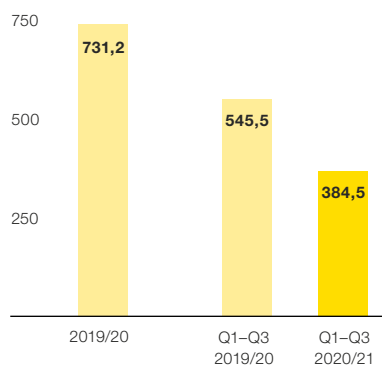


# Headlines Q1–Q3 2020/21.

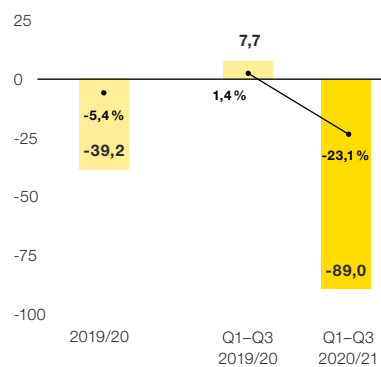
1. April 2020 bis 31. Dezember 2020.

- > Ausgelaufene Großprojekte, COVID-19, Sondereffekte und interne Herausforderungen führten zu Umsatzrückgang und negativem EBIT.
- > Restrukturierungsmaßnahmen zeigen erste Erfolge, Free Cashflow ist wieder positiv.
- > Übernahme der restlichen Anteile an tolltickets; Verkauf der Beteiligungen an Fluidtime, Q-Free.
- > Strategie 2027 verlautbart.

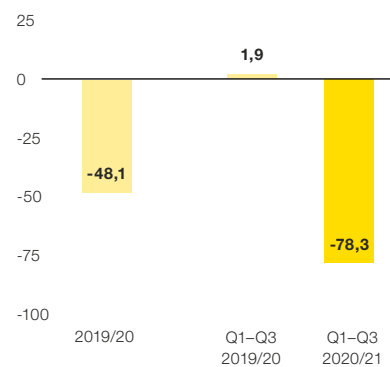
**Umsatz**  
in EUR Mio.



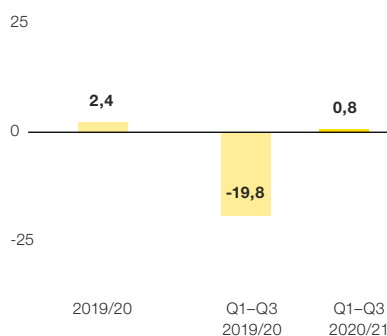
**EBIT (in EUR Mio.) und EBIT-Marge**



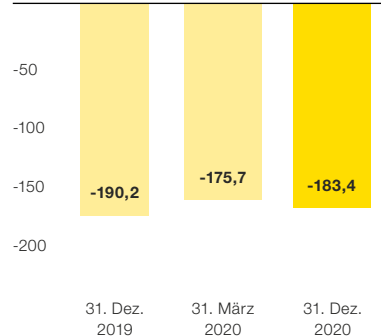
**Periodenergebnis, den Anteilseignern zurechenbar** in EUR Mio.



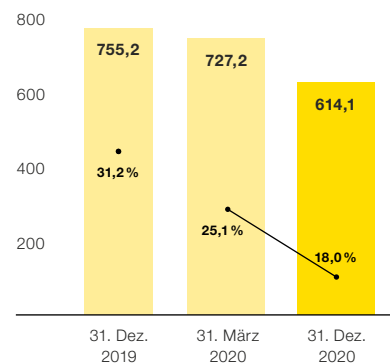
**Free Cashflow**  
in EUR Mio.



**Nettoverschuldung**  
in EUR Mio.



**Bilanzsumme (in EUR Mio.) und Eigenkapitalquote**



Sämtliche Werte in diesem Dokument wurden weder einer Prüfung noch einer prüferischen Durchsicht durch einen Abschlussprüfer unterzogen.

# **Kommentar des CEO.**

## *Geschäftsverlauf in der Periode Q1–Q3 2020/21.*

### **Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,**

nachdem schon im ersten und zweiten Quartal die Umsatz- und Ertragssituation klar negativ waren, kann ich Ihnen auch für das dritte Quartal 2020/21 keine deutliche Verbesserung präsentieren. Wir haben jedoch bereits vor dem Sommer 2020 ein Programm ins Leben gerufen, um sowohl kurzfristige Kostensenkungsmaßnahmen zu definieren als auch die Basis für nachhaltiges Wachstum zu schaffen. Hier sind Erfolge bereits ersichtlich. War der Free Cashflow im ersten Quartal noch mit rund EUR 27 Mio. negativ, reduzierte sich das Minus des zweiten Quartals auf EUR 3 Mio. Im abgelaufenen, dritten Quartal gelang es uns, einen positiven Free Cashflow von EUR 31 Mio. zu erwirtschaften. Damit liegen wir nach neun Monaten bei einem positiven Wert von EUR 1 Mio. Fairerweise muss ich hinzufügen, dass alleine der Verkauf des Anteils von 15,4 % an Q-Free ASA einen Zufluss von rund EUR 6 Mio. brachte. Dennoch war der Free Cashflow im dritten Quartal sehr erfreulich. Gleichzeitig belegt diese Entwicklung, dass ein Gutteil der negativen Ertragseffekte nicht zahlungswirksam war.

### **Wesentliche Herausforderungen in den ersten drei Quartalen 2020/21.**

#### > Personalknappheit in den USA.

Dieses Thema beschäftigte uns schon im letzten Geschäftsjahr. Der personelle Engpass führte dazu, dass Projekte nicht nach Plan abgearbeitet werden konnten. Da mehrfach Projekte zwar begonnen wurden, aber keinen verrechenbaren Status erlangten, stiegen in der Vergangenheit die Vertragsvermögenswerte. Als Konsequenz war es notwendig, bei einigen Projekten die Margen anzupassen und Drohverlustrückstellungen zu bilden.

Im dritten Quartal gelang es uns jedoch, vermehrt Projekte und Projektabschnitte abzurechnen. Dadurch sanken die Vertragsvermögenswerte deutlich und wir konnten wichtige Zahlungseingänge verbuchen.

Um eine nachhaltige Verbesserung der Profitabilität in Nordamerika zu erreichen, bedienen wir uns der Hilfe eines Restrukturierungsmanagers. Mit ihm optimieren wir die lokale Organisation und ihre Prozesse. Ich traue mich zu sagen, dass der Personalmangel in Nordamerika mittlerweile behoben ist. Bei neuen Ausschreibungen werden wir in Zukunft sicherlich selektiver vorgehen als in der Vergangenheit.

#### > Mehraufwände bei der Implementierung neuer Software.

Auch diese Aufwände waren höher, als ursprünglich erwartet. Positiv ist, dass die Probleme mittlerweile weitestgehend gelöst sind.

#### > COVID-19.

Seit Frühjahr 2020 begleiten uns international und in unterschiedlicher Ausprägung Maßnahmen im Umgang mit COVID-19. Der Einfluss auf Kapsch TrafficCom zeigte sich erst im Laufe des Geschäftsjahrs und es ist schwer, ihn zuverlässig zu quantifizieren.

> Die Umsätze des profitablen Komponentengeschäfts litten stark unter dem geringeren Verkehrsaufkommen.

> Es kam vermehrt zu Verzögerungen bei Ausschreibungen und Auftragserteilungen. Dies betraf vorwiegend das Errichtungsgeschäft.

> Die Visibilität in Bezug auf das Neugeschäft nahm deutlich ab.

Der mittlerweile umgesetzte Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU (Brexit) hatte keinen nennenswerten Einfluss auf die Ergebnisse von Kapsch TrafficCom. Unser dortiger Umsatz bewegte sich in den ersten drei Quartalen 2020/21 im einstelligen Millionenbereich.

### **Akquisitionen und Anteilsverkäufe.**

Im dritten Quartal vollzogen wir einige Unternehmenstransaktionen. Sie dienten der Fokussierung des Unternehmens auf strategische Aktivitäten.

#### > Anteilskauf: tolltickets (Deutschland).

Kapsch TrafficCom erwarb die restlichen 35 % an tolltickets. Das Unternehmen ist ein registrierter Anbieter des Europäischen Elektronischen Mautdienstes (European Electronic Toll Service, EETS). Da wir in Zukunft verstärkt auf das Geschäft mit Mautdienstleistungen setzen wollen, war die Komplettübernahme dieses Unternehmens strategisch wichtig.

> Verkauf: FLUIDTIME Data Services (Österreich).

Kapsch TrafficCom verkaufte die 75,5 Prozentbeteiligung an FLUIDTIME Data Services. Das Unternehmen bietet Lösungen im Bereich Mobility-as-a-Service (MaaS) an. Diese gehören aber nicht zu den zukünftigen Kernbereichen unseres Geschäfts. Eine Vertriebspartnerschaft mit Fluidtime erlaubt uns, weiterhin die Lösungen für unsere Kunden zu nutzen.

> Verkauf: Q-Free ASA (Norwegen).

Schließlich verkaufte Kapsch TrafficCom, wie bereits eingangs erwähnt, die Beteiligung an Q-Free ASA. Die Unternehmensanteile im Ausmaß von 15,4 % standen schon länger zum Verkauf, weil sie nicht mehr als strategisch eingestuft waren.

### Ergebnisse der ersten drei Quartale 2020/21.

Der **Umsatz** betrug in den ersten drei Quartalen 2020/21 EUR 384 Mio. Das entspricht einem Rückgang von 30 % oder EUR 161 Mio. Davon sind EUR 75 Mio. auf die im Vorjahr ausgelaufenen Großprojekte in Deutschland (vorzeitige Kündigung

---

#### Q1–Q3 2020/21:

> *Umsatz: EUR 384 Mio.*

> *EBIT: EUR -89 Mio.*

des Errichtungsprojekts durch den Kunden aufgrund einer Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs), Tschechien (Auslaufen des Betriebsvertrags) und Bulgarien (Abschluss der Errichtung eines landesweiten Mautsystems) zurückzuführen. In Nordamerika lag das Augenmerk auf der Abarbeitung und Sanierung bestehender Projekte. Zudem waren US-Projektmarginen anzupassen,

was sich nicht nur negativ auf das EBIT, sondern zu einem großen Teil auch auf den Umsatz auswirkte. Schließlich führten die verschiedenen Maßnahmen, die Ausbreitung von COVID-19 einzudämmen, zu einem deutlichen Nachfrage- und Umsatzrückgang: Im Segment Electronic Toll Collection (ETC) waren sie wesentliche Treiber, dass die Komponentenumsätze um EUR 28 Mio. oder rund ein Drittel zurückgingen. Auch die Errichtungsumsätze sanken um EUR 71 Mio. oder 45 %. Davon entfielen auf die beendeten Projekte in Deutschland und Bulgarien EUR 30 Mio. bzw. 19 Prozentpunkte.

Das Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit (**EBIT**) drehte von EUR 8 Mio. im Vorjahr auf EUR -89 Mio. in der aktuellen Berichtsperiode. Für diese Entwicklung waren im laufenden Geschäftsjahr insbesondere die folgenden Sondereffekte verantwortlich:

> Anpassung der Projektmarginen und Drohverlustrückstellungen, insbesondere bei Projekten in Nordamerika: EUR -50 Mio.

> Firmenwertabschreibungen: EUR -21 Mio. (entspricht dem Wert zum H1 2020/21).

> Rückstellung für Rechtsstreit in den USA: EUR -8 Mio.

Ein Mitbewerber in den USA eröffnete einen Rechtsstreit und wirft Kapsch TrafficCom Patentverletzungen vor. Wir prüfen die Ansprüche derzeit und haben Kosten für diese Patentstreitigkeiten rückgestellt.

> Operative Währungseffekte: EUR -11 Mio. (netto).

Dafür waren im Wesentlichen die Wechselkurse des US-Dollar (USD) und der schwedischen Krone (SEK) gegenüber dem Euro (EUR) verantwortlich.

Das **Finanzergebnis** betrug EUR -10 Mio. (Vorjahr: EUR -5 Mio.). Dafür waren primär das Zinsergebnis von EUR -3 Mio. (netto) und nicht realisierte Fremdwährungsverluste in Höhe von EUR 5 Mio. (netto) verantwortlich.

Die angesetzten (theoretischen) **Ertragsteuern** (bei einem angenommenen Steuersatz von 25 %) waren mit EUR 18 Mio. positiv (Vorjahr: EUR -1 Mio.).

Das **den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbare Periodenergebnis** nach neun Monaten betrug EUR -78 Mio. (Vorjahr: EUR 2 Mio.). Das entspricht einem Periodenergebnis je Aktie von EUR -6,03 (Vorjahr: EUR 0,14).

Zum 31. Dezember 2020 betrug die **Nettoverschuldung** EUR 183 Mio. (31. März 2020: EUR 176 Mio.). Die **Eigenkapitalquote** betrug 18 % (31. März 2020: 25 %). Die **Bilanzsumme** sank aufgrund des negativen Periodenergebnisses auf EUR 614 Mio. (31. März 2020: EUR 727 Mio.).

Der **Free Cashflow** nach drei Quartalen von EUR 1 Mio. war deutlich besser als in der Vergleichsperiode des Vorjahrs (EUR -20 Mio.). Die **Nettoinvestitionen** betragen EUR 2 Mio. (Vorjahr: EUR 9 Mio.).

Auch wenn wir bereits erste Erfolge unserer Anstrengungen sehen, das Unternehmen effizienter, fokussierter, wendiger und nachhaltig profitabel aufzustellen, bleibt noch ein Weg zu gehen. Wir hinterfragen in der gesamten Organisation die Strukturen, Abläufe und Ausgaben. Viele notwendige Restrukturierungen wurden bereits umgesetzt, andere eingeleitet und ein paar stehen noch an. Klar ist, dass dies kurzfristig oft mit Mehrkosten verbunden ist. Ich gehe davon aus, dass diese im Großen und Ganzen im Ergebnis des laufenden Geschäftsjahrs reflektiert sein werden. So könnte es durchaus sein, dass das negative EBIT im Geschäftsjahr 2020/21 bei einem Umsatz von etwas über EUR 500 Mio. die Schwelle von EUR 100 Mio. übersteigen wird.

An dieser Stelle ist es mir wichtig, die Kernpunkte unserer Strategie 2027 mit Ihnen zu teilen. Kapsch TrafficCom hat nämlich einen guten Plan, wie es die nächsten Jahre weitergehen soll.

### **Strategie 2027.**

Bei der neuen Unternehmensstrategie („Strategy 2027“) handelt es sich um eine Weiterentwicklung der Strategy 2020. Das Unternehmen hat die Mission, innovative Verkehrslösungen für eine nachhaltige Mobilität zu entwickeln. Damit soll Verkehrsteilnehmerinnen und -teilnehmern ermöglicht werden, an ihrem Ziel komfortabel, pünktlich, sicher, effizient und mit einer minimalen Umweltbelastung anzukommen. Die Vision von Kapsch TrafficCom ist es, die Grenzen der Mobilität zugunsten einer gesunden Welt ohne Staus herauszufordern.

Zwei wesentliche Treiber der Veränderungen im Markt für intelligente Verkehrssysteme sind die zunehmende Vernetzung von Fahrzeugen und Verkehrsinfrastruktur sowie die Generierung und Nutzung von Daten. Immer größer werdende Datenvolumina von unterschiedlichen Quellen werden gesammelt, analysiert, simuliert und an unterschiedliche Adressaten verteilt. Dadurch steigt die Qualität des Verkehrsmanagements und werden immer intelligentere Lösungen ermöglicht.

Das bisherige Kerngeschäft, Maut- und Verkehrsmanagement-Lösungen, wird auch in den nächsten Jahren im Zentrum der Geschäftstätigkeit von Kapsch TrafficCom stehen. Das Unternehmen erwartet zudem eine steigende Nachfrage nach Mautdienstleistungen (Tolling Services). Diese Entwicklung wird insbesondere durch die zunehmende Nutzung mobiler Endgeräte getrieben. Für den urbanen Bereich geht das Unternehmen davon aus, dass das Nachfragemanagement (Demand Management) an Bedeutung gewinnen wird. Dabei geht es nicht nur um die Steuerung des Straßenverkehrs, sondern des Mobilitätsverhaltens der Verkehrsteilnehmer über alle Verkehrsmittel hinweg.

Fokusregionen werden Europa, Nord- und Lateinamerika sowie Ozeanien (Australien und Neuseeland) sein.

Der für Kapsch TrafficCom adressierbare Markt hatte 2020 ein Volumen von 4,6 Milliarden Euro. Bis 2027 wird von einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 6,7 Prozent auf 7,2 Milliarden Euro ausgegangen.

Kapsch TrafficCom hat die folgenden strategischen Ziele definiert, die bis spätestens Ende 2027 erreicht werden sollen:

- > Der Umsatz soll die Eine-Milliarden-Euro-Grenze übersteigen. Damit würde das Unternehmen stärker wachsen als der relevante Zielmarkt. Kapsch TrafficCom plant, primär organisch zu wachsen.
- > Das Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit (EBIT) soll kontinuierlich verbessert werden, um schließlich wieder eine zweistellige EBIT-Marge zu erreichen.
- > Die Eigenkapitalquote soll wieder mehr als 30 % betragen.
- > Die Geschäftstätigkeit von Kapsch TrafficCom unterstützt schon heute sowohl durch Mautlösungen als auch durch Verkehrsmanagement Umweltziele. Darüber hinaus soll das Unternehmen selbst in den nächsten Jahren CO<sub>2</sub>-neutral werden.

Kapsch TrafficCom wird weiterhin in zwei Segmenten berichten. Ab Ende des laufenden Geschäftsjahrs erhalten diese aber im Sinne einer besseren Verständlichkeit neue Bezeichnungen. Das Segment Electronic Toll Collection (ETC) wird in Tolling und das Segment Intelligent Mobility Solutions in Traffic Management umbenannt.

Abschließend bedanke ich mich bei allen, die auch in der aktuell herausfordernden Zeit zu Kapsch TrafficCom stehen und ihren Beitrag zum Wiedererstarken des Unternehmens leisten.

Mit freundlichen Grüßen



Georg Kapsch  
Vorstandsvorsitzender

# Ausgewählte Kennzahlen.

2020/21 und 2019/20 beziehen sich auf das jeweilige Geschäftsjahr (1. April bis 31. März)

Q1-Q3: die ersten drei Quartale eines Geschäftsjahrs (1. April bis 31. Dezember)

Wenn nicht anders angegeben, alle Werte in EUR Mio.

<b>Ertragskennzahlen</b>	<b>2019/20</b>	<b>Q1-Q3 2019/20</b>	<b>Q1-Q3 2020/21</b>	<b>+/-</b>
Umsatz	731,2	545,5	384,5	-29,5 %
davon im Segment ETC	563,5	420,1	279,6	-33,5 %
davon im Segment IMS	167,7	125,3	104,9	-16,3 %
EBITDA	13,6	33,0	-45,7	> -100 %
EBIT	-39,2	7,7	-89,0	> -100 %
davon im Segment ETC	1,5	18,5	-79,7	> -100 %
davon im Segment IMS	-40,7	-10,9	-9,3	14,2 %
EBIT-Marge	-5,4 %	1,4 %	-23,1 %	-24,5 %p
EBIT-Marge Segment ETC	0,3 %	4,4 %	-28,5 %	-32,9 %p
EBIT-Marge Segment IMS	-24,2 %	-8,7 %	-8,9 %	-0,2 %p
Finanzergebnis und Erträge aus assoziierten Unternehmen	-24,3	-6,1	-9,9	-61,8 %
Ertragsteuern	7,7	-1,4	18,5	> 100 %
Periodenergebnis, den Anteilseignern zurechenbar	-48,1	1,9	-78,3	> -100 %
Ergebnis je Aktie in EUR	-3,70	0,14	-6,03	> -100 %
<b>Kapitalflussrechnung</b>	<b>2019/20</b>	<b>Q1-Q3 2019/20</b>	<b>Q1-Q3 2020/21</b>	<b>+/-</b>
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	33,4	3,6	2,3	-37,2 %
davon Cashflow aus dem Ergebnis	2,1	17,8	-51,4	> -100 %
davon Veränderung des Nettoumlaufvermögens	31,3	-14,2	53,7	> 100 %
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-31,0	-23,4	-1,5	93,7 %
Free Cashflow <sup>1)</sup>	2,4	-19,8	0,8	> 100 %
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	31,4	38,9	-20,8	> -100 %
<b>Bilanzkennzahlen</b>	<b>31. März 2020</b>		<b>31. Dez. 2020</b>	<b>+/-</b>
Bilanzsumme	727,2		614,1	-15,5 %
Langfristige Vermögenswerte	227,3		199,6	-12,2 %
Kurzfristige Vermögenswerte	499,8		414,5	-17,1 %
Langfristige Verbindlichkeiten	273,2		215,9	-21,0 %
Kurzfristige Verbindlichkeiten	271,5		287,9	6,0 %
Eigenkapital <sup>2)</sup>	182,5		110,4	-39,5 %
Eigenkapitalquote <sup>2)</sup>	25,1 %		18,0 %	-7,1 %p
Nettoguthaben (+)/-verschuldung (-) <sup>3)</sup>	-175,7		-183,4	4,4 %
Verschuldungsgrad <sup>4)</sup>	96,3 %		166,1 %	69,9 %p
<b>Weitere Informationen</b>	<b>31. März 2020</b>		<b>31. Dez. 2020</b>	<b>+/-</b>
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	5.104		4.725	-7,4 %

<sup>1)</sup> Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit + Cashflow aus Investitionstätigkeit

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

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

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

## Finanzkalender.

16. Juni 2021	Ergebnis GJ 2020/21
11. August 2021	Ergebnis Q1 2021/22
29. August 2021	Nachweisstichtag: Hauptversammlung
8. September 2021	Hauptversammlung
18. November 2021	Ergebnis H1 2021/22
16. Februar 2022	Ergebnis Q1–Q3 2021/22

## Kontakt für Investoren.

Investor Relations Officer	Hans Lang
Aktionärstelefon	+43 50 811 1122
E-Mail	IR.kapschtraffic@kapsch.net
Website	www.kapschtraffic.com/IR

## Haftungsausschluss.

Bestimmte Aussagen in diesem Bericht sind zukunftsgerichtet. Sie enthalten die Worte „glauben“, „beabsichtigen“, „erwarten“, „planen“, „annehmen“ und Begriffe ähnlicher Bedeutung. Zukunftsgerichtete Aussagen spiegeln die Ansichten und Erwartungen der Gesellschaft wider. Die tatsächlichen Ereignisse können aufgrund einer Reihe von Faktoren wesentlich von der erwarteten Entwicklung abweichen. Die Leserin/der Leser sollte daher nicht darauf vertrauen, dass zukunftsgerichtete Aussagen in dieser Form auch tatsächlich eintreten. Kapsch TrafficCom übernimmt keine Verpflichtung, zukunftsgerichtete Aussagen zukünftig zu aktualisieren.

Dieser Bericht sorgfältig 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.

Bei Personenbezeichnungen achten die Autoren darauf, möglichst durchgängig die männliche und die weibliche Form zu verwenden (zum Beispiel: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter). Aus Gründen der Lesbarkeit wird vereinzelt nur die männliche Form angeführt. Es sind aber stets Frauen, Männer und Personen des dritten Geschlechts gemeint.

Dieser Bericht stellt keine Empfehlung oder Einladung dar, Wertpapiere von Kapsch TrafficCom zu erwerben oder zu verkaufen.

## Impressum.

Medieninhaber und Hersteller: Kapsch TrafficCom AG  
Verlags- und Herstellungsort: Wien, Österreich  
Redaktionsschluss: 15. Februar 2021

## **Kapsch TrafficCom**

Kapsch TrafficCom ist ein weltweit anerkannter Anbieter von Verkehrslösungen für eine nachhaltige Mobilität. Innovative Lösungen in den Anwendungsbereichen Maut, Mautdienstleistungen, Verkehrsmanagement und Nachfragemanagement tragen zu einer gesünderen Welt ohne Staus bei.

Kapsch hat in mehr als 50 Ländern rund um den Globus erfolgreich Projekte umgesetzt. Mit One-Stop-Lösungen deckt das Unternehmen die gesamte Wertschöpfungskette der Kunden ab, von Komponenten über Design bis zu der Implementierung und dem Betrieb von Systemen.

Als Teil der Kapsch Group, mit Hauptsitz in Wien, verfügt Kapsch TrafficCom über Tochtergesellschaften und Niederlassungen in mehr als 30 Ländern und ist seit 2007 im Segment Prime Market der Wiener Börse (Symbol: KTCG) notiert. Im Geschäftsjahr 2019/20 erwirtschafteten rund 5.100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einen Umsatz von EUR 731 Mio.

**>>> [www.kapsch.net/ktc](http://www.kapsch.net/ktc)**