>25.657</b>          | <b>10.159</b>                    | <b>2.753</b>   | <b>14.437</b>                                      | <b>53.006</b> |

Zum 31. März 2019 waren Nutzungsrechte aus Leasingverträgen in Höhe von TEUR 14.405 in den Grundstücken und Bauten enthalten.



## 16 Immaterielle Vermögenswerte.

|   | Aktivierte<br>Entwick-<br>lungs-<br>kosten | Lizenzen<br>und<br>Rechte | Firmen-<br>wert | In Fertigstellung<br>befindliche<br>immaterielle<br>Vermögens-<br>werte | Immaterielle<br>Vermögens-<br>werte aus<br>Dienstleistungs-<br>konzessionsver-<br>einbarungen | Summe          |
|---|--|---------------------------|-----------------|---|---|----------------|
| <b>Buchwert zum<br/>31. März 2019 <sup>1)</sup></b> | <b>5.550</b>                               | <b>27.325</b>             | <b>115.473</b>  | <b>2.507</b>  | <b>10.617</b>   | <b>161.473</b> |
| Währungsumrechnungs-<br>differenzen                 | 12   | -455                      | -25             | 15  | -844  | -1.297         |
| Umgliederungen                                      | 464  | 2.860                     | -0              | -3.464  | 0   | -141           |
| Zugang aus Erwerb von<br>Unternehmen                | 0  | 1                         | 872             | 0   | 0   | 872            |
| Zugänge   | 325  | 3.206                     | 0               | 1.154   | 1.441   | 6.126          |
| Abgänge aufgrund des<br>Verkaufs von Unternehmen    | -3.585                                     | -1.100                    | -9.360          | 0   | 0   | -14.046        |
| Abgänge   | -36  | -0                        | 0               | 0   | 0   | -36            |
| Wertminderung                                       | 0  | -2.838                    | -22.911         | 0   | -10.921   | -36.670        |
| Planmäßige Abschreibungen                           | -803                                       | -8.750                    | 0               | 0   | -293  | -9.846         |
| <b>Buchwert zum<br/>31. März 2020</b>               | <b>1.926</b>                               | <b>20.249</b>             | <b>84.048</b>   | <b>212</b>  | <b>0</b>  | <b>106.436</b> |
| Anschaffungs-/<br>Herstellungskosten                | 12.111                                     | 133.431                   | 84.048          | 212   | 10.309  | 240.111        |
| Kumulierte Abschreibungen                           | -10.185                                    | -113.182                  | 0               | 0   | -10.309   | -133.675       |
| <b>Buchwert zum<br/>31. März 2020</b>               | <b>1.926</b>                               | <b>20.249</b>             | <b>84.048</b>   | <b>212</b>  | <b>0</b>  | <b>106.436</b> |

<sup>1)</sup> Aufgrund der Finalisierung der Kaufpreisallokation von Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, wurde der Wert zum 31. März 2019 angepasst.

|   | Aktivierte<br>Entwick-<br>lungs-<br>kosten | Lizenzen<br>und<br>Rechte | Firmen-<br>wert | In Fertigstel-<br>lung befindliche<br>immaterielle<br>Vermögens-<br>werte | Immaterielle<br>Vermögens-<br>werte aus<br>Dienstleistungs-<br>konzessionsver-<br>einbarungen | Summe          |
|---|--|---------------------------|-----------------|---|---|----------------|
| <b>Buchwert zum<br/>31. März 2018</b>               | <b>6.391</b>                               | <b>24.765</b>             | <b>110.067</b>  | <b>1.934</b>  | <b>0</b>  | <b>143.157</b> |
| Währungsumrechnungs-<br>differenzen                 | 74   | -429                      | 2               | 119   | -919  | -1.154         |
| Umgliederungen                                      | -20  | 758                       | 0               | -738  | 0   | 0              |
| Zugang aus Erwerb von<br>Unternehmen <sup>1)</sup>  | 884  | 6.598                     | 5.404           | 0   | 10.503  | 23.387         |
| Zugänge   | 437  | 3.310                     | 0               | 1.206   | 1.362   | 6.316          |
| Abgänge   | -1.781                                     | 842                       | 0               | -14   | 0   | -953           |
| Planmäßige Abschreibungen                           | -434                                       | -8.519                    | 0               | 0   | -328  | -9.281         |
| <b>Buchwert zum<br/>31. März 2019 <sup>1)</sup></b> | <b>5.550</b>                               | <b>27.325</b>             | <b>115.473</b>  | <b>2.507</b>  | <b>10.617</b>   | <b>161.473</b> |
| Anschaffungs-/<br>Herstellungskosten                | 44.481                                     | 173.274                   | 115.473         | 2.507   | 10.935  | 346.670        |
| Kumulierte Abschreibungen                           | -38.932                                    | -145.948                  | 0               | 0   | -318  | -185.198       |
| <b>Buchwert zum<br/>31. März 2019</b>               | <b>5.550</b>                               | <b>27.325</b>             | <b>115.473</b>  | <b>2.507</b>  | <b>10.617</b>   | <b>161.473</b> |

<sup>1)</sup> Aufgrund der Finalisierung der Kaufpreisallokation von Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, wurde der Wert zum 31. März 2019 angepasst.

Die immateriellen Vermögenswerte aus Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen betreffen Vermögenswerte aus einem Konzessionsvertrag in Sambia, der nach der Interpretation IFRIC 12 ausgewiesen wird. Der Vertrag besteht aus einer Errichtungsphase und einer Betriebsphase und wurde für eine Laufzeit von insgesamt 17 Jahren, bis Oktober 2034, abgeschlossen. Die Konzession umfasst die Planung, Errichtung und den Betrieb von landesweiten Systemen und Lösungen zur Verkehrsüberwachung, Geschwindigkeits- und Fahrzeugkontrolle sowie zur Registrierung von Fahrzeugen. Am Ende der Konzessionsperiode sind die Projektinfrastruktur und damit in Zusammenhang stehende Rechte an den Konzessionär zu übertragen. In der Errichtungsphase des Projekts wird ein immaterieller Vermögenswert aufgebaut, der über die Betriebsphase abgeschrieben wird. Im Geschäftsjahr 2019/20 wurden Umsätze aus der Errichtung in Höhe von TEUR 1.441 in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Die Zugänge sind im Cashflow aus Investitionstätigkeit enthalten. Da ein Teil der Errichtungsphase bereits abgeschlossen ist und der Betrieb entsprechend aufgenommen wurde, wurde eine Abschreibung in Höhe von TEUR 293 im Geschäftsjahr berücksichtigt. Die Werthaltigkeit der immateriellen Vermögenswerte bis zur Fertigstellung wird jährlich und danach bei Vorliegen von Anhaltspunkten geprüft.

### 16.1 Werthaltigkeit der immateriellen Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer.

Immateriellen Vermögenswerte (ausgenommen jene mit unbestimmter Nutzungsdauer) sind den einzelnen Gesellschaften zugordnet. Auf dieser Ebene werden diese Vermögenswerte bei Vorliegen von Anhaltspunkten auf ihre Werthaltigkeit geprüft. Aufgrund der aktualisierten Einschätzungen zum weiteren Geschäftsverlauf in Sambia und des Projekts von Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, wurden die Aktivitäten in diesem Land großteils eingestellt. Die neue Einschätzung erforderte einen Werthaltigkeitstest aller immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen von Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia. Zum 31. März 2020 wurden die Dienstleistungskonzessionsvereinbarung mit TEUR 10.921, Software mit TEUR 2.838 sowie auch Sachanlagen mit TEUR 82 dieser Gesellschaft wertgemindert. Diese waren dem Segment IMS zugeordnet. Der Diskontierungszinssatz betrug 13,63 %.

### 16.2 Werthaltigkeit des Firmenwerts.

Die Firmenwerte sind den folgenden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (ZGEs) zugewiesen und werden auf dieser Ebene auf Werthaltigkeit geprüft:

|  | 31. März 2019  | 31. März 2020 |
|--|----------------|---------------|
| ZGE <b>ETC-Americas</b> : Electronic Toll Collection, Americas   | 21.386         | 21.386        |
| ZGE <b>ETC-EMEA</b> : Electronic Toll Collection, Europa, Mittlerer Osten und Afrika                   | 37.184         | 24.184        |
| ZGE <b>ETC-APAC</b> : Electronic Toll Collection, Asien-Pazifik  | 13.436         | 13.436        |
| <b>Electronic Toll Collection (ETC)</b>  | <b>72.006</b>  | <b>59.006</b> |
| ZGE <b>IMS-Americas</b> : Intelligent Mobility Solutions, Americas                                     | 6.340          | 6.340         |
| ZGE <b>IMS-EMEA</b> : Intelligent Mobility Solutions, Europa, Mittlerer Osten und Afrika <sup>1)</sup> | 9.040          | 0             |
| ZGE <b>IMS-APAC</b> : Intelligent Mobility Solutions, Asien-Pazifik                                    | 434            | 434           |
| <b>Intelligent Mobility Solution (IMS)</b>   | <b>15.814</b>  | <b>6.774</b>  |
| <b>Traffic</b>   | <b>87.820</b>  | <b>65.780</b> |
| Enterprise (ZGE EN)  | 18.268         | 18.268        |
| Carrier (ZGE MCN, aufgegebenen Geschäftsbereich)   | 9.386          | 0             |
| <b>Gesamt</b>  | <b>115.474</b> | <b>84.048</b> |

<sup>1)</sup> Aufgrund der Finalisierung der Kaufpreisallokation von Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, wurde der Wert zum 31. März 2019 angepasst.

Durch die Veräußerung des Segments Carrier im Geschäftsjahr 2019/20 ist dieser Firmenwert abgegangen.

Um die Werthaltigkeit der Firmenwerte zu prüfen, hat der Konzern für jede Gruppe von ZGEs einen Werthaltigkeitstest durchgeführt. Aufgrund dieses Werthaltigkeitstests und des berechneten Nutzungswerts wurde der Firmenwert der ZGE IMS-EMEA im Geschäftsjahr 2019/20 zur Gänze wertgemindert und der Firmenwert der ZGE ETC-EMEA mit TEUR 13.000 wertgemindert.

### Annahmen für den Werthaltigkeitstest.

Folgende Annahmen wurden für die Ermittlung des erzielbaren Betrags für alle ZGEs getroffen:

|                                    | 2018/19      | 2019/20      |
|------------------------------------|--------------|--------------|
| Bestimmung des erzielbaren Betrags | Nutzungswert | Nutzungswert |
| Detailplanungsjahre                | 4 Jahre      | 4 Jahre      |
| Wachstumsrate ewige Rente          | 2,0 %        | 2,0 %        |
| Marktrisikoprämie                  | 7,3 %        | 8,49 %       |
| Risikofreier Zinssatz              | 0,9 %        | 0,01 %       |

### Planungsannahmen zum Segment Traffic.

Bei sämtlichen ZGEs des Teilkonzerns basiert die Marktseite in der Regel auf Projekten zur Errichtung eines ETC- oder IMS-Systems. In Verbindung damit kann oftmals langfristiges Betriebsgeschäft generiert werden. Zusätzlich können im Rahmen von solchen langfristigen Verträgen auch Systemerweiterungen (zum Beispiel durch zusätzliche Strecken oder durch zusätzliche Anwendungen) und/oder auch weitere laufende Komponentenlieferungen für Kunden erbracht werden. Diese Charakteristik des Projektgeschäfts ist auch im marktseitigen Planungsprozess der einzelnen ZGEs reflektiert. Der Teilkonzern plant in einem eigenen Tool sorgfältig jedes Kundenprojekt je Leistungsverpflichtung. Bei Projekten, in denen die Systeme bereits errichtet sind, es aber noch mittel- und langfristiges Servicegeschäft gibt und damit verbunden mehrjährige Erfahrungswerte mit den Kunden bestehen, können die weiteren Verläufe bzw. auch die Potentiale für Zusatzgeschäfte meist sehr zuverlässig über die Restlaufzeit geplant werden. Für neue Errichtungsprojekte sind die Unsicherheiten bezüglich technischer Realisierung, Timing und Quantitäten größer. Je näher jedoch der Vergabezeitpunkt solcher Errichtungsprojekte liegt, desto genauer können die diesbezüglichen Planungen erstellt werden. Besonders treffsicher können Errichtungsprojekte geplant werden, für die der Konzern bereits als Lieferant ausgewählt wurde bzw. welche sich sogar schon in der Umsetzungsphase befinden. Projekte deren Gewinn oder Durchführung zum Budgetierungszeitpunkt unwahrscheinlich sind, werden nicht für das Budget und die Mittelfristplanung herangezogen. Unsicherheiten, Verschiebungen und Abweichungen können im Projektgeschäft nie ausgeschlossen werden, allerdings werden diese Risiken durch professionelles Projektmanagement und -controlling bestmöglich minimiert. Zudem ist in den Planungen auch der Verkauf von Komponenten enthalten, der nicht mit Errichtungsprojekten in Verbindung steht. Auch dies lässt sich aufgrund jahrelanger Erfahrungswerte sehr gut abschätzen.

Die Effekte aus der Implementierung des neuen Leasingstandards IFRS 16 sind im Werthaltigkeitstest 2019/20 enthalten. Die Vorjahreswerte waren noch ohne IFRS 16 Effekte geplant.

Auswirkungen aufgrund der COVID-19-Pandemie wurden im Werthaltigkeitstest berücksichtigt, wobei für einen Teil der Kundenaufträge Verschiebungen in die nächsten Jahre geplant wurden. Ausfälle von Kundenverträgen sind nur in geringem Ausmaß geplant.

Die wichtigsten Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows in den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten sind wie folgt:

ZGE: ETC-Americas.

Das Management geht davon aus, dass nach der erfolgreichen Implementierung von Straßenmautsystemen in Americas, vor allem in den USA, Chile und Mexiko, die Nachfrage nach Mautsystemen anhalten wird. Die Planung der ZGE ETC-Americas basiert auf den zu implementierenden Errichtungs- und laufenden Betriebsprojekten und deren Erweiterungen, den bereits im Auftragsstand befindlichen Projekten sowie der Tatsache, dass in mehreren Ländern Ausschreibungen in Vorbereitung oder bereits angelaufen sind. Außerdem stellt die Lieferung von Komponenten einen wesentlichen Umsatzbeitrag dar.

ZGE: ETC-EMEA.

Nach der erfolgreichen Implementierung der Straßenmautsysteme in EMEA, vor allem in Österreich, der Schweiz, Polen und Weißrussland, sowie der fortlaufenden Implementierung in Bulgarien und Frankreich, geht das Management davon aus, dass die Nachfrage nach Mautsystemen, nicht zuletzt aufgrund der Budgetknappheit vieler öffentlicher Haushalte, anhalten wird. Die Planung der ZGE ETC-EMEA basiert auf den zu implementierenden Errichtungs- und laufenden Betriebsprojekten, deren Erweiterungen, der Realisierung der bereits gewonnenen Projekte und der Lieferung von Komponenten sowie der Tatsache, dass in mehreren Ländern öffentliche Ausschreibungen in Vorbereitung oder bereits angelaufen sind.

ZGE: ETC-APAC.

Das Management geht davon aus, dass nach der erfolgreichen Implementierung von Straßenmautsystemen in APAC, vor allem in Australien, die Nachfrage nach Mautsystemen anhalten wird. Die Planung der ZGE ETC-APAC basiert auf den zu implementierenden Errichtungs- und laufenden Betriebsprojekten und deren Erweiterungen sowie der Tatsache, dass in Australien und Neuseeland Ausschreibungen in Vorbereitung oder bereits angelaufen sind. Außerdem stellt die Lieferung von Komponenten einen wesentlichen Umsatzbeitrag dar.

ZGE: IMS-Americas.

Nach erfolgreicher Implementierung von Intelligent Mobility Solutions in Nord- und Südamerika geht das Management davon aus, dass die Nachfrage nach Intelligent Mobility Solutions, insbesondere nach Verkehrstelematiklösungen, weiter steigen wird. Außerdem wird erwartet, dass auch die technische Wartung und der kommerzielle Betrieb von Kapsch TrafficCom durchgeführt werden wird. Die Planung der ZGE IMS-Americas basiert insbesondere auf Verkehrssicherheits- und -überwachungssystemen.

ZGE: IMS-EMEA.

Das Management geht davon aus, dass in Spanien, Österreich und Saudi-Arabien sowie in Anbetracht fortwährender Implementierung in Großbritannien und den Niederlanden die Nachfrage nach Intelligent Mobility Solutions, insbesondere nach Verkehrstelematiklösungen, weiter steigen wird. Außerdem wird erwartet, dass auch die technische Wartung und der kommerzielle Betrieb von Kapsch TrafficCom durchgeführt werden wird. Die Planung der ZGE IMS-EMEA basiert insbesondere auf Verkehrssicherheits- und -überwachungssystemen.

ZGE: IMS-APAC.

Nach erfolgreicher Implementierung von Intelligent Mobility Solutions in Australien und Neuseeland geht das Management davon aus, dass die Nachfrage nach Intelligent Mobility Solutions, insbesondere Verkehrstelematiklösungen, weiter steigen wird. Außerdem wird erwartet, dass auch die technische Wartung und der kommerzielle Betrieb von Kapsch TrafficCom durchgeführt werden wird. Die Planung der ZGE IMS-APAC basiert insbesondere auf Verkehrssicherheits- und -überwachungssystemen.

Die für die Werthaltigkeitsüberprüfung herangezogene Peer Group umfasst neben Kapsch TrafficCom AG elf weitere Unternehmen, wobei für die Ermittlung der Parameter im Geschäftsjahr 2019/20 letztlich nur neun Unternehmen (2018/19: sieben Unternehmen) relevant waren. Die Zusammensetzung der Peer Group hat sich im Vergleich zum Vorjahr nicht verändert. Das Debt/Equity Ratio der Peer Group lag im Geschäftsjahr 2019/20 bei 18,3% (2018/19: 12,6%), der unlevered Betafaktor bei 0,6 (2018/19: 0,6). Auswirkungen aufgrund der Erstanwendung des IFRS 16 wurden im unlevered Betafaktor und im Debt/Equity Ratio berücksichtigt.

### **Planungsannahmen zum Segment Enterprise.**

In dieser zahlungsmittelgenerierenden Einheit wird von einer Verbreiterung des Geschäftsumfangs mit bestehenden Kunden ausgegangen. In Österreich konnte die starke Position im Bereich ICT Infrastructure weiter ausgebaut werden. Die vom Management eingeschlagene Strategie im Zusammenspiel mit entsprechenden Akquisitionen erweist sich als richtig und wird auch in den folgenden Geschäftsjahren weiter verfolgt. Die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie sind im abgelaufenen Geschäftsjahr noch nicht spürbar. Allerdings wurden zu Beginn des neuen Geschäftsjahres 2020/21 bereits Maßnahmen durch das Management gesetzt, um die Auswirkungen auf das Unternehmen zu reduzieren. Das Management der Pandemie ist die größte Herausforderung für das Management und die Kapsch BusinessCom Gruppe ist für Ihre Kunden mit dem Portfolio und der Digitalisierungsstrategie gut aufgestellt. Basierend auf einer geschärften IT-Strategie positioniert sich Kapsch als attraktiver Service-Partner für ICT-Lösungen. Das Management geht davon aus, dass das Umsatzpotenzial im IT-Bereich weiter wachsen wird, wobei für das Geschäftsjahr 2020/21 auch mit einer „Delle“ durch die COVID-19 Maßnahmen gerechnet werden muss. Im darauffolgenden Geschäftsjahr sollte der ursprüngliche Wachstumspfad jedoch wieder erreicht werden.

Als Outsourcing-Partner konnte sich Kapsch bereits in der Vergangenheit als innovativer und flexibler Partner positionieren. Darüber hinaus bietet das Unternehmen Branchenlösungen für Kunden aus unterschiedlichen Bereichen wie Industrie, Finanzen, Gesundheit oder öffentlichem Sektor.

Das umfangreiche Portfolio dieser ZGE umfasst Technologielösungen für intelligente und vor allem sichere ICT-Infrastruktur, smarte Gebäude-, Medien- und Sicherheitstechnik sowie Outsourcing-Services. Abgerundet wird das Portfolio durch zahlreiche Dienstleistungen wie Consulting, Projektmanagement, Installation, Training, Service und Operating sowie Securitylösungen. Die Lösungen decken alle Bereiche der Sprach- und Datenübertragung sowie Teile der Infrastruktur in Unternehmen ab. Das beginnt bei „einfacher“ Telefonie, geht mit Wireless- und Mobile-Business-Lösungen und Voice-over-IP weiter und beinhaltet darüber hinaus IT-Lösungen, Netzwerksicherheit, Netzwerkmanagement, Integration des Internets, Callcenter-Lösungen,

Kommunikationsconsulting, IP-TV, Videolösungen, Managed Services und vieles mehr. Neue Technologien werden nicht nur zur Verbesserung bestehender Prozesse eingesetzt, sondern auch dazu, neue Geschäftsmöglichkeiten zu eröffnen.

Die Digitalisierung betrifft alle Branchen, ob Dienstleistungsunternehmen, Handel, Industrie oder den Gesundheits- und Finanzbereich. Neue Technologien werden nicht nur zur Verbesserung bestehender Prozesse eingesetzt, sondern auch dazu, neue Geschäftsmöglichkeiten zu eröffnen. Da die grundlegenden Prinzipien der Digitalisierung immer gleich sind, können ganz unterschiedliche Branchen voneinander lernen. So lassen sich etwa Innovationen aus dem Gesundheitsbereich auf den Handel oder den Automotive-Bereich übertragen, zum Beispiel in Form einer digitalen „Gesundheitsakte“ für Autos.

Kapsch agiert in diesem Kontext oft als Inkubator, um neue, innovative Ideen durch Know-how im Bereich Big Data oder Security zu ergänzen sowie die notwendigen personellen Ressourcen bereitzustellen, um große Projekte umzusetzen.

Durch laufende Kostenoptimierung sowie interne Digitalisierungsprojekte werden einerseits Effizienzsteigerungen erreicht, andererseits führen diese Optimierungen zu einem unterproportionalen Anstieg der Kosten (vor allem der Personalkosten) in Relation zum Umsatzanstieg.

### Ergebnisse des Werthaltigkeitstests.

| 2019/20  | ETC-     |         |         | IMS-     |        |         | EN      |
|--|----------|---------|---------|----------|--------|---------|---------|
|  | Americas | EMEA    | APAC    | Americas | EMEA   | APAC    |         |
| Der ZGE zugeordneter Buchwert des Firmenwerts  | 21.386   | 24.184  | 13.436  | 6.340    | 0      | 434     | 18.268  |
| Der ZGE zugeordneter Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert) | 0        | 212     | 0       | 0        | 0      | 0       | 0       |
| Nutzungswert (Value in Use) der ZGE  | 472.310  | 110.303 | 203.842 | 66.506   | 19.830 | 24.093  | 115.196 |
| Buchwert der ZGE   | 149.313  | 110.303 | 19.308  | 40.203   | 19.830 | 2.513   | 78.276  |
| Diskontierungszinssatz   | 6,1 %    | 9,1 %   | 5,4 %   | 7,3 %    | 8,2 %  | 5,4 %   | 7,2 %   |
| Diskontierungszinssatz vor Steuern   | 8,1 %    | 11,8 %  | 7,0 %   | 9,9 %    | 10,6 % | 7,2 %   | 9,6 %   |
| Break-even-Diskontierungszinssatz vor Steuern  | 29,9 %   | 11,8 %  | 79,7 %  | 19,5 %   | 10,6 % | 174,0 % | 12,7 %  |

| 2018/19  | ETC-     |         |         | IMS-     |        |         | EN     | MCN    |
|--|----------|---------|---------|----------|--------|---------|--------|--------|
|  | Americas | EMEA    | APAC    | Americas | EMEA   | APAC    |        |        |
| Der ZGE zugeordneter Buchwert des Firmenwerts <sup>1)</sup>  | 21.386   | 37.184  | 13.436  | 6.340    | 9.040  | 434     | 18.268 | 9.386  |
| Der ZGE zugeordneter Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert) | 0        | 874     | 0       | 1.348    | 285    | 0       | 0      | 0      |
| Nutzungswert (Value in Use) der ZGE  | 397.835  | 462.193 | 285.437 | 176.424  | 99.332 | 64.092  | 96.694 | 39.976 |
| Buchwert der ZGE <sup>1)</sup>   | 91.898   | 166.795 | 25.676  | 27.893   | 35.565 | 1.289   | 76.624 | 38.725 |
| Diskontierungszinssatz   | 5,4 %    | 8,6 %   | 4,9 %   | 5,9 %    | 8,3 %  | 5,0 %   | 7,6 %  | 7,9 %  |
| Diskontierungszinssatz vor Steuern   | 7,2 %    | 11,1 %  | 6,4 %   | 7,8 %    | 11,0 % | 6,7 %   | 10,3 % | 10,1 % |
| Break-even-Diskontierungszinssatz vor Steuern  | 28,7 %   | 35,6 %  | 86,7 %  | 64,3 %   | 21,5 % | 513,8 % | 12,4 % | 10,4 % |

<sup>1)</sup> Aufgrund der Finalisierung der Kaufpreisallokation von Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, wurde der Wert zum 31. März 2019 angepasst.

### Sensitivitätsanalyse mit Auswirkung auf den Nutzungswert (Value in use):

| 2019/20                           | ETC-     |         |         | IMS-     |        |        | EN      |
|-----------------------------------|----------|---------|---------|----------|--------|--------|---------|
|                                   | Americas | EMEA    | APAC    | Americas | EMEA   | APAC   |         |
| Diskontierungszinssatz, +10 %     | -49.590  | -10.855 | -26.164 | -5.101   | -4.004 | -2.885 | -15.589 |
| Umsatzwachstum, +10 %             | 3.643    | 613     | 1.386   | 337      | 326    | 367    | 1.049   |
| EBITDA-Marge, +10 %               | 9.246    | 4.316   | 3.254   | 1.238    | 1.099  | 325    | 4.538   |
| Wachstumsrate ewige Rente, +0,5%p | 45.465   | 5.481   | 29.318  | 3.348    | 2.443  | 3.244  | 11.509  |
| Diskontierungszinssatz, -10 %     | 66.561   | 13.944  | 36.014  | 6.603    | 5.223  | 3.974  | 20.629  |
| Umsatzwachstum, -10 %             | -3.545   | -607    | -1.351  | -331     | -323   | -337   | -1.036  |
| EBITDA-Marge, -10 %               | -9.246   | -4.316  | -3.254  | -1.238   | -1.099 | -325   | -4.538  |
| Wachstumsrate ewige Rente, -0,5%p | -35.524  | -4.764  | -21.770 | -2.774   | -2.078 | -2.407 | -9.495  |

| 2018/19                           | ETC-     |         |         | IMS-     |         |        | EN      | MCN    |
|-----------------------------------|----------|---------|---------|----------|---------|--------|---------|--------|
|                                   | Americas | EMEA    | APAC    | Americas | EMEA    | APAC   |         |        |
| Diskontierungszinssatz, +10 %     | -50.358  | -45.293 | -37.908 | -20.434  | -13.375 | -8.315 | -11.945 | -5.774 |
| Umsatzwachstum, +10 %             | 4.291    | 533     | 1.813   | 589      | 1.723   | 1.085  | 477     | 2.396  |
| EBITDA-Marge, +10 %               | 8.570    | 10.013  | 3.880   | 2.958    | 5.157   | 1.152  | 3.200   | 1.494  |
| Wachstumsrate ewige Rente, +0,5%p | 56.181   | 25.456  | 49.459  | 19.854   | 7.830   | 10.571 | 8.211   | 4.058  |
| Diskontierungszinssatz, -10 %     | 69.237   | 58.662  | 53.274  | 27.652   | 17.338  | 11.640 | 15.751  | 7.568  |
| Umsatzwachstum, -10 %             | -4.153   | -532    | -1.763  | -583     | -1.708  | -1.032 | -473    | -2.347 |
| EBITDA-Marge, -10 %               | -8.570   | -10.013 | -3.880  | -2.958   | -5.157  | -1.152 | -3.200  | -1.494 |
| Wachstumsrate ewige Rente, -0,5%p | -41.716  | -21.867 | -34.860 | -15.343  | -6.676  | -7.520 | -6.875  | -3.424 |

### 16.3 Aktivierte Entwicklungskosten.

Die Entwicklungskosten umfassen Aufwendungen, die gemäß IAS 38 aktiviert und ab Verfügbarkeit zur kommerziellen Nutzung über 3 bis 15 Jahre abgeschrieben werden. Im Geschäftsjahr 2019/20 betreffen diese im Wesentlichen Entwicklungsprojekte für Softwarelösungen der Kapsch TrafficCom Gruppe (2018/19: Entwicklungsprojekte für Softwarelösungen der Kapsch CarrierCom Belgium NV, Belgien, sowie der Kapsch TrafficCom Gruppe).

Weitere Forschungs- und Entwicklungskosten des Konzerns beliefen sich im Geschäftsjahr 2019/20 auf TEUR 134.842 (2018/19 angepasst: TEUR 114.674). Die Definition, welche Aufwendungen Forschung und Entwicklung zuzurechnen sind, wurde überarbeitet. Dementsprechend waren die Vorjahreswerte anzupassen. Die Veränderung gegenüber dem Vorjahr resultierte aus dem Ansatz, dass Aufwendungen für das IPR-Management nicht mehr einbezogen werden und dass die aufgegebenen Geschäftsbereiche nicht mehr einbezogen wurden. Im Geschäftsjahr 2019/20 waren davon TEUR 69.860 (2018/19 angepasst: TEUR 51.361) projektspezifische Entwicklungskosten, die an den Kunden weiterverrechnet wurden. Der restliche Betrag von TEUR 64.982 (2018/19 angepasst: TEUR 63.313) wurde als Aufwand erfasst.

## 17 Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien.

|  | 2018/19      | 2019/20      |
|--|--------------|--------------|
| <b>Buchwert zum 31. März des Vorjahres</b>       | <b>3.507</b> | <b>3.292</b> |
| Zugang   | 0            | 0            |
| Planmäßige Abschreibungen                        | -216         | -216         |
| <b>Buchwert zum 31. März des Geschäftsjahres</b> | <b>3.292</b> | <b>3.076</b> |
| Anschaffungs-/Herstellungskosten                 | 4.316        | 4.316        |
| Kumulierte Abschreibung                          | -1.025       | -1.241       |
| <b>Buchwert zum 31. März des Geschäftsjahres</b> | <b>3.292</b> | <b>3.076</b> |

Der Konzern bilanziert als Finanzinvestition gehaltene Immobilien nach dem Anschaffungskostenmodell gemäß IAS 40.56.

Der beizulegende Zeitwert der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien wird nach dem Ertragswertverfahren intern ermittelt und in der Bewertungshierarchie nach IFRS 13 dem Level 3 zugeordnet. Zum 31. März 2020 betrug der beizulegende Zeitwert TEUR 6.629 (31. März 2019: TEUR 6.495).

### Parameter Ertragswertverfahren.

|                             | 31. März 2019 | 31. März 2020 |
|-----------------------------|---------------|---------------|
| Liegenschaftszinssatz       | 6,00 %        | 6,00 %        |
| Restnutzungsdauer in Jahren | 36            | 35            |
| Vervielfältigungsfaktor     | 14,62         | 14,50         |

Die Mieterträge aus der Vermietung von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien betragen zum 31. März 2020 TEUR 594 (31. März 2019: TEUR 564).

Die aus den als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien resultierenden betrieblichen Aufwendungen stellen sich wie folgt dar:

|   | 2018/19 | 2019/20 |
|---|---------|---------|
| Betriebliche Aufwendungen (einschließlich Reparaturen und Instandhaltungen), die denjenigen als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien direkt zurechenbar sind, mit denen während der Berichtsperiode Mieteinnahmen erzielt wurden       | -322    | -275    |
| Betriebliche Aufwendungen (einschließlich Reparaturen und Instandhaltungen), die denjenigen als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien direkt zurechenbar sind, mit denen während der Berichtsperiode keine Mieteinnahmen erzielt wurden | 0       | 0       |

### Vertragliche Verpflichtungen.

Der Konzern ist vertragliche Verpflichtungen eingegangen, an Dritte vermietete Gewerbeimmobilien zu bewirtschaften und instand zu halten. Aus diesen Verträgen ergeben sich jährliche Aufwendungen von rund TEUR 107 (2018/19: TEUR 103).

## 18 Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen.

Die assoziierten Unternehmen umfassen Traffic Technology Services Inc., USA, LLC National operator of telematic services, Russland, Kapsch Financial Services GmbH, Wien, CALPANA business consulting GmbH, Linz und Sensor Network Services GmbH, Wien. KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH bilanziert diese Unternehmen nach der Equity-Methode. Anteilige Ergebnisse werden im Ergebnis vor Steuern nach dem Finanzergebnis ausgewiesen.

Die Gemeinschaftsunternehmen umfassen autoTicket GmbH, Deutschland, Copiloto Colombia S.A.S., Kolumbien, und das Konsortium MyConsortio, Italien. Auch diese Unternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert. Da die Aktivitäten und Strategien der autoTicket GmbH, Deutschland, und der Copiloto Colombia S.A.S., Kolumbien, zum Kerngeschäft der Kapsch TrafficCom zählen, werden die anteiligen Ergebnisse im Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit ausgewiesen.

Die Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen entwickelten sich wie folgt:

|  | 2018/19       | 2019/20       |
|--|---------------|---------------|
| <b>Buchwert zum 31. März des Vorjahres</b>                                 | <b>9.058</b>  | <b>23.462</b> |
| Abgänge aufgrund des Verkaufs von Unternehmen                              | 0             | -60           |
| Zugang   | 20.293        | 19.366        |
| Umgliederung von sonstigen Beteiligungen aufgrund Zukauf von Anteilen      | 2.897         | 0             |
| Abgang   | -4.135        | -1            |
| Anteiliges Periodenergebnis das Kerngeschäft betreffend                    | 942           | -4.639        |
| Anpassungen aus Zwischengewinneliminierung                                 | 0             | -199          |
| Verlust aus Neubewertung von Anteilen aufgrund Unternehmenszusammenschluss | -47           | 0             |
| Gewinn aus Neubewertung von Anteilen aufgrund Unternehmenszusammenschluss  | 523           | 0             |
| Abgang aufgrund Unternehmenszusammenschluss                                | -5.360        | 0             |
| Anteiliges Periodenergebnis aus Finanzinvestitionen                        | -120          | -644          |
| Wertminderungen  | -81           | 0             |
| Ausschüttungen   | -507          | -499          |
| Währungsumrechnungsdifferenzen   | 0             | -136          |
| <b>Buchwert zum 31. März des Geschäftsjahres</b>                           | <b>23.462</b> | <b>36.651</b> |
| davon Anteile an assoziierten Unternehmen                                  | 12.509        | 11.929        |
| davon Anteile an Gemeinschaftsunternehmen                                  | 10.953        | 24.722        |

Die Umwandlung von Fremdkapital in Eigenkapital bei **autoTicket GmbH, Deutschland**, führte in 2019/20 zu einem Zugang beim Buchwert in Höhe von TEUR 17.857. Da dieser Betrag erst zum Ende des Geschäftsjahrs umgewandelt wurde, wird er im Cashflow unter „Ankauf von Wertpapieren, Beteiligungen und sonstigen langfristigen Finanzanlagen“ ausgewiesen. Des Weiteren wurde gemeinsam mit einem Partner die Gesellschaft Copiloto Colombia S.A.S., Kolumbien, gegründet, an der Kapsch TrafficCom 50% der Anteile hält. Es gab einen Zugang für diese Gesellschaft in Höhe von TEUR 947, wobei die Hälfte als Sacheinlage erfolgte.

Im Geschäftsjahr 2018/19 wurde, wie unter „Unternehmenszusammenschlüsse“ (Erläuterung 34.2) beschrieben, die Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, vollkonsolidiert. Die Neubewertung der Anteile infolge des Unternehmenszusammenschlusses sowie der Abgang aufgrund Unternehmenszusammenschluss betrafen diese Gesellschaft.

Die Kapsch BusinessCom AG stockte am 1. Oktober 2019 den Anteil der **evolaris next level GmbH, Graz** auf 100% auf. Ab dem dritten Quartal des Geschäftsjahrs 2019/20 wird das Unternehmen als Konzernunternehmen vollkonsolidiert. Bis zu diesem Zeitpunkt wurde das Unternehmen als assoziiertes Unternehmen nach der Equity-Methode bilanziert. Der Buchwert zum 30. September 2019 beträgt TEUR 0 (31. März 2019: TEUR 0). Anteilige Ergebnisse bis zum zweiten Quartal des Geschäftsjahrs werden im Ergebnis vor Steuern nach dem Finanzergebnis ausgewiesen.

Das Gemeinschaftsunternehmen **Rail Telecom SPA, Algerien**, an dem der Konzern 49% der Anteile hielt, ist im Zuge des Verkaufs des Teilkonzerns Kapsch CarrierCom im ersten Quartal des Geschäftsjahrs 2019/20 abgegangen. In den Monaten April und Mai des Geschäftsjahrs 2019/20 wurde das algerische Gemeinschaftsunternehmen nach der Equity-Methode bilanziert. Der Buchwert des Anteils zum 31. Mai 2019 betrug TEUR 60 (31. März 2019: TEUR 60).

## 18.1 Anteile an assoziierten Unternehmen.

### Kapsch Financial Services GmbH, Wien.

Der Konzern hielt zum 31. März 2020 49% der Anteile an der Kapsch Financial Services GmbH, Wien (31. März 2019: 49%). Der Buchwert zum 31. März 2020 betrug TEUR 2.563 (31. März 2019: TEUR 2.538). Anteilige Ergebnisse aus diesem assoziierten Unternehmen werden im Ergebnis vor Steuern nach dem Finanzergebnis ausgewiesen. Die anteilige Dividende betrug im Geschäftsjahr 2019/20 TEUR 287. Die nachfolgende Tabelle zeigt die zusammenfassenden Finanzinformationen der Gesellschaft zum letzten Bilanzstichtag:



|                             | 30. September 2018 | 30. September 2019 |
|-----------------------------|--------------------|--------------------|
| Langfristige Vermögenswerte | 34.876             | 46.399             |
| Kurzfristige Vermögenswerte | 1.353              | 3.991              |
| Langfristige Schulden       | -454               | -24.466            |
| Kurzfristige Schulden       | -33.414            | -23.657            |
| <b>Nettovermögen</b>        | <b>2.362</b>       | <b>2.267</b>       |
| Umsatz                      | 32.989             | 41.893             |
| Periodenergebnis            | 1.034              | 592                |
| Sonstiges Ergebnis          | -6                 | -7                 |
| <b>Gesamtergebnis</b>       | <b>1.028</b>       | <b>585</b>         |

Die oben angeführten Finanzinformationen beziehen sich auf den zuletzt geprüften Abschluss der Kapsch Financial Services GmbH, Wien. Aufgrund des abweichenden Bilanzstichtags der Gesellschaft gegenüber dem Konzern wird für den vorliegenden Konzernabschluss das Nettovermögen anhand eines Zwischenabschlusses bewertet und bilanziert.

#### Sensor Network Services GmbH, Wien.

Der Konzern hielt zum 31. März 2020 einen Anteil von 37,5% (31. März 2019: 37,5%). Die Bilanzierung erfolgt nach der Equity-Methode. Der Buchwert des Anteils zum 31. März 2020 betrug TEUR 1.106 (31. März 2019: TEUR 544). Der Zugang zum Buchwert im Geschäftsjahr 2019/20 von TEUR 563 ist auf eine Kapitalerhöhung zurückzuführen. Anteilige Ergebnisse aus diesem assoziierten Unternehmen werden im Ergebnis vor Steuern nach dem Finanzergebnis ausgewiesen. Die nachfolgende Tabelle zeigt die zusammenfassenden Finanzinformationen der Gesellschaft zum letzten Bilanzstichtag:

|                             | 31. Dezember 2018 | 31. Dezember 2019 |
|-----------------------------|-------------------|-------------------|
| Langfristige Vermögenswerte | 558               | 927               |
| Kurzfristige Vermögenswerte | 839               | 843               |
| Langfristige Schulden       | -1                | 0                 |
| Kurzfristige Schulden       | -295              | -261              |
| <b>Nettovermögen</b>        | <b>1.100</b>      | <b>1.509</b>      |
| Umsatz                      | 25                | 197               |
| Periodenergebnis            | -348              | -1.090            |
| Sonstiges Ergebnis          | 0                 | 0                 |
| <b>Gesamtergebnis</b>       | <b>-348</b>       | <b>-1.090</b>     |

#### CALPANA business consulting GmbH, Linz.

Der Konzern hielt zum 31. März 2020 40% an CALPANA business consulting GmbH, Linz (31. März 2019: 40%). Die Bilanzierung erfolgte nach der Equity-Methode. Der Buchwert des Anteils zum 31. März 2020 betrug TEUR 347 (31. März 2019: TEUR 347). Anteilige Ergebnisse aus diesem assoziierten Unternehmen werden im Ergebnis vor Steuern nach dem Finanzergebnis ausgewiesen. Die anteilige Dividende betrug im Geschäftsjahr 2019/20 TEUR 212. Die nachfolgende Tabelle zeigt die zusammenfassenden Finanzinformationen der Gesellschaft zum letzten Bilanzstichtag:

|                             | 31. März 2018 | 31. März 2019 |
|-----------------------------|---------------|---------------|
| Langfristige Vermögenswerte | 32            | 221           |
| Kurzfristige Vermögenswerte | 2.427         | 1.825         |
| Langfristige Schulden       | -742          | 0             |
| Kurzfristige Schulden       | -650          | -1.473        |
| <b>Nettovermögen</b>        | <b>1.068</b>  | <b>573</b>    |
| Umsatz                      | 3.564         | 3.477         |
| Periodenergebnis            | 889           | 526           |
| Sonstiges Ergebnis          | 0             | 0             |
| <b>Gesamtergebnis</b>       | <b>889</b>    | <b>526</b>    |

#### LLC National operator of telematic services, Russland.

Kapsch TrafficCom gründete am 3. Dezember 2015 gemeinsam mit einem Partner das russische Unternehmen LLC National operator of telematic services und hält einen Anteil von 49% an der Gesellschaft. Der Buchwert des Anteils und das anteilige Ergebnis zum 31. März 2020 betragen TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 0).

### Traffic Technology Services Inc., USA.

Zum Stichtag 31. März 2020 hielt der Konzern 41,56%. Der Buchwert des Anteils zum 31. März 2020 betrug TEUR 7.913 (31. März 2019: TEUR 9.080). Das anteilige Ergebnis aus diesem assoziierten Unternehmen betrug 2019/20 TEUR -1.167 (2018/19: TEUR -253). Die nachfolgende Tabelle zeigt die zusammenfassenden Finanzinformationen der Gesellschaft.

|                              | 31. März 2019  | 31. März 2020  |
|------------------------------|----------------|----------------|
| Langfristige Vermögenswerte  | 8.660          | 10.118         |
| Kurzfristige Vermögenswerte  | 3.912          | 353            |
| Langfristige Schulden        | -1.511         | -1.637         |
| Kurzfristige Schulden        | -262           | -469           |
| <b>Nettovermögen</b>         | <b>10.799</b>  | <b>8.365</b>   |
|                              |                |                |
|                              | <b>2018/19</b> | <b>2019/20</b> |
| Umsatz                       | 335            | 1.290          |
| Jahresüberschuss/-fehlbetrag | -770           | -2.809         |
| Sonstiges Ergebnis           | 0              | 0              |
| <b>Gesamtergebnis</b>        | <b>-770</b>    | <b>-2.809</b>  |

### 18.2 Anteile an Gemeinschaftsunternehmen.

#### autoTicket GmbH, Deutschland.

Informationen sowie die zusammenfassenden Finanzinformationen für autoTicket GmbH, Deutschland, sind in Erläuterung 2 enthalten. Das anteilige Ergebnis im Geschäftsjahr belief sich auf TEUR -4.578 (2018/19: TEUR 754). Der Buchwert zum 31. März 2020 betrug TEUR 24.045 (31. März 2019: TEUR 10.766).

#### Copiloto Colombia S.A.S., Kolumbien.

Im Geschäftsjahr 2019/20 wurde mit einem Partner zu gleichen Teilen (50%) die Gesellschaft Copiloto Colombia S.A.S., Kolumbien gegründet. Die anteiligen Ergebnisse beliefen sich im Geschäftsjahr 2019/20 auf TEUR -60. Der Buchwert zum 31. März 2020 betrug TEUR 551. Die nachfolgende Tabelle zeigt die zusammenfassenden Finanzinformationen der Gesellschaft.

|   | 31. März 2019  | 31. März 2020  |
|---|----------------|----------------|
| Langfristige Vermögenswerte                     | n.a.           | 540            |
| Kurzfristige Vermögenswerte                     | n.a.           | 952            |
| Langfristige Schulden                           | n.a.           | -20            |
| Kurzfristige Schulden                           | n.a.           | -2             |
| <b>Nettovermögen</b>                            | <b>n.a.</b>    | <b>1.470</b>   |
|   |                |                |
| Liquide Mittel                                  | n.a.           | 883            |
| Finanzverbindlichkeiten (lang- und kurzfristig) | n.a.           | 0              |
|   |                |                |
|   | <b>2018/19</b> | <b>2019/20</b> |
| Umsatz  | n.a.           | 0              |
| Jahresüberschuss/-fehlbetrag                    | n.a.           | -121           |
| Sonstiges Ergebnis                              | n.a.           | 0              |
| <b>Gesamtergebnis</b>                           | <b>n.a.</b>    | <b>-121</b>    |

| Überleitung   | 31. März 2019 | 31. März 2020 |
|---|---------------|---------------|
| Nettovermögen zu Beginn des Geschäftsjahres           | n.a.          | 0             |
| Einzahlung Nominalkapital                             | n.a.          | 1.603         |
| Gesamtergebnis  | n.a.          | -121          |
| <b>Nettovermögen zum 31. März des Geschäftsjahres</b> | <b>n.a.</b>   | <b>1.501</b>  |
|   |               |               |
| Anteil (50 %)   | n.a.          | 750           |
| Anpassungen aus Zwischengewinneliminierung            | n.a.          | -199          |
| <b>Buchwert zum 31. März des Geschäftsjahres</b>      | <b>n.a.</b>   | <b>551</b>    |

### Konsortien.

Im Zuge der Akquisition der Anteile an der tolltickets GmbH, Deutschland, am 1. Juli 2016 wurden die beiden italienischen Konsortien Consorzio 4trucks und MyConsorzio erworben. Die Bilanzierung erfolgt nach der Equity-Methode. Anteilige Ergebnisse aus diesen Gemeinschaftsunternehmen (2019/20: TEUR 0) werden im Ergebnis vor Steuern nach dem Finanzergebnis ausgewiesen. Die Gemeinschaftsunternehmen Consorzio 4trucks und MyConsorzio werden gemeinschaftlich mit je einem Partner geführt, wobei bei beiden Konsortien eine gleichmäßige Verteilung der Anteile zu je 50% vorliegt. Beide Konsortien dienen als Einkaufsgenossenschaften mit dem Ziel, Rabatte an Spediteure weiterzugeben. Die Vermögenswerte sind den beiden Konsortien zuzurechnen. Die Konsortialmitglieder sind grundsätzlich von der Haftung ausgeschlossen. Mit 31. März 2020 schied tolltickets GmbH, Deutschland, aus dem Konsortium Consorzio 4trucks aus. Dafür erhielt Kapsch TrafficCom im Mai 2020 eine Abgeltung in Höhe von TEUR 38.

Der Buchwert der Anteile zum 31. März 2020 an dem Konsortium MyConsorzio beträgt TEUR 1 (31. März 2019 an beiden Konsortien zusammen: TEUR 1). Die nachfolgende Tabelle zeigt die zusammengefassten Finanzinformationen der Gesellschaften zum letzten Bilanzstichtag.

|                              | 31. Dezember 2018 | 31. Dezember 2019 |
|------------------------------|-------------------|-------------------|
| Langfristige Vermögenswerte  | 19                | 17                |
| Kurzfristige Vermögenswerte  | 559               | 590               |
| Langfristige Schulden        | -17               | -20               |
| Kurzfristige Schulden        | -560              | -611              |
| <b>Nettovermögen</b>         | <b>1</b>          | <b>-23</b>        |
|                              |                   |                   |
|                              | <b>2018/19</b>    | <b>2019/20</b>    |
| Umsatz                       | 2.852             | 4.986             |
| Jahresüberschuss/-fehlbetrag | 1                 | -13               |
| Sonstiges Ergebnis           | 1                 | 0                 |
| <b>Gesamtergebnis</b>        | <b>2</b>          | <b>-13</b>        |

### 18.3 Gemeinschaftliche Tätigkeiten.

Die Gruppe hatte im Geschäftsjahr 2019/20 mehrere gemeinschaftliche Vereinbarungen, hauptsächlich für Projekte im Bereich der Errichtung und Wartung, unter anderem in Peru, das ein Verkehrsmanagement-System für Lima, Peru, liefert. Diese sind als gemeinschaftliche Tätigkeiten ausgewiesen. Auch das Unternehmen MoKA SAS, Frankreich, ist als gemeinschaftliche Tätigkeit in den Konzern einbezogen. Im Geschäftsjahr 2019/20 ist keine dieser gemeinschaftlichen Tätigkeiten einzeln für die Gruppe wesentlich. Anteilige Umsätze in Höhe von TEUR 10.493 (2018/19: TEUR 15.496) und anteilige Ergebnisse in Höhe von TEUR -645 (2018/19: TEUR 484) sind in die jeweiligen Positionen im Konzernabschluss einbezogen.

## 19 Finanzinstrumente.

| Finanzinstrumente nach Kategorie zum Buchwert   | 31. März 2019  | 31. März 2020  |
|---|----------------|----------------|
| <b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte</b>                    | <b>332.572</b> | <b>248.771</b> |
| <b>Fortgeführte Anschaffungskosten</b>  | <b>257.686</b> | <b>196.907</b> |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen  | 257.686        | 196.907        |
| <b>Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert</b>  | <b>50</b>      | <b>0</b>       |
| Derivative Finanzinstrumente (Fair Value Level 2)   | 50             | 0              |
| <b>Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte <sup>1)</sup></b>  | <b>74.836</b>  | <b>51.864</b>  |
| <b>Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen (lang- und kurzfristig) zu fortgeführten Anschaffungskosten</b> | <b>189.107</b> | <b>183.100</b> |
| <b>Sonstige finanzielle Vermögenswerte und Beteiligungen (lang- und kurzfristig)</b>                          | <b>23.656</b>  | <b>18.080</b>  |
| <b>Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert</b>  | <b>21.001</b>  | <b>15.473</b>  |
| Wertpapiere (Fair Value Level 1)  | 9.497          | 9.062          |
| Kurzfristige Wertpapiere (Fair Value Level 1)   | 0              | 96             |
| Derivative Finanzinstrumente (Fair Value Level 2)   | 79             | 59             |
| Beteiligungen (Fair Value Level 1)  | 11.389         | 5.734          |
| Beteiligungen (Fair Value Level 3)  | 37             | 521            |
| <b>Fortgeführte Anschaffungskosten</b>  | <b>2.655</b>   | <b>2.607</b>   |
| Sonstige finanzielle Forderungen und Ausleihungen (langfristig)   | 1.520          | 1.406          |
| Sonstige finanzielle Forderungen und Ausleihungen (kurzfristig)   | 1.135          | 1.200          |
| <b>Liquide Mittel zu fortgeführten Anschaffungskosten</b>   | <b>139.000</b> | <b>169.680</b> |
| <b>Finanzverbindlichkeiten (lang- und kurzfristig) zu fortgeführten Anschaffungskosten</b>                    | <b>302.084</b> | <b>336.813</b> |
| Schuldscheindarlehen (Fair Value Level 2)   | 74.794         | 75.160         |
| Projektfinanzierung langfristig (Fair Value Level 2)  | 50.000         | 37.500         |
| Betriebsmittelkredite langfristig (Fair Value Level 2)  | 46.492         | 96.718         |
| Sonstige Finanzverbindlichkeiten (Fair Value Level 2)   | 130.798        | 127.435        |
| <b>Leasingverbindlichkeiten (lang- und kurzfristig) zu fortgeführten Anschaffungskosten <sup>2)</sup></b>     | <b>14.479</b>  | <b>139.428</b> |
| <b>Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zu fortgeführten Anschaffungskosten</b>                   | <b>124.252</b> | <b>117.745</b> |
| <b>Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen (lang- und kurzfristig)</b>                                    | <b>132.319</b> | <b>101.634</b> |
| <b>Fortgeführte Anschaffungskosten</b>  | <b>7.083</b>   | <b>4.089</b>   |
| Variable Kaufpreiskomponenten (Earn-out, Fair Value Level 3)  | 5.737          | 3.573          |
| Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten  | 1.346          | 515            |
| <b>Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert</b>  | <b>1.237</b>   | <b>1.110</b>   |
| Derivative Finanzinstrumente (Fair Value Level 2)   | 1.237          | 1.110          |
| <b>Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten <sup>1)</sup></b>   | <b>123.999</b> | <b>96.435</b>  |

<sup>1)</sup> Nicht finanzielle Forderungen und Verbindlichkeiten dienen nur zur Abstimmung mit der jeweiligen Bilanzposition.

<sup>2)</sup> Leasingverbindlichkeiten sind finanzielle Schulden, die jedoch nicht den Angabepflichten gemäß IFRS 7 unterliegen.

### **Veränderungen und beizulegender Zeitwert.**

Im Geschäftsjahr 2019/20 wurden keine Umgliederungen zwischen den Hierarchiestufen vorgenommen.

Wertpapiere zum 31. März 2020 betrafen wie im Vorjahr Staatsanleihen, Bankschuldverschreibungen sowie Anteile an Investmentfonds. Kapsch nutzte die Option ein Schuldinstrument, das nach IFRS 9 zu fortgeführten Anschaffungskosten zu bilanzieren wäre, mit dem beizulegenden Zeitwert anzusetzen.

Die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Beteiligungen betrafen zum 31. März 2020 mit TEUR 5.734 eine 15,4 %-Beteiligung (31. März 2019: 15,4 %) an der börsennotierten Q-Free ASA, Norwegen.

Die Buchwerte der folgenden Positionen, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, stellen entsprechend IFRS 7.29 einen angemessenen Näherungswert für den beizulegenden Zeitwert dar: „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte“, „Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen“, „Sonstige kurzfristige finanzielle Forderungen und Ausleihungen“, „Liquide Mittel“, „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“, sowie „Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen“. Diese Positionen sind Level 3 zugeordnet.

Der beizulegende Zeitwert der lang- und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten betrug für das Schuldscheindarlehen TEUR 76.437 (31. März 2019: TEUR 72.818), für die Projektfinanzierung TEUR 37.344 (31. März 2019: TEUR 47.194), für die langfristigen Betriebsmittelkredite TEUR 96.685 (31. März 2019: 44.429) und für die sonstigen Finanzverbindlichkeiten TEUR 128.338 (31. März 2019: TEUR 127.915). Der beizulegende Zeitwert der sonstigen finanziellen langfristigen Forderungen und Ausleihungen betrug TEUR 1.594 (31. März 2019: TEUR 766) und der langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten TEUR 498 (31. März 2019: TEUR 1.302). Die Entwicklung der Level-3-Earn-out-Verbindlichkeiten ist in Erläuterung 32 angegeben. Die Zeitwerte betreffend Immobilien, die als Finanzinvestition gehalten werden, sind in Erläuterung 17 angegeben.

### **Fair-Value-Hierarchie und Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes:**

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sind in eine der drei nachfolgenden Fair-Value-Hierarchien einzuordnen:

Level 1: Es bestehen notierte Preise auf aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten. Im Konzern werden die Beteiligung an der Q-Free ASA, Norwegen, und börsennotierte Eigenkapitalinstrumente der Level-1-Kategorie zugeordnet.

Level 2: Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, die nicht auf aktiven Märkten gehandelt werden, wird anhand eines Bewertungsverfahrens, abgeleitet von direkt oder indirekt beobachtbaren Marktdaten, ermittelt. In diese Kategorie fallen Wertpapiere, die nicht regelmäßig gehandelt werden, derivative Finanzinstrumente und finanzielle Schulden.

Spezifische Bewertungsverfahren, die zur Bewertung von Finanzinstrumenten verwendet werden, beinhalten unter anderem:

- > Quotierte Marktpreise werden für Wertpapiere herangezogen.
- > Der beizulegende Zeitwert von Zinsswaps wird anhand beobachtbarer Renditekurven als Barwert der geschätzten künftigen Zahlungsströme berechnet.
- > Der beizulegende Zeitwert von Devisentermingeschäften wird mit dem Termin-Wechselkurs zum Bilanzstichtag bewertet, wobei der sich ergebende Wert auf den Barwert abgezinst wird.
- > Der beizulegende Zeitwert der in Level 2 eingeordneten Finanzverbindlichkeiten wurde durch Diskontierung der Bruttocashflows über die vertragliche Laufzeit mit einem risikoadäquaten Zinssatz ermittelt.
- > Andere Bewertungsverfahren, wie die Discounted-Cashflow-Methode, werden für die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der restlichen Finanzinstrumente benutzt.

Level 3: Finanzinstrumente, deren Bewertungsinformationen nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren, werden in die Level-3-Kategorie eingeordnet. Variable Kaufpreiskomponenten (Earn-out) fallen in diese Kategorie und basieren auf vereinbarten Konditionen und der Erwartung über die künftige Umsatz-/Ergebnisentwicklung der betreffenden Tochtergesellschaften. Langfristige Kaufpreiskomponenten werden mit einem risikoadäquaten Zinssatz abgezinst.

## Gesamtergebnisrechnung.

Finanzinstrumente werden in der Gesamtergebnisrechnung mit folgenden Nettoergebnissen erfasst:

|   | 2018/19 <sup>1)</sup> | 2019/20 <sup>1)</sup> |
|---|-----------------------|-----------------------|
| Zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bilanzierte Kredite und Forderungen       | -3.664                | -8.829                |
| Zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bilanzierte finanzielle Verbindlichkeiten | -8.068                | -9.607                |
| Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert                                       | 6.269                 | -7.773                |
| <b>Gesamt</b>   | <b>-5.462</b>         | <b>-26.209</b>        |

<sup>1)</sup> Sowohl das Geschäftsjahr 2019/20 als auch das Vorjahr (2018/19) werden exklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt und das Vorjahr entsprechend angepasst.

## Derivative Finanzinstrumente.

Derivative Finanzinstrumente, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, werden im operativen Ergebnis bzw. Finanzergebnis gezeigt.

Die Tabelle in dieser Erläuterung zeigt die Bilanzwerte. Die operativen Erträge bzw. Verluste aus der Änderung des beizulegenden Zeitwertes derivativer Finanzinstrumente betragen TEUR 176 bzw. TEUR -280 (2018/19: TEUR 6.268 bzw. TEUR -233). Die Gewinne und Verluste, die im Finanzergebnis enthalten sind, sind in Erläuterung 11 dargestellt.

Zur Absicherung des Fremdwährungsrisikos werden in unwesentlichem Ausmaß bestimmte derivative Finanzinstrumente als Cashflow Hedges designiert. Es handelt sich dabei um Devisenterminkontrakte mit unterschiedlichen Laufzeiten und Währungen. Veränderungen bei den Cashflow Hedges werden im sonstigen Ergebnis gezeigt. Zum 31. März 2020 gab es wie im Vorjahr keine offenen Cashflow Hedges.

## 20 Sonstige langfristige Vermögenswerte.

|  | 31. März 2019 | 31. März 2020 |
|--|---------------|---------------|
| Vertragsanbahnungskosten <sup>1)</sup> | 4.200         | 0             |
| Sonstige langfristige Forderungen      | 4.877         | 1.083         |
| <b>Gesamt</b>                          | <b>9.077</b>  | <b>1.083</b>  |

<sup>1)</sup> Aufgrund der Finalisierung der Kaufpreisallokation von Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, wurde der Wert zum 31. März 2019 angepasst.

Im Geschäftsjahr 2019/20 wurde die Kaufpreisallokation des Unternehmenszusammenschlusses in Sambia finalisiert und die Vertragsanbahnungskosten zum 31. März 2019 korrigiert (siehe Erläuterung 34.2). Im Zusammenhang mit der frühzeitigen Kündigung von Projekten zur deutschen Infrastrukturangabe wurden Vertragsanbahnungskosten im Ausmaß von TEUR 4.100 wertgemindert.

Die sonstigen langfristigen Forderungen beinhalteten Garantien sowie Mietgarantien für Gebäude. Im Vorjahr waren im Wesentlichen Steuerrückerstattungen in Frankreich in Höhe von TEUR 3.631 enthalten, die im Rahmen des Verkaufs der Segmente Carrier und Public Transport abgegangen sind.

Die Restlaufzeit beträgt wie im Vorjahr mehr als 1 Jahr, aber weniger als 5 Jahre ab dem Bilanzstichtag. Die Bruttocashflows der sonstigen langfristigen Vermögenswerte bei Laufzeiten von bis zu 2 Jahren betragen TEUR 50 (31. März 2019: TEUR 950), Laufzeiten zwischen 2 und 3 Jahren TEUR 289 (31. März 2019: TEUR 1.152) und Laufzeiten von über 3 Jahren TEUR 864 (31. März 2019: TEUR 2.927).

## 21 Vorräte.

|   | 31. März 2019 | 31. März 2020 |
|---|---------------|---------------|
| Bezogene Teile und Handelswaren, zu Anschaffungskosten                              | 40.270        | 28.018        |
| Unfertige Erzeugnisse und noch nicht abrechenbare Leistungen, zu Herstellungskosten | 5.070         | 4.356         |
| Fertigerzeugnisse, zu Herstellungskosten  | 32.627        | 27.385        |
| Anzahlungen auf Vorräte   | 1.815         | 962           |
| <b>Gesamt</b>   | <b>79.782</b> | <b>60.721</b> |

Vorräte sanken für Projekte speziell in Österreich, Bulgarien und Kanada, während sie in den USA anstiegen. Bei einzelnen Posten der Vorräte wurden, wenn erforderlich, Abschreibungen auf den Nettoveräußerungswert vorgenommen. Die für Vorräte vorgenommenen Wertberichtigungen betragen zum 31. März 2020 TEUR 23.385 (31. März 2019: TEUR 25.869). In der Berichtsperiode wurden TEUR 2.484 erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst (2018/19: TEUR 1.454).

Wären die getroffenen Annahmen für die Wertberichtigung der Vorräte um 10 % höher bzw. niedriger gewesen, wäre der Effekt mit TEUR -5.975 bzw. TEUR +5.528 (31. März 2019: TEUR -7.797 bzw. TEUR +7.139) nur unwesentlich anders.

## 22 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte.

|   | 31. März 2019  | 31. März 2020  |
|---|----------------|----------------|
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen  | 264.424        | 205.319        |
| Wertberichtigungen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen                                  | -6.738         | -8.412         |
| <b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – netto</b>   | <b>257.686</b> | <b>196.907</b> |
| Forderungen gegenüber dem Finanzamt (ausgenommen Ertragsteuern)                                   | 28.349         | 17.353         |
| Übrige Forderungen und Abgrenzungen   | 46.538         | 34.511         |
| <b>Summe Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte.</b> | <b>332.572</b> | <b>248.771</b> |

Entwicklung der Wertberichtigungen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen:

|  | 2018/19        | 2019/20       |
|--|----------------|---------------|
| <b>Stand am 31. März des Vorjahres</b>   | <b>-9.697</b>  | <b>-6.738</b> |
| Anpassungen aufgrund Erstanwendung IFRS 9  | -3.037         | -             |
| <b>Stand am 1. April des Vorjahres</b>   | <b>-12.733</b> | <b>-6.738</b> |
| Abgänge aufgrund des Verkaufs von Unternehmen  | -62            | 771           |
| Zuführung zu Einzelwertberichtigungen  | -836           | -4.650        |
| Verbrauch von Einzelwertberichtigungen   | 6.408          | 380           |
| Auflösung von Einzelwertberichtigungen   | 692            | 488           |
| Erwartete Wertberichtigungen für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gemäß IFRS 9 | -158           | 592           |
| Währungsumrechnungsdifferenzen   | -50            | 746           |
| <b>Stand am 31. März des Geschäftsjahres</b>   | <b>-6.738</b>  | <b>-8.412</b> |

Fälligkeitsstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen:

|                   | 2018/19        | 2019/20        |
|-------------------|----------------|----------------|
| Noch nicht fällig | 187.918        | 115.052        |
| Überfällig        |                |                |
| 1-30 Tage         | 31.555         | 60.083         |
| 31-60 Tage        | 4.919          | 5.728          |
| 61-90 Tage        | 5.743          | 1.629          |
| 91-180 Tage       | 17.795         | 8.649          |
| 181-270 Tage      | 2.769          | 1.624          |
| über 271 Tage     | 13.726         | 12.554         |
| <b>Gesamt</b>     | <b>264.424</b> | <b>205.319</b> |

Von den Gesamtforderungen sind 85,3% noch nicht fällig oder innerhalb von 30 Tagen überfällig (Vorjahr: 83,0%). Es besteht, mit Ausnahme des Mautprojekts in Bulgarien keine Konzentration des Kreditrisikos in Bezug auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, da der Konzern im Allgemeinen eine große Zahl an Kunden weltweit hat. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betreffend das Mautprojekt in Bulgarien beliefen sich auf TEUR 27.610 (31. März 2019: TEUR 46.016), wobei im Geschäftsjahr Forderungen aus dem Vorjahr von TEUR 46.016 zur Gänze bezahlt wurden.

## 23 Vertragsvermögenswerte und Vertragsverbindlichkeiten.

Die Vertragsvermögenswerte und -verbindlichkeiten aus Kundenverträgen setzen sich wie folgt zusammen:

|   | 31. März 2019  | 31. März 2020  |
|---|----------------|----------------|
| Kurzfristige Vertragsvermögenswerte                       | 168.796        | 171.037        |
| Wertberichtigung zu kurzfristigen Vertragsvermögenswerten | -695           | -1.715         |
| <b>Summe kurzfristige Vertragsvermögenswerte</b>          | <b>168.101</b> | <b>169.322</b> |
| Langfristige Vertragsvermögenswerte                       | 21.151         | 14.990         |
| Wertberichtigung zu langfristigen Vertragsvermögenswerten | -144           | -1.212         |
| <b>Summe langfristige Vertragsvermögenswerte</b>          | <b>21.007</b>  | <b>13.778</b>  |
| <b>Summe Vertragsvermögenswerte</b>                       | <b>189.107</b> | <b>183.100</b> |
| Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten                    | 53.907         | 33.275         |
| Langfristige Vertragsverbindlichkeiten                    | 11.457         | 25.985         |
| <b>Summe Vertragsverbindlichkeiten</b>                    | <b>65.365</b>  | <b>59.260</b>  |

Wertberichtigungen zu Vertragsvermögenswerten betragen zum 31. März 2020 TEUR 2.927 (31. März 2019 TEUR 840) und betreffen neben erwarteten Wertberichtigungen nach IFRS 9 vor allem Wertberichtigungen im Zusammenhang mit dem Projekt in Sambia sowie einem Projekt in den USA. Der erfolgswirksame Betrag von TEUR 2.267 (2018/19: TEUR 428) wurde im Geschäftsjahr 2019/20 in der Gesamtergebnisrechnung berücksichtigt.

Von den Vertragsverbindlichkeiten zum 31. März 2019 in Höhe von TEUR 65.365 wurden TEUR 29.907 im Geschäftsjahr 2019/20 als Umsatzerlöse erfasst (2018/19: TEUR 33.375).

Sensitivitätsanalysen deuten darauf hin, dass das Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit bei einer Änderung der Margen um 10%, von den bisher angenommenen Schätzungen, um rund TEUR 9.666 bzw. TEUR -10.775 abweichen würde. Bisher waren die getroffenen Annahmen weitgehend zuverlässig.

Die zukünftigen Umsatzerlöse aus nicht erfüllten Leistungsverpflichtungen betragen:

|                                | 2018/19 <sup>1)</sup> | 2019/20 <sup>1)</sup> |
|--------------------------------|-----------------------|-----------------------|
| <b>Zukünftige Umsatzerlöse</b> | <b>2.722.221</b>      | <b>1.936.171</b>      |
| Bis zu 1 Jahr                  | 875.928               | 678.297               |
| Zwischen 1 und 2 Jahren        | 525.149               | 344.960               |
| Zwischen 2 und 3 Jahren        | 225.982               | 212.370               |
| Zwischen 3 und 4 Jahren        | 183.675               | 162.988               |
| Zwischen 4 und 5 Jahren        | 98.520                | 124.667               |
| Über 5 Jahre                   | 812.967               | 412.890               |

<sup>1)</sup> Sowohl das Geschäftsjahr 2019/20 als auch das Vorjahr (2018/19) werden exklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt und das Vorjahr entsprechend angepasst.



## 24 Liquide Mittel.

|                               | 31. März 2019  | 31. März 2020  |
|-------------------------------|----------------|----------------|
| Kassa                         | 133            | 142            |
| Guthaben bei Kreditinstituten | 138.867        | 169.538        |
| <b>Gesamt</b>                 | <b>139.000</b> | <b>169.680</b> |

Die Buchwerte dieses Postens stellen auch den Finanzmittelbestand der Kapitalflussrechnung zum Ende der Berichtsperiode dar.

## 25 Eigenkapital.

**Stammkapital.** Das eingetragene Stammkapital der Gesellschaft beträgt EUR 726.728. Das Stammkapital ist vollständig einbezahlt.

**Kapitalrücklage.** In der Kapitalrücklage wird jener Teil der Rücklagen ausgewiesen, der nicht aus dem Periodenergebnis früherer Berichtsperioden gebildet worden ist.

**Sonstige Rücklagen.** Die sonstigen Rücklagen beinhalten Effekte aus der Veränderung der Beteiligungsquote an Tochterunternehmen sowie Rücklagen aus dem sonstigen Konzernergebnis, wie die Rücklage für Differenzen aus der Währungsumrechnung, Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses nach Abzug latenter Steuern sowie im Vorjahr Effekte aus der Veränderung der Cashflow Hedge-Rücklage nach Abzug latenter Steuern. Im Vorjahr waren darüber hinaus noch Effekte aus der Auflösung negativer Minderheiten aus der Vergangenheit enthalten.

**Konzernbilanzgewinn.** Der Konzernbilanzgewinn enthält das Nettoergebnis des Geschäftsjahres sowie die in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, soweit diese nicht ausgeschüttet wurden.

**Nicht beherrschende Anteile.** Die nicht beherrschenden Anteile umfassen die Fremdanteile am Eigenkapital vollkonsolidierter Tochtergesellschaften.

### Kapital- und Anteilsveränderungen bei Tochterunternehmen.

Die Effekte aus Kapital- und Anteilsveränderungen bei Tochterunternehmen im Geschäftsjahr 2019/20 betreffen die Anpassung der nicht beherrschenden Anteile an Streetline Inc. USA sowie Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses, die nicht in das Periodenergebnis umgebucht werden. Die Effekte aus Kapital- und Anteilsveränderungen im Geschäftsjahr 2018/19 resultieren aus Verschiebungen von Anteilen zwischen unterschiedlichen Teilkonzernen des Kapsch Konzerns und bewirken damit Verschiebungen der Beteiligungsverhältnisse sowie Effekte aus der Entkonsolidierung von Tochterunternehmen aus der Liquidation diverser Tochtergesellschaften.

### Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen.

Die Effekte aus dem Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen im Geschäftsjahr 2018/19 resultieren im Wesentlichen aus der Vollkonsolidierung der Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia (siehe Erläuterung 34.2) und wurden aufgrund der finalen Kaufpreisallokation zum 31. März 2019 angepasst.

### Kapitalerhöhungen bei Tochterunternehmen.

Die Effekte aus Kapitalerhöhungen bei Tochterunternehmen im Geschäftsjahr 2018/19 betrafen Kapitalzuschüsse, die von den Gesellschaftern der tolltickets GmbH, Deutschland, und der FLUIDTIME Data Services GmbH, Wien, anteilmäßig einbezahlt wurden.

## 26 Kurz- und langfristige Finanzverbindlichkeiten.

|                                      | 31. März 2019  | 31. März 2020  |
|--------------------------------------|----------------|----------------|
| Langfristige Finanzverbindlichkeiten | 240.693        | 251.762        |
| Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten | 61.391         | 85.050         |
| <b>Gesamt</b>                        | <b>302.084</b> | <b>336.813</b> |

Die Bewegungen stellen sich wie folgt dar:

|   | 31. März<br>2019 | Abgänge<br>aufgrund des<br>Verkaufs von<br>Unternehmen | Umglie-<br>derung | Auf-<br>nahme | Rück-<br>zahlung | Währungs-<br>umrechnungs-<br>differenzen<br>und Zinsab-<br>grenzungen | 31. März<br>2020 |
|---|------------------|--|-------------------|---------------|------------------|---|------------------|
| Schuldschein-<br>darlehen                             | 74.794           | 0  | 0                 | 0             | 0                | 365   | 75.160           |
| Kredite für<br>Akquisitionen                          | 21.976           | 0  | -6.649            | 0             | 0                | 0   | 15.327           |
| Kredite zur<br>Projektfinanzierung                    | 50.000           | 0  | -12.500           | 0             | 0                | 0   | 37.500           |
| Betriebsmittelkredite                                 | 46.492           | 0  | -11.941           | 62.631        | 0                | -464  | 96.718           |
| Sonstige langfristige<br>Kredite                      | 47.430           | -383   | -19.990           | 0             | 0                | 0   | 27.057           |
| <b>Langfristige<br/>Finanzverbindlich-<br/>keiten</b> | <b>240.693</b>   | <b>-383</b>  | <b>-51.080</b>    | <b>62.631</b> | <b>0</b>         | <b>-98</b>  | <b>251.762</b>   |
| Kredite für<br>Akquisitionen                          | 8.316            | 0  | 6.649             | 0             | -8.316           | 0   | 6.649            |
| Kredite zur<br>Projektfinanzierung                    | 7.078            | -6.660   | 12.500            | 606           | -294             | 105   | 13.336           |
| Betriebsmittelkredite                                 | 35.622           | -15.197  | 17.187            | 6.828         | -2.516           | -13   | 41.911           |
| Sonstige kurzfristige<br>Kredite                      | 10.376           | 0  | 14.744            | 3.048         | -5.150           | 137   | 23.155           |
| <b>Kurzfristige<br/>Finanzverbindlich-<br/>keiten</b> | <b>61.391</b>    | <b>-21.857</b>   | <b>51.080</b>     | <b>10.482</b> | <b>-16.276</b>   | <b>230</b>  | <b>85.050</b>    |
| <b>Gesamt</b>   | <b>302.084</b>   | <b>-22.240</b>   | <b>0</b>          | <b>73.113</b> | <b>-16.276</b>   | <b>131</b>  | <b>336.813</b>   |

|   | 31. März<br>2018 | Zugang aus<br>Erwerb von<br>Unternehmen | Umglie-<br>derung | Auf-<br>nahme | Rück-<br>zahlung | Währungs-<br>umrechnungs-<br>differenzen<br>und Zinsab-<br>grenzungen | 31. März<br>2019 |
|---|------------------|---|-------------------|---------------|------------------|---|------------------|
| Schuldschein-<br>darlehen                             | 73.622           | 0                                       | 0                 | 36            | 0                | 1.136   | 74.794           |
| Kredite für<br>Akquisitionen                          | 30.292           | 0                                       | -8.316            | 0             | 0                | 0   | 21.976           |
| Kredite zur<br>Projektfinanzierung                    | 50.000           | 0                                       | 0                 | 0             | 0                | 0   | 50.000           |
| Betriebsmittelkredite                                 | 42.537           | 0                                       | -2.729            | 6.685         | 0                | 1   | 46.492           |
| Sonstige langfristige<br>Kredite                      | 13.516           | 227                                     | -6.412            | 40.080        | 0                | 19  | 47.430           |
| <b>Langfristige<br/>Finanzverbindlich-<br/>keiten</b> | <b>209.967</b>   | <b>227</b>                              | <b>-17.457</b>    | <b>46.801</b> | <b>0</b>         | <b>1.155</b>  | <b>240.693</b>   |
| Kredite für<br>Akquisitionen                          | 9.982            | 0                                       | 8.316             | 0             | -9.982           | 0   | 8.316            |
| Kredite zur<br>Projektfinanzierung                    | 7.583            | 0                                       | 0                 | 0             | -237             | -269  | 7.078            |
| Betriebsmittelkredite                                 | 77.235           | 0                                       | 2.529             | 4.002         | -49.343          | 1.200   | 35.622           |
| Sonstige kurzfristige<br>Kredite                      | 8.845            | 475                                     | 6.612             | 869           | -6.836           | 411   | 10.376           |
| <b>Kurzfristige<br/>Finanzverbindlich-<br/>keiten</b> | <b>103.645</b>   | <b>475</b>                              | <b>17.457</b>     | <b>4.871</b>  | <b>-66.398</b>   | <b>1.341</b>  | <b>61.391</b>    |
| <b>Gesamt</b>   | <b>313.612</b>   | <b>702</b>                              | <b>0</b>          | <b>51.672</b> | <b>-66.398</b>   | <b>2.496</b>  | <b>302.084</b>   |

Aufnahmen und Rückzahlungen sind zahlungswirksam.

Im Oktober bzw. Dezember 2019 wurden zwei langfristige Betriebsmittelkredite in Höhe von je TEUR 30.000 mit einer Laufzeit von 8 bzw. 7 Jahren und einem variablen Zinssatz abgeschlossen. Es wurde jeweils ein Zinsswap abgeschlossen, der zu einer fixen Verzinsung dieser Betriebsmittelkredite führt.

Die langfristigen Verbindlichkeiten betrafen per 31. März 2020 mit TEUR 75.160 ein Schuldscheindarlehen, das im Juni 2016 begeben wurde. Die Tranchen, Fristigkeiten und Zinssätze sind in der nachfolgenden Tabelle ersichtlich:

| Tranche       | Zinssatz            | Zinsfestsetzung und Zinszahlung | Rückzahlung   |
|---------------|---------------------|---------------------------------|---------------|
| EUR 26 Mio.   | 1,22 %              | jährlich                        | 16. Juni 2021 |
| EUR 4,5 Mio.  | 6M EURIBOR + 120 Bp | halbjährlich                    | 16. Juni 2021 |
| USD 14,5 Mio. | 3M LIBOR + 170 Bp   | vierteljährlich                 | 16. Juni 2021 |
| EUR 23,0 Mio. | 6M EURIBOR + 150 Bp | halbjährlich                    | 16. Juni 2023 |
| EUR 8,5 Mio.  | 2,26 %              | jährlich                        | 16. Juni 2026 |

Die Bruttocashflows (inklusive Zinsen) der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

| 2019/20                                     | Schuldscheindarlehen | Kredite für Akquisitionen | Kredite zur Projektfinanzierung | Betriebsmittelkredite | Sonstige Kredite | Gesamt         |
|---|----------------------|---------------------------|---------------------------------|-----------------------|------------------|----------------|
| Im 1. Halbjahr des nächsten Geschäftsjahres | 1.153                | 3.401                     | 6.838                           | 7.601                 | 9.864            | 28.857         |
| Im 2. Halbjahr des nächsten Geschäftsjahres | 615                  | 3.387                     | 6.955                           | 36.606                | 13.547           | 61.111         |
| <b>Gesamt bis zu 1 Jahr</b>                 | <b>1.768</b>         | <b>6.788</b>              | <b>13.793</b>                   | <b>44.208</b>         | <b>23.412</b>    | <b>89.968</b>  |
| Zwischen 1 und 2 Jahren                     | 44.618               | 6.734                     | 12.750                          | 8.421                 | 9.991            | 82.514         |
| Zwischen 2 und 3 Jahren                     | 536                  | 5.148                     | 12.650                          | 12.894                | 9.835            | 41.063         |
| Zwischen 3 und 4 Jahren                     | 23.364               | 3.578                     | 12.550                          | 41.873                | 6.699            | 88.064         |
| Zwischen 4 und 5 Jahren                     | 192                  | 0                         | 0                               | 10.949                | 342              | 11.483         |
| Über 5 Jahre                                | 8.596                | 0                         | 0                               | 25.649                | 851              | 35.097         |
| <b>Gesamt</b>                               | <b>79.074</b>        | <b>22.247</b>             | <b>51.743</b>                   | <b>143.994</b>        | <b>51.130</b>    | <b>348.188</b> |

| 2018/19                                     | Schuldscheindarlehen | Kredite für Akquisitionen | Kredite zur Projektfinanzierung | Betriebsmittelkredite | Sonstige Kredite | Gesamt         |
|---|----------------------|---------------------------|---------------------------------|-----------------------|------------------|----------------|
| Im 1. Halbjahr des nächsten Geschäftsjahres | 1.271                | 5.139                     | 270                             | 789                   | 2.722            | 10.192         |
| Im 2. Halbjahr des nächsten Geschäftsjahres | 731                  | 3.451                     | 550                             | 36.230                | 14.619           | 55.582         |
| <b>Gesamt bis zu 1 Jahr</b>                 | <b>2.003</b>         | <b>8.590</b>              | <b>820</b>                      | <b>37.019</b>         | <b>17.342</b>    | <b>65.773</b>  |
| Zwischen 1 und 2 Jahren                     | 1.463                | 6.845                     | 13.096                          | 12.209                | 20.400           | 54.013         |
| Zwischen 2 und 3 Jahren                     | 44.406               | 6.761                     | 12.750                          | 2.299                 | 10.236           | 76.452         |
| Zwischen 3 und 4 Jahren                     | 536                  | 5.155                     | 12.650                          | 1.892                 | 9.852            | 30.085         |
| Zwischen 4 und 5 Jahren                     | 23.364               | 3.578                     | 12.550                          | 31.009                | 6.713            | 77.213         |
| Über 5 Jahre                                | 8.596                | 0                         | 0                               | 821                   | 1.306            | 10.723         |
| <b>Gesamt</b>                               | <b>80.367</b>        | <b>30.929</b>             | <b>51.866</b>                   | <b>85.249</b>         | <b>65.849</b>    | <b>314.260</b> |

Die Verzinsung der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten stellt sich wie folgt dar:

|   | 2018/19        | 2019/20        |
|---|----------------|----------------|
| Fix verzinst                                  | 203.380        | 249.454        |
| Variabel verzinst                             | 98.704         | 87.358         |
| <b>Gesamte Finanzverbindlichkeiten</b>        | <b>302.084</b> | <b>336.813</b> |
| Durchschnittliche Zinssätze:                  |                |                |
| Kredite für Projektfinanzierung <sup>1)</sup> | 0,66–0,80 %    | 0,80–6,70 %    |
| Schuldscheindarlehen                          | 1,20–4,31 %    | 1,20–2,44 %    |
| Kredite für Akquisitionen                     | 0,54–2,10 %    | 0,54–1,20 %    |
| Betriebsmittelkredite <sup>1)</sup>           | 0,62–3,65 %    | 0,70–12,95 %   |
| Sonstige Kredite                              | 0,50–3,65 %    | 0,50–10,75 %   |

<sup>1)</sup> Der Zinssatz für Kredite in Argentinien beträgt 48,75 %.

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von TEUR 6.894 (31. März 2019: TEUR 8.165) wurden mit dem Geschäftsanteil an der Kapsch Financial Services GmbH, Wien, besichert. Finanzverbindlichkeiten der Kapsch ConnexPlus GmbH, Wien, waren im Geschäftsjahr 2018/19 bis zu einem Maximalbetrag in Höhe von TEUR 4.500 besichert, wovon zum 31. März 2019 ein Betrag in Höhe von TEUR 2.883 aushaftend war. Zum 31. März 2020 gab es keine Besicherung dieser Finanzverbindlichkeiten mehr.

Für einen Exportförderungskredit, Kredite für die Akquisitionen und einen Betriebsmittelkredit wurden Wechsel in Höhe von TEUR 45.709 (31. März 2019: TEUR 19.281) ausgestellt.

## 27 Leasingverhältnisse.

Die Erstanwendung von IFRS 16 zum 1. April 2019 erfolgte unter Anwendung der modifizierten retrospektiven Methode, die zu keiner Anpassung der Vergleichsinformationen zum 31. März 2019 führt. Die Angaben zum 31. März 2019 betrafen im Wesentlichen das Finanzierungsleasing zweier Leasingverträge über Gebäude, die von der Kapsch BusinessCom AG, Wien, mit einer Laufzeit von 18 bzw. 20 Jahren und einer Kaufoption zum Restbuchwert am Ende der Leasingperiode abgeschlossen wurden. Der bei der Berechnung des Barwertes verwendete Zinssatz betrug 0,82 %.

|                                       | 31. März 2019 | 31. März 2020  |
|---------------------------------------|---------------|----------------|
| Langfristige Leasingverbindlichkeiten | 13.927        | 94.930         |
| Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten | 551           | 44.498         |
| <b>Gesamt</b>                         | <b>14.479</b> | <b>139.428</b> |

Die Bewegungen der Nutzungsrechte und Klassifizierungen sind in Erläuterung 15 zu Sachanlagen enthalten. Aus den Geschäften als Leasinggeber, vor allem im Segment Enterprise, ergeben sich folgende Leasingforderungen:

|                                 | 31. März 2019 | 31. März 2020 |
|---------------------------------|---------------|---------------|
| Langfristige Leasingforderungen | 0             | 26.571        |
| Kurzfristige Leasingforderungen | 0             | 10.674        |
| <b>Gesamt</b>                   | <b>0</b>      | <b>37.246</b> |

Die Cashflows der kurz- und langfristigen Leasingverbindlichkeiten stellten sich wie folgt dar:

|   | 2018/19       | 2019/20        |
|---|---------------|----------------|
| Im 1. Halbjahr des nächsten Geschäftsjahres | 285           | 16.332         |
| Im 2. Halbjahr des nächsten Geschäftsjahres | 266           | 28.166         |
| <b>Gesamt bis zu 1 Jahr</b>                 | <b>551</b>    | <b>44.498</b>  |
| Zwischen 1 und 2 Jahren                     | 2.206         | 25.137         |
| Zwischen 2 und 3 Jahren                     | 0             | 19.972         |
| Zwischen 3 und 4 Jahren                     | 0             | 14.903         |
| Zwischen 4 und 5 Jahren                     | 0             | 9.586          |
| Über 5 Jahre                                | 11.721        | 25.332         |
| <b>Gesamt</b>                               | <b>14.479</b> | <b>139.428</b> |

Der gewichtete durchschnittliche Grenzkapitalzinssatz für die Bewertung der Leasingverbindlichkeiten zum 31. März 2020 betrug 1,97%. Wäre der Zinssatz um 0,5 Basispunkte höher gewesen, wären die Leasingverbindlichkeiten um TEUR 8.850 niedriger gewesen, bei einem 0,5 Basispunkte niedrigeren Zinssatz wäre der Effekt auf die Leasingverbindlichkeiten TEUR +10.838.

Die Auszahlungen für Leasing (ohne Zinsen) im Geschäftsjahr 2019/20 betragen TEUR 18.578. Zinsaufwendungen für Leasing (netto) betragen TEUR 1.655 (siehe Erläuterung 11).

Der Konzern wendet die Ausnahmeregelungen in Bezug auf Leasingverhältnisse, deren Vertragslaufzeit zwölf Monate oder weniger beträgt sowie für Leasingverhältnisse, bei denen der zugrunde liegende Vermögenswert von geringem Wert ist, an. Für diese Leasingverhältnisse ist somit kein Bilanzansatz erfolgt, stattdessen werden die Leasingzahlungen weiterhin als Aufwand und im Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit erfasst. Die Aufgliederung dieser Aufwendungen stellt sich wie folgt dar:

| 2019/20                   | Aufwand betreffend geringwertiger Vermögenswerte | Aufwand betreffend kurzfristiger Leasingverträge | Variable Leasingzahlungen und Serviceleistungen | Gesamt |
|---------------------------|--|--|---|--------|
| Mieten und Gebäudeaufwand | 211  | 2.429  | 5.264   | 7.903  |
| IT-Aufwand                | 11.787   | 0  | 5.577   | 17.364 |
| Kfz-Aufwand               | 14   | 594  | 7.577   | 8.185  |

## 28 Latente Steueransprüche/-schulden.

|   | 31. März 2019 | 31. März 2020 |
|---|---------------|---------------|
| Latente Steuerforderungen, die nach mehr als 12 Monaten realisiert werden       | 35.529        | 44.733        |
| Latente Steuerforderungen, die innerhalb von 12 Monaten realisiert werden       | 11.477        | 8.322         |
| <b>Latente Steuerforderungen</b>  | <b>47.007</b> | <b>53.055</b> |
| Latente Steuerverbindlichkeiten, die nach mehr als 12 Monaten realisiert werden | 3.595         | 1.296         |
| Latente Steuerverbindlichkeiten, die innerhalb von 12 Monaten realisiert werden | 6.957         | 1.290         |
| <b>Latente Steuerverbindlichkeiten</b>  | <b>10.553</b> | <b>2.586</b>  |
| <b>Latente Steuerforderungen (+) / Steuerverbindlichkeiten (-) netto</b>        | <b>36.454</b> | <b>50.469</b> |

Latente Steueransprüche aufgrund steuerlicher Verlustvorträge und sonstiger in Zukunft abzugsfähiger temporärer Differenzen werden nur bis zum Ausmaß ihrer möglichen Realisierung bilanziert. Im vorliegenden Konzernabschluss wurden steuerliche Verlustvorträge in Höhe von TEUR 245.359 (31. März 2019 angepasst: TEUR 223.418) aufgrund der unsicheren Verwertungsmöglichkeit durch künftige steuerpflichtige Erträge nicht angesetzt. Die nicht angesetzten Verlustvorträge betreffen ausländische Tochtergesellschaften, vor allem in Spanien, in den USA, Südafrika und Sambia, und verfallen zum überwiegenden Teil nicht bzw. nicht vor dem Jahr 2030. Alle anderen latenten Steueransprüche wurden als zukünftig steuerlich abzugsfähige Posten in den entsprechenden Konzerngesellschaften bilanziert.

Latente Steuerforderungen und -verbindlichkeiten werden, unter Berücksichtigung der Fristigkeiten, saldiert, wenn ein einklagbarer entsprechender Rechtsanspruch auf Aufrechnung besteht und wenn sich die latenten Steuerforderungen und -verbindlichkeiten auf Ertragsteuern beziehen, die von der gleichen Steuerbehörde für dasselbe Steuersubjekt erhoben werden.

Die latenten Steueransprüche/-schulden sind den folgenden Posten zuordenbar:

|  | 31. März 2019 | Abgänge aufgrund des Verkaufs von Unternehmen | Aufwand/ Ertrag im Periodenergebnis erfasst | Im sonstigen Ergebnis erfasst | Währungsumrechnungsdifferenzen | Umgliederung und Saldierung | 31. März 2020 |
|--|---------------|---|---|-------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|---------------|
| Steuerliche Verlustvorträge                          | 9.397         | -541  | 13.069                                      | 0                             | -650                           | 0                           | 21.275        |
| Steuerlich nicht anerkannte Rückstellungen           | 12.088        | -2.621  | -1.470                                      | 1.985                         | -167                           | -10                         | 9.806         |
| Steuerlich nicht anerkannte Abschreibungen           | 15.205        | -1.137  | -2.366                                      | 0                             | 0                              | 771                         | 12.474        |
| Sonstige (aktive Abgrenzungen)                       | 10.317        | -1.921  | 4.341                                       | -304                          | -701                           | -2.230                      | 9.502         |
| <b>Latente Steueransprüche</b>                       | <b>47.007</b> | <b>-6.220</b>                                 | <b>13.573</b>                               | <b>1.681</b>                  | <b>-1.518</b>                  | <b>-1.468</b>               | <b>53.055</b> |
| Sonderabschreibungen im Anlagevermögen               | 67            | 0   | 208   | 0                             | -0                             | -139                        | 135           |
| Gewinne aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert | 4.829         | 0   | -2.663                                      | 0                             | 0                              | -696                        | 1.470         |
| Sonstige (passive Abgrenzungen)                      | 5.658         | -372  | -3.562                                      | 0                             | -110                           | -632                        | 982           |
| <b>Latente Steuerschulden</b>                        | <b>10.553</b> | <b>-372</b>                                   | <b>-6.017</b>                               | <b>0</b>                      | <b>-110</b>                    | <b>-1.468</b>               | <b>2.586</b>  |
| <b>Veränderung gesamt</b>                            | <b>36.454</b> | <b>-5.848</b>                                 | <b>19.590</b>                               | <b>1.681</b>                  | <b>-1.408</b>                  | <b>0</b>                    | <b>50.469</b> |

|  | 31. März 2018 | Anpassungen aufgrund neuer IFRS Standards | Zugang aus Erwerb von Unternehmen | Aufwand/ Ertrag im Periodenergebnis erfasst | Im sonstigen Ergebnis erfasst | Währungsumrechnungsdifferenzen | Umgliederung und Saldierung | 31. März 2019 |
|--|---------------|---|-----------------------------------|---|-------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|---------------|
| Steuerliche Verlustvorträge                          | 7.991         | 0   | 0                                 | 1.433                                       | 0                             | -27                            | 0                           | 9.397         |
| Steuerlich nicht anerkannte Rückstellungen           | 12.537        | 0   | 0                                 | -1.245                                      | 872                           | -76                            | 0                           | 12.088        |
| Steuerlich nicht anerkannte Abschreibungen           | 15.695        | 0   | 0                                 | -491  | 0                             | 0                              | 0                           | 15.205        |
| Sonstige (aktive Abgrenzungen)                       | 4.051         | 445                                       | 0                                 | 8.548                                       | -1.006                        | -85                            | -1.636                      | 10.317        |
| <b>Latente Steueransprüche</b>                       | <b>40.274</b> | <b>445</b>                                | <b>0</b>                          | <b>8.245</b>                                | <b>-134</b>                   | <b>-188</b>                    | <b>-1.636</b>               | <b>47.007</b> |
| Sonderabschreibungen im Anlagevermögen               | 489           | 0   | 0                                 | -443  | 0                             | 20                             | 0                           | 67            |
| Gewinne aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert | 3.869         | 0   | 2.318                             | -1.359                                      | 0                             | 0                              | 0                           | 4.829         |
| Sonstige (passive Abgrenzungen)                      | -1.266        | 0   | 0                                 | 8.568                                       | 0                             | -9                             | -1.636                      | 5.658         |
| <b>Latente Steuerschulden</b>                        | <b>3.093</b>  | <b>0</b>                                  | <b>2.318</b>                      | <b>6.767</b>                                | <b>0</b>                      | <b>11</b>                      | <b>-1.636</b>               | <b>10.553</b> |
| <b>Veränderung gesamt</b>                            | <b>37.181</b> | <b>445</b>                                | <b>-2.318</b>                     | <b>1.478</b>                                | <b>-134</b>                   | <b>-199</b>                    | <b>0</b>                    | <b>36.454</b> |

## 29 Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses.

|                                | 31. März 2019 | 31. März 2020 |
|--------------------------------|---------------|---------------|
| Anwartschaften auf Abfertigung | 45.653        | 41.922        |
| Ansprüche für Altersvorsorge   | 29.476        | 26.940        |
| <b>Gesamt</b>                  | <b>75.129</b> | <b>68.861</b> |

### Parameter.

Für die Bewertung der Anwartschaften auf Abfertigung wurde ein Zinssatz von 0,30 – 0,80 % (2018/19: 1,05 – 1,75 %), für die Bewertung der Pensionsverpflichtungen für den Euroraum ein Zinssatz von 0,45 – 1,05 % (2018/19: 1,30 – 2,05 %) und für Kanada ein Zinssatz von 2,70 % (2018/19: 3,80 %), für Pensionisten ein Zinssatz von 2,60 % (2018/19: 3,50 %) sowie für die Bezugssteigerungen ein Prozentsatz von 1,75 – 3,00 % (2018/19: 2,00 – 3,00 %) angesetzt. Weiters wurden der Berechnung das frühestmögliche gesetzliche Pensionseintrittsalter inklusive Übergangsregelungen sowie, wie im Vorjahr, die Sterbetafeln AVÖ 2018-P ANG von Pagler & Pagler für Österreich sowie die 2014 Canadian Pension Mortality Private Tables für Kanada zugrunde gelegt. Pensionserhöhungen wurden durchschnittlich mit 1,53 % (2018/19: 2,60 %) angesetzt.

### Anwartschaften auf Abfertigung.

Diese Position umfasst im Wesentlichen gesetzliche und vertragliche Ansprüche von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Österreich oder deren Angehörigen auf einmalige Abfertigungszahlungen. Diese können insbesondere aufgrund von Arbeitgeberkündigung, einvernehmlicher Lösung des Dienstverhältnisses sowie Pensionierung oder Tod des Arbeitnehmers entstehen. Im Fall von Abfertigungsverpflichtungen trägt der Konzern das Risiko der Inflation infolge von Gehaltsanpassungen, welche gleichzeitig zu höheren Abfertigungsverpflichtungen führen. Für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die nach dem 31. Dezember 2002 bei der Kapsch Group in Österreich eingetreten sind, wird monatlich in eine externe Mitarbeitervorsorgekasse eingezahlt, sodass seitens des Konzerns in der Regel keine Abfertigungsverpflichtungen entstehen.

Folgende Beträge sind in der Bilanz sowie in der Gesamtergebnisrechnung für **Abfertigungen** ausgewiesen:

|   | 2018/19       | 2019/20       |
|---|---------------|---------------|
| <b>Stand am 31. März des Vorjahres</b>                      | <b>41.506</b> | <b>45.653</b> |
| Abgänge aufgrund des Verkaufs von Unternehmen               | 0             | -5.755        |
| Umbewertungen (versicherungsmathematische Gewinne/Verluste) | 2.951         | 4.172         |
| Laufender Dienstzeitaufwand                                 | 2.084         | 1.154         |
| Dienstzeitaufwand Vorperioden betreffend                    | 1.090         | 0             |
| Zinsaufwand   | 651           | 504           |
| Zahlungen   | -2.643        | -3.720        |
| Währungsumrechnungsdifferenzen                              | 13            | -86           |
| <b>Stand am 31. März des Geschäftsjahres</b>                | <b>45.653</b> | <b>41.922</b> |
| Gesamtaufwand, in den Personalkosten enthalten              | 3.175         | 1.154         |
| Gesamtaufwand, im Finanzergebnis enthalten                  | 651           | 504           |

Die Umbewertungen gliedern sich wie folgt auf:

|  | 2018/19      | 2019/20      |
|--|--------------|--------------|
| Umbewertungen aufgrund von Änderung demografischer Annahmen              | 2.106        | 102          |
| Umbewertungen aufgrund von Änderung finanzieller Annahmen                | 864          | 3.309        |
| Umbewertungen aufgrund von sonstigen Änderungen (experience adjustments) | -19          | 761          |
| <b>Gesamt</b>  | <b>2.951</b> | <b>4.172</b> |

Die erwartete Dotierung für Anwartschaften auf Abfertigung für das nächste Geschäftsjahr 2020/21 beträgt TEUR 939. Die gewichtete durchschnittliche Duration beträgt 10,0 Jahre.

In der nachfolgenden Sensitivitätsanalyse für Abfertigungsverpflichtungen wurden die Auswirkungen resultierend aus Änderungen wesentlicher versicherungsmathematischer Einflussfaktoren dargestellt, während die übrigen Einflussgrößen konstant gehalten wurden. In der Realität ist es jedoch eher wahrscheinlich, dass sich mehrere dieser Einflussgrößen verändern werden.

| Sensitivitäten                                    | Änderung der Annahme | Verringerung der Annahme | Anstieg der Annahme |
|---|----------------------|--------------------------|---------------------|
| Auswirkung von Veränderung des Abzinsungssatzes   |                      |                          |                     |
| Anwartschaftsbarwert (DBO)                        | ± 50 Bp              | 2.178                    | -2.021              |
| erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)            | ± 50 Bp              | -208                     | 188                 |
| erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)     | ± 50 Bp              | 44                       | -41                 |
| Auswirkung von Veränderung der Bezugssteigerungen |                      |                          |                     |
| Anwartschaftsbarwert (DBO)                        | ± 50 Bp              | -1.903                   | 2.025               |
| erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)            | ± 50 Bp              | -10                      | 11                  |
| erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)     | ± 50 Bp              | -42                      | 46                  |
| Auswirkung von Veränderung der Fluktuation        |                      |                          |                     |
| Anwartschaftsbarwert (DBO)                        | ± 5 %                | 46                       | -45                 |
| erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)            | ± 5 %                | 0                        | -0                  |
| erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)     | ± 5 %                | 2                        | -2                  |

### Ansprüche auf Altersvorsorge.

Die zum Bilanzstichtag ausgewiesenen Verpflichtungen für Altersvorsorge betreffen Pensionisten sowie aktive Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Alle Pensionsvereinbarungen basieren auf den Letztbezügen, sind als monatliche Rentenzahlung zu gewähren und sind teilweise durch externes Planvermögen (Fonds) gedeckt. Für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Konzerns werden darüber hinaus Beiträge an eine externe Pensionskasse geleistet (siehe Erläuterung 7). Im Fall von Pensionsverpflichtungen trägt der Konzern das Risiko der Langlebigkeit und der Inflation infolge von Rentenanpassungen.

Der Rückstellungsbetrag für **Altersvorsorge** in der Bilanz ermittelte sich wie folgt:

|  | 31. März 2019 | 31. März 2020 |
|--|---------------|---------------|
| Barwert der fondsfinanzierten/-gedeckten Verpflichtungen                                   | 7.473         | 10.183        |
| Beizulegender Zeitwert des Planvermögens   | -3.139        | -3.981        |
| <b>Plandefizit der fondsfinanzierten Verpflichtungen</b>                                   | <b>4.334</b>  | <b>6.202</b>  |
| Versicherungsmathematischer Barwert der nicht fondsfinanzierten/-gedeckten Verpflichtungen | 25.142        | 20.737        |
| <b>Bilanzansatz</b>  | <b>29.476</b> | <b>26.940</b> |

Die leistungsorientierte Verpflichtung entwickelte sich wie folgt:

|   | 2018/19       | 2019/20       |
|---|---------------|---------------|
| <b>Stand am 31. März des Vorjahres</b>                      | <b>31.199</b> | <b>32.615</b> |
| Abgänge aufgrund des Verkaufs von Unternehmen               | 0             | -6.338        |
| Umbewertungen (versicherungsmathematische Gewinne/Verluste) | 958           | 4.663         |
| Laufender Dienstzeitaufwand                                 | 685           | 551           |
| Zinsaufwand   | 608           | 481           |
| Zahlungen   | -970          | -951          |
| Währungsumrechnungsdifferenzen                              | 134           | -102          |
| <b>Stand am 31. März des Geschäftsjahres</b>                | <b>32.615</b> | <b>30.920</b> |
| Gesamt, in den Personalkosten enthalten                     | 685           | 551           |
| Gesamt, im Finanzergebnis enthalten                         | 608           | 481           |

Die Umbewertungen gliedern sich wie folgt auf:

|   | 2018/19    | 2019/20      |
|---|------------|--------------|
| Umbewertungen aufgrund von Änderung demografischer Annahmen | 573        | 271          |
| Umbewertungen aufgrund von Änderung finanzieller Annahmen   | 811        | 4.390        |
| Umbewertungen aufgrund von sonstigen Änderungen             | -426       | 2            |
| <b>Gesamt</b>   | <b>958</b> | <b>4.663</b> |



Der Zeitwert des Planvermögens entwickelte sich wie folgt:

|  | 2018/19      | 2019/20      |
|--|--------------|--------------|
| <b>Stand am 31. März des Vorjahres</b>       | <b>2.687</b> | <b>3.139</b> |
| Gewinne aus externem Planvermögen            | 29           | 419          |
| Dotierung durch Arbeitgeber                  | 423          | 424          |
| Geleistete Zahlungen                         | 0            | 0            |
| <b>Stand am 31. März des Geschäftsjahres</b> | <b>3.139</b> | <b>3.981</b> |

Das Planvermögen setzt sich wie folgt zusammen:

|                   | 2018/19      | 2019/20      |
|-------------------|--------------|--------------|
| Eigenkapitaltitel | 30 %         | 36 %         |
| Fremdkapitaltitel | 51 %         | 46 %         |
| Immobilien        | 12 %         | 14 %         |
| Sonstige          | 7 %          | 4 %          |
|                   | <b>100 %</b> | <b>100 %</b> |

Die erwartete Dotierung für Ansprüche auf Altersvorsorge für das nächste Geschäftsjahr 2020/21 beträgt TEUR 989. Die gewichtete durchschnittliche Duration beträgt 17,8 Jahre.

In der nachfolgenden Sensitivitätsanalyse für Pensionsverpflichtungen wurden die Auswirkungen resultierend aus Änderungen wesentlicher versicherungsmathematischer Einflussfaktoren dargestellt, während die übrigen Einflussgrößen konstant gehalten wurden. In der Realität ist es jedoch eher wahrscheinlich, dass sich mehrere dieser Einflussgrößen verändern werden.

| Sensitivitäten                                      | Änderung der Annahme | bei Verringerung der Annahme | bei Anstieg der Annahme |
|---|----------------------|------------------------------|-------------------------|
| Auswirkung von Veränderung des Abzinsungssatzes     |                      |                              |                         |
| Anwartschaftsbarwert (DBO)                          | ± 50 Bp              | 2.948                        | -2.572                  |
| erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)              | ± 50 Bp              | -139                         | 116                     |
| erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)       | ± 50 Bp              | 93                           | -80                     |
| Auswirkung von Veränderung der Pensionssteigerungen |                      |                              |                         |
| Anwartschaftsbarwert (DBO)                          | ± 50 Bp              | -1.996                       | 2.282                   |
| erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)              | ± 50 Bp              | -17                          | 20                      |
| erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)       | ± 50 Bp              | -60                          | 68                      |

#### Analyse der erwarteten Fälligkeit der undiskontierten Ansprüche.

|                                | 2020/21 | 2021/22 | 2022/23 | 2023/24 | 2024/25 | über 5 Jahre | Gesamt |
|--------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|--------------|--------|
| Anwartschaften auf Abfertigung | 2.353   | 1.400   | 3.659   | 2.087   | 2.217   | 36.813       | 48.529 |
| Ansprüche für Altersvorsorge   | 938     | 932     | 925     | 932     | 997     | 28.605       | 33.331 |

### 30 Rückstellungen.

|                             | 31. März 2019 | 31. März 2020 |
|-----------------------------|---------------|---------------|
| Langfristige Rückstellungen | 20.323        | 11.767        |
| Kurzfristige Rückstellungen | 34.566        | 37.007        |
| <b>Gesamt</b>               | <b>54.889</b> | <b>48.774</b> |

Die Rückstellungen entwickelten sich wie folgt:

|  | 31. März 2019 | Abgänge aufgrund des Verkaufs von Unternehmen | Zugang aus Aufzinsung | Zuführung     | Verwendung    | Auflösung     | Umgliederung  | Währungsumrechnungsdifferenzen | 31. März 2020 |
|--|---------------|---|-----------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------------------------|---------------|
| Jubiläumsgelder                                  | 7.477         | -828  | 20                    | 1.323         | -122          | -320          | 0             | -23                            | 7.527         |
| Garantien und Produkthaftungen                   | 3.078         | 0   | 0                     | 0             | 0             | 0             | -2.506        | 0                              | 573           |
| Drohverlustrückstellung                          | 1.000         | 0   | 0                     | 0             | 0             | 0             | -315          | 0                              | 685           |
| Projektrückstellungen (ausgenommen Drohverluste) | 2.364         | 0   | 0                     | 0             | 0             | 0             | -2.238        | 0                              | 126           |
| Rechts- und Prozesskosten, Vertragsrisiken       | 3.248         | 0   | 0                     | 0             | 0             | 0             | -3.237        | 0                              | 11            |
| Sonstige langfristige Rückstellungen             | 3.157         | 0   | 35                    | 804           | -145          | -146          | -592          | -268                           | 2.846         |
| <b>Langfristige Rückstellungen, gesamt</b>       | <b>20.323</b> | <b>-828</b>                                   | <b>55</b>             | <b>2.128</b>  | <b>-267</b>   | <b>-467</b>   | <b>-8.888</b> | <b>-290</b>                    | <b>11.767</b> |
| Garantien und Produkthaftungen                   | 1.803         | -1.269  | 0                     | 1.551         | -1.725        | -43           | 2.506         | -118                           | 2.704         |
| Drohverlustrückstellung                          | 8.852         | -5.795  | 0                     | 17.591        | -0            | -1.925        | 315           | 172                            | 19.210        |
| Projektrückstellungen (ausgenommen Drohverluste) | 8.296         | -4.603  | 0                     | 2.723         | -109          | -85           | 2.238         | -222                           | 8.238         |
| Rechts- und Prozesskosten, Vertragsrisiken       | 10.263        | -12.187                                       | 0                     | 3.281         | -905          | -1.735        | 3.237         | -28                            | 1.926         |
| Sonstige kurzfristige Rückstellungen             | 5.352         | -14.903                                       | 0                     | 21.448        | -5.197        | -2.176        | 592           | -186                           | 4.929         |
| <b>Kurzfristige Rückstellungen, gesamt</b>       | <b>34.566</b> | <b>-38.757</b>                                | <b>0</b>              | <b>46.593</b> | <b>-7.936</b> | <b>-5.964</b> | <b>8.888</b>  | <b>-383</b>                    | <b>37.007</b> |
| <b>Summe</b>                                     | <b>54.889</b> | <b>-39.584</b>                                | <b>55</b>             | <b>48.721</b> | <b>-8.203</b> | <b>-6.430</b> | <b>0</b>      | <b>-674</b>                    | <b>48.774</b> |

|  | 31. März 2018 | Zugang aus Erwerb von Unternehmen | Zugang aus Aufzinsung | Zuführung     | Verwendung     | Auflösung     | Umgliederung | Währungsumrechnungsdifferenzen | 31. März 2019 |
|--|---------------|-----------------------------------|-----------------------|---------------|----------------|---------------|--------------|--------------------------------|---------------|
| Jubiläumsgelder                                  | 5.951         | 0                                 | 143                   | 2.017         | -152           | -486          | 0            | 4                              | 7.477         |
| Garantien  | 2.931         | 0                                 | 0                     | 0             | 0              | 0             | 148          | 0                              | 3.078         |
| Drohverlustrückstellung                          | 2.200         | 0                                 | 0                     | 0             | 0              | 0             | -1.200       | 0                              | 1.000         |
| Projektrückstellungen (ausgenommen Drohverluste) | 4.013         | 0                                 | 0                     | 0             | 0              | 0             | -1.650       | 0                              | 2.364         |
| Rechts- und Prozesskosten, Vertragsrisiken       | 246           | 0                                 | 0                     | 0             | 0              | 0             | 3.001        | 0                              | 3.248         |
| Sonstige langfristige Rückstellungen             | 4.686         | 0                                 | 39                    | 1.896         | 0              | -2.910        | -295         | -259                           | 3.157         |
| <b>Langfristige Rückstellungen, gesamt</b>       | <b>20.027</b> | <b>0</b>                          | <b>181</b>            | <b>3.913</b>  | <b>-152</b>    | <b>-3.396</b> | <b>4</b>     | <b>-255</b>                    | <b>20.323</b> |
| Garantien  | 1.485         | 46                                | 0                     | 922           | -230           | -343          | -148         | 71                             | 1.803         |
| Drohverlustrückstellung                          | 6.947         | 0                                 | 0                     | 7.307         | -5.691         | -1.031        | 1.200        | 121                            | 8.852         |
| Projektrückstellungen (ausgenommen Drohverluste) | 15.086        | 0                                 | 0                     | 1.362         | -9.155         | -514          | 1.650        | -132                           | 8.296         |
| Rechts- und Prozesskosten, Vertragsrisiken       | 8.144         | 7                                 | 0                     | 12.757        | -6.698         | -1.181        | -3.001       | 235                            | 10.263        |
| Sonstige kurzfristige Rückstellungen             | 4.652         | 9                                 | 0                     | 4.781         | -3.031         | -1.202        | 295          | -151                           | 5.352         |
| <b>Kurzfristige Rückstellungen, gesamt</b>       | <b>36.314</b> | <b>61</b>                         | <b>0</b>              | <b>27.129</b> | <b>-24.806</b> | <b>-4.272</b> | <b>-4</b>    | <b>143</b>                     | <b>34.566</b> |
| <b>Summe</b>                                     | <b>56.341</b> | <b>61</b>                         | <b>181</b>            | <b>31.042</b> | <b>-24.959</b> | <b>-7.667</b> | <b>0</b>     | <b>-111</b>                    | <b>54.889</b> |

Die Rückstellung für „Jubiläumsgeldverpflichtungen“ betrifft langfristige Ansprüche von Dienstnehmern aufgrund von kollektivvertraglichen Bestimmungen. Für die Bewertung wurden ein Zinssatz von 0,20 – 0,70 % (2018/19: 0,95 – 1,75 %), das frühestmögliche gesetzliche Pensionseintrittsalter inklusive Übergangsregelungen sowie wie im Vorjahr die Sterbewahrscheinlichkeit nach AVÖ 2018-P ANG von Pagler & Pagler herangezogen. Gehaltssteigerungen wurden mit 2,00 – 2,50 % (2018/19: 2,50 %) berücksichtigt. Es wird erwartet, dass ein Betrag von TEUR 491 im Geschäftsjahr 2020/21 verbraucht wird und der restliche Teil in den darauffolgenden Geschäftsjahren. Eine Änderung der Zinssätze, Bezüge oder Fluktuation um je 50 Basispunkte (Bp) würde die Bilanzwerte und Anpassungen in der Gesamtergebnisrechnung nur unwesentlich verändern.

Als Hersteller, Händler und Anbieter von Dienstleistungen gibt der Konzern zum Zeitpunkt des Verkaufs „Produktgarantien“ an die Kunden ab. Üblicherweise ist der Konzern gemäß den Garantiebedingungen verpflichtet, Herstellungs- oder Softwaremängel zu beheben oder das Produkt auszutauschen, wenn diese Mängel während der Gewährleistungsfrist zutage treten. Für den Fall, dass der Konzern Garantieansprüche für verkaufte Produkte oder erbrachte Dienstleistungen während der Gewährleistungsfrist erwartet, wird eine entsprechende Rückstellung im Jahresabschluss gebildet. Das Unternehmen schätzt die Höhe dieser Rückstellung, weil die Mehrheit der Aufwendungen voraussichtlich kurz- oder mittelfristig anfallen wird. Dabei werden die historischen Daten berücksichtigt. Gemäß den Erfahrungswerten ist es wahrscheinlich, dass Garantieansprüche gestellt werden. Es wird erwartet, dass ein Betrag von TEUR 1.380 im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2020/21 verbraucht wird, TEUR 1.324 im zweiten Halbjahr und der restliche Teil in Höhe von TEUR 573 in den darauffolgenden Geschäftsjahren.

Für Drohverluste wurde im Geschäftsjahr 2019/20 eine Rückstellung in Höhe von TEUR 19.895 gebildet. Ein wesentlicher Teil stammt von einer amerikanischen Tochtergesellschaft für diverse Errichtungsprojekte, die nicht gewinnbringend abgeschlossen werden können. Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2020/21 wird ein Verbrauch in Höhe von TEUR 47 und im zweiten Halbjahr ein Verbrauch in Höhe von TEUR 19.163 erwartet. Der restliche Teil in Höhe von TEUR 685 wird in den darauffolgenden Geschäftsjahren erwartet.

Die Rückstellungen für „Projekte (ausgenommen Drohverluste)“ betreffen im Wesentlichen Wartungs-, Erweiterungs- und Reparaturarbeiten zu bestehenden Mautprojekten. Es wird erwartet, dass ein Betrag von TEUR 6.749 im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2020/21 verbraucht wird, TEUR 1.489 im zweiten Halbjahr und der restliche Teil in Höhe von TEUR 126 in den darauffolgenden Geschäftsjahren.

Die Rückstellungen für Rechtskosten, Prozesskosten und Vertragsrisiken betreffen im Wesentlichen laufende Rechtsfälle und Beratungskosten. Im Geschäftsjahr 2019/20 gab es ein wichtiges Gerichtsurteil im Zusammenhang mit Rechtsstreitigkeiten mit dem Unternehmen Neology, Inc., USA. In letzter Instanz wurden die noch anhängigen Patentverletzungsklagen gegen Kapsch TrafficCom rechtskräftig abgewiesen. Die für diese Auseinandersetzung gebildete Rückstellung wurde im Geschäftsjahr 2019/20 aufgelöst. Es wird erwartet, dass Rückstellungen für Rechtskosten, Prozesskosten und Vertragsrisiken im Geschäftsjahr 2020/21 zur Gänze in Anspruch genommen werden, davon TEUR 931 im ersten Halbjahr.

Die „Sonstigen Rückstellungen“ beinhalten im Wesentlichen Rückstellungen für Steuern und Abgaben, Provisionen und Prämien sowie Stilllegungen und Nachsorge. Es wird erwartet, dass ein Betrag von TEUR 717 im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2020/21 verbraucht wird, TEUR 3.362 im zweiten Halbjahr und der restliche Teil in Höhe von TEUR 2.846 in den darauffolgenden Geschäftsjahren.

### 31 Sonstige langfristige Verbindlichkeiten.

|   | 31. März 2019 | 31. März 2020 |
|---|---------------|---------------|
| Verbindlichkeiten aus Anteilskauf                                 | 3.573         | 3.573         |
| Langfristige Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten | 954           | 1.084         |
| Langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen     | 573           | 0             |
| Übrige  | 773           | 515           |
| <b>Gesamt</b>   | <b>5.873</b>  | <b>5.172</b>  |

Die Verbindlichkeiten aus Anteilskauf betrafen zum 31. März 2020 die langfristige variable Kaufpreiskomponente (ergebnisabhängige Earn-out-Zahlung) aus dem Erwerb der Anteile an der eCrome Systems AG, Schweiz (siehe Erläuterung 32).

Die langfristigen Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten in Höhe von TEUR 1.084 (2018/19: TEUR 954) betreffen mit TEUR 769 (2018/19: TEUR 954) einen Zinsswap mit einem Nominale von EUR 10 Mio. und einer Laufzeit bis 2022 im Zusammenhang mit der Absicherung des Zinsrisikos aus der variablen Verzinsung aus dem Finanzierungsleasing sowie mit TEUR 315 (2018/19: TEUR 0) Verbindlichkeiten aus der Bewertung von Devisenterminkontrakten.

Die langfristigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zum 31. März 2019 betrafen in Höhe von TEUR 573 Verbindlichkeiten gegenüber Subunternehmen für die Errichtung des tschechischen Lkw-Mautsystems. Diese wurden im Geschäftsjahr 2019/20 vollständig bezahlt.

Die langfristigen Verbindlichkeiten wurden auf Basis der Zahlungsströme unter Anwendung von Abzinsungssätzen diskontiert. Die Bruttocashflows der sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

|                         | 2018/19      | 2019/20      |
|-------------------------|--------------|--------------|
| Bis zu 2 Jahren         | 1.091        | 1.306        |
| Zwischen 2 und 3 Jahren | 313          | 153          |
| Über 3 Jahre            | 4.782        | 3.866        |
| <b>Gesamt</b>           | <b>6.186</b> | <b>5.325</b> |

### 32 Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen.

|  | 31. März 2019  | 31. März 2020 |
|--|----------------|---------------|
| Sonstige erhaltene Anzahlungen   | 7.935          | 3.937         |
| Sonstige Personalverbindlichkeiten   | 54.055         | 52.381        |
| Sonstige Verbindlichkeiten gegenüber dem Finanzamt (ausgenommen Ertragsteuern) | 21.652         | 9.473         |
| Übrige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen                                      | 42.803         | 30.671        |
| <b>Gesamt</b>  | <b>126.445</b> | <b>96.462</b> |

Zum 31. März 2019 war der kurzfristige Teil der variablen Kaufpreiskomponente (umsatzabhängige Earn-out-Zahlung) aus dem Erwerb des restlichen 48 %-Anteils an der Kapsch Telematic Services spol. s r.o., Tschechien, in Höhe von TEUR 2.000 in den übrigen Verbindlichkeiten und Abgrenzungen enthalten. Dieser wurde zur Gänze im Geschäftsjahr 2019/20 bezahlt.

Die Entwicklung der Earn-out-Verbindlichkeiten stellt sich wie folgt dar:

|  | 2018/19      | 2019/20      |
|--|--------------|--------------|
| <b>Buchwert zum 31. März des Vorjahres</b>       | <b>9.250</b> | <b>5.736</b> |
| Zugang   | 3.747        | 0            |
| Abgang   | -7.298       | -2.177       |
| Aufzinsungen                                     | 37           | 14           |
| <b>Buchwert zum 31. März des Geschäftsjahres</b> | <b>5.736</b> | <b>3.573</b> |

### 33 Eventualschulden und sonstige Haftungsverhältnisse.

Die Eventualschulden des Konzerns resultieren vor allem aus den Großprojekten im Segment Traffic.

Die Eventualschulden und sonstigen Haftungsverhältnisse enthalten gemäß branchenüblichen Usancen ausschließlich Verpflichtungen gegenüber Dritten. Diese stellen sich im Einzelnen wie folgt dar:

|  | 31. März 2019 <sup>1)</sup> | 31. März 2020 |
|--|-----------------------------|---------------|
| <b>Erfüllungs- und Gewährleistungsgarantien, Performance und Bid Bonds</b> |                             |               |
| Südafrika (Mautprojekt)  | 30.742                      | 0             |
| Australien (Mautprojekte)  | 29.926                      | 5.935         |
| Nordamerika (Mautprojekte)   | 0                           | 26.399        |
| Garantieübernahme gegenüber Dritten für Tochterunternehmen                 | 3.700                       | 3.700         |
| Sonstige   | 161                         | 0             |
| <b>Gesamt</b>  | <b>64.529</b>               | <b>36.033</b> |

<sup>1)</sup> Das Geschäftsjahr 2018/19 wird exklusive der angegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt und das Vorjahr entsprechend angepasst.

Die operative Tätigkeit erfordert darüber hinaus die Abgabe von Erfüllungs- und Gewährleistungsgarantien sowie Performance und Bid Bonds für Großprojekte, die von Banken und Kreditversicherungsunternehmen ausgestellt werden. Wird den vertraglichen Verpflichtungen nicht entsprochen, besteht das Risiko einer Inanspruchnahme, die zu einem Regressanspruch der Bank oder des Versicherers gegenüber dem Konzern führt. Ein derartiger Ressourcenabfluss wird als unwahrscheinlich eingeschätzt. Derartige Erfüllungs- und Gewährleistungsgarantien sowie Performance und Bid Bonds im Ausmaß von TEUR 319.709 (2018/19 angepasst: TEUR 352.114) sind nicht in der Bilanz bzw. den Eventualschulden enthalten.

Sicherstellungen für die oben genannten Eventualschulden und Haftungsverhältnisse sind in Erläuterung 26 angeführt. Weiters wurden Vermögenswerte der Kapsch TrafficCom AB, Schweden, in Höhe von TEUR 10.849 (31. März 2019: TEUR 11.541) als Sicherstellung für Eventualschulden zugunsten einer schwedischen Bank verpfändet.

Die Angaben betreffend des Gemeinschaftsunternehmens autoTicket GmbH, Deutschland, sind in Erläuterung 2 zu finden.

Die Angaben betreffend der aufgegebenen Geschäftsbereiche sind in Erläuterung 13 enthalten.

## 34 Anteile an Tochterunternehmen.

### 34.1 Konsolidierungskreis.

Zum 31. März 2020 waren 76 Gesellschaften (inklusive der Muttergesellschaft KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien) in den Konsolidierungskreis einbezogen (31. März 2019: 89 Gesellschaften). Der Konsolidierungskreis entwickelte sich wie folgt:

|  | 2018/19   | 2019/20   |
|--|-----------|-----------|
| Anzahl Gesellschaften zu Beginn des Geschäftsjahres  | 96        | 89        |
| Erstkonsolidierungen                                 | 7         | 4         |
| Verschmelzungen                                      | -4        | 0         |
| Entkonsolidierungen                                  | -10       | -17       |
| <b>Anzahl Gesellschaften im Konsolidierungskreis</b> | <b>89</b> | <b>76</b> |

Die regionale Verteilung der Tochterunternehmen stellt sich wie folgt dar:

|   | 2018/19   | 2019/20   |
|---|-----------|-----------|
| Österreich                                | 19        | 19        |
| Zentral- und Osteuropa (exkl. Österreich) | 14        | 13        |
| Westeuropa                                | 20        | 10        |
| Restliche Welt                            | 36        | 34        |
| <b>Gesamt</b>                             | <b>89</b> | <b>76</b> |

Folgende Gesellschaften sind in den Konzernabschluss einbezogen:

| Gesellschaft, Hauptniederlassung der Gesellschaft               | 31. März 2019 |                             | 31. März 2020 |                             |
|---|---------------|-----------------------------|---------------|-----------------------------|
|   | Konzernanteil | Nicht beherrschende Anteile | Konzernanteil | Nicht beherrschende Anteile |
| <b>Segment Traffic</b>  |               |                             |               |                             |
| Kapsch TrafficCom AG, Wien                                      | 63,3%         | 36,7%                       | 63,3%         | 36,7%                       |
| ArtiBrain Software Entwicklungsgesellschaft mbH, Wien           | 63,3%         | 36,7%                       | 63,3%         | 36,7%                       |
| Consorcio ITS Parques del Rio, Bogotá, Kolumbien <sup>1)</sup>  | n.a.          |                             | 38,0%         | 62,0%                       |
| Electronic Toll Collection (PTY) Ltd., Centurion, Südafrika     | 63,3%         | 36,7%                       | 63,3%         | 36,7%                       |
| FLUIDTIME Data Services GmbH, Wien                              | 47,8%         | 52,2%                       | 47,8%         | 52,2%                       |
| Intelligent Mobility Solutions Limited, Lusaka, Sambia          | 32,3%         | 67,7%                       | 32,3%         | 67,7%                       |
| Kapsch Components GmbH & Co KG, Wien                            | 63,3%         | 36,7%                       | 63,3%         | 36,7%                       |
| Kapsch Components GmbH, Wien                                    | 63,3%         | 36,7%                       | 63,3%         | 36,7%                       |
| Kapsch Road Services Sp. z o.o., Warschau, Polen                | 63,3%         | 36,7%                       | 63,3%         | 36,7%                       |
| Kapsch Telematic Services GmbH Deutschland, Berlin, Deutschland | 63,3%         | 36,7%                       | 63,3%         | 36,7%                       |
| Kapsch Telematic Services GmbH, Wien                            | 63,3%         | 36,7%                       | 63,3%         | 36,7%                       |
| Kapsch Telematic Services IOOO, Minsk, Weißrussland             | 63,3%         | 36,7%                       | 63,3%         | 36,7%                       |
| Kapsch Telematic Services Sp. z o.o., Warschau, Polen           | 63,3%         | 36,7%                       | 63,3%         | 36,7%                       |

| Gesellschaft, Hauptniederlassung der Gesellschaft   | 31. März 2019  |                             | 31. März 2020  |                             |
|---|----------------|-----------------------------|----------------|-----------------------------|
|   | Konzern-anteil | Nicht beherrschende Anteile | Konzern-anteil | Nicht beherrschende Anteile |
| Kapsch Telematic Services spol. s.r.o., Prag, Tschechien  | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch Telematik Technologies Bulgaria EAD, Sofia, Bulgarien                                      | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch Traffic Solutions (Konsortium), Sofia, Bulgarien   | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom - Rowing - UTE (Konsortium), Buenos Aires, Argentinien <sup>3)</sup>            | 31,6%          | 68,4%                       | 31,6%          | 68,4%                       |
| Kapsch TrafficCom AB, Jönköping, Schweden   | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom Arce Sistemas S.A.U., Bilbao, Spanien   | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom Argentina S.A., Buenos Aires, Argentinien                                       | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom Australia Pty Ltd, Melbourne, Australien  | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom B.V., Amsterdam, Niederlande  | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom Canada Inc., Mississauga, Kanada  | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom Chile S.A., Santiago de Chile, Chile  | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom Construction & Realization spol. s.r.o., Prag, Tschechien                       | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom Dominican Republic S.R.L., Santo Domingo, Dominikanische Republik <sup>1)</sup> | n.a.           |                             | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom France SAS, Paris, Frankreich   | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom Holding Corp., McLean, USA  | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom Holding II US Corp., McLean, USA  | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom Inc., McLean, USA   | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom IVHS, S.A. de C.V., Mexico City, Mexiko   | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom Kazakhstan LLC, Almaty, Kasachstan  | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom KGZ OOO, Bischkek, Kirgisistan <sup>2)</sup>                                    | 63,3%          | 36,7%                       | -              | -                           |
| Kapsch TrafficCom Lietuva UAB, Vilnius, Litauen   | 32,3%          | 67,7%                       | 32,3%          | 67,7%                       |
| Kapsch TrafficCom Ltd., Middlesex, Großbritannien   | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom New Zealand Ltd., Auckland, Neuseeland  | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom Norway AS, Oslo, Norwegen   | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom Peru S.A.C., Lima, Peru   | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom PTE. LTD., The Heeren, Singapur   | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom Russia OOO, Moskau, Russland  | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom S.A.S., Bogotá, Kolumbien   | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom S.r.l. a socio unico, Mailand, Italien  | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom Saudi Arabia Co. Ltd., Dschidda, Saudi-Arabien                                  | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom Services USA, Inc., McLean, USA <sup>1)</sup>                                   | n.a.           |                             | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom South Africa (Pty) Ltd., Sunninghill, Südafrika                                 | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom South Africa Holding (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika                            | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom Transportation Argentina S.A., Buenos Aires, Argentinien                        | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom Transportation Brasil Ltda., São Paulo, Brasilien                               | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom Transportation S.A.U., Madrid, Spanien  | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Kapsch TrafficCom USA, Inc., McLean, USA  | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| KTS Beteiligungs GmbH, Wien   | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| MobiServe (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika <sup>5)</sup>   | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| MTS Maut & Telematik Services GmbH, Berlin, Deutschland   | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| SIMEX, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexico City, Mexiko                             | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| Streetline Inc., Foster City, USA   | 59,5%          | 40,5%                       | 61,4%          | 38,6%                       |
| Telvent Thailand Ltd., Bangkok, Thailand  | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| TMT Services and Supplies (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika <sup>5)</sup>                           | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| tolltickets GmbH, Rosenheim, Deutschland  | 41,1%          | 58,9%                       | 41,1%          | 58,9%                       |
| Transport Telematic Systems - LLC, Abu Dhabi, Vereinigte Arabische Emirate <sup>4)</sup>          | 31,0%          | 69,0%                       | 31,0%          | 69,0%                       |
| Trust South Africa, Kapstadt, Südafrika <sup>5)</sup>   | 63,3%          | 36,7%                       | 63,3%          | 36,7%                       |
| <b>Segment Carrier</b>  |                |                             |                |                             |
| Kapsch CarrierCom AG, Wien <sup>2)</sup>  | 100,0%         | -                           | -              | -                           |
| Kapsch CarrierCom Kft., Budapest, Ungarn <sup>2)</sup>  | 100,0%         | -                           | -              | -                           |

| Gesellschaft, Hauptniederlassung der Gesellschaft  | 31. März 2019  |                             | 31. März 2020  |                             |
|--|----------------|-----------------------------|----------------|-----------------------------|
|  | Konzern-anteil | Nicht beherrschende Anteile | Konzern-anteil | Nicht beherrschende Anteile |
| Kapsch CarrierCom France SAS, Paris, Frankreich <sup>2)</sup>                                    | 100,0%         | –                           | –              | –                           |
| Kapsch CarrierCom Deutschland GmbH, Frankfurt, Deutschland <sup>2)</sup>                         | 100,0%         | –                           | –              | –                           |
| Kapsch CarrierCom Taiwan Co., Ltd., Taipeh, Taiwan <sup>2)</sup>                                 | 100,0%         | –                           | –              | –                           |
| Kapsch CarrierCom UK Ltd., Harrow, Großbritannien <sup>2)</sup>                                  | 100,0%         | –                           | –              | –                           |
| Kapsch CarrierCom España, S.L.U., Madrid, Spanien <sup>2)</sup>                                  | 100,0%         | –                           | –              | –                           |
| Kapsch CarrierCom Sp. z o.o., Warschau, Polen <sup>2)</sup>                                      | 100,0%         | –                           | –              | –                           |
| Kapsch CarrierCom s.r.o., Prag, Tschechien <sup>2)</sup>   | 100,0%         | –                           | –              | –                           |
| Kapsch (Beijing) Information and communication Technology Co., Ltd., Peking, China <sup>2)</sup> | 100,0%         | –                           | –              | –                           |
| Kapsch CarrierCom - Unipessoal LDA, Lissabon, Portugal <sup>2)</sup>                             | 100,0%         | –                           | –              | –                           |
| Kapsch CarrierCom Saudi Arabia LLC, Riad, Saudi-Arabien <sup>2)</sup>                            | 100,0%         | –                           | –              | –                           |
| <b>Segment Public Transport</b>  |                |                             |                |                             |
| Kapsch PublicTransportCom Belgium NV, Diegem, Belgien <sup>2)</sup>                              | 100,0%         | –                           | –              | –                           |
| AP Trans NV, Diegem, Belgien <sup>2)</sup>   | 100,0%         | –                           | –              | –                           |
| Kapsch CarrierCom Romania S.R.L., Bukarest, Rumänien <sup>2)</sup>                               | 100,0%         | –                           | –              | –                           |
| Kapsch PublicTransportCom North America Inc., Delaware, USA <sup>2)</sup>                        | 100,0%         | –                           | –              | –                           |
| <b>Segment Enterprise</b>  |                |                             |                |                             |
| Kapsch BusinessCom AG, Wien  | 94,9%          | 5,1%                        | 94,9%          | 5,1%                        |
| Kapsch S.R.L., Bukarest, Rumänien  | 94,9%          | 5,1%                        | 94,9%          | 5,1%                        |
| Kapsch IT Services for finance and industries GmbH, Wien   | 89,2%          | 10,8%                       | 89,2%          | 10,8%                       |
| Kapsch Cashpooling and Hedging GmbH, Wien  | 94,9%          | 5,1%                        | 94,9%          | 5,1%                        |
| evolaris next level GmbH, Graz, Österreich <sup>1)</sup>   | 42,7%          | 57,3%                       | 94,9%          | 5,1%                        |
| Kapsch Liegenschaft Management GmbH, Wien  | 94,9%          | 5,1%                        | 94,9%          | 5,1%                        |
| ITM Informationstransport und -management Gesellschaft m.b.H., Wien                              | 94,9%          | 5,1%                        | 94,9%          | 5,1%                        |
| Kapsch BusinessCom AG, St. Gallen, Schweiz   | 94,9%          | 5,1%                        | 94,9%          | 5,1%                        |
| Kapsch BusinessCom USA Inc., Delaware, USA   | 94,9%          | 5,1%                        | 94,9%          | 5,1%                        |
| Kapsch BusinessCom IoT Solutions s.r.o., Prag, Tschechien  | 94,9%          | 5,1%                        | 94,9%          | 5,1%                        |
| Kapsch BusinessCom GmbH, Neuss, Deutschland  | 94,9%          | 5,1%                        | 94,9%          | 5,1%                        |
| <b>Segment Others</b>  |                |                             |                |                             |
| Kapsch Aktiengesellschaft AG, Wien   | 100,0%         | –                           | 100,0%         | –                           |
| Kapsch Partner Solutions GmbH, Wien  | 100,0%         | –                           | 100,0%         | –                           |
| Kapsch ConnexPlus GmbH, Wien   | 100,0%         | –                           | 100,0%         | –                           |
| Austria Telecommunication International GmbH, Wien   | 100,0%         | –                           | 100,0%         | –                           |
| Kapsch PublicTransportCom GmbH, Wien <sup>6)</sup>   | 100,0%         | –                           | 100,0%         | –                           |

<sup>1)</sup> Neugründung/Erwerb/Erwerb zusätzlicher Anteile im Geschäftsjahr 2019/20

<sup>2)</sup> Entkonsolidierung im Geschäftsjahr 2019/20

<sup>3)</sup> Konsolidierung aufgrund Stimmrechtsvereinbarungen

<sup>4)</sup> Verfügungsmacht über die maßgeblichen Tätigkeiten des Unternehmens aufgrund substanzieller Rechte

<sup>5)</sup> IFRS 10 Beherrschung des Trust South Africa und daher Vollkonsolidierung mit 100%

<sup>6)</sup> Verschiebung innerhalb der Segmente

Die Kapsch CarrierCom AG, Wien, sowie alle deren Tochtergesellschaften und die Tochtergesellschaften der Kapsch PublicTransportCom GmbH, Wien, wurden per 31. Mai 2019 verkauft und entkonsolidiert.

Kapsch TrafficCom Dominican Republic S.R.L., Dominikanische Republik, wurde per 25. Mai 2019 gegründet und Kapsch TrafficCom Services USA, Inc., USA, am 13. November 2019. Beide Gesellschaften sind 100%ige Tochtergesellschaften von Kapsch TrafficCom.

Im Juni 2019 wurde das Konsortium Consorcio ITS Parques del Rio, Kolumbien, gebildet. Kapsch TrafficCom hält 60% und kontrolliert die relevanten Aktivitäten dieses Konsortiums. Daher wird es vollkonsolidiert.

Am 1. Oktober 2019 wurden die restlichen 55% der evolaris next level GmbH, Österreich, erworben. Bisher hatte die Kapsch BusinessCom AG einen Anteil von 45% und zeigte das Unternehmen als assoziiertes Unternehmen.

Weiters wurde Kusa Kokutsha (Pty.) Ltd., Südafrika, per 26. August 2019 gegründet. Die Gesellschaft hat allerdings im Geschäftsjahr keine Geschäftsaktivitäten aufgenommen und wird daher nicht konsolidiert.

Kapsch TrafficCom KGZ OOO, Kirgisistan, wurde im dritten Quartal 2019/20 liquidiert.

Bei allen oben angeführten Gesellschaften befindet sich die Hauptniederlassung der Gesellschaft im Gründungsland. Der Konzernanteil zeigt den Anteil, zu dem die Gesellschaften in den Konzernabschluss einbezogen werden.

Mit Ausnahme der unten angeführten Gesellschaften bilanzieren alle angeführten Tochterunternehmen zum Stichtag 31. März (aufgrund von rechtlichen Beschränkungen oder anderen Gründen):

- > Kapsch TrafficCom Russia OOO, Moskau, Russland (31. Dezember)
- > Kapsch Telematik Technologies Bulgaria EAD, Sofia, Bulgarien (31. Dezember)
- > Kapsch TrafficCom Kazakhstan LLC, Almaty, Kasachstan (31. Dezember)
- > Kapsch Telematic Services IOOO, Minsk, Weißrussland (31. Dezember)
- > KTS Beteiligungs GmbH, Wien (31. Dezember)
- > Kapsch TrafficCom Lietuva UAB, Vilnius, Litauen (31. Dezember)
- > evolaris next level GmbH, Graz, Österreich (31. Dezember)

### 34.2 Unternehmenszusammenschlüsse.

#### Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia.

Die Erstkonsolidierung von **Intelligent Mobility Solutions Ltd.**, Sambia, erfolgte im August 2018. Zum 31. März 2019 wurde die Kaufpreisallokation nur vorläufig ermittelt und im August 2019 unter Einhaltung der 12-Monats-Frist finalisiert.

Aufgrund aktualisierter Einschätzungen zum weiteren Geschäftsverlauf in Sambia wurden sowohl die immateriellen Vermögenswerte als auch der Firmenwert der ZGE IMS-EMEA zum 31. März 2020 wertgemindert. Für die finale Kaufpreisallokation ergaben sich folgende beizulegende Zeitwerte:

|  | <b>Beizulegender<br/>Zeitwert vorläufig</b> | <b>Beizulegender<br/>Zeitwert final</b> |
|--|---|---|
| Immaterielle Vermögenswerte  | 2.959                                       | 2.959                                   |
| Immaterielle Vermögenswerte aus Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen | 10.503                                      | 10.503                                  |
| Sonstige langfristige Vermögenswerte                                     | 3.425                                       | 0                                       |
| Forderungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte                     | 1.285                                       | 1.285                                   |
| Liquide Mittel   | 3   | 3                                       |
| Langfristige Finanzverbindlichkeiten                                     | -2.895                                      | -2.895                                  |
| Latente Steuerschulden   | -1.685                                      | -1.685                                  |
| Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten                                     | -320  | -320                                    |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen                         | -4.719                                      | -4.719                                  |
| Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen                              | -1.259                                      | -1.259                                  |
| <b>Erworbenes Nettovermögen</b>  | <b>7.295</b>                                | <b>3.871</b>                            |

Die immateriellen Vermögenswerte aus Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen betreffen Vermögenswerte aus einem Konzessionsvertrag, der über eine Laufzeit von insgesamt 17 Jahren abgeschlossen wurde. Die sonstigen langfristigen Vermögenswerte, die zum 31. März 2019 vorläufig in Höhe von TEUR 3.425 angesetzt waren, wurden nach finaler Analyse in der endgültigen Kaufpreisallokation nicht angesetzt. Die Forderungen und sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte betreffen zum Großteil geleistete Vorauszahlungen. Ein Mittelzufluss ist aus dieser Position daher nicht abzuleiten. Die im Rahmen des Erwerbs übernommenen liquiden Mittel (somit der Nettomittelzufluss im Geschäftsjahr 2018/19 aus dem Erwerb) betragen TEUR 3.

Der Unterschiedsbetrag zwischen dem beizulegenden Zeitwert der bisher gehaltenen Anteile inklusive des nicht beherrschenden Anteils und dem beizulegenden Zeitwert des anteilig erworbenen Nettovermögens berechnet sich wie folgt:

|   | <b>Unterschieds-<br/>betrag vorläufig</b> | <b>Unterschieds-<br/>betrag final</b> |
|---|---|---------------------------------------|
| Beizulegender Zeitwert der bisherigen Anteile                           | 5.356                                     | 5.356                                 |
| Nicht beherrschende Anteile am Nettovermögen                            | 3.575                                     | 1.897                                 |
| Abzüglich beizulegender Zeitwert des anteilig erworbenen Nettovermögens | -7.295                                    | -3.871                                |
| <b>Firmenwert</b>   | <b>1.636</b>                              | <b>3.382</b>                          |



Der oben angeführten Darstellung liegt eine Kaufpreisallokation zugrunde, die auf den Plandaten der Gesellschaft bis zum Ende der Vertragslaufzeit beruht und einen adäquaten Zinssatz anwendet.

Der Firmenwert resultierte im Wesentlichen aus dem Markteintritt und wurde anhand des proportionalen Anteils am Nettovermögen erfasst. Der Wert von TEUR 3.382 basiert auf der finalen Kaufpreisallokation (31. März 2019: TEUR 1.636). Er wurde der zahlungsmittelgenerierenden Einheit IMS-EMEA zugeordnet.

Das erworbene Unternehmen hat seit seiner Vollkonsolidierung im Zeitraum 1. September 2018 bis 30. August 2019 TEUR 3.263 (1. September 2018 bis 31. März 2019: TEUR 1.996) zu den Umsatzerlösen und TEUR -1.844 (1. September 2018 bis 31. März 2019: TEUR -1.807) zum Konzernergebnis beigetragen.

#### **eTrans Systems Inc., USA.**

Für den Erwerb von eTrans Systems Inc. (eTrans), USA, aus dem Geschäftsjahr 2018/19 gab es im Geschäftsjahr 2019/20 im Vergleich zum 31. März 2019 keine Anpassungen. Das erworbene Nettovermögen betraf ausschließlich immaterielle Vermögenswerte und betrug TEUR 884. Am 12. Dezember 2019 wurde der zweite Teil des Kaufpreises bezahlt (TEUR -177) und wurde als Nettomittelabfluss im Geschäftsjahr 2019/20 dargestellt (2018/19: TEUR -707).

#### **evolaris next level GmbH, Österreich.**

Am 1. Oktober 2019 wurden die restlichen 55 % der evolaris next level GmbH (evolaris), Österreich erworben. Bisher hatte die Kapsch BusinessCom AG einen Anteil von 45 % und zeigte das Unternehmen als assoziiertes Unternehmen.

Die Gesellschaft konzipiert und entwickelt digitale Assistenzsysteme im Industrie-Bereich. Diese Systeme unterstützen Mitarbeiter und Kunden dabei, kontextspezifische Informationen zur richtigen Zeit, am richtigen Ort zu konsumieren.

Der beizulegende Zeitwert der erworbenen identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Schulden der evolaris zum Erwerbszeitpunkt betrug:

|   | <b>Beizulegender<br/>Zeitwert</b> |
|---|-----------------------------------|
| Sachanlagen   | 22                                |
| Immaterielle Vermögenswerte                             | 1                                 |
| Forderungen und sonstige Vermögenswerte                 | 360                               |
| Kurzfristige Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen | 482                               |
| Liquide Mittel  | 30                                |
| Langfristige Finanzverbindlichkeiten                    | -1.290                            |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen        | -124                              |
| Kurzfristige Rückstellungen                             | -77                               |
| Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen             | -276                              |
| <b>Erworbenes Nettovermögen</b>                         | <b>-872</b>                       |

Der Unterschiedsbetrag zwischen dem Kaufpreis und dem beizulegenden Zeitwert des erworbenen Nettovermögens berechnet sich wie folgt:

|   | <b>Unterschieds-<br/>betrag</b> |
|---|---------------------------------|
| Kaufpreis   | 0                               |
| Beizulegender Zeitwert der bisherigen Anteile                           | 0                               |
| Abzüglich beizulegender Zeitwert des anteilig erworbenen Nettovermögens | 872                             |
| <b>Firmenwert</b>   | <b>872</b>                      |

Der Firmenwert in Höhe von TEUR 872 wurde der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Enterprise zugeordnet, wurde jedoch aufgrund der Stornierung eines wesentlichen Kundenprojekts zum Erwerbszeitpunkt zur Gänze im Geschäftsjahr 2019/20 wertgemindert.

Der Nettomittelzufluss im Geschäftsjahr 2019/20 aus dem Erwerb betrug TEUR 30, die den liquiden Mitteln zum Erwerbszeitpunkt entsprechen. Die direkt dem Erwerb zurechenbaren Transaktionskosten wurden direkt im Aufwand erfasst. Das erworbene Unternehmen hat im Zeitraum 1. Oktober 2019 bis 31. März 2020 nur unwesentlich zu den Umsatzerlösen und zum Ergebnis beigetragen. Wäre die Gesellschaft bereits ab 1. April 2019 einbezogen worden, wäre der Beitrag zu den Umsatzerlösen und zum Konzernergebnis ebenfalls nicht wesentlich gewesen.

### 35 Nicht beherrschende Anteile.

Die nicht beherrschenden Anteile umfassen die Fremddanteile am Eigenkapital vollkonsolidierter Tochtergesellschaften.

#### Angaben zur Bilanz.

Die folgenden Tabellen zeigen Angaben zur Bilanz vollkonsolidierter Tochterunternehmen mit wesentlichen nicht beherrschenden Anteilen sowie den Buchwert der nicht beherrschenden Anteile:

|   | Werte vor konzerninternen Eliminierungen |                             |                       |                       |               | Buchwert nicht beherrschende Anteile |
|---|--|-----------------------------|-----------------------|-----------------------|---------------|--------------------------------------|
|   | Langfristige Vermögenswerte              | Kurzfristige Vermögenswerte | Langfristige Schulden | Kurzfristige Schulden | Nettovermögen |                                      |
| Kapsch TrafficCom AG, Österreich                                      | 374.845                                  | 168.433                     | 206.777               | 71.985                | 264.517       | 30.588                               |
| Kapsch TrafficCom Holding Corp., USA                                  | 106.400                                  | 947                         | 43.095                | 23.064                | 41.187        | -22.619                              |
| Kapsch Telematic Services spol. s.r.o., Tschechien                    | 717                                      | 14.550                      | 190                   | 12.165                | 2.913         | 16.315                               |
| Kapsch TrafficCom AB, Schweden  | 27.476                                   | 41.810                      | 13.642                | 13.294                | 42.350        | 15.050                               |
| Kapsch TrafficCom Canada Inc., Kanada                                 | 20.207                                   | 31.274                      | 2.933                 | 7.079                 | 41.470        | 13.354                               |
| Kapsch Telematic Services Sp. z o.o., Polen                           | 2.828                                    | 17.565                      | 579                   | 17.112                | 2.701         | 10.966                               |
| Intelligent Mobility Solutions Limited, Sambia                        | 0  | 2.290                       | 5.989                 | 5.838                 | -9.537        | -9.300                               |
| Kapsch TrafficCom B.V., Niederlande                                   | 140.076                                  | 515                         | 0                     | 288                   | 140.302       | -9.152                               |
| Electronic Toll Collection (PTY) Ltd., Südafrika                      | 67                                       | 15.920                      | 22.224                | 16.834                | -23.071       | -8.400                               |
| Kapsch Components GmbH & Co KG, Österreich                            | 16.402                                   | 23.215                      | 22.805                | 7.972                 | 8.840         | 7.308                                |
| Kapsch TrafficCom Construction & Realization spol. s.r.o., Tschechien | 0  | 920                         | -0                    | 523                   | 397           | 5.666                                |
| Kapsch Telematic Services IOOO, Weißrussland                          | 2.634                                    | 14.487                      | 1.399                 | 9.983                 | 5.739         | 4.294                                |
| Kapsch TrafficCom Transportation S.A.U., Spanien                      | 6.121                                    | 41.118                      | 1.504                 | 28.919                | 16.816        | 3.898                                |
| Kapsch TrafficCom Holding II US Corp., USA                            | 95.496                                   | 0                           | 0                     | 0                     | 95.496        | -3.859                               |
| Kapsch TrafficCom Chile S.A., Chile                                   | 2.249                                    | 8.509                       | 618                   | 3.221                 | 6.920         | 3.073                                |
| Kapsch TrafficCom Australia Pty Ltd, Australien                       | 2.180                                    | 13.661                      | 895                   | 11.371                | 3.575         | 2.243                                |
| Kapsch TrafficCom South Africa (Pty) Ltd., Südafrika                  | 59                                       | 1.847                       | 7.360                 | 687                   | -6.141        | -2.220                               |
| Kapsch Telematic Services GmbH, Österreich                            | 3.090                                    | 4.328                       | 0                     | 15                    | 7.403         | -1.987                               |
| Kapsch TrafficCom Transportation Brasil Ltda., Brasilien              | 6.381                                    | 4.721                       | 2.206                 | 1.904                 | 6.992         | -1.622                               |
| Kapsch TrafficCom USA, Inc., USA                                      | 25.588                                   | 188.809                     | 29.686                | 158.388               | 26.323        | 1.607                                |
| SIMEX, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko              | 2.493                                    | 6.477                       | 2.180                 | 5.137                 | 1.653         | 1.571                                |
| Kapsch TrafficCom South Africa Holding (Pty) Ltd., Südafrika          | 12.062                                   | 6.111                       | 4.812                 | 6.054                 | 7.306         | 1.412                                |
| MTS Maut & Telematik Services GmbH, Deutschland                       | 20                                       | 3.758                       | 7                     | 267                   | 3.504         | 1.286                                |
| Kapsch BusinessCom AG, Österreich                                     | 99.019                                   | 125.863                     | 75.950                | 121.719               | 27.214        | 1.218                                |
| Kapsch TrafficCom Arce Sistemas S.A.U., Spanien                       | 1.286                                    | 6.390                       | 750                   | 3.993                 | 2.932         | 1.019                                |
| Restliche   | 16.718                                   | 124.885                     | 26.206                | 89.936                | 25.461        | 3.307                                |
| <b>Buchwert zum 31. März 2020</b>                                     |  |                             |                       |                       |               | <b>65.017</b>                        |

|   | Werte vor konzerninternen Eliminierungen |                             |                       |                       |               | Buchwert nicht beherrschende Anteile |
|---|--|-----------------------------|-----------------------|-----------------------|---------------|--------------------------------------|
|   | Langfristige Vermögenswerte              | Kurzfristige Vermögenswerte | Langfristige Schulden | Kurzfristige Schulden | Nettovermögen |                                      |
| Kapsch TrafficCom AG, Österreich                                      | 334.737                                  | 151.262                     | 148.745               | 57.714                | 279.539       | 48.234                               |
| Kapsch Telematic Services spol. s r.o., Tschechien                    | 836                                      | 24.859                      | 0                     | 16.775                | 8.920         | 18.520                               |
| Kapsch TrafficCom AB, Schweden  | 13.144                                   | 42.091                      | 3.000                 | 13.810                | 38.425        | 13.715                               |
| Kapsch TrafficCom Canada Inc., Kanada                                 | 20.150                                   | 25.512                      | 2.276                 | 5.327                 | 38.059        | 11.901                               |
| Kapsch Telematic Services Sp. z o.o., Polen                           | 1.702                                    | 20.544                      | 457                   | 16.542                | 5.247         | 11.901                               |
| Kapsch TrafficCom B.V., Niederlande                                   | 117.004                                  | 441                         | 0                     | 288                   | 117.157       | -8.695                               |
| Streetline Inc., USA  | 1.766                                    | 1.823                       | 18.065                | 3.338                 | -17.813       | -8.002                               |
| Electronic Toll Collection (PTY) Ltd., Südafrika                      | 139                                      | 18.394                      | 23.198                | 17.042                | -21.707       | -7.899                               |
| Kapsch TrafficCom Inc., USA   | 0  | 58                          | 14.275                | 4.178                 | -18.395       | -7.033                               |
| Kapsch Components GmbH & Co KG, Österreich                            | 9.181                                    | 19.778                      | 16.368                | 5.646                 | 6.944         | 6.612                                |
| Kapsch TrafficCom Holding Corp., USA                                  | 100.258                                  | 26.336                      | 45.443                | 37.505                | 43.646        | -6.517                               |
| Kapsch TrafficCom Holding II US Corp., USA                            | 72.345                                   | 0                           | 0                     | 0                     | 72.345        | -5.973                               |
| Kapsch TrafficCom Construction & Realization spol. s.r.o., Tschechien | 39                                       | 2.924                       | 573                   | 1.525                 | 865           | 5.838                                |
| Kapsch Telematic Services IOOO, Weißrussland                          | 1.277                                    | 12.855                      | 14                    | 6.769                 | 7.348         | 4.885                                |
| Intelligent Mobility Solutions Limited, Sambia <sup>1)</sup>          | 11.510                                   | 4.474                       | 3.964                 | 8.695                 | 3.326         | 2.602                                |
| Kapsch TrafficCom Chile S.A., Chile                                   | 552                                      | 11.736                      | 100                   | 4.082                 | 8.106         | 3.811                                |
| Kapsch TrafficCom USA, Inc., USA                                      | 21.040                                   | 142.284                     | 4.377                 | 132.503               | 26.444        | 2.906                                |
| Kapsch TrafficCom South Africa Holding (Pty) Ltd., Südafrika          | 10.843                                   | 8.854                       | 797                   | 7.612                 | 11.289        | 2.874                                |
| Kapsch Telematic Services GmbH, Österreich                            | 12.090                                   | 4.349                       | 0                     | 1.993                 | 14.446        | -2.604                               |
| Kapsch TrafficCom Transportation S.A.U., Spanien                      | 11.299                                   | 42.296                      | 895                   | 33.925                | 18.775        | 2.543                                |
| Kapsch TrafficCom South Africa (Pty) Ltd., Südafrika                  | 88                                       | 2.478                       | 7.909                 | 1.256                 | -6.600        | -2.389                               |
| Kapsch TrafficCom Australia Pty Ltd, Australien                       | 1.004                                    | 17.444                      | 50                    | 14.543                | 3.855         | 2.346                                |
| SIMEX, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko              | 621                                      | 5.237                       | 564                   | 3.184                 | 2.110         | 1.859                                |
| TMT Services and Supplies (Pty) Ltd., Südafrika                       | 2.062                                    | 10.083                      | 1.440                 | 7.746                 | 2.959         | 1.626                                |
| Kapsch TrafficCom Transportation Brasil Ltda., Brasilien              | 3.275                                    | 2.816                       | 841                   | 1.292                 | 3.957         | -1.516                               |
| Kapsch BusinessCom AG, Österreich                                     | 58.083                                   | 97.252                      | 53.664                | 78.735                | 22.935        | 1.005                                |
| Restliche   | 3.338                                    | 132.819                     | 21.072                | 71.776                | 43.309        | 9.227                                |
| <b>Buchwert zum 31. März 2019</b>                                     |  |                             |                       |                       |               | <b>101.778</b>                       |

<sup>1)</sup> Aufgrund der Finalisierung der Kaufpreisallokation von Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, wurde der Wert zum 31. März 2019 angepasst.

## Angaben zur Gesamtergebnisrechnung.

Die folgenden Tabellen zeigen Angaben zur Gesamtergebnisrechnung vollkonsolidierter Tochterunternehmen mit wesentlichen nicht beherrschenden Anteilen:

| 2019/20   | Werte vor konzerninternen Eliminierungen |                                      |                       |                     | Den nicht beherrschenden Anteilen zugewiesene Ergebnisbeiträge |                       |                     |
|---|--|--------------------------------------|-----------------------|---------------------|--|-----------------------|---------------------|
|   | Umsatz                                   | Jahres-<br>überschuss/<br>fehlbetrag | Sonstiges<br>Ergebnis | Gesamt-<br>ergebnis | Perioden-<br>ergebnis  | Sonstiges<br>Ergebnis | Gesamt-<br>ergebnis |
| Kapsch TrafficCom AG, Österreich                                      | 189.859                                  | 5.027                                | 361                   | 5.388               | -7.682   | -202                  | -7.883              |
| Kapsch TrafficCom Holding Corp., USA                                  | 0  | -25.596                              | -1.137                | -26.732             | -8.636   | -417                  | -9.053              |
| Kapsch Telematic Services spol. s.r.o., Tschechien                    | 53.201                                   | 2.310                                | -178                  | 2.132               | 848  | -65                   | 783                 |
| Kapsch TrafficCom AB, Schweden  | 53.089                                   | 6.415                                | -2.489                | 3.925               | 2.037  | -914                  | 1.123               |
| Kapsch TrafficCom Canada Inc., Kanada                                 | 47.873                                   | 5.362                                | -1.376                | 3.986               | 1.968  | -505                  | 1.463               |
| Kapsch Telematic Services Sp. z o.o., Polen                           | 38.987                                   | 2.504                                | -85                   | 2.419               | 919  | -31                   | 888                 |
| Intelligent Mobility Solutions Limited, Sambia                        | -1.106                                   | -16.528                              | 2.256                 | -14.272             | -13.740  | 1.838                 | -11.902             |
| Kapsch TrafficCom B.V., Niederlande                                   | 1.257                                    | 74                                   | 0                     | 74                  | -457   | 0                     | -457                |
| Electronic Toll Collection (PTY) Ltd., Südafrika                      | 48.411                                   | -5.979                               | 4.615                 | -1.364              | -2.195   | 1.694                 | -501                |
| Kapsch Components GmbH & Co KG, Österreich                            | 53.806                                   | 3.855                                | -959                  | 2.896               | 1.415  | -18                   | 1.397               |
| Kapsch TrafficCom Construction & Realization spol. s.r.o., Tschechien | 3.130                                    | 59                                   | -24                   | 35                  | 22   | -9                    | 13                  |
| Kapsch Telematic Services IOOO, Weißrussland                          | 47.776                                   | 3.016                                | 0                     | 3.016               | 1.107  | 0                     | 1.107               |
| Kapsch TrafficCom Transportation S.A.U., Spanien                      | 60.187                                   | 40                                   | 0                     | 40                  | 2.089  | 0                     | 2.089               |
| Kapsch TrafficCom Holding II US Corp., USA                            | 0  | 0                                    | 79                    | 79                  | 2.085  | 29                    | 2.114               |
| Kapsch TrafficCom Chile S.A., Chile                                   | 13.153                                   | 629                                  | -1.455                | -827                | 99   | -534                  | -435                |
| Kapsch TrafficCom Australia Pty Ltd, Australien                       | 27.002                                   | 809                                  | -512                  | 297                 | 297  | -188                  | 109                 |
| Kapsch TrafficCom South Africa (Pty) Ltd., Südafrika                  | 2.243                                    | -786                                 | 1.246                 | 459                 | -289   | 457                   | 169                 |
| Kapsch Telematic Services GmbH, Österreich                            | 0  | 3.957                                | 0                     | 3.957               | -172   | 0                     | -172                |
| Kapsch TrafficCom Transportation Brasil Ltda., Brasilien              | 4.517                                    | 4.120                                | -1.120                | 3.000               | 3  | -411                  | -408                |
| Kapsch TrafficCom USA, Inc., USA                                      | 254.141                                  | -18.787                              | 788                   | -17.999             | -8.151   | 289                   | -7.862              |
| SIMEX, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko              | 8.794                                    | -114                                 | -343                  | -457                | -162   | -126                  | -288                |
| Kapsch TrafficCom South Africa Holding (Pty) Ltd., Südafrika          | 1.438                                    | -6.150                               | 160                   | -5.989              | -2.258   | 59                    | -2.199              |
| MTS Maut & Telematik Services GmbH, Deutschland                       | 3.126                                    | 2.037                                | 0                     | 2.037               | 748  | 0                     | 748                 |
| Kapsch BusinessCom AG, Österreich                                     | 357.508                                  | 6.366                                | -2.208                | 4.158               | 326  | -113                  | 213                 |
| Kapsch TrafficCom Arce Sistemas S.A.U., Spanien                       | 11.927                                   | 1.747                                | 0                     | 1.747               | 641  | 0                     | 641                 |
| Restliche   | 175.251                                  | -7.532                               | -712                  | -8.245              | -1.356   | -304                  | -1.659              |
| <b>Gesamt</b>   |  |                                      |                       |                     | <b>-30.493</b>   | <b>529</b>            | <b>-29.964</b>      |

| 2018/19   | Werte vor konzerninternen Eliminierungen |  |                       |                     | Den nicht beherrschenden Anteilen zugewiesene Ergebnisbeiträge |                       |                     |
|---|--|--|-----------------------|---------------------|--|-----------------------|---------------------|
|   | Umsatz                                   | Jahres-<br>über-<br>schuss/<br>-fehlbetrag | Sonstiges<br>Ergebnis | Gesamt-<br>ergebnis | Perioden-<br>ergebnis  | Sonstiges<br>Ergebnis | Gesamt-<br>ergebnis |
| Kapsch TrafficCom AG, Österreich                                      | 155.577                                  | 23.733                                     | 2.966                 | 26.699              | 1.270  | 1.089                 | 2.358               |
| Kapsch Telematic Services spol. s r.o., Tschechien                    | 70.975                                   | 6.255                                      | -148                  | 6.106               | 2.296  | -54                   | 2.242               |
| Kapsch TrafficCom AB, Schweden  | 66.705                                   | 8.435                                      | -344                  | 8.091               | 2.551  | -126                  | 2.425               |
| Kapsch TrafficCom Canada Inc., Kanada                                 | 47.235                                   | 4.952                                      | 963                   | 5.914               | 1.818  | 353                   | 2.171               |
| Kapsch Telematic Services Sp. z o.o., Polen                           | 54.369                                   | 4.917                                      | -83                   | 4.835               | 1.747  | -30                   | 1.716               |
| Kapsch TrafficCom B.V., Niederlande                                   | 1.363                                    | 15   | 0                     | 15                  | -153   | 0                     | -153                |
| Streetline Inc., USA  | 2.712                                    | -5.012                                     | -1.283                | -6.295              | -2.032   | -520                  | -2.552              |
| Electronic Toll Collection (PTY) Ltd., Südafrika                      | 52.354                                   | -4.292                                     | 2.087                 | -2.205              | -3.820   | 766                   | -3.054              |
| Kapsch TrafficCom Inc., USA   | 0  | -587                                       | -1.588                | -2.175              | -215   | -583                  | -798                |
| Kapsch Components GmbH & Co KG, Österreich                            | 53.062                                   | 2.679                                      | -615                  | 2.064               | 983  | -226                  | 758                 |
| Kapsch TrafficCom Holding Corp., USA                                  | 8  | 4.315                                      | -2.508                | 1.807               | 1.148  | -921                  | 228                 |
| Kapsch TrafficCom Holding II US Corp., USA                            | 0  | 3.013                                      | -230                  | 2.783               | 1.106  | -84                   | 1.022               |
| Kapsch TrafficCom Construction & Realization spol. s.r.o., Tschechien | 3.986                                    | 194  | -22                   | 172                 | 71   | -8                    | 63                  |
| Kapsch Telematic Services IOOO, Weißrussland                          | 48.157                                   | 4.640                                      | 0                     | 4.640               | 2.187  | 0                     | 2.187               |
| Intelligent Mobility Solutions Limited, Sambia <sup>1)</sup>          | 3.579                                    | -1.710                                     | -870                  | -2.579              | -1.224   | -37                   | -1.261              |
| Kapsch TrafficCom Chile S.A., Chile                                   | 13.158                                   | 640  | -205                  | 435                 | 180  | -75                   | 105                 |
| Kapsch TrafficCom USA, Inc., USA                                      | 197.572                                  | -1.992                                     | 2.445                 | 453                 | -887   | 898                   | 10                  |
| Kapsch TrafficCom South Africa Holding (Pty) Ltd., Südafrika          | 4.213                                    | -1.496                                     | -286                  | -1.783              | 117  | -105                  | 12                  |
| Kapsch Telematic Services GmbH, Österreich                            | 0  | 1.243                                      | 0                     | 1.243               | -25  | 0                     | -25                 |
| Kapsch TrafficCom Transportation S.A.U., Spanien                      | 61.059                                   | 6.513                                      | -291                  | 6.222               | 2.730  | -107                  | 2.623               |
| Kapsch TrafficCom South Africa (Pty) Ltd., Südafrika                  | 4.577                                    | -782                                       | 677                   | -104                | -287   | 249                   | -38                 |
| Kapsch TrafficCom Australia Pty Ltd, Australien                       | 34.276                                   | 853  | 51                    | 904                 | 721  | 19                    | 739                 |
| SIMEX, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko              | 8.022                                    | 235  | 77                    | 312                 | -34  | 28                    | -6                  |
| TMT Services and Supplies (Pty) Ltd., Südafrika                       | 16.014                                   | -1.154                                     | -394                  | -1.548              | -424   | -145                  | -568                |
| Kapsch TrafficCom Transportation Brasil Ltda., Brasilien              | 2.777                                    | -420                                       | -237                  | -656                | -154   | -87                   | -241                |
| Kapsch BusinessCom AG, Österreich                                     | 330.447                                  | 4.625                                      | -1.990                | 2.635               | 275  | -102                  | 173                 |
| Restliche   | 170.531                                  | 32.941                                     | -2.435                | 30.506              | 6.090  | -900                  | 5.190               |
| <b>Gesamt</b>   |  |  |                       |                     | <b>16.035</b>  | <b>-709</b>           | <b>15.326</b>       |

<sup>1)</sup> Aufgrund der Finalisierung der Kaufpreisallokation von Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, wurde der Wert zum 31. März 2019 angepasst.

## Angaben zur Geldflussrechnung und Dividenden.

Die folgenden Tabellen zeigen Angaben zur Geldflussrechnung und Dividendenzahlungen vollkonsolidierter Tochterunternehmen mit wesentlichen nicht beherrschenden Anteilen (vor zwischenbetrieblicher Eliminierung):

| 2019/20   | Cashflow aus            |                        |                         | Cash Netto-Zu-/Abnahme | Dividenden an nicht beherrschende Anteile |
|---|-------------------------|------------------------|-------------------------|------------------------|---|
|   | betrieblicher Tätigkeit | Investitions-tätigkeit | Finanzierungs-tätigkeit |                        |   |
| Kapsch TrafficCom AG, Österreich                                      | 19.545                  | -42.323                | 30.659                  | 7.881                  | -7.158                                    |
| Kapsch TrafficCom Holding Corp., USA                                  | 16.443                  | -63.274                | 43.078                  | -3.753                 | 0   |
| Kapsch Telematic Services spol. s.r.o., Tschechien                    | 12.480                  | -23                    | -8.876                  | 3.581                  | 0   |
| Kapsch TrafficCom AB, Schweden  | 11.613                  | -3.742                 | -3.992                  | 3.879                  | 0   |
| Kapsch TrafficCom Canada Inc., Kanada                                 | 1.162                   | -915                   | -277                    | -29                    | 0   |
| Kapsch Telematic Services Sp. z o.o., Polen                           | 5.298                   | -15                    | -6.444                  | -1.161                 | 0   |
| Intelligent Mobility Solutions Limited, Sambia                        | -4.880                  | 750                    | 4.144                   | 15                     | 0   |
| Kapsch TrafficCom B.V., Niederlande                                   | -28                     | -23.071                | 23.074                  | -25                    | 0   |
| Electronic Toll Collection (PTY) Ltd., Südafrika                      | 1.275                   | 0                      | -940                    | 335                    | 0   |
| Kapsch Components GmbH & Co KG, Österreich                            | 4.015                   | -1.585                 | -1.720                  | 710                    | 0   |
| Kapsch TrafficCom Construction & Realization spol. s.r.o., Tschechien | -1.401                  | 0                      | -503                    | -1.904                 | 0   |
| Kapsch Telematic Services IOOO, Weißrussland                          | 6.655                   | -114                   | -5.018                  | 1.524                  | 0   |
| Kapsch TrafficCom Transportation S.A.U., Spanien                      | 4.885                   | -82                    | -962                    | 3.841                  | 0   |
| Kapsch TrafficCom Holding II US Corp., USA                            | -0                      | -23.071                | 23.071                  | 0                      | 0   |
| Kapsch TrafficCom Chile S.A., Chile                                   | -566                    | -956                   | -237                    | -1.760                 | 0   |
| Kapsch TrafficCom Australia Pty Ltd, Australien                       | 2.227                   | -361                   | -1.064                  | 801                    | 0   |
| Kapsch TrafficCom South Africa (Pty) Ltd., Südafrika                  | 365                     | -3                     | -549                    | -187                   | 0   |
| Kapsch Telematic Services GmbH, Österreich                            | -2.121                  | 8.964                  | -11.000                 | -4.156                 | 0   |
| Kapsch TrafficCom Transportation Brasil Ltda., Brasilien              | -1.214                  | 97                     | 1.709                   | 592                    | 0   |
| Kapsch TrafficCom USA, Inc., USA                                      | -32.973                 | -1.658                 | 46.132                  | 11.501                 | 0   |
| SIMEX, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko              | 1.611                   | -368                   | -278                    | 965                    | 0   |
| Kapsch TrafficCom South Africa Holding (Pty) Ltd., Südafrika          | -5.271                  | -0                     | 5.295                   | 23                     | 0   |
| MTS Maut & Telematik Services GmbH, Deutschland                       | -1.138                  | 0                      | 1.105                   | -33                    | 0   |
| Kapsch BusinessCom AG, Österreich                                     | 28.651                  | -3.682                 | -7.720                  | 17.250                 | 0   |
| Kapsch TrafficCom Arce Sistemas S.A.U., Spanien                       | 3.783                   | -26                    | -3.942                  | -185                   | 0   |
| Restliche   | 19.918                  | 15.023                 | -18.486                 | 16.455                 | 0   |
| <b>Gesamt</b>   |                         |                        |                         |                        | <b>-7.158</b>                             |

| 2018/19  | Cashflow aus               |                            |                             | Cash Netto-<br>Zu-/Abnahme | Dividenden<br>an nicht be-<br>herrschende<br>Anteile |
|--|----------------------------|----------------------------|-----------------------------|----------------------------|--|
|  | betrieblicher<br>Tätigkeit | Investitions-<br>tätigkeit | Finanzierungs-<br>tätigkeit |                            |  |
| Kapsch TrafficCom AG, Österreich   | 20.680                     | -41.705                    | -38.547                     | -59.573                    | -7.158   |
| Kapsch Telematic Services spol. s r.o.,<br>Tschechien                    | 10.530                     | -6                         | -7.773                      | 2.752                      | 0  |
| Kapsch TrafficCom AB, Schweden   | 180                        | -238                       | -1.104                      | -1.161                     | 0  |
| Kapsch TrafficCom Canada Inc., Kanada                                    | 400                        | -414                       | 0                           | -14                        | 0  |
| Kapsch Telematic Services Sp. z o.o.,<br>Polen                           | -5.979                     | -26                        | -3.502                      | -9.507                     | 0  |
| Kapsch TrafficCom B.V., Niederlande                                      | 90                         | -12.895                    | 12.647                      | -158                       | 0  |
| Streetline Inc., USA   | -6.056                     | -427                       | 6.115                       | -369                       | 0  |
| Electronic Toll Collection (PTY) Ltd.,<br>Südafrika                      | 8.250                      | 0                          | -7.284                      | 966                        | 0  |
| Kapsch TrafficCom Inc., USA  | -2.179                     | 0                          | 2.179                       | 0                          | 0  |
| Kapsch Components GmbH & Co KG,<br>Österreich                            | 4.750                      | -2.893                     | -6.000                      | -4.143                     | 0  |
| Kapsch TrafficCom Holding Corp., USA                                     | -21.065                    | 11.163                     | 13.203                      | 3.301                      | 0  |
| Kapsch TrafficCom Holding II US Corp.,<br>USA                            | -332                       | -12.564                    | 12.895                      | -0                         | 0  |
| Kapsch TrafficCom Construction &<br>Realization spol. s.r.o., Tschechien | -500                       | 0                          | -989                        | -1.489                     | 0  |
| Kapsch Telematic Services IOOO,<br>Weißrussland                          | 3.030                      | -259                       | -4.005                      | -1.235                     | 0  |
| Intelligent Mobility Solutions Limited,<br>Sambia                        | 2.948                      | -7.548                     | 4.602                       | 2                          | 0  |
| Kapsch TrafficCom Chile S.A., Chile                                      | -506                       | -174                       | -1.304                      | -1.984                     | 0  |
| Kapsch TrafficCom USA, Inc., USA   | -5.757                     | -2.623                     | 3.718                       | -4.661                     | 0  |
| Kapsch TrafficCom South Africa Holding<br>(Pty) Ltd., Südafrika          | -483                       | -693                       | 1.163                       | -14                        | 0  |
| Kapsch Telematic Services GmbH,<br>Österreich                            | -1.710                     | 10.000                     | -17.000                     | -8.710                     | 0  |
| Kapsch TrafficCom Transportation<br>S.A.U., Spanien                      | 5.851                      | 5                          | -7.895                      | -2.039                     | 0  |
| Kapsch TrafficCom South Africa (Pty)<br>Ltd., Südafrika                  | -74                        | -7                         | -444                        | -524                       | 0  |
| Kapsch TrafficCom Australia Pty Ltd,<br>Australien                       | 685                        | -133                       | -475                        | 77                         | 0  |
| SIMEX, Integración de Sistemas, S.A.P.I.<br>de C.V., Mexiko              | -774                       | -13                        | 442                         | -345                       | 0  |
| TMT Services and Supplies (Pty) Ltd.,<br>Südafrika                       | -251                       | -92                        | 1.047                       | 703                        | 0  |
| Kapsch TrafficCom Transportation Brasil<br>Ltda., Brasilien              | -1.721                     | -90                        | 912                         | -899                       | 0  |
| Kapsch BusinessCom AG, Österreich  | 22.493                     | -11.437                    | -10.599                     | 457                        | 0  |
| Restliche  | -19.184                    | 157                        | 23.786                      | 4.758                      | 0  |
| <b>Gesamt</b>  |                            |                            |                             |                            | <b>-7.158</b>  |

## 36 Beziehungen zu nahestehenden Personen und Unternehmen.

Zu den nahestehenden Unternehmen und Personen der Kapsch Group zählen insbesondere alle Tochterunternehmen, Gemeinschaftsunternehmen und assoziierte Unternehmen des Konzerns, deren Organe (Vorstand bzw. Geschäftsführung und Aufsichtsrat, wenn vorhanden) sowie die nahen Angehörigen der Organe und von ihnen beherrschte oder maßgeblich beeinflusste Unternehmen.

Salden und Transaktionen zwischen der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH und ihren vollkonsolidierten Tochterunternehmen wurden im Zuge der Konsolidierung eliminiert und werden hier nicht erläutert.

Die Verrechnung von Dienstleistungen mit verbundenen Parteien erfolgt auf Drittvergleichsbasis. Waren werden zu marktüblichen Konditionen ge- und verkauft.

Die folgenden Tabellen geben einen Überblick über die Umsätze und Aufwendungen im abgelaufenen Geschäftsjahr sowie über die Forderungen und Verbindlichkeiten zu den jeweiligen Bilanzstichtagen gegenüber nahestehenden Unternehmen.

|   | 2018/19 <sup>1)</sup> | 2019/20 <sup>1)</sup> |
|---|-----------------------|-----------------------|
| <b>Assoziierte Unternehmen</b>  |                       |                       |
| Umsätze   | 34.793                | 52.758                |
| Aufwendungen  | -11.671               | -25.805               |
| <b>Gemeinschaftsunternehmen</b>   |                       |                       |
| Umsätze   | 10.201                | 23.594                |
| Aufwendungen <sup>2)</sup>  | -4.390                | -4.616                |
| <b>Sonstige nahestehende Unternehmen und Personen</b>   |                       |                       |
| Umsätze   | 509                   | 716                   |
| Aufwendungen  | -2.460                | -2.060                |
| <b>31. März 2019</b>  |                       |                       |
| <b>Assoziierte Unternehmen</b>  |                       |                       |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige lang- und kurzfristige Vermögenswerte                                     | 6.283                 | 5.640                 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten   | -15                   | -1.052                |
| <b>Gemeinschaftsunternehmen</b>   |                       |                       |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige lang- und kurzfristige Vermögenswerte                                     | 15                    | 677                   |
| Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen  | 9.058                 | 0                     |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten   | -400                  | -451                  |
| <b>Sonstige nahestehende Unternehmen und Personen</b>   |                       |                       |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige lang- und kurzfristige Vermögenswerte                                     | 37                    | 91                    |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten einschließlich Verpflichtungen aus Altersvorsorge | -11.276               | -12.223               |

<sup>1)</sup> Sowohl das Geschäftsjahr 2019/20 als auch das Vorjahr (2018/19) werden exklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt und das Vorjahr entsprechend angepasst.

<sup>2)</sup> Vorjahreswert angepasst.

### Assoziierte Unternehmen.

Das assoziierte Unternehmen Kapsch Financial Services GmbH, Wien, vermietet einerseits Anlagen der Kapsch BusinessCom AG, Wien, im Sprach-, Daten- und IT-Bereich an Geschäftskunden und erbringt andererseits seit dem Geschäftsjahr 2019/20 zentrale Lieferungen und Leistungen der Kapsch BusinessCom im Bereich IT, EDV und Telefonie (Vermietung von Telefon- und -IT-Ausstattung sowie IT Support) für den Konzern. Im Vorjahr erbrachte hauptsächlich die Schwestergesellschaft Kapsch BusinessCom AG diese Lieferungen und Leistungen direkt.



Durch Verkäufe von Material (Hardware), Dienstleistungen inklusive Wartungsleistungen sowie sonstige Lieferungen und Leistungen der Kapsch BusinessCom AG an die Kapsch Financial Services GmbH wurden im Geschäftsjahr 2019/20 Umsätze im Konzern in Höhe von TEUR 52.733 (2018/19: TEUR 34.740) generiert.

Die Aufwendungen gegenüber assoziierten Unternehmen betreffen im Wesentlichen Aufwendungen aus Transaktionen mit Kapsch Financial Services GmbH. Die Aufwendungen betragen im Geschäftsjahr 2019/20 TEUR 25.805 (2018/19 angepasst: TEUR 11.671).

#### **Gemeinschaftsunternehmen.**

Die Umsätze mit Gemeinschaftsunternehmen im Geschäftsjahr 2019/20 betrafen Lieferungen und Leistungen an autoTicket GmbH, Deutschland, in Höhe von TEUR 20.808 (2018/19: TEUR 9.058) für das Projekt zur Erhebung der deutschen Infrastrukturabgabe („Pkw-Maut“) und sonstige betriebliche Erträge von TEUR 2.784. Die Umsätze mit der autoTicket GmbH, Deutschland, waren per 31. März 2019 zur Gänze in den Vertragsvermögenswerten aus Kundenverträgen enthalten.

Im Geschäftsjahr 2018/19 waren Umsätze mit Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, in Höhe von TEUR 1.143 für das Projekt für Verkehrssicherheit und -management in Sambia enthalten. Die Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, war mit Ende August 2018 als Gemeinschaftsunternehmen enthalten und ab September 2018 vollkonsolidiert. Die Aufwendungen mit Gemeinschaftsunternehmen betragen im Geschäftsjahr 2019/20 TEUR 4.616 (2018/19 angepasst: TEUR 4.390) und betrafen im Wesentlichen das Konsortium MyConsortio, Italien.

#### **Sonstige nahestehende Unternehmen.**

Die Gesellschaften des Konzerns (insbesondere die Kapsch BusinessCom AG) erbringen sonstige Lieferungen und Leistungen an das nahestehende Unternehmen Kapsch Immobilien GmbH, Wien, welche im Geschäftsjahr 2019/20 zu Umsätzen in Höhe von TEUR 336 (2018/19: TEUR 332) geführt haben.

Zwischen den Konzernmitgliedern Kapsch BusinessCom AG, Kapsch Aktiengesellschaft und Kapsch Partner Solutions GmbH als Mieter und der Kapsch Immobilien GmbH als Vermieter bestehen Mietverträge betreffend Betriebsgebäude in Wien. Die daraus resultierenden Mietaufwendungen im Konzern beliefen sich im Geschäftsjahr 2019/20 auf TEUR 484 (2018/19: TEUR 412) für den Standort Wagenseilgasse 14 (Kapsch Aktiengesellschaft) sowie auf TEUR 310 (2018/19: TEUR 311) für den Standort Johann-Hoffmann-Platz 9 (Kapsch Partner Solutions GmbH).

Aus einem Baurechtsvertrag der Kapsch ConnexPlus GmbH mit der Kapsch Immobilien GmbH für das Grundstück Liebenstraße 6, auf dem die Kapsch ConnexPlus GmbH zwischenzeitlich ein Parkhaus errichtet und in Betrieb genommen hat, entstanden dem Konzern Aufwendungen aus dem jährlichen Benutzungsentgelt in Höhe von TEUR 58 (2018/19: TEUR 60). Das Baurecht wurde bis zum 30. September 2113 eingeräumt.

Weiters hat die Kapsch Immobilien GmbH dem Konzern im Geschäftsjahr 2019/20 sonstige Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 1.209 (2018/19: TEUR 1.654) in Rechnung gestellt.

Die Verpflichtungen für Altersvorsorge gegenüber sonstigen nahestehenden Unternehmen und Personen sind in den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten einschließlich Verpflichtungen für Altersvorsorge enthalten und beinhalten eine Pensionsverpflichtung (in Zahlung befindliche Pensionen) an die Witwe von Karl Kapsch, ehemaliger Vorstand der Kapsch Aktiengesellschaft.

Die Geschäftsführer der Kapsch Immobilien GmbH sind Mitglieder des Aufsichtsrats von verschiedenen Konzerngesellschaften. Zusätzlich ist ein Geschäftsführer auch Geschäftsführer der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH sowie weiterer Konzerngesellschaften und als Vorstand von zwei Konzerngesellschaften tätig.

Angaben zu Vergütungen und sonstigen Zahlungen an Organe sind in Erläuterung 41 dargestellt.

## 37 Risikomanagement.

Zu den Risiken des Konzerns sowie zum Risikomanagement verweisen wir auf Punkt 4.3 des Konzernlageberichts. Die Auswirkungen der Finanzrisiken, wie sie im Konzernlagebericht beschrieben sind, insbesondere des Währungsrisikos, Zinsrisikos, Liquiditätsrisikos und Kreditrisikos, werden im Weiteren erläutert.

Der Konzern hat mehrere Prozesse initiiert, um sein Risikomanagement effektiv zu gestalten und Best-Practice-Standards zu verankern. Risikomanagement ist in den Finanzbereichen der zwei Hauptgesellschaften als eigene Funktion positioniert. Im Konzern existiert ein internes Kontrollsystem (IKS), das die vorhandenen internen Kontrollprozesse rund um die Rechnungslegung dokumentiert. Die Verantwortung für die Implementierung, Ausgestaltung und Überwachung des IKS im Hinblick auf die Einhaltung der konzernweiten Richtlinien und Vorschriften liegt beim jeweils zuständigen lokalen Management. Zur Unterstützung der Geschäftsführungen der einzelnen Konzerngesellschaften wurde in der Kapsch Group die Funktion eines IKS-Verantwortlichen eingerichtet. Dieser hat die Aufgabe, das IKS des gesamten Konzerns zu standardisieren und weiterzuentwickeln, die Einhaltung und Wirksamkeit von Kontrollen und die Verbesserung gefundener Schwachstellen zu überwachen sowie periodisch an den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats zu berichten. Die Zuverlässigkeit des internen Kontrollsystems wird durch die Interne Revision geprüft. Die definierten Prozesse sind an das COSO ERM (Enterprise Risk Management Framework des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) und an die ONR 49000/ISO 31000 „Risikomanagement-Systeme“, das Regelwerk des Austrian Standards International, angelehnt.

### 37.1 Währungsrisiko.

Kapsch Group agiert international und ist Fremdwährungsrisiken ausgesetzt. Diese entstehen bei Geschäftstransaktionen in Währungen, die nicht mit der funktionalen Währung der jeweiligen Konzerngesellschaft übereinstimmen (im Weiteren als „Fremdwährung“ bezeichnet). Fremdwährungsrisiken existieren in Zusammenhang mit Vermögenswerten, Verbindlichkeiten und Nettoinvestitionen von Unternehmensstandorten außerhalb der Eurozone. Im Zuge der Konsolidierung sind diese Positionen in die Konzernwährung „Euro“ umzurechnen.

Im Geschäftsjahr 2019/20 waren aus Konzernsicht die relevantesten Fremdwährungen der US-Dollar, der südafrikanische Rand, sowie der bulgarische Lew. Aufgrund der Vertragsgestaltung in Euro entsteht dem Konzern kein Fremdwährungsrisiko aus dem weißrussischen Rubel.

Kundenaufträge werden überwiegend in den jeweiligen Landeswährungen der Konzerngesellschaften fakturiert. Nur im Fall, dass der Konzern erwartet, einem bedeutenden Fremdwährungsrisiko ausgesetzt zu sein, werden größere Aufträge in Fremdwährung bei Bedarf durch Devisentermingeschäfte abgesichert.

Argentinien ist seit 1. Juli 2018 als Hyperinflationsland eingestuft. Die Neubewertung erfolgt gemäß IAS 29. Der Abschluss und die Vergleichszahlen für frühere Perioden wurden aufgrund von Änderungen der allgemeinen Kaufkraft des argentinischen Peso angepasst. Im Geschäftsjahr 2019/20 betragen Gewinne aus Hyperinflation TEUR 285 und Verluste aus Hyperinflation TEUR -2.598. Die Anpassung der Vorjahreswerte betrug netto TEUR 1.958.

Die folgende Tabelle simuliert die Auswirkungen von Wechselkursveränderungen auf das Ergebnis vor Steuern. Zu diesem Zweck wurde ceteris paribus für Forderungen und Verbindlichkeiten zu Bilanzstichtagen eine Währungsänderung („Volatilität“) von +/- 10 % angenommen. Die Zeile „EUR“ zeigt summiert für alle Tochtergesellschaften, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, die ceteris paribus Auswirkung der Volatilität zum Euro auf das Ergebnis vor Steuern. Die Auswirkungen auf das Eigenkapital wären nicht wesentlich unterschiedlich.

| Währung | Auswirkung auf das Ergebnis vor Steuern |                   |                   |                   |
|---------|---|-------------------|-------------------|-------------------|
|         | 2018/19                                 |                   | 2019/20           |                   |
|         | Volatilität +10 %                       | Volatilität -10 % | Volatilität +10 % | Volatilität -10 % |
| USD     | -6.096                                  | 7.450             | -8.332            | 10.184            |
| ZAR     | -2.282                                  | 2.789             | -1.965            | 2.402             |
| BGN     | -2.827                                  | 3.456             | -1.220            | 1.492             |
| EUR     | 4.393                                   | -5.370            | 1.209             | -1.477            |
| GBP     | -320                                    | 391               | -868              | 1.061             |
| PLN     | -628                                    | 767               | -675              | 825               |
| AUD     | -616                                    | 753               | -110              | 134               |
| CZK     | -668                                    | 816               | -6                | 7                 |

Der Konzern ist bei einem wesentlichen Finanzinstrument (Q-Free ASA, Norwegen) einem Fremdwährungsrisiko ausgesetzt, da die Aktie an der Börse Oslo in norwegischen Kronen gehandelt wird:

| Währung | Auswirkung auf das Eigenkapital und Ergebnis |                   |                   |                   |
|---------|--|-------------------|-------------------|-------------------|
|         | 2018/19                                      |                   | 2019/20           |                   |
|         | Volatilität +10 %                            | Volatilität -10 % | Volatilität +10 % | Volatilität -10 % |
| NOK     | -1.035                                       | 1.265             | -521              | 637               |

### 37.2 Zinsrisiko.

Das Zinsrisiko reflektiert durch Änderungen von Marktzinssätzen verursachte Wertschwankungen von Finanzinstrumenten und anderen Bilanzposten (zum Beispiel Forderungen und Verbindlichkeiten) sowie geänderte Zahlungsströmen. Für festverzinsliche Bilanzposten umfasst es das Barwertrisiko. Schwankt der Marktzinssatz für Finanzinstrumente dann steigt oder sinkt der Zeitwert und kann zu einem Gewinn oder ein Verlust führen, wenn das Finanzinstrument vor Fälligkeit veräußert wird.

Für variabel verzinsten Bilanzposten bezieht sich das Risiko auf den Zahlungsstrom. Bei variabel verzinsten Finanzinstrumenten können Zinsanpassungen aus Änderungen der Marktzinssätze resultieren. Solche Veränderungen würden Änderungen bei Zinszahlungen zur Folge haben. Variabel verzinsten Finanzverbindlichkeiten (kurzfristige und langfristige) machen ca. 26 % der gesamten Finanzverbindlichkeiten aus. Eine Veränderung des Marktzinsniveaus zum 31. März 2020 um +/- 50 Basispunkte (+/- 0,5 %) hätte, wie im Vorjahr, keine wesentliche Auswirkung auf das Konzernergebnis gehabt.

Zur Absicherung des Zinsrisikos aus Finanzverbindlichkeiten, denen ein variabler Zinssatz zugrunde liegt, setzt der Konzern in einem unwesentlichen Ausmaß derivative Finanzinstrumente in Form von Zinsswaps ein.

### 37.3 Liquiditätsrisiko.

Die laufende Überwachung, Kontrolle und Bewertung der Finanz- und Liquiditätsposition erfolgt auf Ebene der operativen Gesellschaften. Dies wird in den einzelnen Teilkonzernen überwacht und optimiert sowie im Gesamtkonzern zusammengefasst.

Der Konzern sorgt für ausreichend Liquidität vor allem durch das Halten von angemessenen finanziellen Rücklagen, durch Kreditlinien, Anleiheemissionen, durch Anzahlungen von Kunden und durch laufende Abstimmung der Fälligkeiten von Forderungen, Verbindlichkeiten sowie finanzieller Vermögenswerte. Dazu werden regelmäßig im Kurzfristbereich (jeweils für die nächsten 12 Wochen), quartalsweise im Mittelfristbereich (aktuelles Geschäftsjahr) und auch im Langfristbereich (entsprechend den langfristigen Zahlungsverpflichtungen – insbesondere aus Krediten) Cashflow-Prognosen erstellt und daraus entsprechende Maßnahmen zur Sicherstellung ausreichender Liquidität abgeleitet.

Kapsch Group vermeidet es, von einzelnen Banken abhängig zu sein, sondern achtet stets darauf, die bestehende Finanzierungsstruktur auf mehrere Partnerbanken aufzuteilen. Größere Rückzahlungsverpflichtungen von in der Regel langfristigen Kontrakten (zum Beispiel bei Unternehmensanleihen oder endfällige Tilgungen langfristiger Kredite) werden laufend überwacht und es werden schon frühzeitig entsprechende Maßnahmen (entweder Überprüfung der Einnahmen aus dem operativen Cashflow oder zeitgerechte Refinanzierungen) zur Sicherstellung der vereinbarten Zahlungsverpflichtungen eingeleitet.

Kapsch Group verfolgt eine risikoaverse Veranlagungsstrategie. Liquide Mittel werden so gehalten, dass sie in der Regel kurzfristig verfügbar und bei Bedarf rasch einsetzbar sind. In Bezug auf Wertpapiere zur Deckung und Absicherung von Pensionsverpflichtungen wird üblicherweise auf konservativere und laufend aktiv gemanagte Wertpapierfonds mit einem entsprechenden Anteil an Anleihen zurückgegriffen. Nichtsdestotrotz kann es bei Turbulenzen an den internationalen Finanzmärkten für die getätigten Finanzanlagen zu einer ungünstigen Entwicklung oder sogar zu einer Unhandelbarkeit von verschiedenen Wertpapieren kommen. Daraus können sich Abwertungen und Wertberichtigungen ergeben, die sich negativ auf das Finanzergebnis und das Eigenkapital von Kapsch Group auswirken. Durch eine solche Krise erhöht sich zudem das Ausfallrisiko einzelner Emittenten der Wertpapiere. Darüber hinaus kann es vorkommen, dass sich der Konzern aus strategischen Überlegungen durch Anteilserwerbe direkt an einzelnen Unternehmen beteiligt. Hier kann es bei entsprechend schlechter Performance dieser Unternehmen ebenso zu einem Wertminderungsbedarf kommen, was wiederum zu den bereits erwähnten negativen Auswirkungen im Finanzergebnis und Eigenkapital führen kann.

Die Zahlungsströme (Bruttocashflows inklusive Zinsen) zeigen das Liquiditätsrisiko der nächsten Perioden und sind gesplittet nach:

- > 1. Halbjahr des nächsten Geschäftsjahres
- > 2. Halbjahr des nächsten Geschäftsjahres
- > Zwischen 1 und 2 Jahren
- > Zwischen 2 und 3 Jahren
- > Zwischen 3 und 4 Jahren
- > Zwischen 4 und 5 Jahren
- > Über 5 Jahre

Diese Informationen sind in Erläuterung 26 und 27 enthalten.

#### 37.4 Kreditrisiko.

Kapsch Group unterhält Geschäftsbeziehungen nur mit als kreditwürdig eingestuften Dritten und hat Richtlinien eingeführt, um sicherzustellen, dass der Konzern nur Kunden mit entsprechender Bonität beliefert. Zusätzlich werden die Forderungsbalden überwacht, um das Ausfallsrisiko zu beschränken. Kapsch Group ist bestrebt, das Zahlungsausfallsrisiko von Kunden bestmöglich durch verpflichtende Bonitätsprüfung vor Auftragsunterzeichnung und bei Großprojekten zusätzlich durch die Besicherung von Zahlungen zu reduzieren. Einzelne Zahlungsausfälle können dennoch nicht gänzlich ausgeschlossen werden. Diese können im Eintrittsfall einen wesentlichen negativen Einfluss auf die Ergebnis- und Liquiditätsentwicklung von Kapsch Group haben.

Bei großen Mauterrichtungsprojekten besteht ein Kreditrisiko im Wesentlichen in der Phase der Errichtung des Mautsystems. Es besteht mit Ausnahme der Mautprojekte in Bulgarien keine Konzentration des Kreditrisikos in Bezug auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, da der Konzern im Allgemeinen eine große Zahl an Kunden weltweit hat. Das Ausfallsrisiko der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen kann basierend auf den Erfahrungen des Konzerns als niedrig eingestuft werden.

Die Wertminderungen von finanziellen Vermögenswerten sind Erläuterungen 22 und 23 zu entnehmen.

Das maximale Kreditrisiko entspricht den Buchwerten:

|  | 31. März 2019  | 31. März 2020  |
|--|----------------|----------------|
| Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte und Beteiligungen | 22.521         | 16.783         |
| Langfristige Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen            | 21.007         | 13.778         |
| Langfristige Leasingforderungen                                    | 0              | 26.571         |
| Sonstige langfristige Vermögenswerte <sup>1)</sup>                 | 9.077          | 1.083          |
| Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte                   | 1.135          | 1.296          |
| Kurzfristige Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen            | 168.101        | 169.322        |
| Forderungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte               | 332.572        | 248.771        |
| Kurzfristige Leasingforderungen                                    | 0              | 10.674         |
| Kurzfristige Steuerforderungen                                     | 8.121          | 7.816          |
| Liquide Mittel   | 139.000        | 169.680        |
| <b>Gesamt</b>  | <b>701.533</b> | <b>665.775</b> |

<sup>1)</sup> Aufgrund der Finalisierung der Kaufpreisallokation von Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, wurde der Wert zum 31. März 2019 angepasst.

#### 37.5 Aktienkursrisiko.

Das Aktienkursrisiko beruht auf der wesentlichen Beteiligung an der börsennotierten norwegischen Q-Free ASA. Diese Beteiligung wird nach IFRS 9 erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Eine Volatilität des Aktienkurses von Q-Free ASA, Norwegen, von +/- 10 % würde sich auf das Ergebnis vor Steuern um TEUR +573 / TEUR -573 (2018/19: TEUR +1.139 / TEUR -1.139) auswirken. Die Analyse basiert auf der Annahme, dass der Kurs um 10 % steigt bzw. sinkt während alle anderen Variablen konstant bleiben.

## 38 Kapitalmanagement.

Das Kapitalmanagement folgt einer wertorientierten und nachhaltigen Unternehmensführung auf Grundlage der Erfolgsrechnung in den einzelnen Geschäftssegmenten. Bilanzkennzahlen und andere ökonomische Kriterien sowie die langfristige Entwicklung der Gruppe werden ebenfalls überwacht und in die Steuerung miteinbezogen. Eine wichtige Kennzahl für die Kapitalstruktur ist die Eigenkapitalquote, berechnet aus dem Verhältnis von Eigenkapital (inklusive nicht beherrschende Anteile) zur Bilanzsumme. Die Kapitalmanagementstrategie von Kapsch Group zielt unter anderem auch darauf ab, dass die Konzerngesellschaften eine den lokalen Anforderungen entsprechende Eigenkapitalausstattung haben. Auf Konzernebene soll die Eigenkapitalquote im Geschäftsjahr durchschnittlich in einer Bandbreite von ca. 20 % bis 30 % gehalten werden, um dem Konzern weiterhin den Zugang zu Fremdmitteln zu vertretbaren Kosten zu sichern. Zudem prüft der Konzern laufend die Einhaltung sämtlicher Covenants im Zusammenhang mit Kreditverträgen. Durch das Ergebnis des Geschäftsjahrs 2019/20 konnten nicht alle vereinbarten Financial Covenants eingehalten werden. Kapsch Group schloss mit den betroffenen finanzierenden Banken eine neue Vereinbarung. Diese bestätigt, dass die betroffenen Finanzierungsinstitute auf die Einhaltung der vereinbarten Kennzahlen am Bilanzstichtag verzichten und an der Beibehaltung der bestehenden Finanzierungen sowie der weiteren Zusammenarbeit mit dem Unternehmen festhalten. In diesem Zusammenhang wurden angepasste Margen und auch Kennzahlen vereinbart. Dazu finden auch laufend partnerschaftliche Gespräche mit den finanzierenden Kreditinstituten statt, wo die aktuellen Entwicklungen sehr offen und transparent dargelegt und diskutiert werden. Eine solche transparente Informationspolitik ist uns als Kapsch Gruppe sehr wichtig und sehen wir als Basis für eine langjährige gute Zusammenarbeit.

Weiters wich der Konzern durch das Ergebnis des letzten Geschäftsjahrs zum Bilanzstichtag auch von den eigenen Zielwerten für das Kapitalmanagement ab. Ungeachtet dessen bleiben diese Ziele aufrecht und der Konzern möchte diese Bandbreiten vor allem durch Maßnahmen, die eine Verbesserung der operativen Ergebnisse sicherstellen, sowie durch aktives Kapitalmanagement wieder so rasch wie möglich erreichen. Das Kapitalmanagement wird neben den kurzfristigen Zielen wie zum Beispiel Sicherstellung von ausreichend Liquidität vor allem als ein zentrales Element betrachtet, um die mittel- und langfristige Unternehmensfortführung sicherzustellen. Diese Ziele werden sowohl für die einzelnen Teilkonzerne sehr intensiv verfolgt als auch aus Gesamtkonzernsicht stets im Auge behalten. Der Finanzmittelbestand zum 31. März 2020 war mit TEUR 169.680 weiterhin hoch. So kann aus jetziger Sicht für Anteilseigner und andere Interessenten des Unternehmens gewährleistet werden, dass ihre Anforderungen nachhaltig erfüllt und die ihnen zustehenden Leistungen bereitgestellt werden können.

Sobald die operativen Ergebnisverbesserungen nachhaltig umgesetzt und die Zielwerte für das Kapitalmanagement wieder erreicht wurden, werden wieder die Themen Aufrechterhaltung einer optimalen Kapitalstruktur sowie Finanzierung des beabsichtigten Wachstumskurses das Kapitalmanagements im Konzern bestimmen.

Die Nettoverschuldung bzw. das Nettoguthaben stellt sich zum 31. März 2020 bzw. 31. März 2019 wie folgt dar:

|  | 31. März 2019   | 31. März 2020   |
|--|-----------------|-----------------|
| Langfristige Finanzverbindlichkeiten             | 240.693         | 251.762         |
| Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten             | 61.391          | 85.050          |
| Langfristige Leasingverbindlichkeiten            | 13.927          | 94.930          |
| Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten            | 551             | 44.498          |
| <b>Summe Finanzverbindlichkeiten</b>             | <b>316.563</b>  | <b>476.241</b>  |
| Liquide Mittel und Bankguthaben                  | 139.000         | 169.680         |
| Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte | 1.135           | 1.296           |
| <b>Nettoguthaben (+) / Nettoverschuldung (-)</b> | <b>-176.428</b> | <b>-305.264</b> |
| Eigenkapital <sup>1)</sup>                       | 274.299         | 171.421         |
| <b>Verschuldungsgrad</b>                         | <b>64 %</b>     | <b>178 %</b>    |

<sup>1)</sup> Aufgrund der Finalisierung der Kaufpreisallokation von Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, wurde der Wert zum 31. März 2019 angepasst.

Im Vergleich zum Vorjahr haben sich die Werte der lang- und kurzfristigen Leasingverbindlichkeiten zum 31. März 2020 aufgrund der Erstanwendung des IFRS 16 wesentlich erhöht. Ohne Anwendung des IFRS 16 hätte die Nettoverschuldung TEUR 179.824 und der Verschuldungsgrad 103,9 % betragen.

## 39 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze, die die Basis für den vorliegenden Konzernabschluss bilden, wurden unverändert zur Vorperiode angewandt und um neue, ab dem Geschäftsjahr verpflichtend anzuwendende IFRS und IFRIC ergänzt.

## **39.1 Konsolidierung.**

### **39.1.1 Tochtergesellschaften.**

Tochterunternehmen sind alle Unternehmen (einschließlich strukturierter Unternehmen), bei denen der Konzern die Beherrschung ausübt. Davon spricht man, wenn er schwankenden Renditen aus seiner Beteiligung am Tochterunternehmen ausgesetzt ist, Anrechte auf diese Renditen besitzt und die Fähigkeit hat, diese Renditen mittels seiner Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen zu beeinflussen. Tochterunternehmen werden von dem Zeitpunkt an in den Konzernabschluss einbezogen (Vollkonsolidierung), zu dem das Mutterunternehmen die Beherrschung über das Tochterunternehmen erlangt hat. Sie werden zu dem Zeitpunkt entkonsolidiert, sobald es keine Beherrschung mehr gibt.

Alle konzerninternen Vermögenswerte und Schulden, Eigenkapital, Aufwendungen und Erträge sowie nicht realisierte Gewinne und Verluste aus Transaktionen zwischen Konzernunternehmen werden im Zuge der Konzernkonsolidierung vollständig eliminiert. Bei ergebniswirksamen Konsolidierungsvorgängen werden ertragsteuerliche Auswirkungen berücksichtigt und latente Steuern angesetzt.

### **39.1.2 Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen.**

Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen werden wie Transaktionen mit Eigenkapitaleignern des Konzerns behandelt. Der Konzern teilt den Gewinn oder den Verlust sowie alle Bestandteile des sonstigen Ergebnisses auf die Anteile des Mutterunternehmens und die nicht beherrschenden Anteile je nach Eigentumsverhältnis auf. Das Gesamtergebnis wird selbst im Falle eines Negativsaldos der nicht beherrschenden Anteile dem Mutterunternehmen und den nicht beherrschenden Anteilen zugewiesen. Ein aus dem Erwerb eines nicht beherrschenden Anteils entstehender Unterschiedsbetrag zwischen der gezahlten Leistung und dem betreffenden Anteil am Buchwert des Nettovermögens des Tochterunternehmens wird im Eigenkapital erfasst. Gewinne und Verluste, die bei der Veräußerung von nicht beherrschenden Anteilen entstehen, werden ebenfalls im Eigenkapital erfasst, sofern eine Veränderung der Beteiligungsquote nicht zum Verlust der Beherrschung der Beteiligung führt.

Endet die Beherrschung eines Tochterunternehmens, werden die Vermögenswerte und Schulden aus der Konzernbilanz ausgebucht. Der verbleibende Anteil wird zum beizulegenden Zeitwert neu bewertet und als Zugangswert eines finanziellen Vermögenswertes gemäß IFRS 9 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“, oder als Anschaffungskosten bei Zugang einer Beteiligung an einem assoziierten oder Gemeinschaftsunternehmen betrachtet. Daraus resultierende Gewinne oder Verluste, die auf den beherrschenden Anteil entfallen, werden erfolgswirksam erfasst. Darüber hinaus werden alle im sonstigen Ergebnis ausgewiesenen Beträge in Bezug auf das ehemalige Tochterunternehmen so bilanziert, als hätte das Mutterunternehmen die dazugehörigen Vermögenswerte und Schulden direkt veräußert. Dies bedeutet, dass ein zuvor im sonstigen Ergebnis erfasster recyclefähiger Aufwand oder Ertrag vom Eigenkapital ins Ergebnis umgegliedert wird.

### **39.1.3 Gemeinsame Vereinbarungen.**

Der Konzern wendet IFRS 11 für alle gemeinsamen Vereinbarungen an.

Der Konzern unterscheidet bei gemeinsamen Vereinbarungen, bei denen Entscheidungen durch einstimmige Zustimmung getroffen werden, nach vertraglicher Ausgestaltung betreffend Rechte und Pflichten der beherrschenden Parteien, zwischen Gemeinschaftsunternehmen („Joint Venture“) und gemeinschaftlicher Tätigkeit („Joint Operation“). Parteien eines Gemeinschaftsunternehmens haben Rechte an dessen Nettovermögen. Im Konzernabschluss werden die Ergebnisse, Vermögenswerte und Schulden von Gemeinschaftsunternehmen nach der Equity-Methode einbezogen. Bestehen durch eine vertragliche Vereinbarung Rechte an Vermögenswerten und Verpflichtungen für Schulden, handelt es sich um eine gemeinschaftliche Tätigkeit. Eine Einbeziehung in den Konzernabschluss erfolgt anteilmäßig.

Bei der Equity-Methode werden die Anteile an Gemeinschaftsunternehmen zunächst mit den Anschaffungskosten angesetzt. In der Folge erhöht oder verringert sich der Beteiligungsbuchwert entsprechend des Anteils des Konzerns am Gewinn oder Verlust sowie an den Veränderungen im sonstigen Ergebnis des Gemeinschaftsunternehmens. Wenn der Anteil an den Verlusten eines Gemeinschaftsunternehmens den Buchwert des Gemeinschaftsunternehmens (einschließlich sämtlicher langfristiger Anteile, die dem wirtschaftlichen Gehalt nach der Nettoinvestition des Konzerns in das Gemeinschaftsunternehmen zuzuordnen sind) übersteigt, erfasst der Konzern den übersteigenden Verlustanteil im Allgemeinen nicht. Ein negativer Buchwert wird nur für den Fall angesetzt, dass der Konzern für das Gemeinschaftsunternehmen rechtliche oder faktische Verpflichtungen eingegangen ist oder hat Zahlungen für das Gemeinschaftsunternehmen geleistet hat.

Nicht realisierte Gewinne oder Verluste aus Transaktionen zwischen Konzernunternehmen und Gemeinschaftsunternehmen sind im Konzernabschluss in Höhe des Anteils des Konzerns am Gemeinschaftsunternehmen zu eliminieren. Nicht realisierte Verluste werden dann nicht eliminiert, wenn die Transaktion Hinweise darauf gibt, dass eine Wertminderung des übertragenen Vermögenswerts vorliegt.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der Gemeinschaftsunternehmen entsprechen im Wesentlichen jenen des Mutterunternehmens.

Anteilige Ergebnisse aus Gemeinschaftsunternehmen, deren Aktivitäten und strategische Ausrichtung zum Kerngeschäft vom Teilkonzern Kapsch TrafficCom zählen, werden im Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit ausgewiesen. Anteilige Ergebnisse aus anderen Gemeinschaftsunternehmen werden im Ergebnis vor Steuern nach dem Finanzergebnis ausgewiesen.

#### **39.1.4 Assoziierte Unternehmen.**

Assoziierte Unternehmen sind Gesellschaften, bei denen der Konzern einen maßgeblichen, nicht aber beherrschenden Einfluss ausüben kann. Dies geht im Allgemeinen mit einem Stimmrechtsanteil von 20 % bis 50 % einher. Assoziierte Unternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert und bei Zugang mit ihren Anschaffungskosten angesetzt. Nach dem Erwerbszeitpunkt wird der Anteil des Konzerns am Ergebnis des assoziierten Unternehmens in der Gesamtergebnisrechnung erfasst und der Anteil der Veränderungen im sonstigen Ergebnis wird im sonstigen Ergebnis mit einer korrespondierenden Anpassung des Beteiligungsbuchwerts erfasst. Erhaltene Ausschüttungen vom Beteiligungsunternehmen verringern den Buchwert der Beteiligung. Der Firmenwert, der im Rahmen des Erwerbs des assoziierten Unternehmens ermittelt wird, wird nicht gesondert, sondern als Bestandteil des Buchwerts des assoziierten Unternehmens ausgewiesen.

Wenn sich die Beteiligungsquote an einem assoziierten Unternehmen verringert hat, dieses jedoch ein assoziiertes Unternehmen bleibt, wird nur der anteilige Betrag der zuvor im sonstigen Ergebnis erfassten Gewinne bzw. Verluste in das Periodenergebnis umgliedert.

Die kumulierten Anteile des Konzerns an den Gewinnen und Verlusten sowie am sonstigen Ergebnis des assoziierten Unternehmens nach dem Erwerb werden gegen den Beteiligungsbuchwert verrechnet. Wenn der Anteil des Konzerns an den Verlusten eines assoziierten Unternehmens einschließlich aller ungesicherten Forderungen gleich seiner Beteiligung an diesem assoziierten Unternehmen ist bzw. diese übersteigt, weist der Konzern den übersteigenden Verlustanteil nicht aus. Ein negativer Buchwert wird nur für den Fall angesetzt, dass der Konzern zugunsten des assoziierten Unternehmens Verpflichtungen eingegangen ist oder Zahlungen getätigt hat.

Der Konzern überprüft zu jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass die Investition in ein assoziiertes Unternehmen wertgemindert ist. Ist dies der Fall, wird der Wertminderungsbedarf als Differenz aus dem Beteiligungsbuchwert des assoziierten Unternehmens und dem entsprechenden erzielbaren Betrag ermittelt und separat in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Wesentliche nicht realisierte Gewinne aus Transaktionen zwischen dem Konzern und den assoziierten Unternehmen werden in Höhe der Beteiligung des Konzerns an den assoziierten Unternehmen eliminiert. Nicht realisierte Verluste werden ebenfalls eliminiert, wenn die Transaktion keinen Hinweis auf eine Wertminderung des übertragenen Vermögenswerts liefert.

Anteilige Ergebnisse aus assoziierten Unternehmen, deren Aktivitäten und strategische Ausrichtung zum Kerngeschäft vom Teilkonzern Kapsch TrafficCom zählen, werden im Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit ausgewiesen. Anteilige Ergebnisse aus anderen assoziierten Unternehmen werden im Ergebnis vor Steuern nach dem Finanzergebnis ausgewiesen.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der assoziierten Unternehmen entsprechen im Wesentlichen jenen des Mutterunternehmens.

#### **39.1.5 Erwerb von Unternehmen.**

Unternehmenszusammenschlüsse werden nach der Erwerbsmethode zum Erwerbszeitpunkt bilanziert. Der Erwerbszeitpunkt ist definiert durch den Zeitpunkt der Erlangung der Beherrschung über das erworbene Unternehmen.

Die Anschaffungskosten des Erwerbs entsprechen dem beizulegenden Zeitwert der erworbenen Vermögenswerte, der durch den Konzern an den Verkäufer übertragenen Eigenkapitalinstrumente und der entstandenen bzw. übernommenen Schulden zum Transaktionszeitpunkt. Außerdem beinhalten sie die beizulegenden Zeitwerte jeglicher angesetzter Vermögenswerte oder Schulden, die aus einer bedingten Gegenleistungsvereinbarung resultieren. Anschaffungsnebenkosten des Erwerbs werden umgehend in voller Höhe aufwandswirksam erfasst.

Im Zuge von Unternehmenserwerben gemäß IFRS 3 werden Vermögenswerte und Schulden (einschließlich Eventualschulden) unabhängig von der Höhe eventuell bestehender nicht beherrschender Anteile mit ihren vollen beizulegenden Zeitwerten zum Erwerbszeitpunkt angesetzt. Immaterielle Vermögenswerte sind gesondert vom Firmenwert zu bilanzieren, wenn sie vom Unternehmen trennbar sind oder aus einem gesetzlichen, vertraglichen oder anderen Rechtsanspruch resultieren. Restrukturierungsrückstellungen dürfen im Rahmen der Kaufpreisallokation nicht neu gebildet werden. Verbleibende aktive

Unterschiedsbeträge, die dem Veräußerer nicht näher identifizierbare Marktchancen und Entwicklungspotenziale abgelten, werden in den zugehörigen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (ZGEs) als Firmenwert aktiviert.

Etwaige bedingte Gegenleistungen werden mit dem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt bewertet. Nachträgliche Änderungen des beizulegenden Zeitwerts einer als Vermögenswert oder als Verbindlichkeit eingestuft bedingten Gegenleistung werden gemäß IFRS 9 bewertet. Ein daraus resultierender Gewinn bzw. Verlust wird in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Eine bedingte Gegenleistung, die als Eigenkapital eingestuft ist, wird nicht neu bewertet. Ihre spätere Abgeltung wird im Eigenkapital bilanziert.

Bei einem sukzessiven Unternehmenszusammenschluss wird der bereits zuvor gehaltene Eigenkapitalanteil mit dem zum Erwerbszeitpunkt geltenden beizulegenden Zeitwert neu bewertet. Ein daraus resultierender Gewinn oder Verlust ist ergebniswirksam zu erfassen.

Die aufgedeckten stillen Reserven und Lasten werden im Rahmen der Folgekonsolidierung entsprechend den korrespondierenden Vermögenswerten und Schulden fortgeführt.

Die Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte erfordert bestimmte Schätzungen und Beurteilungen, vor allem der erworbenen immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen, der übernommenen Verbindlichkeiten sowie der Nutzungsdauern der erworbenen immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen.

Bei jedem Unternehmenserwerb entscheidet der Konzern auf individueller Basis, ob die nicht beherrschenden Anteile am erworbenen Unternehmen zum beizulegenden Zeitwert oder anhand des proportionalen Anteils am Nettovermögen des erworbenen Unternehmens erfasst werden.

Der Konzern ermittelt den Firmenwert zum Erwerbszeitpunkt als:

- > den beizulegenden Zeitwert der übertragenen Gegenleistung – zuzüglich
- > des erfassten Betrags aller nicht beherrschenden Anteile an dem erworbenen Unternehmen – zuzüglich
- > des beizulegenden Zeitwerts des vorher bestehenden Eigenkapitalanteils an dem erworbenen Unternehmen, wenn es sich um einen sukzessiven Unternehmenszusammenschluss handelt – abzüglich
- > des Nettobetrags (im Allgemeinen der beizulegende Zeitwert) der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden und der Eventualschulden.

Ist das Ergebnis dieser Berechnung (Unterschiedsbetrag) negativ, wird ein Gewinn aus einem Erwerb zu einem Preis unter dem Marktwert nach nochmaliger Beurteilung im Periodenergebnis erfasst.

#### **39.1.6 Währungsumrechnung.**

Die einzelnen Positionen im Abschluss eines jeden Konzernunternehmens werden auf Basis der Währung bewertet, die der Währung des primären wirtschaftlichen Umfelds, in dem das Unternehmen operiert, entspricht (funktionale Währung). Der Konzernabschluss ist in Euro aufgestellt, der Berichtswährung von Kapsch Group.

#### **Umrechnung ausländischer Abschlüsse.**

Die Abschlüsse ausländischer, in den Konzernabschluss einbezogener Tochterunternehmen (ausgenommen solche aus Hochinflationländern), die eine vom Euro abweichende funktionale Währung haben, werden gemäß IAS 21 wie folgt umgerechnet:

Die Gesamtergebnisrechnung wird zu den durchschnittlichen Wechselkursen des Geschäftsjahrs und die Bilanz zum jeweiligen Mittelkurs der Fremdwährung am Bilanzstichtag in die Berichtswährung des Konzerns umgerechnet. Als Basis gelten die Devisenreferenzkurse der Europäischen Zentralbank (EZB) und der Deutschen Bundesbank, die über die Homepage der Österreichischen Nationalbank abgerufen werden. Wenn keine aktuellen Kurse verfügbar sind, wird auf die Kurse der jeweiligen nationalen Notenbanken zurückgegriffen. Differenzen aus der Währungsumrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe in Euro werden im sonstigen Ergebnis erfasst und im Eigenkapital unter „Währungsumrechnungsdifferenzen“ angesammelt. Bei Verlust der Beherrschung über ein Unternehmen werden etwaige im Eigenkapital kumulierte Umrechnungsdifferenzen umgliedert und als Teil des Gewinns bzw. Verlustes aus dem Abgang dargestellt.

Für Hochinflationländer ist nach IAS 29 eine gesonderte Bewertung notwendig. Monetäre Posten werden wie nach IAS 21 mit dem jeweiligen Mittelkurs der Fremdwährung am Bilanzstichtag in die Berichtswährung des Konzerns umgerechnet. Alle nicht monetären Vermögenswerte und Schulden werden entweder mit den angepassten Anschaffungs- oder Herstellungskosten, dem Nettoveräußerungswert oder dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Argentinien ist seit 1. Juli 2018 als Hyperinflationland eingestuft. Alle Posten der Gesamtergebnisrechnung sind ab jenem Zeitpunkt, zu dem die Erträge und



Aufwendungen erstmals im Abschluss erfasst wurden, anhand des allgemeinen Preisindexes anzupassen. Es erfolgt eine Neubewertung gemäß IAS 29.

Firmenwerte und Anpassungen des beizulegenden Zeitwerts im Zusammenhang mit dem Erwerb eines ausländischen Unternehmens werden als Aktiva und Passiva des jeweiligen ausländischen Unternehmens behandelt und im Zuge der Erstkonsolidierung zum Transaktionskurs und in der Folge mit dem jeweiligen Kurs am Abschlussstichtag des Geschäftsbetriebs umgerechnet.

Die folgenden wesentlichen Wechselkurse zum Euro wurden während des Geschäftsjahrs angewandt:

|     | 2018/19                  |                                  | 2019/20                  |                                  |
|-----|--------------------------|----------------------------------|--------------------------|----------------------------------|
|     | Durchschnittsdevisenkurs | Devisenkurs am Abschlussstichtag | Durchschnittsdevisenkurs | Devisenkurs am Abschlussstichtag |
| AUD | 1,589                    | 1,582                            | 1,635                    | 1,797                            |
| CAD | 1,525                    | 1,500                            | 1,482                    | 1,562                            |
| CZK | 25,740                   | 25,802                           | 25,727                   | 27,312                           |
| GBP | 0,882                    | 0,858                            | 0,874                    | 0,886                            |
| PLN | 4,290                    | 4,301                            | 4,320                    | 4,551                            |
| SEK | 10,379                   | 10,398                           | 10,657                   | 11,061                           |
| USD | 1,161                    | 1,124                            | 1,111                    | 1,096                            |
| ZAR | 15,823                   | 16,264                           | 16,619                   | 19,610                           |

### Transaktionen in fremder Währung.

Transaktionen in Fremdwährungen werden zum Wechselkurs am Tag der Transaktion oder, bei Neubewertungen, zum Bewertungszeitpunkt in die funktionale Währung umgerechnet. Gewinne und Verluste, die aus der Abwicklung von solchen Transaktionen und aus der Umrechnung monetärer Vermögenswerte und Schulden in Fremdwährungen resultieren, sind in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Nicht monetäre Posten der Bilanz, die zu historischen Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten in einer Fremdwährung bewertet werden, sind mit dem Kurs am Tag des Geschäftsvorfalles angesetzt. Nicht monetäre Posten, die mit ihrem beizulegenden Zeitwert in einer Fremdwährung bewertet werden, sind mit dem zum Zeitpunkt der Wertermittlung geltenden Wechselkurs umzurechnen.

Fremdwährungsgewinne und -verluste, die aus der Umrechnung von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie Finanzforderungen und Finanzschulden resultieren, werden in der Gesamtergebnisrechnung im Finanzergebnis ausgewiesen. Alle anderen Fremdwährungsgewinne und -verluste werden in der Gesamtergebnisrechnung im sonstigen betrieblichen Ertrag oder im sonstigen betrieblichen Aufwand ausgewiesen.

Davon ausgenommen sind Fremdwährungsgewinne und -verluste aus zu erhaltenden bzw. zu zahlenden monetären Posten, die als Teil einer Absicherung der Nettoinvestition des Konzerns in einen ausländischen Geschäftsbetrieb designiert sind. Diese werden anfänglich im sonstigen Ergebnis erfasst und bei Veräußerung der Nettoinvestition vom Eigenkapital in das Periodenergebnis umgegliedert (siehe Erläuterung 14).

### 39.2 Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes.

Die historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten stützen sich auf den zum Erwerbszeitpunkt beizulegenden Zeitwert. Der beizulegende Zeitwert ist als jener Preis definiert, der in einem geordneten Geschäftsvorfall zwischen Marktteilnehmern am Bemessungsstichtag für den Verkauf eines Vermögenswerts eingenommen bzw. für die Übertragung einer Schuld gezahlt werden würde. Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwerts berücksichtigt der Konzern die Merkmale des betreffenden Vermögenswerts bzw. der betreffenden Schuld, die ein Marktteilnehmer bei der Preisbildung dafür zum Bemessungsstichtag berücksichtigen würde.

Der Konzern verwendet für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts eines Vermögenswerts oder einer Schuld so weit wie möglich am Markt beobachtbare Daten. Je nach Verfügbarkeit beobachtbarer Faktoren und ihrer Relevanz für die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts im Ganzen wird der beizulegende Zeitwert einer der folgenden drei Hierarchiestufen zugeordnet:

Level 1: Inputfaktoren dieser Stufe sind in aktiven, für den Konzern am Bemessungsstichtag zugänglichen Märkten für identische Vermögenswerte oder Schulden notierte (nicht berichtigte) Preise.

Level 2: Inputfaktoren sind andere als die für Level 1 genannten Marktpreisnotierungen, die für den Vermögenswert oder die Schuld entweder unmittelbar oder mittelbar zu beobachten sind.

Level 3: Inputfaktoren auf dieser Stufe sind jene, die für den Vermögenswert oder die Schuld nicht beobachtbar sind (IFRS 13.72ff).

### 39.3 Ertragsrealisierung.

Umsatzerlöse werden gemäß IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ realisiert. Für jeden Vertrag wird das 5-Stufen-Model geprüft:

- > Identifizierung des Vertrags
- > Identifizierung der Leistungsverpflichtungen
- > Bestimmung des Transaktionspreises
- > Aufteilung des Transaktionspreises auf die Leistungsverpflichtungen
- > Zeitraumbezogene oder zeitpunktbezogene Ertragsrealisierung

Ein Kunde ist definiert als eine Partei, die mit dem Unternehmen vertraglich vereinbart hat, im Austausch für eine Gegenleistung Güter oder Dienstleistungen aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit des Unternehmens zu erhalten. Es wird überprüft, ob die Verträge die Kriterien nach IFRS 15.9 erfüllen. Insbesondere wird beurteilt, ob das Unternehmen einen durchsetzbaren Anspruch auf die Gegenleistung hat und der Erhalt auch wahrscheinlich ist (siehe Erläuterung 37.4. zum Kreditrisiko).

Der Konzern hat folgende Leistungsverpflichtungen identifiziert:

**Errichtungsprojekte** umfassen die Errichtung von Mautsystemen, sowohl für einzelne Straßenabschnitte als auch für landesweite Straßennetze, die Errichtung von Systemen zur Verkehrsüberwachung, -steuerung und -sicherheit sowie Errichtung von IT- und Kommunikationslösungen für Unternehmen. Der Verkauf von Komponenten wie On-Board Units, die notwendig sind, um die Systeme in einen betriebsbereiten Zustand zu versetzen, sind Teil der Errichtungsprojekte. Wesentliche Softwareupdates, die mit Kunden im Rahmen von Betriebsprojekten vereinbart wurden, sowie die Errichtung im Rahmen von Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen werden auch in dieser Leistungsverpflichtung erfasst.

Die Errichtungsprojekte erfüllen die Kriterien für eine „Erfüllung der Leistungsverpflichtung über einen bestimmten Zeitraum“, da hier Vermögenswerte erstellt werden, für die es keine alternative Nutzungsmöglichkeit gibt, und der Konzern einen Rechtsanspruch auf Bezahlung der bereits erbrachten Leistungen hat. Der Fertigstellungsgrad wird aus dem Verhältnis der bereits angefallenen Kosten zu den geschätzten Gesamtkosten für den jeweiligen Auftrag ermittelt.

**Betriebsprojekte** umfassen im Wesentlichen den Betrieb und die Wartung von Mautsystemen, den Betrieb und die Wartung von Systemen zur Verkehrsüberwachung, -steuerung und -sicherheit sowie von IT- und Kommunikationslösungen. Auch der Betrieb im Rahmen von Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen fällt in diese Leistungsverpflichtung. Weiters sind Serviceleistungen innerhalb und außerhalb des Konzerns enthalten.

Für Betriebsprojekte erfolgt die Umsatzrealisierung zeitraumbezogen, da dem Kunden der Nutzen der Leistung während der Erbringung zufließt.

Der Verkauf von **Komponenten**, der nicht im Rahmen eines Errichtungs- oder Betriebsprojektes erfolgt, stellt ebenfalls eine separate Leistungsverpflichtung dar. Beim Verkauf von Komponenten erfolgt die Umsatzrealisierung mit dem Kontrollübergang der Komponente.

Der Konzern übernimmt auch die gesetzlich vorgeschriebenen Gewährleistungsverpflichtungen, die aber keine separate Leistungsverpflichtung darstellen, sondern gemäß IAS 37 in Form von Rückstellungen erfasst werden.

Der Transaktionspreis ist größtenteils fixiert, kann aber in einigen Verträgen zusätzlich variable Gegenleistungen enthalten, typischerweise Boni oder Pönalen. Diese variablen Kaufpreisbestandteile werden in den Transaktionspreis einbezogen, wenn der Erhalt eines Bonus bzw. die Zahlung einer Pönale hochwahrscheinlich sind. Typischerweise entspricht der vertraglich festgelegte Preis für eine Leistungsverpflichtung dem Einzelveräußerungspreis, da der Preis auf Basis der Kosten zuzüglich einer angemessenen Marge festgelegt wird. Quersubventionierungen sieht das Geschäftsmodell von Kapsch Group nicht vor. Daher ist bei den meisten Verträgen keine Aufteilung des Transaktionspreises auf die Leistungsverpflichtungen notwendig. Bei Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen wird der Transaktionspreis für jede Leistungsverpflichtung geschätzt. In diesen Fällen wird die Aufteilung basierend auf den erwarteten Kosten zuzüglich Gewinnaufschlag (Expected-Cost-Plus-Margin- Ansatz) vorgenommen. Bei Verträgen, die eine wesentliche Finanzierungskomponente enthalten, wird die Gegenleistung um die Zinskomponente korrigiert.

Wenn die Leistungserbringung vor Erhalt der Gegenleistung erfolgt, werden Vertragsvermögenswerte aktiviert. Wenn die Gegenleistung höher ist als die erbrachte Leistung, werden Vertragsverbindlichkeiten angesetzt. Bei Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen, die als Gegenleistung eine Konzession zur Einhebung von Gebühren vorsehen, wird der immaterielle Vermögenswert während der Errichtungsphase mit Fortschritt der Bautätigkeit erfasst, korrespondierend zur Erfassung der Umsatzerlöse entsprechend dem Fertigstellungsgrad.

Bestimmte Kosten, die bei der Anbahnung oder Erfüllung eines Vertrags entstehen, müssen nach IFRS 15 – sofern die Kriterien erfüllt sind – aktiviert werden. Diese Kosten der Anbahnung oder Erfüllung eines Vertrags werden linear über die jeweilige Vertragslaufzeit abgeschrieben.

Andere Erträge werden vom Konzern auf folgender Basis erfasst und ausgewiesen:

- > Erträge aus weiterverrechneten Aufwendungen auf Basis des aufgelaufenen Betrags in Übereinstimmung mit den jeweiligen Vereinbarungen,
- > Zinsertrag je nach Anfallen des Ertrags unter Anwendung der Effektivzinsmethode,
- > Dividenden, wenn der Rechtsanspruch auf Zahlung entstanden ist.

#### **39.4 Segmentberichterstattung.**

Über die Geschäftssegmente wird in einer Art und Weise berichtet, die mit der internen Berichterstattung an den Hauptentscheidungsträger übereinstimmt (management approach). Der Hauptentscheidungsträger ist für die Allokation von Ressourcen zu den Geschäftssegmenten und für die Überprüfung von deren Ertragskraft verantwortlich. Als Hauptentscheidungsträger wurde der Geschäftsführung von Kapsch Group ausgemacht.

#### **39.5 Sachanlagen.**

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- und Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibung bilanziert. Die Abschreibung erfolgt unter Einhaltung der Konzernrichtlinien linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer der Anlagen.

Grundstücke werden nicht planmäßig abgeschrieben. Die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer beträgt 5 bis 26 Jahre bei Gebäuden und Bauten auf fremdem Grund, 4 bis 20 Jahre für technische Anlagen und Maschinen sowie 3 bis 10 Jahre für andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung. Die Nutzungsdauern und die Restbuchwerte werden bei Vorliegen von Anhaltspunkten, die eine Anpassung erfordern, angepasst. Ist der Buchwert einer Sachanlage zum Bilanzstichtag höher als deren geschätzter erzielbarer Betrag, wird eine Wertminderung auf den niedrigeren geschätzten erzielbaren Betrag vorgenommen. Der erzielbare Betrag ist der höhere Betrag aus Nettoveräußerungswert und dem Nutzungswert.

Nachträgliche Anschaffungs- oder Herstellungskosten werden nur dann als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Vermögenswerts oder – sofern einschlägig – als separater Vermögenswert erfasst, wenn wahrscheinlich ist, dass dem Konzern daraus zukünftig wirtschaftlicher Nutzen zufließen wird und die Kosten zuverlässig ermittelt werden können. Der Buchwert der Teile, die ersetzt wurden, wird ausgebucht. Aufwendungen für Reparaturen und Wartungen, die keine wesentliche Ersatzinvestition darstellen (day-to-day servicing), werden in dem Geschäftsjahr aufwandswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, in dem sie angefallen sind.

Der Unterschiedsbetrag zwischen dem Erlös aus dem Verkauf von Anlagen und deren Buchwert wird als Gewinn oder Verlust im Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit ausgewiesen.

#### **39.6 Immaterielle Vermögenswerte.**

##### **39.6.1 Firmenwerte.**

Ein Firmenwert entsteht beim Erwerb von Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und gemeinschaftlich geführten Unternehmen. Er stellt den Überschuss der übertragenen Gegenleistung des Unternehmenserwerbs über den beizulegenden Zeitwert der Anteile des Konzerns an den erworbenen identifizierbaren Vermögenswerten, den übernommenen Schulden, den Eventualschulden, allen nicht beherrschenden Anteilen des erworbenen Unternehmens und des beizulegenden Zeitwerts des vorher bestehenden Eigenkapitalanteils an dem erworbenen Unternehmen (wenn es sich um einen sukzessiven Unternehmenserwerb handelt) zum Erwerbszeitpunkt dar. Sind die Anschaffungskosten geringer als das zum beizulegenden Zeitwert bewertete Nettovermögen des erworbenen Tochterunternehmens, wird der Unterschiedsbetrag direkt in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

Der Firmenwert aus Tochterunternehmen wird zumindest einmal jährlich auf Wertminderung überprüft. Darüber hinaus auch immer dann, wenn es Hinweise auf eine Wertminderung gibt. Der Konzern nimmt die jährliche Überprüfung der Firmenwerte

auf Werthaltigkeit in der Regel im vierten Quartal vor. Zusätzlich erfolgt eine unterjährige Überprüfung, wenn es Anzeichen (triggering events) gibt, dass die Werthaltigkeit nicht mehr gegeben sein könnte.

Der Firmenwert wird zum Zweck der Überprüfung des Wertminderungsbedarfs den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (ZGEs) zugeordnet. Die Zuordnung erfolgt an jene zahlungsmittelgenerierenden Einheiten oder Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, die voraussichtlich vom Firmenzusammenschluss profitieren werden und bei denen der Firmenwert entstanden ist. Jede Einheit oder Gruppe von Einheiten, zu der der Geschäfts- oder Firmenwert so zugeordnet worden ist, stellt die niedrigste Ebene innerhalb des Unternehmens dar, auf der der Geschäfts- oder Firmenwert für interne Managementzwecke überwacht wird.

Der Wertminderungsaufwand des Firmenwerts wird in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Zuschreibungen auf den Firmenwert werden nicht vorgenommen.

### **39.6.2 Konzessionen und Rechte.**

Anschaffungskosten für Computersoftware, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte werden aktiviert und linear über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Diese beträgt 4 bis 30 Jahre. Erworbene Kundenverträge (Mautverträge, Wartungsverträge) werden mit ihren Anschaffungskosten angesetzt und über die geschätzte Nutzungsdauer, üblicherweise zwischen 2 und 10 Jahren, abgeschrieben.

### **39.6.3 Forschungs- und Entwicklungskosten.**

Ausgaben für Forschung werden als Aufwand erfasst. Kosten, die für Entwicklungsprojekte aufgelaufen sind (in Bezug auf Gestaltung und Tests von neuen oder verbesserten Produkten), werden als immaterielle Vermögenswerte erfasst, wenn die folgenden Kriterien erfüllt werden:

- > es ist technisch möglich, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen, sodass er zur Nutzung oder zum Verkauf verfügbar ist;
- > der Vorstand plant, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen und ihn zu nutzen oder zu verkaufen;
- > es besteht die Möglichkeit, den immateriellen Vermögenswert zu nutzen oder zu verkaufen;
- > es kann gezeigt werden, wie der immaterielle Vermögenswert einen wahrscheinlichen zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen erzielen wird;
- > angemessene technische, finanzielle und andere Ressourcen sind verfügbar, um die Entwicklung abzuschließen und den immateriellen Vermögenswert zu nutzen oder zu verkaufen und
- > die Aufwendungen, die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung zurechenbar sind, können verlässlich gemessen werden.

Sonstige Entwicklungskosten, die diese Kriterien nicht erfüllen, werden als Aufwand erfasst. Ab jenem Zeitpunkt, zu dem die oben genannten Bedingungen erstmals erfüllt werden, sind die Kosten für die Herstellung des immateriellen Vermögenswerts zu aktivieren. Entwicklungskosten, die zuvor als Aufwand erfasst wurden, dürfen nicht nachträglich aktiviert werden. Aktivierte Entwicklungskosten werden – sobald diese zur Nutzung zur Verfügung stehen („available for use“) – linear über ihre betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer, üblicherweise zwischen 3 und 15 Jahren, abgeschrieben.

Die aktivierten Entwicklungskosten werden jährlich einem Wertminderungstest gemäß IAS 36 unterzogen, sofern sie noch nicht nutzungsbereit sind.

### **39.6.4 Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen.**

Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen liegen vor, wenn ein Privatunternehmen eine Infrastruktureinrichtung zur Erfüllung öffentlicher Aufgaben errichtet und betreibt und der Konzessionsgeber ein öffentlich-rechtlich organisiertes Unternehmen ist. Der Konzern errichtet im Rahmen des überwiegenden Teils der Verträge keine öffentlichen Infrastruktureinrichtungen und übernimmt keine öffentlichen Aufgaben gesamthaft. Die isolierte Errichtung bzw. der Betrieb von Mautsystemen oder Systemen zur Verkehrsüberwachung, -steuerung und -sicherheit fallen daher nicht unter diese Interpretation. Liegt eine Dienstleistungskonzessionsvereinbarung vor, muss zwischen solchen Vereinbarungen, die zu einem immateriellen Vermögenswert, und solchen, die zu einem finanziellen Vermögenswert führen, unterschieden werden. Hat der Betreiber als Gegenleistung für die Errichtung eines Systems gegenüber dem Konzessionsgeber einen unbedingten vertraglichen Anspruch darauf, einen Geldbetrag oder einen anderen finanziellen Vermögenswert zu erhalten, setzt der Betreiber einen finanziellen Vermögenswert an. Erhält der Betreiber als Gegenleistung lediglich das Recht, von den Benutzern der öffentlichen Dienstleistung eine Gebühr zu verlangen, setzt der Betreiber einen immateriellen Vermögenswert an. Immaterielle Vermögenswerte werden während der Errichtungsphase mit dem Fortschritt der Bautätigkeit erfasst, korrespondierend zur Erfassung der Umsatzerlöse gemäß den Vorschriften des IFRS 15 nach Maßgabe des jeweiligen Fertigstellungsgrades. Nach ihrer Fertigstellung werden diese immateriellen Vermögenswerte über die Dauer der Betriebsphase abgeschrieben. Finanzielle Vermögenswerte werden durch Zahlung für den Errichtungsanteil beglichen.

Zum 31. März 2020 hat die Kapsch Group ein Errichtungsprojekt als immateriellen Vermögenswert und das dazugehörige Betriebsprojekt gemäß dieser Interpretation bilanziert. Dieses wurde im Geschäftsjahr 2019/20 vollständig wertgemindert.

### **39.7 Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien.**

Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien sind Immobilien, die zur Erzielung von Mieteinnahmen und/oder zum Zwecke der Wertsteigerung gehalten werden. Dies umfasst auch Immobilien, die sich in der Herstellung befinden und solchen Zwecken dienen sollen.

Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien werden bei Zugang mit ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten, einschließlich Transaktionskosten, angesetzt. Der Konzern wendet für als Finanzinvestition gehaltene Immobilien das Anschaffungskostenmodell gemäß IAS 40.56 an. Die Abschreibung erfolgt unter Einhaltung der Konzernrichtlinien linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer. Die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer für ein Parkhaus in Massivbauweise beträgt 40 Jahre. Die Nutzungsdauern und die Restbuchwerte werden bei Vorliegen von Anhaltspunkten, die eine Anpassung erfordern, angepasst. Ist der Buchwert zum Bilanzstichtag höher als der geschätzte erzielbare Betrag, wird eine Wertminderung auf den niedrigeren erzielbaren Betrag vorgenommen. Der beizulegende Zeitwert wird nach anerkannten Bewertungsmethoden intern ermittelt.

Eine als Finanzinvestition gehaltene Immobilie wird bei Abgang oder dann, wenn sie dauerhaft nicht mehr genutzt werden soll und ein zukünftiger wirtschaftlicher Nutzen aus dem Abgang nicht mehr erwartet wird, ausgebucht. Der Unterschiedsbetrag zwischen Erlös aus dem Verkauf von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien und deren Buchwert wird als Gewinn oder Verlust im Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit ausgewiesen.

### **39.8 Wertminderung nicht monetärer Vermögenswerte.**

Vermögenswerte, die eine unbestimmte Nutzungsdauer haben, wie beispielsweise der Firmenwert oder noch nicht nutzungsbereite immaterielle Vermögenswerte, werden nicht planmäßig abgeschrieben; sie werden jährlich auf Wertminderung überprüft. Vermögenswerte, die einer planmäßigen Abschreibung unterliegen, werden auf Wertminderung überprüft, wenn entsprechende Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass diese wertgemindert sein könnten.

Eine Abwertung für Wertminderungen wird um den Betrag durchgeführt, um den der Buchwert den erzielbaren Betrag des Vermögenswerts übersteigt. Der erzielbare Betrag entspricht dem höheren Betrag aus Nettoveräußerungswert und Nutzungswert des Vermögenswerts. Auf Ebene der Gesellschaft wird bei Vorliegen von Anhaltspunkten eine Wertminderung gebucht. Danach wird auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten für den Firmenwert getestet. Es wird zunächst der Firmenwert um die Höhe der Wertminderung abgeschrieben. Ist die Wertminderung höher als der Buchwert des Firmenwerts, werden die Buchwerte der übrigen Vermögenswerte dieser zahlungsmittelgenerierenden Einheiten anteilig reduziert.

Der Nutzungswert einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit entspricht dem mittels Discounted-Cashflow-Verfahren ermittelten Barwert der zukünftigen Zahlungsströme, die dem Unternehmen aus der zahlungsmittelgenerierenden Einheit zufließen werden. Zur Ermittlung des Nutzungswerts werden die erwarteten zukünftigen Cashflows inklusive Steuern unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes nach Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffekts und der spezifischen Risiken der zahlungsmittelgenerierenden Einheit widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst. Dabei wird die jeweils aktuelle, vom Management genehmigte Planung über einen Zeitraum von vier Jahren (Detailplanungszeitraum) zugrunde gelegt, bevor in die ewige Rente übergegangen wird. Die Wachstumsraten nach dem Detailplanungszeitraum basieren auf historischen Wachstumsraten sowie auf externen Studien zur zukünftigen mittelfristigen Marktentwicklung.

Zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich der Veräußerungskosten wird ein angemessenes Bewertungsmodell angewandt. Die Basis des Modells ist die Mittelfristplanung der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheit. Die Bewertung erfolgt anhand von Discounted-Cashflow-Berechnungen und wird, sofern verfügbar, mittels geeigneter Multiplikatoren plausibilisiert.

Der Unterschiedsbetrag zwischen dem erzielbaren Betrag von Vermögenswerten und ihrem Buchwert wird als Gewinn oder Verlust im Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit ausgewiesen. Gewinne werden nicht als Umsatzerlöse ausgewiesen. Bei Vermögenswerten (mit Ausnahme des Firmenwerts), für die in der Vergangenheit eine Wertminderung gebucht wurde, wird zu jedem nachfolgenden Bilanzstichtag überprüft, ob gegebenenfalls eine Wertaufholung zu erfolgen hat.

Die Restbuchwerte und wirtschaftlichen Nutzungsdauern werden bei Vorliegen von relevanten Anhaltspunkten angepasst.

### **39.9 Fremdkapitalkosten.**

Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswerts zurechenbar sind, werden als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten dieses Vermögenswerts so lange aktiviert, bis alle Arbeiten im Wesentlichen abgeschlossen sind, um den Vermögenswert für seinen beabsichtigten Gebrauch oder Verkauf zu verwenden. Ein qualifizierter Vermögenswert erfordert einen beträchtlichen Zeitraum (im Konzern mindestens 12 Monate), um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchsfähigen oder verkaufsfähigen Zustand zu bringen.

Zur Bestimmung der aktivierbaren Fremdkapitalkosten in einer Periode werden alle Anlageerträge, die aus Finanzinvestitionen erzielt worden sind und vorübergehend, bis zur Verwendung für den qualifizierten Vermögenswert angelegt wurden, von den angefallenen Fremdkapitalkosten abgezogen.

Im Geschäftsjahr 2019/20 wurden die Kriterien für einen qualifizierten Vermögenswert im Konzern, mit Ausnahme des immateriellen Vermögenswerts aus Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen, für keinen angesetzten Vermögenswert erfüllt. Es erfolgte aufgrund Unwesentlichkeit bisher keine Aktivierung von Fremdkapitalkosten.

Andere Fremdkapitalkosten werden in der Periode ihres Anfalls als Aufwand erfasst.

### **39.10 Zuschüsse aus öffentlicher Hand.**

Investitionszuschüsse für erworbene langfristige Vermögenswerte (technische Anlagen) werden passiviert und entsprechend der Nutzungsdauer des zugeordneten Vermögenswerts ergebniswirksam aufgelöst. Sie werden mit dem beizulegenden Zeitwert angesetzt, sofern hinreichend sicher ist, dass die Voraussetzungen für die Gewährung des Zuschusses erfüllt sind und der Zuschuss tatsächlich gewährt werden wird.

Aufgrund Unwesentlichkeit werden Investitionszuschüsse nicht separat in der Bilanz ausgewiesen.

Sonstige Zuschüsse, die als Ausgleich für bereits angefallene Aufwendungen oder Verluste gewährt wurden, werden sofort ertragswirksam vereinnahmt.

### **39.11 Leasing.**

IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ regelt den Ansatz, die Bewertung, den Ausweis sowie die Angabepflichten bezüglich Leasingverhältnissen im Abschluss. Im Wesentlichen betrifft dies bei Kapsch Group Gebäude, Fahrzeuge und IT-Equipment. IFRS 16 führt ein einheitliches Rechnungslegungsmodell ein, wonach Leasingverhältnisse in der Bilanz des Leasingnehmers zu erfassen sind. Ein Leasingnehmer erfasst ein Nutzungsrecht auf den zugrunde liegenden Vermögenswert sowie eine Schuld, die seine Verpflichtung zu Leasingzahlungen darstellt. Verlängerungs- und Kündigungsoptionen werden berücksichtigt, wenn diese hinreichend sicher sind.

Der Leasinggeber unterscheidet für Bilanzierungszwecke weiterhin zwischen Finanzierungs- und Operating-Leasingverhältnissen. Kapsch Group hat Untermietverträge innerhalb der Gruppe wie auch mit Geschäftskunden (vor allem im Segment Enterprise) abgeschlossen und zeigt Forderungen aus diesen Leasingverträgen anstatt Nutzungsrechte aus Leasingverträgen. Die Leasingeinkünfte werden im Segment Enterprise als Umsatzerlöse erfasst.

Der Konzern wendet die Ausnahmeregelungen in Bezug auf Leasingverhältnisse, deren Vertragslaufzeit zwölf Monate oder weniger beträgt sowie für Leasingverhältnisse, bei denen der zugrunde liegende Vermögenswert von geringem Wert (ungefähr TEUR 5) ist, an. Für diese Leasingverhältnisse ist somit kein Bilanzansatz erfolgt, stattdessen werden die Leasingzahlungen weiterhin als Aufwand erfasst werden.

Für die Berechnung der Barwerte der Leasingverbindlichkeiten werden Grenzfremdkapitalzinssätze für die entsprechende Laufzeit ermittelt und verwendet.

### **39.12 Finanzinstrumente.**

Finanzinstrumente umfassen finanzielle Vermögenswerte (wie Wertpapiere, Beteiligungen, Ausleihungen, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und liquide Mittel) sowie finanzielle Schulden (wie Anleihen und Kredite, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und derivative Finanzinstrumente).

### 39.12.1 Finanzielle Vermögenswerte.

Finanzielle Vermögenswerte werden nach IFRS 9 wie folgt angesetzt:

- > zu fortgeführten Anschaffungskosten,
- > erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert oder
- > erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert.

Die Klassifizierung richtet sich nach dem Geschäftsmodell des Unternehmens zur Steuerung finanzieller Vermögenswerte und den Eigenschaften der vertraglichen Zahlungsströme des finanziellen Vermögenswerts.

Finanzielle Vermögenswerte werden zu **fortgeführten Anschaffungskosten** bewertet, wenn sie die beiden folgenden Bedingungen erfüllen und nicht als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert designiert sind:

- > Sie werden im Rahmen eines Geschäftsmodells gehalten, dessen Zielsetzung darin besteht, finanzielle Vermögenswerte zur Vereinnahmung der vertraglichen Zahlungsströme zu halten und
- > die Vertragsbedingungen für die finanziellen Vermögenswerte führen zu Zahlungsströmen, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen.

Die Folgebewertung dieser finanziellen Vermögenswerte erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode. Im Falle von Unwesentlichkeit wird von einer Abzinsung abgesehen. In diese Kategorie fallen liquide Mittel, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Teile der sonstigen finanziellen Forderungen und Vermögenswerte.

Finanzielle Vermögenswerte, die weder zur Vereinnahmung von vertraglichen Zahlungsströmen noch zum Verkauf gehalten werden, werden **erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert** bewertet. Vermögenswerte können auch in diese Kategorie designiert werden bzw. fallen auch darunter, wenn die vertraglichen Zahlungsströme nicht ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen. Aus diesen finanziellen Vermögenswerten resultierende Gewinne und Verluste werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die beizulegenden Zeitwerte bestimmen sich durch Transaktionen auf einem aktiven Markt oder, wo kein aktiver Markt besteht, durch Anwendung von Bewertungstechniken. In diese Kategorie fallen Schuldinstrumente, die nicht ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag generieren, sowie derivative Finanzinstrumente. Derivate, die zur Absicherung von Fremdwährungsrisiken als Cashflow Hedges designiert wurden, werden weiterhin als Sicherungsinstrumente gemäß IAS 39 bilanziert.

Finanzielle Vermögenswerte, die **erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert** bewertet werden (FVOCI), sind Schuldinstrumente, die im Geschäftsmodell zur Vereinnahmung von vertraglichen Zahlungsströmen als auch zum Verkauf gehalten werden. Diese Schuldinstrumente führen ausschließlich zu Zahlungsströmen aus Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag. Jene finanziellen Vermögenswerte, bei denen die Voraussetzungen des FVOCI-Geschäftsmodells erfüllt sind und die nicht in die Kategorie erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert freiwillig designiert wurden, werden als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Aus diesen finanziellen Vermögenswerten resultierende Gewinne und Verluste werden im sonstigen Ergebnis erfasst. Die beizulegenden Zeitwerte bestimmen sich durch Transaktionen auf einem aktiven Markt oder, wo kein aktiver Markt besteht, durch Anwendung von Bewertungstechniken. Beim Verkauf von Finanzanlagen wird der Unterschiedsbetrag zwischen Erlösen und Buchwerten erfolgswirksam als Aufwand oder Ertrag in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Zusätzlich wird der Betrag, der im Eigenkapital ausgewiesen ist, erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

Investitionen in Eigenkapitalinstrumente sind grundsätzlich erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Es besteht die Möglichkeit, diese beim erstmaligen Ansatz und unwiderruflich als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert (ohne Recycling) nach IFRS 9 zu klassifizieren. Die aus diesen Vermögenswerten resultierenden Gewinne und Verluste werden im sonstigen Ergebnis ohne Recycling erfasst. Die beizulegenden Zeitwerte bestimmen sich durch Transaktionen auf einem aktiven Markt oder, wo kein aktiver Markt besteht, durch Anwendung von Bewertungstechniken.

Alle Käufe oder Verkäufe werden zum Erfüllungstag erfasst, die Kosten der Anschaffung inkludieren Transaktionskosten.

Finanzinstrumente, deren Fälligkeit eine Frist von zwölf Monaten nach dem Bilanzstichtag nicht übersteigt, werden als kurzfristige Vermögenswerte, alle anderen als langfristige Vermögenswerte ausgewiesen.

### 39.12.2 Liquide Mittel.

Die liquiden Mittel enthalten den Kassenbestand, täglich fällige Bankeinlagen und sonstige Bankguthaben, die jederzeit in liquide Mittel umgewandelt werden können und die einem unwesentlichen Wertänderungsrisiko unterliegen. In der Geldflussrechnung werden die Veränderungen der liquiden Mittel dargestellt. Kontokorrentverbindlichkeiten sind in der Bilanz unter den kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen.

### 39.12.3 Finanzielle Schulden.

Finanzielle Schulden werden nach IFRS 9 wie folgt angesetzt:

- > zu fortgeführten Anschaffungskosten oder
- > erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert.

Finanzielle Schulden sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbaren Zahlungen. Sie werden zunächst mit dem Zeitwert abzüglich angefallener Transaktionskosten angesetzt und in der Folge zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Beachtung der Effektivzinsmethode ausgewiesen. Finanzielle Schulden mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr werden als kurzfristige Verbindlichkeiten ausgewiesen. Ist die Restlaufzeit länger, erfolgt der Ausweis unter den langfristigen Verbindlichkeiten. Kontokorrentverbindlichkeiten sind in der Bilanz unter den kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen. Fremdkapitalkosten werden in der Gesamtergebnisrechnung periodengerecht als Aufwand erfasst. Fremdwährungsverbindlichkeiten werden mit dem zum Bilanzstichtag geltenden Fremdwährungskurs bewertet.

Die finanziellen Schulden beinhalten kurz- und langfristige Finanzverbindlichkeiten, Leasingverbindlichkeiten, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie Teile der sonstigen Verbindlichkeiten.

Es bestehen keine Verbindlichkeiten, die in die Kategorie erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert designiert wurden.

### 39.12.4 Derivative Finanzinstrumente.

Derivate werden nur zur ökonomischen Risikoabsicherung und nicht zu spekulativen Zwecken gehalten. Derivative Finanzinstrumente werden im Rahmen der Zugangsbewertung zu ihrem beizulegenden Zeitwert, der ihnen am Tag des Vertragsabschlusses beizumessen ist, bewertet. Die Folgebewertung erfolgt zum am jeweiligen Bilanzstichtag geltenden beizulegenden Zeitwert. Die Methode zur Erfassung von Gewinnen und Verlusten ist davon abhängig, ob das derivative Finanzinstrument als Sicherungsinstrument designiert wurde und, falls ja, von der Art des abgesicherten Postens.

Kapsch designiert bestimmte derivative Finanzinstrumente (Swaps, Forwards) als Sicherung gegen bestimmte Risiken schwankender Zahlungsströme (Cashflow Hedges), die mit einem bilanzierten Vermögenswert, einer bilanzierten Verbindlichkeit oder einer erwarteten und mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretenden künftigen Transaktion verbunden sind. Der Konzern hat die Entscheidung getroffen, für Sicherungsgeschäfte weiterhin die Regeln gemäß IAS 39 anzuwenden.

Der Konzern verfügt über eine gruppenweit gültige Treasury Policy, die den allgemeinen Rahmen für den Abschluss von Sicherungsgeschäften bildet. Darüber hinaus dokumentiert der Konzern bei Abschluss jeder Transaktion einerseits die Sicherungsbeziehung zwischen Sicherungsinstrument und Grundgeschäft und andererseits die zugrunde liegende Strategie. Zu Beginn des Hedge Accountings und in der Folge fortlaufend findet eine Dokumentation der Einschätzung statt, ob die im Hedge Accounting eingesetzten Derivate die Änderungen der Cashflows der Grundgeschäfte hocheffektiv kompensieren. Der volle beizulegende Zeitwert der als Sicherungsinstrumente designierten derivativen Finanzinstrumente wird als langfristiger Vermögenswert bzw. langfristige Verbindlichkeit ausgewiesen, sofern die Restlaufzeit zwölf Monate nach dem Bilanzstichtag übersteigt, und als kurzfristiger Vermögenswert bzw. kurzfristige Verbindlichkeit, sofern die Restlaufzeit kürzer als zwölf Monate ist.

Der effektive Teil von Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von Derivaten, die als Cashflow Hedges designiert wurden, wird im sonstigen Ergebnis erfasst und kumuliert als Reserve aus Cashflow Hedges ausgewiesen. Der ineffektive Teil derartiger Wertänderungen wird dagegen direkt in der Gewinn- und Verlustrechnung im sonstigen betrieblichen Ertrag oder sonstigen betrieblichen Aufwand bzw. im Finanzergebnis erfasst.

Im Eigenkapital erfasste kumulierte Gewinne oder Verluste werden in derjenigen Periode in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert und als Ertrag oder Aufwand erfasst, in der das abgesicherte Grundgeschäft erfolgswirksam wird (zum Beispiel die künftige Transaktion zu einem Umsatz führt). Wenn ein Sicherungsinstrument (forecasted transaction) ausläuft, veräußert wird oder nicht mehr die Kriterien zur Bilanzierung als Sicherungsgeschäft erfüllt, verbleibt der bis dahin im Eigenkapital erfasste kumulierte Gewinn oder Verlust im Eigenkapital und wird erst dann erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, wenn die ursprünglich gesicherte zukünftige Transaktion eintritt. Wird der Eintritt der zukünftigen Transaktion nicht länger erwartet, werden die im Eigenkapital erfassten kumulierten Gewinne oder Verluste sofort in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht. Zum 31. März 2020 sind keine Cashflow Hedges sowie Fair Value Hedges bilanziert.

Darüber hinaus gibt es im Konzern freistehende Derivate, die nicht zu Sicherungszwecken verwendet werden. Sie werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Dieser entspricht jenem Wert, den die jeweilige Gesellschaft bei der Auflösung des Geschäfts am Bilanzstichtag erhalten würde oder zahlen müsste. Positive beizulegende Zeitwerte zum Bilanzstichtag werden unter den finanziellen Vermögenswerten und negative beizulegende Zeitwerte unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Veränderungen im beizulegenden Zeitwert dieser derivativen Finanzinstrumente werden unverzüglich,



je nach Zweck des Derivats, entweder in der Gesamtergebnisrechnung, im sonstigen betrieblichen Ertrag bzw. sonstigen betrieblichen Aufwand oder im Finanzergebnis erfasst. Die beizulegenden Zeitwerte der derivativen Finanzinstrumente, sind in Erläuterung 19 aufgeführt.

Bei Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb werden Kursdifferenzen im sonstigen Ergebnis erfasst und bei der Veräußerung oder teilweisen Veräußerung des ausländischen Geschäftsbetriebs bzw. bei der Rückführung der geschuldeten Beträge vom Eigenkapital in den Gewinn oder Verlust umgegliedert.

#### **39.12.5 Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten.**

Folgende finanzielle Vermögenswerte fallen in die Erfassung erwarteter Kreditverluste nach IFRS 9:

- > Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
- > Vertragsvermögenswerte
- > Leasingforderungen
- > Liquide Mittel

Der Konzern verwendet für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie für Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen mit oder ohne signifikante Finanzierungskomponente und für Leasingforderungen das vereinfachte Wertminderungsmodell und berechnet dementsprechend die Wertberichtigung in Höhe der über die Laufzeit erwarteten Kreditverluste. Dabei erfolgt die Bestimmung der erwarteten Kreditverluste (Expected-Credit-Loss-Modell) auf Basis einer Wertberichtigungstabelle (provision matrix), in der die finanziellen Vermögenswerte entsprechend ihrer Altersstruktur gegliedert und die jeweiligen Ausfallraten für unterschiedliche Altersbänder bestimmt werden. Die Altersstruktur gliedert sich wie folgt: nicht überfällig sowie 1–30 Tage, 31–60 Tage, 61–90 Tage, 91–180 Tage, 181–270 Tage und über 270 Tage überfällig. Kapsch Group geht bei einem finanziellen Vermögenswert von einem Ausfall aus, wenn vertragliche Zahlungen 270 Tage überfällig sind.

Zur Erstellung einer Wertberichtigungstabelle werden sowohl historische Daten über tatsächlich eingetretene Ausfälle als auch zukunftsbezogene Informationen und Erwartungen berücksichtigt indem ein eventueller Ausfall vom Konzern pauschal geschätzt wird. Als zukunftsorientierte Informationen werden in erster Linie die Veränderung von länderspezifischen CDS Spreads berücksichtigt, weil der CDS-Markt alle verfügbaren öffentlichen Informationen und Erwartungen hinsichtlich marktbezogener Veränderungen widerspiegelt. Diese CDS Spreads beinhalten zum 31. März 2020 auch Auswirkungen aufgrund der COVID-19-Pandemie. Die finanziellen Vermögenswerte werden nach verschiedenen Regionen aufgeteilt und das Kreditrisiko bzw. die Änderung des Kreditrisikos für die jeweilige Region entsprechend berücksichtigt. Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen stellen noch nicht fakturierte Forderungen dar und unterscheiden sich in Bezug auf die Risikokriterien nicht wesentlich von den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aus vergleichbaren Verträgen. Daher werden für diese dieselben Ausfallraten wie für nicht überfällige Forderungen herangezogen. Für Leasingforderungen sind die Wertberichtigungen zum 31. März 2020 nicht wesentlich. Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn nach angemessener Einschätzung keine Realisierbarkeit gegeben ist, wenn beispielsweise der Schuldner zahlungsunfähig ist oder keine Vereinbarungen mit dem Schuldner mehr möglich sind und daher mit keinem Zahlungseingang mehr gerechnet wird.

Für liquide Mittel wäre eine allfällige Wertminderung unwesentlich und wurde daher nicht berücksichtigt.

Der Konzern überprüft zu jedem Bilanzstichtag, ob es objektive Anzeichen für eine Wertminderung für jede einzelne bedeutende Finanzanlage oder Gruppe von Finanzanlagen gibt. Falls solche Anzeichen bestehen, berücksichtigt der Konzern diese Wertminderung. Für Schuldinstrumente, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet sind, wird der bisher im Eigenkapital verbuchte Anteil herausgenommen und erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Der aus dem Eigenkapital in den Gewinn oder Verlust umgegliederte kumulierte Verlust ist die Differenz zwischen den Anschaffungskosten und dem aktuell beizulegenden Zeitwert, abzüglich etwaiger bereits früher ergebniswirksam erfasster Wertberichtigungen dieses finanziellen Vermögenswerts.

Wenn in folgenden Perioden der beizulegende Zeitwert eines wertgeminderten Finanzinstruments steigt und dieser Anstieg in direktem Zusammenhang mit einem Ereignis steht, das eintritt, nachdem die Wertminderung erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst worden ist, macht der Konzern den Wertberichtigungsverlust rückgängig.

#### **39.13 Vorräte.**

Vorräte werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten oder, falls niedriger, zum Nettoveräußerungswert bilanziert. Die Kosten werden mit dem gleitenden Durchschnittspreisverfahren ermittelt. Die Herstellungskosten umfassen alle direkt zurechenbaren Aufwendungen sowie alle variablen und fixen Gemeinkosten (basierend auf normaler betrieblicher Kapazität), die im Zusammenhang mit der Herstellung anfallen. Sie beinhalten jedoch mangels Zuordenbarkeit zu einem qualifizierten

Vermögenswert keine Finanzierungskosten. Der Nettoveräußerungswert stellt den geschätzten Verkaufspreis im Zuge des gewöhnlichen Geschäftsverlaufs abzüglich variabler Veräußerungskosten dar.

#### **39.14 Leistungen an Arbeitnehmer.**

Der Konzern gewährt verschiedene Leistungen an Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses sowie andere langfristige Leistungen, entweder aufgrund einzelvertraglicher Vereinbarungen oder gemäß den Bestimmungen des entsprechenden lokalen Arbeitsrechts.

Ein beitragsorientierter Plan ist ein Pensionsplan, bei dem der Konzern fixe Beiträge an eine nicht zum Konzern gehörende Gesellschaft (Fonds) entrichtet. Der Konzern hat keine rechtliche oder faktische Verpflichtung, zusätzliche Beiträge zu leisten, wenn der Fonds nicht genügend Vermögenswerte hält, um die Pensionsansprüche aller Beschäftigten aus den laufenden und vorherigen Geschäftsjahren zu begleichen.

Neben beitragsorientierten Plänen existieren leistungsorientierte Pläne. Diese schreiben typischerweise einen Betrag an Pensionsleistungen fest, den die Beschäftigten bei Rentenantritt erhalten werden und der in der Regel von einem oder mehreren Faktoren (wie Alter, Dienstzeit und Gehalt) abhängig ist.

Für leistungsbezogene Verpflichtungen aus Pensionszusagen und Anwartschaften auf Abfertigung gelangt gemäß IAS 19 die Anwartschaftsbarwertmethode zur Anwendung. Nach dieser Methode werden die Kosten der Leistungen an die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses in der Gesamtergebnisrechnung berücksichtigt. Dafür werden die planmäßigen Kosten über die Dienstzeit der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer auf Basis eines Gutachtens eines qualifizierten Versicherungsmathematikers, der jährlich eine vollständige Bewertung der Pläne durchführt, verteilt angesetzt. Die Verpflichtungen zur Zahlung einer Pension werden unter Zuhilfenahme von Zinssätzen von hochwertigen Industrieanleihen, deren Laufzeit in etwa der Laufzeit der entsprechenden Verbindlichkeiten entspricht, als Barwert der künftigen Zahlungen berechnet. Die in der Bilanz angesetzte Rückstellung für leistungsorientierte Pläne entspricht dem Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung (defined benefit obligation, DBO) am Bilanzstichtag abzüglich des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens.

Die Kosten im Zusammenhang mit leistungsbezogenen Verpflichtungen aus Pensionszusagen und Anwartschaften auf Abfertigung beinhalten folgende Bestandteile:

- Dienstzeitaufwand (current and past service costs). Dieser beinhaltet den laufenden sowie den nachzuerrechnenden Dienstzeitaufwand sowie etwaige Gewinne oder Verluste aus Planänderungen oder Plankürzungen. Der Dienstzeitaufwand wird erfolgswirksam in den Personalkosten erfasst.
- Nettozinsaufwand oder -ertrag (interest costs) auf die Nettoschuld oder den Nettovermögenswert. Diese Komponente wird erfolgswirksam im Zinsaufwand erfasst.
- Umwertungen (remeasurements) der Nettoschuld oder des Nettovermögenswerts. Die Erfassung erfolgt in der Periode ihres Entstehens im sonstigen Ergebnis.

Zahlungen des Konzerns an eine Pensionskasse im Zusammenhang mit beitragsorientierten Versorgungsverpflichtungen sind im Personalaufwand in der Gesamtergebnisrechnung periodengerecht erfasst.

Für die Berechnung der Verbindlichkeiten aus Verpflichtungen für Jubiläumsgelder kommt gemäß IAS 19 ebenfalls die Anwartschaftsbarwertmethode zur Anwendung. Jubiläumsgelder sind pauschale Zahlungen, die im Kollektivvertrag festgelegt und von Gehaltshöhe und Dienstjahren abhängig sind. Anspruch besteht erst nach einer bestimmten Anzahl von Dienstjahren. Die Berechnung der Verbindlichkeiten aus den Verpflichtungen für Jubiläumsgelder erfolgt in ähnlicher Weise wie die Berechnung der Verbindlichkeiten für Abfertigungsverpflichtungen. Der laufende Dienstzeitaufwand wird in den Personalkosten, der Nettozinsaufwand erfolgswirksam im Zinsaufwand erfasst. Umwertungen (remeasurements) werden in der Periode ihres Entstehens im Personalaufwand erfasst.

#### **39.15 Rückstellungen.**

Rückstellungen werden bei Vorliegen einer aktuellen rechtlichen oder faktischen Verpflichtung gegenüber Dritten aufgrund von Ereignissen in der Vergangenheit in der Bilanz gebildet, wenn ein Abfluss finanzieller Mittel für die Bedienung der Verpflichtung wahrscheinlich ist und eine verlässliche Schätzung des Betrags der Verpflichtung angestellt werden kann. Sofern eine solche zuverlässige Schätzung nicht möglich ist, unterbleibt die Rückstellungsbildung. Die Bewertung der Rückstellung erfolgt zum Barwert des voraussichtlichen Erfüllungsbetrags. Der Erfüllungsbetrag stellt die bestmögliche Schätzung jener Ausgabe dar, mit der eine gegenwärtige Verpflichtung am Bilanzstichtag erfüllt oder auf einen Dritten übertragen werden könnte. Dabei werden zukünftige Kostensteigerungen, die am Bilanzstichtag absehbar und wahrscheinlich sind, berücksichtigt. Sofern we-

sentlich, werden die Rückstellungen mit einem Vorsteuerzinssatz abgezinst, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffekts sowie die für die Verpflichtung spezifischen Risiken berücksichtigt. Aus der reinen Aufzinsung resultierende Erhöhungen der Rückstellung werden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung als Zinsaufwendungen erfasst.

Rückstellungen für Garantieverpflichtungen und Haftungen für Fertigungsmängel sowie für Serien- und Systemfehler dienen im überwiegenden Umfang zur Abdeckung von Verpflichtungen zu kostenlosen Reparaturen und Ersatzlieferungen entsprechend den allgemeinen Verkaufs- und Lieferbedingungen bzw. aufgrund von Einzelvereinbarungen und werden auf Basis von Erfahrungssätzen, die aus den zuletzt für diese Zwecke angefallenen Lohn-, Material- und Gemeinkosten, Ersatzlieferungen und Preisnachlässen abgeleitet wurden, auf Basis der Gruppe der Verpflichtungen bewertet. Eine Rückstellung wird gemäß einer besten Schätzung der Kosten für die Mängelbehebung im Zuge der Gewährleistung für die vor dem Bilanzstichtag verkauften Produkte angesetzt.

Eine Rückstellung für belastende Verträge und Drohverluste wird erfasst, sobald der erwartete Nutzen, den der Konzern aus einem Vertrag zieht, geringer als die unvermeidbaren Kosten zur Erfüllung der vertraglichen Verpflichtungen ist. Die Rückstellung wird zum Barwert des niedrigeren Betrags aus der Erfüllung des Vertrags und allfälligen Kompensationszahlungen bei Nichterfüllung dotiert. Die Erfassung von Wertminderungen auf mit dem „belastenden“ Vertrag verbundenen Vermögenswerten geht jedoch der Erfassung der Rückstellung für den belastenden Vertrag vor.

### **39.16 Laufende und latente Steuern.**

Der Steueraufwand der Periode setzt sich aus laufenden und latenten Steuern zusammen. Steuern werden in der Regel im Periodenergebnis erfasst. Lediglich Steuern, die auf im sonstigen Ergebnis erfasste Wertänderungen entfallen, werden im sonstigen Ergebnis erfasst.

Der laufende Steueraufwand wird unter Anwendung der am Bilanzstichtag geltenden Steuervorschriften der Länder, in denen die Tochtergesellschaften und assoziierten Unternehmen tätig sind und zu versteuerndes Einkommen erwirtschaften, berechnet. Das lokale Management verantwortet gemeinsam mit der lokalen steuerlichen Vertretung die Steuererklärungen, vor allem in Bezug auf auslegungsfähige Sachverhalte, und bildet, wenn angemessen, Rückstellungen für Beträge, die erwartungsgemäß an die Finanzverwaltung abzuführen sind.

Latente Steueransprüche/-schulden werden unter Anwendung der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode in voller Höhe für alle temporären Differenzen zwischen dem steuerlichen Wert von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten und den im Konzernabschluss ausgewiesenen Buchwerten bilanziert. Falls jedoch die latenten Steueransprüche/-schulden aus der erstmaligen Bilanzierung eines Vermögenswerts oder einer Verbindlichkeit aus einer anderen als einen Unternehmenszusammenschluss betreffenden Transaktion resultieren, die zum Zeitpunkt der Transaktion weder den Bilanz- noch den steuerlichen Gewinn bzw. Verlust beeinflusst, so werden diese nicht berücksichtigt. Ebenso werden keine latenten Steuern erfasst, wenn diese aus dem erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwerts resultieren.

Die latenten Steueransprüche/-schulden werden unter Verwendung von Steuersätzen (und -gesetzen) bestimmt, die in Kraft sind bzw. zum Bilanzstichtag so gut wie in Kraft sind und von denen erwartet wird, dass diese gelten werden, wenn die entsprechenden aktiven latenten Steueransprüche realisiert bzw. die latenten Steuerschulden getilgt werden.

Latente Steueransprüche werden bis zu jenem Ausmaß angesetzt, zu dem es wahrscheinlich ist, dass zukünftige steuerbare Gewinne vorhanden sein werden, gegen die man die temporären Differenzen verwenden kann. Zudem muss davon ausgegangen werden können, dass sich diese temporären Differenzen in absehbarer Zukunft umkehren werden.

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird jedes Jahr am Abschlussstichtag geprüft und im Wert gemindert, falls es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass genügend zu versteuerndes Einkommen zur Verfügung steht, um den Anspruch vollständig oder teilweise zu realisieren.

Temporäre Differenzen entstehen im Wesentlichen im Zusammenhang mit Abschreibungsperioden von Anlagevermögen, Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen und anderen Verpflichtungen nach Beendigung von Dienstverhältnissen, Differenzen hinsichtlich der Bewertung von Vertragsvermögenswerten und Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen sowie der Bewertung von Forderungen und Verbindlichkeiten und steuerlichen Verlustvorträgen.

Latente Steuerschulden werden für temporäre Differenzen angesetzt, die bei Investitionen in Tochtergesellschaften entstehen, außer in jenen Fällen, in denen der Zeitpunkt der Auflösung der temporären Differenz vom Konzern bestimmt wird und es wahrscheinlich ist, dass die temporäre Differenz in absehbarer Zukunft nicht aufgelöst wird (IAS 12.39).

Latente Steuerforderungen und -verbindlichkeiten werden, unter Berücksichtigung der Fristigkeiten, saldiert, wenn ein ein-klagbarer entsprechender Rechtsanspruch auf Aufrechnung besteht und wenn sich die latenten Steuerforderungen und -verbindlichkeiten auf Ertragsteuern beziehen, die von der gleichen Steuerbehörde für dasselbe Steuersubjekt erhoben werden.

### 39.17 Langfristige, zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte und aufgegebene Geschäftsbereiche.

Kapsch Group klassifiziert langfristige Vermögenswerte als „zur Veräußerung gehalten“, wenn der im Restbuchwert verkörperte Nutzen überwiegend durch Veräußerung und nicht durch weiteren Gebrauch realisiert werden soll. Unmittelbar vor der Einstufung als „zur Veräußerung gehalten“ werden die Vermögenswerte gemäß IFRS 5 neu bewertet. Die Folgebewertung geschieht zum niedrigeren Wert aus Buchwert und beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten. Jegliche Wertminderung wird zuerst dem Firmenwert und in Folge den übrigen Vermögenswerten und Schulden aliquot zugerechnet und in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

Im Geschäftsjahr 2019/20 wurde der Geschäftsbetrieb der Segmente Carrier und Public Transport verkauft und diese als aufgegebene Geschäftsbereiche im Konzernabschluss, inklusive Anpassung der Vorjahresangaben, dargestellt (siehe Erläuterung 13).

### 39.18 Eventualschulden.

Bei Eventualschulden wird die Möglichkeit eines Abflusses von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen als unwahrscheinlich eingestuft und es ist daher nach IFRS keine Verbindlichkeit in die Bilanz aufzunehmen.

Eventualschulden können aus zwei Gründen entstehen. Zum einen umfassen sie mögliche Verpflichtungen, die aus vergangenen Ereignissen entstehen und deren Existenz durch unbestimmte zukünftige Ereignisse bestätigt wird, die zumindest teilweise außerhalb des Einflussbereichs des Konzerns liegen. Zum anderen umfassen sie bestehende Verpflichtungen, bei denen allerdings die Höhe der Verpflichtungen nicht mit ausreichender Verlässlichkeit ermittelt werden kann oder ein Abfluss von Ressourcen zur Begleichung der Verpflichtungen als nicht wahrscheinlich eingeschätzt wird.

### 39.19 Neue und geänderte Standards und Interpretationen, die von der EU übernommen und im Geschäftsjahr 2019/20 erstmalig angewandt wurden.

| Neue/geänderte IFRS   | Veröffentlicht durch das IASB und von der EU übernommen | Anzuwenden für Geschäftsjahre beginnend am oder nach dem | Wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss |
|---|---|--|---|
| IFRS 16 Leasingverhältnisse   | Jänner 2016   | 1. Jänner 2019   | Nachfolgend beschrieben                           |
| IFRS 9 Vorfälligkeitsregelungen mit negativer Ausgleichsleistung  | Oktober 2017  | 1. Jänner 2019   | Keine   |
| IFRIC 23 Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung   | Juni 2017   | 1. Jänner 2019   | Keine   |
| IAS 28 Langfristige Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures  | Oktober 2017  | 1. Jänner 2019   | Keine   |
| IAS 19 Planänderung, -kürzung oder Abgeltung  | Februar 2018  | 1. Jänner 2019   | Keine   |
| AIP 2015–2017 Jährliche Verbesserungen der IFRS (Zyklus 2015–2017): Änderungen an IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse und IFRS 11 Gemeinsame Vereinbarungen, IAS 12 Ertragsteuern sowie IAS 23 Fremdkapitalkosten | Dezember 2017   | 1. Jänner 2019   | Keine   |

**IFRS 16 „Leasingverhältnisse“** regelt den Ansatz, die Bewertung, den Ausweis sowie die Angabepflichten bezüglich Leasingverhältnissen im Abschluss von Unternehmen, die nach IFRS bilanzieren. Die weitere Information ist im Punkt 39.11 Leasing dargestellt.

Kapsch Group wendet den neuen Standard ab dem verpflichtenden Erstanwendungszeitpunkt (1. April 2019) unter Verwendung der modifiziert retrospektiven Übergangsmethode an, ohne eine Anpassung der Vorjahreswerte vorzunehmen. Der Konzern wendet die Ausnahmeregelungen in Bezug auf Leasingverhältnisse, deren Vertragslaufzeit oder Restlaufzeit zum Erstanwendungszeitpunkt maximal zwölf Monate beträgt, sowie für Leasingverhältnisse, bei denen der zugrunde liegende Vermögenswert von geringem Wert ist, an. Für diese Leasingverhältnisse erfolgt somit kein Bilanzansatz, die Leasingzahlungen werden weiterhin als Aufwand erfasst. Die Nutzungsrechte aus Leasingverträgen entsprechen zum Erstanwendungszeitpunkt bis auf einen unwesentlichen Teil den Leasingverbindlichkeiten. In den Fällen, in denen der Konzern als Leasinggeber auftritt, werden Nutzungsrechte aus Leasingverträgen als Forderungen aus Leasingverträgen ausgewiesen.

Der Konzern hat ein Projektteam eingesetzt, das im vorhergegangenen Geschäftsjahr sämtliche Leasingverhältnisse des Konzerns hinsichtlich IFRS 16 überprüft und beurteilt hat. Es wurde eine Softwarelösung für die Erfassung der Leasingverträge implementiert. Die einzelnen Leasingverträge werden in dieser Softwarelösung erfasst, die Auswirkungen des IFRS 16 auf Vertragsebene berechnet und Ergebnisse für die Bilanzierung zur Verfügung gestellt. Für die Berechnung der Barwerte der Leasingverbindlichkeiten werden Grenzfremdkapitalzinssätze für die entsprechende Laufzeit ermittelt und verwendet. Der gewichtete durchschnittliche Grenzkapitalzinssatz für die Bewertung der Leasingverbindlichkeiten zum 1. April 2019 betrug 2,04 %.

Folgende Auswirkungen ergeben sich zum 1. April 2019 aufgrund der Erstanwendung von IFRS 16:

|   | 31. März 2019 |                              | 1. April 2019      |
|---|---------------|------------------------------|--------------------|
|   | Buchwert      | Anpassungen aufgrund IFRS 16 | Buchwert angepasst |
| <b>Sachanlagen</b>  | <b>53.006</b> | <b>76.444</b>                | <b>129.450</b>     |
| Grundstücke und Bauten  | 25.657        | 66.576                       | 92.233             |
| Technische Anlagen und Maschinen                              | 10.159        | 0                            | 10.159             |
| Anlagen in Bau  | 2.753         | 0                            | 2.753              |
| Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung inkl. Kfz  | 14.437        | 9.868                        | 24.305             |
| Anzahlungen   | 0             | 0                            | 0                  |
| <b>Langfristige und kurzfristige Leasingforderungen</b>       | <b>-</b>      | <b>23.585</b>                | <b>23.585</b>      |
| Langfristige Leasingforderungen                               | 0             | 18.891                       | 18.891             |
| Kurzfristige Leasingforderungen                               | 0             | 4.695                        | 4.695              |
| <b>Langfristige und kurzfristige Leasingverbindlichkeiten</b> | <b>14.479</b> | <b>99.909</b>                | <b>114.388</b>     |
| Langfristige Leasingverbindlichkeiten                         | 13.927        | 77.884                       | 91.811             |
| Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten                         | 551           | 22.025                       | 22.576             |

Die Erstanwendung von IFRS 16 wirkte sich in der Gesamtergebnisrechnung auf die planmäßigen Abschreibungen (siehe Erläuterung 8), die sonstige betriebliche Aufwendungen (siehe Erläuterung 10), die Finanzaufwendungen (siehe Erläuterung 11) und in geringem Ausmaß auf die sonstigen betrieblichen Erträge (siehe Erläuterung 4) aus. Auf wesentliche Kennzahlen des Abschlusses gab es folgende Auswirkungen:

|                            | 31. März 2019                | 1. April 2019  |                     | 31. März 2020                |                |
|----------------------------|------------------------------|----------------|---------------------|------------------------------|----------------|
|                            | Berichteter Wert             | IFRS 16-Effekt | Übergeleiteter Wert | Berichteter Wert             | IFRS 16-Effekt |
| Bilanzsumme <sup>1)</sup>  | 1.069.554                    | 100.030        | 1.169.584           | 1.060.074                    | 124.998        |
| Eigenkapital <sup>1)</sup> | 274.299                      | 121            | 274.419             | 171.421                      | -1.679         |
| Eigenkapitalquote          | 25,6 %                       | -2,2 %p        | 23,5 %              | 16,2 %                       | -2,3 %p        |
| Nettoverschuldung          | -176.428                     | -99.909        | -276.338            | -305.264                     | -125.440       |
| Verschuldungsgrad          | 64,3 %                       | 36,4 %p        | 100,7 %             | 178,1 %                      | 74,2 %p        |
|                            | <b>2018/19 <sup>2)</sup></b> |                |                     | <b>2019/20 <sup>2)</sup></b> |                |
|                            | Berichteter Wert             |                |                     | Berichteter Wert             | IFRS 16-Effekt |
| EBIT                       | 72.160                       |                |                     | -52.725                      | 333            |
| EBITDA                     | 91.455                       |                |                     | 26.722                       | 19.286         |
| Finanzergebnis             | -6.481                       |                |                     | -27.185                      | -2.013         |
| Periodenergebnis           | 51.225                       |                |                     | -71.450                      | -1.679         |

<sup>1)</sup> Aufgrund der Finalisierung der Kaufpreisallokation von Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, wurde der Wert zum 31. März 2019 angepasst.

<sup>2)</sup> Sowohl das Geschäftsjahr 2019/20 als auch das Vorjahr (2018/19) werden exklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt und das Vorjahr entsprechend angepasst.

Die nachfolgende Tabelle stellt die Überleitung der zum 31. März 2019 ausgewiesenen Verpflichtung aus unkündbaren operativen Leasingverhältnissen, zu der am 1. April 2019 erfassten Leasingverbindlichkeit dar:

|   | <b>Überleitung</b> |
|---|--------------------|
| <b>Zum 31. März 2019 angegebene Verpflichtungen aus operativen Leasingverträgen</b>                                     | <b>123.971</b>     |
| Abgänge aufgrund des Verkaufs von Unternehmen   | -18.426            |
| Anwendungserleichterungen für kurzfristige Leasingverhältnisse  | -7.264             |
| Anwendungserleichterungen für Leasingverhältnisse über geringwertige Vermögenswerte                                     | -4.979             |
| Anpassungen aufgrund unterschiedlicher Einschätzungen von Verlängerungs- und Kündigungsoptionen und sonstige Änderungen | 17.572             |
| <b>Leasingverbindlichkeiten vor Abzinsung</b>   | <b>110.873</b>     |
| Effekt aus der Abzinsung zum Grenzkapitalzinssatz zum Erstanwendungszeitpunkt   | -10.964            |
| <b>Leasingverbindlichkeiten zum 1. April 2019</b>   | <b>99.909</b>      |

Die übrigen neuen oder geänderten Standards und Interpretationen, welche ab dem 1. Jänner 2019 anzuwenden sind, führen zu keinen wesentlichen Änderungen des Abschlusses von Kapsch Group.

### 39.20 Standards, Interpretationen und Änderungen zu veröffentlichten Standards, die noch nicht verpflichtend anzuwenden sind und die vom Konzern nicht vorzeitig angewandt wurden.

| <b>Neue/geänderte IFRS</b>                                     | <b>Veröffentlicht durch das IASB und von der EU übernommen</b> | <b>Anzuwenden für Geschäftsjahre beginnend am oder nach dem</b> | <b>Wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss</b> |
|--|--|---|--|
| IFRS 9, IAS 39, IFRS 7<br>Interest Benchmark Reform            | September 2019   | 1. Jänner 2020  | Keine  |
| IAS 1, IAS 8<br>Definition von Wesentlichkeit                  | Oktober 2018   | 1. Jänner 2020  | Keine  |
| Frame-work<br>Verweise auf das Rahmenkonzept in IFRS Standards | März 2018  | 1. Jänner 2020  | Keine  |
| IFRS 3<br>Definition eines Geschäftsbetriebs                   | Oktober 2018   | 1. Jänner 2020  | Keine  |

| <b>Neue/geänderte IFRS</b>  | <b>Veröffentlicht durch das IASB, jedoch von der EU noch nicht übernommen</b> | <b>Anzuwenden für Geschäftsjahre beginnend am oder nach dem</b> | <b>Wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss</b> |
|---|---|---|--|
| IFRS 17<br>Versicherungsverträge mit Änderungen an IFRS 17 (Juni 2020)                        | Mai 2017  | 1. Jänner 2023  | Keine  |
| IAS 1<br>Darstellung des Abschlusses: Klassifizierung von Schulden als kurz- oder langfristig | Jänner 2020   | 1. Jänner 2023  | noch offen   |
| IAS 37<br>Belastende Verträge – Kosten für die Erfüllung eines Vertrags                       | Mai 2020  | 1. Jänner 2022  | noch offen   |
| IAS 16<br>Erträge vor der beabsichtigten Nutzung  | Mai 2020  | 1. Jänner 2022  | Keine  |
| IFRS 16<br>Änderungen an IFRS 16 im Zusammenhang mit COVID-19                                 | Mai 2020  | 1. Juni 2020  | noch offen   |
| IFRS 4<br>Verlängerung der vorübergehenden Befreiung von der Anwendung von IFRS 9             | Juni 2020   | 1. Jänner 2021  | Keine  |

Der Konzern wendet diese neuen oder geänderten Standards und Interpretationen nicht vorzeitig an. Sie sind entweder nicht relevant oder haben keinen wesentlichen Einfluss auf das Ergebnis, das Vermögen oder die Verbindlichkeiten sowie die Cashflows des Konzerns.

**Änderungen an IFRS 9, IAS 39 und IFRS 7: „Interest Rate Benchmark Reform“** erläutern die möglichen Auswirkungen auf Grund der Änderung des bestehenden Referenzzinssatzes durch einen alternativen Zinssatz in Bezug auf die IBOR-Reform.

**Änderungen an IAS 1 und IAS 8: „Definition von Wesentlichkeit“** gleicht die Definition von „Wesentlichkeit“ an. In der neuen Definition heißt es: „Informationen sind wesentlich, wenn vernünftigerweise zu erwarten ist, dass die Auslassung, fehlerhafte Darstellung oder Verschleierung in Abschlüssen für allgemeine Zwecke, die Finanzinformationen über ein Berichtsunternehmen enthalten, die Entscheidungen der primären Adressaten beeinflusst.“

**Änderungen von IFRS 3: „Definition eines Geschäftsbetriebes“** passen die Definitionen für den Erwerb eines Geschäftsbetriebs oder eine Gruppe von Vermögenswerten an.

Standards und Interpretationen, die bereits **vom IASB veröffentlicht**, jedoch von der EU noch nicht übernommen sind: Diese Standards und Interpretationen bzw. Anpassungen der Standards und Interpretationen sind noch nicht verpflichtend anzuwenden und werden aus heutiger Sicht keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzern haben.

#### 40 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

Am 28. Mai 2020 wurden 100 % an Liberty Global Services GmbH Austria, Wien, erworben und die neue Tochtergesellschaft Kapsch Converged Services GmbH gegründet. Es gab keine anderen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag über die zu berichten wäre.

#### 41 Zusatzangaben.

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Geschäftsjahr 2019/20 setzte sich aus 5.954 Angestellten und 722 Arbeitern zusammen (2018/19 angepasst: 5.801 Angestellte und 767 Arbeiter).

#### Aufwendungen für den Abschlussprüfer.

Die Aufwendungen für den Abschlussprüfer belaufen sich auf TEUR 60 (2018/19: TEUR 81) und untergliedern sich in folgende Tätigkeitsbereiche:

|                                | 2018/19   | 2019/20   |
|--------------------------------|-----------|-----------|
| Prüfung des Konzernabschlusses | 48        | 48        |
| Andere Bestätigungsleistungen  | 6         | 6         |
| Steuerberatungsleistungen      | 0         | 0         |
| Sonstige Leistungen            | 28        | 6         |
| <b>Gesamt</b>                  | <b>81</b> | <b>60</b> |

#### Angaben über Organe.

Die Gesamtbezüge der Mitglieder der Geschäftsführung der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben im Mutterunternehmen und in Tochterunternehmen setzen sich wie folgt zusammen:

|               | 2018/19      | 2019/20      |
|---------------|--------------|--------------|
| fix           | 2.468        | 2.617        |
| variabel      | 588          | 1.275        |
| <b>Gesamt</b> | <b>3.057</b> | <b>3.892</b> |

Der Abfertigungs- und Pensionsaufwand für die Mitglieder der Geschäftsführung belief sich auf TEUR 5.134 (2018/19: TEUR 1.404).

An den Aufsichtsrat wurden im Geschäftsjahr 2019/20 Aufsichtsratsvergütungen in Höhe von insgesamt TEUR 55 (2018/19: TEUR 63) geleistet.

Den Mitgliedern der Geschäftsführung und des Aufsichtsrats wurden, wie im Vorjahr, weder Vorschüsse und Kredite gewährt noch wurden zugunsten dieser Personen Haftungsverhältnisse eingegangen.

Im Geschäftsjahr 2019/20 waren folgende Personen als Geschäftsführer tätig:

Mag. Georg Kapsch  
Dr. Kari Kapsch  
Dr. Franz Semmernegg

Im Geschäftsjahr 2019/20 waren folgende Personen als Aufsichtsrat tätig:

KR Veit Schmid-Schmidsfelden (Vorsitzender)  
Dr. Christian Gassauer-Fleissner (Vorsitzender-Stellvertreter)  
Mag. Elisabeth Kapsch  
Ing. Karl-Heinz Strauss, MBA, FRICS

**Ergebnisverwendungsvorschlag.**

Der Konzern beabsichtigt, aus dem Bilanzgewinn der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH per 31. März 2020 keine Dividende auszuschütten (Vorjahr: TEUR 0) und den Gesamtbetrag auf neue Rechnung vorzutragen.

Zur Veröffentlichung genehmigt:

Wien, am 14. August 2020



Mag. Georg Kapsch  
Geschäftsführer



Dr. Kari Kapsch  
Geschäftsführer



Dr. Franz Semmernegg  
Geschäftsführer



# **Bestätigungsvermerk.**

## *Bericht zum Konzernabschluss.*

### **Prüfungsurteil.**

Wir haben den Konzernabschluss der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern), bestehend aus der konsolidierten Bilanz zum 31. März 2020, der konsolidierten Gesamtergebnisrechnung, der konsolidierten Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie der konsolidierten Kapitalflussrechnung für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr sowie dem Konzernanhang, geprüft.

Nach unserer Beurteilung entspricht der beigefügte Konzernabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt ein möglichst getreues Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. März 2020 sowie der Ertragslage und der Zahlungsströme des Konzerns für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den zusätzlichen Anforderungen des § 245a UGB.

### **Grundlage für das Prüfungsurteil.**

Wir haben unsere Abschlussprüfung in Übereinstimmung mit den österreichischen Grundsätzen ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Diese Grundsätze erfordern die Anwendung der International Standards on Auditing (ISA). Unsere Verantwortlichkeiten nach diesen Vorschriften und Standards sind im Abschnitt „Verantwortlichkeiten des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind vom Konzern unabhängig in Übereinstimmung mit den österreichischen unternehmensrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und wir haben unsere sonstigen beruflichen Pflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

### **Verantwortlichkeiten der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Konzernabschluss.**

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses und dafür, dass dieser in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den zusätzlichen Anforderungen des § 245a UGB, ein möglichst getreues Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen, Sachverhalte im Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit – sofern einschlägig – anzugeben, sowie dafür, den Rechnungslegungsgrundsatz der Fortführung der Unternehmenstätigkeit anzuwenden, es sei denn, die gesetzlichen Vertreter beabsichtigen, entweder den Konzern zu liquidieren oder die Unternehmenstätigkeit einzustellen, oder haben keine realistische Alternative dazu.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns.

### **Verantwortlichkeiten des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses.**

Unsere Ziele sind, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unser Prüfungsurteil beinhaltet. Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit den österreichischen Grundsätzen ordnungsmäßiger Abschlussprüfung, die die Anwendung der ISA erfordern, durchgeführte Abschlussprüfung eine wesentliche falsche Darstellung, falls eine solche vorliegt, stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn von ihnen einzeln oder insgesamt vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen.

Als Teil der Abschlussprüfung in Übereinstimmung mit den österreichischen Grundsätzen ordnungsmäßiger Abschlussprüfung, die die Anwendung der ISA erfordern, üben wir während der gesamten Abschlussprüfung pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung.

Darüber hinaus gilt:

- > Wir identifizieren und beurteilen die Risiken wesentlicher – beabsichtigter und unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Abschluss, planen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken, führen sie durch und erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen. Das Risiko, dass aus dolosen Handlungen resultierende wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist höher als ein aus Irrtümern resultierendes, da dolose Handlungen betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen oder das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- > Wir gewinnen ein Verständnis von dem für die Abschlussprüfung relevanten internen Kontrollsystem, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit des internen Kontrollsystems des Konzerns abzugeben.
- > Wir beurteilen die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte in der Rechnungslegung und damit zusammenhängende Angaben.
- > Wir ziehen Schlussfolgerungen über die Angemessenheit der Anwendung des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit durch die gesetzlichen Vertreter sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die erhebliche Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen kann. Falls wir die Schlussfolgerung ziehen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, in unserem Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch die Abkehr des Konzerns von der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zur Folge haben.
- > Wir beurteilen die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse in einer Weise wiedergibt, dass ein möglichst getreues Bild erreicht wird.
- > Wir erlangen ausreichende und geeignete Prüfungsnachweise zu den Finanzinformationen der Einheiten oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns, um ein Prüfungsurteil zum Konzernabschluss abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die Alleinverantwortung für unser Prüfungsurteil.

Wir tauschen uns mit dem Aufsichtsrat unter anderem über den geplanten Umfang und die geplante zeitliche Einteilung der Abschlussprüfung sowie über bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger bedeutsamer Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Abschlussprüfung erkennen, aus.

## **Sonstige gesetzliche und andere rechtliche Anforderungen.**

### **Bericht zum Konzernlagebericht.**

Der Konzernlagebericht ist auf Grund der österreichischen unternehmensrechtlichen Vorschriften darauf zu prüfen, ob er mit dem Konzernabschluss in Einklang steht und ob er nach den geltenden rechtlichen Anforderungen aufgestellt wurde.

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den österreichischen unternehmensrechtlichen Vorschriften.

Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit den Berufsgrundsätzen zur Prüfung des Konzernlageberichts durchgeführt.

### **Urteil.**

Nach unserer Beurteilung ist der Konzernlagebericht nach den geltenden rechtlichen Anforderungen aufgestellt worden und steht in Einklang mit dem Konzernabschluss.

### **Erklärung.**

Angesichts der bei der Prüfung des Konzernabschlusses gewonnenen Erkenntnisse und des gewonnenen Verständnisses über den Konzern und sein Umfeld wurden wesentliche fehlerhafte Angaben im Konzernlagebericht nicht festgestellt.

### **Sonstige Informationen.**

Die gesetzlichen Vertreter sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen beinhalten alle Informationen im Geschäftsbericht, ausgenommen den Konzernabschluss, den Konzernlagebericht und den Bestätigungsvermerk.

Unser Prüfungsurteil zum Konzernabschluss deckt diese sonstigen Informationen nicht ab, und wir geben keine Art der Zusicherung darauf ab.

In Verbindung mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses ist es unsere Verantwortung, diese sonstigen Informationen zu lesen und zu überlegen, ob es wesentliche Unstimmigkeiten zwischen den sonstigen Informationen und dem Konzernabschluss oder mit unserem während der Prüfung erlangten Wissen gibt oder diese Informationen sonst wesentlich falsch dargestellt erscheinen. Falls wir, basierend auf den durchgeführten Arbeiten, zur Schlussfolgerung gelangen, dass die sonstigen Informationen wesentlich falsch dargestellt sind, müssen wir dies berichten. Wir haben diesbezüglich nichts zu berichten.

Wien, den 14. August 2020

gez:  
Mag. Peter Pessenlehner  
Wirtschaftsprüfer

# Glossar.

|                  |  |
|------------------|--|
| <b>Americas</b>  | Region: Nord-, Mittel-, Südamerika.  |
| <b>APAC</b>      | Region: Asien-Pazifik (EN: Asia-PACific).  |
| <b>Bp</b>        | Basispunkt, entspricht 0,01 %.   |
| <b>COVID-19</b>  | Infektionskrankheit verursacht durch das Coronavirus SARS-CoV-2 (EN: COronaVirus Disease)  |
| <b>EBIT</b>      | Operatives Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EN: Earnings Before Interest and Taxes).   |
| <b>EBITDA</b>    | Operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EN: Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization).   |
| <b>EMEA</b>      | Region: Europa, Mittlerer Osten, Afrika (EN: Europe, Middle East, Africa).   |
| <b>EN</b>        | Berichtssegment von Kapsch Group, umfasst das Geschäft von Kapsch BusinessCom (Enterprise).  |
| <b>ETC</b>       | Berichtssegment von Kapsch TrafficCom, umfasst das Mautgeschäft (EN: Electronic Toll Collection).  |
| <b>EU-DSGVO</b>  | EU-Datenschutz-Grundverordnung   |
| <b>GSM</b>       | Standard für voll-digitale Mobilfunknetze (EN: Global System for Mobile Communications).   |
| <b>GSM-R</b>     | Ein auf dem weltweit dominierenden Funkstandard GSM aufbauendes Mobilfunksystem, das speziell an die Verwendung im Eisenbahnbereich angepasst wurde (EN: GSM for Railways).                      |
| <b>IASB</b>      | Unabhängiges privatwirtschaftliches Gremium, das die IFRS entwickelt und verabschiedet (EN: International Accounting Standards Board).   |
| <b>IFRS</b>      | Internationale Rechnungslegungsvorschriften für Unternehmen, die vom IASB herausgegeben werden (EN: International Financial Reporting Standards).  |
| <b>IKT / ICT</b> | Informations- und Kommunikationstechnologie (EN: ICT – Information and Communications Technology).   |
| <b>IMS</b>       | Berichtssegment von Kapsch TrafficCom, umfasst die Geschäftsbereiche: Verkehrsmanagement, Verkehrssicherheit, vernetzte Fahrzeuge und Smart Urban Mobility (EN: Intelligent Mobility Solutions). |
| <b>IPR</b>       | Rechte am geistigen Eigentum (EN: Intellectual Property Rights).   |
| <b>ISO</b>       | Internationale Organisation für Normung (EN: International Organization for Standardization).  |
| <b>ITS</b>       | Verkehrstelematik/intelligente Verkehrssysteme (EN: Intelligent Transportation Systems).   |
| <b>MaaS</b>      | Mobilität als Dienstleistung (EN: Mobility as a Service).  |
| <b>MCN</b>       | Berichtssegment von Kapsch Group, umfasste das Geschäft von Kapsch CarrierCom (Betriebskritische Netze, EN: Mission Critical Networks)..   |
| <b>OBU</b>       | Elektronisches Gerät, das drahtlos ausgelesen und beschrieben werden kann. Es dient zur Identifikation von Fahrzeugen, zur Zahlungsabwicklung oder als Speicher für Daten (EN: On-Board Unit).   |
| <b>UGB</b>       | Österreichisches Unternehmensgesetzbuch.   |
| <b>V2I</b>       | Kommunikation eines Fahrzeugs mit spezieller Infrastruktur (EN: Vehicle-to-Infrastructure).  |
| <b>V2V</b>       | Kommunikation eines Fahrzeugs mit anderen Fahrzeugen (EN: Vehicle-to-Vehicle).   |
| <b>V2X</b>       | Kommunikation eines Fahrzeugs mit anderen Fahrzeugen und Infrastruktur (EN: Vehicle-to-X).   |
| <b>ZGE</b>       | Zahlungsmittelgenerierende Einheit.  |

# Adressen.

## Kapsch Aktiengesellschaft

Am Europlatz 2  
1120 Wien | Österreich  
Tel.: +43 50 811 0  
Fax: +43 50 811 9990  
E-Mail: [info@kapsch.net](mailto:info@kapsch.net)  
[www.kapsch.net](http://www.kapsch.net)

## Kapsch BusinessCom AG

Wienerbergstraße 53  
1120 Wien | Österreich  
Tel.: +43 50 811 0  
Fax: +43 50 811 9995  
E-Mail: [kbc.info@kapsch.net](mailto:kbc.info@kapsch.net)  
[www.kapschbusiness.com](http://www.kapschbusiness.com)

## Kapsch TrafficCom AG

Am Europlatz 2  
1120 Wien | Österreich  
Tel.: +43 50 811 0  
Fax: +43 50 811 2109  
E-Mail: [ktc.info@kapsch.net](mailto:ktc.info@kapsch.net)  
[www.kapschtraffic.com](http://www.kapschtraffic.com)

# Social Media.



[www.linkedin.com/company/kapsch-ag/](https://www.linkedin.com/company/kapsch-ag/)  
[www.linkedin.com/company/kapsch-businesscom-ag/](https://www.linkedin.com/company/kapsch-businesscom-ag/)  
[www.linkedin.com/company/kapsch-trafficcom-ag/](https://www.linkedin.com/company/kapsch-trafficcom-ag/)



[www.youtube.com/kapschnet](https://www.youtube.com/kapschnet)



[www.twitter.com/kapschnet](https://www.twitter.com/kapschnet)



[www.facebook.com/kapschnet](https://www.facebook.com/kapschnet)



[www.xing.com/companies/kapsch](https://www.xing.com/companies/kapsch)



[www.vimeo.com/kapschnet](https://www.vimeo.com/kapschnet)

## **Kapsch Group**

Das 1892 gegründete Familienunternehmen mit Sitz in Wien ist heute ein weltweit tätiger Technologiekonzern mit rund 6.680 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Die Kapsch Group vereint die zwei Schlüsselgesellschaften Kapsch BusinessCom und Kapsch TrafficCom und richtet ihren Fokus auf die Kommunikations- und Mobilitätsbedürfnisse der Menschen. Mit innovativen Produkten und Lösungen leistet Kapsch einen wesentlichen Beitrag zur digitalen Transformation und zu einer nachhaltigen Gestaltung der Zukunft des öffentlichen und privaten Verkehrs. Kapsch verfolgt das Ziel der globalen Qualitäts- und Innovationsführerschaft und investiert jährlich rund zehn Prozent des Gesamtumsatzes in Forschung und Entwicklung. In den F&E-Zentren der strategischen Geschäftsfelder wird konsequent daran gearbeitet, neue Technologien zum Vorteil der Kunden und Anwender zur Marktreife zu bringen. Langjährige Kooperationen mit wissenschaftlichen Einrichtungen und strategische Akquisitionen liefern zusätzliches Know-how.

**>>> [www.kapsch.net](http://www.kapsch.net)**

**Kapsch Group** | Am Europlatz 2 | 1120 Wien | Österreich | [www.kapsch.net](http://www.kapsch.net)  
Corporate Marketing | Carolin Treichl | Telefon +43 50 811 1710  
Fax +43 50 811 99 1700 | E-Mail [carolin.treichl@kapsch.net](mailto:carolin.treichl@kapsch.net)  
Corporate Finance | Franz Gansfuss | Telefon +43 50 811 1600  
Fax +43 50 811 99 1600 | E-Mail [franz.gansfuss@kapsch.net](mailto:franz.gansfuss@kapsch.net)