

Kapsch Group



Einblicke.

Geschäftsbericht 2018/19.

Überblick.

Wirtschaftsjahr 2018/19.

Schwerpunkte des Wirtschaftsjahres von 1. April 2018 bis 31. März 2019.



> Kapsch Group.

Wirtschaftlicher Erfolg. Der Rekordumsatz des vergangenen Jahres konnte abermals gesteigert werden und belief sich im Wirtschaftsjahr 2018/19 auf EUR 1.211,9 Mio.

Innovationskraft. Die Kapsch Group erhöhte die Investitionen in Forschung und Entwicklung auf EUR 143,6 Mio.



> Kapsch TrafficCom.

Projekt-Highlights. Nachdem Kapsch TrafficCom in Bulgarien Anfang 2018 mit der Errichtung landesweiter Mautsysteme für Pkws und Lkws beauftragt wurde, ist das Pkw-Mautsystem im Jänner 2019 in Betrieb gegangen; das Lkw-Mautsystem wird voraussichtlich Anfang 2020 folgen. In Polen unterstützt Kapsch nach Auslauf des (alten) Vertrags am 2. November 2018 den Betrieb des Mautsystems für weitere 27 Monate. Mit mehr als 75 neuen Projekten entwickelt sich das Geschäft in Nordamerika weiterhin sehr dynamisch, in Lateinamerika werden unter anderem Verkehrsmanagement-Systeme für Buenos Aires (Argentinien), Lima (Peru) und Panama City (Panama) geliefert. In Australien erhielt Kapsch TrafficCom unter anderem den Zuschlag zur Errichtung des Straßenmautsystems für das „West Gate Tunnel Project“ in Melbourne und für den Haupt Verbindungstunnel im Rahmen des „WestConnex“-Programms in Sydney.



> Kapsch PublicTransportCom.

Ein Schwerpunkt war die Abwicklung bestehender Kundenprojekte in Belgien, den Niederlanden, Rumänien, den USA und Afrika. Ein weiterer Fokus wurde auf die strategische Weiterentwicklung des Lösungsportfolios gelegt, sowohl im Bereich Ticketing-Software als auch im Bereich Ticketing-Hardware. Im Bereich Intermodal Transport Control Systems (ITCS) wird seit letztem Geschäftsjahr verstärkt auf Partnerschaften anstelle eines eigenen Lösungsportfolios gesetzt. Markterfolge konnten in erster Linie in den Niederlanden und in Rumänien erzielt werden. So wurden zwei neue Aufträge beim Public Transport Operator EBS für dessen Konzession in Voorne-Putten und Haaglanden gewonnen. In Rumänien war man unter anderem bei der Ausstattung neuer Busse für den Busbetreiber STB in Bukarest erfolgreich.



> Kapsch CarrierCom.

Es wurden wesentliche Vertriebs Erfolge erzielt und die globale Präsenz des Unternehmens weiter ausgebaut. Kapsch CarrierCom hat in über 25 Ländern weltweit Netzwerke für führende Bahnbetreiber wie Network Rail (Vereinigtes Königreich), SNCF (Frankreich) oder die Deutsche Bahn implementiert. Der belgische Bahninfrastrukturmanager INFRABEL entschied sich für einen Wechsel von seinem bisherigen Partner und beauftragte Kapsch CarrierCom mit der Umsetzung eines wegweisenden Projekts. Für die Allianz Frankreich werden 2.500 Niederlassungen mit der SD-WAN-Technologie ausgestattet. Zudem fungiert Kapsch als Distributor und Integrator der 3Binfra-Lösung INFRALIFE®, einem Asset-Management-System mit Best Practice für die Bahn.

Die europaweite Technologieinitiative Shift2Rail soll Innovation im Bahnbereich vorantreiben und wichtige Impulsgeber auf den Plan rufen. Kapsch CarrierCom führt die Arbeitspakete der X2Rail-Projekte und arbeitet eng mit anderen Shift2Rail-Mitgliedern wie beispielsweise Signalisierungssystemanbietern, Infrastrukturmanagern, Eisenbahnunternehmen und Forschungseinrichtungen zusammen.



> Kapsch BusinessCom.

Wachstumskurs im DACH-Raum. Durch die Übernahme des IT-Systemintegrators eCrome Systems AG mit Sitz in St. Gallen hat Kapsch BusinessCom die Präsenz in der Schweiz ausgebaut. Die strategische Vertriebspartnerschaft mit UPC Schweiz wurde intensiviert, in Deutschland wurde Kapsch Carrier Solutions GmbH final in Kapsch BusinessCom eingegliedert.

Erweiterung der Digitalisierungskompetenz. Kapsch BusinessCom hat zu Jahresbeginn 2019 die bisherige Beteiligung Advanced Information Management Consulting GmbH (AIMC) vollständig übernommen und bündelt ihre Data-Science-Kompetenz in einem eigenen Unternehmensbereich. Damit kann die AI-Expertise noch schneller in konkrete Use Cases übertragen werden.

Kapsch Group.

Geschäftsbericht 2018/19.

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 geschlechterunspecifische 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.

Meilensteine	6
Ausgewählte Finanzkennzahlen	8
Brief des Managements	10
Wir geben Einblicke	13
Unternehmen	
Unternehmensprofil	16
Weltweite Präsenz	18
Unsere Identität	20
Unsere Werte	21
Unsere Prinzipien und Ziele	24
Forschung und Entwicklung	26
Nachhaltige Unternehmensführung	30
Lösungsportfolio	34
Kapsch TrafficCom	
Geschäftsfelder und Strategie	38
Kapsch PublicTransportCom	
Geschäftsfelder und Strategie	42
Kapsch CarrierCom	
Geschäftsfelder und Strategie	43
Kapsch BusinessCom	
Geschäftsfelder und Strategie	46
Vorstand und Aufsichtsrat	
Vorstand und Aufsichtsrat	50
Kapsch Group weltweit	
Kapsch Group weltweit	54

Konzernlagebericht

Wirtschaftliches Umfeld	56
Entwicklung des Kapsch Konzerns	62
Geschäftssegmente	70
Sonstige Unternehmensangaben	86
Ausblick	96

Konzernabschluss

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung	98
Konsolidierte Bilanz	99
Konsolidierte Eigenkapitalveränderungsrechnung	100
Konsolidierte Kapitalflussrechnung	102
Erläuterungen zum Konzernabschluss	103
Bestätigungsvermerk	187

Glossar	190
Adressen	191
Social Media	191

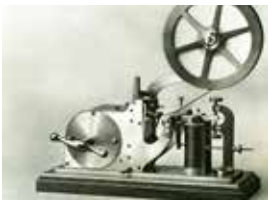
Meilensteine.

Kapsch. Eine Firmengeschichte.

Seit seiner Gründung 1892 bekennt sich Kapsch zu seiner Rolle als Innovator und technologischer Pionier. Von der Produktion des ersten tragbaren Radios über die Verbreitung der Telefonie in Österreich bis zu richtungsweisenden Mautprojekten auf der ganzen Welt: Bei den technischen Meilensteinen in Kommunikation und Mobilität war und ist Kapsch immer den entscheidenden Schritt voraus. Dabei bleibt es stets unser Anliegen, technische Entwicklungen wirtschaftlich und verantwortungsvoll im Dienste unserer Kunden einzusetzen. Denn wir erkennen und wertschätzen Technik als Instrument, um vieles zu ermöglichen und manches noch etwas besser zu machen.

1892

Johann Kapsch gründet eine feinmechanische Werkstätte in Wien, die Morse- und Telegrafengeräte sowie Telefone erzeugt.



1918

Kapsch beginnt mit der Fertigung von Kondensatoren und Trockenbatterien.

1930

Erstmalige Fernsehvorführung mit einer kompletten Sende- und Empfangsanlage in Österreich – revolutionär im Kapsch Pavillon auf der Wiener Messe.

1948

Umrüstung der Fernämter auf Wählsystem 48, das erste österreichweit einheitliche Selbstwählsystem. 1950 geht das erste Wählamt in Eferding mit Wählsystem 48 in Betrieb.

1955

Kapsch bringt mit dem Modell TFS-56 das erste Schwarz-Weiß-Fernsehgerät in Österreich auf den Markt.



1965

Das Unternehmen entwickelt eine neue, geräuscharme Wählscheibe für Telefone, die bis in die 1980er Jahre eingesetzt wird.



1924

Einstieg in die Radiofertigung: Erster Kapsch Radioempfänger „Pionier L“ mit Dreiröhren-Lautsprechertechnologie. Bald darauf ist Kapsch Mitbegründer der RAVAG, der Österreichischen Radio Verkehrs AG, und läutet damit das heimische Rundfunkzeitalter ein.



1946

In Zusammenarbeit mit der Österreichischen Post ist Kapsch maßgeblich am Wiederaufbau des Telefonnetzes nach dem 2. Weltkrieg beteiligt.



1958

„Capri“ – das erste volltransistorisierte tragbare Radio kommt auf den Markt.



1969

Entwicklung einer OHS-Anlage für den halb-elektronischen Systembetrieb zur Fernsprechvermittlung.

1967

Präsentation des ersten Kapsch Farbfernsehgerätes „Chromomatic“.

1970

Ausrüstung der Österreichischen Bahn mit Zugfunk.



1972

Kapsch entwickelt Batterien mit Dichtheitsgarantie.

1980

Start der digitalen Telefonie in Österreich gemeinsam mit Schrack.

1979

Die für die Flugsicherung essenzielle Mittelbereichsradaranlage Koralpe wird errichtet.

1991

Erstes Telefonat in Österreich im neuen digitalen Mobilfunknetz GSM.



1994

Mehrere europäische Eisenbahnen werden mit Zugfunk von Kapsch ausgerüstet.

1999

Implementierung des weltweit ersten elektronischen Mautsystems für den mehrspurigen Fließverkehr auf einer Stadtautobahn am Melbourne City Link.



2003

Kapsch realisiert in Österreich das weltweit größte flächendeckende elektronische Lkw-Mautsystem.



2010

Kapsch übernimmt die GSM-/GSM-R-Sparte von Nortel und wird dadurch zu einem der wichtigsten Anbieter in diesem Bereich.

2012

Kapsch Smart Energy startet ein Pilotprojekt für integriertes Energiemanagement.

2013

Eintritt in den Markt für Kommunikationslösungen im öffentlichen Nahverkehr basierend auf TETRA-Technologie.



2016

Kapsch errichtet Europas größtes integriertes Advanced Traffic Management System in England und in den Niederlanden (CHARM).

Stärkung der globalen Marktposition durch die Übernahme der Transportation-Sparte von Schneider Electric.

2017

Höchster Umsatz in der Firmengeschichte für das Wirtschaftsjahr 2016/17 mit 1.111,2 Millionen Euro.



1984

Kapsch steigt in die Mobiltelefonie ein und stattet Bundesheer und Bundesbahn mit den ersten – damals noch recht großen – Geräten aus.

2019

Das landesweite Pkw-Mautsystem in Bulgarien wird im Jänner 2019 in Betrieb genommen.

Ausgewählte Finanzkennzahlen.

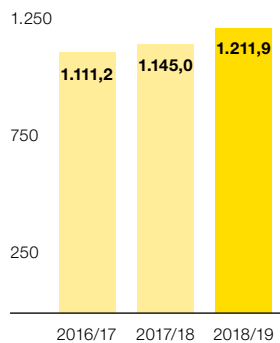
2018/19 (Wirtschaftsjahr 2018/19): 1. April 2018 – 31. März 2019

Wenn nicht anders angegeben, alle Werte in EUR Mio.

Ertragskennzahlen	2016/17		2017/18		2018/19		+/-
Umsatz	1.111,2		1.145,0		1.211,9		5,8 %
EBITDA	68,1		56,3		73,1		29,9 %
EBITDA-Marge in %	6,1		4,9		6,0		1,1 %p
EBIT	20,1		20,1		50,9		152,9 %
EBIT-Marge in %	1,8		1,8		4,2		2,4 %p
Ergebnis vor Steuern	19,3		8,3		44,4		435,5 %
Periodenergebnis	4,4		6,3		33,2		423,7 %
Free Cashflow	-2,2		5,9		-43,0		–
Forschung und Entwicklung	125,0		138,8		143,6		3,5 %
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	6.868		7.236		6.896		-4,7 %
Bilanzkennzahlen	31. März 2017		31. März 2018		31. März 2019		+/-
Bilanzsumme	1.058,2		1.007,1		1.070,7		6,3 %
Eigenkapital	264,0		255,8		275,4		7,7 %
Eigenkapitalquote in %	25,0		25,4		25,7		0,3 %p
Return on equity in %	7,6		7,9		18,5		10,6 %p
Finanzverbindlichkeiten	342,7		313,6		302,1		-3,7 %
Nettoguthaben (+)/-verschuldung (-)	-107,5		-116,2		-176,4		-51,8 %
Verschuldungsgrad in %	40,7		45,4		64,1		18,6 %p
Eingesetztes Kapital	606,7		569,4		577,5		1,4 %
Nettoumlaufvermögen	191,0		192,2		233,2		21,3 %
Geschäftssegmente	2016/17		2017/18		2018/19		+/-
Traffic							
Umsatz / Anteil am Umsatz	648,5	58 %	693,3	61 %	737,8	61 %	6,4 %
EBIT / EBIT-Marge	60,1	9 %	50,1	7 %	57,0	8 %	13,9 %
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	4.823	70 %	5.259	73 %	4.981	72 %	-5,3 %
Carrier							
Umsatz / Anteil am Umsatz	163,2	15 %	150,7	13 %	107,1	9 %	-28,9 %
EBIT / EBIT-Marge	-17,0	-10 %	-5,6	-4 %	-11,8	-11 %	-110,7 %
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	653	10 %	600	8 %	399	6 %	-33,5 %
Enterprise							
Umsatz / Anteil am Umsatz	317,0	29 %	317,7	28 %	380,0	31 %	19,6 %
EBIT / EBIT-Marge	6,9	2 %	0,4	0 %	14,0	4 %	>500 %
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	1.201	17 %	1.200	17 %	1.333	19 %	11,1 %
Public Transport							
Umsatz / Anteil am Umsatz	17,4	2 %	13,6	1 %	17,3	1 %	27,5 %
EBIT / EBIT-Marge	-31,9	-183 %	-27,9	-205 %	-8,9	-52 %	-68,0 %
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	82	1 %	77	1 %	75	1 %	-2,6 %
Regionen	2016/17		2017/18		2018/19		+/-
Umsatz / Anteil am Umsatz							
Österreich	296,7	27 %	322,4	28 %	323,6	27 %	0,4 %
Zentral- und Osteuropa	270,6	24 %	270,6	24 %	263,1	22 %	-2,8 %
Westeuropa	204,2	18 %	213,5	19 %	228,2	19 %	6,9 %
Amerika	197,6	18 %	210,4	18 %	252,9	21 %	20,2 %
Restliche Welt	141,9	13 %	128,1	11 %	144,1	12 %	12,5 %
Mitarbeiter/-innen / Anteil vom Konzern zum Stichtag							
Österreich	2.009	29 %	2.063	29 %	2.090	30 %	1,3 %
Zentral- und Osteuropa	1.233	18 %	1.139	16 %	620	9 %	-45,6 %
Westeuropa	987	14 %	993	14 %	1.009	15 %	1,6 %
Amerika	1.095	16 %	1.343	19 %	1.479	21 %	10,1 %
Restliche Welt	1.544	22 %	1.698	23 %	1.698	25 %	0,0 %

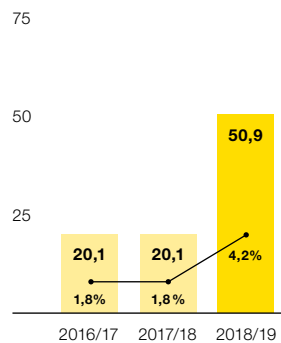
2018/19 (Wirtschaftsjahr 2018/19): 1. April 2018 – 31. März 2019
 Wenn nicht anders angegeben, alle Werte in EUR Mio.

Umsatz



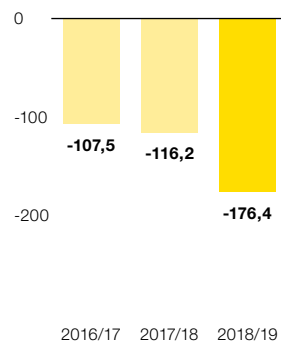
Der Rekordumsatz des Vorjahres konnte 2018/19 mit EUR 1.211,9 Mio. abermals gesteigert werden.

EBIT und EBIT-Marge



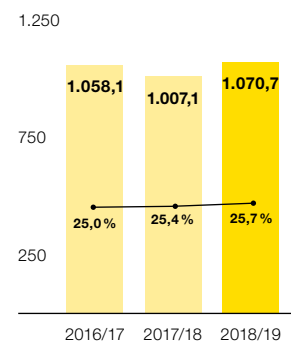
Das Betriebsergebnis (EBIT) stieg deutlich auf EUR 50,9 Mio.

Nettoverschuldung



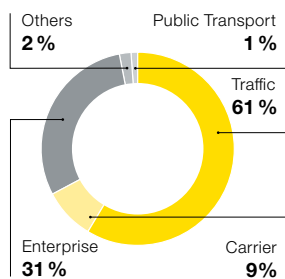
Die Nettoverschuldung stieg gegenüber dem Vorjahr um EUR 60,2 Mio. oder 52% auf EUR 176,4 Mio.

Bilanzsumme und Eigenkapitalquote



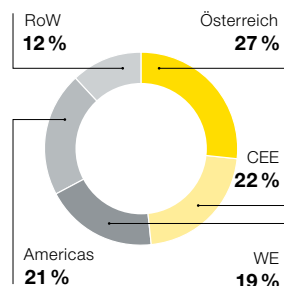
Die Bilanzsumme zum 31. März 2019 lag stabil bei rund 1 Milliarde Euro.

Umsatz nach Segmenten



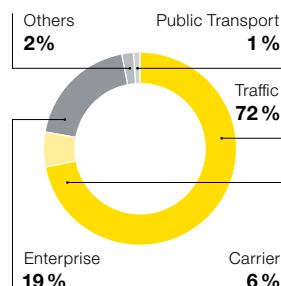
Die Segmente Traffic und Enterprise konnten ihren Umsatzanteil im Konzern weiter ausbauen.

Umsatz nach Regionen



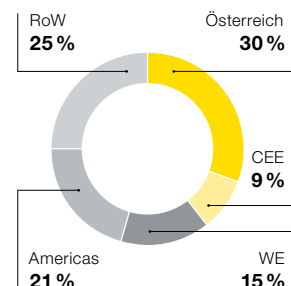
Die Kapsch Group bestätigt auch im Wirtschaftsjahr 2018/19 die internationale Diversität durch gleichmäßige regionale Verteilung des Umsatzes.

Mitarbeiter zum 31. März 2019 nach Segmenten



Die Mitarbeiterzahl des Konzerns sank geringfügig gegenüber dem Vorjahr. Die Gruppe beschäftigt zum 31. März 2019 6.896 Personen.

Mitarbeiter zum 31. März 2019 nach Regionen



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

Brief des Managements.

Sehr geehrte Damen und Herren,

die interessierte Öffentlichkeit erwartet von Unternehmen neben der detaillierten Analyse des abgelaufenen Wirtschaftsjahres Ausblicke, Visionen, Informationen zu grundlegenden Richtungsentscheidungen – den weiten Blick also. All das wird von der

Die Dimensionen des Einblicks.

Leserin und vom Leser dieses Berichts zu Recht erwartet und von uns auch gerne vorgelegt. Diesmal aber wollen wir darüber hinaus die Gelegenheit nutzen, die Grundlage für unsere Ausblicke auf die Zukunft unserer Unternehmensgruppe in den Fokus zu rücken. Es ist der Einblick in das eigene Unternehmen, in seine Strukturen und Abteilungen, in seine Verflechtungen und Verbindungen, in seine Netzwerke. In seine Stärken und auch in seine Schwächen.

So verstehen wir bei Kapsch unsere jährlichen Geschäftsberichte, die wir der Öffentlichkeit vorlegen. Die darin präsentierten Zahlen und Daten geben Aufschluss über den aktuellen Stand unserer unternehmerischen Aktivitäten und liefern Maßstäbe für unseren Erfolg. Für uns sind diese Zahlen und Daten aber auch Indikatoren, die wir mit Trends und Entwicklungen, mit Nachrichten und Ansichten in Verbindung setzen. Um Einblick in unsere Unternehmensumwelt zu erhalten, klarer und schärfer Chancen und Risiken zu erkennen und allgemein besser urteilen zu können. Über das, was getan werden muss, selbst wenn dies bisweilen nicht leichtfällt.

Jede Kennziffer, jede Zahl hat ihre Aussagekraft. So kann sich beispielsweise aus unserer Perspektive in einer aktuellen Aufwärtsbewegung schon ein kommender Abschwung andeuten. Und eine über Jahre stabile Entwicklung sich als trügerisch zu erkennen geben. Was wir also hier im Geschäftsbericht, in den Tabellen und Grafiken zusammenfassen, ist weit mehr als nur Zahlenmaterial. Für uns steckt hinter jeder Ziffer, hinter jeder Kennzahl eine Geschichte. Ein Versprechen, ein Ausblick, eine Idee, eine Ahnung – und bisweilen auch die Erkenntnis, dass wir unseren eigenen Erwartungen nicht immer gerecht werden, unsere Zielsetzungen nicht immer realisieren konnten.



„Unsere Zukunft liegt darin, unsere Größe flexibel einzusetzen und für unsere Kunden individuelle und maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln. Von Digital Facility Solutions bis hin zu landesweiten Mautsystemen.“

Georg Kapsch, CEO

V.l.n.r.:
Franz Semmernegg, Chief Financial Officer
Georg Kapsch, Chief Executive Officer
Kari Kapsch, Chief Operating Officer

Aus diesem Netzwerk an Informationen ziehen wir unsere unternehmerischen Schlüsse. Dabei betrachten wir Zahlen nie isoliert, sondern setzen sie über die Jahre hinweg in Beziehung. Für uns als Innovator sind beispielsweise die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung ein Indikator von essenzieller Bedeutung. Unsere F&E-Ausgaben wachsen substantiell. Waren es im Geschäftsjahr 2017/18 noch 138,8 Millionen Euro, so verzeichnen wir 2018/19 bereits Investitionen in Höhe von 143,6 Millionen Euro. Das entspricht rund 12 Prozent unseres Nettoumsatzes von gut 1,2 Milliarden Euro.

Wir halten dieses Investitionsniveau nun schon seit einigen Jahren. Und stellen damit die Kontinuität und Ernsthaftigkeit unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten unter Beweis. So schaffen wir die Basis, um die Kapsch Group zu einem Wissensunternehmen zu transformieren. Auf diese Weise entsteht aber auch ein „Charakterzug“, eine Eigenschaft, die uns auszeichnet und zu einer inhärenten Stärke wird. Und uns im Idealfall sogar als Alleinstellungsmerkmal einen Wettbewerbsvorteil auf unseren Märkten verschafft.

Das betrifft ganz besonders das für uns so wesentliche Thema der Mobilität. Wir definieren uns als ein global agierender Mobilitätskonzern und sind dabei das österreichische Unternehmen, das weltweit für eine reibungslose Kommunikation zwischen Verkehrsteilnehmern jeglicher Art sorgt. Es ist daher nicht weiter verwunderlich, dass Kapsch TrafficCom mit 108,1 Millionen Euro (nur konzernexterne Forschungs- und Entwicklungskosten) rund 75 % des F&E-Budgets auf sich vereint. Und auf Kapsch PublicTransportCom entfallen immerhin noch 7,5 Millionen Euro oder fünf Prozent dieses Budgetpostens.

Diese Kontinuität in Forschung und Entwicklung zahlt sich aus, die unterschiedlichen strategischen Prozesse bei Kapsch TrafficCom zeigen Wirkung. Wir verbreitern unsere Basis, erweitern das Portfolio und erschließen dabei neue Geschäftsfelder. So sind wir heute mehr denn je dazu in der Lage, maßgeschneiderte Lösungen für Mobilität in vielen unterschiedlichen Dimensionen anzubieten. Wir kümmern uns um lokale wie nationale Anforderungen. Uns ist der Aufbau eines intelligenten Verkehrsleitsystems in einer Stadt mit 150.000 Einwohnern ebenso wichtig wie der Aufbau einer Infrastruktur rund um ein internationales Autobahn- und Schnellstraßennetz. Wir forcieren Lösungen bei der vernetzten Parkplatzsuche, um Fahrzeiten und Emissionen so gering wie möglich zu halten. Und wir schaffen die Kanäle, über die verschiedene Systeme störungsfrei mit- und untereinander kommunizieren können.

Indem wir unser Produkt- und Leistungsangebot breiter aufstellen und weiter auffächern, gewinnen wir mehr „kleinere“ Aufträge, die, in Summe betrachtet und gewichtet, unserer Unternehmensgruppe eine Vielzahl von unterschiedlichen Standbeinen verleihen. Eine Flexibilität, auf Markt- und Technologieentwicklungen zu reagieren, die mit nur einigen wenigen großen Auftraggebern nicht erreichbar wäre. So werden wir schlanker und schneller. Innovativer und kreativer. Und letztendlich erfolgreicher.

Diese Erweiterung des eigenen Horizonts findet auch bei Kapsch BusinessCom statt. Hier werden digitale Informationssysteme erarbeitet, die auf spezifische Situationen mit Leichtigkeit und binnen Bruchteilen von Sekunden eingehen. Es werden Informationsgeografien festgelegt, die in sensiblen Umgebungen einen schnellen und direkten Zugriff auf benötigte Daten erlauben und gleichzeitig so umfassend wie nur möglich vor cyberkriminellen Attacken schützen. Für jede Umgebung entwickeln wir maßgeschneiderte und individuelle Lösungen. Und diese Digitalisierungskompetenz bauen wir kontinuierlich aus. So haben wir im abgelaufenen Wirtschaftsjahr beispielsweise die Beteiligung Advanced Information Management Consulting GmbH (AIMC) vollständig übernommen und unsere Data-Science-Kompetenz in einem eigenen neuen Unternehmensbereich gebündelt.

Mitunter stecken hinter den Zahlen des Geschäftsjahrs 2018/19 ungezählte Geschichten, jede einzelne davon wert, erzählt zu werden. Wir lesen all diese Botschaften, die uns Einblicke in unsere Geschäftsprozesse ermöglichen. Und die uns erkennen lassen, dass unsere Zukunft darin liegt, unsere Größe flexibel einzusetzen und für unsere Kunden individuelle und maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln. Von Digital Facility Solutions in Bürogebäuden bis hin zu landesweiten Mautsystemen.

Dann und wann verlangen unsere Analyse und unsere Erkenntnisse jedoch auch danach, ein Kapitel abzuschließen. Wenn wir erkennen, dass ein Bereich, ein Geschäftsfeld nicht mehr zu unserer zukünftigen Unternehmensentwicklung passt. Wir haben im Zuge unserer über 125-jährigen Geschichte immer wieder Produktlinien aufgegeben und uns konsequent neuen Herausforderungen zugewandt. Das ist somit nichts Neues für uns. Leicht fällt uns ein solcher Schritt jedoch nie.

Einen derartigen Entschluss haben wir im Hinblick auf Kapsch CarrierCom getroffen. So haben wir nach dem Bilanzstichtag, also im neuen Geschäftsjahr 2019/20, diesen traditionsreichen Teil unserer Gruppe sowie den operativen Geschäftsbereich Kapsch PublicTransportCom an den börsennotierten Technologiekonzern S&T verkauft. Aufgrund der strategischen Entscheidung, unseren Fokus in Zukunft auf die Sparten Mobilität und Digitalisierung zu richten. Im Wissen, die beiden Unternehmen in die guten Hände eines anderen erfolgreichen österreichischen Unternehmens zu übergeben, das ihnen ein Umfeld bietet, welches ihren Stärken und ihrem Know-how besser entgegenkommt. Und mit der Überzeugung, dass wir als Konzern uns immer wieder einmal von Grund auf wandeln müssen, um langfristig Bestand zu haben. Um eine noch aussichtsreichere Positionierung zu erlangen. Um uns noch stärker auf unsere vielversprechenden Wachstumsmfelder konzentrieren zu können.

Ausblick. Unsere beiden erfolgreichsten Segmente, Traffic und Enterprise, decken gemeinsam rund 90 Prozent des Konzernumsatzes und der Mitarbeiterzahl ab. Und in beiden Bereichen verzeichnen wir eine überaus positive Entwicklung. Im Segment Traffic ist Nordamerika sicherlich unser wesentlichster Wachstumsmarkt. Dort erachten wir zweistellige Wachstumsraten als möglich. Und auch in Europa und darüber hinaus stoßen unsere maßgeschneiderten Projekte, von intelligenten Verkehrsleitsystemen bis hin zu Mautlösungen, auf mehr und mehr Echo. Daher kann und wird Kapsch TrafficCom diese positive Entwicklung fortsetzen.

Kapsch BusinessCom agiert als essenzieller Partner bei der Digitalisierung. Wir nehmen immer öfter die Rolle eines Inkubators ein, um neue Ideen, innovative Zugänge und Know-how in Bezug auf Big Data und Security zu ergänzen oder überhaupt erst zu ermöglichen. Kurz gesagt, wir sorgen dafür, dass so manches große Projekt überhaupt erst umgesetzt werden kann. Genau darin sehen wir den Wachstumstreiber der kommenden Jahre. In Österreich ebenso wie in Deutschland und der Schweiz. Dabei bauen wir auf unserem existierenden Kundenstock auf. Die höchst spezifischen Anforderungen der Unternehmen werden von uns passgenau erfüllt. Weil wir den Einblick haben. In die Strukturen und in die Bedürfnisse unserer Auftraggeber.

Die Zukunft, davon sind wir überzeugt, gehört jenen, die in der Lage sind, schnell, konsequent und zielgerichtet zu agieren und zu reagieren. Sie basiert wesentlich auf dem Einsatz intelligenter, lernender Systeme. Und sie basiert darauf, dass wir mit diesem Potenzial umzugehen wissen. Um den Einblick, den wir so gewinnen, produktiv umzusetzen.

Abschließend möchten wir uns bei unseren Kunden und Geschäftspartnern für das entgegengebrachte Vertrauen und die Zusammenarbeit bedanken. Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern danken wir für ihr hohes Engagement, ihre Kreativität und ihre Leistungsbereitschaft. Lassen Sie uns gemeinsam an der Weiterentwicklung der Kapsch Group und an einer effektiveren, effizienteren und nachhaltigeren Zukunft der Mobilität und der digitalen Transformation arbeiten.



Mag. Georg Kapsch
Chief Executive Officer



Dr. Karl Kapsch
Chief Operating Officer



Dr. Franz Semmerneegg
Chief Financial Officer

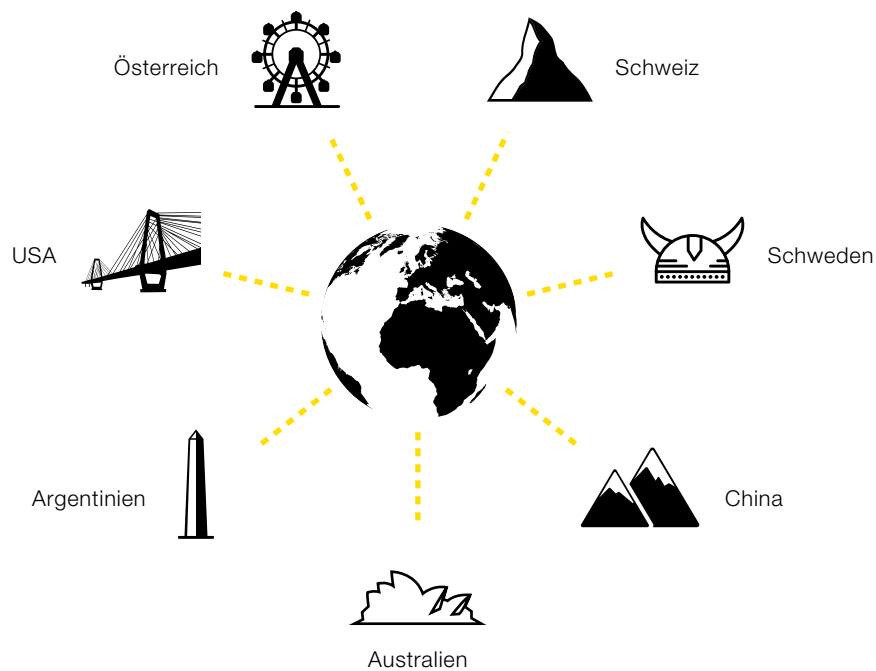
Wir geben Einblicke.

Sieben ausgewählte Projekte auf fünf Kontinenten.

Die Kapsch Group. Ein weltweit anerkannter Anbieter von intelligenten Verkehrssystemen in den Bereichen Mauteinhebung, Verkehrsmanagement, Smart Urban Mobility, Verkehrssicherheit und vernetzte Fahrzeuge, der mit durchgängigen Lösungen die gesamte Wertschöpfungskette seiner Kunden in mehr als 50 Ländern rund um den Globus aus einer Hand abdeckt. Ein GSM-R-Spezialist, der in über 25 Ländern Netzwerke für führende Bahnbetreiber implementiert hat und sein Portfolio um PS-LTE Use Cases und die nächste Generation von Mission-Critical Networks für Bahnbetreiber erweitert hat. Ein global tätiger Hersteller und Lieferant intelligenter Infrastrukturlösungen für Betreiber des öffentlichen Personennahverkehrs. Und ein führender ICT- und Digitalisierungspartner, der in der DACH-Region und Rumänien über 17.000 Kunden lokal und global betreut.

Die Produkte und Dienstleistungen der Kapsch Group sind überaus vielseitig. Sowohl im Hinblick auf die eingesetzten Technologien als auch auf ihre Dimension. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten auf allen Kontinenten mit Leidenschaft an Innovationen, die einen Mehrwert für unsere Kunden sicherstellen. Wir hören unseren Kunden zu, um sie und ihre Bedürfnisse bis ins Detail zu verstehen. Und kreieren maßgeschneiderte und langfristige Lösungen.

Um dies zu illustrieren, geben wir Einblicke in sieben ausgewählte Projekte auf fünf Kontinenten. Folgen Sie uns auf dieser Reise rund um den Globus:

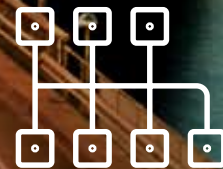


Einblicke.

Stockholm forciert intermodale Mobilität.



Fluidtime, ein Unternehmen der Kapsch Group, und das schwedische Start-up UbiGo treiben Mobility-as-a-Service (MaaS) in Schweden voran.



Der „FluidHub“ verwaltet den Datentransfer zwischen Transportdienstleistern, der Mobilitäts-App und den Kunden.



Die Mobilitäts-App UbiGo kombiniert öffentliche Transportmittel, Car-Sharing, Autoverleihe und Taxis in einem intermodalen Mobilitätsservice.



Haushalte wählen ein flexibles monatliches Abonnement, das von allen Mitgliedern gemeinsam genutzt werden kann.

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 vier Geschäftsfeldern:

- > Intelligente Mobilitätslösungen von Kapsch TrafficCom
- > Intelligente Infrastrukturlösungen für den öffentlichen Personennahverkehr von Kapsch PublicTransportCom
- > End-to-End-Kommunikationslösungen für Mission-Critical Networks von Kapsch CarrierCom
- > 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. Rund 12 % aller Umsatzerlöse wurden im Geschäftsjahr 2018/19 dafür verwendet, um konsequent Innovationen und die Implementierung neuer Technologien zum Nutzen unserer Kunden überall auf der Welt sicherzustellen. Kapsch leistet so einen wichtigen Beitrag zur verantwortungsvollen und nachhaltigen Gestaltung einer mobilen und vernetzten Welt.

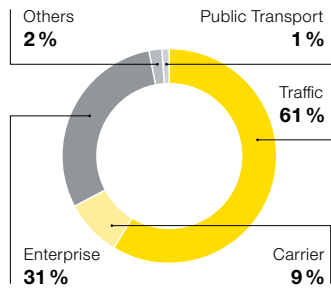
Kapsch zählt zu den erfolgreichsten Technologieunternehmen Österreichs mit globaler Präsenz. Die Unternehmensgruppe mit Sitz in Wien unterhält weltweit rund 100 Niederlassungen und Repräsentanzen. In Europa ist die Kapsch Group nahezu flächendeckend aktiv. Wichtige Wachstumsmärkte liegen aber auch in Afrika, Asien, Australien und Amerika. Zum Ende des Geschäftsjahres 2018/19 beschäftigte die Kapsch Group insgesamt 6.896 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Die Kapsch Group vereint die vier Schlüsselgesellschaften Kapsch BusinessCom, Kapsch CarrierCom, Kapsch PublicTransportCom 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 im öffentlichen und privaten Verkehr.

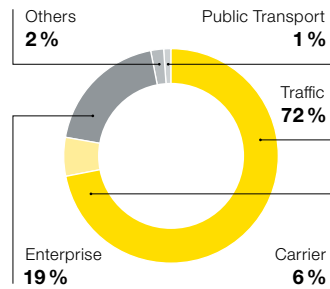
Die Muttergesellschaft des Konzerns ist die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, die zu 100 % im Eigentum der DATAX HandelsgmbH steht. Die Anteile an dieser Gesellschaft werden zu gleichen Teilen von der Traditio-Privatstiftung, der ALUK-Privatstiftung und der Children of Elisabeth-Privatstiftung, drei 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).

Neben der strategischen Unternehmenssteuerung werden über die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH bzw. dort eingerichtete Stabstellen gruppenweite Synergien und Wissenstransfer, einheitlich hohe Standards im Personalwesen und eine akkordierte Finanzierungsstrategie sichergestellt. In Abgrenzung dazu werden die operativen Agenden von den jeweiligen Tochtergesellschaften verantwortet und strategische Entscheidungen mit deren Aufsichtsräten abgestimmt.

Umsatz nach Segmenten



Mitarbeiter zum 31. März 2019 nach Segmenten



Kapsch TrafficCom ist ein Anbieter von intelligenten Verkehrssystemen in den Bereichen Mauteinhebung, Verkehrsmanagement, Smart Urban Mobility, Verkehrssicherheit und vernetzte Fahrzeuge. Kapsch TrafficCom deckt mit durchgängigen Lösungen die gesamte Wertschöpfungskette ihrer Kunden aus einer Hand ab: von Komponenten über Design bis zur Errichtung und zum Betrieb von Systemen. Die Mobilitätslösungen von Kapsch TrafficCom helfen dabei, den Straßenverkehr in Städten und auf Autobahnen sicherer, zuverlässiger, effizienter und komfortabler zu machen sowie die Umweltbelastung zu reduzieren. Durch eine Vielzahl von erfolgreichen Projekten in mehr als 50 Ländern rund um den Globus hat sich Kapsch TrafficCom als anerkannter Anbieter intelligenter Verkehrssysteme etabliert. Weitere Details zu Kapsch TrafficCom finden Sie ab Seite 38 dieses Berichts.

Kapsch PublicTransportCom ist ein global tätiger Hersteller und Lieferant intelligenter Infrastrukturlösungen für Betreiber des öffentlichen Personennahverkehrs. Das Portfolio des Unternehmens umfasst Lösungen und essenzielle Services für intermodale Betriebsleitsysteme (Intermodal Transport Control Systems, ITCS), elektronisches Fahrgeldmanagement (Automatic Fare Collection, AFC), mobile Ticketing-Systeme sowie situationsaktuelle Fahrgastinformationen (Real-Time Passenger Information, RTPi). Weitere Details zu Kapsch PublicTransportCom finden Sie auf Seite 42 dieses Berichts.

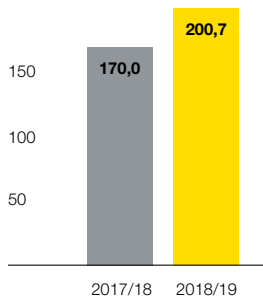
Kapsch CarrierCom ist ein global tätiger Anbieter von End-to-End-Kommunikationslösungen für Mission-Critical Networks. Mit innovativen Technologien, Produkten und Dienstleistungen wird die gesamte Wertschöpfungskette von der Planung und Entwicklung über die Produktion und Errichtung bis hin zur Wartung und technischen Betriebsführung abgedeckt. Kapsch CarrierCom ist ein führender GSM-R (Global System for Mobile Communications-Railways)-Spezialist. Darüber hinaus erweitert das Unternehmen sein Portfolio um PS-LTE (Public Safety LTE) Use Cases und die nächste Generation von Kommunikationsnetzen für Bahnbetreiber. Kapsch CarrierCom bietet zusätzlich ein breites Portfolio, das unter anderem PMR (Private Mobile Radio)-Netzwerke auf Basis von TETRA (Terrestrial Trunked Radio)- und DMR (Digital Mobile Radio)-Standard umfasst. Zu den internationalen Kunden des Unternehmens zählen führende Bahnbetreiber, Energieversorger, Behörden, Verkehrsbetriebe und Flughäfen. Weitere Details zu Kapsch CarrierCom finden Sie auf Seite 43 dieses Berichts.

Kapsch BusinessCom unterstützt als Digitalisierungspartner Unternehmen bei der Steigerung ihrer Business Performance und der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle. Kapsch agiert dabei als Berater, Systemlieferant und Dienstleistungsanbieter. Mit umfassendem Know-how im Umgang mit großen Datenmengen und Security sowie einer Vielzahl erfolgreicher Use Cases in zahlreichen Branchen ist Kapsch BusinessCom der ideale Begleiter bei der digitalen Transformation. Das umfangreiche Portfolio in der DACH-Region und Rumänien umfasst Technologielösungen für intelligente und vor allem sichere ICT-Infrastruktur, smarte Gebäude-, Medien- und Sicherheitstechnik sowie Outsourcing-Services. Kapsch setzt dabei auf Herstellerunabhängigkeit und Partnerschaften mit führenden Anbietern wie HPE, Cisco oder Microsoft sowie auf ein breites Netzwerk aus Partnern aus der Forschung und branchenspezifischen Lösungsanbietern – vom Start-up bis zum Großkonzern. Kapsch BusinessCom hat über 17.000 Kunden – darunter die Allianz, Erste Bank, ÖBB, OMV, ORF oder Vodafone – und betreut diese lokal und global. Weitere Details zu Kapsch BusinessCom finden Sie ab Seite 46 dieses Berichts.

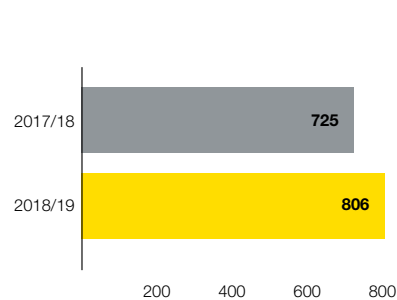
Weltweite Präsenz.

Nordamerika

Umsätze (in EUR Mio.)

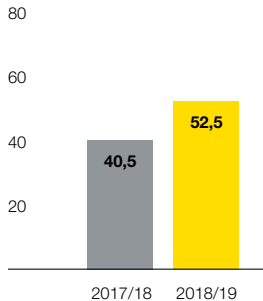


Mitarbeiter/-innen (zum Stichtag)

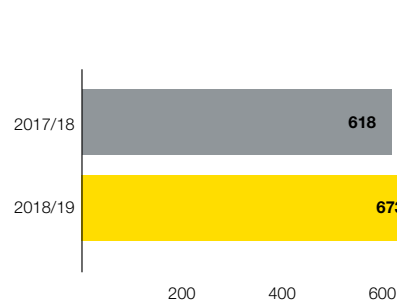


Mittel- und Südamerika

Umsätze (in EUR Mio.)

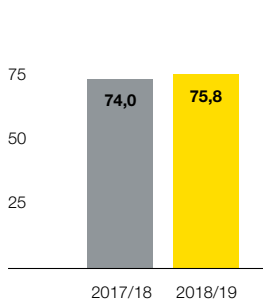


Mitarbeiter/-innen (zum Stichtag)

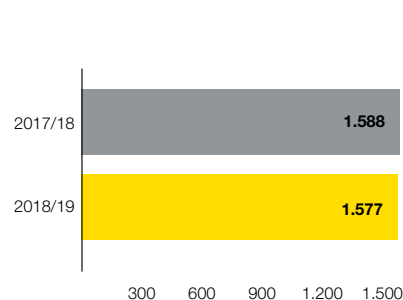


Afrika

Umsätze (in EUR Mio.)

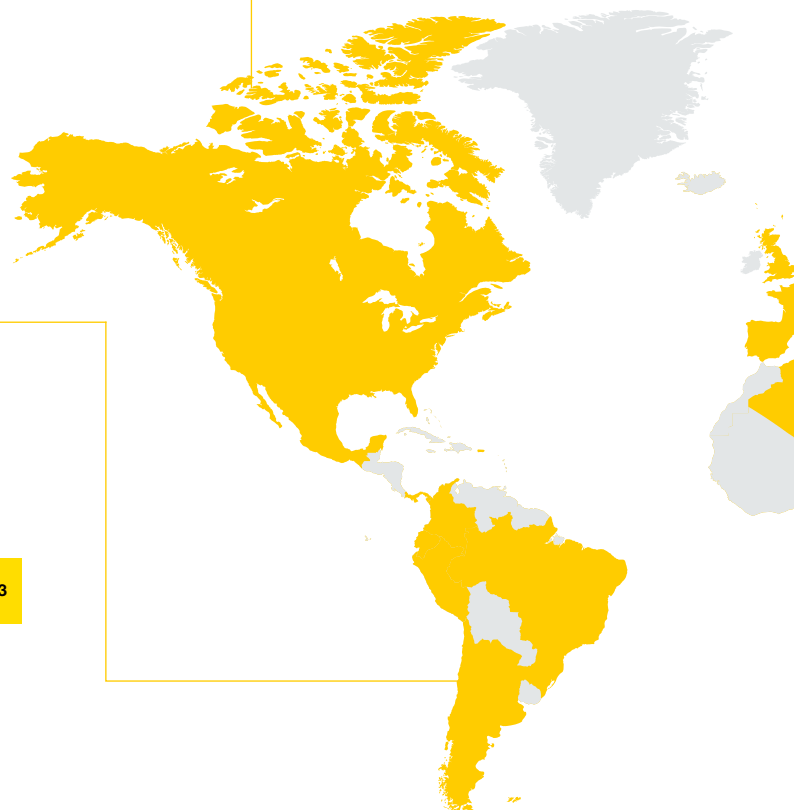


Mitarbeiter/-innen (zum Stichtag)



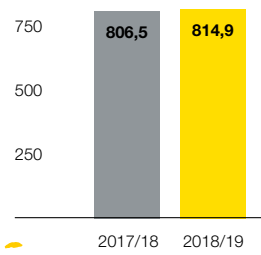
Niederlassungen und Tochtergesellschaften der Kapsch Group

- > Algerien
- > Argentinien
- > Australien
- > Belgien
- > Brasilien
- > Bulgarien
- > Chile
- > China
- > Deutschland
- > Ecuador
- > Frankreich
- > Italien
- > Kanada
- > Kasachstan
- > Kirgisistan
- > Kolumbien
- > Litauen
- > Mexiko
- > Neuseeland
- > Niederlande
- > Norwegen
- > Österreich
- > Panama
- > Peru
- > Polen
- > Portugal
- > Puerto Rico

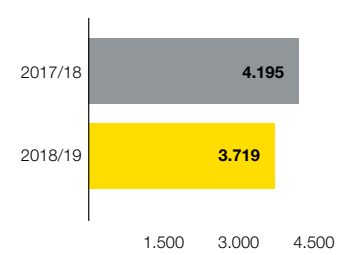


Europa

Umsätze (in EUR Mio.)

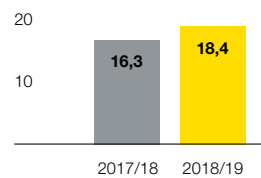


Mitarbeiter/-innen (zum Stichtag)

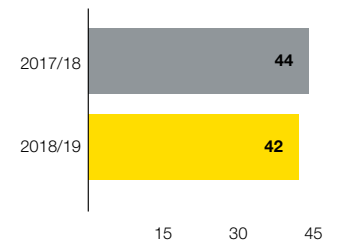


Asien

Umsätze (in EUR Mio.)

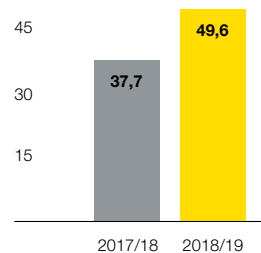


Mitarbeiter/-innen (zum Stichtag)

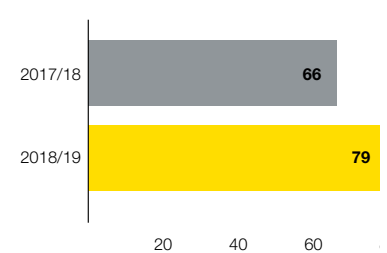


Australien

Umsätze (in EUR Mio.)



Mitarbeiter/-innen (zum Stichtag)



- > Rumänien
- > Russland
- > Sambia
- > Saudi-Arabien
- > Schweden
- > Schweiz
- > Singapur
- > Spanien
- > Südafrika
- > Taiwan
- > Thailand
- > Tschechien
- > Ungarn
- > Vereinigte Arabische Emirate
- > Vereinigte Staaten von Amerika
- > Vereinigtes Königreich
- > Weißrussland

Unsere Identität.

Kapsch. challenging limits.

Als Technologiepionier ist es uns wichtig, gewohnte Grenzen zu überschreiten. Wir stellen Bewährtes in Frage und definieren es neu, um Innovationen voranzutreiben. Dieser Leitgedanke bildet den Markenkern von Kapsch, diese Geisteshaltung treibt unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf sechs Kontinenten Tag für Tag an.

Das Unternehmensmotto „challenging limits“ ist Ausdruck dieses Kapsch Spirits: Weil wir Technologie stets mit Leidenschaft zum Nutzen unserer Kunden einsetzen. Weil wir dabei keine Grenzen akzeptieren, uns nicht zufriedengeben und heute für uns bereits gestern ist. Weil wir seit über 125 Jahren Vorreiter, Visionäre und Pioniere sind.

Kapsch verbindet Technik, Innovation und Know-how zu zukunftsweisenden Lösungen. Als Inkubator setzen wir auf Expertenwissen und Umsetzungsstärke in allen Bereichen unseres unternehmerischen Handelns. Auch unter herausfordernden Rahmenbedingungen arbeiten wir stets lösungs- und nutzerorientiert. So macht Kapsch Infrastruktur und Business sowie Kommunikation und Mobilität intelligent.

Kapsch hat stets den Menschen als Nutzer und Profiteur seiner Lösungen im Blick. Smarte Lösungen für globale Herausforderungen sollen das Leben der Menschen qualitativ und nachhaltig verbessern. Kapsch hat den Anspruch, seine Vertrauenswürdigkeit in all seinen Handlungen unter Beweis zu stellen.

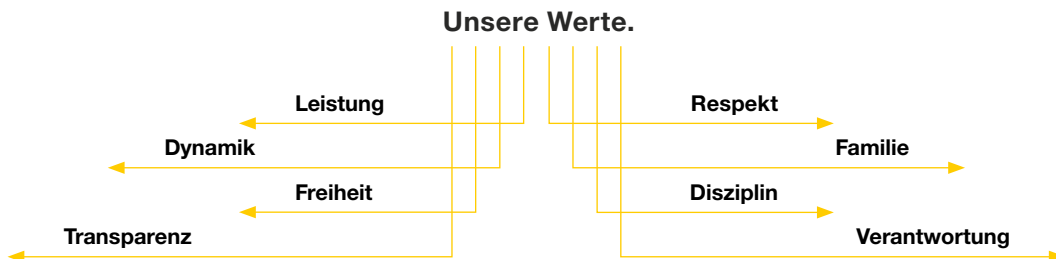
Dabei bauen wir auf drei Säulen:

- > Unsere Marke spiegelt unsere Vertrauenswürdigkeit, Flexibilität und Zukunftsorientierung wider.
- > Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind mit ihrem Engagement, ihrem Know-how und ihrer Kompetenz unsere wichtigsten Botschafter und Grundlage unseres Erfolges.
- > Unsere Produkte bieten durch ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und aufgrund unserer internationalen Erfahrungen maßgeschneiderte und langfristige Lösungen mit einem Mehrwert für unsere Kunden.

Durch unsere konsequente Kundenorientierung, unser verantwortungsvolles Handeln und unsere Bereitschaft zur kontinuierlichen Weiterentwicklung und Veränderung wollen wir immer wieder Grenzen verschieben und neu definieren – zum Vorteil unserer Kunden, Geschäftspartner und Investoren sowie im Interesse unserer Belegschaft, der Gesellschaft und der Umwelt. Dafür sorgen unsere engagierten 6.896 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den rund 100 Niederlassungen und Repräsentanzen der Kapsch Group auf sechs Kontinenten.

Unsere Werte.

Als durchgängig familiengeführtes Unternehmen, dessen Wurzeln bis in das Jahr 1892 zurückreichen, nehmen Werte einen ganz besonderen Stellenwert für die Kapsch Group ein. Werte sind für uns keine leeren Worthülsen, sondern von Beginn an gelebte und von allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern verinnerlichte Haltungen.



Werte schaffen und Werte schätzen.

Unsere Werte sind zentraler Bestandteil der Unternehmenskultur und bilden die Basis für unser tägliches Handeln. Mit unserer Tätigkeit schaffen wir bleibende Werte für die Zukunft und leisten einen aktiven Beitrag zu einer verantwortungsbewussten gesellschaftspolitischen Weiterentwicklung. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Führungskräfte und Vorstände der Kapsch Group und deren Tochterunternehmen arbeiten und handeln in Einklang mit diesen Werten:

- > **Verantwortung.** Wir verstehen unter Verantwortung das Handeln im Interesse des Unternehmens und der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, das Tragen von Konsequenzen und das Ergreifen von Initiative.
- > **Transparenz.** Wir verstehen unter Transparenz die Offenheit im Umgang mit Information sowie die Nachvollziehbarkeit unserer Entscheidungen und Handlungen durch die tägliche Kommunikation.
- > **Respekt.** Wir verstehen unter Respekt die Basis unseres Miteinanders, die gegenseitige Anerkennung unserer Leistungen und der Meinung anderer.
- > **Leistung.** Wir verstehen unter Leistung das Ergebnis des Einsatzes und den Erfolg jeder einzelnen Mitarbeiterin und jedes einzelnen Mitarbeiters, die zur Erreichung unserer gemeinsamen Ziele beitragen.
- > **Freiheit.** Wir verstehen unter Freiheit die Nutzung und die Gestaltung definierter Handlungsspielräume und die Erweiterung dieser durch persönliches Engagement.
- > **Familie.** Wir verstehen unter Familie das An-einem-Strang-Ziehen, die Stärkung des Zusammenhalts und die gegenseitige Unterstützung.
- > **Dynamik.** Wir verstehen unter Dynamik unseren ständigen Willen zur konsequenten Veränderung, um neu gesetzte Ziele zu erreichen.
- > **Disziplin.** Wir verstehen unter Disziplin die Einhaltung von Regeln im Zusammenleben und -arbeiten sowie das Handeln in Übereinstimmung mit unseren Werten.

Einblicke.

Optimale Beleuchtung in Wien.



Kapsch stattete das neue Callcenter der AMS-ServiceLine im 22. Wiener Gemeindebezirk mit einer umfassenden Smart-Lighting-Lösung aus.



Es wurden 860 regulierbare LED-Lampen mit Sensoren installiert, die Parameter wie die Präsenz im Raum und Sonneneinstrahlung messen.



Die Anpassungen in der Beleuchtung werden 30 Mal pro Sekunde gemessen, die optimale Lichtintensität von 500 Lux ist stets gegeben.



Einfache Handhabung für das Facility Management – das System kann sowohl zentral als auch über einen Remotezugriff gesteuert werden.

Unsere Prinzipien und Ziele.

Als traditionsreiches, langjährig etabliertes Unternehmen verfolgt die Kapsch Group eine ambitionierte Strategie, die auf klaren Prinzipien basiert und der Absicherung ihres erfolgreichen Fortbestandes durch Wachstum dient.

Unsere Ziele sind:

- > Wirtschaftlicher Erfolg
- > Bestmögliche Lösungen für Menschen
- > Höchstleistung aus Verantwortungsgefühl
- > Innovation und Zukunftsorientierung auf Basis etablierter Werte eines Familienunternehmens
- > Bewusstes Risikoverhalten
- > Fairer Wettbewerb
- > Förderung von Vielfalt
- > Höchste Leistungsstandards für Geschäftspartner
- > Engagierte und zufriedene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- > Verantwortung gegenüber der Gesellschaft

Wirtschaftlicher Erfolg. Zur Fortsetzung der 127-jährigen Unternehmensgeschichte gilt es, die Ertragskraft und Profitabilität der Kapsch Group sicherzustellen. Sie bilden das Fundament für unsere zukünftigen Erfolge und die Voraussetzung dafür, dass wir unsere Verantwortung gegenüber Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie der Gesellschaft wahrnehmen können.

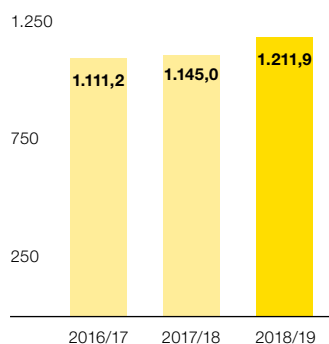
Wir messen unseren wirtschaftlichen Erfolg anhand der Umsatzentwicklung und der EBIT-Marge. Die Kapsch Group erwirtschaftete im Wirtschaftsjahr 2018/19 einen Konzernumsatz von EUR 1.211,9 Mio., der damit über dem Vorjahresniveau von EUR 1.145,0 Mio. (EUR +66,9 Mio. oder +6 %) liegt und aus den Erfolgen in den Segmenten Traffic und Enterprise resultiert.

Das Betriebsergebnis (EBIT) konnte mit EUR 50,9 Mio. um EUR 30,8 Mio. oder 153 % gegenüber dem Vorjahr gesteigert und damit mehr als verdoppelt werden. Zu dieser Verbesserung trugen ebenso die Segmente Traffic und Enterprise bei, während die Segmente Carrier und Public Transport negativ blieben. Insgesamt profitiert das Betriebsergebnis auch davon, dass sich die operativen Währungseffekte heuer wesentlich besser auswirkten und das Ergebnis im Gegensatz zum Vorjahr nicht mehr überproportional belastet haben. Zusätzlich verstärkt wird dieser positive Effekt im Zusammenhang mit der erwarteten Kompensierung aus einem Hedging-Geschäft, das zum Bilanzstichtag des Vorjahres aufgrund des damaligen EUR/USD-Wechselkurses eine negative Ergebnisauswirkung hatte. Nicht zuletzt wurde die positive Ergebnisentwicklung auch dadurch erreicht, dass im abgelaufenen Wirtschaftsjahr, anders als im Vorjahr, keine Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten vorgenommen werden mussten. Insgesamt konnte die EBIT-Marge der Kapsch Group mit 4,2 % (Vorjahr: 1,8 %) signifikant erhöht werden.

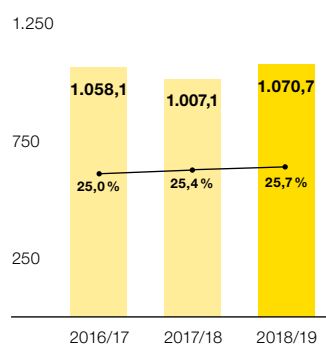
Um die Nachhaltigkeit des stetigen Unternehmenswachstums sicherzustellen, wurden unter anderem deutlich erhöhte Investitionen in Forschung und Entwicklung – EUR 143,6 Mio. im abgelaufenen Wirtschaftsjahr – geleistet.

Zur Wahrung der finanziellen Unabhängigkeit streben wir einen Verschuldungsgrad (Gearing) in einer Bandbreite von 25 % bis 35 % an. Nichtsdestotrotz kann das sehr volatile Projektgeschäft dafür verantwortlich sein, dass die Strategie zum Verschuldungsgrad bzw. die erforderlichen Covenants unter Umständen nicht zu jedem Zeitpunkt eingehalten werden können. Zum 31. März 2019 lag der Verschuldungsgrad bei 64 % und somit nicht innerhalb der angestrebten Bandbreite. Der Konzern sieht aufgrund des aktuell sehr niedrigen Zinsniveaus jedoch kein erhöhtes Risiko und strebt mittelfristig eine Reduktion des Verschuldungsgrades auf einen Wert innerhalb der definierten Bandbreite an.

Umsatz



Bilanzsumme und Eigenkapitalquote



Bestmögliche Lösungen für Menschen. Wir entwickeln uns und damit letztlich auch die Kapsch Group ständig weiter, weil wir es verstehen, unser Geschäftsmodell flexibel an die jeweils aktuellen Rahmenbedingungen und externen Einflussfaktoren anzupassen. Wir erkennen technologische Trends frühzeitig und entwickeln Lösungen, die einen Mehrwert für unsere Kunden sicherstellen. Dabei endet unser Technologieverständnis nicht beim technisch Möglichen, sondern beginnt erst dort.

Zufrieden sind wir erst dann, wenn auch unsere Kunden sowie deren Kunden zufrieden sind, sie unsere Lösungen wie selbstverständlich einsetzen und einfach in ihre Abläufe integrieren können. Wir hören unseren Kunden zu, um sie und ihre Bedürfnisse bis ins Detail zu verstehen. Dabei agieren wir als Moderator zwischen Technik und Mensch und nehmen unterschiedliche Perspektiven ein, um bestmögliche Lösungen zu entwickeln.

Höchstleistung aus Verantwortungsgefühl. Wir wissen, dass wir als großes Unternehmen eine besondere Verantwortung haben, und nehmen diese Verantwortung an. Unsere Lösungen und Dienstleistungen tragen zur sicheren und effizienten Kommunikation zwischen Menschen oder Maschinen bei. Sie steuern komplexe Systeme oder unterstützen Menschen in ihrer Mobilität.

Unsere Technologien leisten einen Beitrag dazu, dass der Verkehr sicher fließt und dass Kommunikation reibungslos und zuverlässig stattfinden kann. Die damit verbundene Verantwortung spornt uns an, jeden Tag und in jedem Projekt Höchstleistungen zu erbringen. Im Fokus stehen dabei immer die Menschen, die unsere Technologien anwenden bzw. mit ihnen arbeiten, und nicht nur die Technologie an sich.

Innovation, Zukunftsorientierung und etablierte Werte eines Familienunternehmens. Das sind die tragenden Säulen unserer Unternehmensphilosophie. Wir fühlen uns allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ebenso verpflichtet wie unseren Kunden, Geschäftspartnern und Eigentümern. Wir wollen mit unseren Technologien einen Beitrag zur Gestaltung unserer Gesellschaft leisten und achten dabei auf wirtschaftliche, soziale und ökologische Nachhaltigkeit. Auch in unserer gesamten Geschäftstätigkeit berücksichtigen wir Aspekte der Nachhaltigkeit in all diesen Dimensionen und streben dabei kontinuierliche Fortschritte an.

Bewusstes Risikoverhalten. Als Technologiekonzern agiert die Kapsch Group in einem sehr dynamischen Umfeld. Die richtige Einschätzung von Risiken, die mit dieser Dynamik einhergehen, ist daher unerlässlicher Teil unseres Tagesgeschäfts. Das primäre Ziel unseres Risikomanagements ist der kontrollierte und bewusste Umgang mit Risiken und nicht die bloße Risikovermeidung, denn wir wollen Chancen rechtzeitig erkennen und unter Abwägung etwaiger damit einhergehender Risiken nutzen. Aufgrund der besonderen Bedeutung des Projektgeschäfts bilden die damit verbundenen Herausforderungen den Schwerpunkt unseres Risikomanagements.

Fairer Wettbewerb. Die Kapsch Group sichert ihre Interessen als Unternehmensgruppe langfristig durch transparentes, faires und professionelles Marktverhalten ab. Der Verhaltenskodex der Kapsch Group verbietet eine Einschränkung des freien Wettbewerbs und dient allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern als Wegweiser für integriertes, faires Verhalten. Verstöße gegen nationale und internationale Vorschriften des Kartellrechts oder andere Wettbewerbsvorschriften hätten schwerwiegende finanzielle und imagebeeinträchtigende Folgen. Auch deswegen halten wir uns bei allen Geschäftsvorgängen streng an die gesetzlichen Vorschriften und gültigen Verhaltensrichtlinien.

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Kapsch Group folgen einem unternehmensweiten Verhaltenskodex. Dieser kann auf www.kapsch.net unter dem Menüpunkt „Über uns“ eingesehen werden.

Förderung von Vielfalt. Die Kapsch Group unterstützt und nutzt die Diversität der Gesellschaft. Wir achten die Würde und Persönlichkeit jeder Mitarbeiterin und jedes Mitarbeiters. Daher gehen wir respektvoll miteinander um und nehmen Unterschiede als Chancen wahr, die wir bewusst fördern. Wir schätzen die individuelle Verschiedenheit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, bieten allen gleiche Chancen und verhindern soziale Diskriminierung.

Höchste Leistungsstandards für Geschäftspartner. Die Kapsch Group übernimmt unternehmerische Verantwortung und setzt in allen Bereichen ihrer Organisation höchste Leistungsstandards. Zur Erreichung dieser Standards verlangen wir auch von unseren Geschäftspartnern herausragende Leistungen und Integrität. Unsere Geschäftsbeziehungen zu Kunden, Lieferanten und Partnern beruhen auf einem hohen Qualitätsverständnis. Die an uns gelieferten Produkte und erbrachten Dienstleistungen müssen für die jeweilige Verwendung bestmöglich geeignet und preislich wettbewerbsfähig sein.

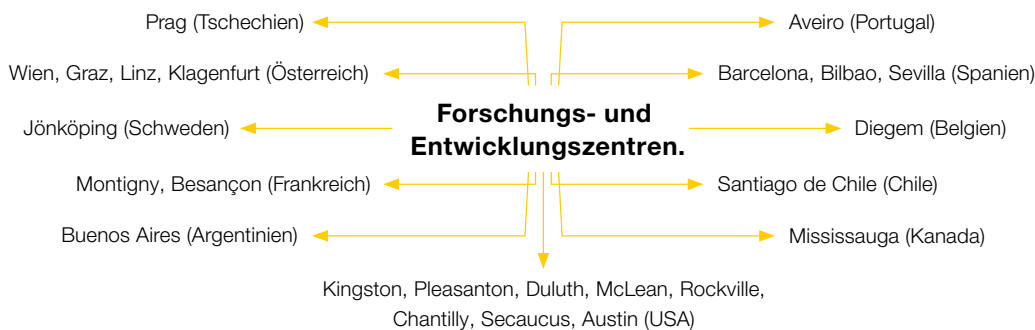
Engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Weil sich unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Tag für Tag mit vollem Engagement und Enthusiasmus dafür einsetzen, dass andere Menschen bestmöglich von unseren Leistungen profitieren, ist die Kapsch Group langfristig erfolgreich. Wir fördern dieses Engagement mit laufenden Investitionen in die Aus- und Weiterbildung, zahlreichen Maßnahmen zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie sowie einer wettbewerbsfähigen und leistungsorientierten Entlohnung.

Forschung und Entwicklung.

Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten haben für das Unternehmen im Hinblick auf die Erreichung seiner strategischen Ziele einen sehr hohen Stellenwert. Die Kapsch Group stellt sich aktiv den Herausforderungen ihrer dynamischen Märkte und erweitert ihr Produktportfolio laufend um innovative Lösungen, die die Generierung von Mehrwert für ihre Kunden sicherstellen. In Abstimmung mit unserer Unternehmensstrategie verfolgen wir dabei das Ziel der globalen Qualitäts- und Innovationsführerschaft.

Innovationskraft. Im Fokus unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten stehen marktorientierte Lösungen und Systeme, die den Innovationsvorsprung der Kapsch Group absichern. Die strategischen Geschäftsfelder der Kapsch Group unterhalten eigene Entwicklungsabteilungen, die sich mit zentralen Zukunftsfragen beschäftigen. Die damit verbundenen Aufwendungen beliefen sich im Geschäftsjahr 2018/19 auf EUR 143,6 Mio. bzw. 11,8 % der Umsatzerlöse nach EUR 138,8 Mio. bzw. 12,1 % im Vorjahr. Das entspricht einer absoluten Steigerung um 3,5 %.

27 konzerneigene Forschungs- und Entwicklungszentren in 11 Ländern bilden die Säulen unserer Innovationskraft:



Darüber hinaus bestehen Entwicklungskooperationen mit Unternehmen außerhalb der Kapsch Group. So arbeitet beispielsweise Kapsch CarrierCom mit Outsourcing-Partnern in Bangalore (Indien) und Nischni Nowgorod (Russland) zusammen, um den Kunden ein breiteres Produktportfolio anbieten zu können.

Weltweite Patente. Der Erfolg unserer Forschungs- und Entwicklungsarbeit lässt sich auch an den über 1.300 Patenten ablesen, die die Kapsch Group aktuell hält. Das Patentportfolio wurde auch im Jahr 2018/19 weiter optimiert. Die Schutzrechte decken dabei zukunftsweisende Verfahren, Systeme, Lösungen und Designs in den strategischen Geschäftsfeldern ab. Der Schutz dieses Know-hows nimmt in der Kapsch Group einen hohen Stellenwert ein. So wurde Kapsch TrafficCom für herausragendes Innovations- und Patentmanagement mit dem IP-Management Award 2016 prämiert, wozu das Fraunhofer-Institut über 3.000 Unternehmen aus der gesamten DACH-Region analysiert hat.

Ausgezeichnet. Die intensiven Bemühungen und Investitionen der Kapsch Group im Bereich Forschung und Entwicklung spiegeln sich auch in Auszeichnungen wider. So wurde beispielsweise dem Tochterunternehmen Kapsch TrafficCom 2014 die renommierte Kaplan-Medaille verliehen. Die nach dem österreichischen Ingenieur und Erfinder Viktor Kaplan benannte Auszeichnung wird etwa alle fünf Jahre vom Österreichischen Innovatoren-, Patentinhaber- und Erfinderverband (OPEV) an Personen und Unternehmen vergeben, die für genialen Erfindergeist, stetige Entwicklungsarbeit und wirtschaftlichen Erfolg stehen.

Präsentation der Innovationen. Die Kapsch Group präsentiert die Ergebnisse ihrer umfangreichen Forschungs- und Entwicklungsarbeit im Rahmen von internationalen Messen und Kongressen wie beispielsweise dem ITS World Congress, der Intertraffic Amsterdam, der InnoTrans Berlin oder der HANNOVER MESSE. Auf diese Weise wird auch der aktive Informationsaustausch mit bestehenden und neuen Kunden sichergestellt.

Seite 86: Weitere Beispiele für die Innovationskraft der Kapsch Group finden Sie im Lagebericht.

Impulse durch Kooperationen. Kapsch verfolgt eine Open-Innovation-Strategie, die neben konzerninternem Potenzial auch Ideen von außerhalb des Unternehmens einschließt. Zahlreiche langjährige Kooperationen mit der Wissenschaft, beispielsweise mit der TU Wien, WU Wien, Universität Innsbruck sowie einer Reihe von Fachhochschulen, liefern wertvolle Impulse. Kapsch TrafficCom kooperiert unter anderem mit der Fachhochschule Technikum Wien (Josef Ressel Zentrum), dem AIT Austrian Institute of Technology sowie der JOANNEUM RESEARCH Forschungsgesellschaft. Kapsch BusinessCom hat im Dezember 2017 gemeinsam mit der Fachhochschule St. Pölten den Austria IT Security Hub gegründet, um neue Formen einer intensiven Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Hochschulen zu ermöglichen und Innovationen im Umfeld von Datensicherheit voranzutreiben.

Ein weiteres Beispiel für eine aktive und nachhaltige Förderung des wissenschaftlichen Nachwuchses ist der im November 2018 bereits zum elften Mal vergebene Kapsch Award für die besten Masterthesen an der FH Technikum Wien: Sechs Studierende haben die strengen Kriterien erfüllt und für ihre hochqualitativen Arbeiten sowie ihren ausgezeichneten Studienerfolg die mit einem Preisgeld von jeweils 2.000 Euro dotierte Auszeichnung erhalten.

Strategische Akquisitionen. Die Kapsch Group verfolgt das Ziel, Innovationen möglichst aus eigener Kraft bzw. im Rahmen von Kooperationen sicherzustellen. Zusätzlich wird Know-how auch mittels Unternehmensakquisitionen erworben, wenn diese das Produktportfolio ergänzen oder abrunden und damit einen Beitrag zur Unternehmenswertsteigerung liefern. Beispiele aus der jüngeren Vergangenheit sind die Übernahme des Transportation-Geschäfts von Schneider Electric (KTT) durch Kapsch TrafficCom oder der Erwerb des Data-Science-Spezialisten AIMC Advanced Information Management Consulting GmbH durch Kapsch BusinessCom.

Internationale Initiativen und Projekte. Um Innovationen voranzutreiben und die Zukunft der Mobilität zu gestalten, beteiligt sich Kapsch an einer Reihe von internationalen Initiativen und Projekten. So nimmt Kapsch TrafficCom beispielsweise im Bereich der vernetzten Fahrzeuge am EU-Projekt „C-Roads Spain“ teil. Bei der C-Roads-Plattform handelt es sich um eine gemeinsame Initiative von EU-Mitgliedstaaten und Straßenbetreibern zum Testen und Erproben von C-ITS-Services (Cooperative Intelligent Transportation Systems; vernetzte intelligente Verkehrssysteme) im Hinblick auf grenzübergreifende Harmonisierung und Interoperabilität. Weiters zu nennen ist das mehrjährige, von der EU finanzierte Kooperationsprojekt CONCORDIA: Dessen Ziel ist es, die hybride und interoperable V2X-Kommunikation zwischen dem ITS-G5-Standard und dem kommenden Mobilfunkstandard 5G zu testen.

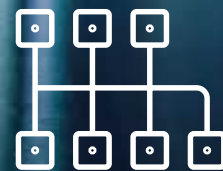
Kapsch CarrierCom ist assoziiertes Mitglied im EU-„Horizon 2020“-Programm „Shift2Rail“, das darauf abzielt, durch Forschung und Innovation die Entwicklung neuer Technologien, Produkte und Lösungen für Bahnsysteme voranzutreiben. Kapsch ist federführend an den Arbeitspaketen „Adaptable Communications for all Railways“, „Zero On-Site Testing“ und „Cybersecurity“ beteiligt.

Einblicke.

Buenos Aires kommt in Fluss.



In der argentinischen Hauptstadt profitieren rund 12 Millionen Einwohner von Kapschs smarter Verkehrsmanagement-Lösung EcoTrafIX™.



Integration von 9 existierenden Verkehrszonen mit 4.000 Controllern zur Verbesserung des Verkehrsflusses und für ein effizientes Staumanagement.



Über ein Webportal erhalten Verkehrsteilnehmer besseren Zugang zu Reiseinformationen, inklusive Daten zu multimodalen Mobilitätsangeboten.



Die integrierte Plattform ermöglicht die Zusammenarbeit zwischen mehreren Behörden und besitzt eine standardisierte UTC-Schnittstelle für Erweiterungen.

Nachhaltige Unternehmensführung.

Als verantwortungsbewusstes und zukunftsorientiertes Unternehmen fühlt sich die Kapsch Group den Aspekten der Nachhaltigkeit in besonderer Weise verpflichtet.

Ambitionierte Nachhaltigkeitsagenda. Die Unternehmensstrategie der Kapsch Group ist von der Überzeugung geprägt, dass langfristiger wirtschaftlicher Erfolg nur unter weitreichender Beachtung von sozialen und ökologischen Gesichtspunkten sichergestellt werden kann. Folgende Handlungsfelder stehen dabei im Fokus:

- > Effizienter Einsatz von Ressourcen aller Art zum Schutz von Umwelt und Klima
- > Gewährleistung der Chancengleichheit und Fairness gegenüber allen relevanten Interessengruppen
- > Positionierung als attraktiver, verantwortungsvoller Arbeitgeber
- > Übernahme von Verantwortung gegenüber der Gesellschaft
- > Sicherstellung der Innovationskraft zur Gestaltung einer lebenswerten Zukunft

Bedingt durch die dezentrale Ausrichtung der Kapsch Group obliegt es den vier operativen Geschäftsbereichen, kontinuierliche Fortschritte in den angeführten Handlungsfeldern zu gewährleisten. Unterstützt werden sie dabei von zentralen Stabstellen und verbindlichen Konzernrichtlinien, die übergeordnete Fragestellungen adressieren.

Der Kapsch Verhaltenskodex definiert zudem Grundsätze für ethisch, moralisch und rechtlich korrekte Entscheidungen und Handlungen. Die darin festgelegten Grundsätze, Richtlinien und Empfehlungen richten sich nicht nur an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Kapsch Group, sondern auch an Personen, die im Namen oder im Auftrag der Kapsch Group tätig sind. Die Einhaltung dieser Grundsätze soll den fairen und gleichberechtigten Umgang mit allen Interessengruppen sicherstellen. Eingesehen werden kann der Kapsch Verhaltenskodex auf www.kapsch.net unter dem Menüpunkt „Über uns“.

Die börsennotierte Tochtergesellschaft Kapsch TrafficCom AG dokumentiert ihre Ziele und Maßnahmen auf dem Weg zur nachhaltigen Unternehmensführung in einem jährlich erscheinenden Nachhaltigkeitsbericht. Seit Juni 2009 ist die Kapsch TrafficCom AG im VÖNIX vertreten – einem Index, der jene börsennotierten Unternehmen Österreichs abbildet, die mit ihren sozialen und ökologischen Leistungen federführend sind.

Für den langfristigen Erfolg eines Technologiekonzerns haben Forschung und Entwicklung (F&E) sowie Innovationsmanagement eine strategische Bedeutung. Im Bereich Innovation verfolgt die Kapsch Group einen offenen Ansatz, der sowohl das konzerninterne Potenzial als auch Ideen von außerhalb der Gruppe einschließt. Hervorzuheben ist das 2017 lancierte Accelerator-Programm „Factory1“. Jungunternehmen, die bereits über Produkte oder Lösungen auf dem Markt verfügen, haben dabei die Möglichkeit, mit den von Kapsch bereitgestellten Ressourcen und Technologien sowie dem Know-how der Mentoren erfolgreiche Proof-of-Concept-Projekte aufzubauen. Der daraus entstehende Wissensaustausch führt zu einer Win-win-Situation und möglicherweise auch zu einer zukünftigen Zusammenarbeit.

Im Oktober 2018 wurde die zweite Runde gestartet: Knapp 200 Start-ups aus der ganzen Welt haben sich für eine Teilnahme beworben, fünf davon wurden in das viermonatige Accelerator-Programm aufgenommen.



Effizienter Einsatz von Ressourcen.

Mit der Geschäftstätigkeit der Kapsch Group sind der Verbrauch von Ressourcen und der Ausstoß von klimarelevanten Emissionen verbunden. Wir arbeiten jedoch intensiv daran, diese Auswirkungen kontinuierlich zu minimieren. Der Großteil dieser Effekte resultiert aus der Geschäftstätigkeit der Tochtergesellschaft Kapsch Components, die für die Produktion verantwortlich zeichnet, sowie aus dem Fuhrpark der gesamten Unternehmensgruppe.

Mit einer konsequenten Umsetzung von zahlreichen Umwelt- und Lean-Projekten bei Produktionsprozessen sowie Wertstrom- und Maschinendatenanalysen realisiert Kapsch Components laufend Maßnahmen zur Reduktion des Ressourcenverbrauchs. Durch den Umstieg auf Energie aus Wasserkraft und sonstige Ökoenergie konnten in Österreich die CO₂-Emissionen aus elektrischer Energie je Tonne Produkt auf null reduziert werden.

Darüber hinaus achtet das Unternehmen in der Produktion auf die Wiederverwendbarkeit von Rohstoffen und bei Verpackungen auf den Einsatz umweltschonender Materialien. Auch bei Beschaffungsvorgängen und dem Transport von Gütern wird auf die Reduktion von Umwelteffekten – neben wirtschaftlichen und qualitätsrelevanten Aspekten – besondere Rücksicht

genommen. Für die konsequenten Optimierungen im gesamten Wertschöpfungsprozess wurde Kapsch Components im Rahmen des Wettbewerbs „Fabrik 2016“ vom Industriemagazin und Frauenhofer Austria als „Green Factory“ ausgezeichnet.

Bei der Anschaffung neuer Fahrzeuge für den Fuhrpark wird auf deren Spritverbrauch geachtet. In der Verwaltung werden ebenfalls Maßnahmen für eine bessere Energieeffizienz umgesetzt. Zur Sensibilisierung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für Aspekte des Klima- und Umweltschutzes wird im Rahmen der internen Kommunikation laufend auf Einsparpotenziale beim Ressourcenverbrauch hingewiesen. Dadurch konnte unter anderem der jährliche Papierverbrauch pro Mitarbeiter signifikant gesenkt werden. Zur Reduktion der Reisetätigkeit kommen seit mehreren Jahren verstärkt Telepräsenz- und Videokonferenz-Systeme zum Einsatz.

Neben den skizzierten Maßnahmen zur Senkung des Ressourcenverbrauchs im eigenen Wirkungsbereich liefern die Produkte und Lösungen der Kapsch Group ebenfalls einen wertvollen Beitrag zum Schutz von Umwelt und Klima. Beispiele dafür sind unter anderem die Urban Traffic Solutions von Kapsch TrafficCom zur automatisationsunterstützten Steuerung des Verkehrs oder die Internet-of-Things-Lösungen (IoT) von Kapsch BusinessCom und Kapsch CarrierCom.

Zur bestmöglichen Berücksichtigung von Umwelt-, Wirtschafts-, Sozial-, Gesundheits- und Sicherheitsaspekten bei der Entwicklung und dem Design unserer Produkte wurde ein umfangreicher Leitfaden definiert. Die Inhalte des Leitfadens sind in die Pflichtenhefte bzw. Projektausschreibungen einzubeziehen.

Positionierung als attraktiver, verantwortungsvoller Arbeitgeber.

Die Kapsch Group sieht im Engagement, in den Talenten und in der Leistungsbereitschaft ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zentrale Erfolgsfaktoren, die es abzusichern und auszubauen gilt.

Zum Bilanzstichtag 31. März 2019 zählte die Kapsch Group in Summe 6.896 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Diesen ein attraktives Arbeitsumfeld zu bieten, sie zu fördern und zu fordern, darin liegt die Hauptaufgabe des Kapsch Personalmanagements. Die Basis dafür bildet eine stark ausgeprägte Unternehmenskultur, in deren Mittelpunkt Verantwortung, Respekt, Leistung, Disziplin, Transparenz, Freiheit, Dynamik und die Familie stehen.

Kontinuierliche Aus- und Weiterbildung. Die Kapsch Group muss sich in einem sehr dynamischen Umfeld behaupten. Um aktiv neue Standards in den strategischen Geschäftsfeldern setzen zu können, nehmen permanente Investitionen in die Qualifikation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einen hohen Stellenwert ein. Die Kapsch University bietet ein individuelles Ausbildungsprogramm, das sich aus fachspezifischen und persönlichkeitsorientierten Kursen und Seminaren zusammensetzt. Darüber hinaus bereitet ein Nachwuchsführungskräfte-Programm ausgewählte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf zukünftige Aufgaben vor. Als Alternative dazu wird auch eine Expertenkarriere angeboten, die eine Vertiefung in ein bestimmtes Fachgebiet ermöglicht. Ein Graduate-Trainee-Program bietet Absolventinnen und Absolventen eines technischen oder wirtschaftlichen Masterstudiums seit über 25 Jahren die Möglichkeit, zwei Jahre lang bis zu vier auf ihre Ziele abgestimmte Unternehmensbereiche zu durchlaufen, Projekte eigenverantwortlich durchzuführen und an maßgeschneiderten Weiterbildungen teilzunehmen.

Ausbildung und Förderung von Jugendlichen. Der Kapsch Group und ihren Unternehmenseinheiten ist es ein besonderes Anliegen, jungen Menschen einen guten Start in ihr Berufsleben zu ermöglichen. Die Ausbildung von Lehrlingen nimmt daher einen hohen Stellenwert ein. Als staatlich ausgezeichnete Lehrbetrieb bietet die Kapsch Group eine fundierte Ausbildung in unterschiedlichen technischen und kaufmännischen Berufen an. Darüber hinaus bestehen mit dem Arbeitsmarktservice Wien und weiteren Institutionen jahrelange Kooperationen zur Unterstützung von Jugendlichen bei ihrem Berufsstart. Ein weiterer Schwerpunkt ist die systematische Förderung von Integrationsprojekten: Die Ausbildung von Jugendlichen, deren Chancen am Arbeitsmarkt aufgrund ihrer Herkunft, Sprache oder anderer Ursachen eingeschränkt sind, wird im Rahmen zahlreicher Projekte zielgerichtet und aktiv gefördert.

Leistungsorientierung. Die Kapsch Group bietet mehrere Anreize und Prämienmodelle zur Förderung des unternehmerischen Handelns und der generellen Leistungsorientierung. Vor allem mit Führungskräften und Vertriebsverantwortlichen werden erfolgsabhängige Gehaltsparameter vereinbart, die den individuellen Arbeitseinsatz honorieren. Über ein Gewinnbeteiligungsmodell partizipieren die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zudem am Unternehmenserfolg der Kapsch Group. Abhängig von der Länge der Dienstzugehörigkeit und dem jeweiligen Einkommen werden vom Unternehmen außerdem Beiträge in eine externe Pensionsvorsorgekasse einbezahlt. Jährliche Mitarbeitergespräche und ein kontinuierlicher interner Verbesserungsprozess sind weitere Maßnahmen, mit denen die Kapsch Group ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur aktiven Gestaltung des Unternehmens ermutigt.

Onboarding. Gruppenweit wurde das Kapsch Onboarding-Programm „Connected“ implementiert, um neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern den Einstieg in das Unternehmen zu erleichtern. Neben Informationseinheiten über die Unternehmenswerte und -kultur umfasst es auch Schulungen zur Vermittlung sicherheitsrelevanter Themen, wie etwa zum Umgang mit sensiblen Kundendaten. Jährliche Mitarbeitergespräche sind in der Kapsch Group ein zentrales Instrument der Personal- und Organisationsentwicklung. Sie stärken die Zusammenarbeit durch den strukturierten Austausch zwischen Führungskraft und Mitarbeiterin bzw. Mitarbeiter über die erbrachte Leistung in den letzten zwölf Monaten und bieten außerdem den Rahmen, um Perspektiven der beruflichen Entwicklung zu besprechen und Weiterbildungsmaßnahmen zu definieren.

Im Bereich der Aus- und Weiterbildung werden drei Schwerpunkte gesetzt:

- > Virtuelles Führen: Um über verschiedene Standorte hinweg effektiv kooperieren zu können, stehen den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern vermehrt Schulungen zum Thema virtuelle sowie interkulturelle Zusammenarbeit und Führung zur Verfügung.
- > Bildungscontrolling: Zur Qualitätskontrolle von Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen steht ein Feedback Tool zur Verfügung: jede Teilnehmerin und jeder Teilnehmer wird nach Besuch einer Bildungsmaßnahme automatisch eingeladen, Rückmeldung mittels eines elektronisch zur Verfügung gestellten strukturierten Fragebogens zu geben. Diese Rückmeldungen werden anonymisiert ausgewertet und dienen einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess.
- > E-Learning: Neben ortsgebundenen Weiterbildungsmaßnahmen wurde auch das E-Learning-Angebot ausgebaut. Nicht nur Sicherheitsschulungen, die den virtuellen Gang durch Gebäude ermöglichen, sondern auch zahlreiche technische Schulungen stehen zur Verfügung.

Mitarbeiterzufriedenheit. Zur Erhebung der Mitarbeiterzufriedenheit und der Feststellung eines diesbezüglichen Handlungsbedarfs wird alle zwei bis drei Jahre eine fundierte Befragung aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durchgeführt. Sie erfolgt mittels eines standardisierten Fragebogens anonym durch einen externen Partner. Die gewonnenen Daten werden analysiert und dem Vorstand präsentiert. In Management-Workshops werden Maßnahmen zur weiteren Verbesserung der Mitarbeiterzufriedenheit definiert und später auch deren Wirksamkeit beurteilt.

Förderung von Gesundheit und Arbeitssicherheit. Als verantwortungsvollem Arbeitgeber ist es der Kapsch Group ein aufrichtiges Anliegen, die Gesundheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aktiv zu fördern. Neben laufenden Maßnahmen zur Verbesserung der Arbeitssicherheit dienen unter anderem Informationskampagnen, Impfkationen, Gesundheitsuntersuchungen und Sehtests diesem Ziel. Unterstützt werden zudem Sport- und Fitnessangebote. Am Wiener Standort steht darüber hinaus ein Betriebsarzt zur Verfügung.

Women@Kapsch. Die Kapsch Group will kompetente Frauen für sich gewinnen und ihnen interessante Berufsperspektiven bieten. Dazu wurden strategische und operationale Frauengruppen initiiert, die das Erreichen dieses Zieles unter dem Motto „Women@Kapsch“ unterstützen. Themenfelder wie interner Erfahrungsaustausch, Vernetzung und der Abbau von Barrieren stehen dabei im Fokus. Zur generellen Sicherstellung der Chancengleichheit für Frauen wurde zudem ein Gremium für Gleichbehandlung eingerichtet. Zur Verbesserung der Vereinbarkeit von Beruf und Familie werden zum Beispiel flexible Arbeitszeit- und Karenzmodelle angeboten.

Darüber hinaus bestehen Kooperationen mit Schulen, Universitäten und Fachhochschulen, die unter anderem auf eine Erhöhung der Frauenquote abzielen. Die Kapsch Group nimmt auch an Programmen zur Frauenförderung in der Technik teil, zum Beispiel an „techNIKE“ oder Mentoringprogrammen für interessierte Mädchen und junge Studentinnen an der TU Wien.

Synergie von Wirtschaft, Forschung und Bildung. Die Kapsch Group engagiert sich seit vielen Jahren für den Brückenschlag zwischen der Wirtschaft und Forschungs- sowie Bildungseinrichtungen. Um den Bedarf an hochqualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auch in Zukunft abdecken zu können, fördern wir in erster Linie technisch und naturwissenschaftlich orientierte Institutionen und Projekte. Dazu zählen unter anderem das Institut für Elektrotechnik und Informationstechnik an der TU Wien oder die FH Campus Wien. Bereits zum elften Mal wurde 2018 der Kapsch Award für die besten Masterthesen an der FH Technikum Wien vergeben. Mit der Veranstaltungsreihe Kapsch Karrierelounge geben wir Studierenden einen Überblick über die Themenvielfalt in der Kapsch Group. Master Lectures und Workshops widmen sich speziellen Themen und Projekten und vermitteln so einen tieferen Einblick in die Unternehmensgruppe. Um Kinder und Jugendliche zu einem möglichst frühen Zeitpunkt für Technik zu begeistern, nehmen wir an diversen Infotagen und Messen teil. Für Schulklassen bieten wir außerdem Exkursionen an, auf denen wir Projekte vorstellen, um Innovationen von Kapsch erlebbar und verständlich zu machen. Zudem unterstützt die Kapsch Group verschiedene weitere Projekte und bietet beispielsweise Workshops im Rahmen des wienXtra-ferienspiels oder der „Smart Kids“-Initiative an.

Verantwortung gegenüber der Gesellschaft.

Die Kapsch Group nimmt ihre Verantwortung gegenüber der Gesellschaft in vielfältiger Art und Weise wahr und fördert ausgewählte kulturelle und soziale Institutionen und Projekte.

Förderung von Sozialprojekten. Die Kapsch Group schätzt und fördert die Arbeit von karitativen Institutionen wie dem Institut zur Cooperation bei Entwicklungs-Projekten (ICEP): Die österreichische corporAID Plattform zeigt, wie durch wirtschaftsorientierte Entwicklungszusammenarbeit und unternehmerische Verantwortung innovative Lösungen für eine nachhaltige globale Entwicklung geschaffen werden. Im Rahmen unserer alljährlichen weihnachtlichen Spendenaktion fördern wir Projekte wie das CONCORDIA Lern- und Familienzentrum LenZ, das sich im zweiten Wiener Gemeindebezirk an exklusionsgefährdete Kinder, Jugendliche und Familien wendet, oder den Verein CONCORDIA România, der sich seit 1991 für Kinder und Jugendliche in Rumänien einsetzt.

Seit Jahren unterstützt die Kapsch Group auch die Aktivitäten der „Ärzte ohne Grenzen“, einer international anerkannten und weltweit agierenden Organisation, die medizinisch unzureichend versorgten Menschen hilft. 2013 wurde ein Fördervertrag zwischen der St. Anna Kinderkrebsforschung und der Kapsch Group abgeschlossen: Unterstützt wird die Forschungsarbeit im Rahmen des Projekts „Next Generation Sequencing“. Ziel dieses Projekts ist es, Informationen über das menschliche Erbgut zu erhalten und damit Erkenntnisse über die genetischen Veränderungen, die mit dem Krankheitsverlauf und der Therapie verbunden sind, zu gewinnen. Kapsch unterstützt dieses komplexe Projekt mit der Überzeugung, dass damit die Heilungschancen bei Krebserkrankungen von Kindern deutlich gesteigert werden können. Kapsch unterstützt zudem die 2018 gegründete Initiative tech2people, die das erste österreichische Therapieprogramm mit Exoskelett im Ordinationszentrum Döbling in Wien gestartet hat. In Zukunft ist die Einführung weiterer innovativer Technologien zur Unterstützung von Menschen mit Behinderung geplant.

Plattform für junge Kunst. Unter der Marke „Changing Views“ hat Kapsch mit einem Kalenderprojekt über 20 Jahre lang aufstrebenden Künstlerinnen und Künstlern eine Bühne für ihre Arbeiten geboten. 2016 wurde mit der Auslobung des Kapsch Contemporary Art Prize in Kooperation mit dem Museum moderner Kunst Stiftung Ludwig Wien (mumok) eine neue Initiative gestartet: Mittels einer dreimonatigen Einzelausstellung im mumok sowie einer dazu erscheinenden Publikation wird Nachwuchstalente mit Lebensmittelpunkt in Österreich ein erster Auftritt vor internationalem Publikum ermöglicht.



Die erste Preisträgerin, Anna-Sophie Berger, hat seither Einzelausstellungen in New York, Rom und Düsseldorf realisiert und wurde 2018 in die viel beachtete Forbes-Liste der 30 interessantesten Persönlichkeiten unter 30 Jahren in Europa (Kategorie „Art & Culture“) aufgenommen. Die Ausstellungen von Julian Turner (2017) und von Ute Müller (2018) wurden von der Presse sowie den Besucherinnen und Besuchern ebenfalls überaus positiv rezipiert.

Langjährige kulturelle Partnerschaften. Die Verbindung von Tradition und Innovation prägt das Selbstverständnis der Kapsch Group. Seit über einem Vierteljahrhundert besteht eine Generalpartnerschaft mit dem Wiener Konzerthaus. Durch sein spannendes und unkonventionelles Programm verknüpft das Konzerthaus Traditionspflege mit der Erschließung neuer Publikumsschichten. Den jährlichen Höhepunkt bildet ein hochkarätiges Konzert mit international anerkannten Orchestern und Dirigenten, bei dem Kunden, Partner und Investoren der Kapsch Group den Genuss und die Freude an der Kunst teilen.

Mit „Wien Modern“ fördert die Kapsch Group eines der mittlerweile weltweit renommiertesten Festivals zeitgenössischer Musik – und dies seit seiner Gründung im Jahr 1989. Ziel dieser Veranstaltungsreihe ist es, die Bedeutung von Wien als moderne Kulturstadt zu unterstreichen. Die hier vertretenen Komponisten, Interpreten und Ensembles gelten als Wegweiser ihrer Kunstrichtung.


Die Kapsch Group fördert außerdem die Veranstaltungsreihe „Kultur im Tempel“ in der Synagoge Kobersdorf sowie das Jüdische Museum Wien – beides Institutionen, die jüdisches Leben und jüdische Kultur auch jüngeren Generationen verständlich und erlebbar machen.

Lösungsportfolio.

Kapsch TrafficCom

Tolling	Traffic Management	Traffic Safety & Security	Connected Mobility	Smart Urban Mobility
				
Electronic Toll Collection	Highway Traffic Management	Road Safety Enforcement	V2X Communication Technology	Access Management
Plaza Tolling	Urban Traffic Management	Commercial Vehicle Enforcement	Connected Mobility Platform	Smart Parking
City Tolling	Reversible Roadways	Electronic Vehicle Registration		Mobility as a Service (MaaS)
Tolling Services	Managed Lanes			
	Tunnels and Bridges			

Kapsch Public TransportCom

Public Transport Solutions

Automatic Fare Collection
Mobile Ticketing
Intermodal Transport Control Systems
Passenger Information
End-to-End: Plan Build Maintain Operate

Markenkern.

Tradition und Innovation, Mobilität und Kommunikation, Familienunternehmen und Technologiepionier, in Österreich gegründet und auf der ganzen Welt zuhause: Kapsch ist ein Unternehmen, das Grenzen überschreitet. Ein Unternehmen mit Leidenschaft für Technik. Ein Unternehmen, das seit 1892 Vorreiter, Visionär und Pionier ist.

Als Inkubator setzen wir auf Expertenwissen und Umsetzungsstärke in allen Bereichen unseres unternehmerischen Handelns. Unsere

smarten Lösungen für globale Herausforderungen sollen das Leben der Menschen qualitativ und nachhaltig verbessern. Dabei sind unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit ihrem Engagement, ihrem Know-how und ihrer Kompetenz unsere wichtigsten Botschafter und Grundlage unseres Erfolges.

Schlüsselgesellschaften.

Kapsch TrafficCom ist ein Anbieter von intelligenten Verkehrssystemen in den Bereichen Mauterhebung, Verkehrsmanagement, Smart Urban



Mobility, Verkehrssicherheit und vernetzte Fahrzeuge. Kapsch TrafficCom deckt mit durchgängigen Lösungen die gesamte Wertschöpfungskette ihrer Kunden aus einer Hand ab: von Komponenten über Design bis zur Errichtung und dem Betrieb von Systemen. Die Mobilitätslösungen von Kapsch TrafficCom helfen dabei, den Straßenverkehr in Städten und auf Autobahnen sicherer, zuverlässiger, effizienter und komfortabler zu machen sowie die Umweltbelastung zu reduzieren. Durch eine Vielzahl von erfolgreichen Projekten in mehr als 50 Län-

dern rund um den Globus hat sich Kapsch TrafficCom als anerkannter Anbieter intelligenter Verkehrssysteme etabliert.

Kapsch PublicTransportCom

ist ein global tätiger Hersteller und Lieferant intelligenter Infrastrukturlösungen für Betreiber des öffentlichen Personennahverkehrs. Das Portfolio des Unternehmens umfasst Lösungen und essenzielle Services für intermodale Betriebsleitsysteme (Intermodal Transport Control Systems, ITCS), elektronisches Fahrgeldmanagement (Automatic Fare Collection, AFC), mobile

Kapsch CarrierCom



Mission Critical Customers			
			
Railways		Public Transport, Airports, Emergency, Rescue Services, Utility Companies	
GSM-R	Cybersecurity Solutions	TETRA	IoT/LoRa Solutions
eGPRS	SD-WAN and uCPE Solutions	DMR	Cybersecurity Solutions
LTE-R		PS-LTE	
FRMCS	Driving role in Shift2Rail technology programs	End-user devices	SD-WAN and uCPE Solutions
End-user devices			
IoT Solutions			

Ticketing-Systeme sowie situationsaktuelle Fahrgastinformationen.

Kapsch CarrierCom ist ein global tätiger Anbieter von End-to-End Kommunikationslösungen für Mission-Critical Networks. Mit innovativen Technologien, Produkten und Dienstleistungen wird die gesamte Wertschöpfungskette von der Planung und Entwicklung über die Produktion und Errichtung bis hin zur Wartung und technischen Betriebsführung abgedeckt. Kapsch CarrierCom ist ein führender GSM-R (Global System for Mobile Commu-

nications-Railways)-Spezialist. Darüber hinaus erweitert das Unternehmen sein Portfolio um PS-LTE (Public Safety LTE) Use Cases und die nächste Generation von Kommunikationsnetzen für Bahnbetreiber. Kapsch CarrierCom bietet zusätzlich ein breites Portfolio, das unter anderem PMR (Private Mobile Radio)-Netzwerke auf Basis von TETRA (Terrestrial Trunked Radio)- und DMR (Digital Mobile Radio)-Standard umfasst. Zu den internationalen Kunden zählen führende Bahnbetreiber, Energieversorger, Behörden, Verkehrsbetriebe und Flughäfen.

Kapsch BusinessCom

Technology Solutions	Business Services
	
Connected Platforms & Applications	IT-Outsourcing
Unified Workplace	Discovery Workshops
Intelligent Network & Security	Industry-specific Solutions
Converged Infrastructure	Digitalization of Business Processes
Digital Facility Solutions	

Kapsch BusinessCom unterstützt als Digitalisierungspartner Unternehmen bei der Steigerung ihrer Business Performance und der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle und agiert dabei als Berater, Systemlieferant und Dienstleistungsanbieter. Mit umfassendem Know-how im Umgang mit großen Datenmengen und Security sowie einer Vielzahl erfolgreicher Use Cases in zahlreichen Branchen ist Kapsch BusinessCom der ideale Begleiter bei der digitalen Transformation. Das umfangreiche Portfolio in der DACH-Region und Rumänien umfasst Technologielösungen für intelligente

und vor allem sichere ICT-Infrastruktur, smarte Gebäude-, Medien- und Sicherheitstechnik sowie Outsourcing-Services. Kapsch setzt dabei auf Herstellerunabhängigkeit und Partnerschaften mit führenden Anbietern wie HPE, Cisco oder Microsoft sowie auf ein breites Netzwerk aus Partnern aus der Forschung und branchenspezifischen Lösungsanbietern – vom Start-up bis zum Großkonzern. Kapsch BusinessCom hat über 17.000 Kunden – darunter die Allianz, Erste Bank, ÖBB, OMV, ORF oder Vodafone – und betreut diese lokal und global.

Einblicke.

Indiana und Kentucky rücken zusammen.



Errichtung und Betrieb eines Mautsystems für die Louisville-Southern Indiana Ohio River Bridges (LSIORB).



Vollelektronische Maut für 3 mautpflichtige Brücken, 5 Mautportale und 27 mautpflichtige Fahrspuren.



Innovatives Mautequipment, Software und Account-Management-Systeme von Kapsch sorgen für einen störungsfreien Verkehrsfluss.



Im Jahr 2018 wurden monatlich etwa 13.000 Transponder ausgegeben und pro Tag circa 100.000 Transaktionen abgewickelt.

Kapsch TrafficCom.

Geschäftsfelder und Strategie.

Straßen zählen zur Basisinfrastruktur eines Landes. Sowohl ihr Bau als auch ihre 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 halten zu können.

Neben Finanzierungsquellen für die benötigten Investitionen suchen Entscheidungsträger auch nach Möglichkeiten, die vorhandene Infrastruktur effizienter zu nutzen. Insbesondere im städtischen Bereich ist es oft gar nicht möglich, zusätzliche Straßen zu bauen.

Das globale Wirtschaftswachstum führt zu einem Anstieg des Güterverkehrs. Darüber hinaus stellen die zunehmende Mobilität der Menschen und die fortschreitende Urbanisierung Herausforderungen an die Verkehrsnetze dar. Gleichzeitig gewinnt der Schutz von Umwelt und Menschen vor den Belastungen durch den Verkehr an Relevanz.

In diesem Kontext bietet Kapsch TrafficCom Hardware, Software und Dienstleistungen an, die den Straßenverkehr effizienter, sicherer, zuverlässiger und komfortabler machen sowie die Umweltbelastung reduzieren. Die Produkte und Lösungen – für Verkehrsmanagement bis hin zum Einsatz von Mautgebühren als Finanzierungsquelle und Steuerungsinstrument – helfen, mit Verkehrsströmen effizienter umzugehen.

Kapsch TrafficCom im Überblick. Kapsch TrafficCom ist ein global agierender Konzern mit Niederlassungen in 30 Ländern. Das Unternehmen ist für seine Mautlösungen bekannt. Diese sind im Segment „Electronic Toll Collection“ (ETC) zusammengefasst. ETC ist für rund drei Viertel des Konzernumsatzes verantwortlich. Das Segment „Intelligent Mobility Solutions“ (IMS) vereint etablierte Angebote in den Bereichen Verkehrsmanagement und Verkehrssicherheit mit den neuen Geschäftsfeldern vernetzte Mobilität und „Smart Urban Mobility“.

Im Wirtschaftsjahr 2018/19 erzielte die Gruppe rund 59 % ihres Umsatzes in der Region Europa-Mittlerer-Osten-Afrika, rund 34 % in der Region Americas (Nord- und Südamerika) und rund 7 % in der Region Asien-Pazifik. Kapsch TrafficCom gelang es in den letzten Jahren, neben Großprojekten (zumeist landesweiten Mautsystemen) ein beträchtliches Portfolio von kleinen und mittelgroßen Projekten zu akquirieren. Damit sank die Abhängigkeit von einzelnen Kunden und somit das (Klumpen-)Risiko.

Geschäftsmodell. Mit einem durchgängigen Lösungsangebot deckt Kapsch TrafficCom die gesamte Wertschöpfungskette der Kunden – von Komponenten über Planung und Errichtung von Systemen bis hin zu deren Betrieb – aus einer Hand ab.

Komponenten. Kapsch entwickelt und produziert Komponenten selbst. Bei Bedarf können diese jedoch auch von führenden Hersteller zugekauft werden. Das Sortiment umfasst Fahrzeugkomponenten, straßenseitige Komponenten und Verkehrscontroller.

Implementierung. Darunter werden Projekte zur Planung, Konzeption und Errichtung von verschiedenen Anlagen und Applikationen (Mautsystemen und -subsystemen sowie Verkehrsmanagement-Lösungen) verstanden. Als Systemintegrator setzt Kapsch TrafficCom die eigenen Kerntechnologien ein und greift bei Bedarf auf die Dienste von Subunternehmen und Partnern zurück. Zudem ist das Unternehmen für das Projekt- und Lieferantenmanagement verantwortlich.

Betrieb. Darunter wird die Beratung der Kunden sowie der technische und kommerzielle Betrieb von Systemen verstanden. Bei der Beratung geht es um die Entwicklung von Gesamtkonzepten, die sowohl die technischen als auch die kommerziellen Aspekte umfassen. Dafür analysiert Kapsch TrafficCom die lokalen Gegebenheiten sowie verkehrspolitische und rechtliche Rahmenbedingungen. Darüber hinaus bietet das Unternehmen an, bestehende Betriebsorganisationen zu optimieren. Der technische Systembetrieb bezieht sich auf die Überwachung, die Wartung und die laufende Verbesserung des Systems. Der kommerzielle Systembetrieb hat den Endkunden im Fokus und beinhaltet je nach Lösung die Planung und Errichtung von Vertriebsstellen, das Aufsetzen und den Betrieb von Callcenter-Diensten, die Gestaltung spezifischer Webportale sowie die Implementierung von Zahlungssystemen einschließlich des vollständigen Rechnungs- und Mahnwesens.

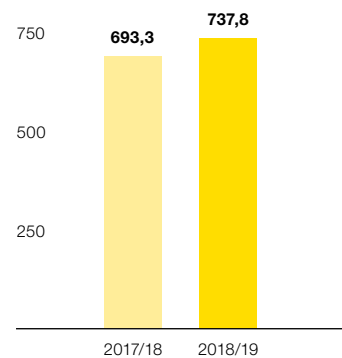
Dienstleistungen. Kapsch TrafficCom erbringt in beiden Unternehmenssegmenten verstärkt Dienstleistungen. Im Bereich Maut (Tolling as a Service, TaaS) ist der Europäische Elektronische Mautdienst (European Electronic Toll Service, EETS) hervorzuheben. Im Bereich „Smart Urban Mobility“ bietet Kapsch TrafficCom IT-Lösungen an, die verschiedene Beförderungsangebote integrieren, standardisieren und den Nutzern zugänglich machen.

Ausblick und Ziele. Das Management bekennt sich zu weiterem Wachstum – sowohl organisch als auch durch Akquisitionen und Kooperationen. Wie schon in der Vergangenheit, wird Kapsch TrafficCom auch in der Zukunft Unternehmen und Teilbetriebe übernehmen, um das eigene Portfolio zu stärken, geografische Märkte zu eröffnen, Technologien für sich zu sichern oder Marktanteile zu steigern. Ziel ist es, in allen wesentlichen regionalen Märkten eine führende Position zu erlangen. Gleichzeitig hinterfragt das Management bestehende Beteiligungen und Betriebe im Hinblick auf die strategischen Zielsetzungen der Gruppe. Werden diese nicht (mehr) erfüllt, ist das Unternehmen bereit, sich bei günstiger Gelegenheit von Anteilen und Betrieben zu trennen.

Nordamerika stellt in den nächsten Jahren mit gut zweistelligen Zuwachsraten den wichtigsten Wachstumsmarkt der Gruppe dar. Interessante Geschäftspotenziale verspricht sich das Management zudem in Europa, Afrika und Südamerika. Der asiatische Raum bietet mittelfristig – sobald verstärkt moderne elektronische Maut- und Mobilitätslösungen eingesetzt werden – ebenfalls Wachstumschancen.

Der Umsatz soll in beiden Segmenten steigen. In den nächsten Jahren werden die kräftigsten Wachstumsimpulse allerdings weiterhin aus dem Mautsegment kommen. Mittel- bis langfristig sollen sich die Investitionen in junge Geschäftsbereiche bezahlt machen. Intelligente Mobilitätslösungen werden notwendig sein, um mit dem zunehmenden Verkehr umzugehen. Bestehende Lösungen werden ebenso eine Rolle spielen wie neue Anwendungen. Damit kann das Unternehmen auch zusätzliche Kundengruppen wie Serviceanbieter oder Endnutzer verstärkt ansprechen.

**Umsatz
Kapsch TrafficCom**
(in EUR Mio.)



Seite 70: Detaillierte Informationen zum Geschäftsverlauf dieses Segments finden Sie im Lagebericht.

Einblicke.

Ungestörter Verkehr in Down Under.



Kapsch stattete die weltbekannte Harbour Bridge in Sydney mit einem neuen, innovativen Mautsystem aus.



Das implementierte mehrspurige Free-Flow-System basiert auf der von Kapsch eigens entwickelten video-basierten Fahrzeugerkennung.



Die neue Lösung nutzt zur Klassifizierung der Fahrzeuge eine Single-Gantry-Konfiguration – keine unattraktiven Mautstellen mehr.



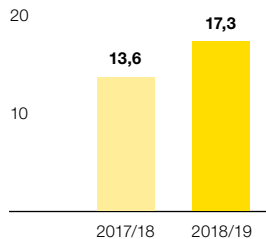
Das Mautsystem lässt den Verkehr auf der 503 Meter langen Brücke besser fließen und trägt dadurch auch zur Sicherheit bei.

Kapsch PublicTransportCom.

Geschäftsfelder und Strategie.

Umsatz Kapsch PublicTransportCom

(in EUR Mio.)



Kapsch PublicTransportCom wendet sich als Produzent und Lieferant von Lösungen zur Smart Infrastructure an öffentliche Verkehrsbetriebe und private Verkehrsunternehmen. Nach der erfolgreichen Integration der innovativen belgischen Prodata Mobility Systems ermöglicht die 2016 erfolgte Gründung von Kapsch PublicTransportCom die volle Konzentration auf das Marktsegment öffentlicher Verkehr. Das individuelle Portfolio von Kapsch PublicTransportCom garantiert die optimale Anpassung an spezifische Kundenansprüche in regionalen Märkten.

Unser Portfolio. Das Kapsch PublicTransportCom mobi.portfolio umfasst Lösungen und Services für Intermodal Transport Control Systems (ITCS, mobi.operations), Automatic Fare Collection (AFC) sowie Mobile Ticketing Systems (mobi.ticketing). Kapsch PublicTransportCom ist Experte für komplette, cloudbasierte mobi.efficiency-Netzwerk-Lösungen für Smart Infrastructures, wie etwa Kontroll- und Administrationssysteme für den öffentlichen Schienen- und Straßenverkehr.

Einige ihrer innovativsten Lösungen führt Kapsch PublicTransportCom in ihrem mobi.portfolio an. Darunter eine Smartphone-App, die zur mobi.mobileapp-Suite zählt und auf Mobile Ticketing, Informationen für Reisende und verschiedene Geschäftsmodelle öffentlicher Verkehrsbetriebe abzielt.

Um die Wahrnehmung des öffentlichen Nahverkehrs in der Öffentlichkeit zu stärken, arbeitet Kapsch PublicTransportCom eng mit renommierten Organisationen zusammen. Wir sind Mitglied der UITP (Union Internationale des Transports Publics), die die Vision einer nachhaltigen urbanen Mobilität verfolgt, der APTA (American Public Transportation Association), die für die Verbesserung der Qualität und Zugänglichkeit des öffentlichen Verkehrs in den USA eintritt, und der STA (Smart Ticketing Alliance), die auf die Zukunft des Ticketings abzielt. Weiters ist Kapsch PublicTransportCom Mitglied der „ITxPT“ (Information Technology for Public Transport)-Initiative, die das Ziel verfolgt, den Einsatz von IT-Technologien für den öffentlichen Nahverkehr zu standardisieren.

Unsere aktuellen Aufträge. Ein Schwerpunkt von Kapsch PublicTransportCom im Wirtschaftsjahr 2018/19 war die Abwicklung bestehender Kundenprojekte in Belgien, den Niederlanden, Rumänien, den USA und Afrika. Das langjährige Projekt für den belgischen Public Transport Operator De Lijn soll plangemäß im kommenden Wirtschaftsjahr abgeschlossen werden. Kapsch PublicTransportCom lieferte eine voll integrierte Ticketing- und ITCS-Lösung für mehr als 5.000 Fahrzeuge. Ein weiteres Schwerpunktprojekt ist die Mobile-Ticketing-Lösung für die Metropolitan Atlanta Rapid Transit Authority (MARTA). Diese ermöglicht Reisenden, ihre Tickets über eine mobile App oder eine mobile Website zu bestellen, zu bezahlen und einzulösen. Auf diese Weise haben Nutzer Zugang zu 38 Metrostationen, 565 Stadtbussen und 210 Transitbussen im Großraum Atlanta. Die Lösung soll im kommenden Geschäftsjahr in Produktion gehen. Markterfolge konnten in den Niederlanden und in Rumänien erzielt werden. So wurden zwei neue Aufträge beim Public Transport Operator EBS für dessen Konzessionen in Voorne-Putten und Haaglanden gewonnen. In Rumänien war man unter anderem bei der Ausstattung neuer Busse für den Busbetreiber STB in Bukarest erfolgreich. Der afrikanische Markt wird seit Ende letzten Kalenderjahres nicht mehr direkt bearbeitet. Sowohl die Software- als auch die Hardware-Lösung wurde an die Kapsch Gruppengesellschaft Kapsch TrafficCom South Africa Holding (Pty) Ltd. lizenziert.

Ausblick. Kapsch PublicTransportCom erwartet für das kommende Geschäftsjahr moderates Wachstum. In den darauffolgenden Jahren wird auf Basis des Standard-Produktportfolios vor allem in den Kernmärkten USA, Rumänien, den Niederlande und Belgien ein stärkeres Umsatzwachstum angestrebt.

Die immer schneller verlaufende Urbanisierung verlangt nach voll integrierten multimodalen Lösungen. Dieser Trend und die damit einhergehenden Wachstumsmöglichkeiten stimmen positiv für die weitere Entwicklung von Kapsch PublicTransportCom.

Seite 82: Detaillierte Informationen zum Geschäftsverlauf dieses Segments finden Sie im Lagebericht.

Kapsch CarrierCom.

Geschäftsfelder und Strategie.

Kapsch CarrierCom ist ein global erfolgreicher Hersteller, Lieferant und Systemintegrator von End-to-End-Telekommunikationslösungen. Das Unternehmen richtet sich mit seinen innovativen Lösungen an Betreiber von Mission-Critical Networks. Kernzielmärkte sind Europa und darüber hinaus der Mittlere Osten, Nordafrika und China. Das Unternehmen bietet innovative Produkte, Technologien und Dienstleistungen, basierend auf den Leistungen der Kapsch Forschung & Entwicklung und unterstützt durch ausgewählte strategische Partner. Die Expertise von Kapsch CarrierCom umfasst unter anderem Lösungen für die nächste Generation von betrieblich wichtigen Telekommunikationsnetzwerken, die Digitalisierung von Bahnsystemen sowie die Virtualisierung von Kommunikationsnetzwerken.

Eisenbahnen (Railways) und Betreiber betriebskritischer Netzwerke (Mission-Critical Networks, MCN).

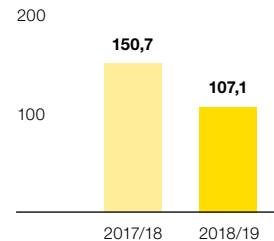
Zukunftssichere Eisenbahn-Kommunikationsnetzwerke auf Basis der GSM-R-Technologie von Kapsch CarrierCom werden rund um den Globus eingesetzt. Angepasst an Kundenanforderungen gewährleistet Kapsch CarrierCom die Unterstützung dieser bahnspezifischen Netzwerke bis 2035 und darüber hinaus. Dank seiner hochqualifizierten technischen Experten ist das Unternehmen in der Lage, einen Return on Investment ebenso wie gänzlich zukunftsichere Lösungen zu garantieren. Der GSM-R (Global System for Mobile Communications-Railways)-Spezialist erweiterte sein Portfolio um PS-LTE (Public Safety Long-Term Evolution) Use Cases und die nächste Generation von Mission-Critical Networks für Bahnbetreiber. Das breite Portfolio umfasst zudem unter anderem PMR (Private Mobile Radio)-Netzwerke auf Basis von TETRA (Terrestrial Trunked Radio)- und DMR (Digital Mobile Radio)-Standard. Eine neu entwickelte innovative IIoT (Industrial Internet of Things)-Lösung für Railways ermöglicht es Bahnbetreibern, mission-critical Daten verlässlich und sicher zu transportieren, zu sammeln und zu visualisieren. Die Lösung nutzt bestehende GSM-R-Netze, stellt die Multimode-Konnektivität für Sensoren, Backhauling und lokalen Zugriff sicher, und lässt sich auf Android, iOS und Windows visualisieren.

Weltweit hat Kapsch CarrierCom mehr als 15 Core-Netzwerke für führende Bahnbetreiber wie Network Rail (NR) im Vereinigten Königreich, SNCF Réseau/SYNERAIL in Frankreich, die Deutsche Bahn (DB), die Société Nationale des Chemins de Fer Luxembourgeois (CFL) oder INFRABEL in Belgien implementiert. Das Unternehmen wurde als Distributor und Integrator der 3Binfra-Lösung INFRALIFE® beauftragt. INFRALIFE® ist ein Asset-Management-System mit Best Practice für die Bahn, das Funktionen wie Stammdatenmanagement, Zustandsüberwachung und Wartung bereitstellt.

Kapsch CarrierCom ist Mitglied der europäischen Shift2Rail-Initiative. Diese EU-Initiative forciert mittels Forschung und Entwicklung neue Technologien, Produkte und Lösungen für Bahnsysteme. Kapsch ist federführend an den Arbeitspaketen „Adaptable Communications for all Railways“, „Zero On-Site Testing“ und „Cybersecurity“ beteiligt.

Ausblick. Der erfolgreiche Übergang zu einem zukünftigen Wireless-Standard ist eine der größten Herausforderungen, der Bahninfrastrukturbetreibern bevorsteht. Vorausblickende Unternehmen machen ihre Netzwerke zukunftsfit, damit sie die kommenden Standards betrieblichen Funks erfüllen können. Kapsch CarrierCom hat weltweit in 25 Ländern führende Bahngesellschaften wie NR, SNCF und DB mit Bahnkommunikationslösungen ausgestattet und ist somit auch in Zukunft der ideale Partner, um Kunden bei diesem herausfordernden Übergang zu unterstützen. Dies umfasst auch die Zukunftssicherung der Funknetze durch unsere Basisstationen der nächsten Generation sowie die reibungslose Unterstützung für LTE oder jeden anderen künftigen Wireless-Standard, der definiert werden kann. Mit dem neuen Asset-Management-System und der IIoT-Lösung für Railways unterstützt Kapsch CarrierCom ihre Kunden maßgeblich auf dem Weg zur Digitalisierung.

**Umsatz
Kapsch CarrierCom**
(in EUR Mio.)



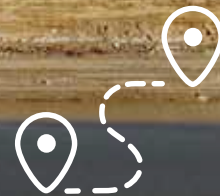
Seite 75: Detaillierte Informationen zum Geschäftsverlauf dieses Segments finden Sie im Lagebericht.

Einblicke.

Alles auf Schiene in Tibet.



Digitaler Zugfunk von Kapsch für die Qinghai-Tibet-Bahn – die höchstgelegene Eisenbahnverbindung der Welt.



Die Strecke hat eine Gesamtlänge von 1.956 Kilometern – 550 Kilometer davon verlaufen auf gefrorenem Boden.



Der höchstgelegene Bahnhof befindet sich auf einer Höhe von 5.068 Metern über dem Meeresspiegel.



Die Modernisierung des Zugfunks durch Kapsch erfolgte unter ausschließlicher Nutzung der GSM-R-Technologie.

Kapsch BusinessCom.

Geschäftsfelder und Strategie.

Kapsch BusinessCom unterstützt als führender Digitalisierungspartner mit über 1.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Unternehmen bei der Steigerung ihrer Business Performance und der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle. Kapsch BusinessCom agiert dabei als Berater, Systemlieferant und Dienstleistungsanbieter. Mit ihrem umfassenden Know-how im Umgang mit großen Datenmengen und Security sowie einer Vielzahl erfolgreicher Use Cases in zahlreichen Branchen ist Kapsch BusinessCom 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 Ökosystem aus Partnern aus der Forschung und branchenspezifischen Lösungsanbietern – vom Start-up bis zum Großkonzern.

Partner bei 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 den unterschiedlichsten Branchen ist Kapsch BusinessCom der ideale Begleiter bei der digitalen Transformation.

Kunden profitieren von der langjährigen Erfahrung mit IT- und Kommunikationslösungen sowie einem gewachsenen und erprobten Ökosystem an Partnern. Gemeinsam mit IT-Herstellern und Anbietern von Speziallösungen schnürt Kapsch BusinessCom 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, um 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.

Teil des Kapsch BusinessCom Ökosystems für Digitalisierung sind auch Start-ups. 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. 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.

Wachstumsstrategie. Seit 2016 positioniert sich Kapsch BusinessCom als Digitalisierungspartner mit dem Ziel, auch in diesem Bereich eine starke Marktposition einzunehmen. Die Stärke von Kapsch BusinessCom liegt vor allem in der Breite der End-to-End-Lösungen für Kunden aller Größenordnungen.

Darüber hinaus bietet das Unternehmen Branchenlösungen für Kunden aus unterschiedlichen Bereichen wie Industrie, Finanzen, Gesundheit oder dem öffentlichen Sektor. Dadurch konnten im Geschäftsjahr 2018/19 zahlreiche Pilotprojekte und Proof of Concepts im Bereich der Digitalisierung mit unterschiedlichen namhaften Unternehmen durchgeführt werden.

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

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

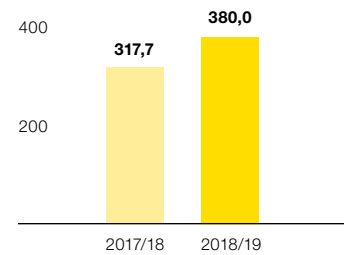
Mit fünf Niederlassungen in Österreich und Tochtergesellschaften in Tschechien, Rumänien, Deutschland und der Schweiz ist Kapsch BusinessCom regional perfekt aufgestellt und begleitet zahlreiche Kunden auch bei ihren Expansionsschritten.

Ausblick. Kapsch BusinessCom setzt auch weiterhin den Fokus auf Digitalisierung in ausgewählten Branchen wie Manufacturing Industries, Retail, Health-Care, Public, Utility und Finance. Diese Ausrichtung verfolgt das Ziel, die Geschäftsprozesse der Kunden mit ICT-Lösungen stärker mitzugestalten und weiterzuentwickeln, auch jeweils zusammen 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 sowie die steigende Nachfrage nach sicheren und skalierbaren Lösungen, auch aus der Cloud, werden auch in Zukunft große Outsourcing-Projekte von Kunden nachgefragt. Für Kapsch sichern genau diese Projekte langfristige Serviceumsätze.

Mit dem Strategieprogramm 2022, das Kapsch BusinessCom 2017 gestartet hat, wird der Digitalisierungs- und Wachstumskurs weiter fortgesetzt.

**Umsatz
Kapsch BusinessCom**
(in EUR Mio.)



Seite 78: Detaillierte Informationen zum Geschäftsverlauf dieses Segments finden Sie im Lagebericht.

Einblicke.

Bestens informiert am Matterhorn.



Der Matterhorn-Express in Zermatt, die höchstgelegene Luftseilbahn Europas, wurde von Kapsch mit einem smarten Informationssystem ausgestattet.



Kernfunktion der Lösung ist eine GPS-Einheit zur genauen Standortbestimmung, die Stromversorgung erfolgt über ein Solarpanel mit Akku.



Der lokale Speicher bietet Platz für Informationstexte, Musik und Werbeeinschaltungen. Durchsagen können variabel eingesprochen werden.



Die automatische Aufzeichnung der Betriebszeiten erleichtert den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Auswertung der Wartungsintervalle.

Vorstand und Aufsichtsrat.

Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat.

Die Kapsch Group legt großen Wert auf klare Verantwortungsbereiche und gute Corporate Governance. Im Sinne der Transparenz werden nachstehend die Vorstandsmitglieder und Aufsichtsratsmitglieder der Kapsch Aktiengesellschaft sowie die Vorstände aller Schlüsselgesellschaften der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH und die Geschäftsführer der Kapsch PublicTransportCom GmbH vorgestellt.

Aufgrund ihrer Börsennotiz veröffentlicht Kapsch TrafficCom einen ausführlichen Corporate-Governance-Bericht.

Vorstand der Kapsch Aktiengesellschaft.

Mag. Georg Kapsch ist seit Juli 1989 Mitglied des Vorstands der Kapsch Aktiengesellschaft, zu deren CEO er im Oktober 2001 bestellt wurde. Er ist seit Oktober 2000 auch CEO der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH und seit Dezember 2002 CEO der Kapsch TrafficCom AG. Georg Kapsch studierte an der Wirtschaftsuniversität Wien Betriebswirtschaftslehre und graduierte 1981.

Zudem übt Georg Kapsch weitere Funktionen als Geschäftsführer der DATAX HandelsgmbH, als Vorsitzender des Aufsichtsrats der Kapsch CarrierCom AG, als stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats der Kapsch BusinessCom AG, als Mitglied des Aufsichtsrats der Teufelberger Holding AG sowie als Mitglied des Vorstands der Wunderer, Mitterbauer und Tabor Privatstiftungen aus.

Georg Kapsch ist seit Juni 2012 Präsident der Vereinigung der Österreichischen Industrie.

Dr. Kari Kapsch ist seit März 2001 Vorstandsmitglied der Kapsch Aktiengesellschaft und seit 2002 auch ihr COO. Darüber hinaus ist er seit Juni 2002 Mitglied und seit Juni 2005 stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats der Kapsch TrafficCom AG. Seit Dezember 2005 ist Kari Kapsch COO der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH. Seit April 2010 hat er die Funktion des CEO der Kapsch CarrierCom AG inne und seit Dezember 2016 die Geschäftsführung der Kapsch PublicTransportCom GmbH. Kari Kapsch promovierte 1992 an der Universität Wien in Physik.

Zudem übt Kari Kapsch weitere Funktionen in direkten und indirekten Beteiligungen der Kapsch CarrierCom AG, der Kapsch BusinessCom AG sowie der Kapsch Aktiengesellschaft aus. Er ist Mitglied der Geschäftsführung der Kapsch ConnexPlus GmbH und der Kapsch Immobilien GmbH.

Ferner übt Kari Kapsch zahlreiche Funktionen außerhalb der Kapsch Group aus und ist in mehreren branchenbezogenen Vereinigungen aktiv. Er ist Vorstandsmitglied der Industriellenvereinigung Wien, Vizepräsident der Wirtschaftskammer Wien, Obmann-Stellvertreter des Fachverbandsausschusses der Elektro- und Elektronikindustrie der Wirtschaftskammer Österreich, Mitglied der Spartenkonferenz der WKÖ/Sparte Industrie, Mitglied der Spartenkonferenz der WKW/Sparte Industrie, Mitglied des Präsidiums der Fachhochschule Technikum Wien, Mitglied der Fachvertretung Maschinen- und Metallwarenindustrie der WKÖ, Mitglied der Fachvertretung Maschinen-, Metallwaren- und Gießereindustrie der WKW, Präsident des Österreichischen Verbands für Elektrotechnik (OVE), Mitglied des Vorstands des Verbands der Bahnindustrie, Vizepräsident der Österreichisch-Polnischen Gesellschaft, Mitglied des Vorstands der Österreichisch-Arabischen Handelskammer (AACC), Mitglied der Französisch-Österreichischen Handelskammer sowie Mitglied der Geschäftsführung der Austria Telecommunication International GmbH, der Gezoge Beteiligungsverwaltungs GmbH, der KEGK Holdinggesellschaft m.b.H., der ADONARD Beteiligungs GmbH und der UKAL Handels- und Vermietungs GmbH.

Dr. Franz Semmernegg ist seit Oktober 2001 als CFO der Kapsch Aktiengesellschaft und seit April 2005 als CFO der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH tätig. Seit März 2003 ist er zudem CFO und seit April 2010 CEO der Kapsch BusinessCom AG sowie seit Juni 2002 Mitglied und seit Juni 2005 Vorsitzender des Aufsichtsrats der Kapsch TrafficCom AG. Franz Semmernegg promovierte 1997 an der Karl-Franzens-Universität Graz in Betriebswirtschaftslehre.

Zudem übt Franz Semmernegg weitere Funktionen in direkten und indirekten Beteiligungen der Kapsch BusinessCom AG sowie der Kapsch Aktiengesellschaft aus. Er ist Mitglied der Geschäftsführung der Kapsch Liegenschaft Management GmbH, der Kapsch Cashpooling and Hedging GmbH und der Kapsch IT Services for finance and industries GmbH sowie Mitglied des Beirats einiger Tochtergesellschaften.



V.l.n.r.:
Franz Semmernegg, Chief Financial Officer
Georg Kapsch, Chief Executive Officer
Kari Kapsch, Chief Operating Officer

Ferner übt Franz Semmernegg Funktionen außerhalb der Kapsch Group in der enso GmbH, der Speech Processing Solutions GmbH und der INVEST AG aus.

Franz Semmernegg war von 1999 bis September 2001 Mitglied des Vorstands der Schrack BusinessCom AG. 1998 zeichnete er für den erfolgreichen Management-Buy-out der Schrack BusinessCom AG von der Ericsson Austria AG verantwortlich. Zuvor hatte er Managementfunktionen bei der Ericsson Austria AG (1998) und der Schrack Seconet AG (1997) inne.

Aufsichtsrat der Kapsch Aktiengesellschaft.

KR Veit Schmid-Schmidfelden ist seit September 2007 Vorsitzender des Aufsichtsrats der Kapsch Aktiengesellschaft, der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH und der DATAX HandelsgmbH. Er ist geschäftsführender Gesellschafter der Schmid-Schmidfelden Beteiligungsgesellschaft mbH, zudem übt er folgende weitere Funktionen aus: Obmann der Fachgruppe der Maschinen- und Metallwarenindustrie NÖ, Obmann-Stellvertreter der Sparte Industrie der WKÖ und der WKNÖ, Mitglied des Bundesvorstands der Vereinigung der Österreichischen Industrie, Mitglied des Vorstands der Industriellenvereinigung Niederösterreich und Vorstandsmitglied der NÖ Gebietskrankenkasse sowie Aufsichtsratsmitglied der Austrian Airlines AG.

Dr. Christian Gassauer-Fleissner hat seit Oktober 2000 die Funktionen des stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrats der Kapsch Aktiengesellschaft, der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH und der DATAX HandelsgmbH inne. Er ist Partner der Gassauer-Fleissner Rechtsanwälte GmbH. Zu seinen Beratungsschwerpunkten gehört die umfassende Betreuung von Unternehmen sowie von Unternehmern und deren Privatstiftungen, inklusive Gesellschaftsrecht und M&A, Immaterialgüterrecht (Patent- und Markenrecht), Recht gegen den unlauteren Wettbewerb und allgemeines Unternehmens- und Vertragsrecht. Er ist als Schiedsrichter und als Parteienvertreter in nationalen und internationalen Schiedsverfahren tätig.

Ing. Karl-Heinz Strauss, MBA, FRICS, ist seit September 2007 Aufsichtsratsmitglied der Kapsch Aktiengesellschaft, der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH und der DATAX HandelsgmbH. Er absolvierte die HTL für Tiefbau. Anschließend studierte er an der Harvard University und der Business School in St. Gallen und absolvierte ein MBA-Programm an der IMADec University. Bis zum Jahr 2000 war er in verschiedenen Funktionen bei der Raiffeisen Zentralbank tätig – unter anderem in den Bereichen Bau und Immobilien. Im Anschluss daran machte er sich mit dem Unternehmen Strauss & Partner als Immobilienentwickler selbstständig. Seit September 2010 ist er Vorstandsvorsitzender und Miteigentümer der PORR AG.

Mag. Elisabeth Kapsch ist seit September 2013 Aufsichtsratsmitglied der Kapsch Aktiengesellschaft, der Kapsch CarrierCom AG, der DATAX HandelsgmbH und der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH. Nach einem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Wirtschaftsuniversität Wien und mehreren leitenden Funktionen in der Kapsch Aktiengesellschaft ist sie seit 1998 Geschäftsführerin der Kapsch Immobilien GmbH. Als solche ist sie maßgeblich verantwortlich für die Schaffung des EURO PLAZA, Wiens modernstem Office Park. Bis heute ist das EURO PLAZA mit einer Nutzfläche von weit mehr als 200.000m² eines der größten und erfolgreichsten Projekte seiner Art. Vor allem durch die vielfältige Infrastruktur, das maßgeschneiderte Serviceangebot und nicht zuletzt die optimale Lage wurde damit für eine Vielzahl von zufriedenen Mietern ein Umfeld für Business auf höchstem Niveau geschaffen.

Vorstand der Kapsch TrafficCom AG.

Mag. Georg Kapsch ist seit Dezember 2002 CEO der Kapsch TrafficCom AG. Er übt zudem weitere gruppeninterne und externe Funktionen aus (siehe Seite 50).

Dipl.-Betriebsw. André F. Laux ist seit April 2010 Mitglied des Vorstandes und seit November 2014 COO der Kapsch TrafficCom AG sowie in weiteren Funktionen in deren direkten und indirekten Beteiligungen tätig. Nach seinem betriebswirtschaftlichen Studium in Deutschland und England begann er seine berufliche Laufbahn in verschiedenen Vertriebs- und Managementfunktionen (1988–1997) im In- und Ausland. 1997 wurde er Geschäftsführer des deutschen Chipkarten-Produzenten ODS Landis & Gyr in München. 2000 wechselte André Laux innerhalb der Unternehmensgruppe als Vorstandsvorsitzender zur SKIDATA AG in Salzburg. 2004 übernahm er die Position des Vorstandsvorsitzenden der Winter AG in München.

Dr. Alexander Lewald war von November 2015 bis April 2019 Mitglied des Vorstandes und CTO der Kapsch TrafficCom AG.

Alfredo Escribá Gallego, MSc, MBA, ist seit 1. Mai 2019 Vorstandsmitglied und CTO der Kapsch TrafficCom AG. Er kam im April 2016 im Zuge der Akquisition des Transportation-Geschäfts von Schneider Electric zum Unternehmen. Nach Abschluss seiner Studien und ersten beruflichen Erfahrungen begann Herr Escribá im Jahr 1995 bei Sainco Tráfico in Spanien, in weiterer Folge

wurde er Projektmanager in Argentinien und später Regionalmanager für den Südkegel Lateinamerikas und Brasilien. Im Jahr 2002 wechselte er zu Telvent Transportation und kehrte nach Spanien zurück. Dort – und später in den USA – bekleidete er verschiedene Führungsfunktionen. Bei Kapsch TrafficCom war Herr Escribá bis zu seiner Bestellung zum CTO als Executive Vice President für das Solution Center „Urban Traffic & Mobility Management“ zuständig.

Geschäftsführung der Kapsch PublicTransportCom GmbH.

Dr. Kari Kapsch hat seit Dezember 2016 die Geschäftsführung der Kapsch PublicTransportCom GmbH inne. Er übt zudem weitere Funktionen innerhalb und außerhalb von Unternehmen der Kapsch Group aus (siehe Seite 50).

Mag. (FH) Bernd Eder hat seit Dezember 2016 die Geschäftsführung der Kapsch PublicTransportCom GmbH inne. Er ist Managing Director Finance, M&A und Integrated Management Systems. 2002 startete er seine Karriere im Controlling der Kapsch Group und war seitdem in unterschiedlichen leitenden Positionen in den Teilgesellschaften der Gruppe tätig. Zuletzt verantwortete Bernd Eder sämtliche Finanzagenden sowie die M&A-Strategie von Kapsch CarrierCom. So leitete er beispielsweise die Akquisition und Integration der GSM- und GSM-R-Assets von Nortel im Jahr 2010.

Bernd Eder absolvierte sein Studium an der Fachhochschule für Finanz-, Rechnungs- und Steuerwesen sowie an der Wirtschaftsuniversität Wien und graduierte im Jahr 2002. Er ist zudem Lektor an der Fachhochschule Kärnten und unterrichtet zu den Schwerpunktthemen Controlling sowie Mergers and Acquisitions.

Mag. Reinhold Pfeifer ist seit Oktober 2017 Mitglied der Geschäftsführung der Kapsch PublicTransportCom GmbH. Er hat in der Vergangenheit verschiedene Mandate innerhalb der Kapsch Group wahrgenommen und ist seit 2004 Geschäftsführer der Management Factory Corporate Advisory GmbH, die sich auf das Outsourcing von Management-Dienstleistungen spezialisiert hat. Reinhold Pfeifer hat an der Karl-Franzens-Universität Graz Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Treuhandwesen und Finanzrecht studiert. Er startete seine berufliche Karriere bei PricewaterhouseCoopers und war danach unter anderem Leiter des Rechnungswesens und Reportings bei der Ericsson Austria AG.

Vorstand der Kapsch CarrierCom AG.

Dr. Kari Kapsch ist seit April 2010 CEO der Kapsch CarrierCom AG. Er übt zudem weitere gruppeninterne und externe Funktionen aus (siehe Seite 50).

Ing. Mag. Thomas Schöpf war seit 2002 Mitglied des Vorstands und bis November 2018 COO der Kapsch CarrierCom AG..

Mag. Dietmar Wiesinger, MBA, ist seit 1. April 2019 Mitglied des Vorstands und COO der Kapsch CarrierCom AG. Er begann seine berufliche Laufbahn in der IT- und Telekommunikationsbranche bei T-Systems, wo er nach verschiedenen Positionen im Jahr 2010 in das Managementteam berufen wurde. Von 2013 bis 2016 war Dietmar Wiesinger Corporate Accounts Lead und Mitglied des Managementteams bei Microsoft Österreich. Bevor er im Januar 2019 seine Karriere als Head of Global Sales bei Kapsch begann, hatte er bei Playtech BGT Sports die Positionen des CCO und COO inne. Dietmar Wiesinger hat einen Abschluss in Wirtschaftsinformatik der Johannes Kepler Universität Linz sowie MBA-Abschlüsse der Wirtschaftsuniversität Wien und der University of Minnesota – Carlson School of Management. Während seiner Ausbildung absolvierte er zahlreiche Auslandssemester, unter anderem in St. Petersburg (Russland), Bangalore (Indien) und Shanghai (China).

Vorstand der Kapsch BusinessCom AG.

Dr. Franz Semmernegg ist seit April 2010 CEO und bereits seit März 2003 CFO der Kapsch BusinessCom AG. Er übt zudem weitere gruppeninterne und externe Funktionen aus (siehe Seite 50).

Mag. Jochen Borenich, MBA, startete am 1. September 2010 als Mitglied des Vorstands bei der Kapsch BusinessCom AG. In dieser Funktion übernahm er die Verantwortung für die Bereiche Vertrieb, Marketing und Internationales. Sein Studium der Handelswissenschaften absolvierte er an der Wirtschaftsuniversität Wien, seinen MBA erwarb er an der University of Minnesota und ergänzte diesen durch Lehrgänge an renommierten Business Schools (INSEAD, Harvard, Stanford, MIT). Vor seinem Einstieg bei Kapsch war er mehrere Jahre bei T-Systems tätig.

Kapsch Group weltweit.



Konzernlagebericht.

KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH zum Konzernabschluss per 31. März 2019.

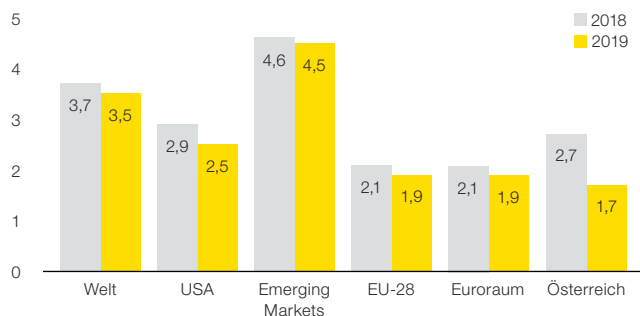
1 Wirtschaftliches Umfeld.

1.1 Marktanalyse.

Weltwirtschaft.

Die Weltwirtschaft expandierte 2018 erneut kräftig, trotz erster Anzeichen einer konjunkturellen Abkühlung. Konkret lag das Wachstum der globalen Wirtschaftsleistung bei 3,7 % und somit nur leicht unter dem Vorjahresniveau von 3,8 %. Weniger starke Impulse als erwartet gingen im Berichtsjahr vom Welthandel aus, was in erster Linie auf den offenen Handelskonflikt zwischen den USA und China zurückzuführen ist. Hatte sich das globale Handelsvolumen 2017 noch um robuste 4,7 % ausgeweitet, so schwächte sich der Zuwachs 2018 auf 3,9 % ab. Insgesamt war in den vergangenen Monaten eine deutliche Zunahme der geopolitischen Risiken zu beobachten, was sich in den Aussichten für das Jahr 2019 entsprechend widerspiegelt. Der Internationale Währungsfonds senkte seine Prognose für das globale Wirtschaftswachstum auf 3,5 % ab, während die Welt-handelsorganisation ein Plus von 3,7 % beim internationalen Handelsvolumen erwartet.

BIP-Wachstum 2018/19.
(in %)



USA.

In den USA festigte sich das BIP-Wachstum 2018 trotz des protektionistischen außenwirtschaftlichen Kurses und erreichte beinahe die 3-Prozent-Marke. Ausschlaggebend dafür waren vor allem neue Steueranreize für Unternehmen, die sich positiv auf die Investitionsbereitschaft auswirkten. Aber auch der Konsum entwickelte sich – nicht zuletzt dank der guten Arbeitsmarktlage – anhaltend robust. Ein dämpfender Effekt dürfte indes von der Haushaltssperre („Shutdown“) ausgehen, die zu Jahresbeginn 2019 zahlreiche Behörden und Teile der Bundesverwaltung lahmlegte. Vor diesem Hintergrund gehen die Konjunkturforscher für 2019 von einer leichten Wachstumsabschwächung auf 2,5 % aus.

Emerging Markets and Developing Economies.

Die Wirtschaftsleistung in den Schwellen- und Entwicklungsländern stieg 2018 insgesamt um 4,6 %. Auf regionaler Ebene präsentierte sich der aufstrebende asiatische Wirtschaftsraum einmal mehr als globaler Wachstumstreiber. So setzte sich in den ASEAN-5-Staaten (Indonesien, Malaysia, Thailand, Vietnam und die Philippinen) der stabile Expansionskurs der Vorjahre fort, während sich in Indien die Wachstumsdynamik mit einem Plus von 7,3 % sogar deutlich steigerte. Auch in China lag der BIP-Anstieg mit 6,6 % erneut klar über dem globalen Durchschnitt. Gleichzeitig stellt dies für die inzwischen zweitgrößte Volkswirtschaft der Welt jedoch den niedrigsten Zuwachs seit Jahren dar. Zurückzuführen ist dies nicht nur auf ein schwächeres Exportergebnis infolge des Handelsstreits, sondern auf ein weniger expansives Konsumverhalten. Für 2019 rechnen die Experten mit einer weiteren Abkühlung und prognostizieren für China ein Wachstum von knapp über 6 %.

Der Konjunkturverlauf in der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS) war erneut von der schleppenden Erholung in Russland geprägt. Die größte regionale Volkswirtschaft verzeichnete im Berichtsjahr ein Wachstum von lediglich 1,7%. Einer der Hauptgründe dafür lag in den turbulenten Entwicklungen auf dem globalen Erdölmarkt: Nach einem stetigen Anstieg der Ölpreise kam es ab Oktober 2018 zu einem Preissturz in Richtung der 50-Dollar-Marke. Angesichts dessen einigte sich Russland mit dem Ölkartell OPEC und anderen verbündeten Produzenten darauf, das Abkommen zur Drosselung der Förderung bis Mitte 2019 zu verlängern. Von der dadurch erhofften Trendwende bei der Ölpreisentwicklung würden auch die erdölexportierenden MENAP-Staaten (Mittlerer Osten und Nordafrika, Afghanistan und Pakistan) profitieren. 2018 lag das aggregierte BIP-Wachstum in dieser Region bei verhaltenen 2,4%, was auch der mangelnden Diversifizierung geschuldet ist.

Die gesamtwirtschaftliche Performance Lateinamerikas blieb 2018 deutlich hinter den Erwartungen zurück. Neben der fehlenden Dynamik am größten Regionalmarkt Brasilien (+1,3%) sorgte Argentinien einmal mehr für Aufsehen: Infolge einer starken Währungsabwertung schlitterte das Land abermals in eine Rezession und war auf einen IWF-Kredit angewiesen, um das Vertrauen internationaler Investoren wiederherzustellen. Als positives Signal war indes die für Mexiko wichtige Unterzeichnung des NAFTA-Nachfolgeabkommens USMCA zu werten. Für das Jahr 2019 sind die regionalen Aussichten dank der fortschreitenden Erholung der Rohstoffmärkte insgesamt günstiger. Letzteres gilt auch für die Länder in Subsahara-Afrika, deren Wachstum von 2,9% im Berichtsjahr auf 3,5% ansteigen dürfte.

Europa.

In Europa setzte sich der Wachstumskurs der letzten Jahre fort, wenn auch in etwas abgeschwächter Form: Die Wirtschaftsleistung der EU-28 expandierte 2018 insgesamt um 1,9%. Ausschlaggebend für den weniger dynamischen Konjunkturverlauf waren in erster Linie die gestiegenen Herausforderungen in den größten europäischen Volkswirtschaften, darunter die Krise der deutschen Automobilindustrie infolge des Abgasskandals, die anhaltenden Proteste der Gelbwestenbewegung in Frankreich und das drohende Defizitverfahren im Budgetstreit Italiens mit der Europäischen Kommission. Dem gegenüber stand ein positives Signal aus dem lange Zeit krisengeplagten Griechenland, das im August 2018 sein dreijähriges Stabilitätshilfsprogramm erfolgreich abschloss. Darüber hinaus zählte der Rückgang der Arbeitslosenrate in den EU-28 auf unter 7% zu den erfreulichen Meldungen des Berichtsjahres.

Die Wirtschaftsleistung im Euroraum expandierte 2018 um 1,9% und somit genauso stark wie in der Europäischen Union insgesamt. Für wachsende Verunsicherung in der zweiten Jahreshälfte sorgten die schwierigen Verhandlungen über den von Großbritannien angestrebten EU-Austritt, was sich auch auf den Aktienmärkten entsprechend widerspiegelte. Für 2019 stellt die Ungewissheit rund um den Brexit weiterhin das größte Konjunkturrisiko dar. Die Inflation im Euroraum nähert sich indessen schrittweise dem angestrebten 2-Prozent-Zielwert der Europäischen Zentralbank an und belief sich im Berichtsjahr auf 1,7%. Vor diesem Hintergrund zeichnet sich auch eine geldpolitische Trendwende in Europa ab: Die EZB hält zwar weiterhin an ihrer Niedrigzinspolitik fest, beendete jedoch per Jahresende 2018 offiziell ihr monatliches Ankaufprogramm für Staatsanleihen der Euro-Länder.

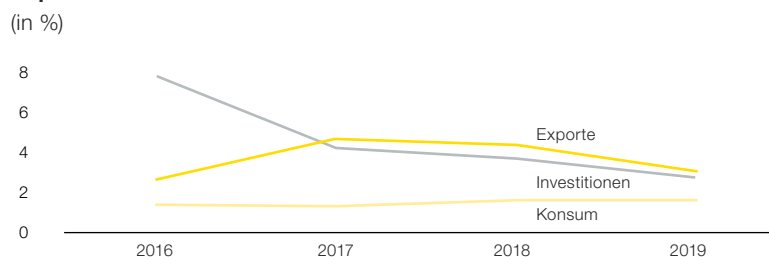
Die Konjunktur in der Region Mittel- und Südosteuropa präsentierte sich 2018 vergleichsweise robust. Zurückzuführen ist dies in erster Linie auf die Investitionsdynamik, die wiederum durch eine hohe Kapazitätsauslastung, niedrige Zinsen und den Zufluss von EU-Finanzmitteln begünstigt wurde. Im Ländervergleich stachen Polen (+5,1%), Ungarn (+4,9%), Slowenien (+4,5%) und Serbien (+4,4%) mit einer günstigen Wirtschaftsentwicklung im Berichtsjahr hervor. Weniger positiv fiel die Bilanz für die seit Jahren krisengeplagte Ukraine und die von einem Währungsverfall betroffene Türkei aus.

Österreich.

Das Wirtschaftswachstum in Österreich lag 2018 erneut deutlich über dem EU-Durchschnitt. Im Vergleich zum Vorjahr expandierte das heimische Bruttoinlandsprodukt um 2,7%. Getragen wurde dieser Aufschwung primär von der regen Industrieproduktion, die wiederum von kräftigen Impulsen aus dem Ausland profitierte. Trotz schwierigem Handelsumfeld lag das reale Exportwachstum 2018 bei 4,4%, was der schwungvollen Nachfrage aus Mittelosteuropa, den USA und Asien zu verdanken ist. Für das Jahr 2019 rechnen die Wirtschaftsforscher mit einer leichten Wachstumsverlangsamung, konkret mit einem BIP-Anstieg um 1,7%.

Die sich abzeichnende konjunkturelle Abkühlung schlug sich bereits 2018 in der Kapazitäts- und Investitionsplanung der Unternehmen nieder. Zwar legten die Ausrüstungsinvestitionen dank der nach wie vor günstigen Finanzierungskonditionen am Markt neuerlich zu, doch gemessen an den Vorjahren fiel das Plus mit 3,7 % etwas schwächer aus. Ein stetiger Aufwärtstrend ist hingegen beim Konsum der Privathaushalte zu beobachten. Die getätigten Ausgaben erhöhten sich im Berichtsjahr um 1,6 %, nicht zuletzt aufgrund der soliden Einkommensentwicklung und der dank neuem Familienbonus gedämpften Abgabenbelastung. Auf relativ konstantem Niveau verläuft die Entwicklung der Verbraucherpreise in Österreich: 2018 lag die durchschnittliche heimische Teuerungsrate bei 2,0 %, für das Folgejahr wird ein Inflationsniveau von 1,7 % erwartet. Darüber hinaus wird für 2019 ein weiterer Rückgang der Arbeitslosigkeit und ein leichter Überschuss des Staatshaushalts prognostiziert.

Export- und Investitionswachstum in Österreich 2016-19.



1.2 Branchenanalyse.

Markt für Intelligent Transportation Systems (ITS, segment Traffic).

Kapsch adressiert im Segment Traffic den Markt für intelligente Verkehrssysteme (Intelligent Transportation Systems, ITS). Das sind Systeme, in denen Informations- und Kommunikationstechnologien zur Anwendung kommen, die den Verkehr einschließlich Infrastruktur, Fahrzeug, Benutzer und Industrie unterstützen und optimieren.

Kundensegmente.

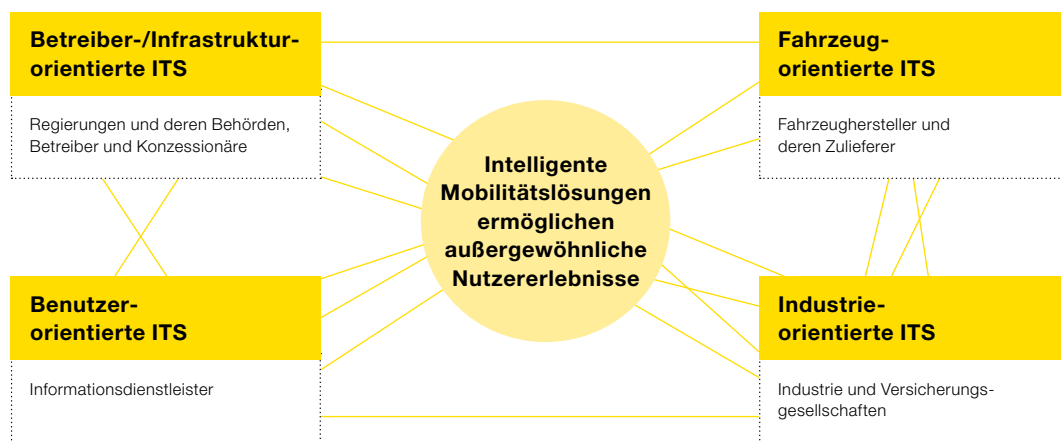
Kapsch TrafficCom hat ein eigenes Verständnis und eine eigene Sicht des ITS-Marktes entwickelt, um ihre Marktpositionierung und deren Weiterentwicklung zu definieren. Dabei wurde der ITS-Markt in vier Kundensegmente untergliedert und die jeweils wesentlichen Adressaten identifiziert:

Betreiber-/Infrastrukturorientierte ITS umfassen neben elektronischer Mauterhebung 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) beziehungsweise zwischen Fahrzeugen und Infrastruktur (Vehicle-to-Infrastructure, V2I), im Englischen kollektiv V2X abgekürzt, die aus Sicht von Kapsch TrafficCom auf der 5,9-GHz-Technologie basieren werden. 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 benutzerorientierte 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 zu den Strategien, um dahin zu gelangen.

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-Emitter 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.

Technologien und Konzepte. Die Verkehrsindustrie durchlebt einen radikalen Wandel 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 Mission-Critical Networks (Segment Carrier).

Das Segment Carrier adressiert die Märkte für Bahngesellschaften und Betreiber von Mission-Critical Networks. Der Teilbereich öffentlicher Netzbetreiber in Österreich und den angrenzenden Ländern in Zentral- und Osteuropa, wurde durch Übertragungen im Konzern sowie Verkäufe an S&T aufgelöst.

Im Bahnumfeld erzeugen die dem generellen Wachstumstrend für Public Transport angepassten Investitionen auch weiterhin Bedarf durch aktuelle Technologie, wie zum Beispiel ERTMS (European Rail Traffic Management System), leistungsfähige Infrastruktur zur Verfügung zu stellen. Die Aussichten der Lieferanten in diesem Bereich sind für die nächsten Jahre als positiv einzustufen weil in diesem Zusammenhang sowohl kapazitätserweiternde Inbetriebnahme-Projekte als auch Beauftragungen für Services erwartet werden können. Förderprogramme der Europäischen Union mit Fokus auf ERTMS, welches GSM-R als EU-weiten Standard definiert, wurden für die Periode 2016 bis 2020 bestätigt und es wird im Moment sehr aktiv an diesen Programmen gearbeitet. Die Möglichkeit diese Technologie, die mittlerweile völlig unabhängig von der in öffentlichen Netzen immer weniger verwendeten GSM-Lösung ist, so lange zu unterstützen und weiter zu entwickeln wie es der Markt erfordert, ist eine zusätzliche Absicherung des Geschäftspotentials in diesem Markt. Es zeichnet sich weiterhin ab, dass dieser Wandel entlang langer Technologiezyklen verlaufen wird. So werden GSM-R Netze bis 2035 und darüber hinaus in Betrieb sein.

GSM-R kommt mittlerweile auch über die Grenzen Europas hinaus zur Anwendung, wo neue GSM-R-Netze bereits in Betrieb sind beziehungsweise sich in der Installationsphase befinden. In einigen Märkten ist eine kurzfristige Verlangsamung der Investitionstätigkeit bedingt durch globale wirtschaftliche Einflüsse zu beobachten, diese wird aber mittelfristig nichts an der Attraktivität dieser Märkte ändern.

Mit der europäischen Bahntechnologie-Initiative Shift2Rail wurde eine Plattform geschaffen, die gesamtheitlich die Forschung zur Steigerung der Attraktivität des Bahnverkehrs fördert. KCC hat als Associated Member die für das Unternehmen wichtigen Themen „Adaptable communications for all railways“, „Zero on-site testing“ sowie „Cyber Security“ besetzt, damit eine gute Position für die Weiterentwicklung in diesem Geschäftsfeld eingenommen und nutzt diese Position auch bereits in der laufenden Arbeit im Rahmen dieser Initiative.

Außerhalb des etablierten, hoch standardisierten Telekommunikationsumfelds kommen in Bahnen und Unternehmen, die eigene Mission-Critical Networks betreiben, weiterhin Lösungen basierend auf den Technologien TETRA und Digital Mobile Radio (DMR) zum Einsatz. TETRA ist die am meisten verbreitete Technologie für Kommunikationsnetze für Public Transport,

wobei Digital Mobile Radio (DMR) aufgrund der Möglichkeit zu Low-Cost-Deployments zunehmend an Wettbewerbsfähigkeit gewinnt. Digitalisierung und Security werden auch in diesem Kundensegment immer relevanter.

Markt für Informations- und Kommunikationstechnologien (Segment Enterprise).

Mit einem Anteil von rund 8,6% erwirtschaftet der ICT-Markt nicht nur einen beträchtlichen Teil der Wertschöpfung in Österreich, ICT treiben darüber hinaus massiv die Wertschöpfung in anderen Bereichen voran. So ist den ICT-Unternehmen in Österreich It. Fachverband der Elektro- und Elektronikindustrie durch indirekte Effekte ein Produktionswert von bis zu EUR 36,6 Mrd. pro Jahr zuzurechnen und die Sicherung von bis zu 289.000 Arbeitsplätzen.

Es ist daher wenig verwunderlich, dass laut einer repräsentativen Studie des Marktanalysten Pierre Audoin Consultants (PAC) „Digitalisierung“ das bedeutendste Thema im Verantwortungsbereich der IT-Verantwortlichen ist und auch für die nächste Zeit bleiben wird. Der Einfluss der Digitalisierung auf bestehende IT-Trendthemen wie unter anderem Industrie 4.0 und IoT, dem Internet of Things, die sich mit der Digitalisierung des gesamten Wertschöpfungsprozesses innerhalb der Fertigungsindustrie befasst, sowie IoT im Kontext Smart Products und Smart Services ist signifikant. Die meisten Unternehmen haben deswegen Projekte gestartet und viele ihre Digitalisierungsbudgets stark erhöht. Das Ziel ist letzten Endes, das Angebot mit den dazugehörigen Prozessen durch neue Technologien zu optimieren und neue Geschäftsmodelle zu generieren.

Weitere essentielle Themen sind laut PAC darüber hinaus Artificial Intelligence und Robotic Process Automation (RPA), die helfen sollen personelle Engpässe mittels Automatisierung vieler horizontaler und vertikaler Prozesse zu überbrücken. All diese Themen deckt Kapsch im Segment Enterprise ab.

Der ICT-Markt befindet sich weiterhin im Wandel. Dadurch kommt es zu überdurchschnittlich hohen Investitionen, welche durch moderne Finanzierungs- und IT-Betriebsmodelle auf die Nutzungsdauer langfristig verteilt werden müssen. Kapsch ist in diesem Segment ideal für die Herausforderungen der Zukunft gerüstet, um ihren Kunden das beste Service und maßgeschneiderte Lösungen bieten zu können.

Markt für Public-Transport-Lösungen.

Public Transport hat eine hohe Bedeutung in der Gesellschaft, mehrere Megatrends basieren auf einer stark wachsenden Rolle des öffentlichen Verkehrs. In Europa (EU-28) finden schätzungsweise 60 Milliarden Fahrten mit öffentlichen Verkehrsmitteln pro Jahr statt. Diese umfassen zum Beispiel lokale und regionale Busse, Regionalbahnen, U-Bahnen und Straßenbahnen. Mehr als 700.000 Busse sind für rund 10% der jährlich zurückgelegten Passagier-Kilometer in Europa verantwortlich. Der wirtschaftliche Wert der Public Transport Services in Europa wird auf EUR 130 bis 150 Mrd. pro Jahr geschätzt, mehr als 1% des BIPs.

Marktstudien gehen davon aus, dass sich der Public-Transport-Sektor in einer Wachstumsphase befindet, die mehrere Jahre andauern wird. Einzelne Märkte können dabei dennoch, insbesondere aufgrund der politischen Lage und lokaler Entwicklungen, von zeitweisen Rückgängen betroffen sein. Das gesamte weltweite Marktvolumen soll in den nächsten Jahren weiterhin im zweistelligen Prozentbereich wachsen. Wesentliche Treiber dieses Wachstums sind Urbanisierung, ein sich änderndes Kundenverhalten zugunsten öffentlicher Verkehrsmittel, ein steigender Bedarf nach Public-Transport-Lösungen in Schwellenländern und der Wunsch nach Nachhaltigkeit.

Der Markt für rechnergestützte Betriebsleitsysteme (Intermodal Transport Control Systems, ITCS) gilt nach wie vor als heterogen, mit einigen großen und international ausgerichteten Teilnehmern und vielen kleineren Unternehmen mit regionalem Fokus. Im Bereich elektronisches Fahrgeldmanagement (Automatic Fare Collection, AFC) verlangt der Markt immer stärker nach „smarten“ Lösungen wie kontaktlosen Karten und Mobile Ticketing mittels Smartphone. Eine vollständige Abkehr von Papiertickets und Magnetstreifen ist aber in absehbarer Zeit nur in bestimmten Regionen realistisch. Nicht zuletzt sind regional definierte Standards in einigen Ländern, vor allem in Europa, eine Einstiegshürde für neue Lieferanten, wodurch der Markt für etablierte Lieferanten zusätzlich attraktiv wird.

2 Entwicklung des Kapsch Konzerns.

2.1 Überblick Konzernentwicklung.

Die Kapsch Group hat im abgelaufenen Wirtschaftsjahr 2018/19 ein im Vergleich zu den beiden Vorjahren erfolgreiches Jahr abgeschlossen. Dabei wurde einmal mehr bewiesen, dass es selbst in den sehr technologiegetriebenen Märkten, in denen

Rekordumsatz des Vorjahres nochmals auf über EUR 1,2 Mrd. gesteigert.

der Konzern agiert, möglich ist, Innovation und Tradition miteinander zu verbinden. Erfreulicherweise konnte im letzten Wirtschaftsjahr nicht nur der Umsatz abermals auf die neue Rekordmarke in Höhe von EUR 1.211,9 Mio. gesteigert werden, sondern auch das EBIT konnte mit einem Wert von EUR 50,9 Mio. mehr als verdoppelt werden. Dieser Erfolg ist vor allem den beiden großen Segmenten „Traffic“ und „Enterprise“ zu verdanken, die ihren Wachstumspfad umsatz- und ergebnisseitig erfolgreich fortsetzen und bedeutende Großprojekte gewinnen konnten und den Konzern positiv in die Zukunft sehen lassen. Auch die unverändert hohen Investitionen in den Bereich Forschung und Entwicklung mit einem neuen Rekordniveau von EUR 143,6 Mio. beweisen, dass die künftige Entwicklung des Konzerns und die Nachhaltigkeit die wesentliche Orientierung für die Entscheidung des Managements darstellen. Dieses Wachstum soll in Zukunft durch eine klare Fokussierung auf diese Kernbereiche beschleunigt und durch weitere Unternehmensakquisitionen bzw. dem Erschließen neuer Märkte unterstützt werden.

Neben der positiven Entwicklung des operativen Geschäfts konnten zudem die planmäßigen Abschreibungen reduziert werden und im Vergleich zum Vorjahr fielen keine Wertminderungen für immaterielle Vermögenswerte an.

Die Mitarbeiterzahl ging im Vergleich zum Vorjahr auf 6.896 zurück, wobei dies einerseits mit dem Rückzug aus dem Telecom-Operators-Geschäft in Österreich und Zentral- und Osteuropa und andererseits vor allem mit einem Rückgang in Polen zusammenhängt, wo die ressourcenintensive und nicht zur Kernkompetenz des Konzerns gehörende manuelle Bemannung wieder zurück in das Umfeld des Kunden übertragen wurde. In anderen Bereichen und Märkten stieg die Mitarbeiterzahl teilweise sogar deutlich an.

Die Kapsch Group war auch im abgelaufenen Jahr in den folgenden wesentlichen Segmenten tätig:

Im **Segment Traffic** konnte im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mit EUR 737,8 Mio. erstmalig die EUR 700 Mio.-Marke überschritten und neuerlich ein deutliches Umsatzwachstum verzeichnet werden, was vor allem auf das Wachstum im Zusammenhang mit der Errichtung neuer Projekte im Bereich Electronic Toll Collection (ETC) zurückzuführen ist. Dies ist umso erfreulicher, da einige Mautprojekte und Betriebsprojekte demnächst auslaufen und in den betroffenen Ländern die Erweiterungsinvestitionen folglich deutlich zurückgingen. Regional betrachtet stach vor allem das Wachstum in der Region Americas positiv heraus. Daher leistet dieses Segment auch weiterhin den größten Beitrag zum Konzernumsatz sowie zum Konzernergebnis.

Das **Segment Carrier** konnte im Wirtschaftsjahr einen Umsatz von EUR 107,1 Mio. erwirtschaften. Die Umsätze im Bereich Mission-Critical Networks haben sich damit weiter stabilisiert. Der Rückgang im Vergleich zum Vorjahreswert ist auf den Rückzug aus dem Bereich öffentliche Netzbetreiber für Telecom-Operators zu Beginn des Wirtschaftsjahres zurückzuführen. Das Segmentergebnis ist durch ein kritisches Kundenprojekt und Restrukturierungsaufwendungen zu Beginn des Geschäftsjahres belastet. Mit der bereits umgesetzten Ressourcenanpassung auf das niedrigere Umsatzniveau sowie durch den aktuellen Auftragsstand zum Ende des Wirtschaftsjahres (EUR 131,5 Mio.) hat der Konzern in diesem Segment nun eine gute Basis zur Weiterführung und Weiterentwicklung des Geschäfts geschaffen.

Im **Segment Enterprise** konnte Kapsch mit EUR 380,0 Mio. das Umsatzvolumen des Vorjahres deutlich übertreffen und ein neues Rekordniveau erreichen. Dies ist vor allem auf das Wachstum in Österreich sowie den erfolgreichen Ausbau des Servicegeschäfts zurückzuführen. Gleichfalls wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr erfolgreiche Aquisitionen in der DACH-Region durchgeführt, wodurch der Umsatz ebenfalls gesteigert werden sowie namhafte Kundenprojekte gewonnen werden konnten. Kapsch stellt unter Beweis, bei der Auswahl und Implementierung der modernsten ICT-Lösungen und aller damit im Zusammenhang stehenden Serviceleistungen ein verlässlicher Partner für seine Kunden zu sein. Besonders auszeichnen konnte sich Kapsch im abgelaufenen Geschäftsjahr zudem als Outsourcing-Partner. Erfreulich ist, dass der Konzern auch in diesem Segment ein Rekordergebnis erwirtschaften konnte, welches einerseits mit einer hervorragenden operativen Entwicklung und andererseits mit einem positiven Einmaleffekt aus dem Hedging-Geschäft, welches im Jahr zuvor das Ergebnis belastet hatte, zusammenhängt. Es wird von einer stabilen und mit Wachstumspotential verbundenen Entwicklung ausgegangen.

Im **Segment Public Transport** konnte mit 17,3 Mio. zwar ein höherer Umsatz als im Vorjahr erzielt werden, das Umsatzniveau ist absolut betrachtet aber nach wie vor deutlich zu niedrig, um die Fixkostenbasis in diesem Geschäftsbereich abzudecken. Es wurde nach wie vor an der Stabilisierung einiger kritischer Projekte gearbeitet, was nachteilige Effekte auf deren Ertrag hatte.

Das Segmentergebnis ist zudem durch diverse Einmaleffekte belastet. Der Auftragsstand zum Ende des Wirtschaftsjahres belief sich auf EUR 20,8 Mio.

Die Kapsch Group im Überblick.

In EUR Mio.	2017/18	2018/19	Veränderung	
Umsatz	1.145,0	1.211,9	66,9	6 %
EBITDA	56,3	73,1	16,8	30 %
EBITDA-Marge in %	4,9	6,0		
EBIT	20,1	50,9	30,8	153 %
EBIT-Marge in %	1,8	4,2		
Bilanzsumme	1.007,1	1.070,7	63,6	6 %
Eigenkapital	255,8	275,4	19,7	8 %
Liquide Mittel	209,3	139,0	-70,3	-34 %
Nettoverschuldung ¹⁾	-116,2	-176,4	-60,2	-52 %
Eingesetztes Kapital ²⁾	569,4	577,5	8,1	1 %
Free Cashflow ³⁾	5,9	-43,0	-48,9	-
Nettoinvestitionen ⁴⁾	16,7	14,8	-1,9	-12 %
Aufwand für F&E	138,8	143,6	4,8	3 %
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	7.236	6.896	-340	-5 %

¹⁾ Liquide Mittel + sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte - Finanzverbindlichkeiten

²⁾ Summe Eigenkapital + Finanzverbindlichkeiten

³⁾ Geänderte Berechnungsmethode: Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit + Cashflow aus Investitionstätigkeit

⁴⁾ Investitionen zum Ankauf und Zahlungen aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten

2.2 Ertragslage.

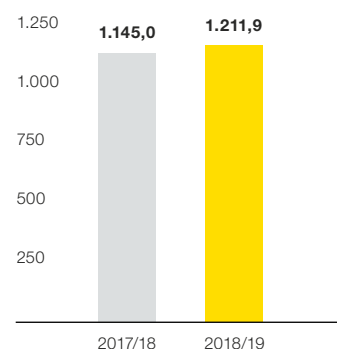
Die Kapsch Group erzielte im Wirtschaftsjahr 2018/19 einen Konzernumsatz von EUR 1.211,9 Mio., der somit zum vierten Mal in Folge auf ein neues Rekordniveau gesteigert werden konnte. Der Anstieg gegenüber dem Vorjahreswert in Höhe von EUR 1.145,0 Mio. betrug EUR 66,9 Mio. oder 6 % und resultiert aus den Erfolgen in den Segmenten Traffic und Enterprise. Im abgelaufenen Wirtschaftsjahr konnte das Umsatzwachstum ohne signifikante Akquisitionseffekte und trotz des Verkaufs des Telecom-Operators-Geschäfts (im Segment Carrier) zu Beginn des Wirtschaftsjahres erzielt werden, was die gute und erfolgreiche Auftragsbasis, die Stabilität des Basisgeschäfts sowie die Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells der Kapsch Group unterstreicht. Die Umstellung der Umsatzrealisierung auf den neuen Rechnungslegungsstandard IFRS 15 führte lediglich in den Segmenten Carrier und Enterprise zu einer minimalen Erhöhung des Umsatzes im Ausmaß von rund EUR 3,3 Mio., da die noch nicht abrechenbaren Lieferungen und Leistungen in der Vergangenheit als Bestandsveränderung ausgewiesen wurden und erst bei der Rechnungslegung als Umsatzerlöse gezeigt wurden. Auf das Ergebnis hatte dies jedoch keinen wesentlichen Einfluss.

Das Management verfolgt weiterhin eine internationale 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 in einzelnen Unternehmensbereichen durch Erfolge in anderen Bereichen zu kompensieren, konnte der Konzern eindrucksvoll unter Beweis stellen.

Ein wichtiges Ziel des Managements ist es, mittel- und langfristiges Wachstum und entsprechende Profitabilität in allen Unternehmensbereichen zu ermöglichen und sicherzustellen. Daher wird das Management eine Fokussierung auf die erfolgreichen Segmente anstreben, die weiterhin ein großes Zukunftspotenzial für den Konzern gewährleisten sollen.

In der regionalen Umsatzbetrachtung ist erkennbar, dass es der Kapsch Group auch im Wirtschaftsjahr 2018/19 gelungen ist, die internationale Diversifikation voranzutreiben. Auf dem österreichischen Heimatmarkt sorgt der starke Umsatzanstieg im Segment Enterprise dafür, dass die erwarteten Rückgänge in den Segmenten Carrier und Traffic zur Gänze kompensiert werden konnten. Folglich blieb der Umsatz mit EUR 323,6 Mio. um EUR 1,2 Mio. über dem Vorjahresniveau. Der im Ausland erwirtschaftete Umsatz mit EUR 888,3 Mio. konnte um EUR 65,6 Mio. oder 8 % sogar deutlich gesteigert werden und es ist gelungen, den Auslandsanteil am Gesamtumsatz auf 73 % zu erhöhen. In Zentral- und Osteuropa blieb der Umsatz mit

Erneutes Umsatzwachstum im Wirtschaftsjahr 2018/19. (In EUR Mio.)



EUR 263,1 Mio. um EUR 7,5 Mio. oder 3% unter dem Vorjahresniveau. Dieser Rückgang resultiert in erster Linie aus Polen, wo das ausgelaufene polnische Mautsystem nur mit geringerem Leistungsumfang und entsprechend reduzierten Umsätzen verlängert werden konnte. Weiters hängt dies mit der Veräußerung des ehemaligen Telecom-Operators-Geschäfts im Segment Carrier zusammen. Durch Umsatzanstiege im Zusammenhang mit dem Mautprojekt in Weißrussland sowie vor allem durch ein neues Errichtungsprojekt in Bulgarien konnte dies jedoch fast kompensiert werden. In Westeuropa konnte der Umsatz um EUR 14,7 Mio. oder 7% auf EUR 228,2 Mio. gesteigert werden. Dies ist insbesondere auf den Umsatzanstieg in Belgien, Großbritannien, Deutschland, Spanien sowie der Schweiz zurückzuführen. Rückgänge gab es hingegen in den Niederlanden und in Frankreich. Besonders erfreulich ist der erneute deutliche Anstieg im Wirtschaftsraum Amerika um EUR 42,6 Mio. oder 20% auf einen neuen Rekordumsatz in Höhe von EUR 252,9 Mio., womit auch diese Region erstmals mehr als 20% zum Konzernumsatz beitrug. Das Wachstum resultierte vor allem aus den USA und Peru. Auch die Region Restliche Welt konnte den Umsatz im abgelaufenen Wirtschaftsjahr um EUR 15,9 Mio. oder 12% auf EUR 144,1 Mio. signifikant erhöhen. Dies ist vor allem auf den Anstieg in Australien, wo im Vorjahr wieder einige Großprojekte realisiert wurden, und Sambia zurückzuführen. Die Region Restliche Welt trägt 12% zum Konzernumsatz bei.

Umsatz nach Regionen (Anteil am Umsatz).

In EUR Mio.	2017/18		2018/19		Veränderung	
Österreich	322,4	28%	323,6	27%	1,2	0%
Zentral- und Osteuropa	270,6	24%	263,1	22%	-7,5	-3%
Westeuropa	213,5	19%	228,2	19%	14,7	7%
Amerika	210,4	18%	252,9	21%	42,6	20%
Restliche Welt	128,2	11%	144,1	12%	15,9	12%
Gesamtkonzern	1.145,0	100%	1.211,9	100%	66,9	6%

Das Segment Traffic konnte erfreulicherweise abermals einen deutlichen Umsatzanstieg von EUR 44,5 Mio. oder 6% auf die neue Rekordmarke von EUR 737,8 Mio. verzeichnen und trägt somit weiterhin mehr als 60% zum Konzernumsatz bei. Dies ist umso beachtlicher, da der Anstieg im abgelaufenen Wirtschaftsjahr im Wesentlichen nicht aus Akquisitionen stammte, sondern durch organisches Wachstum und der Realisierung von einer Vielzahl von Projekten erzielt wurde.

Im Segment Carrier ging der Umsatz mit EUR 107,1 Mio. (Vorjahr: EUR 150,7 Mio.) deutlich zurück, was mit der Veräußerung des Telecom-Operators-Geschäfts zu Beginn des Wirtschaftsjahres zusammenhängt. Das Geschäft mit den Bahnkunden blieb hingegen stabil.

Am deutlichsten gelang es, den Umsatz im Segment Enterprise mit EUR 380,0 Mio. um EUR 62,3 Mio. oder 20% zu steigern. Dies hängt zum einen 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, zum anderen spiegelt die regionale Fokussierung auf die DACH-Region diesen Umsatzanstieg wider.

Auch im Bereich Public Transport stiegen die Umsätze von EUR 13,6 Mio. auf EUR 17,3 Mio., blieben jedoch insgesamt auf einem sehr niedrigen Niveau.

Umsatz nach Segmenten (Anteil am Umsatz).

In EUR Mio.	2017/18		2018/19		Veränderung	
Traffic	693,3	61%	737,8	61%	44,5	6%
Carrier	150,7	13%	107,1	9%	-43,5	-29%
Enterprise	317,7	28%	380,0	31%	62,3	20%
Public Transport	13,6	1%	17,3	1%	3,7	27%
Others	19,3	2%	26,5	2%	7,3	38%
Eliminierungen	-49,5	-4%	-56,9	-5%	-7,4	-15%
Gesamtkonzern	1.145,0	100%	1.211,9	100%	66,9	6%

Die Betriebsleistung konnte gegenüber dem Vorjahr um EUR 90,1 Mio. oder 8% auf EUR 1.261,8 Mio. gesteigert werden, was auf die positiven Entwicklungen der Umsätze sowie auf die Bestandsveränderungen (EUR +27,0 Mio.) zurückzuführen ist. Die sonstigen betrieblichen Erträge, die 2017/18 Versicherungsvergütungen im Ausmaß von EUR 5,9 Mio. enthielten, gingen gegenüber dem Vorjahr um EUR 3,8 Mio. zurück.

Der Aufwand für Material und bezogene Leistungen stieg mit EUR 628,9 Mio. um EUR 83,3 Mio. oder 15% an, was vor allem mit dem ebenfalls gestiegenen Umsatzvolumen zusammenhängt. Die Quote für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen im Verhältnis zu den Umsatzerlösen stieg von 47,7% auf 51,9%.

Obwohl die Mitarbeiterzahl im letzten Wirtschaftsjahr in Summe um -340 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder -5% auf nunmehr 6.896 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zurückging, stiegen die Personalkosten um 3% (oder EUR 13,6 Mio.) auf EUR 410,2 Mio. Dies ist vor allem auf den Wegfall der manuellen Bemannung in Polen zurückzuführen (-474 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit relativ geringen Personalkosten), während die Mitarbeiterzahl in den operativen Wachstumsmärkten mit vergleichsweise hohen Personalkosten (vor allem in den USA, Österreich und der Schweiz) weiterhin anstieg. Auch die Veränderung des Telecom-Operators-Geschäfts ist für den Rückgang des Mitarbeiterstandes mitverantwortlich.

Mit EUR 22,2 Mio. konnten die Aufwendungen für Abschreibungen und Wertminderungen auch im abgelaufenen Wirtschaftsjahr deutlich reduziert werden (EUR -14,0 Mio. oder -39%). Dieser Rückgang ist darauf zurückzuführen, dass einerseits im vorhergehenden Wirtschaftsjahr Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten im Segment Public Transport durchgeführt werden mussten, und andererseits die Aufwendungen für planmäßige Abschreibungen mit EUR 22,2 Mio. im abgelaufenen Wirtschaftsjahr um EUR 6,5 Mio. oder 23% unter dem Vorjahr lagen.

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

In EUR Mio.	2017/18	2018/19	Veränderung	
Sachanlagevermögen	13,8	12,6	-1,3	-9%
Immaterielles Anlagevermögen	14,6	9,3	-5,4	-37%
Abschreibungen auf Vertragsanbahnungskosten	0,0	0,1	0,1	
Finanzimmobilien	0,2	0,2	0,0	0%
Wertminderungen	7,4	0,0	-7,4	-100%
Gesamt	36,1	22,2	-14,0	-39%

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen konnten gegenüber dem Vorjahr um EUR 22,6 Mio. oder 13% deutlich auf EUR 151,0 Mio. reduziert werden. Rückgänge gab es vor allem bei den Kommunikations- und IT-Aufwendungen, den Instandhaltungsaufwendungen, den Büroaufwendungen sowie insbesondere bei den operativen Währungsverlusten sowie Verlusten aus der Änderung des beizulegenden Zeitwertes derivativer Finanzinstrumente. Beim Rechts- und Beratungsaufwand (vorwiegend in den USA, Deutschland und Australien), beim Aufwand für Steuern und Abgaben sowie bei der Regulierung von Garantierückstellungen gab es gegenüber dem Vorjahr hingegen Anstiege.

Das anteilige Ergebnis aus Gemeinschaftsunternehmen beinhaltet das anteilige Ergebnis aus dem Joint Venture in Deutschland in Höhe von EUR 0,7 Mio. sowie das anteilige Ergebnis aus dem Joint Venture in Sambia mit EUR 0,2 Mio. für den Zeitraum März bis August 2018. Weiters trug die Neubewertung des Joint Ventures in Sambia aufgrund der Vollkonsolidierung EUR 0,5 Mio. zum EBIT bei.

Das operative Ergebnis (EBITDA) konnte im abgelaufenen Wirtschaftsjahr um EUR 16,8 Mio. oder 30% auf nunmehr EUR 73,1 Mio. deutlich gesteigert werden, was vor allem aus den Segmenten Traffic und Enterprise resultiert. Das Segment Public Transport verbesserte sich zwar im Jahresvergleich, lieferte aber weiterhin einen negativen Ergebnisbeitrag, während sich das operative Ergebnis im Segment Carrier auch gegenüber dem Vorjahr reduzierte. Die EBITDA-Marge stieg von 4,9% auf 6,0%.

Das Betriebsergebnis (EBIT) konnte mit EUR 50,9 Mio. gegenüber dem Vorjahr um EUR 30,8 Mio. oder 153% sogar mehr als verdoppelt werden. Zu dieser Verbesserung trugen ebenso die Segmente Traffic und Enterprise bei, während die Segmente Carrier und Public Transport negativ blieben. Auch das Betriebsergebnis profitiert davon, dass sich die operativen Währungseffekte heuer wesentlich besser auswirkten und anders als im Vorjahr das Ergebnis nicht mehr überproportional belastet haben. Zusätzlich verstärkt wird dieser positive Effekt im Zusammenhang mit der erwarteten Kompensierung aus einem Hedging-Geschäft, das zum Bilanzstichtag des Vorjahres aufgrund des damaligen EUR/USD-Kurses eine negative Ergebnisauswirkung hatte. Nicht zuletzt wurde die positive Ergebnisentwicklung auch dadurch erreicht, dass, anders als im Vorjahr, im abgelaufenen Wirtschaftsjahr keine Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten vorgenommen werden mussten. Insgesamt konnte die EBIT-Marge der Kapsch Group mit 4,2% (Vorjahr: 1,8%) erhöht werden.

Ergebniszahlen der Kapsch Group.

In EUR Mio.	2017/18	2018/19	Veränderung	
EBITDA	56,3	73,1	16,8	30 %
EBITDA-Marge in %	4,9	6,0		
EBIT	20,1	50,9	30,8	153 %
EBIT-Marge in %	1,8	4,2		
Ergebnis vor Steuern	8,3	44,4	36,1	435 %
Periodenergebnis	6,3	33,2	26,9	424 %

Das Finanzergebnis verbesserte sich von EUR -11,2 Mio. auf EUR -6,3 Mio. Während die Finanzerträge mit EUR 11,0 Mio. (EUR 0,5 Mio. oder 5 %) nahezu auf Vorjahresniveau blieben, konnten die Finanzaufwendungen um EUR 4,4 Mio. oder 20 % auf EUR 17,2 Mio. gesenkt werden. Ausschlaggebend für diese Entwicklung waren auch der Ertrag aus dem Verkauf der Beteiligung an der ParkJockey Global Inc., USA, in Höhe von EUR 5,1 Mio. und geringere Zinsaufwendungen. Dem gegenüber standen höhere finanzielle Fremdwährungsverluste in Höhe von EUR 7,7 Mio. (vor allem im Zusammenhang mit dem US-Dollar (USD) und dem südafrikanischen Rand (ZAR)).

Das Ergebnis aus assoziierten Unternehmen und anderen Gemeinschaftsunternehmen betrug EUR -0,2 Mio. (2017/18: EUR -0,6 Mio.) und resultierte einerseits aus der Traffic Technology Services Inc., USA, (EUR -0,3 Mio.) und andererseits aus den Beteiligungen der Kapsch BusinessCom AG an Kapsch Financial Services, evolaris, AIMC sowie CALPANA (in Summe EUR 0,0 Mio.).

Das Ergebnis vor Steuern mit EUR 44,4 Mio. (EUR +36,1 Mio. oder +435 %) und das Periodenergebnis mit EUR 33,2 Mio. (EUR +26,9 Mio. oder +424 %) lagen ebenfalls signifikant über dem Vorjahreswert. Der Ertragsteueraufwand stieg dem Ergebnisverlauf entsprechend auf EUR -11,2 Mio. (EUR -9,2 Mio. oder -474 %). Latente Steueransprüche für bisher nicht angesetzte Verlustvorträge in den USA und in Brasilien, die, basierend auf den Planungen für die nächsten Jahre, genutzt werden können, wurden in Höhe von rund EUR 5,0 Mio. aktiviert.

Das sonstige Ergebnis verbesserte sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr um EUR 3,8 Mio. oder 47 % auf EUR -4,2 Mio. Dafür waren vor allem Währungsumrechnungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe (EUR 4,0 Mio.; Vorjahr: EUR -6,1 Mio.) verantwortlich. Sonstige Währungsumrechnungsdifferenzen und Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses gingen hingegen im Vorjahresvergleich um EUR -3,4 Mio. auf EUR -7,2 Mio. zurück.

Das Gesamtergebnis konnte mit EUR 29,0 Mio. deutlich ins Positive gedreht werden (Vorjahr: EUR -1,7 Mio.).

2.3 Vermögenslage.

Bilanzkennzahlen der Kapsch Group.

In EUR Mio.	2017/18	2018/19	Veränderung	
Bilanzsumme	1.007,1	1.070,7	63,6	6 %
Eigenkapital	255,8	275,4	19,7	8 %
Eigenkapitalquote in %	25,4	25,7		
Liquide Mittel	209,3	139,0	-70,3	-34 %
Nettoverschuldung ¹⁾	-116,2	-176,4	-60,2	52 %
Eingesetztes Kapital ²⁾	569,4	577,5	8,1	1 %
Nettoumlaufvermögen ³⁾	192,2	233,2	41,0	21 %

¹⁾ Liquide Mittel + sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte - Finanzverbindlichkeiten

²⁾ Summe Eigenkapital + Finanzverbindlichkeiten

³⁾ Geänderte Berechnungsmethode: Vorräte + Forderungen LuL + kurzfr. Vertragsvermögenswerte + kurzfr. Steuerforderungen - Verbindlichkeiten LuL - kurzfr. Vertragsverbindlichkeiten - kurzfr. Steuerverbindlichkeiten - kurzfr. Rückstellungen - kurzfr. sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen

Die Bilanzsumme der Kapsch Group stieg im Vorjahresvergleich mit EUR 1.070,7 Mio. um EUR 63,6 Mio. oder 6 % an. Somit konnte der Konzern einerseits den Wachstumspfad und andererseits das stabile Bilanzbild bestätigen.

Die „langfristigen Vermögenswerte“ stiegen mit EUR 342,0 Mio. im Vergleich zum Vorjahr deutlich an (EUR 56,8 Mio. oder 20 %). Während die „Sachanlagen“ um EUR 2,4 Mio. oder 4 %, primär durch die planmäßigen Abschreibungen, sogar etwas zurückgingen, stiegen die „immateriellen Vermögenswerte“, vor allem bedingt durch die Vollkonsolidierung der Intelligent Mobility Solutions Ltd. in Sambia (EUR 15,1 Mio.), um EUR 16,6 Mio. oder 12 % an. Die Vollkonsolidierung wirkte sich mit EUR 7,5 Mio. negativ auf die „Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“ aus. Dieser Bilanzposten stieg jedoch dennoch, bedingt durch das neue Gemeinschaftsunternehmen autoTicket GmbH, Deutschland, und das assoziierte Unternehmen Traffic Technology Services Inc., USA, auf EUR 23,5 Mio. (EUR 14,4 Mio. oder 159 %). Letzteres wurde im Vorjahr als Beteiligung ausgewiesen und aufgrund des Zukaufs weiterer Anteile umgegliedert. Deshalb sowie aufgrund des Verkaufs der ParkJockey Global Inc., USA, sanken die „sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte und Beteiligungen“ auf EUR 22,5 Mio. (EUR -6,8 Mio. oder -23 %). Auch die erstmals ausgewiesenen „langfristigen Vermögenswerte aus Kundenverträgen“ in Höhe von EUR 21,0 Mio. sowie die auf EUR 12,0 Mio. gestiegenen „sonstigen langfristigen Vermögenswerte“ und die auf EUR 47,0 Mio. gestiegenen „latenten Steueransprüche“ trugen zum Anstieg der „langfristigen Vermögenswerte“ bei.

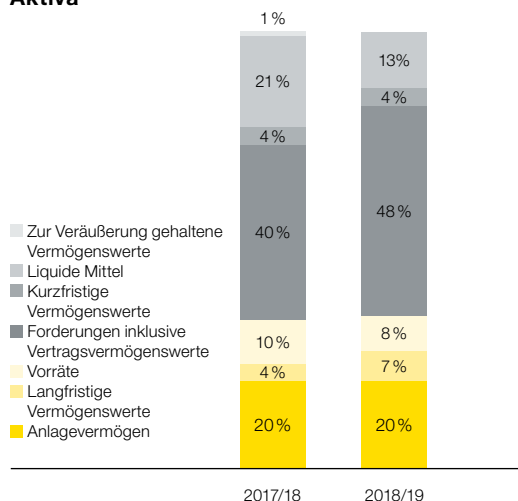
Die „kurzfristigen Vermögenswerte“ stiegen ebenfalls um EUR 15,3 Mio. oder 2 % auf EUR 728,7 Mio. an. Dies resultierte aus den durch die Erstanwendung des IFRS 15 erstmals ausgewiesenen „kurzfristigen Vermögenswerten aus Kundenverträgen“ in Höhe von EUR 168,1 Mio. Diese waren bisher in den „Vorräten“ sowie in den „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen kurzfristigen Vermögenswerten“ enthalten. Folglich gingen diese beiden Positionen zurück, die „Vorräte“ sanken um 21 % auf EUR 79,8 Mio. und die „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte“ reduzierten sich um 14 % auf EUR 332,6 Mio. Die „kurzfristigen Steuerforderungen“ (-27 % auf EUR 8,1 Mio.) und die „sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte“ (-65 % auf EUR 1,1 Mio.) gingen ebenfalls zurück. Besonders reduzierte sich zudem der Bestand an „liquiden Mitteln“, der um EUR 70,3 Mio. oder 34 % auf EUR 139,0 Mio. zurückging, was vor allem mit dem Anstieg des Nettoumlaufvermögens zusammenhängt.

Das „Eigenkapital“ der Kapsch Group konnte im abgelaufenen Wirtschaftsjahr um EUR 19,7 Mio. oder 8 % auf EUR 275,5 Mio. gesteigert werden. Dies gelang, obwohl sich die Umstellung der Umsatzrealisierung auf den neuen Rechnungslegungsstandard IFRS 15 mit einem Umstellungseffekt im Segment Carrier in Höhe von EUR -4,9 Mio. niederschlug. Bei den Segmenten Traffic, Enterprise und Public Transport gab es hingegen im „Eigenkapital“ keinerlei Umstellungseffekte aus der Erstanwendung des neuen Standards IFRS 15, da hier bereits vorher die Auftragsfertigung nach der Teilgewinnrealisierungsmethode (gemäß IAS 11) bilanziert wurde. Durch die Erhöhung des „Eigenkapitals“ stieg auch die Eigenkapitalquote geringfügig auf 25,7 % an. Vorbehaltlich von IFRS 16-Effekten strebt der Konzern an, die Eigenkapitalquote mittelfristig wieder auf über 30 % zu erhöhen.

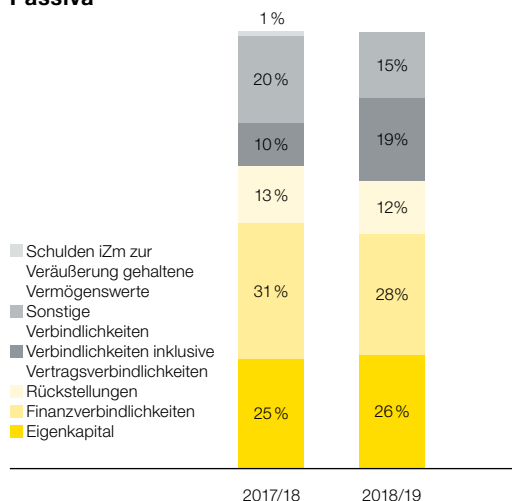
Die „langfristigen Verbindlichkeiten“ erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr (EUR 49,1 Mio. oder 15 %) auf EUR 378,0 Mio. Dies resultierte vor allem aus dem Anstieg der „langfristigen Finanzverbindlichkeiten“, welche eine Folge der langfristigen Refinanzierung sind, die der Konzern zu attraktiven Konditionen durchgeführt hat. Die „langfristigen Finanzverbindlichkeiten“ erhöhten sich daher gegenüber dem Vorjahr um EUR 30,7 Mio. oder 15 % auf EUR 240,7 Mio. Weiters trugen der erstmalige Ausweis der „langfristigen Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen“ in Höhe von EUR 11,5 Mio. sowie der Anstieg der „Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses“ um 7 % auf EUR 75,1 Mio. sowie der „latenten Steuerschulden“ um 241 % auf EUR 10,6 Mio. zum Anstieg der „langfristigen Verbindlichkeiten“ bei. Im Gegenzug konnten die „sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten“ um -48 % auf EUR 5,9 Mio. nahezu halbiert werden.

Die „kurzfristigen Verbindlichkeiten“ blieben mit EUR 417,3 Mio. (EUR +4,3 Mio. oder +1 %) annähernd konstant. Die „kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten“ konnten dabei signifikant um EUR 42,3 Mio. oder 41 % auf EUR 61,4 Mio. reduziert werden, was wie erwähnt damit zusammenhängt, dass sich der Konzern im abgelaufenen Wirtschaftsjahr zu günstigen Konditionen langfristig refinanziert hat. Eine gegenläufige Entwicklung gab es bei den „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“, die um 46 % auf EUR 124,3 Mio. anstiegen. Auch die erstmals ausgewiesenen „kurzfristigen Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen“ in Höhe von EUR 53,9 Mio. erhöhten die „kurzfristigen Verbindlichkeiten“. Die „sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten und Abgrenzungen“ fielen deutlich um 25 % auf EUR 126,4 Mio.

Aktiva



Passiva



Die Nettoverschuldung stieg gegenüber dem Vorjahr um EUR 60,2 Mio. oder 52 % auf EUR 176,4 Mio. an. Das eingesetzte Kapital veränderte sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mit EUR 577,5 Mio. nur geringfügig um EUR 8,1 Mio. oder 1 % gegenüber dem Vorjahreswert. Das Nettoumlaufvermögen stieg im Vorjahresvergleich um EUR 41,0 Mio. oder 21 % auf EUR 233,2 Mio. (Vorjahr angepasst: EUR 192,2 Mio.). Während die „Forderungen aus Fertigungsaufträgen“ schon bisher als Teil der Position „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte“ in die Berechnung des Nettoumlaufvermögens einfließen, wurden die kurzfristigen „Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen“ als Teil der „sonstigen Verbindlichkeiten und Abgrenzungen“ bisher nicht darin erfasst. Kapsch nimmt den gemäß IFRS 15 geforderten separaten Ausweis der „kurzfristigen Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen“ zum Anlass, diese Position sowie auch die „sonstigen Verbindlichkeiten und Abgrenzungen“ ab dem laufenden Wirtschaftsjahr bei der Ermittlung des Nettoumlaufvermögens zu berücksichtigen. Weiters werden auch die „kurzfristigen Rückstellungen“ in die Berechnung des Nettoumlaufvermögens einbezogen.

2.4 Cashflow.

In EUR Mio.	2017/18	2018/19	Veränderung	
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	29,9	-20,6	-50,6	-169 %
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-24,0	-22,4	1,6	-7 %
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-37,1	-24,7	12,4	-33 %
Gesamt	-31,2	-67,7	-36,5	-117 %

Der Cashflow aus der betrieblicher Tätigkeit lag mit EUR -20,6 Mio. um EUR 50,6 Mio. oder 169 % unter dem Vorjahreswert. Dies hängt in erster Linie mit den Veränderungen des Nettoumlaufvermögens zusammen, welche EUR -56,1 Mio. (Vorjahr: EUR -2,7 Mio.) betragen. Insbesondere stieg die Veränderung der „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte“ sowie der „Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen“ um EUR 79,5 Mio. (Vorjahr: Rückgang um EUR 7,9 Mio.). Die Veränderung der „Vorräte“ im Cashflow betrug EUR +24,9 Mio., während sie den Cashflow im Vorjahr um EUR -12,6 Mio. reduzierten. Der Anstieg der „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten“ inklusive „Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen“ wirkte sich mit EUR 49,3 Mio. zwar deutlich positiv auf den Cashflow aus, konnte jedoch die Effekte aus der aktivaseitigen Veränderung nicht ganz kompensieren.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit hat sich mit EUR -22,4 Mio. um EUR 1,6 Mio. oder 7 % im Vorjahresvergleich leicht verbessert. Während Investitionen in assoziierte Unternehmen, Gemeinschaftsunternehmen und sonstige Beteiligungen (EUR -20,0 Mio.) stiegen, trug der Verkauf der Beteiligung an der ParkJockey Global Inc., USA, (EUR +10,7 Mio.) wesentlich zur Verbesserung des Cashflows aus Investitionstätigkeit bei. Die Nettoinvestitionen waren 2018/19 um EUR 1,9 Mio. geringer als im Vorjahr. Die Investitionen im Bereich des „Sachanlagevermögens“ gingen im Vergleich zum Vorjahr zurück.

Der Free Cashflow wird ab 31. März 2019 als Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit plus Cashflow aus Investitionstätigkeit neu definiert und lag mit EUR -43,0 Mio. deutlich unter dem angepassten Vorjahreswert von EUR +5,9 Mio. Diese Entwicklung spiegelt den Anstieg des Nettoumlaufvermögens wider.

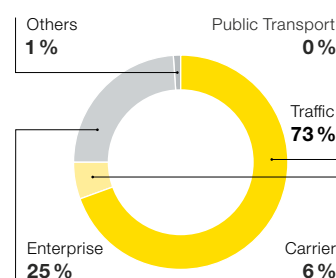
Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug EUR -24,7 Mio. und hat sich somit um EUR 12,4 Mio. oder 33 % gegenüber dem Vorjahreswert verbessert. In beiden Jahren wurden mehr kurzfristige Finanzverbindlichkeiten rückgeführt als neue Kredite aufgenommen. Auch im heurigen Wirtschaftsjahr wurde keine 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 Wirtschaftsjahres betrugen EUR 139,0 Mio. und gingen damit im Vergleich zum Vorjahr um EUR 70,3 Mio. oder 34 % zurück. Dies hängt mit dem negativen Cashflow zusammen.

2.5 Investitionen.

Die Investitionen betragen im abgelaufenen Wirtschaftsjahr EUR 18,7 Mio. und lagen damit um EUR 1,8 Mio. oder 9 % unter dem Vorjahreswert. Zusätzlich erhöhte sich das Anlagevermögen im Zusammenhang mit Unternehmenszukäufen um EUR 21,8 Mio. Obwohl es auch Anlageabgänge in Höhe von EUR 3,4 Mio. sowie planmäßige Abschreibungen in Höhe von EUR 22,1 Mio. gab, stieg das Anlagevermögen in Summe dennoch auf EUR 216,5 Mio. (EUR 14,3 Mio. oder 7 %).

Investitionen nach Segment.



Investitionen der Kapsch Group.

In EUR Mio.	Sachanlagevermögen	Immaterielle Vermögenswerte	Finanzimmobilien	2018/19
Stand zum 31. März des Vorjahres	55,5	143,2	3,5	202,1
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	0,2	21,6	0,0	21,8
Investitionen (Zugänge)	12,4	6,3	0,0	18,7
Veräußerungen (Abgänge)	-2,5	-1,0	0,0	-3,4
Abschreibungen	-12,6	-9,3	-0,2	-22,1
Wertminderungen	0,0	0,0	0,0	0,0
Währungsumrechnungsdifferenzen	0,1	-1,2	0,0	-1,1
Umgliederungen	0,0	0,0	0,0	0,0
Stand zum 31. März des Wirtschaftsjahres	53,0	159,7	3,3	216,0

In der Segmentbetrachtung ist zu erkennen, dass ein Großteil der Investitionen auf das Segment Traffic (EUR 13,6 Mio. oder 73 %) entfiel. In das Segment Enterprise wurden im letzten Geschäftsjahr EUR 5,0 Mio. oder 19 % investiert. Im Segment Carrier mit EUR 1,2 Mio. oder 6 % und im Segment Public Transport mit EUR 0,0 Mio. ging das Investitionsniveau neuerlich zurück.

3 Geschäftssegmente.

Die Kapsch Group ist in den folgenden Segmenten tätig:

- > Segment Traffic
- > Segment Carrier
- > Segment Enterprise
- > Segment Public Transport
- > 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 folgenden zwei Bereichen:

Bereich Electronic Toll Collection (ETC): Im Bereich ETC werden Projekte zur Errichtung, Wartung und zum Betrieb von Systemen abgebildet, die elektronische Mauteinhebung 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 zur 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.

Der Umsatz im Segment Traffic konnte im Wirtschaftsjahr 2018/19 um EUR 44,5 Mio. oder 6% auf EUR 737,8 Mio. (Vorjahr: EUR 693,3 Mio.) gesteigert werden. Der Hauptteil des Umsatzes kommt unverändert aus dem Bereich ETC, wobei ein Umsatzanstieg auch im Bereich IMS gelungen ist.

Segmentumsatz Traffic nach Bereichen.

In EUR Mio.	2017/18	2018/19	Veränderung	
ETC	521,6	558,4	36,8	7 %
IMS	171,6	179,4	7,8	5 %
Segment Traffic gesamt	693,3	737,8	44,5	6 %

Im Bereich ETC erhöhte sich der Umsatz von EUR 521,6 Mio. um EUR 36,8 Mio. oder 7% auf EUR 558,4 Mio. Der mit EUR 334,3 Mio. (Vorjahr: EUR 346,8 Mio.) größte Umsatzbeitrag konnte auch in diesem Wirtschaftsjahr in der Region EMEA erwirtschaftet werden. Das Volumen der Errichtungsprojekte stieg vor allem aufgrund des Aufbaus des landesweiten Mautsystems in Bulgarien um 11% und trotz Auslaufens der Mautprojekte und Betriebsprojekte in Tschechien, Polen und Österreich. Angesichts der kurzen Restlaufzeit der Betriebsprojekte gingen Erweiterungsinvestitionen deutlich zurück. Das Volumen der Betriebsprojekte sank um 7,9%, im Wesentlichen aufgrund der geringeren Umsätze in Polen und Österreich. Die Komponentenumsätze in der Region EMEA gingen leicht zurück (-4%). Der Umsatz in der Region Americas wurde im abgelaufenen Wirtschaftsjahr deutlich auf EUR 174,5 Mio. gesteigert (Vorjahr: EUR 139,3 Mio.). Zuwächse konnten sowohl bei den Errichtungs- als auch bei den Betriebsprojekten verzeichnet werden. Auch in der Region APAC stiegen 2018/19 die Umsatzerlöse. Es waren hauptsächlich Errichtungsprojekte, die zu einem Anstieg des Umsatzes auf EUR 49,7 Mio. (Vorjahr: EUR 35,5 Mio.) führten.

Im Wirtschaftsjahr 2018/19 erreichte die Anzahl der verkauften On-Board Units eine neue Rekordmarke von 13,5 Mio. Stück (Vorjahr: 12,7 Mio. Stück). Steigerungen wurden insbesondere in den USA (mit über 8,0 Mio. verkauften Stück, nach 7,4 Mio. Stück im Vorjahr), Spanien und Südafrika erzielt. Ein neuer Absatzmarkt war Chile. Die Verkaufszahlen in Schweden und Dänemark hingegen gingen gegenüber dem Vergleichszeitraum zurück.

Im Bereich IMS stieg der Umsatz im Wirtschaftsjahr 2018/19 um 5 % auf EUR 179,4 Mio. Dies war im Wesentlichen auf höhere Umsatzerlöse bei Betriebsprojekten und Komponenten zurückzuführen. In der Region EMEA wurden Umsatzerlöse in Höhe von EUR 96,8 Mio. erzielt (Vorjahr: EUR 95,1 Mio.). Das Projekt zur Errichtung und zum Betrieb eines Verkehrsmanagement-Systems in Sambia trug zur Steigerung der Umsätze aus Errichtungsprojekten bei. Einen Umsatzanstieg von 13 % auf EUR 79,0 Mio. gab es ebenfalls in der Region Americas. Neben den USA lieferte auch das neue Errichtungsprojekt in Lima, Peru, einen erfreulichen Beitrag. In der Region APAC sank der Umsatz von EUR 6,8 Mio. auf EUR 3,6 Mio., wobei dies sowohl die Errichtungs- als auch die Betriebsprojekte betraf.

Aus regionaler Sicht blieb die Region EMEA (Europa, Mittlerer Osten, Afrika) mit einem Umsatzanteil von EUR 431,1 Mio. oder rund 59 % des Umsatzes der größte Markt. Die Region Americas (Nord-, Mittel- und Südamerika) konnte den Umsatz erneut deutlich erhöhen und erwirtschaftete EUR 253,4 Mio. oder 34 % des Konzernumsatzes. Die Region APAC (Asien-Pazifik) steuerte EUR 53,3 Mio. oder 7 % zum Umsatz bei.

Die Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen erhöhten sich um EUR 44,1 Mio. auf EUR 323,5 Mio. (Vorjahr: EUR 279,4 Mio.). Die Quote für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen im Verhältnis zu den Umsatzerlösen stieg von 40,3 % auf 43,8 %. Dem gegenüber stand allerdings eine Erhöhung der Bestandsveränderungen von EUR 2,8 Mio. auf EUR 20,9 Mio. Der Personalaufwand stieg um 6 % auf EUR 252,7 Mio. (Vorjahr: EUR 237,9 Mio.). Während der Personalstand in Polen durch die geänderte Beauftragung des manuellen Tollings sank, stockte das Unternehmen das Personal in den USA auf. In Summe stieg der durchschnittliche Personalstand um 25 Personen auf 5.159 Personen, wobei es in Polen einen Rückgang von 488 Personen gab. Die Personalquote (Personalaufwand im Verhältnis zu den Umsatzerlösen) war mit 34,3 % im Vergleich zum Vorjahr unverändert. Der Aufwand für planmäßige Abschreibungen sank leicht auf EUR 14,5 Mio. (Vorjahr: EUR 14,8 Mio.). Im Wirtschaftsjahr gab es keine außerplanmäßigen Abschreibungen oder Wertminderungen. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sanken gegenüber dem Vorjahr um 6 % auf EUR 126,3 Mio. Rückgänge waren auch bei den operativen Währungsverlusten (EUR -8,9 Mio.) sowie den Kommunikations- und IT-Aufwendungen zu verzeichnen.

Das operative Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) im gesamten Segment Traffic stieg von EUR 64,9 Mio. im Vorjahr um EUR 6,7 Mio. oder 10 % auf EUR 71,5 Mio.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) von Kapsch TrafficCom betrug EUR 57,0 Mio. und lag damit 14 % über dem Wert des Vorjahres. Die EBIT-Marge stieg auf 7,7 % (Vorjahr: 7,2 %). Das (nur bedingt beeinflussbare) operative Währungsergebnis lag 2018/19 bei EUR 3,6 Mio. und somit um EUR 8,8 Mio. über dem Wert des Vorjahres (EUR -5,2 Mio.). In der Betrachtung nach Bereichen zeigt sich beim EBIT eine unterschiedliche Entwicklung: Im Bereich ETC stieg das operative Ergebnis im Periodenvergleich um 21,5 % und erreichte einen Wert von EUR 64,9 Mio. (Vorjahr: EUR 53,5 Mio.). Der Anstieg resultierte aus den höheren Ergebnisbeiträgen der Errichtungsprojekte – insbesondere in der Region Americas. So gelang es, die gesunkenen Ergebnisbeiträge der Betriebsprojekte überzukompensieren. Auch das operative Währungsergebnis verbesserte sich auf EUR 3,5 Mio. (Vorjahr: -4,7 Mio.). Im Bereich IMS hingegen ging das operative Ergebnis auf EUR -7,9 Mio. (Vorjahr: EUR -3,4 Mio.) zurück. Sowohl die Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen als auch die Personalkosten stiegen stärker als der Umsatz. Bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich insbesondere Wertberichtigungen von sonstigen Steuern in Brasilien (EUR 3,3 Mio.), gleichzeitig reduzierte die Auflösung einer Rückstellung im Zusammenhang mit sonstigen Steuern und Abgaben, ebenfalls in Brasilien, (EUR -1,3 Mio.) diesen Wert wieder.

Das anteilige Ergebnis aus Gemeinschaftsunternehmen beinhaltet das anteilige Ergebnis aus dem Joint Venture in Deutschland in Höhe von EUR 0,7 Mio. sowie das anteilige Ergebnis aus dem Joint Venture in Sambia mit EUR 0,2 Mio. für den Zeitraum März bis August 2018. Weiters trug die Neubewertung des Joint Ventures in Sambia aufgrund der Vollkonsolidierung EUR 0,5 Mio. zum EBIT bei.

Das Finanzergebnis verbesserte sich von EUR -5,2 Mio. im Vorjahr auf EUR -1,7 Mio. Wesentlicher Grund dafür waren der Ertrag aus dem Verkauf der Beteiligung an der ParkJockey Global Inc., USA, in Höhe von EUR 5,1 Mio. und geringere Zinsaufwendungen (EUR -1,8 Mio.). Dem gegenüber standen Fremdwährungsverluste in Höhe von EUR -5,2 Mio. (Vorjahr: Gewinne in Höhe von EUR 0,1 Mio.), vor allem im Zusammenhang mit dem US-Dollar (USD) und dem südafrikanischen Rand (ZAR).

Das Ergebnis aus anderen Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen betrug EUR -0,3 Mio. und stammte von der Traffic Technology Services Inc., USA. Im Wirtschaftsjahr 2017/18 betrug dieses Ergebnis EUR -0,7 Mio. und resultierte aus dem Ergebnis sowie der Abwertung der Beteiligung an der SIMEX, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko, infolge des Kaufs der restlichen Anteile.

Die Ertragsteuern sanken trotz gestiegener Ergebnisse vor Steuern aufgrund von Einmaleffekten auf EUR 8,5 Mio. (Vorjahr: EUR 16,2 Mio.). Latente Steueransprüche für bisher nicht angesetzte Verlustvorträge in den USA und in Brasilien, die, basierend auf den Planungen für die nächsten Jahre, genutzt werden können, wurden in Höhe von EUR 5,0 Mio. aktiviert.

Das Periodenergebnis stieg um 66,1 % auf EUR 46,6 Mio. Den Anteilseignern der Gesellschaft war ein Ergebnis von EUR 47,8 Mio. zuzurechnen. Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie in Höhe von EUR 3,68 (Vorjahr: EUR 2,21).

Das sonstige Ergebnis betrug EUR -2,0 Mio. (Vorjahr: EUR -6,0 Mio.) und enthält im Wesentlichen Währungsumrechnungsdifferenzen und Umwertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses.

Das Gesamtergebnis der Kapsch TrafficCom Group konnte mit EUR 44,6 Mio. (Vorjahr: EUR 22,0 Mio.) mehr als verdoppelt werden.

Ergebniszahlen Segment Traffic.

In EUR Mio.	2017/18	2018/19	Veränderung	
EBITDA	64,9	71,5	6,7	10 %
EBITDA-Marge in %	9,4	9,7		
EBIT	50,1	57,0	7,0	14 %
EBIT-Marge in %	7,2	7,7		
Ergebnis vor Steuern	44,2	55,1	10,9	25 %
Periodenergebnis	28,0	46,6	18,5	66 %

Die Bilanzsumme im Segment Traffic lag zum 31. März 2019 bei EUR 677,7 Mio. und somit um EUR 56,5 Mio. über dem Wert zum Bilanzstichtag des Vorjahres (EUR 621,1 Mio.).

Das „Sachanlagevermögen“ blieb mit EUR 22,0 Mio. auf Vorjahresniveau (EUR 21,4 Mio.). Vor allem bedingt durch die Vollkonsolidierung der Intelligent Mobility Solutions Ltd. in Sambia (EUR 15,1 Mio.) stiegen die „immateriellen Vermögenswerte“ um EUR 12,1 Mio. auf EUR 82,9 Mio. Die Vollkonsolidierung wirkte sich mit EUR 7,5 Mio. negativ auf die „Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“ aus. Dennoch stieg dieser Bilanzposten, bedingt durch das neue Gemeinschaftsunternehmen autoTicket GmbH, Deutschland, und das assoziierte Unternehmen Traffic Technology Services Inc., USA. Letzteres wurde im Vorjahr als Beteiligung ausgewiesen und aufgrund des Zukaufs weiterer Anteile umgegliedert. Deshalb und aufgrund des Verkaufs der ParkJockey Global Inc., USA, sanken die „sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte und Beteiligungen“ auf EUR 15,9 Mio. (31. März 2018: EUR 23,2 Mio.).

„Aktive latente Steuern“ stiegen von EUR 12,4 Mio. auf EUR 18,5 Mio., im Wesentlichen aufgrund der Aktivierung von Verlustvorträgen in den USA und Brasilien (in Summe EUR 5,0 Mio.).

Die „Vorräte“ stiegen von EUR 38,9 Mio. auf EUR 64,1 Mio. stark an, speziell in den USA (EUR +15,8 Mio.) und in Bulgarien (EUR +5,6 Mio.). Bisher waren die „Forderungen aus Fertigungsaufträgen sowie Service- und Wartungsverträgen“ (31. März 2018: EUR 83,9 Mio.) zur Gänze Teil der „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Vermögenswerte“. Gemäß IFRS 15 sind ab 1. April 2018 „Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen“ genannte Forderungen im Wirtschaftsjahr 2018/19 erstmals separat darzustellen (langfristig: EUR 16,8 Mio.; kurzfristig: EUR 122,6 Mio.). Die Position „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte“ sank daher um EUR 45,0 Mio. im Vergleich zum Vorjahr. Dagegen stiegen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen insbesondere in Bulgarien und Polen.

Die „liquiden Mittel“ sanken im Vergleich zum 31. März 2018 um EUR 87,2 Mio. auf EUR 94,7 Mio. Dies war hauptsächlich auf die Dividendenausschüttung (EUR 19,5 Mio.) und den negativen Free Cashflow (EUR -57,5 Mio.) im Wirtschaftsjahr 2018/19 zurückzuführen.

Passivseitig gab es bei den Finanzverbindlichkeiten kaum Veränderungen im Vergleich zum Vorjahr. Per 31. März 2019 betragen die „langfristigen Finanzverbindlichkeiten“ EUR 139,3 Mio. (Vorjahr: EUR 141,8 Mio.) und die „kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten“ EUR 29,9 Mio. (Vorjahr: EUR 26,7 Mio.).

Die „langfristigen Rückstellungen“ gingen um EUR 2,2 Mio. auf EUR 6,7 Mio. zurück. Die „sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten“ sanken gegenüber dem Vorjahr um EUR 2,9 Mio. auf EUR 1,3 Mio. Dies hing vor allem mit der Earn-out-Zahlung von EUR 3,0 Mio. aus dem Kauf der Kapsch Telematic Services spol. s r.o., Tschechien, zusammen.

„Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen“ wurden gemäß IFRS 15 im Wirtschaftsjahr 2018/19 erstmals separat dargestellt (langfristig: EUR 5,2 Mio.; kurzfristig: EUR 26,9 Mio.). Bisher waren die Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen (31. März 2018: EUR 31,5 Mio.) Teil der Bilanzposition „sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen“, die folglich gegenüber dem 31. März 2018 deutlich um EUR 41,0 Mio. auf EUR 71,8 Mio. (Vorjahr: EUR 112,8 Mio.) sank. Der Rückgang resultiert zudem aus der finalen Zahlung der Earn-out-Verbindlichkeiten aus der Akquisition der Kapsch Telematik Services GmbH, Wien, in Höhe von EUR 3,5 Mio. im ersten Quartal 2018/19.

Die „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ betragen EUR 89,6 Mio. (Vorjahr: EUR 58,3 Mio.) und stiegen im Wesentlichen in Österreich, Sambia und Spanien. Die „kurzfristigen Rückstellungen“ stiegen auf EUR 14,7 Mio. (Vorjahr: EUR 9,6 Mio.), wobei diesen Betrag im Wesentlichen die Rückstellungen für Kundenprojekte erhöht haben.

Das Eigenkapital zum 31. März 2019 lag bei EUR 258,7 Mio. und somit um EUR 28,7 Mio. über dem Wert zum Ende des vorhergehenden Geschäftsjahres. Positiv wirkten das solide „Gesamtergebnis der Periode“ von EUR 44,6 Mio. und die Erhöhung der Minderheitenanteile aufgrund der Vollkonsolidierung der Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, im Ausmaß von EUR 3,6 Mio. Die bezahlte Dividende (EUR 19,5 Mio.) reduzierte jedoch das Eigenkapital. Die Erstanwendung des neuen Standards IFRS 9 wirkte sich mit EUR -0,5 Mio. aus. Die Eigenkapitalquote zum 31. März 2019 stieg auf 38,2 % (31. März 2018: 37,0 %).

Zum 31. März 2019 wies Kapsch im Segment Traffic eine Nettoverschuldung in Höhe von EUR -73,5 Mio. auf (31. März 2018: Nettoguthaben von EUR 16,2 Mio.). Das entspricht einem Verschuldungsgrad von 28,4 % (31. März 2018: n/a).

Das Nettoumlaufvermögen zum 31. März 2019 betrug EUR 193,3 Mio. (31. März 2018 angepasst: EUR 117,0 Mio.). Die Differenz zwischen der Veränderung des Nettoumlaufvermögens und der Cashflow-Rechnung resultiert im Wesentlichen aus den kurzfristigen Steuerforderungen und -verbindlichkeiten, der Erstkonsolidierung von Sambia, sowie aus Zahlungen für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen.

Neben den Vermögenswerten des Teilkonzerns Traffic gibt es zusätzlich einen dem Segment Traffic zugeordneten Firmenwert auf Ebene der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH im Ausmaß von EUR 39,0 Mio., der sich im Zuge des durchgeführten Werthaltigkeitstests als werthaltig gezeigt hat.

Sonstige Kennzahlen des Segments Traffic.

In EUR Mio.	2017/18	2018/19	Veränderung	
Bilanzsumme	621,1	677,7	56,5	9 %
Eigenkapital	229,9	258,7	28,7	13 %
Eigenkapitalquote in %	37,0	38,2		
Liquide Mittel	181,8	94,7	-87,2	-48 %
Nettoverschuldung ¹⁾	16,2	-73,5	-89,7	-
Eingesetztes Kapital ²⁾	398,4	427,9	29,6	7 %
Nettoumlaufvermögen ³⁾	117,0	193,3	76,3	65 %
Free Cashflow ⁴⁾	21,8	-57,5	-79,3	-
Nettoinvestitionen ⁵⁾	8,8	11,7	2,9	33 %
Aufwand für F&E ⁶⁾	103,0	108,1	5,1	5 %
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	5.259	4.981	-278	-5 %

¹⁾ Liquide Mittel + sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte - Finanzverbindlichkeiten

²⁾ Summe Eigenkapital + Finanzverbindlichkeiten

³⁾ Geänderte Berechnungsmethode: Vorräte + Forderungen LuL + kurzfr. Vertragsvermögenswerte + kurzfr. Steuerforderungen - Verbindlichkeiten LuL - kurzfr. Vertragsverbindlichkeiten - kurzfr. Steuerverbindlichkeiten - kurzfr. Rückstellungen - kurzfr. sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen

⁴⁾ Geänderte Berechnungsmethode: Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit + Cashflow aus Investitionstätigkeit

⁵⁾ Investitionen zum Ankauf und Zahlungen aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten

⁶⁾ Aufwand für F&E enthält nur konzernexterne Kosten

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit betrug im Berichtszeitraum EUR -39,5 Mio. (Vorjahr: EUR 41,8 Mio.). Der Cashflow aus dem Ergebnis vor Änderung des Nettoumlaufvermögens stieg gering auf EUR 34,5 Mio. (Vorjahr: EUR 29,3 Mio.), da trotz höheren Ergebnisses weniger Steuern und Zinsen gezahlt wurden, der Anstieg in den „langfristigen sonstigen Forderungen und Vermögenswerten“ aber zu einer höheren Anpassung führte. Die Veränderung des Nettoumlaufvermögens betrug im Cashflow EUR -76,3 Mio. (Vorjahr: EUR 12,5 Mio.). Insbesondere stieg die Summe der „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen kurzfristigen Vermögenswerten“ und der „Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen“ um EUR 77,8 Mio. (Vorjahr: Rückgang um EUR 12,0 Mio.). Die Vorräte stiegen um EUR 25,2 Mio., während sie im Vorjahr um EUR 3,5 Mio. sanken.

Der Anstieg der „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten“ inklusive „Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen“ wirkte sich mit EUR 23,8 Mio. positiv auf den Cashflow aus.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug im Wirtschaftsjahr 2018/19 EUR -18,0 Mio. und war damit etwas positiver als im Vorjahr (EUR -20,0 Mio.). Während Investitionen in assoziierte Unternehmen, Gemeinschaftsunternehmen und sonstige Beteiligungen (EUR -17,9 Mio.) stiegen, trug der Verkauf der Beteiligung an der ParkJockey Global Inc., USA, (EUR +10,7 Mio.) wesentlich zur Verbesserung des Cashflows aus Investitionstätigkeit bei. Auch die Nettoinvestitionen waren 2018/19 um EUR 2,9 Mio. höher als im Vorjahr.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug EUR -27,1 Mio. (Vorjahr: EUR -46,9 Mio.). Die Zahlung der Dividende in Höhe von EUR 19,5 Mio. und Earn-out-Zahlungen aus früheren Akquisitionen in Höhe von EUR 6,3 Mio. führten im Wesentlichen zu diesem Ergebnis. Im Vorjahr wurde die Unternehmensanleihe planmäßig rückgeführt, aber nicht in gleicher Höhe refinanziert.

Der Finanzmittelbestand ging um EUR 87,2 Mio. zurück und betrug zum 31. März 2019 EUR 94,7 Mio. (31. März 2018: EUR 181,8 Mio.).

Der Free Cashflow wird ab 31. März 2019 als Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit plus Cashflow aus Investitionstätigkeit neu definiert und lag mit EUR -57,5 Mio. deutlich unter dem angepassten Vorjahreswert von EUR 21,8 Mio. Diese Entwicklung spiegelt den Anstieg des Nettoumlaufvermögens wider.

Cashflow Segment Traffic.

In EUR Mio.	2017/18	2018/19	Veränderung	
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	41,8	-39,5	-81,4	-195 %
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-20,0	-18,0	2,1	10 %
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-46,9	-27,1	19,8	42 %
Gesamt	-25,1	-84,6	-59,5	-237 %

Die Investitionen im Segment Traffic lagen mit EUR 13,6 Mio. rund 16 % über dem Vorjahreswert von EUR 11,8 Mio.

Der konzernexterne Aufwand für Forschung und Entwicklung betrug EUR 108,1 Mio. Dies entspricht einem Anstieg von EUR 5,1 Mio. oder 5 % und zeigt, dass 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 wie im Vorjahr bei 15 %.

Der Mitarbeiterstand im Segment Traffic ging zum Bilanzstichtag um -278 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder -5 % auf 4.981 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zurück. Dies hängt vor allem mit der geänderten Beauftragung des manuellen Tollings in Polen zusammen, wo es einen Rückgang von -488 Personen gab. In anderen Ländern wie den USA wurde dagegen Personal aufgestockt.

3.2 Segment Carrier.

Dieses Segment wird durch die Kapsch CarrierCom AG, Wien, und deren jeweilige direkte und indirekte Tochterunternehmen repräsentiert. Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH hält 100 % der Anteile an dieser Gesellschaft.

Im Segment Carrier ist Kapsch ein führender und global tätiger Hersteller, Lieferant und Systemintegrator von End-to-End-Telekommunikationslösungen. Ziel von Kapsch CarrierCom ist es, die zukünftige Entwicklung von speziell für den Betrieb von Bahn- und Personennahverkehrsunternehmen, Behörden und Flughäfen notwendigen Telekommunikationsnetzen mitzugestalten. Das Unternehmen bietet innovative betriebs- und erfolgskritische Produkte, Technologien und Dienstleistungen, basierend auf den Forschungs- und Entwicklungsleistungen von Kapsch und unterstützt durch ausgewählte strategische Partner. Die Expertise von Kapsch CarrierCom umfasst unter anderem Lösungen für die nächste Generation von betrieblich wichtigen Telekommunikationsnetzwerken, Digitalisierung von Bahnsystemen sowie Virtualisierung von Kommunikationsnetzwerken.

Der Teilbereich Telecom-Operators, der öffentliche Netzbetreiber adressiert hatte, wurde in Österreich und den angrenzenden Ländern in Zentral- und Osteuropa durch Übertragungen im Konzern (Kapsch Carrier Solutions Deutschland GmbH an die Kapsch BusinessCom AG) sowie Verkäufe an S&T (Asset Deal in Österreich sowie Verkauf von Gesellschaften in Kroatien, Serbien, Slowenien, Weißrussland, Mazedonien und Bulgarien) aufgelöst. Erhalten geblieben sind die Kunden in Westeuropa, die seither im Bereich Mission-Critical Networks mit betreut werden. Zu diesen Kunden zählen unter anderem Allianz, Électricité de France und Orange in Frankreich, Chunghwa Telecom in Taiwan und BICS (Belgacom International Carrier Services) in Belgien.

Im Bereich Mission-Critical Networks betreut Kapsch das Railways-Lösungsportfolio, welches zuletzt um die Technologiethemata TETRA und Digital Mobile Radio (DMR) erweitert wurde, sowie die neuen, spezifischen Lösungsthemen „Cybersecurity“, „Next Generation“ und „Digitalisierung“. Hinzu kommen Lösungen im Bereich SD-WAN, die vor allem in Westeuropa positioniert werden.

Um einen effizienten Betrieb und die Sicherheit von Fahrgästen und Mitarbeitern zu gewährleisten, benötigen Bahnbetreiber eine zuverlässige und sichere Netzwerkinfrastruktur. Diese muss für zukünftige Entwicklungen gerüstet sein. Mit der Weiterentwicklung der ERTMS-Agenda soll zudem eine vollständige Interoperabilität der Bahnkommunikation über internationale Grenzen hinweg gewährleistet sein. Die End-to-End-Lösungen der Kapsch CarrierCom Group im Bereich Railway-Dedicated Networks (RDN) basieren nicht nur auf dem GSM-R-Standard, sondern gehen weit darüber hinaus. Sie unterstützen die gesamte Bandbreite der Anforderungen an die Sprach- und Datenkommunikation im Bahnbetrieb. Die Lösungen sind bis zu Geschwindigkeiten jenseits von 500 km/h ohne Kommunikationsverlust getestet. Dies trägt wesentlich zur Sicherheit von Fahrgästen und Mitarbeitern bei. Seit mehr als 20 Jahren entwickelt, baut, installiert und betreut Kapsch in diesem Segment End-to-End-Lösungen im Bereich RDN auf Basis des GSM-R-Standards. Heute sorgt die Kapsch Group als führendes Unternehmen der Branche für die Kommunikation auf mehr als 84.000 Bahnkilometern in Europa, Afrika und Asien. Die vorhandene Kompetenz und das Commitment, die Lösungen auch noch über einen längeren Zeitraum zu unterstützen, sichern der Kapsch CarrierCom Group in diesem Segment die Position als strategischer Partner großer nationaler Eisenbahngesellschaften und anderer staatlicher und privater Unternehmen, die proprietäre Kommunikationsnetze betreiben. Die Kapsch CarrierCom Group möchte ihre starke Marktposition im Bereich GSM-R/ERTMS durch Fokus auf die Key Opportunities, gestärkte lokale Präsenz – gegebenenfalls über Partner – und einen konsistenten End-to-End-Zugang weiter halten und ausbauen.

Kapsch CarrierCom hat sich als Associated Member der europäischen Bahntechnologieinitiative Shift2Rail auch eine sehr gute Position im Hinblick auf den für den Zeitraum nach 2020 anstehenden Technologiewechsel geschaffen und ist darüber hinaus geschätztes Mitglied in einigen Standards-Gremien, die die Technologieevolution im Bahnbereich nachhaltig bestimmen.

Der Segmentumsatz ging mit EUR 107,1 Mio. um EUR 43,5 Mio. oder 29 % (Vorjahr: EUR 150,7 Mio.) zurück, was vor allem mit dem Carve-out des Geschäfts mit öffentlichen Netzbetreibern zusammenhängt. Im Bahngeschäft standen im abgelaufenen Wirtschaftsjahr nach wie vor Lieferungen sowie Nach- und Fertigstellungsarbeiten bestehender Projekte im Fokus, es konnten jedoch auch einige strategische Neuprojekte akquiriert werden. Insgesamt wurden wichtige Projekte in Tschechien, Ungarn, Slowenien, Großbritannien, Bulgarien, Rumänien, Saudi-Arabien, Algerien, China, Spanien, Brasilien, Frankreich sowie Deutschland gewonnen und realisiert oder befinden sich noch in der Umsetzungsphase. Im Fokus der nächsten Jahre stehen weiterhin die Märkte in Zentral-, West- und Osteuropa sowie in Nordafrika und im asiatischen Raum. Es wird mit einem weiteren Ausbau und anstehenden Erneuerungen der Lösungen in den bestehenden Kapsch GSM-R-Netzen in vielen westeuropäischen Ländern gerechnet. Digitalisierung und steigende Security-Anforderungen werden noch stärker als in der Vergangenheit Investitionen in diesem Bereich generieren.

Regional betrachtet ist es durch die Carve-outs und projektbezogen zu einigen Änderungen in der Umsatzverteilung gekommen und die Segmentumsätze verteilen sich mit EUR 7,2 Mio. (EUR -6,3 Mio.) auf Österreich, mit EUR 23,8 Mio. (EUR -7,9 Mio.) auf Zentral- und Osteuropa, mit EUR 63,5 Mio. (EUR -29,3 Mio.) auf Westeuropa und mit EUR 12,6 Mio. unverändert auf die Region Restliche Welt. Die umsatzstärksten Länder sind dabei Deutschland, Frankreich, Österreich, Tschechien und Großbritannien.

Segmentumsatz Carrier nach Regionen.

In EUR Mio.	2017/18	2018/19	Veränderung	
Österreich	13,5	7,2	-6,3	-47 %
Zentral- und Osteuropa	31,7	23,8	-7,9	-25 %
Westeuropa	92,8	63,5	-29,3	-32 %
Restliche Welt	12,6	12,6	0,0	0 %
Segment Carrier gesamt	150,7	107,1	-43,5	-29 %

Das Segmentergebnis ist durch das generell niedrige Geschäftsniveau und damit verbundene Fixkosten-Unterdeckungen und Einmalkosten belastet. Das operative Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) ist im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mit EUR -9,0 Mio. wieder stärker im negativen Bereich als im Vorjahr (EUR -0,7 Mio.), was erneut auf das kritische Projekt in Ungarn und Restrukturierungsaufwendungen im Zusammenhang mit den Telecom-Operators-Carve-outs zurückzuführen ist. Die EBITDA-Marge ist mit -8,4 % (Vorjahr: -0,4 %) entsprechend gesunken.

Das EBIT verschlechterte sich daher ebenfalls deutlich um EUR 6,2 Mio. oder 109 % auf EUR -11,8 Mio. (Vorjahr: EUR -5,6 Mio.). Trotz der inkludierten einmaligen Verluste in Ungarn und der enthaltenen Restrukturierungskosten im Zusammenhang mit den Carve-outs des Telecom-Operators-Geschäfts im Bereich Carrier ist dieses Betriebsergebnis weiterhin nicht zufriedenstellend.

Das Ergebnis vor Steuern in Höhe von EUR -10,9 Mio. (Vorjahr: EUR +2,9 Mio.) und das Periodenergebnis in Höhe von EUR -7,7 Mio. (Vorjahr: EUR +4,3 Mio.) lagen folglich ebenso deutlich unter den Werten des Vorjahres.

Ergebniszahlen Segment Carrier.

In EUR Mio.	2017/18	2018/19	Veränderung	
EBITDA	-0,7	-9,0	-8,3	1.278 %
EBITDA-Marge in %	-0,4	-8,4		
EBIT	-5,6	-11,8	-6,2	109 %
EBIT-Marge in %	-3,7	-11,0		
Ergebnis vor Steuern	2,9	-10,9	-13,8	470 %
Periodenergebnis	4,3	-7,7	-12,0	-280 %

Insgesamt konnte die Bilanzsumme für das Segment Carrier mit EUR 117,6 Mio. (EUR -35,6 Mio. oder -23 %) weiter deutlich reduziert werden.

Das „Sachanlagevermögen“ mit EUR 6,0 Mio. sowie die „immateriellen Vermögenswerte“ mit EUR 10,5 Mio. reduzierten sich im Wesentlichen durch planmäßige Abschreibungen. Insgesamt gingen die „langfristigen Vermögenswerte“ um EUR 3,7 Mio. auf EUR 27,2 Mio. zurück.

Das Umlaufvermögen im Segment Carrier, das sich seit der Implementierung von IFRS 15 nunmehr aus „Vorräten“ in Höhe von EUR 9,9 Mio. (Vorjahr: EUR 30,5 Mio. inklusive angearbeiteter Aufträge), „Vertragsvermögenswerten aus Kundenverträgen“ in Höhe von EUR 16,5 Mio. (im Vorjahr Teil der Vorräte) und „sonstigen Forderungen und Vermögenswerten“ in Höhe von EUR 51,1 Mio. (Vorjahr: EUR 78,0 Mio.) zusammensetzt, beläuft sich in Summe auf EUR 77,5 Mio., was einem Rückgang von EUR 31,0 Mio. oder 29 % im Vergleich zum Vorjahr entspricht.

Mit EUR 22,0 Mio. konnten die „Finanzverbindlichkeiten“ im Segment Carrier um EUR 13,3 Mio. oder 38 % weiter reduziert werden. Die „langfristigen Rückstellungen“ sind von EUR 4,7 Mio. im Vorjahr auf EUR 6,2 Mio. gestiegen.

Die „sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten“ sind mit EUR 18,0 Mio. um EUR 6,8 Mio. oder 27 % gesunken und auch die „kurzfristigen Rückstellungen“ gingen um EUR 11,2 Mio. auf EUR 12,8 Mio. zurück. Dies hängt neben der Reduktion infolge des Rückzugs aus dem Telecom-Operators-Geschäfts auch mit der Implementierung von IFRS 15 zusammen, da nun die „kurzfristigen Vertragsverbindlichkeiten“ mit EUR 15,4 Mio. nun als separate Position bilanziert werden.

Die „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ folgen mit EUR 16,8 Mio. ebenfalls dem Trend der Bilanzverkürzung in diesem Segment und sind gegenüber dem Vorjahreswert um EUR 5,7 Mio. oder 25 % gesunken.

Das „Eigenkapital“ ist im Vergleich zur Vorperiode von EUR 23,9 Mio. auf EUR 11,7 Mio. (EUR -12,2 Mio.) gesunken, als Folge des negativen Periodenergebnisses und des IFRS 15-Transitioneffekts im Ausmaß von EUR -4,9 Mio. Die Eigenkapitalquote sank dadurch von 15,6 % auf 10,0 %.

Sonstige Kennzahlen des Segments Carrier.

In EUR Mio.	2017/18	2018/19	Veränderung	
Bilanzsumme	153,2	117,6	-35,6	-23 %
Eigenkapital	23,9	11,7	-12,2	-51 %
Eigenkapitalquote in %	15,6	10,0		
Liquide Mittel	12,2	14,5	2,4	20 %
Nettoverschuldung ¹⁾	-21,6	-9,1	12,4	-58 %
Eingesetztes Kapital ²⁾	59,3	33,7	-25,6	-43 %
Nettoumlaufvermögen ³⁾	35,3	12,6	-22,6	-64 %
Free Cashflow ⁴⁾	2,9	7,4	4,5	153 %
Nettoinvestitionen ⁵⁾	1,8	0,3	-1,5	-83 %
Aufwand für F&E ⁶⁾	27,7	25,4	-2,3	-8 %
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	600	399	-201	-34 %

¹⁾ Liquide Mittel + sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte - Finanzverbindlichkeiten

²⁾ Summe Eigenkapital + Finanzverbindlichkeiten

³⁾ Geänderte Berechnungsmethode: Vorräte + Forderungen LuL + kurzfr. Vertragsvermögenswerte + kurzfr. Steuerforderungen - Verbindlichkeiten LuL - kurzfr. Vertragsverbindlichkeiten - kurzfr. Steuerverbindlichkeiten - kurzfr. Rückstellungen - kurzfr. sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen

⁴⁾ Geänderte Berechnungsmethode: Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit + Cashflow aus Investitionstätigkeit

⁵⁾ Investitionen zum Ankauf und Zahlungen aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten

⁶⁾ Aufwand für F&E enthält nur konzernexterne Kosten

Die Nettoverschuldung konnte um EUR 12,4 Mio. oder 58 % erneut deutlich auf EUR -9,1 Mio. reduziert werden und auch das Nettoumlaufvermögen ging mit EUR 12,6 Mio. um EUR 22,6 Mio. oder 64 % stark zurück (Vorjahr angepasst: EUR 35,3 Mio.). Das eingesetzte Kapital reduzierte sich um EUR 25,6 Mio. oder 43 % auf EUR 33,7 Mio.

Auf Ebene der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH gibt es einen Firmenwert in Höhe von EUR 9,4 Mio. betreffend den Bereich Mission-Critical Networks, der sich im Zuge des durchgeführten Impairment-Tests als werthaltig bestätigt hat.

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit im Segment Carrier betrug trotz des deutlich negativen operativen Ergebnisses EUR +2,7 Mio., was auch mit dem Forderungsverzicht und den Tilgungen der Steuerverbindlichkeiten seitens der Muttergesellschaft KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH zusammenhängt. Gegenüber dem Vorjahreswert in Höhe von EUR 4,8 Mio. ergibt sich dennoch ein Rückgang. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit war mit EUR 4,7 Mio. (Vorjahr: EUR -1,8 Mio.), vor allem aufgrund der erwähnten Teilbetriebsverkäufe im Bereich des Telecom-Operators-Geschäfts, deutlich positiv. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit lag im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mit EUR -8,3 Mio. deutlich unter dem Vorjahreswert (EUR 3,9 Mio.), was mit der Rückführung von Bankkrediten zusammenhängt.

Cashflow Segment Carrier.

In EUR Mio.	2017/18	2018/19	Veränderung	
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	4,8	2,7	-2,0	-42 %
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-1,8	4,7	6,5	-
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	3,9	-8,3	-12,2	-
Gesamt	6,8	-0,9	-7,7	-

Die Investitionen im Segment Carrier lagen mit EUR 1,2 Mio. unter dem Vorjahreswert (EUR 1,8 Mio.).

Der konzernexterne Aufwand für Forschung und Entwicklung betrug EUR 25,4 Mio. Obwohl der Teilbereich Telecom-Operators veräußert wurde, entspricht dies nur einer minimalen Veränderung von EUR -2,3 Mio. oder -8 % im Vergleich zum Vorjahr. Das zeigt, dass Forschung und Entwicklung trotz der angespannten Ergebnissituation auch in diesem Segment weiterhin als entscheidend für den mittel- und langfristigen Erfolg des Unternehmens gesehen wird. Der Anteil des Aufwands für Forschung und Entwicklung am Umsatz beträgt mehr als 20 %.

Der Mitarbeiterstand im Segment Carrier belief sich zum Bilanzstichtag auf 399 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und lag daher, vor allem aufgrund der Veräußerung des Teilbereichs Telecom-Operators, deutlich (-201 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder -34 %) unter dem Vorjahreswert.

3.3 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.

Kapsch BusinessCom unterstützt als führender Digitalisierungspartner mit 1.333 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Kunden bei der Steigerung ihrer Business Performance und der 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.

In diesem Segment setzt Kapsch auf Herstellerunabhängigkeit und Partnerschaften mit weltweit führenden Anbietern sowie auf ein digitales „business ecosystem“ aus Partnern aus der Forschung und branchenspezifischen Lösungsanbietern – vom Start-up bis zum Großkonzern.

Die Kapsch BusinessCom Group erwirtschaftete mit sechs Niederlassungen in Österreich sowie Gesellschaften in Rumänien, Deutschland, der Schweiz und den USA im Wirtschaftsjahr 2018/19 einen Umsatz von rund EUR 380 Mio. Die neue regionale Positionierung richtet sich vor allem auf die DACH-Region. Im abgelaufenen Wirtschaftsjahr wurde die Firma eCrome Systems AG in St. Gallen erfolgreich akquiriert. Diese Gesellschaft, die mittlerweile in Kapsch BusinessCom AG Schweiz umfirmiert wurde, generierte insgesamt einen Umsatz von rund EUR 3 Mio. Es konnten bereits namhafte Kunden wie z.B. bei der Thurgauer Kantonalbank gewonnen werden. Mit 1. April 2018 übernahm Kapsch BusinessCom Kapsch Carrier Solutions in Deutschland und bietet somit das gesamte ICT-Portfolio nun auch in Deutschland an. Der Umsatz der Kapsch Carrier Solutions belief sich auf rund EUR 24 Mio.

Gemeinsam mit der ORF-Tochter ORS comm und Microtronics gründete Kapsch BusinessCom das Joint Venture SENS (Sensor Network Services), das zur Planung und Umsetzung von IoT-Lösungen geschaffen wurde. Die Lösungen und Services von SENS basieren auf dem Funkstandard LoRaWAN™ und ermöglichen durch die effiziente und kostengünstige Einbindung von Geräten und Sensoren über eine standardisierte Schnittstelle eine rasche und effiziente Digitalisierung von Prozessen und stärken dadurch gleichzeitig die Wettbewerbsfähigkeit österreichischer Unternehmen. Die ersten Proof of Concept konnten mit Kunden gemeinsam erarbeitet werden und werden nun projektweise umgesetzt.

Seit 2017 unterhält Kapsch BusinessCom ein eigenes Cyber Defense Center (CDC) zur Identifikation, Analyse und Eindämmung von Cyber-Angriffen. Neben der Prävention fokussiert das CDC auf die Erkennung und Isolation von Cyber-Attacken. Damit werden Kunden im Ernstfall schnelle Reaktionszeiten ebenso garantiert wie der Aufbau eines engmaschigen Sicherheitsnetzes.

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

Technology Solutions	Business Services
Connected Platforms & Applications	IT-Outsourcing
Unified Workplace	Discovery Workshops
Intelligent Network & Security	Industry-specific Solutions
Converged Infrastructure	Digitalization of Business Processes
Digital Facility Solutions	

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 den unterschiedlichsten Branchen ist Kapsch BusinessCom der ideale Begleiter in der digitalen Transformation. Mit Fokus auf Digitalisierung werden zunehmend mehr Eigenprodukte von Kapsch entwickelt und am Markt positioniert. Zu diesen Produkten, in die Kapsch das eigene Intellectual Property integriert hat, zählen Kapsch Smart Identity und Signature Service, Kapsch Smart Monitoring Platform, Kapsch Smart IoT-Hub und das erwähnte Kapsch Cyber Defense Center. Das Management geht davon aus, mit eigenen Produkten weiterhin Yam Markt zu reüssieren.

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

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, um 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. Teil des Kapsch BusinessCom eco systems für Digitalisierung sind auch Start-ups. Kapsch agiert in diesem Kontext häufig als Inkubator, um neue, innovative Ideen um sein Know-how im Bereich Big Data oder Security zu ergänzen sowie auch die notwendigen personellen Ressourcen bereitzustellen, um große Projekte umzusetzen. Kapsch greift dabei 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.

Wachstumsstrategie 2019. Seit 2016 positioniert sich Kapsch BusinessCom als Digitalisierungspartner mit dem Ziel, auch in diesem Bereich eine starke Marktposition einzunehmen. Die Stärke von Kapsch BusinessCom liegt vor allem in der Breite der End-to-End-Lösungen für Kunden aller Größenordnungen.

Darüber hinaus bietet das Unternehmen Branchenlösungen für Kunden aus unterschiedlichen Bereichen wie Industrie, Finanzen, Gesundheit oder dem öffentlichen Sektor. Dadurch konnten im Wirtschaftsjahr 2018/19 zahlreiche Pilotprojekte und Proof of Concepts im Bereich der Digitalisierung mit unterschiedlichen namhaften Unternehmen durchgeführt werden.

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

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

Der Segmentumsatz konnte mit EUR 380,0 Mio. um EUR 62,3 Mio. (Vorjahr: EUR 317,7 Mio.) gesteigert werden. Dies hängt vor allem damit zusammen, dass in Österreich mit EUR 305,9 Mio. und einer Steigerung von EUR 31,8 Mio. oder 12 % abermals ein neuer Rekordumsatz erreicht wurde. Weiters gab es einen deutlichen Anstieg in Deutschland um EUR 25,5 Mio. oder 188 % auf EUR 39,0 Mio.

Segmentumsatz Enterprise nach Regionen.

In EUR Mio.	2017/18	2018/19	Veränderung	
Österreich	274,0	305,9	31,8	12 %
Deutschland	13,5	39,0	25,5	188 %
Zentral- und Osteuropa	20,9	23,1	2,2	10 %
Sonstige	9,3	12,1	2,8	31 %
Segment Enterprise gesamt	317,7	380,0	62,3	20 %

Bei der Detailanalyse nach Geschäftsbereiche zeigt sich, dass der Umsatz vor allem aufgrund des Erreichens eines Rekordumsatzes im Projektgeschäft zulegen konnte, aber auch der Umsatz im Bereich Service, Wartung und Betrieb konnte leicht gesteigert werden.

Bei den Portfolios betrifft die Umsatzsteigerung die Bereiche Business Services mit EUR 68,3 Mio. (EUR 6,3 Mio. oder 10 %), Technology Solutions mit EUR 304,8 Mio. (EUR 52,4 Mio. oder 21%) und Others mit EUR 6,9 Mio. (EUR 3,7 Mio. oder 115 %). Die größten Projekte im Bereich Technology Solutions (Bundesrechenzentrum GmbH, Allianz Gruppe, EVN AG, Salzburg AG, Magistrat der Stadt Wien) sowie im Bereich Business Services (ORF, Allianz Gruppe, PSA Payment Services sowie ACCOR Gruppe) sind unter anderem für die positive Umsatzentwicklung verantwortlich.

Die Ergebnisse im Segment Enterprise im abgelaufenen Wirtschaftsjahr stiegen erfreulicherweise aufgrund der guten Umsatz- und Geschäftsentwicklung sowie aufgrund der erwarteten Kompensation des negativen Währungseffektes des Vorjahres

deutlich auf ein neues Rekordniveau an. Daher konnten das EBITDA auf EUR 18,9 Mio. (EUR 13,9 Mio. oder 282 %) und das EBIT auf EUR 14,0 Mio. (EUR 13,5 Mio.) gesteigert werden.

Neben der äußerst positiven operativen Entwicklung ist die deutliche Ergebnisverbesserung auch auf die Entwicklung des EUR/USD-Kurses zurückzuführen. Dies hat sich bereits im ersten Quartal des abgelaufenen Wirtschaftsjahres abgezeichnet, in dem sich der EUR/USD Kurs von 1,233 am 31. März 2018 auf 1,167 per 30. Juni 2018 deutlich reduzierte. Daher konnte das bereits operativ erfreuliche Ergebnis wie erwartet um den erwähnten Kompensationseffekt gesteigert werden und im gesamten Wirtschaftsjahr für einen entsprechend positiven Ergebnisimpuls sorgen.

Das Ergebnis vor Steuern mit EUR 12,6 Mio. (Vorjahr: EUR -1,1 Mio.) sowie das Periodenergebnis mit EUR 9,6 Mio. (Vorjahr: EUR -0,9 Mio.) lagen daher ebenfalls deutlich über den Vorjahreswerten.

Ergebniszahlen Segment Enterprise.

In EUR Mio.	2017/18	2018/19	Veränderung	
EBITDA	4,9	18,9	13,9	282 %
EBITDA-Marge in %	1,6	5,0		
EBIT	0,4	14,0	13,5	>500 %
EBIT-Marge in %	0,1	3,7		
Ergebnis vor Steuern	-1,1	12,6	13,7	-
Periodenergebnis	-0,9	9,6	10,5	-

Die Bilanzsumme im Segment Enterprise erhöhte sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr auf EUR 165,3 Mio. und lag um EUR 23,9 Mio. oder 17 % über dem Vorjahresniveau.

Die „langfristigen Vermögenswerte“ erhöhten sich um EUR 11,6 Mio. oder 29 % auf EUR 52,0 Mio., die „kurzfristigen Vermögenswerte“ stiegen auf EUR 113,3 Mio. (EUR 12,3 Mio. oder 12 %). Die „Vorräte“ sanken um EUR 24,5 Mio. auf nunmehr EUR 3,8 Mio., was damit zusammenhängt, dass die nicht fakturierten Lieferungen und Leistungen durch Erstanwendung des IFRS 15 seit dem abgelaufenen Wirtschaftsjahr als „kurzfristige Vertragsvermögenswerte“ in einer separaten Position ausgewiesen werden. Diese betragen EUR 29,6 Mio. und der Bestand an „liquiden Mitteln und Bankguthaben“ stieg im Vorjahresvergleich um EUR 2,4 Mio. oder 67 % auf EUR 5,9 Mio. an.

Die „langfristigen Verbindlichkeiten“ erhöhten sich auf EUR 56,9 Mio. (EUR 9,5 Mio. oder 20 %). Während die „langfristigen Finanzverbindlichkeiten“ sich ebenfalls deutlich um EUR 5,5 Mio. auf EUR 6,9 Mio. erhöhten, stiegen einerseits die „Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses“ um EUR 3,0 Mio. sowie die langfristigen Rückstellungen um EUR 2,9 Mio., andererseits wurden die „sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten“ um EUR 2,5 Mio. reduziert. Die „kurzfristigen Verbindlichkeiten“ stiegen mit EUR 87,3 Mio. um EUR 6,8 Mio. oder 8 % an, obwohl die „kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten“ um EUR 14,4 Mio. oder 90 % auf EUR 1,5 Mio. reduziert werden konnten. Der Anstieg resultiert aus den projektbezogenen „kurzfristigen Vertragsverbindlichkeiten“.

Das „Eigenkapital“ erhöhte sich um EUR 7,5 Mio. oder 55 % auf EUR 21,1 Mio. Auch die Eigenkapitalquote stieg dementsprechend von 9,6 % auf 12,8 %.

Sonstige Kennzahlen des Segments Enterprise.

In EUR Mio.	2017/18	2018/19	Veränderung	
Bilanzsumme	141,4	165,3	23,9	17 %
Eigenkapital	13,6	21,1	7,5	55 %
Eigenkapitalquote in %	9,6	12,8		
Liquide Mittel	3,6	5,9	2,4	67 %
Nettoverschuldung ¹⁾	-28,8	-17,0	11,9	-41 %
Eingesetztes Kapital ²⁾	31,0	29,6	-1,4	-4 %
Nettoumlaufvermögen ³⁾	33,6	22,2	-11,4	-34 %
Free Cashflow ⁴⁾	-1,6	12,4	14,0	-
Nettoinvestitionen ⁵⁾	4,8	3,5	-1,3	-27 %
Aufwand für F&E ⁶⁾	1,1	2,6	1,5	128 %
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	1.200	1.333	133	11 %

¹⁾ Liquide Mittel + sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte - Finanzverbindlichkeiten

²⁾ Summe Eigenkapital + Finanzverbindlichkeiten

³⁾ Geänderte Berechnungsmethode: Vorräte + Forderungen LuL + kurzfr. Vertragsvermögenswerte + kurzfr. Steuerforderungen - Verbindlichkeiten LuL - kurzfr. Vertragsverbindlichkeiten - kurzfr. Steuerverbindlichkeiten - kurzfr. Rückstellungen - kurzfr. sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen

⁴⁾ Geänderte Berechnungsmethode: Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit + Cashflow aus Investitionstätigkeit

⁵⁾ Investitionen zum Ankauf und Zahlungen aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten

⁶⁾ Aufwand für F&E enthält nur konzernexterne Kosten

Die Nettoverschuldung konnte im Vergleich zum Vorjahr deutlich auf EUR -17,0 Mio. (EUR +11,9 Mio. oder +41 %) verbessert werden. Das Nettoumlaufvermögen ging um EUR 11,4 Mio. oder 34 % auf EUR 22,2 Mio. zurück (Vorjahr angepasst: EUR 33,6 Mio.). Das eingesetzte Kapital reduzierte sich um EUR 1,4 Mio. oder 4 % auf 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.

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit lag mit EUR 22,1 Mio. deutlich über dem Vorjahreswert von EUR 1,8 Mio. Diese Entwicklung ist auf die positive Entwicklung des Nettoumlaufvermögens zurückzuführen. Besonders der Anstieg der „kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ bzw. die neue Position „Verbindlichkeiten aus Kundenverträgen“ sorgten für jene erfreuliche Entwicklung. Durch den Zukauf von zwei Tochtergesellschaften in Deutschland sowie der Schweiz ging der Cashflow aus Investitionstätigkeit mit EUR -9,7 Mio. um EUR 6,3 Mio. oder 185 % gegenüber dem Vorjahr mit EUR -3,4 Mio. zurück. Auch der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit war im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mit EUR -9,9 Mio. negativ, was vor allem auf die weitere Reduzierung von Finanzverbindlichkeiten zurückzuführen ist. Der gesamte Cashflow mit EUR 2,4 Mio. (Vorjahr: EUR -6,3 Mio.) sowie der Free Cashflow mit EUR 12,4 Mio. (Vorjahr: EUR -1,6 Mio.) lagen jeweils deutlich über dem Vorjahreswert.

Cashflow Segment Enterprise.

In EUR Mio.	2017/18	2018/19	Veränderung	
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	1,8	22,1	20,3	>500 %
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-3,4	-9,7	-6,3	-185 %
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-4,7	-9,9	-5,3	-112 %
Gesamt	-6,3	2,4	8,8	-

Die Investitionen im Segment Enterprise blieben mit EUR 4,7 Mio. unter dem Vorjahreswert von EUR 6,3 Mio.

Der Mitarbeiterstand im Segment Enterprise erhöhte sich aufgrund der Zukäufe von zwei Tochtergesellschaften sowie durch einen weiteren Ressourcenaufbau in Österreich um 86 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und betrug am Bilanzstichtag 1.333 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 1.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter).

3.4 Segment Public Transport.

Dieses Segment wird durch die Kapsch PublicTransportCom GmbH, Wien, und deren jeweilige direkte und indirekte Tochterunternehmen repräsentiert. Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH hält 100% der Anteile an dieser Gesellschaft.

Im Segment Public Transport ist Kapsch ein global tätiger Hersteller und Lieferant intelligenter Infrastrukturlösungen für Betreiber des öffentlichen Personennahverkehrs. Das Portfolio umfasst Lösungen und essenzielle Services im Bereich intermodale Betriebsleitsysteme (ITCS, Intermodal Transport Control Systems), elektronisches Fahrgeldmanagement (AFC, Automatic Fare Collection), mobile Ticketing-Systeme sowie situationsaktuelle Fahrgastinformationen.

Zusammengefasst unter der Marke „mobi.guider“ verfügt Kapsch PublicTransportCom über ein breites Technologieportfolio mit Schwerpunkten in den Bereichen rechnerunterstützte Betriebsleitsysteme (ITCS, „mobi.operations“), automatisierte Zahlungssysteme (AFC, „mobi.ticketing“) und elektronische und mobile Ticketing-Systeme. Zu den Kunden in diesem Bereich zählen De Lijn in Belgien, sowie große Public Transport Unternehmen in den Niederlanden und den USA. Einer der bisherigen Kernmärkte – Südafrika – wird nunmehr im Segment Traffic serviert, das Segment Public Transport liefert diesem zu. Die wesentlichste Gesellschaft in diesem Bereich ist Kapsch PublicTransportCom Belgium NV, die im Eigentum der Kapsch PublicTransport GmbH steht.

Der Umsatz im Wirtschaftsjahr 2018/19 konnte mit EUR 17,3 Mio. gesteigert werden (Vorjahr: EUR 13,6 Mio.), blieb allerdings erneut unter dem Niveau, das für eine Deckung der Fixkosten in diesem Bereich erforderlich ist. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass man auch im abgelaufenen Wirtschaftsjahr den Fokus auf die Lösung von Problemen bei bestehenden Kundenprojekten legte. Fakturierungen für laufende Dienstleistungsverträge konnten nicht im geplanten Ausmaß umgesetzt werden. Zudem war es aufgrund des anhaltend starken Fokus auf die kritischen Projekte in diesem Segment nicht möglich, ein größeres Volumen verrechenbaren Endkundengeschäfts zu bearbeiten. Nennenswerte Umsätze konnten in Belgien (EUR 7,4 Mio.), den Niederlanden (EUR 3,5 Mio.), Rumänien (EUR 0,7 Mio.), den USA (EUR 2,0 Mio.) und Afrika (EUR 3,7 Mio.) erzielt werden.

Segmentumsatz Public Transport nach Regionen.

In EUR Mio.	2017/18	2018/19	Veränderung	
Österreich	0,1	0,0	-0,1	-100 %
Zentral- und Osteuropa	3,8	0,7	-3,1	-82 %
Westeuropa	5,6	11,0	5,4	96 %
Restliche Welt	4,1	5,7	1,5	37 %
Segment Public Transport gesamt	13,6	17,3	3,7	27 %

Das EBITDA belief sich auf EUR -8,9 Mio. (Vorjahr: EUR -16,6 Mio.). Die Reduktion des laufenden Verlustes ist in höheren Umsätzen als im Vorjahr und dem Ausbleiben von erneuten Nachdotierungen für Rückstellungen auf den kritischen Kundenprojekten zu erklären. Der absolute EBITDA-Verlust kommt vor allem aus um Umstand, dass die laufenden Fixkosten höher waren als die erzielten Umsätze. Dies konnte auch nicht durch geringe Personalkosten und einer Senkung der anderen Kosten kompensiert werden.

Das Betriebsergebnis (EBIT) betrug ebenfalls EUR -8,9 Mio., was eine Verbesserung von EUR 19,0 Mio. im Vergleich zum Vorjahr darstellt. Neben den bereits erläuterten operativen Gründen ist hierfür vor allem der Wegfall von außerordentlichen Abschreibungen auf immaterielles Anlagevermögen (Vorjahr: EUR 7,4 Mio.) verantwortlich.

Das Finanzergebnis war mit EUR 8,2 Mio. auch heuer deutlich positiv (Vorjahr: EUR 23,5 Mio.), was auf einen erneuten Forderungsverzicht der Muttergesellschaft KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH in Höhe von EUR 9,0 Mio. zurückzuführen ist.

Das Ergebnis vor Steuern lag mit EUR -0,7 Mio. ebenfalls über dem Vorjahreswert (Vorjahr: EUR -4,5 Mio.). Das Periodenergebnis belief sich auf EUR 1,5 Mio. (Vorjahr: EUR 8,6 Mio.).

Ergebniszahlen Segment Public Transport.

In EUR Mio.	2017/18	2018/19	Veränderung	
EBITDA	-16,6	-8,9	7,7	-46 %
EBITDA-Marge in %	-121,5	-51,3		
EBIT	-27,9	-8,9	19,0	68 %
EBIT-Marge in %	-205,0	-51,6		
Ergebnis vor Steuern	-4,5	-0,7	3,7	84 %
Periodenergebnis	8,6	1,5	-7,2	83 %

Die Bilanzsumme im Segment Public Transport verminderte sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr geringfügig um EUR 4,1 Mio. oder 11 % auf EUR 33,1 Mio.

Die „langfristigen Vermögenswerte“ gingen in Summe um EUR 0,8 Mio. auf EUR 16,9 Mio. zurück. Während sich die „immateriellen Vermögenswerte“ mit EUR 3,6 Mio. und das „Sachanlagevermögen“ mit EUR 0,3 Mio. nur minimal reduzierten, gingen die „aktiven latenten Steuern“ auf EUR 12,9 Mio. (Vorjahr: EUR 13,7 Mio.) zurück.

Die „kurzfristigen Vermögenswerte“ gingen mit EUR 16,2 Mio. (Vorjahr: EUR 19,4 Mio.) leicht zurück. Dies ist in erster Linie auf den Rückgang bei den „Forderungen“ auf EUR 9,5 Mio. sowie bei den „liquiden Mitteln“ auf EUR 1,0 Mio. zurückzuführen. Der Rückgang bei den „Vorräten“ auf EUR 2,0 Mio. hängt auch hier mit der Umgliederung zur neuen Berichtszeile „kurzfristige Vertragsvermögenswerte“ mit EUR 3,8 Mio. zusammen.

Die Reduzierung der „langfristigen Verbindlichkeiten“ auf EUR 7,7 Mio. (EUR -4,7 Mio. oder -38 %) resultierte aus der planmäßigen Tilgung der „langfristigen Finanzverbindlichkeiten“ um EUR 6,4 Mio. oder 34 % auf EUR 12,4 Mio. Durch den Forderungsverzicht der Muttergesellschaft konnten auch die „kurzfristigen Verbindlichkeiten“ um EUR 1,5 Mio. oder 23 % auf nunmehr EUR 5,2 Mio. gesenkt werden.

Das „Eigenkapital“ erhöhte sich vor allem aufgrund des positiven Periodenergebnisses infolge des Forderungsverzichts der Muttergesellschaft deutlich von EUR 7,2 Mio. auf EUR 8,6 Mio. Auch die Eigenkapitalquote stieg dementsprechend auf 26,1 %.

Sonstige Kennzahlen des Segments Public Transport.

In EUR Mio.	2017/18	2018/19	Veränderung	
Bilanzsumme	37,1	33,1	-4,1	-11 %
Eigenkapital	7,2	8,6	1,4	20 %
Eigenkapitalquote in %	19,4	26,1		
Liquide Mittel	2,5	1,0	-1,6	-62 %
Nettoverschuldung ¹⁾	-16,7	-12,0	4,7	-28 %
Eingesetztes Kapital ²⁾	26,4	21,6	-4,9	-18 %
Nettoumlaufvermögen ³⁾	9,3	4,8	-4,5	-48 %
Free Cashflow ⁴⁾	-12,8	-7,3	5,5	-43 %
Nettoinvestitionen ⁵⁾	0,4	0,0	-0,4	-97 %
Aufwand für F&E ⁶⁾	6,9	7,5	0,6	9 %
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	77	75	-2	-3 %

¹⁾ Liquide Mittel + sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte - Finanzverbindlichkeiten

²⁾ Summe Eigenkapital + Finanzverbindlichkeiten

³⁾ Geänderte Berechnungsmethode: Vorräte + Forderungen LuL + kurzfr. Vertragsvermögenswerte + kurzfr. Steuerforderungen - Verbindlichkeiten LuL - kurzfr. Vertragsverbindlichkeiten - kurzfr. Steuerverbindlichkeiten - kurzfr. Rückstellungen - kurzfr. sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen

⁴⁾ Geänderte Berechnungsmethode: Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit + Cashflow aus Investitionstätigkeit

⁵⁾ Investitionen zum Ankauf und Zahlungen aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten

⁶⁾ Aufwand für F&E enthält nur konzernexterne Kosten

Die Nettoverschuldung ging um EUR 4,7 Mio. oder 28 % auf EUR -12,0 Mio. zurück. Das Nettoumlaufvermögen beträgt EUR 4,8 Mio., was einen Rückgang von EUR 4,5 Mio. oder 48 % zum Vorjahreswert in Höhe von EUR 9,3 Mio. (angepasst) bedeutet. Das eingesetzte Kapital reduzierte sich um EUR 4,9 Mio. oder 18 % auf EUR 21,6 Mio.

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit lag bei EUR -7,3 Mio., vor allem als Folge des negativen betrieblichen Ergebnisses. Aufgrund geringer Investitionen betrug der Cashflow aus Investitionstätigkeit EUR 0,0 Mio. (Vorjahr: EUR -0,4 Mio.). Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit war trotz der laufenden Tilgung der Finanzverbindlichkeiten im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mit EUR 5,7 Mio. (Vorjahr: EUR 13,6 Mio.) – bedingt durch den Forderungsverzicht – deutlich positiv. Der gesamte Cashflow reduzierte sich um EUR 2,4 Mio. auf EUR -1,6 Mio. (Vorjahr: EUR 0,8 Mio.). Der Free Cashflow lag mit EUR -7,3 Mio. deutlich über dem Vorjahreswert (EUR -12,8 Mio.).

Cashflow Segment Public Transport.

In EUR Mio.	2017/18	2018/19	Veränderung	
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	-12,4	-7,3	5,1	-41 %
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-0,4	-0,0	0,4	-98 %
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	13,6	5,7	-7,9	-58 %
Gesamt	0,8	-1,6	-2,4	-

Die Investitionen im Segment Public Transport lagen mit EUR 0,0 Mio. unter dem Vorjahreswert (EUR 0,5 Mio.).

Der konzernexterne Aufwand für Forschung und Entwicklung betrug dem breiten Portfolio entsprechend EUR 7,5 Mio. Dies entspricht einer Steigerung von EUR 0,6 Mio. oder 9 % im Vergleich zum Vorjahr und zeigt, dass Forschung und Entwicklung auch in diesem Segment als entscheidend für den mittel- und langfristigen Erfolg des Unternehmens gesehen wird.

Der Mitarbeiterstand im Segment Public Transport belief sich zum Bilanzstichtag auf 75 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und lag somit knapp auf Vorjahresniveau.

3.5 Segment Others.

Diesem Segment sind im Wesentlichen die für die Konzernsteuerung relevanten Gesellschaften KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Kapsch Aktiengesellschaft und Kapsch Partner Solutions GmbH sowie sämtliche Aktivitäten der Kapsch ConnexPlus GmbH zugeordnet.

Die Zentralgesellschaften sind einerseits für die strategische und operative Steuerung der Konzerngesellschaften, das Konzernmarketing, den zentralen Bereich für Recht, das Konzernrechnungswesen und -controlling, zentrale Finanzplanungs- und Finanzierungsaktivitäten, Versicherungswesen bzw. -management sowie die Interne Revision verantwortlich. Andererseits werden dort auch alle personalbezogenen Dienstleistungen wie Personaladministration, Personalbeschaffung, Personalentwicklung und Travel-Management-Services für den gesamten Konzern erbracht. Die Personalausbildung wird darüber hinaus auch für externe Kunden angeboten.

Die Kapsch ConnexPlus GmbH betreibt seit Juli 2014 ein Parkhaus, in dem Parkplätze interessierten Dauerparkern zur Verfügung gestellt werden.

Kennzahlen Segment Others.

In EUR Mio.	2017/18	2018/19	Veränderung	
Umsatz	19,3	26,5	7,3	38 %
EBIT	3,2	0,6	-2,6	-80 %
EBIT-Marge in %	16,8	2,4		
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	100	108	8	8 %

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 alle 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.

Kapsch stellt sich diesen Herausforderungen seit vielen Jahren und investierte auch im abgelaufenen Wirtschaftsjahr 2018/19 mit EUR 143,6 Mio (Vorjahr: EUR 138,8 Mio.) konsequent in Forschung und Entwicklung. Dies stellt eine neue Rekordmarke dar und soll das langfristige Wachstum der Unternehmensgruppe gewährleisten. Im Wirtschaftsjahr 2018/19 stiegen die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung trotz des hohen Vorjahresniveaus um EUR 4,8 Mio. (oder 3%). Der traditionell hohe Anteil der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen am Konzernumsatz konnte daher trotz des Umsatzanstiegs bei 12% gehalten werden.

Im **Segment Traffic** unterhält Kapsch bedeutende Entwicklungsstandorte in Österreich, Schweden, Argentinien, den USA, Kanada und Spanien. Weitere Entwicklungsressourcen liegen in Italien, Südafrika und Chile. Mit Stand 31. März 2019 arbeiteten bei Kapsch TrafficCom 860 Ingenieurinnen und Ingenieure (Vorjahr: 761 Ingenieurinnen und Ingenieure), die mit Forschung und Entwicklung beschäftigt waren. Die Entwicklungsaufwendungen von Kapsch TrafficCom im Wirtschaftsjahr 2018/19 betrugen EUR 108,1 Mio. (Vorjahr: EUR 103,0 Mio.), das entspricht, wie im Vorjahr, rund 15% des Konzernumsatzes.

Die etablierte Struktur mit Solution Centers und einer Corporate-Technology-Funktion sorgt für eine straffe Ausrichtung der Innovationsprozesse. Solution Centers fokussieren jeweils 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 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 (IPR).

Kapsch verfolgt in diesem Bereich eine fokussierte Patentstrategie. Im Wirtschaftsjahr 2018/19 optimierte Kapsch sein Patentportfolio weiter, indem sich das Unternehmen auf jene Bereiche konzentrierte, die von hoher strategischer Bedeutung sind. Das aktuelle Patentportfolio umfasst 181 Patentfamilien mit mehr als 1.262 individuellen Patenten und 125 laufenden Patentverfahren. Im letzten Wirtschaftsjahr wurden fünf neue Patentfamilien in den Bereichen Maut und vernetzte Straßen eingetragen. Um in Zukunft dem Risiko von Patentverletzungen durch die Ausweitung der Geschäftstätigkeit in neue Regionen und neue Geschäftsfelder entgegenzuwirken, wurde eine verpflichtende Patentanalyse in den Entwicklungsprozess aufgenommen. Diese Maßnahme sorgt dafür, dass vor dem Beginn der Entwicklungsarbeit die relevante Patentlandschaft und etwaige bestehende Rechte am geistigen Eigentum geprüft werden. Zusätzlich wurde das weltweite Patentüberwachungssystem (Patent Monitoring) weiter ausgebaut. Dabei werden Patentanmeldungen von Wettbewerbern sowie in relevanten Technologiesegmenten analysiert, um einen besseren Überblick über die Strategien der Wettbewerber zu gewinnen.

Im **Segment Carrier** verfügt die Kapsch Group über ein Netz aus Forschungs- und Entwicklungszentren mit Standorten in Wien (Österreich), Paris (Frankreich), Zagreb (Kroatien) und Aveiro (Portugal). Des Weiteren wird auch mit Outsourcing-Partnern in Bangalore (Indien) und Nischni Nowgorod (Russland) zusammengearbeitet. Dadurch ist es möglich, den Kunden ein breiteres Produktportfolio anzubieten und die Kundenbasis auch langfristig abzusichern. Im Segment Carrier sind die einzelnen Forschungs- und Entwicklungszentren als Kompetenzzentren organisiert und werden zentral vom Produktmanagement angesteuert und angeleitet.

Neben den technologisch führenden und branchenspezifischen Entwicklungen im Bereich GSM-R, die sich auch in einzelnen Patenten wiederfinden, werden zusätzlich kundennahe Entwicklungsaktivitäten durchgeführt. Damit wird nicht nur speziell auf Kundenwünsche reagiert, sondern es werden dadurch auch Innovationen vorangetrieben, die mittelfristig als Produkt bei einem breiteren Kundenkreis zum Einsatz kommen können. Damit schafft Kapsch einen soliden Weg für seine Bahnkunden in Richtung Next Generation Communication Solution. Relevante Themen werden zudem als Basis für Lösungsansätze in anderen Verticals herangezogen. Über ein hohes Engagement in allen relevanten Standards-Gremien sichert Kapsch zudem seine Investitionen in die Roadmap-Entwicklung gut ab. Mehr als 10 Programme, definiert und ausgeführt unter der Governance eines etablierten Produkt-Lebenszyklusprozess, befinden sich in laufender Umsetzung. Die Organisation ist in der Lage, globalen 24/7-Support zu leisten.

Im **Segment Enterprise** verfügt die Kapsch Group in Summe über 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie eine Tochtergesellschaft in Tschechien, die sich mit Softwareentwicklung beschäftigt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden EUR 2,6 Mio. in Entwicklungsaktivitäten investiert. Vor allem in den Bereichen Artificial Intelligence (AI) und Digitalisierung.

Im **Segment Public Transport** verfügt die Kapsch Group seit Juli 2014 über ein Forschungs- und Entwicklungszentrum in Zaventem (Belgien), das den Kern der internen Entwicklungskapazitäten in diesem Bereich bildet. Des Weiteren wird auch hier mit Outsourcing-Partnern in Bangalore (Indien) und Nischni Nowgorod (Russland) zusammengearbeitet. Dadurch ist es auch in diesem Bereich möglich, den Kunden ein breiteres Produktportfolio anzubieten und die Kundenbasis langfristig abzusichern. Neben den technologisch führenden Entwicklungen im Bereich AFC werden zusätzlich kundennahe Entwicklungsaktivitäten durchgeführt, die es ermöglichen auf Kundenwünsche zu reagieren und gleichzeitig Innovationen voranzutreiben, die mittelfristig als Produkt bei einem breiteren Kundenkreis zum Einsatz kommen können.

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 der 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 für die Produktion verantwortlich zeichnet, sowie aus dem Fuhrpark der gesamten Unternehmensgruppe.

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.

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 in den Anforderungen an ihre Beschäftigten sowie darin, 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 2019 beschäftigte die Kapsch Group 6.896 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einem Rückgang von 340 Personen oder 5 %. Ursachen dieses Rückgangs waren in erster Linie die Veräußerung des Bereichs Telecom-Operators, die durchgeführten Restrukturierungsmaßnahmen im Segment Carrier (insgesamt -201 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter), wobei eine Tochtergesellschaft in Deutschland konzernintern in das Segment Enterprise übertragen wurde, sowie die geänderte Beauftragung des manuellen Tollings in Polen im Segment Traffic (Rückgang um 488 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Polen). Auf der anderen Seite wurde das Personal im Segment Traffic in einigen Ländern (vor allem in den USA mit 92 Personen, Sambia mit 51 Personen und Argentinien mit 42 Personen) sowie im Segment Enterprise (Anstieg in Österreich, Deutschland und der Schweiz um 133 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter) deutlich aufgestockt. Im Segment Traffic beschäftigt die Gruppe nun 4.981 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (-278 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder -5 %). Der Mitarbeiterstand im Segment Enterprise stieg mit 1.333 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern um 133 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder 11 % an. Im Segment Carrier gab es mit 399 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern (-201 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder -34 %) aus erwähnten Gründen einen deutlichen Rückgang des Personalstands. Im Segment Public Transport mit 75 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern (-2 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern oder -3 %) sowie im Segment Others mit 108 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern (+8 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder +8 %) blieb der Personalstand weitestgehend stabil.

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nach Segmenten.	2017/18		2018/19		Veränderung	
Traffic	5.259	73 %	4.981	72 %	-278	-5 %
Carrier	600	8 %	399	6 %	-201	-34 %
Public Transport	77	1 %	75	1 %	-2	-3 %
Enterprise	1.200	17 %	1.333	19 %	133	11 %
Others	100	1 %	108	2 %	8	8 %
Gesamtkonzern	7.236	100 %	6.896	100 %	-340	-5 %

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nach Region.

Die Länderbetrachtung zeigt, dass der Personalstand in Ländern wie den USA (+75 oder +13 %), Argentinien (+42 oder +16 %), Chile (+25 oder +22 %), Sambia (+51 oder +100 %), Österreich (+27 oder +1 %) sowie Australien (+13 oder +21 %) erhöht werden konnte. Einen Rückgang gab es vor allem in Polen (-474 oder -76 %), Südafrika (-62 oder -4 %), Mexiko (-17 oder -8 %), und, veräußerungsbedingt, in Kroatien (-29 oder -100 %). Mit 2.090 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sind in Österreich nach wie vor mit Abstand die meisten Dienstnehmer beschäftigt. Die weiteren Länder mit überdurchschnittlich hohen Beschäftigtenzahlen sind Südafrika (1.526), die USA (670) sowie Spanien (498).

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 bereitet ausgewählte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf ihre zukünftigen Aufgaben vor. Des Weiteren wird ein zweijähriges internes Traineeprogramm angeboten, bei dem die Trainees verschiedene Unternehmen und Abteilungen innerhalb der Kapsch Group kennenlernen können. 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.

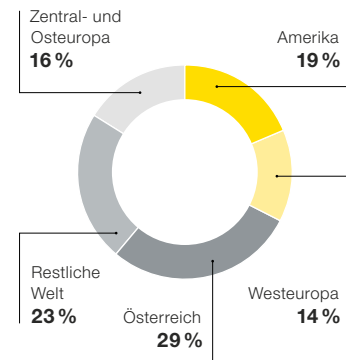
Im Rahmen des Ausbildungsprogramms „Kapsch University“ werden Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unterschiedlicher Karrierepfade (Führungskräfte, Experten, Projektmanager) gleichwertige Ausbildungspakete angeboten, die sich aus fachspezifischen und persönlichkeitsbildenden Lernmaßnahmen zusammensetzen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

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 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.

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 sowie zur Gesundheitsförderung. So werden betriebsärztliche Leistungen zur Verfügung gestellt und es werden zum Beispiel regelmäßig gesundheitliche Informationen, Impfungen, Vorsorgeuntersuchungen und Sehtests angeboten.

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nach Regionen.



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, das 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. Eine Initiative im Rahmen von „Women@Kapsch“ mit dem dezidierten Ziel, den Frauenanteil in der Führung zu steigern. Das Unternehmen möchte zudem die Zusammenarbeit von Männern und Frauen fördern, mit dem Ziel, die Talente beider optimal 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.

Verantwortung gegenüber der Gesellschaft.

Neben gesetzlichen Vorgaben und internen Richtlinien definiert der Verhaltenskodex der Kapsch Group für alle Unternehmenseinheiten – und somit auch für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Kapsch – verbindliche Grundsätze für ethisch, moralisch 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 zu finden.

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.

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 Nachwuchstalente 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.

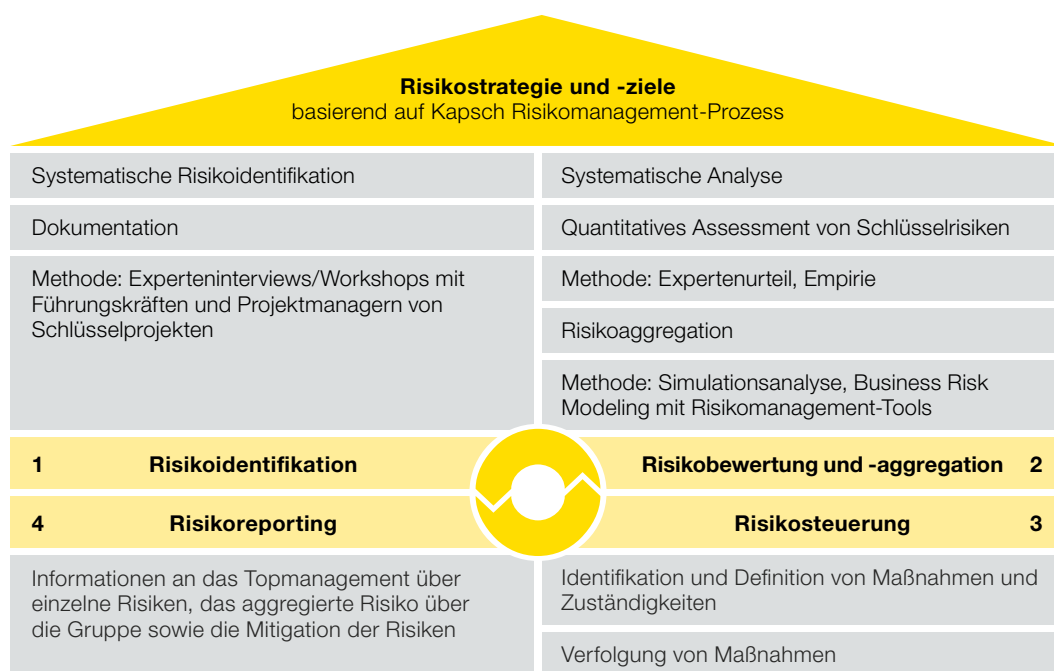
Risikomanagement-System.

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 International, angelehnt.

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

Das **Projektrisikomanagement** umfasst sowohl externe 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. 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. Auch Folgeumsätze aus Wartungsverträgen, aus dem technischen Betrieb sowie aus damit in Zusammenhang stehenden Systemerweiterungen und Komponentenverkäufe hängen von der erfolgreichen Teilnahme an Ausschreibungen für Systeme ab. Die erfolgreiche Akquise eines einzelnen landesweiten Errichtungsauftrags kann damit einen deutlichen Einfluss auf die Umsatzentwicklung sowohl im aktuellen als auch in den folgenden Wirtschaftsjahren haben.

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 technischen Betrieb einschließlich der Wartung von Systemen, durch kom-

merziellen Betrieb von Mautsystemen sowie durch die allgemeine Erhöhung des Dienstleistungsanteils. In den vergangenen Wirtschaftsjahren konnte zudem der Umsatz mit Errichtungsprojekten kleineren Umfangs kontinuierlich gesteigert werden, was dem Volatilitätsrisiko ebenfalls entgegen wirkt. Im Segment Traffic trägt darüber hinaus das laufende projektunabhängige Komponentengeschäft ebenso bei den Anteil an planbaren, gleichmäßigen und wiederkehrenden Umsätzen und Cashflows zu erhöhen.

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 System- und Produktmängeln kommen. In diesem Zusammenhang ist Kapsch meist dazu verpflichtet, Leistungs- und Termingarantien abzugeben.

Unerwartete Projektmodifikationen, ein Mangel an qualifizierten Fachkräften, Qualitätsprobleme, unerwartete technische Probleme sowie Leistungsprobleme bei Zulieferern oder Konsortialpartnern können sich negativ auf die Termintreue auswirken. Werden vertragliche Leistungen nicht erbracht oder Termine überschritten, sind üblicherweise Vertragsstrafen und häufig auch 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 Zahlungsflüsse und Umsätze 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.

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.

Ein permanenter und durchgängiger Innovationsprozess unterstützt die starke Marktposition der Kapsch Group.

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 ergeben sich Transaktionsrisiken aus möglichen Wechselkursschwankungen, die sich als Wechselkursverluste oder -gewinne im Konzernabschluss niederschlagen können. Die Kapsch Group ist bestrebt, diese Transaktionsrisiken 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 Zahlungsflusterminen 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.

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 Verbreiterung des Produkt- und Lösungsportfolios sowie der Kundenbasis konnten Abhängigkeiten und Risikokonzentration in einzelnen Regionen reduziert werden. 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 Kapitalflussrechnung 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.

Der dezentralen Struktur der Kapsch Group entsprechend liegt die Verantwortung für die Einhaltung und Überwachung des internen Kontrollsystems beim jeweils zuständigen lokalen Management. Die Geschäftsführungen der einzelnen Tochterunternehmen sind für die Einrichtung und Ausgestaltung eines den Anforderungen des jeweiligen Unternehmens entsprechenden internen Kontroll- und Risikomanagements im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess sowie für die Einhaltung der in diesem Zusammenhang bestehenden konzernweiten Richtlinien und Vorschriften verantwortlich. Um die Geschäftsführungen der Konzerngesellschaften dabei unterstützen zu können, wurde in den Muttergesellschaften der Teilkonzerne die Funktion eines IKS-Verantwortlichen eingerichtet. Dieser hat die Aufgabe, das IKS im gesamten Teilkonzern zu standardisieren und laufend weiterzuentwickeln, die Einhaltung und Wirksamkeit der Kontrollen und die Verbesserung gefundener Schwachstellen zu initiieren und zu überwachen sowie periodisch an den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats zu berichten. Um auch bei dieser Aufgabe Synergien im Gesamtkonzern zu nutzen und Erfahrungen auszutauschen, gibt es regelmäßige Meetings des Group Governance Committees, in dem die IKS-Verantwortlichen der einzelnen Teilkonzerne und die Interne Revision diesbezügliche Maßnahmen und Entwicklungen konzernweit abstimmen und gemeinsam vorantreiben.

5 Ausblick.

Die Kapsch Group wird sich ab dem kommenden Wirtschaftsjahr 2019/20 auf ihre beiden größten und erfolgreichsten Segmente Traffic und Enterprise, die zusammen rund 90 % des Konzernumsatzes und der gesamten Mitarbeiterzahl abdecken,

Ausblick mit Fokussierung auf Segmente Traffic und Enterprise weiterhin optimistisch.

konzentrieren. Aus Sicht des Managements sind durch diese Fokussierung die zukünftigen Potentiale sowie die weitere Entwicklung für den Konzern am besten realisierbar. Die Basis dafür bildet eine nach dem Bilanzstichtag getroffene Vereinbarung über den Verkauf der beiden anderen Segmente Carrier und Public Transport an die S&T AG, einen weiteren österreichischen Technologiekonzern, mit wirtschaftlichem Übergang per 1. Juni 2019 (vorbehaltlich wettbewerbsrechtlicher Genehmigungen, die Ende Juli 2019 erwartet werden). Das Management ist überzeugt, dass dies die bestmögliche Variante ist, um die weitere wirtschaftliche Entwicklung dieser Bereiche und vor allem für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dieser Bereiche, sicherzustellen. Mit diesem Schritt verliert die Kapsch Group zwar rund 10 % ihres Konzernumsatzes, auf der anderen Seite haben diese beiden Segmente in den letzten Wirtschaftsjahren massive Verluste zum Konzernergebnis beigetragen. Insofern verbleiben diejenigen Segmente, die zum einen in den letzten Jahren gewachsen sind und für die das Management zum anderen auch für die Zukunft großes Wachstumspotential sieht. Das Management sieht daher die Zukunft und die weitere Entwicklung der Kapsch Group optimistisch und geht davon aus, dass das hohe Umsatzniveau trotz der Konzentration auf nur zwei Segmente nur kurzfristig stagnieren oder sogar in geringem Ausmaß zurückgehen wird, aber dann weiterhin zulegen wird. Die Ergebnisse sollten sich bereits im nächsten Wirtschaftsjahr nochmals verbessern.

Im Segment Traffic will Kapsch im Wirtschaftsjahr 2019/20 weiter wachsen. Der Umsatz soll um mindestens 5 % gesteigert werden. Das soll gelingen, obwohl damit gerechnet werden muss, dass einige umsatzstarke Projekte auslaufen werden und das Projekt in Polen einen deutlich niedrigeren Umsatzbeitrag leisten wird. Der wichtigste Wachstumsmarkt in den nächsten Jahren ist voraussichtlich Nordamerika (USA und Kanada). Dort sollten gut zweistellige Wachstumsraten möglich sein (ausgehend von einem Umsatz von rund EUR 200 Mio. im Wirtschaftsjahr 2018/19). Aber auch in Europa und in einem geringeren Ausmaß in Mittel- und Südamerika sowie in Afrika bieten sich interessante Möglichkeiten für Neugeschäfte. In Europa soll dieses Wachstum auch nach Kündigung der Verträge im Zusammenhang mit der PKW Maut in Deutschland (siehe Erläuterung 35 im Anhang) möglich sein.

Im Hinblick auf die Profitabilität im Wirtschaftsjahr 2019/20 erwartet das Unternehmen auch einen EBIT-Anstieg um mindestens 5% (exklusive etwaiger Einmaleffekte). Dies soll durch ein ertragsstarkes Neugeschäft ebenso erreicht werden wie durch eine weitere Effizienzsteigerung bei der internen Zusammenarbeit. Die Investitionen in zukünftiges Wachstum werden laufend geprüft. Sollten sich Aktivitäten nicht mehr als strategisch wichtig erweisen oder nachhaltig nicht den Erwartungen entsprechend entwickeln, wird das Unternehmen davon Abstand nehmen.

Mittelfristig können sich auch im asiatischen Raum signifikante Geschäftsmöglichkeiten eröffnen, sobald dort verstärkt in elektronische Maut- und intelligente Verkehrssysteme investiert wird. In Australien und Neuseeland wollen wir unsere Marktposition weiter festigen. Akquisitionen können das Wachstum zusätzlich unterstützen. Das mittelfristige Ziel ist es, in diesem Segment eine EBIT-Marge von über 10% zu erwirtschaften.

Im Segment Enterprise wird von einer Verbreiterung des Geschäftsumfangs mit bestehenden Kunden ausgegangen. In Österreich konnte die starke Position im Bereich ICT-Infrastructure weiter ausgebaut werden. Basierend auf einer geschärften IT-Strategie positioniert sich Kapsch als attraktiver Service-Partner für ICT-Lösungen. 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 IT-Lösungen, Netzwerksicherheit, Netzwerkmanagement, Integration des Internets, Callcenter-Lösungen, Kommunikationsconsulting, IP-TV, Videolösungen, Managed Services und vieles mehr. Mit dem 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 Management geht davon aus, dass das Umsatzpotenzial im IT-Segment weiter wachsen wird. Zusätzlich wird Kapsch in Zukunft ein wichtiger Partner bei der Digitalisierung sein. 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, die zur Umsetzung großer Projekte erforderlich sind. Dieses neue Geschäftsfeld sieht das Management als den Wachstumstreiber der Zukunft. Zielkunden sind kleine und mittlere Unternehmen mit 50 bis 500 Anwendern, von denen bereits einige Teil des bestehenden Kundenstocks im Geschäftssegment Enterprise sind. Mit dem Strategieprogramm 2022, das Kapsch 2017 gestartet hat, setzt das Unternehmen seinen Digitalisierungs- und Wachstumskurs weiter fort und es wird auch in diesem Segment von einer stabilen und mit Wachstumspotential verbundenen Entwicklung ausgegangen.

Die Kapsch Group wird weiterhin die Strategie verfolgen, ihre Marktposition in den beiden „Zukunftssegmenten“ Traffic und Enterprise sowie auch in künftigen neuen Geschäftsfeldern mit gezielten Akquisitionen weiter auszubauen.

Auch punktuelle Maßnahmen zur Optimierung einzelner Konzerngesellschaften und zur Synergiesteigerung, unter anderem durch interne Digitalisierungsprojekte, werden in der Kapsch Group weiterhin eingesetzt.

Wien, am 24. Juli 2019



Mag. Georg Kapsch
Geschäftsführer



Dr. Karl Kapsch
Geschäftsführer



Dr. Franz Semmerneegg
Geschäftsführer

Konzernabschluss

zum 31. März 2019.

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung.

In EUR	Erläuterung	2017/18	2018/19
Umsatzerlöse	(3)	1.145.043.116	1.211.900.791
Sonstige betriebliche Erträge	(4)	33.022.397	29.263.597
Veränderung des Bestands an Fertigerzeugnissen, unfertigen Erzeugnissen sowie an noch nicht abrechenbaren Leistungen	(5)	-6.434.467	20.590.429
Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen	(6)	-545.614.797	-628.944.138
Personalaufwand	(7)	-396.566.282	-410.158.943
Aufwand für planmäßige Abschreibungen	(8)	-28.692.374	-22.179.360
Wertminderungen	(8)	-7.441.031	0
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(9)	-173.683.261	-151.047.474
Anteiliges Ergebnis aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	(16)	492.120	941.510
Gewinne aus der Neubewertung von Gemeinschaftsunternehmen	(16)	0	523.008
Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit (EBIT)		20.125.421	50.889.420
Finanzerträge	(10)	10.446.710	10.974.459
Finanzaufwendungen	(10)	-21.676.440	-17.240.974
Finanzergebnis		-11.229.730	-6.266.515
Anteiliges Ergebnis aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen aus Finanzinvestitionen	(16)	-46.050	-200.842
Verluste aus der Neubewertung von Anteilen an assoziierten Unternehmen	(16)	-562.194	-46.650
Ergebnis vor Steuern		8.287.447	44.375.413
Ertragsteuern	(11)	-1.945.209	-11.158.202
Periodenergebnis		6.342.239	33.217.211
Periodenergebnis, zurechenbar:			
Anteilseigner der Gesellschaft		-3.452.984	17.182.247
Nicht beherrschende Anteile		9.795.222	16.034.964
		6.342.239	33.217.211
Sonstiges Ergebnis			
Posten, die anschließend in das Periodenergebnis umgegliedert werden:			
Währungsumrechnungsdifferenzen		-1.943.899	-3.899.541
Währungsumrechnungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb		-6.094.232	4.025.719
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte:			
Im sonstigen Ergebnis erfasste Zeitwertgewinne/-verluste		-14.941	0
Umgliederung von kumulierten Nettoverlusten in das Periodenergebnis (Wertminderung)		136.006	0
Cashflow Hedges		37.259	-291.423
Steuern betreffend Posten, die in das Periodenergebnis umgegliedert werden können		1.493.263	-1.006.430
Summe der Posten, die anschließend in das Periodenergebnis umgegliedert werden		-6.386.543	-1.171.675
Posten, die anschließend nicht in das Periodenergebnis umgegliedert werden:			
Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses		-2.066.582	-3.909.490
Steuern betreffend Posten, die nicht in das Periodenergebnis umgegliedert werden können		459.536	872.303
Summe der Posten, die anschließend nicht in das Periodenergebnis umgegliedert werden		-1.607.047	-3.037.187
Sonstiges Ergebnis der Periode nach Steuern	(12)	-7.993.590	-4.208.861
Gesamtergebnis der Periode		-1.651.351	29.008.350
Gesamterfolg der Periode, zurechenbar:			
Anteilseigner der Gesellschaft		-9.150.271	13.951.343
Nicht beherrschende Anteile		7.498.919	15.057.007
		-1.651.351	29.008.350

Konsolidierte Bilanz.

In EUR	Erläuterung	31. März 2018	31. März 2019
AKTIVA			
Sachanlagen	(13)	55.460.514	53.006.117
Immaterielle Vermögenswerte	(14)	143.156.864	159.726.130
Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien	(15, 17)	3.507.356	3.291.519
Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	(16)	9.057.886	23.462.156
Langfristige finanzielle Vermögenswerte und Beteiligungen	(17)	29.343.020	22.521.079
Langfristige Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen	(21, 17)	-	21.006.677
Sonstige langfristige Vermögenswerte	(18)	4.384.818	11.953.972
Latente Steueransprüche	(26)	40.274.031	47.006.600
Langfristige Vermögenswerte		285.184.488	341.974.250
Vorräte	(19)	101.092.450	79.781.852
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(20, 17)	388.714.504	332.572.207
Kurzfristige Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen	(21, 17)	-	168.100.573
Kurzfristige Steuerforderungen		11.067.758	8.120.981
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	(17)	3.276.305	1.134.741
Liquide Mittel	(22, 17)	209.296.161	138.999.728
Kurzfristige Vermögenswerte		713.447.178	728.710.082
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte		8.483.963	0
SUMME AKTIVA		1.007.115.629	1.070.684.333
EIGENKAPITAL			
Stammkapital	(23)	726.728	726.728
Kapitalrücklagen		66.222.590	66.222.590
Konzernbilanzgewinn und andere Rücklagen		97.075.488	105.292.047
Kapital und Rücklagen, die den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar sind		164.024.806	172.241.365
Nicht beherrschende Anteile	(33)	91.748.848	103.187.511
SUMME EIGENKAPITAL		255.773.654	275.428.877
VERBINDLICHKEITEN			
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	(24, 17)	209.966.981	240.692.833
Langfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	(25, 17)	14.478.645	13.927.158
Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses	(27)	70.018.320	75.128.549
Langfristige Rückstellungen	(28)	20.027.395	20.323.063
Langfristige Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen	(21, 17)	-	11.457.449
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	(29, 17)	11.310.646	5.872.798
Latente Steuerschulden	(26)	3.092.612	10.552.773
Langfristige Verbindlichkeiten		328.894.599	377.954.624
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	(24, 17)	103.645.271	61.391.474
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	(25, 17)	681.498	551.487
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(17)	85.068.845	124.251.801
Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen	(21, 17)	-	53.907.246
Kurzfristige Rückstellungen	(28)	36.313.893	34.565.801
Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten		17.599.127	16.187.644
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	(30, 17)	169.675.562	126.445.379
Kurzfristige Verbindlichkeiten		412.984.197	417.300.832
SUMME VERBINDLICHKEITEN		741.878.796	795.255.456
Schulden im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten		9.463.179	0
SUMME PASSIVA		1.007.115.629	1.070.684.333

Konsolidierte Eigenkapitalveränderungsrechnung.

In EUR	Den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar				Nicht beherrschende Anteile	Summe Eigenkapital
	Stammkapital	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklagen	Konzernbilanzgewinn		
Stand 31. März 2017	726.728	66.222.590	-5.834.539	112.009.957	90.884.541	264.009.277
Effekte aus dem Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen			0		-27.798	-27.798
Effekte aus der Aufstockung von Anteilen an Tochterunternehmen			-10.877		11.068	191
Effekte aus der Entkonsolidierung von Tochterunternehmen			61.218		409.121	470.339
Effekte aus der Kapitalerhöhung bei einem Tochterunternehmen			0		131.250	131.250
Dividende				0	-7.158.253	-7.158.253
Periodenergebnis				-3.452.984	9.795.222	6.342.239
Sonstiges Ergebnis der Periode:						
Währungsumrechnungsdifferenzen			-4.284.256		-2.230.317	-6.514.573
Zeitwertgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten			92.343		-1.573	90.770
Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses			-1.529.201		-77.846	-1.607.047
Cashflow Hedges			23.826		13.433	37.259
Stand 31. März 2018	726.728	66.222.590	-11.481.485	108.556.973	91.748.848	255.773.654
Anpassungen aufgrund der neuen IFRS Standards (siehe Erläuterung 41.18)				-6.779.718		-6.779.718
Latente Steuern auf Anpassungen aufgrund der neuen IFRS Standards				445.418		445.418
Umgliederungen von sonstigen Rücklagen zum Konzernbilanzgewinn			-1.537.083	1.537.083		0
Stand 1. April 2018 angepasst	726.728	66.222.590	-13.018.568	103.759.756	91.748.848	249.439.354
Effekte aus dem Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen			0		3.613.446	3.613.446
Effekte aus der Aufstockung von Anteilen an Tochterunternehmen			3.504		-3.504	0
Effekte aus der Abstockung von Anteilen an Tochterunternehmen			-14.672		14.672	0
Effekte aus der Entkonsolidierung von Tochterunternehmen			8.542		0	8.542
Effekte aus der Kapitalerhöhung bei Tochterunternehmen			0		517.440	517.440
Dividende				0	-7.158.253	-7.158.253
Auflösung negativer Minderheiten aus der Vergangenheit			602.144		-602.144	0
Periodenergebnis				17.182.247	16.034.964	33.217.211
Sonstiges Ergebnis der Periode:						
Währungsumrechnungsdifferenzen			-348.164		-532.087	-880.252
Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses			-2.698.296		-338.891	-3.037.187
Cashflow Hedges			-184.445		-106.978	-291.423
Stand 31. März 2019	726.728	66.222.590	-15.649.955	120.942.004	103.187.511	275.428.877

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, Effekte aus dem Erwerb und Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen und Rücklagen aus dem sonstigen Konzernergebnis, wie die Rücklage für Differenzen aus der Währungsumrechnung, im Vorjahr Zeitwertgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten nach Abzug latenter Steuern und Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses nach Abzug latenter Steuern sowie Effekte aus der Veränderung der Cashflow Hedge-Rücklage nach Abzug latenter Steuern.

Konzernbilanzgewinn. Der Konzernbilanzgewinn enthält das Nettoergebnis des Wirtschaftsjahres 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.

Die Effekte aus dem **Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen** im Wirtschaftsjahr 2018/19 resultieren im Wesentlichen aus der Vollkonsolidierung der Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia (siehe Erläuterung 2). Die Effekte aus dem Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen im Wirtschaftsjahr 2017/18 resultieren aus dem Erwerb von Anteilen an SIMEX, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko.

Die Effekte aus der **Aufstockung von Anteilen an Tochterunternehmen** im Wirtschaftsjahr 2018/19 resultieren aus dem Kauf zusätzlicher Anteile und im Wirtschaftsjahr 2017/18 aus Verschiebungen von Anteilen zwischen unterschiedlichen Teilkonzernen des Kapsch Konzerns und bewirken damit Verschiebungen der Beteiligungsverhältnisse. Die **Effekte aus der Abstockung von Anteilen an Tochterunternehmen** im Wirtschaftsjahr 2018/19 resultieren aus Verschiebungen von Anteilen zwischen unterschiedlichen Teilkonzernen des Kapsch Konzerns und bewirken damit Verschiebungen der Beteiligungsverhältnisse.

Die Effekte aus der **Entkonsolidierung von Tochterunternehmen** im Wirtschaftsjahr 2018/19 sowie 2017/18 resultieren aus der Liquidation diverser Tochtergesellschaften (siehe Erläuterung 2).

Die Effekte aus **Kapitalerhöhungen bei Tochterunternehmen** im Wirtschaftsjahr 2018/19 betreffen Kapitalzuschüsse, die von den Gesellschaftern der tolltickets GmbH, Deutschland, und der FLUIDTIME Data Services GmbH, Wien, anteilmäßig einbezahlt wurden. Im Wirtschaftsjahr 2017/18 betraf dies einen Kapitalzuschuss, der von den Gesellschaftern der tolltickets GmbH, Deutschland, anteilmäßig einbezahlt wurde.

Konsolidierte Kapitalflussrechnung.

In EUR	Erläuterung	2017/18	2018/19
Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit		20.125.421	50.889.420
Planmäßige Abschreibungen	(8)	28.692.374	22.179.360
Wertminderungen	(8)	7.441.031	0
Zu-/Abnahme der Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses		-1.428.207	1.975.159
Zu-/Abnahme sonstiger langfristiger Verbindlichkeiten und Rückstellungen ²⁾		602.675	3.167.877
Zu-/Abnahme sonstiger langfristiger Forderungen und Vermögenswerte ¹⁾		-1.661.409	-23.775.981
Zu-/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (langfristig)		237.188	100.251
Zu-/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (langfristig)		367.074	-369.545
Nettozahlungen von Ertragsteuern		-13.617.063	-10.699.202
Zinseinnahmen		1.433.629	1.697.439
Zinsausgaben		-9.894.819	-7.253.348
Sonstige (netto)		323.778	-2.469.636
Cashflow aus dem Ergebnis		32.621.672	35.441.794
Veränderung des Nettoumlaufvermögens:			
Zu-/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Vermögenswerte ¹⁾		7.942.450	-79.542.343
Zu-/Abnahme der Vorräte		12.579.328	-24.879.826
Zu-/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger kurzfristiger Verbindlichkeiten ²⁾		-11.196.971	49.300.883
Zu-/Abnahme der kurzfristigen Rückstellungen		-12.015.701	-949.874
Veränderung des Nettoumlaufvermögens		-2.690.895	-56.071.159
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		29.930.778	-20.629.365
Ankauf von Sachanlagen	(13)	-16.854.547	-12.375.189
Ankauf von immateriellen Vermögenswerten	(14)	-3.635.562	-6.315.678
Ankauf von Wertpapieren und Beteiligungen und sonstigen langfristigen Finanzanlagen		-4.456.006	-895.551
Zahlungen für den Erwerb von Gesellschaften (abzüglich der liquiden Mittel)	(2)	-1.017.137	-1.601.148
Zahlungen für den Erwerb von Anteilen an at-equity-konsolidierten Gesellschaften	(16)	-4.095.151	-19.951.818
Einnahmen aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten		3.814.297	3.939.889
Einnahmen aus dem Verkauf von Wertpapieren und sonstigen finanziellen Vermögenswerten		45.177	13.001.983
Einnahmen aus dem Verkauf von Anteilen an Tochterunternehmen		1.456.052	1.311.345
Einnahmen aus der Ausschüttung von assoziierten Unternehmen, Gemeinschaftsunternehmen und sonstige Beteiligungen		722.547	507.340
Cashflow aus Investitionstätigkeit		-24.020.329	-22.378.827
Free Cashflow³⁾		5.910.448	-43.008.193
Einzahlungen von Anteilseignern bei Tochterunternehmen		131.250	517.440
An die nicht beherrschenden Anteile von Konzerngesellschaften gezahlte Dividende		-7.158.253	-7.158.253
Zahlung für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen		-3.027.798	-2.750.700
Zunahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten	(24)	86.835.584	46.800.826
Zunahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(24)	16.831.932	4.870.745
Abnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(24)	-130.296.558	-66.397.583
Veränderung aus Finanzierungsleasing	(25)	-404.375	-548.089
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		-37.088.217	-24.665.614
Entwicklung des Finanzmittelbestands			
Anfangsbestand	(22)	246.618.111	209.296.161
Netto-Zu-/Abnahme des Finanzmittelbestands ⁴⁾		-31.177.769	-67.673.807
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf den Finanzmittelbestand		-4.515.710	-2.622.626
Umgliederung zu zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten		-1.628.471	0
Endbestand	(22)	209.296.161	138.999.728

¹⁾ inklusive „Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen“

²⁾ inklusive „Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen“

³⁾ Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit + Cashflow aus Investitionstätigkeit

⁴⁾ Free Cashflow + Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Erläuterungen zum Konzernabschluss.

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 Carrier auch in Asien und Nordafrika. 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 wird in fünf Segmente unterteilt:

- > Traffic (Intelligent Transportation Systems – ITS-Lösungen)
- > Carrier (Kommunikationslösungen für Bahnbetreiber)
- > Enterprise (Sprach-, Daten- und IT-Lösungen für den Geschäftskundenbereich einschließlich Behörden)
- > Public Transport (intelligente Infrastrukturlösungen für Betreiber des öffentlichen Personennahverkehrs)
- > Others

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 *Carrier* bietet als globaler Anbieter end-to-end Kommunikationslösungen für Mission-Critical Networks an und deckt die gesamte Wertschöpfungskette von der Planung und Entwicklung bis zur Errichtung und technischen Betriebsführung ab. Das Portfolio umfasst unter anderem state-of-the-art GSM-R- und PMR-Netzwerke auf Basis von TETRA und DMR Standard.

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

Das Segment *Public Transport* befasst sich mit intelligenten Infrastrukturlösungen für Betreiber des öffentlichen Personennahverkehrs.

Das Segment *Others* umfasst im Wesentlichen die Konzernsteuerung.

1.1 Grundlagen der Erstellung.

Der Konzernabschluss zum 31. März 2019 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 2019 einen Anteil an der Kapsch TrafficCom AG, Wien, von 63,3% (31. März 2018: 63,3%). Die Aktien der Kapsch TrafficCom AG im Streubesitz notieren seit dem 26. Juni 2007 im Segment Prime Market der Wiener Börse.

1.3 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Der Konzernabschluss zum 31. März 2019 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, und die zum Bilanzstichtag entsprechend bewertet wurden. Eine diesbezügliche Erläuterung erfolgt im Rahmen der jeweiligen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze, die die Basis für den vorliegenden Konzernabschluss darstellen, wurden unverändert zur Vorperiode angewandt und um neue, ab dem Geschäftsjahr verpflichtend anzuwendende, ergänzt. Erläuterung 41 enthält eine detaillierte Beschreibung sämtlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze inklusive neu anzuwendender Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen.

1.4 Wesentliche Schätzungen und Annahmen.

Die Aufstellung des Konzernabschlusses in Übereinstimmung mit den IFRS erforderte die Anwendung von Schätzungen und Annahmen, 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. Wesentliche Schätzungen und Annahmen bei der Bilanzierung und Bewertung betrafen IFRS 15 Gewinnrealisierung, Wertminderungen des Firmenwertes, sowie diverse sonstige Schätzungen und Annahmen im Zusammenhang mit Rückstellungen, Vorräten und latenten Steuern, welche in Erläuterung 37 dargestellt werden.

2 Änderungen im Konsolidierungskreis.

2.1 Konsolidierungskreis.

Zum 31. März 2019 waren 89 Gesellschaften (inklusive der Muttergesellschaft KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien) in den Konsolidierungskreis einbezogen (31. März 2018: 96 Gesellschaften). Der Konsolidierungskreis entwickelte sich wie folgt:

Konsolidierungskreis	2017/18	2018/19
Anzahl Gesellschaften zu Beginn des Wirtschaftsjahres	101	96
Erstkonsolidierungen	6	7
Verschmelzungen	-2	-4
Entkonsolidierungen	-9	-10
Anzahl Gesellschaften im Konsolidierungskreis	96	89

Kapsch TrafficCom Peru S.A.C., Peru, wurde per 1. April 2018 und MTS Maut & Telematik Services GmbH, Deutschland, per 1. Juni 2018 gegründet. Beide Gesellschaften sind 100%ige Tochtergesellschaften der Kapsch TrafficCom.

Die zuvor als Gemeinschaftsunternehmen bilanzierte Gesellschaft Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, wurde im zweiten Quartal des Wirtschaftsjahres 2018/19 vollständig in den Konzernabschluss aufgenommen. Nähere Erläuterungen dazu sind unter Punkt 2.2 zu finden.

Im dritten Quartal wurde das Konsortium Kapsch TrafficCom – Rowing – UTE, Argentinien, gegründet, an dem Kapsch TrafficCom mit 50% beteiligt ist. Aufgrund der im Konsortialvertrag festgelegten Stimmrechte in den Gremien wird das Konsortium von Kapsch TrafficCom beherrscht und daher vollkonsolidiert.

Mit Vertrag vom 6. September 2018 wurden 100% der Anteile an der eCrome Systems AG, Schweiz, sowie deren Tochtergesellschaft eCrome Medical AG, Schweiz, erworben. Im März 2019 wurde mit Wirkung per 31. Dezember 2018 die eCrome Medical AG in die eCrome Systems AG verschmolzen und die eCrome Systems AG in Kapsch BusinessCom AG, Schweiz, umfirmiert. Die Kapsch BusinessCom Schweiz AG, Schweiz, wurde ebenfalls im März 2019 mit Wirkung 31. Dezember 2018 mit der Kapsch BusinessCom AG, Schweiz, verschmolzen.

Die Kapsch BusinessCom AG, Wien hat per 30. November 2018 die restlichen Anteile in Höhe von 74,9% an der AIMC Advanced Information Management Consulting GmbH, Österreich, erworben und die Gesellschaft wurde im März 2019 mit Wirksamkeit per 31. Dezember 2018 in die Kapsch BusinessCom AG., Wien verschmolzen.

Die Kapsch Smart Energy GmbH, Wien, wurde im September 2018 mit Wirkung 31. März 2018 in die Kapsch BusinessCom AG, Wien, verschmolzen.

Die im Wirtschaftsjahr 2017/18 zu 100 % übernommene Mantelgesellschaft Athomstart Invest 253 AS, Norwegen, wurde per 4. April 2018 umfirmiert in Kapsch TrafficCom Norway AS.

Per 1. April 2018 wurde die Kapsch Carrier Solutions GmbH, Deutschland, von der Kapsch CarrierCom Deutschland GmbH, Deutschland, an die Kapsch BusinessCom AG, Wien, verkauft und in Kapsch BusinessCom GmbH umfirmiert.

Am 4. April 2018 wurde der Vertrag zum Verkauf folgender Tochtergesellschaften im Segment Carrier (share deal) sowie von Teilen der Kapsch CarrierCom AG, Wien (asset deal), unterzeichnet: Kapsch EOOD, Bulgarien, Kapsch DOOEL, Mazedonien, Kapsch d.o.o. Beograd, Serbien, Kapsch CarrierCom d.o.o., Kroatien, Kapsch d.o.o., Slowenien, und Foreign Trade Unitary Enterprise „Kapsch“, Weißrussland. Mit 29. Juni 2018 wurde der Verkauf des Teilbetriebes der Kapsch CarrierCom AG sowie der Verkauf der Tochtergesellschaften der Kapsch CarrierCom in Kroatien, Serbien und Slowenien abgeschlossen und mit 7. August 2018 der Verkauf der Tochtergesellschaften in Bulgarien, Mazedonien und Weißrussland. Der wirtschaftliche Übergang an den Käufer fand bereits mit 1. April 2018 statt.

Folgende Gesellschaften wurden im Geschäftsjahr liquidiert: Kapsch TrafficCom do Brasil LTDA., Brasilien, im ersten Quartal, Berrydust 51 (Pty) Ltd., Südafrika, und AP Trans Scandinavia AB, Schweden, im dritten Quartal sowie Kapsch CarrierCom Russia OOD, Russland, im vierten Quartal 2018/19.

Die regionale Verteilung der Tochterunternehmen stellt sich wie folgt dar:

Konsolidierungskreis	2017/18	2018/19
Österreich	20	19
Zentral- und Osteuropa (exkl. Österreich)	21	14
Westeuropa	20	20
Restliche Welt	35	36
Gesamt	96	89

Weitere Informationen zu Anteilen an Tochterunternehmen sind in Erläuterung 32 angegeben.

2.2 Unternehmenszusammenschlüsse.

Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia.

Im ersten Halbjahr 2017/18 erwarb die Kapsch TrafficCom AG 50 % der Anteile an der Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia. Die Gesellschaft übernimmt die Planung, Errichtung und den Betrieb von Systemen und Lösungen insbesondere zur Verkehrsüberwachung, Geschwindigkeits- und Fahrzeugkontrolle sowie die Registrierung von Fahrzeugen. Im Mai 2018 wurde ein weiteres Prozent der Anteile an der Gesellschaft erworben, vorerst allerdings ohne Anpassung des Gesellschaftsvertrages und der Vertretungsrechte in den Gremien, welche die relevanten Aktivitäten lenken. Dies erfolgte Ende August 2018, weswegen die sambische Gesellschaft ab September 2018 vollkonsolidiert wird. Bis dahin wurde das Unternehmen als Gemeinschaftsunternehmen bilanziert. Ein vertraglich vereinbarter Kaufpreis in Höhe von TEUR 1.558 war variabel, bedingt durch die Unterzeichnung eines weiteren Projekts in der Gesellschaft innerhalb einer vertraglichen Frist. Da diese Frist zum Erwerbszeitpunkt abgelaufen war, es keine Verpflichtung mehr zur Zahlung gibt und die Zahlung auch als nicht mehr wahrscheinlich gilt, wurde diese beim Unternehmenszusammenschluss nicht angesetzt.

Der beizulegende Zeitwert der erworbenen identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Schulden der Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, zum Erwerbszeitpunkt betrug (vorläufig ermittelt):

	Beizulegender Zeitwert
Immaterielle Vermögenswerte	2.959
Immaterielle Vermögenswerte aus Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen	10.503
Sonstige langfristige Vermögenswerte	3.425
Forderungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	1.285
Liquide Mittel	3
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	-2.895
Latente Steuerschulden	-1.685
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	-320
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-4.719
Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	-1.259
Erworbenes Nettovermögen	7.295

Die immateriellen Vermögenswerte aus Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen betreffen Vermögenswerte aus einem Konzessionsvertrag, der über eine Laufzeit von insgesamt 17 Jahren abgeschlossen wurde. Die im Rahmen des Erwerbs übernommenen liquiden Mittel (somit der Nettomittelzufluss im Wirtschaftsjahr 2018/19 aus dem Erwerb) betragen TEUR 3. Die direkt dem Erwerb zurechenbaren Transaktionskosten betragen TEUR 0.

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 (vorläufig ermittelt):

	Unterschiedsbetrag
Beizulegender Zeitwert der bisherigen Anteile	5.356
Nicht beherrschende Anteile am Nettovermögen	3.575
Abzüglich beizulegender Zeitwert des anteilig erworbenen Nettovermögens	-7.295
Firmenwert (vorläufig ermittelt)	1.636

Der oben angeführten Darstellung liegt eine Kaufpreisallokation, basierend auf den Plandaten der Gesellschaft bis zum Ende der Vertragslaufzeit und unter Anwendung eines adäquaten Zinssatzes, zugrunde.

Der vorläufige Firmenwert in Höhe von TEUR 1.636 wurde der zahlungsmittelgenerierenden Einheit IMS-EMEA zugeordnet, resultiert im Wesentlichen aus dem Markteintritt und wurde anhand des proportionalen Anteils am Nettovermögen erfasst.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurden seit Erwerb zur Gänze bezahlt. Da im Rahmen aktueller Vertragsverhandlung weitere Informationen über Fakten und Umstände der erworbenen Gesellschaft erhoben werden, ist die erstmalige Bilanzierung des Unternehmenserwerbes noch vorläufig. Das erworbene Unternehmen hat im Zeitraum 1. September 2018 bis 31. März 2019 TEUR 1.996 zu den Umsatzerlösen und TEUR -1.807 zum Konzernergebnis beigetragen. Wäre die Gesellschaft bereits ab 1. April 2018 einbezogen worden, wäre der Beitrag zu den Umsatzerlösen und zum Konzernergebnis nur unwesentlich anders gewesen.

eTrans Systems Inc., USA.

Am 1. November 2018 wurden die Vermögenswerte von eTrans Systems Inc. (eTrans), USA, erworben. eTrans ist Anbieter von Lösungen für vernetzte und autonome Fahrzeuge.

Der beizulegende Zeitwert der erworbenen identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Schulden der eTrans zum Erwerbszeitpunkt betrug (vorläufig ermittelt):

	Beizulegender Zeitwert
Immaterielle Vermögenswerte	884
Erworbenes Nettovermögen	884

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

	Unterschiedsbetrag
Kaufpreis	
Bezahlter Kaufpreis	707
Noch nicht fälliger Teil des Kaufpreises	177
Abzüglich beizulegender Zeitwert des anteilig erworbenen Nettovermögens	-884
Firmenwert (vorläufig ermittelt)	0

Der Nettomittelabfluss im Wirtschaftsjahr 2018/19 aus dem Erwerb betrug TEUR -707. Die direkt dem Erwerb zurechenbaren Transaktionskosten betragen TEUR 0. Das erworbene Unternehmen hat im Zeitraum 1. November 2018 bis 31. März 2019 nur unwesentlich zu den Umsatzerlösen und zum Ergebnis beigetragen.

eCrome Systems AG, Schweiz.

Mit Vertrag vom 6. September 2018 wurden 100 % der Anteile an der eCrome Systems AG, Schweiz, sowie deren Tochtergesellschaft eCrome Medical AG, Schweiz, erworben.

Die Gesellschaft ist ein auf Managed Services spezialisierter IT-Systemintegrator in den Bereichen Data Center-, Netzwerk- und Collaboration-Lösungen, die Tochtergesellschaft der eCrome Systems AG, eCrome Medical AG, ist auf eHealth-Lösungen spezialisiert. Ein Teil des vertraglich vereinbarter Kaufpreises ist variabel, basierend auf den durchschnittlichen Ergebnissen aus betrieblicher Tätigkeit für die Jahre 2019-2022.

Der beizulegende Zeitwert der erworbenen identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Schulden der eCrome Systems AG, Schweiz, und ihrer Tochtergesellschaft, zum Erwerbszeitpunkt betrug (vorläufig ermittelt):

	Beizulegender Zeitwert
Sachanlagen	146
Immaterielle Vermögenswerte	3.638
Forderungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	649
Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen	192
Liquide Mittel	808
Latente Steuerschulden	-633
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	-475
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-224
Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	-476
Kurzfristige Rückstellungen	-55
Erworbenes Nettovermögen	3.570

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

	Unterschiedsbetrag
Kaufpreis	
Bezahlter Kaufpreis	1.763
Noch nicht fälliger Teil des Kaufpreises	3.573
Abzüglich beizulegender Zeitwert des anteilig erworbenen Nettovermögens	-3.570
Firmenwert (vorläufig ermittelt)	1.766

Der vorläufige Firmenwert in Höhe von TEUR 1.766 wurde der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Enterprise zugeordnet, resultiert im Wesentlichen aus der verstärkten Präsenz am schweizer Markt und wurde anhand des proportionalen Anteils am Nettovermögen erfasst.

Der Nettomittelabfluss im Wirtschaftsjahr 2018/19 aus dem Erwerb betrug TEUR -955. Die direkt dem Erwerb zurechenbaren Transaktionskosten wurden direkt im Aufwand erfasst.

Die Forderungen und sonstigen Vermögenswerte wurden seit Erwerb zur Gänze zahlungswirksam. Das erworbene Unternehmen hat im Zeitraum 1. September 2018 bis 31. März 2019 TEUR 2.999 zu den Umsatzerlösen und TEUR 141 zum Konzernergebnis beigetragen. Wäre die Gesellschaft bereits ab 1. April 2018 einbezogen worden, wäre der Beitrag zu den Umsatzerlösen ca. um TEUR 1.400 höher gewesen und der Beitrag zum Konzernergebnis nur unwesentlich anders gewesen.

Im März 2019 wurde mit Wirkung per 31. Dezember 2018 die eCrome Medical AG in die eCrome Systems AG verschmolzen und die eCrome Systems AG in Kapsch BusinessCom AG, Schweiz, umfirmiert. Die Kapsch BusinessCom Schweiz AG, Schweiz, wurde im März 2019 mit Wirkung 31. Dezember 2018 mit der Kapsch BusinessCom AG, Schweiz, verschmolzen.

AIMC Advanced Information Management Consulting GmbH, Österreich.

Die Kapsch BusinessCom AG hat per 30. November 2018 die restlichen 74,9% an der AIMC Advanced Information Management Consulting GmbH (AIMC), Österreich, erworben. Im Februar 2017 erwarb die Kapsch BusinessCom bereits 25,1% an der Gesellschaft, die bis zum Erwerb der weiteren Anteile als assoziiertes Unternehmen einbezogen wurde. Die Gesellschaft ist im Bereich Data Science sowie künstliche Intelligenz tätig, mit dem Ziel, aus großen Datenmengen Informationen zu generieren und Handlungsempfehlungen daraus abzuleiten.

Der beizulegende Zeitwert der erworbenen identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Schulden der AIMC, Österreich, zum Erwerbszeitpunkt betrug (vorläufig ermittelt):

	Beizulegender Zeitwert
Sachanlagen	9
Immaterielle Vermögenswerte	1
Sonstige langfristige Vermögenswerte	5
Vorräte	49
Forderungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	44
Liquide Mittel	68
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	-276
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-22
Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	-113
Kurzfristige Rückstellungen	-7
Erworbenes Nettovermögen	-242

Der Unterschiedsbetrag zwischen dem Kaufpreis, dem beizulegenden Zeitwert der bisher gehaltenen Anteile und dem beizulegenden Zeitwert des anteilig erworbenen Nettovermögens berechnet sich wie folgt (vorläufig ermittelt):

	Unterschiedsbetrag
Kaufpreis	10
Beizulegender Zeitwert der bisherigen Anteile	3
Abzüglich beizulegender Zeitwert des anteilig erworbenen Nettovermögens	242
Firmenwert (vorläufig ermittelt)	256

Der vorläufige Firmenwert in Höhe von TEUR 256 wurde der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Enterprise zugeordnet, resultiert im Wesentlichen aus der verstärkten Präsenz im Bereich Data Science und wurde anhand des proportionalen Anteils am Nettovermögen erfasst.

Da liquide Mittel in Höhe von TEUR 68 übernommen wurden und der Kaufpreis TEUR 10 betrug, kam es zu einem Nettomittelzufluss im Wirtschaftsjahr 2018/19 aus dem Erwerb in Höhe von TEUR 58. Die direkt dem Erwerb zurechenbaren Transaktionskosten betragen TEUR 0.

Die Forderungen und sonstigen Vermögenswerte wurden seit Erwerb zur Gänze zahlungswirksam. Das erworbene Unternehmen hat im Zeitraum 1. Dezember 2018 bis 31. März 2019 nur unwesentlich zu den Umsatzerlösen und zum Konzernergebnis beigetragen.

Im März 2019 wurde die Gesellschaft mit Wirksamkeit per 31. Dezember 2018 in die Kapsch BusinessCom AG, Wien verschmolzen.

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. Die Geschäftsführung hat fünf Berichtssegmente identifiziert:

- > Traffic
- > Carrier
- > Enterprise
- > Public Transport
- > Others

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

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

	Traffic	Carrier	Enterprise	Public Transport	Others	Konzern
Segmentumsatzerlöse	737.795	107.118	380.046	17.334	26.543	1.268.836
Errichtung	271.336	66.979	235.881	10.998	0	585.194
Betrieb und sonstige Services (inklusive Konzernverrechnungen)	350.772	40.139	144.166	6.335	26.543	567.955
Komponenten	115.686	0	0	0	0	115.686
Intersegmentäre Umsatzerlöse	-7.262	-2.257	-19.705	-4.136	-23.574	-56.935
Externe Umsatzerlöse	730.532	104.861	360.342	13.198	2.968	1.211.901
Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit (EBIT)	57.028	-11.798	13.966	-8.937	631	50.889
EBIT-Marge in %	7,7	-11,0	3,7	-51,6	2,4	4,0

Die Segmentergebnisse für das Wirtschaftsjahr zum 31. März 2018 stellen sich wie folgt dar:

	Traffic	Carrier	Enterprise	Public Transport	Others	Konzern
Segmentumsatzerlöse	693.257	150.658	317.716	13.630	19.286	1.194.546
Errichtung	222.286	113.510	192.862	9.501	0	538.159
Betrieb und sonstige Services (inklusive Konzernverrechnungen)	356.988	37.147	124.854	4.129	19.286	542.404
Komponenten	113.983	0	0	0	0	113.983
Intersegmentäre Umsatzerlöse	-5.214	-1.508	-21.947	-5.050	-15.786	-49.505
Externe Umsatzerlöse	688.042	149.149	295.769	8.581	3.500	1.145.043
Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit (EBIT)	50.059	-5.640	418	-27.945	3.233	20.125
EBIT-Marge in %	7,2	-3,7	0,1	-205,0	16,8	1,7

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 2019 sowie Investitionen, Abschreibungen und Wertminderungen sowie sonstige nicht zahlungswirksame Positionen für das zu diesem Stichtag endende Wirtschaftsjahr stellen sich wie folgt dar:

	Traffic	Carrier	Enterprise	Public Transport	Others	Eliminierungen	Konzern
Segmentvermögen	478.347	88.526	143.050	19.164	12.542	-21.088	720.542
Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	19.973	60	3.429	0	0	0	23.462
Segmentschulden	244.656	83.299	120.102	11.519	40.158	-31.594	468.140
Investitionen	13.584	1.210	4.727	20	129	-979	18.691
Abschreibungen und Wertminderungen	14.512	2.837	4.918	49	418	-554	22.179
Sonstige nicht zahlungswirksame Positionen	-616	246	68	440	0	0	138

Die angepassten Vermögenswerte und angepassten Schulden sowie die Investitionen, Abschreibungen und Wertminderungen sowie sonstige nicht zahlungswirksame Positionen für das zum Stichtag 31. März 2018 endende Wirtschaftsjahr stellen sich wie folgt dar:

	Traffic	Carrier	Enterprise	Public Transport	Others	Eliminierungen	Konzern
Segmentvermögen	393.437	123.667	126.000	20.895	25.364	-95.554	593.810
Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	7.502	60	1.495	0	0	0	9.058
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	0	8.484	0	0	0	0	8.484
Segmentschulden	220.874	92.884	95.415	10.827	49.043	-59.029	410.014
Schulden im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	0	9.463	0	0	0	0	9.463
Investitionen	11.757	1.874	6.027	451	85	297	20.490
Abschreibungen und Wertminderungen	14.808	4.989	4.519	11.381	436	0	36.133
Sonstige nicht zahlungswirksame Positionen	1.314	582	127	6	0	0	2.029

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, sonstige langfristige Vermögenswerte, lang- und kurzfristige Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen, Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte sowie kurzfristige Steuerforderungen.

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

Im Wirtschaftsjahr 2018/19 sowie im Wirtschaftsjahr 2017/18 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 2019 und das zum 31. März 2018 endende Wirtschaftsjahr stellen sich wie folgt dar:

	2017/18		2018/19	
	Umsatzerlöse	Langfristige nicht finanzielle Vermögenswerte	Umsatzerlöse	Langfristige nicht finanzielle Vermögenswerte
Österreich	322.355	83.821	323.598	97.022
Zentral- und Osteuropa (exklusive Österreich)	270.637	29.090	263.104	27.989
Westeuropa	213.524	26.021	228.185	26.733
Restliche Welt	338.527	68.743	397.015	84.451
Gesamt	1.145.043	207.675	1.211.901	236.194

4 Sonstige betriebliche Erträge.

	2017/18	2018/19
Operative Fremdwährungsgewinne	10.650	7.909
Erträge aus Forschungs- und Forschungsförderungsprämien	6.601	7.229
Operative Gewinne aus der Änderung des beizulegenden Zeitwertes derivativer Finanzinstrumente	108	6.268
Erträge aus dem Verkauf von Anlagen	55	919
Erträge aus Versicherungsvergütungen	5.851	424
Übrige betriebliche Erträge	9.758	6.515
Gesamt	33.022	29.264

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

Operative Gewinne aus der Änderung des beizulegenden Zeitwertes derivativer Finanzinstrumente betrafen Devisenterminkontrakte. In 2017/18 wurde ein Verlust in Höhe von TEUR 6.514 aus diesen Geschäften generiert.

Die übrigen betrieblichen Erträge enthielten im Wirtschaftsjahr 2018/19 Erträge an die gemeinschaftliche Tätigkeit MoKA SAS, Frankreich, Auflösungen von Earn-out-Verbindlichkeiten sowie sonstige Steuererträge in Brasilien.

Die Erträge aus Versicherungsvergütungen im Wirtschaftsjahr 2017/18 betrafen im Wesentlichen Entschädigungen für einen Brand in den Geschäftsräumlichkeiten der schwedischen Tochtergesellschaft im April 2017. Weiters waren in den übrigen betrieblichen Erträgen Auflösungen von Wertberichtigungen an das assoziierte Unternehmen SIMEX vor dessen Vollkonsolidierung enthalten.

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

	2017/18	2018/19
Bestandsveränderung unfertige Erzeugnisse und noch nicht abrechenbare Leistungen	-8.423	267
Bestandsveränderung fertige Erzeugnisse	1.988	20.323
Gesamt	-6.434	20.590

Details zur Veränderung der Vorräte sind in Erläuterung 19 zu finden.

6 Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen.

	2017/18	2018/19
Materialaufwand	308.376	347.344
Aufwendungen für bezogene Leistungen	237.238	281.600
Gesamt	545.615	628.944

7 Personalaufwand.

	2017/18	2018/19
Löhne, Gehälter und andere Vergütungen	316.254	325.778
Sozialabgaben und lohnabhängige Steuern	64.398	64.174
Aufwendungen für Abfertigungen (siehe Erläuterung 27)	1.348	3.174
Aufwendungen für Altersvorsorge (siehe Erläuterung 27)	769	685
Beiträge an Pensionskassen und andere externe Fonds	3.098	3.688
Sonstige freiwillige Sozialaufwendungen	10.700	12.660
Gesamt	396.566	410.159

Der Personalstand zum 31. März 2019 betrug 6.896 Personen (31. März 2018: 7.236 Personen), während des Wirtschaftsjahres 2018/19 lag dieser durchschnittlich bei 7.070 Personen (2017/18: 7.114 Personen).

Der Rückgang der Mitarbeiterzahl im Vergleich zum Vorjahr hängt einerseits mit dem Rückzug aus dem Telecom-Operators-Geschäft in Österreich und Zentral- und Osteuropa zusammen und andererseits mit einem Rückgang des Geschäfts in Polen, wo die ressourcenintensive und nicht zur Kernkompetenz des Konzerns gehörende manuelle Bemannung wieder in das Umfeld des Kunden übertragen wurde. In anderen Bereichen und Märkten, insbesondere in den USA und in Österreich, stieg die Mitarbeiterzahl an.

8 Aufwand für planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen.

	2017/18	2018/19
Abschreibungen auf Sachanlagen	13.838	12.583
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	14.639	9.281
Abschreibungen auf Vertragsanbahnungskosten	0	99
Abschreibungen auf Finanzimmobilien	216	216
Wertminderungen	7.441	0
Gesamt	36.133	22.179

9 Sonstige betriebliche Aufwendungen.

	2017/18	2018/19
Mieten	25.559	26.721
Rechts- und Beratungsaufwand	18.781	23.978
Reisekosten	15.828	16.660
Kfz-Kosten	14.010	13.521
Kommunikations- und IT-Aufwand	17.421	13.087
Marketing- und Werbekosten	11.595	10.734
Instandhaltung	10.078	7.748
Steuern und Abgaben	3.832	5.991
Versicherungsaufwand	5.319	5.556
Operative Fremdwährungsverluste	15.625	4.766
Büroaufwendungen	5.007	3.422
Bankspesen	2.742	2.633
Lizenz- und Patentaufwand	2.533	2.691
Transportkosten	2.515	2.399
Ausbildungskosten	2.393	2.012
Garantiekosten und Projektfinanzierung	1.301	1.406
Abschreibungen und Wertberichtigungen von Forderungen und Vertragsvermögenswerten	1.787	284
Operative Verluste aus der Änderung des beizulegenden Zeitwertes derivativer Finanzinstrumente	6.610	233
Schadensfälle	2.242	116
Übriger betrieblicher Aufwand	8.505	7.088
Gesamt	173.683	151.047

Der Anstieg des Rechts- und Beratungsaufwands im Wirtschaftsjahr 2018/19 ist vor allem auf juristischen Beistand und rechtliche Vertretung in den USA, Österreich, Deutschland und Australien zurückzuführen.

Die Kommunikations- und IT-Kosten sowie Instandhaltungskosten im Zusammenhang mit Projekten in den USA sanken, diese Kosten sind im Wirtschaftsjahr 2018/19 im Materialaufwand enthalten.

Aufwendungen für Steuern und Abgaben enthielten einerseits eine Wertberichtigung von Vorsteuerguthaben in Brasilien (TEUR 3.302), und andererseits die Auflösung einer Rückstellung im Zusammenhang mit sonstigen Steuern und Abgaben (TEUR 1.297).

Die operativen Fremdwährungsverluste in Höhe von TEUR 4.766 lagen deutlich unter dem Wert des Vorjahres (TEUR 15.625) und sind primär auf Wechselkursschwankungen der Währungen sambischer Kwacha und schwedische Krone gegenüber dem Euro bzw. dem Euro gegenüber dem US-Dollar zurückzuführen.

Operative Verluste im Wirtschaftsjahr 2017/18 aus der Änderung des beizulegenden Zeitwertes derivativer Finanzinstrumente betrafen Devisenterminkontrakte, bei denen im Wirtschaftsjahr 2018/19 ein Gewinn generiert wurde (siehe Erläuterung 4).

Die Schadensfälle im Wirtschaftsjahr 2017/18 betrafen im Wesentlichen einen Brand in den Geschäftsräumlichkeiten der schwedischen Tochtergesellschaft im April 2017.

10 Finanzergebnis.

	2017/18	2018/19
Zins- und ähnliche Erträge	1.303	1.550
Wertpapiererträge	131	148
Erträge aus Beteiligungen, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden	466	789
Erträge aus der Aufzinsung von langfristigen Forderungen	921	22
Erträge aus dem Abgang von finanziellen Vermögenswerten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden	280	5.119
Gewinne aus der Änderung des beizulegenden Zeitwertes derivativer Finanzinstrumente	827	1.093
Finanzielle Fremdwährungsgewinne	6.519	2.254
Finanzerträge	10.447	10.974
Zins- und ähnliche Aufwendungen	-9.869	-7.178
Aufwand aus der Aufzinsung von langfristigen Verbindlichkeiten	-291	-110
Verluste aus der Änderung des beizulegenden Zeitwertes derivativer Finanzinstrumente	-208	-802
Aufwendungen aus Beteiligungen, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden	-1.055	-74
Aufwand aus dem Abgang und Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten	-1.986	-21
Finanzielle Fremdwährungsverluste	-7.000	-7.653
Zinsaufwand aus Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses (siehe Erläuterung 27)	-1.209	-1.260
Zinsaufwand aus Jubiläumsgeldverpflichtungen	-59	-143
Finanzaufwendungen	-21.676	-17.241
Finanzergebnis	-11.230	-6.267

Die Fremdwährungsgewinne und -verluste ergaben sich im Wesentlichen aus Fremdwährungsschwankungen auf konzern-internen Finanzierungen, insbesondere der Tochtergesellschaften in Nordamerika (US-Dollar gegenüber Euro) und Südafrika (südafrikanischer Rand gegenüber Euro).

Die Erträge aus dem Abgang finanzieller Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden, betrafen die Veräußerung der Beteiligung an ParkJockey Global Inc., USA, im dritten Quartal 2018/19. Erträge aus Beteiligungen, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden, betrafen im Wirtschaftsjahr 2018/19 vor allem die Entwicklung der Beteiligung an der Q-Free ASA, Norwegen. Diese wird nicht mehr als strategisch eingestuft. Im Vorjahr gab es eine Wertminderung dieser Beteiligung (TEUR 1.026) aufgrund der anhaltend nachteiligen Kursentwicklung.

11 Ertragsteuern.

	2017/18	2018/19
Laufende Gewinnsteuern	-12.261	-12.636
Latente Steueransprüche/-schulden	10.316	1.478
Gesamt	-1.945	-11.158

Der anwendbare Steuersatz für das Wirtschaftsjahr 2018/19 betrug 25 % (2017/18: 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 Wirtschaftsjahr 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/-ertrag basierend auf dem österreichischen Körperschaftsteuersatz von 25 % und dem ausgewiesenen Steueraufwand/-ertrag stellen sich wie folgt dar:

	2017/18	2018/19
Ergebnis vor Steuern	8.287	44.375
Theoretischer Steuerertrag/-aufwand auf Basis eines Steuersatzes von 25 % (2017/18: 25 %)	-2.072	-11.094
Nicht angesetzte latente Steuerabgrenzung für laufende Verluste und Wertberichtigungen zu latenten Steuern	-4.345	-7.113
Realisierung nicht angesetzter steuerlicher Verlustvorräte	106	5.006
Auswirkungen von unterschiedlichen Steuersätzen im Konzern	4.423	3.473
Änderung von Steuersätzen	45	0
Geltend gemachte Steuerfreibeträge und andere permanente Differenzen	-150	-628
Nicht steuerpflichtige Erträge und Aufwendungen und sonstige Differenzen	3.751	-1.462
Steuereffekte betreffend Vorperioden	-3.703	660
Ausgewiesener Steuerertrag/-aufwand	-1.945	-11.158

Latente Steueransprüche für bisher nicht angesetzte Verluste betrafen hauptsächlich Verlustvorräte in den USA und in Brasilien, die, basierend auf den Planungen für die nächsten Jahre, genutzt werden können. Die nicht angesetzten Steuern für laufende Verluste betrafen hauptsächlich Gesellschaften in Frankreich und Belgien. 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 26.

12 Sonstiges Ergebnis der Periode.

	2017/18			2018/19		
	Vor Steuern	Steuerbelastung/-gutschrift	Nach Steuern	Vor Steuern	Steuerbelastung/-gutschrift	Nach Steuern
Zeitwertgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten:						
Nicht realisierte Gewinne/Verluste in der laufenden Periode	-15	4	-11	0	0	0
Im Periodenergebnis erfolgswirksam erfasste Gewinne/Verluste	136	-34	102	0	0	0
Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses	-2.067	460	-1.607	-3.909	872	-3.037
Währungsumrechnungsdifferenzen	-1.944	0	-1.944	-3.900	0	-3.900
Währungsumrechnungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb	-6.094	1.524	-4.571	4.026	-1.006	3.019
Cashflow Hedges	37	0	37	-291	0	-291
Im Eigenkapital erfasste Wertänderungen	-9.946	1.953	-7.994	-4.075	-134	-4.209

Die nicht realisierten Gewinne/Verluste aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten im Wirtschaftsjahr 2017/18 betrafen noch die Regelungen des IAS 39. Diese zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte wurden nach den neuen Regeln des IFRS 9 nun der Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“ zugeordnet und führen zu keinen Schwankungen im sonstigen Ergebnis mehr.

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

Die Position „Cashflow Hedges“ bezieht sich auf den effektiven Teil von Änderungen des beizulegenden Zeitwertes von Derivaten, die als Cashflow Hedges designiert wurden.

13 Sachanlagen.

	Grundstücke und Bauten	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Anlagen in Bau	Anzah- lungen	Summe
Buchwert zum 31. März 2017	27.823	10.315	18.083	2.640	0	58.860
Währungsumrechnungsdifferenzen	-135	-509	-661	-137	0	-1.442
Umbuchung	0	-79	892	-813	0	0
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	1	0	47	0	0	47
Zugang	3.023	2.496	5.611	5.724	0	16.855
Abgang	-38	-761	-297	-3.507	0	-4.602
Umgliederung von zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	0	0	-419	0	0	-419
Planmäßige Abschreibungen	-3.188	-3.222	-7.428	0	0	-13.838
Buchwert zum 31. März 2018	27.486	8.241	15.827	3.907	0	55.461
Anschaffungs-/Herstellungskosten	52.835	53.649	74.906	3.907	0	185.297
Kumulierte Abschreibungen	-25.349	-45.408	-59.079	0	0	-129.837
Buchwert zum 31. März 2018	27.486	8.241	15.827	3.907	0	55.461
Buchwert zum 31. März 2018	27.486	8.241	15.827	3.907	0	55.461
Währungsumrechnungsdifferenzen	-6	133	-144	73	0	56
Umbuchung	1.086	1.712	490	-3.288	0	0
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	0	0	155	0	0	155
Zugang	501	3.362	4.558	3.954	0	12.375
Abgang	-232	-10	-323	-1.893	0	-2.458
Planmäßige Abschreibungen	-3.178	-3.278	-6.126	0	0	-12.583
Buchwert zum 31. März 2019	25.657	10.159	14.437	2.753	0	53.006
Anschaffungs-/Herstellungskosten	53.469	56.273	74.768	2.753	0	187.264
Kumulierte Abschreibungen	-27.812	-46.114	-60.331	0	0	-134.258
Buchwert zum 31. März 2019	25.657	10.159	14.437	2.753	0	53.006

Der Buchwert der aktivierten Leasinggegenstände (Grundstücke und Bauten) beträgt zum 31. März 2019 TEUR 14.405 (31. März 2018: TEUR 14.864). Betreffend Zugang aus Unternehmenserwerben wird auf Erläuterung 2.2 verwiesen.

14 Immaterielle Vermögenswerte.

	Aktivier- te Entwicklungs- kosten	Konzes- sionen und Rechte	Firmen- wert	In Fertig- stellung befindliche immaterielle Vermögens- werte	Anzah- lungen	Immaterielle Vermögens- werte aus Dienstleistungs- konzessionsver- einbarungen	Summe
Buchwert zum 31. März 2017	12.787	31.344	111.411	2.917	17	0	158.475
Währungsumrechnungsdifferenzen	-155	-61	-8	-187	0	0	-412
Umbuchung	0	1.500	0	-1.500	0	0	0
Umgliederung von Anzahlungen	0	17	0	0	-17	0	0
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	0	5.000	48	0	0	0	5.049
Zugang	294	2.637	0	705	0	0	3.636
Abgang	0	-113	-1.384	0	0	0	-1.497
Umgliederung von zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	0	-15	0	0	0	0	-15
Planmäßige Abschreibungen	-3.051	-11.587	0	0	0	0	-14.639
Wertminderungen	-3.485	-3.956	0	0	0	0	-7.441
Buchwert zum 31. März 2018	6.391	24.765	110.067	1.934	0	0	143.157
Anschaffungs-/Herstellungskosten	53.176	163.035	130.377	1.934	0	0	348.522
Kumulierte Abschreibungen	-46.785	-138.270	-20.310	0	0	0	-205.365
Buchwert zum 31. März 2018	6.391	24.765	110.067	1.934	0	0	143.157
Buchwert zum 31. März 2018	6.391	24.765	110.067	1.934	0	0	143.157
Währungsumrechnungsdifferenzen	74	-429	2	119	0	-919	-1.154
Umbuchung	-20	758	0	-738	0	0	0
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	884	6.598	3.657	0	0	10.503	21.641
Zugang	437	3.310	0	1.206	0	1.362	6.316
Abgang	-1.781	842	0	-14	0	0	-953
Planmäßige Abschreibungen	-434	-8.519	0	0	0	-328	-9.281
Wertminderungen	-0	0	0	0	0	0	-0
Buchwert zum 31. März 2019	5.550	27.325	113.727	2.507	0	10.617	159.726
Anschaffungs-/Herstellungskosten	44.481	173.274	134.037	2.507	0	10.935	365.234
Kumulierte Abschreibungen	-38.932	-145.948	-20.310	0	0	-318	-205.508
Buchwert zum 31. März 2019	5.550	27.325	113.727	2.507	0	10.617	159.726

Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen.

Die immateriellen Vermögenswerte aus Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen betrafen 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 werden die Projektinfrastruktur und damit in Zusammenhang stehende Rechte an den Konzessionär übertragen. In der Errichtungsphase des Projekts wird ein immaterieller Vermögenswert aufgebaut, der über die Betriebsphase abgeschrieben wird. Im Wirtschaftsjahr 2018/19 wurden Umsätze aus der Errichtung in Höhe von TEUR 1.362 in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Da ein Teil der Errichtungsphase bereits abgeschlossen ist und der Betrieb entsprechend aufgenommen wurde, wurde eine Abschreibung in Höhe von TEUR 328 im Wirtschaftsjahr berücksichtigt. Aufgrund von Unwesentlichkeit erfolgte bisher keine Aktivierung von Fremdkapitalkosten. Die Zugänge sind im Cashflow aus Investitionstätigkeit enthalten.

Firmenwerte.

Die Firmenwerte teilen sich wie folgt auf die Segmente und deren zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (ZGEs) auf:

	31. März 2018	31. März 2019
ZGE ETC-Americas: Electronic Toll Collection, Americas	21.386	21.386
ZGE ETC-EMEA: Electronic Toll Collection, Europa, Mittlerer Osten und Afrika	37.184	37.184
ZGE ETC-APAC: Electronic Toll Collection, Asien-Pazifik	13.436	13.436
Electronic Toll Collection (ETC)	72.006	72.006
ZGE IMS-Americas: Intelligent Mobility Solutions, Americas	6.340	6.340
ZGE IMS-EMEA: Intelligent Mobility Solutions, Europa, Mittlerer Osten und Afrika	5.657	7.293
ZGE IMS-APAC: Intelligent Mobility Solutions, Asien-Pazifik	434	434
Intelligent Mobility Solutions (IMS)	12.431	14.067
Traffic	84.437	86.073
ZGE CRS: Carriers	0	n.a.
ZGE MCN: Mission-Critical Networks	9.383	9.386
Carrier	9.383	9.386
Enterprise (ZGE EN)	16.247	18.268
Public Transport (ZGE PTR)	0	0
Gesamt	110.067	113.727

Durch die Veräußerung des Telecom-Operators-Geschäfts zu Beginn des Wirtschaftsjahres 2018/19 ist das Segment Carriers weggefallen.

Um die Werthaltigkeit der Firmenwerte zu prüfen, hat der Konzern für jede Gruppe von ZGEs einen Werthaltigkeitstest durchgeführt.

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

	2017/18	2018/19
Bestimmung des erzielbaren Betrags	Nutzungswert	Nutzungswert
Detailplanungsjahre	4 Jahre	4 Jahre
Wachstumsrate ewige Rente	2,00 %	2,00 %
Marktrisikoprämie	6,8 %	7,3 %
Risikofreier Zinssatz	1,4 %	0,9 %

14.1 Allgemeine Planungsannahmen zum Segment Traffic.

Bei sämtlichen ZGEs des Segments Traffic basiert die Marktseite in der Regel auf einem Projektgeschäft, bei dem der Konzern einerseits mit der Errichtung eines ETC- oder IMS-Systems beauftragt wird, aber andererseits oftmals in Verbindung damit – speziell in Verbindung mit ETC-Systemen – langfristiges Wartungs- bzw. Betreibergeschäft generieren kann. Zusätzlich können im Rahmen von solchen langfristigen Verträgen auch Systemerweiterungen (zum Beispiel durch zusätzliche Strecken bzw. durch zusätzliche Anwendungen) und/oder auch weitere laufende Komponentenlieferungen für diese Kunden erbracht werden. Diese Charakteristik des Projektgeschäfts ist auch im marktseitigen Planungsprozess der einzelnen ZGEs reflektiert, in dem der Konzern jedes Kundenprojekt je Leistungsverpflichtung in einem eigenen Projektplanungstool sorgfältig plant. Während Projekte, 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, wobei je näher der Vergabezeitpunkt solcher Errichtungsprojekte liegt, desto genauer können die diesbezüglichen Planungen erstellt werden. Besonders treffsicher können jene Errichtungsprojekte geplant werden, für welche der Konzern bereits als Lieferant ausgewählt wurde bzw. welche sich sogar schon in der Umsetzungsphase befinden. Projekte deren Gewinn bzw. Durchführung zum Budgetierungszeitpunkt unwahrscheinlich sind, werden nicht für das Budget bzw. 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 oder vom Konzern implementierten Systemen in Verbindung steht. Auch dies lässt sich aufgrund jahrelanger Erfahrungswerte sehr gut abschätzen.

14.2 Zahlungsmittelgenerierende Einheit ETC-Americas.

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der 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.

Parameter der ZGE ETC-Americas.

	2017/18	2018/19
Der ZGE zugeordneter Buchwert des Firmenwertes	21.386	21.386
Der ZGE zugeordneter Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	0
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	107.809	397.835
Buchwert der ZGE	59.383	91.898
Diskontierungszinssatz	7,0 %	5,4 %
Diskontierungszinssatz vor Steuern	9,6 %	7,2 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz vor Steuern	15,1 %	28,7 %

Sensitivitätsanalyse mit den Auswirkungen auf den Nutzungswert (Value in Use) der ZGE ETC-Americas.

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 %	69.237	-50.358
Umsatzwachstum	± 10 %	-4.153	4.291
EBITDA-Marge	± 10 %	-8.570	8.570
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-41.716	56.181

14.3 Zahlungsmittelgenerierende Einheit ETC-EMEA.

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE ETC-EMEA.

Das Management geht davon aus, dass nach der erfolgreichen Implementierung der Straßenmautsysteme in EMEA, vor allem in Österreich, Tschechien, der Schweiz, Südafrika, Polen und Weißrussland, sowie der fortlaufenden Implementierung in Bulgarien, 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.

Parameter der ZGE ETC-EMEA.

	2017/18	2018/19
Der ZGE zugeordneter Buchwert des Firmenwertes	37.184	37.184
Der ZGE zugeordneter Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	530	874
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	533.245	462.193
Buchwert der ZGE	108.989	166.795
Diskontierungszinssatz	9,7 %	8,6 %
Diskontierungszinssatz vor Steuern	12,6 %	11,1 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz vor Steuern	59,9 %	35,6 %

Sensitivitätsanalyse mit den Auswirkungen auf den Nutzungswert (Value in Use) der ZGE ETC-EMEA.

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 %	58.662	-45.293
Umsatzwachstum	± 10 %	-532	533
EBITDA-Marge	± 10 %	-10.013	10.013
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-21.867	25.456

14.4 Zahlungsmittelgenerierende Einheit ETC-APAC.

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der 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.

Parameter der ZGE ETC-APAC.

	2017/18	2018/19
Der ZGE zugeordneter Buchwert des Firmenwertes	13.436	13.436
Der ZGE zugeordneter Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	0
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	181.849	285.437
Buchwert der ZGE	25.635	25.676
Diskontierungszinssatz	6,6 %	4,9 %
Diskontierungszinssatz vor Steuern	8,7 %	6,4 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz vor Steuern	88,7 %	86,7 %

Sensitivitätsanalyse mit den Auswirkungen auf den Nutzungswert (Value in Use) der ZGE ETC-APAC.

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 %	53.274	-37.908
Umsatzwachstum	± 10 %	-1.763	1.813
EBITDA-Marge	± 10 %	-3.880	3.880
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-34.860	49.459

14.5 Zahlungsmittelgenerierende Einheit IMS-Americas.

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE IMS-Americas.

Das Management geht davon aus, dass nach erfolgreicher Implementierung von Intelligent Mobility Solutions in Nord- und Südamerika die Nachfrage nach Intelligent Mobility Solutions 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.

Parameter der ZGE IMS-Americas.

	2017/18	2018/19
Der ZGE zugeordneter Buchwert des Firmenwertes	6.340	6.340
Der ZGE zugeordneter Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	1.230	1.348
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	89.000	176.424
Buchwert der ZGE	21.617	27.893
Diskontierungszinssatz	7,6 %	5,9 %
Diskontierungszinssatz vor Steuern	10,3 %	7,8 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz vor Steuern	32,5 %	64,3 %

Sensitivitätsanalyse mit den Auswirkungen auf den Nutzungswert (Value in Use) der ZGE IMS-Americas.

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 %	27.652	-20.434
Umsatzwachstum	± 10 %	-583	589
EBITDA-Marge	± 10 %	-2.958	2.958
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-15.343	19.854

14.6 Zahlungsmittelgenerierende Einheit ZGE IMS-EMEA.

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE IMS-EMEA.

Das Management geht davon aus, dass nach erfolgreicher Implementierung von Intelligent Mobility Solutions in Spanien, Afrika, Tschechien 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.

Parameter der ZGE IMS-EMEA.

	2017/18	2018/19
Der ZGE zugeordneter Buchwert des Firmenwertes	5.657	7.293
Der ZGE zugeordneter Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	174	285
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	46.418	99.332
Buchwert der ZGE	24.276	36.695
Diskontierungszinssatz	9,7 %	8,3 %
Diskontierungszinssatz vor Steuern	12,6 %	11,0 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz vor Steuern	19,5 %	21,5 %

Sensitivitätsanalyse mit den Auswirkungen auf den Nutzungswert (Value in Use) der ZGE IMS-EMEA.

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 %	17.338	-13.375
Umsatzwachstum	± 10 %	-1.708	1.723
EBITDA-Marge	± 10 %	-5.157	5.157
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-6.676	7.830

14.7 Zahlungsmittelgenerierende Einheit IMS-APAC.

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE IMS-APAC.

Das Management geht davon aus, dass nach erfolgreicher Implementierung von Intelligent Mobility Solutions in Australien und Neuseeland 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.

Parameter der ZGE IMS-APAC.

	2017/18	2018/19
Der ZGE zugeordneter Buchwert des Firmenwertes	434	434
Der ZGE zugeordneter Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	0
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	44.156	64.092
Buchwert der ZGE	1.606	1.289
Diskontierungszinssatz	6,7 %	5,0 %
Diskontierungszinssatz vor Steuern	9,2 %	6,7 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz vor Steuern	144,3 %	513,8 %

Sensitivitätsanalyse mit den Auswirkungen auf den Nutzungswert (Value in Use) der ZGE IMS-APAC.

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 %	11.640	-8.315
Umsatzwachstum	± 10 %	-1.032	1.085
EBITDA-Marge	± 10 %	-1.152	1.152
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-7.520	10.571

14.8 Zahlungsmittelgenerierende Einheit MCN.

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE MCN.

Die dem generellen Wachstumstrend für öffentliche Verkehrsbetriebe angepassten Investitionen im Bahnumfeld erzeugen auch weiterhin Bedarf, mittels aktueller Technologie, wie zum Beispiel ERTMS (European Rail Traffic Management System), leistungsfähige Infrastruktur zur Verfügung zu stellen. Förderprogramme der Europäischen Union mit Fokus auf ERTMS, welches GSM-R als EU-weiten Standard definiert, wurden für die Periode 2016 bis 2020 bestätigt. Die Möglichkeit, diese Technologie, die mittlerweile völlig unabhängig von den in öffentlichen Netzen immer weniger verwendeten GSM-Lösungen ist, so lange zu unterstützen und weiterzuentwickeln wie es der Markt erfordert, bedeutet eine zusätzliche Absicherung des Geschäftspotenzials in diesem Markt. Es zeichnet sich weiterhin ab, dass GSM-R-Netze bis 2035 und darüber hinaus in Betrieb sein werden und dass ein Wandel im Rahmen langer Technologiezyklen verlaufen wird. Dies wird sich wiederum positiv auf das Nachlieferungs- und Wartungsgeschäft in diesem Bereich auswirken.

Außerhalb des etablierten, hoch standardisierten Telekommunikationsumfelds kommen in Bahnen und Unternehmen, die eigene Mission-Critical Networks betreiben, weiterhin Lösungen basierend auf den Technologien TETRA und Digital Mobile Radio (DMR) zum Einsatz. Insbesondere Digitalisierung, mehrwertbringende Applikationen in Verbindung mit zur Verfügung stehenden Daten und das Thema Security werden auch in diesem Kundensegment immer relevanter.

Kapsch ist auch durch seine Mitgliedschaft bei Shift2Rail, einer europäischen Bahntechnologie-Initiative mit dem Ziel, Forschung und Innovationen zu neuen Technologien im Bahnbereich voranzutreiben, gut aufgestellt, um den technologischen Wandel der Telekommunikation bei Bahngesellschaften mitzugestalten und will somit ein bestimmender Player in diesem Marktsegment bleiben.

Das Management geht davon aus, dass sich die Umsätze in dieser ZGE, basierend auf den zuvor genannten Schwerpunkten kontinuierlich entlang eines leichten Wachstumspfades entwickeln werden. Die Margen in dieser ZGE sollen konstant bleiben, wobei Margenreduktionen infolge des anhaltenden Preisdrucks bei Neuausschreibungen durch eine Verschiebung in Richtung des nachhaltigen Nachlieferungs- und Wartungsgeschäfts kompensiert werden sollen. Darüber hinaus setzt Kapsch weiterhin neben generellen Schwerpunkten im Kostenmanagement einen Fokus auf die Struktur- und Kostenoptimierung in dieser ZGE.

Die regionalen und kundenbezogenen Schwerpunkte des Geschäfts bleiben unverändert in Europa und da sollten vor allem Länder wie Frankreich, Deutschland, Großbritannien oder Tschechien weiterhin zu einer stabilen Geschäftsbasis beitragen. Das Geschäft im Mittleren Osten, in China und in Afrika soll ebenso zum Wachstum in dieser ZGE beitragen.

Parameter der ZGE MCN.

	2017/18	2018/19
Der ZGE zugeordneter Buchwert des Firmenwertes	9.383	9.386
Der ZGE zugeordneter Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	0
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	65.109	39.976
Buchwert der ZGE	62.672	38.725
Diskontierungszinssatz	7,7 %	7,9 %
Diskontierungszinssatz vor Steuern	9,7 %	10,1 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz vor Steuern	10,0 %	10,4 %

Sensitivitätsanalyse mit den Auswirkungen auf den Nutzungswert (Value in Use) der ZGE MCN.

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 %	7.568	-5.774
Umsatzwachstum	± 10 %	-2.347	2.396
EBITDA-Marge	± 10 %	-1.494	1.494
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-3.424	4.058

14.9 Zahlungsmittelgenerierende Einheit EN.

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE EN.

In dieser ZGE wird von einer Verbreiterung des Geschäftsumfangs mit bestehenden Kunden ausgegangen. In Österreich konnte die starke Position im Bereich ICT Infrastructure weiter ausgebaut werden. Das Management erwartet, diese noch weiter zu stärken. 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. Zusätzlich wird Kapsch in Zukunft ein wichtiger Partner bei der Digitalisierung sein. Mit dem Strategieprogramm 2022, das Kapsch 2017 gestartet hat, setzt Kapsch seinen Digitalisierungs- und Wachstumskurs weiter fort.

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. Auf diese Weise konnten im Geschäftsjahr 2018/19 zahlreiche Pilotprojekte und Proof of Concepts im Bereich der Digitalisierung mit unterschiedlichen namhaften Unternehmen durchgeführt werden.

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.

Parameter der ZGE EN.

	2017/18	2018/19
Der ZGE zugeordneter Buchwert des Firmenwertes	16.247	18.268
Der ZGE zugeordneter Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	0
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	87.166	96.694
Buchwert der ZGE	83.821	76.624
Diskontierungszinssatz	6,7 %	7,6 %
Diskontierungszinssatz vor Steuern	8,9 %	10,3 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz vor Steuern	9,2 %	12,4 %

Sensitivitätsanalyse mit den Auswirkungen auf den Nutzungswert (Value in Use) der ZGE EN.

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 %	15.751	-11.945
Umsatzwachstum	± 10 %	-473	477
EBITDA-Marge	± 10 %	-3.200	3.200
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-6.875	8.211

14.10 Zahlungsmittelgenerierende Einheit PTR.

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE PTR.

Marktstudien gehen davon aus, dass sich der Sektor Public Transport in einer Wachstumsphase befindet, die mehrere Jahre andauern wird. Das gesamte weltweite Marktvolumen soll in den nächsten Jahren weiterhin jährlich im zweistelligen Prozentbereich wachsen. Wesentliche Treiber dieses Wachstums sind Urbanisierung, ein sich änderndes Kundenverhalten zugunsten öffentlicher Verkehrsmittel, ein steigender Bedarf nach PublicTransport-Lösungen in Schwellenländern und der Wunsch nach Nachhaltigkeit. Einzelne Märkte können dabei dennoch, insbesondere aufgrund der politischen Lage und lokaler Entwicklungen, von zeitweisen Rückgängen betroffen sein.

Zusammengefasst unter der Marke „mobi.guider“ verfügt Kapsch in dieser ZGE über ein breites Technologieportfolio mit Schwerpunkten in den Bereichen rechnerunterstützte Betriebsleitsysteme (ITCS – mobi.operations), automatisierte Zahlungssysteme (AFC – mobi.ticketing) sowie elektronische und mobile Ticketing-Systeme. Zu den Kunden in diesem Segment zählen De Lijn in Belgien, große Public-Transport-Organisationen in den Niederlanden sowie Kunden in Südafrika und in den USA.

Das Management nimmt in Bezug auf dieses Geschäft eine weiterhin konservative Haltung ein und geht mittelfristig, basierend auf bekannten Kundenprojekten und Chancen sowie einer etablierten Leistungskapazität, von nur leicht steigenden Umsätzen aus. Dies wird durch Auftragseingänge aus Verkäufen, generiert durch das etablierte Produktportfolio, wie zuletzt etwa in den Niederlanden oder in Rumänien, untermauert. Das Budget des kommenden Jahres baut auf dem guten Auftragsstand in definierten Kernmärkten wie Belgien, den Niederlanden, Rumänien und Südafrika auf. Projekte in den USA sollen im kommenden Jahr abgeschlossen und um Neuakquisitionen ergänzt werden. Die Strategie in dieser ZGE soll auf dieser Basis in Richtung Partnerschaften in zentralen Lösungsbereichen wie beispielsweise ITCS weiterentwickelt werden. Verstärkungen der Vertriebsteams sind punktuell vorgesehen. Zusätzlich arbeitet der Bereich Public Transport in Projekten in Südafrika und Nordamerika bereits erfolgreich mit anderen Teilkonzernen der Kapsch Group zusammen.

Parameter der ZGE PTR.

	2017/18	2018/19
Der ZGE zugeordneter Buchwert des Firmenwertes	0	0
Der ZGE zugeordneter Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	0
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	7.167	8.769
Buchwert der ZGE	6.879	8.299
Diskontierungszinssatz	8,4 %	5,8 %
Diskontierungszinssatz vor Steuern	10,3 %	5,8 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz vor Steuern	11,1 %	6,0 %

Sensitivitätsanalyse mit den Auswirkungen auf den Nutzungswert (Value in Use) der ZGE PTR.

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 %	2.517	-1.851
Umsatzwachstum	± 10 %	-1.352	1.421
EBITDA-Marge	± 10 %	-676	676
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-1.485	1.930

Aktiviere Entwicklungskosten.

Die Entwicklungskosten umfassen Aufwendungen, die gemäß IAS 38 aktiviert und ab Verfügbarkeit zur kommerziellen Nutzung über 3 bis 15 Jahre abgeschrieben werden; diese betreffen Entwicklungsprojekte für Softwarelösungen der Kapsch CarrierCom Belgium NV, Belgien sowie der Kapsch TrafficCom Gruppe.

Weitere Forschungs- und Entwicklungskosten des Konzerns beliefen sich im Wirtschaftsjahr 2018/19 auf TEUR 143.647 (2017/18: TEUR 138.830). Im Wirtschaftsjahr 2018/19 waren davon TEUR 60.993 (2017/18 angepasst: TEUR 65.433) projektspezifische Entwicklungskosten, die an den Kunden weiterverrechnet wurden. Der restliche Betrag von TEUR 82.654 (2017/18 angepasst: TEUR 73.398) wurde als Aufwand erfasst.

Im Wirtschaftsjahr 2017/18 erfolgte eine Wertminderung der aktivierten Entwicklungskosten in Höhe von TEUR 3.485 sowie der Konzessionen und Rechte in Höhe von TEUR 3.956 im Segment Public Transport, da der Impairment-Test auf Basis der Cashflows für diese Teile zu dem erwähnten Abwertungsbedarf geführt hat.

15 Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien.

	2017/18	2018/19
Buchwert zum 31. März des Vorjahres	3.723	3.507
Zugang	0	0
Planmäßige Abschreibungen	-216	-216
Buchwert zum 31. März des Wirtschaftsjahres	3.507	3.292
Anschaffungs-/Herstellungskosten	4.316	4.316
Kumulierte Abschreibung	-809	-1.025
Buchwert zum 31. März des Wirtschaftsjahres	3.507	3.292

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 2019 betrug der beizulegende Zeitwert TEUR 6.495 (31. März 2018: TEUR 6.604).

Parameter Ertragswertverfahren.

	31. März 2018	31. März 2019
Liegenschaftszinssatz	6,00 %	6,00 %
Restnutzungsdauer in Jahren	37	36
Vervielfältigungsfaktor	14,74	14,62

Die Mieterträge aus der Vermietung von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien betragen zum 31. März 2019 TEUR 564 (31. März 2018: TEUR 553).

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

	2017/18	2018/19
Betriebliche Aufwendungen (einschließlich Reparaturen und Instandhaltungen), die denjenigen als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien direkt zurechenbar sind, mit denen während der Berichtsperiode Mieteinnahmen erzielt wurden	-327	-322
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 103 (2017/18: TEUR 98).

16 Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen.

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

	2017/18	2018/19
Buchwert zum 31. März des Vorjahres	4.018	9.058
Zugang	7.889	20.293
Umgliederung von sonstigen Beteiligungen aufgrund Zukauf von Anteilen		2.897
Abgang	0	-4.135
Anteiliges Periodenergebnis das Kerngeschäft betreffend	492	942
Anpassungen aus Zwischengewinneliminierung	-825	0
Verlust aus Neubewertung der Anteile aufgrund Unternehmenszusammenschluss	-562	-47
Gewinn aus Neubewertung der Anteile aufgrund Unternehmenszusammenschluss	0	523
Abgang aufgrund Unternehmenszusammenschluss	-1.370	-5.360
Anteiliges Periodenergebnis aus Finanzinvestitionen	-46	-120
Wertminderungen	-198	-81
Ausschüttungen	-257	-507
Währungsumrechnungsdifferenzen	-84	0
Buchwert zum 31. März des Wirtschaftsjahres	9.058	23.462
davon Anteile an assoziierten Unternehmen	1.495	12.509
davon Gemeinschaftsunternehmen	7.563	10.953

Anteilige Ergebnisse aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung gesplittet. Ergebnisse aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen, deren Aktivitäten und strategische Ausrichtungen zum Kerngeschäft von Kapsch TrafficCom zählen, werden im Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit ausgewiesen. Ergebnisse aus anderen assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen werden im Ergebnis vor Steuern ausgewiesen.

Im ersten Quartal 2018/19 wurde, wie oben unter „Unternehmenszusammenschlüsse“ (Erläuterung 2.2) beschrieben, ein weiteres Prozent der Anteile an der Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, erworben, sodass Kapsch TrafficCom AG 51 % an der Gesellschaft hielt, vorerst allerdings ohne Anpassung des Gesellschaftsvertrags und der Vertretungsrechte in den Gremien, die die relevanten Aktivitäten lenken. Diese Anpassung erfolgte Ende August 2018, daher wurde die sambische Gesellschaft ab September 2018 vollkonsolidiert. Aufgrund der Neubewertung der Anteile infolge des Unternehmenszusammenschlusses ergab sich ein Gewinn in Höhe von TEUR 523.

Weiters wurde im zweiten Quartal 2018/19 gemeinsam mit einem Partner die Gesellschaft autoTicket GmbH, Deutschland, als Mantelgesellschaft übernommen. Diese Gesellschaft wickelt den am 30. Dezember 2018 geschlossenen Vertrag zur Erhebung der Infrastrukturabgabe („Pkw-Maut“) in Deutschland als beliehenes Unternehmen des Bundes ab. Kapsch TrafficCom AG hält 50 % der Anteile und die Gesellschaft wird als Gemeinschaftsunternehmen bilanziert.

MoKA SAS, Frankreich, wurde gemeinsam mit der französischen Axxès im dritten Quartal 2018/19 gegründet. Ziel ist es, eine nachhaltige Technologieplattform zu errichten und zu betreiben, die den EETS-Aktivitäten (EETS: Europäischer Elektronischer Mautdienst) beider Gesellschaften dient. Kapsch TrafficCom AG hält 50 % der Anteile und die Gesellschaft wird als gemeinschaftliche Tätigkeit bilanziert.

Per 30. November 2018 wurden die restlichen Anteile (74,9 %) an AIMC Advanced Information Management Consulting GmbH, Österreich, erworben (siehe oben unter „2.2 Unternehmenszusammenschlüsse“ beschrieben). Aufgrund der Neubewertung der Anteile infolge des Unternehmenszusammenschlusses ergab sich ein Verlust in Höhe von TEUR 47.

Im Dezember 2018 erwarb Kapsch TrafficCom AG weitere Anteile an der Traffic Technology Services Inc., USA. Einerseits wurde eine Verbindlichkeit in Eigenkapital umgewandelt und andererseits wurden sowohl eigene Anteile direkt von Traffic Technology Services Inc., USA, wie auch Anteile von Dritten gekauft. Durch diese Umwandlung und den gleichzeitigen Erwerb zusätzlicher Anteile hat Kapsch TrafficCom das Recht, zusätzliche Mitglieder der Geschäftsführung zu bestimmen. Dadurch ist die Gesellschaft nun als assoziiertes Unternehmen zu klassifizieren und die Anteile, die bisher als sonstige Beteiligungen ausgewiesen wurden (TEUR 2.550), wurden entsprechend umgegliedert.

Weiters hat die Kapsch BusinessCom AG im Dezember 2018 weitere Anteile an Kapsch Financial Services GmbH, Österreich, erworben und ihren Anteile auf 49 % erhöht. Die Gesellschaft wird weiterhin als assoziiertes Unternehmen bilanziert.

Der Konzern hält 40 % an CALPANA business consulting GmbH, Österreich, die im Geschäftsjahr 2018/19 als assoziiertes Unternehmen dargestellt wird und zum 31. März 2018 in den sonstigen Beteiligungen gezeigt wurde.

Der Zugang im Wirtschaftsjahr 2017/18 betraf 50 % der Anteile an der Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, der „Verlust aus der Neubewertung aufgrund Unternehmenszusammenschluss“ und der „Abgang aufgrund Unternehmenszusammenschluss“ die SIMEX, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko.

16.1 Anteile an assoziierten Unternehmen.

Kapsch Financial Services GmbH, Wien.

Der Konzern hat im Dezember 2018 weitere Anteile erworben und hält zum 31. März 2019 49 % der Anteile an der Kapsch Financial Services GmbH, Wien (31. März 2018: 26 %). Der Zugang in 2018/19 betrug TEUR 1.604, der Buchwert zum 31. März 2019 betrug TEUR 2.538 (31. März 2018: TEUR 1.308). 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:

	30. September 2017	30. September 2018
Langfristige Vermögenswerte	34.842	34.876
Kurzfristige Vermögenswerte	1.657	1.353
Langfristige Schulden	-429	-454
Kurzfristige Schulden	-33.414	-33.414
Nettovermögen	2.656	2.362
Umsatz	33.333	32.989
Periodenergebnis	1.050	1.034
Sonstiges Ergebnis	-63	-6
Gesamtergebnis	988	1.028

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.

evolaris next level GmbH, Graz.

Der Konzern erwarb am 30. September 2015 einen 25 %-Anteil an der evolaris next level GmbH, Graz, und stockte im Wirtschaftsjahr 2016/17 den Anteil auf 45 % auf. Die Anteile an dem assoziierten Unternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert. Der Buchwert zum 31. März 2019 beträgt TEUR 0 (31. März 2018: TEUR 81). 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 2016	31. Dezember 2017
Langfristige Vermögenswerte	59	43
Kurzfristige Vermögenswerte	1.175	993
Langfristige Schulden	-189	-121
Kurzfristige Schulden	-222	-674
Nettovermögen	823	241
Umsatz	1.961	1.346
Periodenergebnis	175	-583
Sonstiges Ergebnis	0	0
Gesamtergebnis	175	-583

LLC National operator of telematic services, Russland.

Der Konzern 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. Bei der Gesellschaft handelt es sich um ein assoziiertes Unternehmen. Die Bilanzierung erfolgt daher nach der Equity-Methode. Der Buchwert des Anteils zum 31. März 2019 beträgt TEUR 0 (31. März 2018: TEUR 0). 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. März 2018	31. März 2019
Langfristige Vermögenswerte	1	1
Kurzfristige Vermögenswerte	21	20
Langfristige Schulden	0	-0
Kurzfristige Schulden	-399	-388
Nettovermögen	-377	-367
Umsatz	0	0
Periodenergebnis	-101	-91
Sonstiges Ergebnis	0	0
Gesamtergebnis	-101	-91

Sensor Network Services GmbH, Wien.

Der Konzern gründete am 23. Jänner 2018 gemeinsam mit zwei Partnern die Gesellschaft Sensor Network Services GmbH und hält einen Anteil von 37,5%. Bei der Gesellschaft handelt es sich um ein assoziiertes Unternehmen. Die Bilanzierung erfolgt daher nach der Equity-Methode. Der Zugang in 2018/19 betrug TEUR 488, der Buchwert des Anteils zum 31. März 2019 beträgt TEUR 544 (31. März 2018: 56). 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 2017	31. Dezember 2018
Langfristige Vermögenswerte	n.a.	558
Kurzfristige Vermögenswerte	n.a.	839
Langfristige Schulden	n.a.	-1
Kurzfristige Schulden	n.a.	-295
Nettovermögen	n.a.	1.100
Umsatz	n.a.	25
Periodenergebnis	n.a.	-348
Sonstiges Ergebnis	n.a.	0
Gesamtergebnis	n.a.	-348

CALPANA business consulting GmbH, Linz.

Der Konzern hält 40 % an CALPANA business consulting GmbH, Linz. Bisher wurde die Gesellschaft als sonstige Beteiligung gezeigt und im Wirtschaftsjahr 2018/19 zu den assoziierten Unternehmen umgegliedert. Die Bilanzierung erfolgt nach der Equity-Methode. Der Buchwert des Anteils zum 31. März 2019 beträgt TEUR 347, der Wert der sonstigen Beteiligung per 31. März 2018 von TEUR 347 wurde zu den assoziierten Unternehmen umgegliedert. Anteilige Ergebnisse aus diesem assoziierten Unternehmen werden im Ergebnis vor Steuern nach dem Finanzergebnis ausgewiesen. Die anteilige Dividende betrug im Wirtschaftsjahr 2018/19 TEUR 240.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die zusammenfassenden Finanzinformationen der Gesellschaft zum letzten Bilanzstichtag:

	31. März 2017	31. März 2018
Langfristige Vermögenswerte	n.a.	32
Kurzfristige Vermögenswerte	n.a.	2.427
Langfristige Schulden	n.a.	-742
Kurzfristige Schulden	n.a.	-650
Nettovermögen	n.a.	1.068
Umsatz	n.a.	3.564
Periodenergebnis	n.a.	889
Sonstiges Ergebnis	n.a.	0
Gesamtergebnis	n.a.	889

Traffic Technology Services Inc., USA.

Zum Stichtag 31. März 2019 hielt Kapsch TrafficCom AG 41,56 %. Die Bilanzierung erfolgt nach der Equity-Methode. Die Zugänge im Wirtschaftsjahr 2018/19 betrugen TEUR 6.784 und der Buchwert des Anteils zum 31. März 2019 beträgt TEUR 9.080 (31. März 2018: TEUR 2.550). 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 31. März 2019:

	31. März 2018	31. März 2019
Langfristige Vermögenswerte	n.a.	8.660
Kurzfristige Vermögenswerte	n.a.	3.912
Langfristige Schulden	n.a.	-1.511
Kurzfristige Schulden	n.a.	-262
Nettovermögen	n.a.	10.799
Umsatz	n.a.	335
Periodenergebnis	n.a.	-770
Sonstiges Ergebnis	n.a.	0
Gesamtergebnis	n.a.	-770

16.2 Anteile an Gemeinschaftsunternehmen.

Rail Telecom SPA, Algerien.

Am 23. März 2016 wurden 49 % der Anteile an der Rail Telecom SPA, Algerien, erworben. Das algerische Beteiligungsunternehmen wird als Gemeinschaftsunternehmen in den Konzern einbezogen und die Anteile werden nach der Equity-Methode bilanziert. Gemeinsam mit einem Partnerunternehmen übt der Konzern die Führung des Gemeinschaftsunternehmens aus und hat Rechte am Nettovermögen. Der Buchwert des Anteils zum 31. März 2019 beträgt TEUR 60 (31. März 2018: TEUR 60). Anteilige Ergebnisse aus diesem Gemeinschaftsunternehmen werden im Ergebnis vor Steuern nach dem Finanzergebnis ausgewiesen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die zusammenfassenden Finanzinformationen der Gesellschaft zum letzten Bilanzstichtag:

	31. Dezember 2017	31. Dezember 2018
Langfristige Vermögenswerte	1	0
Kurzfristige Vermögenswerte	138	127
Langfristige Schulden	0	0
Kurzfristige Schulden	-77	-112
Nettovermögen	63	15
Umsatz	0	0
Periodenergebnis	-40	-51
Sonstiges Ergebnis	0	0
Gesamtergebnis	-40	-51

autoTicket GmbH, Deutschland.

Per 13. August 2018 wurde gemeinsam mit einem Partner die Gesellschaft autoTicket GmbH, Deutschland, als Mantelgesellschaft übernommen. Diese Gesellschaft wickelt den am 30. Dezember 2018 geschlossenen Vertrag zur Erhebung der Infrastrukturabgabe („Pkw-Maut“) in Deutschland als beliehenes Unternehmen des Bundes ab. Kapsch TrafficCom AG hält 50 % der Anteile und bilanziert die Gesellschaft als Gemeinschaftsunternehmen nach der Equity-Methode. Da die Aktivitäten und Strategie dieser Gesellschaft zum Kerngeschäft von Kapsch TrafficCom zählen, werden die anteiligen Ergebnisse aus diesem Gemeinschaftsunternehmen separat im Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit ausgewiesen. Seit dem Erwerb wurde ein anteiliges Ergebnis in Höhe von TEUR 754 erwirtschaftet. Der Buchwert zum 31. März 2019 betrug TEUR 10.766.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die zusammenfassenden Finanzinformationen der Gesellschaft zum 31. März 2019.

	31. März 2018	31. März 2019
Langfristige Vermögenswerte	n.a.	18.426
Kurzfristige Vermögenswerte	n.a.	20.694
Langfristige Schulden	n.a.	-2.231
Kurzfristige Schulden	n.a.	-15.360
Nettovermögen	n.a.	21.529
Umsatz	n.a.	16.840
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	n.a.	1.505
Sonstiges Ergebnis	n.a.	0
Gesamtergebnis	n.a.	1.505
Liquide Mittel	n.a.	18.730
Finanzverbindlichkeiten (lang- und kurzfristig)	n.a.	0
Überleitung		
Nettovermögen zu Beginn des Wirtschaftsjahres	n.a.	24
Erhöhung Nominalkapital und Kapitalrücklage	n.a.	20.000
Gesamtergebnis	n.a.	1.505
Nettovermögen zum 31. März des Wirtschaftsjahres	n.a.	21.529
Anteil von Kapsch TrafficCom AG (50 %)	n.a.	10.766
Buchwert zum 31. März des Wirtschaftsjahres	n.a.	10.766

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 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.

Der Buchwert der Anteile zum 31. März 2019 an den Konsortien beträgt TEUR 1 (31. März 2018: TEUR 1). Die nachfolgende Tabelle zeigt die zusammengefassten Finanzinformationen der Gesellschaften zum letzten Bilanzstichtag (31. März):

	31. März 2018	31. März 2019
Langfristige Vermögenswerte	12	19
Kurzfristige Vermögenswerte	485	559
Langfristige Schulden	-6	-17
Kurzfristige Schulden	-477	-560
Nettovermögen	15	1
Umsatz	969	2.852
Periodenergebnis	12	1
Sonstiges Ergebnis	1	1
Gesamtergebnis	13	2

16.3 Gemeinschaftliche Tätigkeiten.

Die Gruppe hatte im Geschäftsjahr 2018/19 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 Gemeinschaftsunternehmen MoKA SAS, Frankreich, ist als gemeinschaftliche Tätigkeit in den Konzern einbezogen. Im Wirtschaftsjahr 2018/19 ist keine dieser gemeinschaftlichen Tätigkeiten einzeln für die Gruppe wesentlich. Anteilige Umsätze in Höhe von TEUR 17.484 (2017/18: TEUR 15.345) und anteilige Ergebnisse in Höhe von TEUR 456 (2017/18: TEUR 954) sind in die jeweiligen Positionen im Konzernabschluss einbezogen.

17 Finanzinstrumente.

Finanzinstrumente nach Kategorie zum Buchwert	31. März 2018	31. März 2019
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	388.715	332.572
Fortgeführte Anschaffungskosten	317.692	257.686
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	230.723	257.686
Forderungen aus Fertigungsaufträgen	79.688	-
Forderungen aus Service- und Wartungsverträgen	7.281	-
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	12	50
Derivative Finanzinstrumente (Fair Value Level 2)	12	50
Sicherungsinstrumente	0	0
Derivative Finanzinstrumente – Cashflow Hedges (Fair Value Level 2)	0	0
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte ¹⁾	71.010	74.836
Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen (lang- und kurzfristig) zu fortgeführten Anschaffungskosten	-	189.107
Sonstige finanzielle Vermögenswerte und Beteiligungen (lang- und kurzfristig) Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	32.619	23.656
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	26.885	21.001
Wertpapiere (Fair Value Level 1) ²⁾	8.506	9.497
Wertpapiere (Fair Value Level 2) ²⁾	599	0
Derivative Finanzinstrumente (Fair Value Level 2)	154	79
Beteiligungen (Fair Value Level 1) ²⁾	10.657	11.389
Beteiligungen (Fair Value Level 3) ³⁾	6.969	37
Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert (ohne Recycling)	0	0
Beteiligungen (mit Optierung erfolgsneutraler Bewertung, Fair Value Level 3) ³⁾	0	0
Fortgeführte Anschaffungskosten	5.734	2.655
Festverzinsliche Deposits (kurzfristig)	2.686	0
Sonstige finanzielle Forderungen und Ausleihungen (langfristig)	2.458	1.520
Sonstige finanzielle Forderungen und Ausleihungen (kurzfristig)	590	1.135
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien (Fair Value Level 3)	3.507	3.292
Liquide Mittel zu fortgeführten Anschaffungskosten	209.296	139.000
Finanzverbindlichkeiten (lang- und kurzfristig) zu fortgeführten Anschaffungskosten	313.612	302.084
Schuldscheindarlehen (Fair Value Level 2)	73.622	74.794
Projektfinanzierung (Fair Value Level 2)	50.000	50.000
Sonstige Finanzverbindlichkeiten (Fair Value Level 2)	189.990	177.290
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing (lang- und kurzfristig) (Fair Value Level 2)	15.160	14.479
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zu fortgeführten Anschaffungskosten	85.069	124.252
Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen (lang- und kurzfristig) zu fortgeführten Anschaffungskosten	-	65.365
Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen (lang- und kurzfristig) Fortgeführte Anschaffungskosten	180.986	132.318
Fortgeführte Anschaffungskosten	43.153	7.083
Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen	31.571	-
Variable Kaufpreiskomponenten (Earn-out, Fair Value Level 3)	9.250	5.737
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	2.332	1.346
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	7.524	1.237
Derivative Finanzinstrumente (Fair Value Level 2)	7.524	1.237
Sicherungsinstrumente	6	0
Derivative Finanzinstrumente – Cashflow Hedges (Fair Value Level 2)	6	0
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten ¹⁾	130.303	123.999

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

²⁾ Zum 31. März 2018 als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS) gezeigt.

³⁾ Zum 31. März 2018 als sonstige Beteiligung gezeigt.

Veränderungen und beizulegender Zeitwert.

Im Wirtschaftsjahr 2018/19 wurde eine Umgliederung zwischen Hierarchiestufe 2 und 1 bei den Wertpapieren vorgenommen, darüber hinaus gab es keine Umgliederungen.

Wertpapiere zum 31. März 2019 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 2019 mit TEUR 11.393 eine 15,4 %-Beteiligung (31. März 2018: 15,4 %) an der börsennotierten Q-Free ASA, Norwegen. Die Beteiligung an der ParkJockey Global Inc., USA, die nicht mehr als strategisch eingestuft wurde, wurde im Dezember 2018 zur Gänze verkauft. Die Beteiligung an CALPANA business consulting GmbH, Linz, wurde bisher als sonstige Beteiligung gezeigt und im Wirtschaftsjahr 2018/19 zu den assoziierten Unternehmen umgegliedert.

Die Beteiligung an der Traffic Technology Services Inc., USA, die zum 1. April 2018 als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert designiert wurde, wurde im Wirtschaftsjahr 2018/19 aufgestockt und ist im vorliegenden Konzernabschluss als assoziiertes Unternehmen enthalten.

Festverzinsliche Deposits sind zur Gänze im Wirtschaftsjahr 2018/19 abgegangen.

Der Buchwert der Positionen „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte“, „Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen“, „Sonstige finanzielle Forderungen und Ausleihungen“, „Liquide Mittel“, „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“, „Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen“ sowie „Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen“, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, stellt entsprechend IFRS 7.29 einen angemessenen Näherungswert für den beizulegenden Zeitwert dar.

Der beizulegende Zeitwert der lang- und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten betrug für das Schuldscheindarlehen TEUR 72.818 (31. März 2018: TEUR 71.497), für die Projektfinanzierung TEUR 47.194 (31. März 2018: TEUR 46.643) und für die sonstigen Finanzverbindlichkeiten TEUR 172.344 (31. März 2018: TEUR 184.925). Die Entwicklung der Level-3-Earn-out-Verbindlichkeiten ist in Erläuterung 30 angegeben. Die Zeitwerte betreffend Immobilien, die als Finanzinvestition gehalten werden, sind in Erläuterung 15 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 und Finanzierungsleasingverbindlichkeiten 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:

	2017/18	2018/19
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	-912	0
Kredite und Forderungen	911	-3.827
Zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bilanzierte finanzielle Verbindlichkeiten	-10.160	-7.288
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	619	6.251
Gesamt	-9.542	-4.863

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 6.268 bzw. TEUR -233 (2017/18: TEUR +108 bzw. TEUR -6.610). Die Gewinne und Verluste, die im Finanzergebnis enthalten sind, sind in Erläuterung 10 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 2019 gab es keine offenen Cashflow Hedges (31. März 2018: TEUR 6).

Der Effektivitätstest als Cashflow Hedges designierter derivativer Finanzinstrumente wird regelmäßig zu jedem Stichtag sowohl auf retrospektiver als auch auf prospektiver Basis erstellt. Als Methode zur Messung der Effektivität wird der Hypothetical Derivative Approach herangezogen, wobei die Veränderung des Fair Values eines hypothetischen Derivats der Veränderung des tatsächlichen Derivats gegenübergestellt wird.

18 Sonstige langfristige Vermögenswerte.

	31. März 2018	31. März 2019
Vertragsanbahnungskosten	0	7.077
Sonstige langfristige Forderungen	4.385	4.877
Gesamt	4.385	11.954

Vertragsanbahnungskosten betreffen zur Gänze Kundenprojekte in Sambia und in Deutschland und werden linear über die jeweilige Laufzeit des Projektes abgeschrieben. Die Abschreibung betrug im Wirtschaftsjahr 2018/19 TEUR 99.

Die sonstigen langfristigen Forderungen umfassen im Wesentlichen Steuerrückerstattungen in Frankreich in Höhe von TEUR 3.631 (2017/18: TEUR 2.897).

Weiters beinhalten diese Mietgarantien für Gebäude der spanischen Gesellschaften. Die Restlaufzeit beträgt wie im Vorjahr mehr als 1 Jahr, aber weniger als 5 Jahre ab dem Bilanzstichtag.

Die langfristigen Forderungen wurden auf Basis der Zahlungsströme unter Verwendung eines Zinssatzes von 2,31 % bis 7,00 % abgezinst. Die Zeitwerte entsprechen in etwa den Buchwerten.

Die Bruttocashflows der sonstigen langfristigen Vermögenswerte stellen sich wie folgt dar:

	2017/18	2018/19
Bis zu 2 Jahren	1.102	950
Zwischen 2 und 3 Jahren	935	1.152
Größer 3 Jahre	2.488	2.927
	4.525	5.029

19 Vorräte.

	31. März 2018	31. März 2019
Bezogene Teile und Handelswaren, zu Anschaffungskosten	36.562	40.270
Unfertige Erzeugnisse und noch nicht abrechenbare Leistungen, zu Herstellungskosten	49.587	5.070
Fertigerzeugnisse, zu Herstellungskosten	12.304	32.627
Anzahlungen auf Vorräte	2.639	1.815
Gesamt	101.092	79.782

Noch nicht abrechenbare Leistungen sanken stark aufgrund der Erstanwendung des IFRS 15 im Konzern zum 1. April 2018 und der Umgliederung sowie des gesonderten Ausweises der Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen. Fertigerzeugnisse stiegen für Projekte speziell in den USA und in Bulgarien stark an.

Bei einzelnen Posten der Vorräte wurden, wenn erforderlich, Abschreibungen auf den Nettoveräußerungswert vorgenommen. Die für Vorräte vorgenommenen Wertberichtigungen betragen zum 31. März 2019 TEUR 25.869 (31. März 2018: TEUR 27.323). In der Berichtsperiode wurden TEUR -1.454 erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst (2017/18: TEUR 122).

20 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte.

	31. März 2018	31. März 2019
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	240.419	264.424
Wertberichtigungen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-9.697	-6.738
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – netto	230.723	257.686
Forderungen aus Fertigungsaufträgen	79.688	0
Forderungen aus Service- und Wartungsverträgen	7.281	0
Forderungen gegenüber dem Finanzamt (ausgenommen Ertragsteuern)	26.922	28.349
Übrige Forderungen und Abgrenzungen	44.101	46.538
Summe Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	388.715	332.572

Entwicklung der Wertberichtigungen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen:

	2017/18	2018/19
Stand am 31. März des Vorjahres	-8.734	-9.697
Anpassungen aufgrund Erstanwendung IFRS 9	-	-3.037
Stand am 1. April des Vorjahres	-8.734	-12.733
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	-288	-62
Zuführung	-6.385	-836
Verbrauch	2.001	6.408
Auflösung	3.108	692
Erwartete Wertberichtigungen für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gemäß IFRS 9	0	-158
Währungsumrechnungsdifferenzen	453	-50
Wertberichtigung betreffend zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	149	0
Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres	-9.697	-6.738

Fälligkeitsstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen:

	2017/18	2018/19
Noch nicht fällig	159.164	187.918
Überfällig		
1-30 Tage	28.977	31.555
31-60 Tage	12.071	4.919
61-90 Tage	5.723	5.743
91-180 Tage	11.565	17.795
181-270 Tage	4.413	2.769
über 271 Tage	18.505	13.726
Gesamt	240.419	264.424

Es besteht, mit Ausnahme der Mautprojekte in Bulgarien, den USA, Österreich, Tschechien und Spanien, 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 46.016 (31. März 2018: TEUR 0) und trugen vor allem zum Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bei. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betreffend der Wartung des tschechischen Lkw-Mautsystems in Höhe von TEUR 14.304 (31. März 2018: TEUR 14.174) werden von Ředitelství silnic a dálnic ČR (RSD), einem Unternehmen der Tschechischen Republik, geschuldet.

21 Vertragsvermögenswerte und Vertragsverbindlichkeiten.

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

	31. März 2018	31. März 2019
Kurzfristige Vertragsvermögenswerte	-	168.796
Wertberichtigung zu kurzfristigen Vertragsvermögenswerten	-	-695
Summe kurzfristige Vertragsvermögenswerte	-	168.101
Langfristige Vertragsvermögenswerte	-	21.151
Wertberichtigung zu langfristigen Vertragsvermögenswerten	-	-144
Summe langfristige Vertragsvermögenswerte	-	21.007
Summe Vertragsvermögenswerte	-	189.107
Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten	-	53.907
Langfristige Vertragsverbindlichkeiten	-	11.457
Summe Vertragsverbindlichkeiten	-	65.365

Aufgrund der Umstellung auf den neuen Standard IFRS 15 gibt es keine Vorjahresangabe.

Wertberichtigungen zu Vertragsvermögenswerten betragen zum 31. März 2019 TEUR 840. Aus der Erstanwendung des IFRS 9 zum 1. April 2018 wurden Wertberichtigungen zu Vertragsvermögenswerten in Höhe von TEUR 412 verbucht. Der erfolgswirksame Betrag von TEUR 428 wurde im Wirtschaftsjahr 2018/19 in der Gesamtergebnisrechnung berücksichtigt.

Von den Vertragsverbindlichkeiten zum 1. April 2018 wurden TEUR 33.375 als Umsatz im Wirtschaftsjahr 2018/19 erfasst.

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 16.182 bzw. TEUR -14.039 abweichen würde. Bisher waren die getroffenen Annahmen weitgehend zuverlässig.

Die zukünftigen Umsatzerlöse aus nicht erfüllten Leistungsverpflichtungen betragen:

	2017/18	2018/19
Zukünftige Umsatzerlöse	-	2.873.945
Bis zu 1 Jahr	-	966.898
Zwischen 1 und 2 Jahren	-	550.322
Zwischen 2 und 3 Jahren	-	241.921
Zwischen 3 und 4 Jahren	-	189.760
Zwischen 4 und 5 Jahren	-	103.339
Über 5 Jahre	-	821.704

22 Liquide Mittel.

	31. März 2018	31. März 2019
Kassa	230	133
Guthaben bei Kreditinstituten	209.066	138.867
	209.296	139.000

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

23 Stammkapital.

	2017/18	2018/19
Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres	727	727

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

24 Kurz- und langfristige Finanzverbindlichkeiten.

	31. März 2018	31. März 2019
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	209.967	240.693
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	103.645	61.391
Summe	313.612	302.084

Die Bewegungen stellen sich wie folgt dar:

	31. März 2018	Zugang aus Erwerb von Unternehmen	Um-gliederung	Aufnahme	Rück-zahlungen	Währungs-umrechnungs-differenzen und Zinsabgrenzungen	31. März 2019
Kredite für Akquisitionen	30.292	0	-8.316	0	0	0	21.976
Kredite zur Projektfinanzierung	50.000	0	0	0	0	0	50.000
Investitionskredite	3.517	0	-412	79	0	0	3.184
Schuldscheindarlehen	73.622	0	0	36	0	1.136	74.794
Sonstige langfristige Kredite	52.536	227	-8.729	46.685	0	20	90.738
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	209.967	227	-17.457	46.801	0	1.155	240.693
Kredite für Akquisitionen	9.982	0	8.316	0	-9.982	0	8.316
Kredite zur Projektfinanzierung	7.583	0	0	0	-237	-269	7.078
Sonstige kurzfristige Kredite	86.080	475	9.141	4.871	-56.179	1.610	45.998
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	103.645	475	17.457	4.871	-66.398	1.341	61.391
Gesamt	313.612	702	0	51.672	-66.398	2.496	302.084

	31. März 2017	Zugang aus Erwerb von Unternehmen	Um-gliederung	Aufnahme	Rück-zahlungen	Währungs-umrechnungs-differenzen und Zinsabgrenzungen	31. März 2018
Kredite für Akquisitionen	40.274	0	-9.982	0	0	0	30.292
Kredite zur Projektfinanzierung	0	0	0	50.000	0	0	50.000
Investitionskredite	5.140	0	-2.293	669	0	0	3.517
Schuldscheindarlehen	75.376	0	0	36	0	-1.790	73.622
Sonstige langfristige Kredite	47.177	152	-30.909	36.130	0	-14	52.536
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	167.968	152	-43.184	86.836	0	-1.804	209.967
Unternehmensanleihen	80.923	0	0	116	-81.038	0	0
Kredite für Akquisitionen	10.618	0	9.982	0	-10.644	26	9.982
Kredite zur Projektfinanzierung	6.660	0	0	1.059	0	-135	7.583
Sonstige kurzfristige Kredite	76.483	1.832	33.202	15.657	-38.614	-2.480	86.080
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	174.683	1.832	43.184	16.832	-130.297	-2.590	103.645
Gesamt	342.651	1.984	0	103.668	-130.297	-4.394	313.612

Aufnahmen und Rückzahlungen sind zahlungswirksam.

Im Jänner 2018 wurde eine langfristige Projektfinanzierung in Höhe von TEUR 50.000 mit einer Laufzeit von 6 Jahren und einem fixen Zinssatz von 0,8 % abgeschlossen.

Im November 2017 wurde eine Unternehmensanleihe im Nominale von TEUR 75.000 sowie im Mai 2017 eine Anleihe im Nominale von TEUR 10.000 planmäßig getilgt.

Die langfristigen Verbindlichkeiten betrafen per 31. März 2019 mit TEUR 74.794 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 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:

	2017/18	2018/19
Buchwert	313.612	302.084
Zeitwert	303.065	292.356
Bruttocashflows		
Im 1. Halbjahr des nächsten Wirtschaftsjahres	28.576	10.192
Im 2. Halbjahr des nächsten Wirtschaftsjahres	78.723	55.582
Gesamt bis zu 1 Jahr	107.298	65.773
Zwischen 1 und 2 Jahren	12.013	54.013
Zwischen 2 und 3 Jahren	42.666	76.452
Zwischen 3 und 4 Jahren	66.041	30.085
Zwischen 4 und 5 Jahren	19.379	77.213
Über 5 Jahre	80.842	10.723
Gesamt	328.240	314.260

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

	2017/18	2018/19
Finanzverbindlichkeiten gesamt:		
Fix verzinst	221.590	203.380
Variabel verzinst	92.022	98.704
	313.612	302.084
Durchschnittliche Zinssätze:		
Kredite für Akquisitionen	0,80 - 2,10 %	0,54 - 2,10 %
Kredite zur Projektfinanzierung	0,66 - 0,80 %	0,66 - 0,80 %
Investitionskredite	0,75 - 2,00 %	0,75 - 2,19 %
Schuldscheinanleihen	1,20 - 3,20 %	1,20 - 4,31 %
Sonstige Kredite	0,49 - 3,80 %	0,50 - 3,65 %

Finanzverbindlichkeiten der Kapsch ConnexPlus GmbH, Wien, wurden bis zu einem Maximalbetrag in Höhe von TEUR 4.500 besichert. Zum 31. März 2019 war ein Betrag in Höhe von TEUR 2.883 aushaftend (31. März 2018: TEUR 3.238).

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von TEUR 8.165 (2017/18: TEUR 17.027) wurden mit dem Geschäftsanteil an der Kapsch Financial Services GmbH, Wien, besichert.

Für einen Exportförderungskredit und Kredite für die Akquisitionen wurden Wechsel in Höhe von TEUR 19.281 (31. März 2018: TEUR 22.853) ausgestellt.

25 Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing.

Das Finanzierungsleasing betrifft im Wesentlichen zwei 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 beträgt 0,82 %.

	31. März 2018	31. März 2019
Bis zu 1 Jahr	722	636
Länger als 1 Jahr und nicht länger als 5 Jahre	2.239	2.192
Länger als 5 Jahre	12.432	11.796
Mindestleasingzahlungen (inklusive Kaufoption)	15.394	14.624
Zinsabgrenzungen	-233	-146
Barwert der Leasingverbindlichkeiten	15.160	14.479
davon Ausweis unter langfristigen Verbindlichkeiten	14.479	13.927
davon Ausweis unter kurzfristigen Verbindlichkeiten	681	551
	15.160	14.479

Von der Veränderung der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing sind TEUR 548 (2017/18: TEUR 404) zahlungswirksam.

Die Fälligkeiten der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing stellen sich wie folgt dar:

	2017/18	2018/19
Bis zu 1 Jahr	681	551
Länger als 1 Jahr und nicht länger als 5 Jahre	2.192	2.206
Länger als 5 Jahre	12.286	11.721
	15.160	14.479

Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing sind in der Form besichert, dass zum Zeitpunkt des Zahlungsverzugs das Recht am geleasten Vermögenswert an den Leasinggeber zurückfällt.

26 Latente Steueransprüche/-schulden.

	31. März 2018	31. März 2019
Latente Steuerforderungen		
Latente Steuerforderungen, die nach mehr als 12 Monaten realisiert werden	32.350	35.529
Latente Steuerforderungen, die innerhalb von 12 Monaten realisiert werden	7.924	11.477
Latente Steuerforderungen	40.274	47.007
Latente Steuerverbindlichkeiten		
Latente Steuerverbindlichkeiten, die nach mehr als 12 Monaten realisiert werden	1.584	3.595
Latente Steuerverbindlichkeiten, die innerhalb von 12 Monaten realisiert werden	1.509	6.957
Latente Steuerverbindlichkeiten	3.093	10.553
Latente Steuerforderungen netto (+)/		
Latente Steuerverbindlichkeiten netto (-)	37.181	36.454

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 290.414 (31. März 2018 angepasst: TEUR 280.565) aufgrund der unsicheren Verwertungsmöglichkeit durch künftige steuerpflichtige Erträge nicht angesetzt. Im Wirtschaftsjahr 2018/19 wurden bisher nicht angesetzte Verlustvorträge in Brasilien und den USA in Höhe von TEUR 23.620 angesetzt. Basierend auf der Planung für die nächsten Jahre wird angenommen, dass diese aufgrund von künftigen steuerlichen Gewinnen verwertet werden können. Die nicht angesetzten Verlustvorträge betreffen ausländische Tochtergesellschaften, vor allem in den USA, Spanien, Südafrika, Frankreich und Belgien, und verfallen zum überwiegenden Teil 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 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
Latente Steueransprüche								
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
Latente Steueransprüche	40.274	445	0	8.245	-134	-188	-1.636	47.007
Latente Steuerschulden								
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
Latente Steuerschulden	3.093	0	2.318	6.767	0	11	-1.636	10.553
Veränderung gesamt	37.181	445	-2.318	1.478	-134	-199	0	36.454

	31. März 2017	Zugang aus Erwerb von Unternehmen	Aufwand/Ertrag im Periodenergebnis erfasst	Im sonstigen Ergebnis erfasst	Währungsumrechnungsdifferenzen	Umgliederung und Umgliederung IFRS 5 sowie Saldierung	31. März 2018
Latente Steueransprüche							
Steuerliche Verlustvorträge	12.434	0	-3.787	0	-229	-427	7.991
Steuerlich nicht anerkannte Rückstellungen	11.752	0	238	460	87	0	12.537
Steuerlich nicht anerkannte Abschreibungen	6.911	0	8.612	0	-4	177	15.695
Sonstige (aktive Abgrenzungen)	5.387	0	-1.854	1.534	-177	-838	4.051
Latente Steueransprüche	36.484	0	3.210	1.993	-324	-1.089	40.274
Latente Steuerschulden							
Sonderabschreibungen im Anlagevermögen	799	0	-243	0	-67	0	489
Fertigungsaufträge	364	0	-2.102	0	0	1.737	0
Gewinne aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert	5.959	1.040	-3.167	41	0	-3	3.869
Sonstige (passive Abgrenzungen)	3.124	0	-1.594	0	16	-2.811	-1.266
Latente Steuerschulden	10.246	1.040	-7.106	41	-51	-1.077	3.093
Veränderung gesamt	26.238	-1.040	10.316	1.953	-273	-12	37.181

27 Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses.

	31. März 2018	31. März 2019
Anwartschaften auf Abfertigung	41.506	45.653
Ansprüche auf Altersvorsorge	28.512	29.476
Gesamt	70.018	75.129

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.

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.

Parameter.

Für die Bewertung der Anwartschaften auf Abfertigung wurde ein Zinssatz von 1,05 – 1,75 % (2017/18: 1,30 – 1,85 %), für die Bewertung der Pensionsverpflichtungen für den Euroraum ein Zinssatz von 1,30 – 2,05 % (2017/18: 1,55 – 2,25 %) und für Kanada ein Zinssatz von 3,80 % (2017/18: 3,70 %), für Pensionisten ein Zinssatz von 3,50 % (2017/18: 2,00 %) sowie für die Bezugssteigerungen ein Prozentsatz von 2,00 – 3,00 % (2017/18: 2,00 – 3,00 %) angesetzt. Weiters wurden der Berechnung das frühestmögliche gesetzliche Pensionseintrittsalter inklusive Übergangsregelungen sowie die Sterbetafeln AVÖ 2018-P ANG (2017/18: AVÖ 2008-P) von Pagler & Pagler für Österreich sowie die 2014 Canadian Pension Mortality Private Tables für Kanada, INSEE 2012-2014 für Frankreich und die Richttafeln 2005 G Dr. Heubeck für Deutschland zugrunde gelegt. Pensionserhöhungen wurden durchschnittlich mit 2,60 % (2017/18: 1,93 %) angesetzt.

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

	2017/18	2018/19
Stand am 31. März des Vorjahres	41.289	41.506
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	599	0
Laufender Dienstzeitaufwand	1.348	2.084
Dienstzeitaufwand Vorperioden betreffend	0	1.090
Zinsaufwand	599	651
Umbewertungen (versicherungsmathematische Gewinne/Verluste)	1.234	2.951
Zahlungen	-2.158	-2.643
Währungsumrechnungsdifferenzen	-101	13
Umgliederungen zu Schulden im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	-1.304	0
Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres	41.506	45.653
Gesamt, in den Personalkosten enthalten (Erläuterung 7)	1.348	3.175
Gesamt, im Finanzergebnis enthalten (Erläuterung 10)	599	651

Die Umbewertungen gliedern sich wie folgt auf:

	2017/18	2018/19
Umbewertungen aufgrund von Änderung demografischer Annahmen	920	2.106
Umbewertungen aufgrund von Änderung finanzieller Annahmen	-218	864
Umbewertungen aufgrund von sonstigen Änderungen (experience adjustments)	533	-19
Gesamt	1.234	2.951

Die erwartete Dotierung für Anwartschaften auf Abfertigung für das nächste Wirtschaftsjahr 2019/20 beträgt TEUR 1.367. Die gewichtete durchschnittliche Duration beträgt 9,9 Jahre.

Analyse der erwarteten Fälligkeit der undiskontierten Ansprüche.

	2019/20	2020/21	2021/22	2022/23	2023/24	über 5 Jahre	Gesamt
Anwartschaften auf Abfertigung	2.021	2.272	1.978	3.912	2.380	42.153	54.716

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.

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Auswirkung von Veränderung des Abzinsungssatzes			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 50 Bp	2.220	-2.061
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 50 Bp	-197	177
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 50 Bp	47	-43
Auswirkung von Veränderung der Bezugssteigerungen			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 50 Bp	-1.955	2.081
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 50 Bp	-26	28
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 50 Bp	-46	49
Auswirkung von Veränderung der Fluktuation			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 5 %	42	-42
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 5 %	1	-1
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 5 %	2	-2

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

	31. März 2018	31. März 2019
Barwert der fondsfinanzierten/-gedeckten Verpflichtungen	7.070	7.473
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-2.687	-3.139
Plandefizit der fondsfinanzierten Verpflichtungen	4.382	4.334
Versicherungsmathematischer Barwert der nicht fondsfinanzierten/-gedeckten Verpflichtungen	24.130	25.142
Bilanzansatz	28.512	29.476

Die leistungsorientierte Verpflichtung entwickelte sich wie folgt:

	2017/18	2018/19
Stand am 31. März des Vorjahres	30.231	31.199
Laufender Dienstzeitaufwand	769	685
Zinsaufwand	610	608
Umbewertungen (versicherungsmathematische Gewinne/Verluste)	832	958
Zahlungen	-977	-970
Währungsumrechnungsdifferenzen	-266	134
Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres	31.199	32.615

Der Zeitwert des Planvermögens entwickelte sich wie folgt:

	2017/18	2018/19
Stand am 31. März des Vorjahres	2.163	2.687
Versicherungsmathematische Anpassungen	0	0
Gewinne aus externem Planvermögen	101	29
Dotierung durch Arbeitgeber	423	423
Geleistete Zahlungen	0	0
Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres	2.687	3.139

Die folgenden Beträge wurden in der Gesamtergebnisrechnung als Aufwendungen für Altersvorsorge ausgewiesen:

	2017/18	2018/19
Gesamt, in den Personalkosten enthalten (Erläuterung 7)	769	685
Gesamt, im Finanzergebnis enthalten (Erläuterung 10)	610	608

Die Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses gliedern sich wie folgt auf:

	2017/18	2018/19
Umbewertungen aufgrund von Änderung demografischer Annahmen	0	573
Umbewertungen aufgrund von Änderung finanzieller Annahmen	288	811
Umbewertungen aufgrund von sonstigen Änderungen	545	-426
Gesamt	832	958

Das Planvermögen setzte sich wie folgt zusammen:

	2017/18	2018/19
Eigenkapitaltitel	29 %	30 %
Fremdkapitaltitel	51 %	51 %
Immobilien	12 %	12 %
Sonstige	8 %	7 %
	100 %	100 %

Die erwartete Dotierung für Ansprüche auf Altersvorsorge für das nächste Wirtschaftsjahr 2019/20 beträgt TEUR 1.354. Die gewichtete durchschnittliche Duration beträgt 15,2 Jahre.

Analyse der erwarteten Fälligkeit der undiskontierten Ansprüche.

	2019/20	2020/21	2021/22	2022/23	2023/24	über 5 Jahre	Gesamt
Ansprüche auf Altersvorsorge	1.116	947	975	1.128	1.118	32.987	38.272

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 jedoch eher wahrscheinlich, dass sich mehrere dieser Einflussgrößen verändern werden.

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Auswirkung von Veränderung des Abzinsungssatzes			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 50 Bp	2.886	-2.538
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 50 Bp	-110	92
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 50 Bp	79	-69
Auswirkung von Veränderung der Pensionssteigerungen			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 50 Bp	-1.562	1.727
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 50 Bp	-28	31
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 50 Bp	-44	50

28 Rückstellungen.

	31. März 2018	31. März 2019
Langfristige Rückstellungen	20.027	20.323
Kurzfristige Rückstellungen	36.314	34.566
Gesamt	56.341	54.889

Die Rückstellungen entwickelten sich wie folgt:

	31. März 2018	Zugang aus Erwerb von Unternehmen	Zugang aus Aufzinsung	Zu-führung	Ver-wendung	Auf-lösung	Umglie-derung	Währungs-umrech-nungs-differenzen	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
Langfristige Rückstellungen, gesamt	20.027	0	181	3.913	-152	-3.396	4	-255	20.323
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
Kurzfristige Rückstellungen, gesamt	36.314	61	0	27.129	-24.806	-4.272	-4	143	34.566
Summe	56.341	61	181	31.042	-24.959	-7.667	0	-111	54.889

	31. März 2017	Zugang aus Erwerb von Unternehmen	Zugang aus Aufzinsung	Zuführung	Verwendung	Auflösung	Umgliederung zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	Umgliederung	Währungsumrechnungsdifferenzen	31. März 2018
Jubiläumsgelder	5.916	139	66	805	-132	-662	-166	0	-16	5.951
Garantien	2.278	0	0	0	0	0	0	652	0	2.931
Verluste aus schwebenden Geschäften sowie Nacharbeiten (Drohverlustrückstellung)	479	0	0	0	0	0	0	1.721	0	2.200
Projektrückstellungen (ausgenommen Drohverluste)	3.121	0	0	0	0	0	0	892	0	4.013
Rechts- und Prozesskosten, Vertragsrisiken	3.377	0	0	0	0	0	0	-3.131	0	246
Sonstige langfristige Rückstellungen	6.305	0	257	555	-13	-1.514	0	101	-1.005	4.686
Langfristige Rückstellungen, gesamt	21.477	139	324	1.361	-145	-2.177	-166	236	-1.021	20.027
Garantien	3.213	0	0	630	-577	-898	0	-652	-231	1.485
Verluste aus schwebenden Geschäften sowie Nacharbeiten (Drohverlustrückstellung)	7.756	0	0	4.243	-2.770	-61	-500	-1.721	0	6.947
Projektrückstellungen (ausgenommen Drohverluste)	22.858	0	0	7.699	-10.562	-3.633	-351	-892	-32	15.086
Rechts- und Prozesskosten, Vertragsrisiken	9.185	0	0	1.581	-3.545	-1.691	0	3.131	-516	8.144
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	6.998	73	0	3.061	-5.024	-104	0	-101	-252	4.652
Kurzfristige Rückstellungen, gesamt	50.009	73	0	17.214	-22.477	-6.388	-851	-236	-1.030	36.314
Summe	71.486	212	324	18.574	-22.622	-8.565	-1.017	0	-2.052	56.341

Die Rückstellung für „Jubiläumsgeldverpflichtungen“ betrifft langfristige Ansprüche von Dienstnehmern aufgrund von kollektivvertraglichen Bestimmungen. Für die Bewertung wurden ein Zinssatz von 0,95 – 1,75 % (2017/18: 0,95 – 1,70 %), das frühestmögliche gesetzliche Pensionseintrittsalter inklusive Übergangsregelungen sowie die Sterbewahrscheinlichkeit nach AVÖ 2018-P ANG (2017/18: AVÖ 2008-P) von Pagler & Pagler herangezogen.; Gehaltssteigerungen wurden mit 2,50 % (2017/18: 2,50 %) berücksichtigt. Es wird erwartet, dass ein Betrag von TEUR 357 im Wirtschaftsjahr 2019/20 verbraucht wird und der restliche Teil in den darauffolgenden Wirtschaftsjahren.

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. Ausgehend von der Erwartung, dass die Mehrheit der Aufwendungen kurz- oder mittelfristig anfallen wird, werden die Garantiekosten beim Ausweis der Rückstellung bestmöglich geschätzt. Ebenso werden die historischen Daten bei der Berechnung des Rückstellungsbetrags berücksichtigt. Gemäß den Erfahrungswerten ist es wahrscheinlich, dass Garantieansprüche gestellt werden. Es wird erwartet, dass ein Betrag von TEUR 251 im ersten Halbjahr des Wirtschaftsjahres 2019/20 verbraucht wird, TEUR 1.551 im zweiten Halbjahr und der restliche Teil in Höhe von TEUR 3.078 in den darauffolgenden Wirtschaftsjahren.

Im Konzern bestehen „Rückstellungen für Verluste aus schwebenden Geschäften und Nacharbeiten“ in Höhe von TEUR 9.851. Es wird erwartet, dass ein Betrag von TEUR 2.034 im ersten Halbjahr des Wirtschaftsjahres 2019/20 verbraucht wird, TEUR 6.817 im zweiten Halbjahr und der restliche Teil in Höhe von TEUR 1.000 in den darauffolgenden Wirtschaftsjahren.

Die Rückstellungen für „*Projekte (ausgenommen Drohverluste)*“ betreffen im Wesentlichen Wartungs-, Erweiterungs- und Reparaturarbeiten zu bestehenden Maut- und GSM-R-Projekten. Es wird erwartet, dass ein Betrag von TEUR 487 im ersten Halbjahr des Wirtschaftsjahres 2019/20 verbraucht wird, TEUR 7.809 im zweiten Halbjahr und der restliche Teil in Höhe von TEUR 2.364 in den darauffolgenden Wirtschaftsjahren.

Die Rückstellungen für „*Rechtskosten, Prozesskosten und Vertragsrisiken*“ betreffen im Wesentlichen laufende Rechtsfälle und Beratungskosten, vor allem im Zuge von Firmenkäufen. Es wird erwartet, dass ein Betrag von TEUR 7.375 im ersten Halbjahr des Wirtschaftsjahres 2019/20 verbraucht wird, TEUR 2.887 im zweiten Halbjahr und der restliche Teil in Höhe von TEUR 3.248 in den darauffolgenden Wirtschaftsjahren.

Die „*Sonstigen Rückstellungen*“ beinhalten im Wesentlichen Rückstellungen für Steuern und Abgaben, Provisionen und Prämien, Stilllegungen und Nachsorge sowie ausstehende Gutschriften und Kundenskonti. Es wird erwartet, dass ein Betrag von TEUR 1.237 im ersten Halbjahr des Wirtschaftsjahres 2019/20 verbraucht wird, TEUR 4.115 im zweiten Halbjahr und der restliche Teil in Höhe von TEUR 3.157 in den darauffolgenden Wirtschaftsjahren.

29 Sonstige langfristige Verbindlichkeiten.

	31. März 2018	31. März 2019
Verbindlichkeiten aus Anteilskauf	2.456	3.573
Langfristige Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten	6.522	954
Langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	832	573
Sonstige	1.500	773
Gesamt	11.311	5.873

Die Verbindlichkeiten aus Anteilskauf betrafen zum 31. März 2019 die langfristige variable Kaufpreiskomponente (ergebnisabhängige Earn-out-Zahlung) aus dem Erwerb der Anteile an der eCrome Systems AG, Schweiz. Zum 31. März 2018 war im Wesentlichen der langfristige 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 1.953 enthalten, wobei zum 31. März 2019 nur noch kurzfristige Verbindlichkeiten ausständig waren. Weiters war zum 31. März 2018 der langfristige Teil der variablen Kaufpreiskomponente (ergebnisabhängige Earn-out-Zahlung) aus dem Erwerb der Anteile an der Fluidtime Data Services GmbH, Wien, in Höhe von TEUR 503 enthalten. Davon wurden im Wirtschaftsjahr 2018/19 TEUR 206 bezahlt und der restliche Betrag wurde vollständig aufgelöst.

Die langfristigen Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten in Höhe von TEUR 954 (2017/18: TEUR 6.522) betreffen mit TEUR 954 (2017/18: TEUR 1.009) 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 0 (2017/18: 5.514) Verbindlichkeiten aus der Bewertung von Devisenterminkontrakten.

Die langfristigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen betreffen in Höhe von TEUR 573 (2017/18: TEUR 832) Verbindlichkeiten gegenüber Subunternehmern für die Errichtung des tschechischen Lkw-Mautsystems. Die Restlaufzeit beträgt wie im Vorjahr mehr als ein Jahr, aber weniger als fünf Jahre ab dem Bilanzstichtag.

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

	2017/18	2018/19
Bis zu 2 Jahren	7.543	1.091
Zwischen 2 und 3 Jahren	2.491	313
Größer 3 Jahre	1.786	4.782
	11.820	6.186

30 Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen.

	31. März 2018	31. März 2019
Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen	31.571	0
Sonstige erhaltene Anzahlungen	16.217	7.935
Kurzfristige Personalverbindlichkeiten	53.457	54.055
Sonstige Verbindlichkeiten gegenüber dem Finanzamt (ausgenommen Ertragsteuern)	16.867	21.652
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Derivaten	1.002	283
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Hedging	6	0
Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	50.555	42.520
Gesamt	169.676	126.445

Zum 31. März 2019 ist 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 (31. März 2018: TEUR 3.000) enthalten.

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

	2017/18	2018/19
Buchwert zum 31. März des Vorjahres	8.386	9.250
Zugang	3.794	3.747
Abgang	-3.000	-7.298
Aufzinsungen	70	37
Buchwert zum 31. März des Wirtschaftsjahres	9.250	5.736

31 Eventualschulden, sonstige Haftungsverhältnisse und finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen.

Die Eventualschulden des Konzerns resultieren vor allem aus den Großprojekten in den Segmenten Traffic und Carrier.

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

	31. März 2018	31. März 2019
Erfüllungs- und Gewährleistungsgarantien, Performance und Bid Bonds		
Südafrika (Mautprojekt)	34.197	30.742
Australien (Mautprojekte)	19.236	29.926
Spanien (GSM-R-Projekt)	30.000	30.000
Deutschland (GSM-R-Projekt)	16.490	16.490
Irland (GSM-R-Projekt)	18.300	18.300
Garantieübernahme gegenüber Dritten für Tochterunternehmen	12.458	9.587
Sonstige	1.540	161
Gesamt	132.221	135.207

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 373.244 (2017/18: TEUR 393.794) sind nicht in der Bilanz bzw. den Eventualschulden enthalten.

Sicherstellungen für die oben genannten Eventualschulden und Haftungsverhältnisse sind in Erläuterung 24 angeführt. Weiters wurden Vermögenswerte der Kapsch TrafficCom AB, Schweden, in Höhe von TEUR 11.541 (2017/18: TEUR 11.668) als Sicherstellung für Eventualschulden zugunsten einer schwedischen Bank sowie Vermögenswerte der Kapsch CarrierCom France SAS, Frankreich, in Höhe von TEUR 451 (2017/18: TEUR 472) als Sicherstellung für Eventualschulden zugunsten einer französischen Bank verpfändet.

Mit Gesellschafterbeschluss vom 8. Februar 2019 hat sich die Kapsch TrafficCom AG gegenüber der autoTicket GmbH, Deutschland, verpflichtet, ein subordiniertes Gesellschafterdarlehen in Höhe bis zu TEUR 17.500 zu gewähren und eine gesamtschuldnerische Haftung im Rahmen der Fremdfinanzierung der autoTicket GmbH in Höhe von insgesamt TEUR 175.000 (gemeinsam mit dem zweiten Gesellschafter CTS EVENTIM AG & Co. KGaA) zu übernehmen, welche nach Beginn der Erhebung der Infrastrukturabgabe, Vereinnahmung der Startvergütung und Ablauf des ersten Betriebsjahres gemäß den Bestimmungen des Kreditvertrags in eine selbständige Garantie der beiden Gesellschafter in Höhe von jeweils der Hälfte des zu diesem Zeitpunkt noch offenen Betrags überführt wird.

Zum Bilanzstichtag 31. März 2019 sind noch keine Gesellschafterdarlehen der Kapsch TrafficCom AG gegenüber der autoTicket GmbH und noch keine Kreditverbindlichkeiten der autoTicket GmbH gegenüber Banken aushaftend. Die Gesellschafter haften zusammen mit dem Betreiber (autoTicket GmbH) als Gesamtschuldner für alle Pflichten des Betreibers nach dem Betreibervertrag (die Haftung des Betreibers ist bis zum Ende des ersten Betriebsjahres auf insgesamt EUR 300 Mio., dann auf EUR 40 Mio. pro Betriebsjahr und zuletzt auf EUR 100 Mio. im letzten Betriebsjahr und/oder pro Betriebsjahr des Verlängerungszeitraums beschränkt).

Finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen.

Die zukünftigen Zahlungsverpflichtungen aus Mietverträgen und operativen Leasingverträgen stellen sich wie folgt dar:

	2017/18	2018/19
Nicht länger als 1 Jahr	26.536	31.514
Länger als 1 Jahr und nicht länger als 5 Jahre	59.619	75.379
Länger als 5 Jahre	16.083	17.078
Gesamt	102.238	123.971

Als Aufwand erfasste Miet-/Leasingzahlungen.

Die Zahlungen aus operativen Leasingverhältnissen, die in der Berichtsperiode als Aufwand erfasst sind, stellen sich wie folgt dar:

	2017/18	2018/19
Mieten	20.289	24.460
Kfz-Leasing	5.484	7.808
EDV-Leasing	5.183	4.540
Sonstiges	507	665
Gesamt	31.463	37.473

32 Anteile an Tochterunternehmen.

Gesellschaft, Hauptniederlassung der Gesellschaft	31. März 2018		31. März 2019	
	Konzern- anteil	Nicht beherrschende Anteile	Konzern- anteil	Nicht beherrschende Anteile
Segment Traffic				
Kapsch TrafficCom AG, Wien	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 Ltd., Middlesex, Großbritannien	63,3%	36,7%	63,3%	36,7%
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%
FLUIDTIME Data Services GmbH, Wien	47,8%	52,2%	47,8%	52,2%
ArtiBrain Software Entwicklungsgesellschaft mbH, Wien	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%
Transport Telematic Systems - LLC, Abu Dhabi, Vereinigte Arabische Emirate ⁵⁾	31,0%	69,0%	31,0%	69,0%
Kapsch TrafficCom Russia OOO, Moskau, Russland	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 Argentina S.A., Buenos Aires, Argentinien	63,3%	36,7%	63,3%	36,7%
Kapsch TrafficCom - Rowing - UTE (Konsortium), Buenos Aires, Argentinien ^{1), 4)}	–	–	31,6%	68,4%
Kapsch TrafficCom Kazakhstan LLC, Almaty, Kasachstan	63,3%	36,7%	63,3%	36,7%
Kapsch Telematic Services IOOO, Minsk, Weißrussland	63,3%	36,7%	63,3%	36,7%
Kapsch TrafficCom KGZ OOO, Bischkek, Kirgisistan	63,3%	36,7%	63,3%	36,7%
Kapsch TrafficCom Lietuva UAB, Vilnius, Litauen	32,3%	67,7%	32,3%	67,7%
tolltickets GmbH, Rosenheim, Deutschland	41,1%	58,9%	41,1%	58,9%
MTS Maut & Telematik Services GmbH, Berlin, Deutschland ¹⁾	–	–	63,3%	36,7%
Kapsch TrafficCom Transportation S.A.U., Madrid, Spanien	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 Saudi Arabia Co. Ltd., Dschidda, Saudi-Arabien	63,3%	36,7%	63,3%	36,7%
Telvent Thailand Ltd., Bangkok, Thailand	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 Argentina S.A., Buenos Aires, Argentinien	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 Peru S.A.C., Lima, Peru ¹⁾	–	–	63,3%	36,7%
Kapsch TrafficCom Norway AS (vormals: Athomstart Invest 253 AS), Oslo, Norwegen	63,3%	36,7%	63,3%	36,7%
KTS Beteiligungs GmbH, Wien	63,3%	36,7%	63,3%	36,7%
Kapsch TrafficCom AB, Jönköping, Schweden	63,3%	36,7%	63,3%	36,7%
Kapsch TrafficCom do Brasil LTDA., São Paulo, Brasilien ²⁾	63,3%	36,7%	–	–
Kapsch TrafficCom Australia Pty Ltd, Melbourne, Australien	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 France SAS, Paris, Frankreich	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 New Zealand Ltd., Auckland, Neuseeland	63,3%	36,7%	63,3%	36,7%
Kapsch TrafficCom South Africa (Pty) Ltd., Sunninghill, Südafrika	63,3%	36,7%	63,3%	36,7%
Electronic Toll Collection (PTY) Ltd., Centurion, 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%
TMT Services and Supplies (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika ⁶⁾	63,3%	36,7%	63,3%	36,7%
MobiServe (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika ⁶⁾	63,3%	36,7%	63,3%	36,7%
Trust South Africa, Kapstadt, Südafrika ⁶⁾	63,3%	36,7%	63,3%	36,7%
Berrydust 51 (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika ²⁾	63,3%	36,7%	–	–
Intelligent Mobility Solutions Limited, Lusaka, Sambia ¹⁾	31,6%	68,4%	32,3%	67,7%
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%

Gesellschaft, Hauptniederlassung der Gesellschaft	31. März 2018		31. März 2019	
	Konzern- anteil	Nicht beherrschende Anteile	Konzern- anteil	Nicht beherrschende Anteile
Kapsch TrafficCom IVHS, S.A. de C.V., Mexico City, Mexiko	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 USA, Inc., McLean, USA	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%
Kapsch TrafficCom Holding Corp., McLean, USA	63,3%	36,7%	63,3%	36,7%
Kapsch TrafficCom Inc., McLean, USA	63,3%	36,7%	63,3%	36,7%
Streetline Inc., Foster City, USA	59,5%	40,5%	59,5%	40,5%
Kapsch Telematic Services GmbH, Wien	63,3%	36,7%	63,3%	36,7%
Kapsch Telematic Services spol. s r.o., Prag, Tschechien	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 Sp. z o.o., Warschau, Polen	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%
Segment Carrier				
Kapsch CarrierCom AG, Wien	100,0%	–	100,0%	–
Kapsch CarrierCom Kft., Budapest, Ungarn	100,0%	–	100,0%	–
Kapsch EOOD, Sofia, Bulgarien ²⁾	100,0%	–	–	–
Kapsch DOOEL, Skopje, Mazedonien ²⁾	100,0%	–	–	–
Kapsch d.o.o. Beograd, Belgrad, Serbien ²⁾	100,0%	–	–	–
Kapsch CarrierCom d.o.o., Zagreb, Kroatien ²⁾	100,0%	–	–	–
Kapsch d.o.o., Laibach, Slowenien ²⁾	100,0%	–	–	–
Foreign Trade Unitary Enterprise "Kapsch", Minsk, Weißrussland ²⁾	100,0%	–	–	–
Kapsch CarrierCom France SAS, Paris, Frankreich	100,0%	–	100,0%	–
Kapsch CarrierCom Deutschland GmbH, Frankfurt, Deutschland	100,0%	–	100,0%	–
Kapsch CarrierCom Taiwan Co., Ltd., Taipeh, Taiwan	100,0%	–	100,0%	–
Kapsch CarrierCom UK Ltd., Harrow, Großbritannien	100,0%	–	100,0%	–
Kapsch CarrierCom España, S.L.U., Madrid, Spanien	100,0%	–	100,0%	–
Kapsch CarrierCom Russia OOO, Moskau, Russland ²⁾	100,0%	–	–	–
Kapsch CarrierCom Sp. z o.o., Warschau, Polen	100,0%	–	100,0%	–
Kapsch CarrierCom s.r.o., Prag, Tschechien	100,0%	–	100,0%	–
Kapsch (Beijing) Information and communication Technology Co., Ltd., Peking, China	100,0%	–	100,0%	–
Kapsch CarrierCom - Unipessoal LDA, Lissabon, Portugal	100,0%	–	100,0%	–
Kapsch BusinessCom GmbH (vormals: Kapsch Carrier Solutions GmbH), Neuss, Deutschland ⁷⁾	100,0%	–	–	–
Kapsch CarrierCom Saudi Arabia LLC, Riad, Saudi-Arabien	100,0%	–	100,0%	–
Segment Public Transport				
Kapsch PublicTransportCom GmbH, Wien	100,0%	–	100,0%	–
Kapsch PublicTransportCom Belgium NV, Diegem, Belgien	100,0%	–	100,0%	–
AP Trans NV, Diegem, Belgien	100,0%	–	100,0%	–
AP Trans Scandinavia AB, Lidköping, Schweden ²⁾	100,0%	–	–	–
Kapsch CarrierCom Romania S.R.L., Bukarest, Rumänien	100,0%	–	100,0%	–
Kapsch PublicTransportCom North America Inc., Delaware, USA	100,0%	–	100,0%	–
Segment Enterprise				
Kapsch BusinessCom AG, Wien ³⁾	94,9%	5,1%	94,9%	5,1%
Kapsch S.R.L., Bukarest, Rumänien	94,9%	5,1%	94,9%	5,1%
Kapsch Smart Energy GmbH, Wien ³⁾	94,9%	5,1%	–	–
Kapsch IT Services for finance and industries GmbH, Wien ¹⁾	87,3%	12,7%	89,2%	10,8%
Kapsch Cashpooling and Hedging GmbH, Wien	94,9%	5,1%	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 (vormals: Kapsch BusinessCom Schweiz AG und KBC (Schweiz) AG), St. Gallen, Schweiz ⁸⁾	94,9%	5,1%	94,9%	5,1%

Gesellschaft, Hauptniederlassung der Gesellschaft	31. März 2018		31. März 2019	
	Konzern- anteil	Nicht beherrschende Anteile	Konzern- anteil	Nicht beherrschende Anteile
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 (vormals: Kapsch Carrier Solutions GmbH), Neuss, Deutschland ⁷⁾	–	–	94,9%	5,1%
Segment Others				
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%	–

¹⁾ Neugründung/Erwerb/Erwerb zusätzlicher Anteile im Wirtschaftsjahr 2018/19

²⁾ Entkonsolidierung im Wirtschaftsjahr 2018/19

³⁾ Verschmelzung im Wirtschaftsjahr 2018/19

⁴⁾ Konsolidierung aufgrund Stimmrechtvereinbarungen

⁵⁾ Verfügungsmacht über die maßgeblichen Tätigkeiten des Unternehmens aufgrund substanzieller Rechte

⁶⁾ IFRS 10 Beherrschung des Trust South Africa und daher Vollkonsolidierung mit 100%

⁷⁾ Übertragung sämtlicher Anteile innerhalb Teilkonzernen

⁸⁾ Erwerb und Verschmelzung (eCrome Gesellschaften)

Bei allen oben angeführten Gesellschaften entspricht die Hauptniederlassung der Gesellschaft dem Gründungsland.

Mit Ausnahme der unten angeführten Gesellschaften bilanzieren alle angeführten Tochterunternehmen zum Stichtag 31. März.

Gesellschaften, die aufgrund von rechtlichen Beschränkungen nicht zum 31. März bilanzieren:

- > 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)
- > Kapsch TrafficCom KGZ OOO, Bischkek, Kirgisistan (31. Dezember)
- > Kapsch (Beijing) Information and Communication Technology Co., Ltd., Peking, China (31. Dezember)

Weitere Gesellschaften mit abweichenden Bilanzstichtagen:

- > KTS Beteiligungs GmbH, Wien
Die Gesellschaft stammt aus einer Akquisition, der Bilanzstichtag zum 31. Dezember wurde nicht umgestellt.
- > Kapsch TrafficCom Lietuva UAB, Vilnius, Litauen
Die Gesellschaft wurde gemeinsam mit einem Partner gegründet und bilanziert zum 31. Dezember.

33 Nicht beherrschende Anteile.

Die nicht beherrschenden Anteile umfassen die Fremdanteile 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:

Angaben zur Bilanz zum 31. März 2019	Werte vor konzerninternen Eliminierungen in TEUR					Buchwert nicht beherrschende Anteile
	Langfristige Vermögens- werte	Kurzfristige Vermögens- werte	Langfristige Schulden	Kurzfristige Schulden	Netto- vermögen	
Kapsch TrafficCom AG, Wien	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, Wien	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	12.920	4.474	3.964	8.695	4.735	4.011
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, Wien	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, Wien	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
Buchwert zum 31. März 2019						103.188

Angaben zur Bilanz zum 31. März 2018	Werte vor konzerninternen Eliminierungen					Buchwert nicht beherrschende Anteile
	Langfristige Vermögens- werte	Kurzfristige Vermögens- werte	Langfristige Schulden	Kurzfristige Schulden	Netto- vermögen	
Kapsch TrafficCom AG, Wien	271.971	206.311	149.607	53.316	275.359	51.551
Kapsch Telematic Services spol. s r.o., Tschechien	1.304	23.755	0	14.472	10.586	19.132
Kapsch Telematic Services Sp. z o.o., Polen	2.514	29.443	122	27.922	3.914	11.411
Kapsch TrafficCom AB, Schweden	16.391	43.795	7.000	22.851	30.334	10.784
Kapsch TrafficCom Holding Corp., USA	92.784	6.925	41.387	33.306	25.016	-10.754
Kapsch TrafficCom Canada Inc., Kanada	19.755	19.505	2.683	5.253	31.324	9.730
Kapsch TrafficCom B.V., Niederlande	104.109	647	0	510	104.246	-8.542
Kapsch Components GmbH & Co KG, Wien	6.896	25.524	16.023	5.517	10.880	8.057
Kapsch TrafficCom Holding II US Corp., USA	56.667	0	0	0	56.667	-7.117
Kapsch TrafficCom Inc., USA	0	52	13.017	3.256	-16.220	-6.235
Kapsch TrafficCom Construction & Realization spol. s.r.o., Tschechien	24	5.729	832	3.238	1.682	6.138
Streetline Inc., USA	1.706	2.338	11.951	3.613	-11.519	-5.450
Electronic Toll Collection (PTY) Ltd., Südafrika	1.218	24.796	30.186	15.329	-19.502	-4.845
Kapsch Telematic Services IOOO, Weißrussland	1.373	8.672	46	3.285	6.713	4.168
Kapsch TrafficCom Chile S.A., Chile	671	10.258	0	3.258	7.671	3.706
Kapsch TrafficCom USA, Inc., USA	17.977	101.402	928	92.459	25.992	2.896
Kapsch TrafficCom South Africa (Pty) Ltd., Südafrika	626	2.335	8.353	1.104	-6.496	-2.350
TMT Services and Supplies (Pty) Ltd., Südafrika	2.161	14.796	152	12.297	4.507	2.194
Kapsch TrafficCom South Africa Holding (Pty) Ltd., Südafrika	8.879	7.968	837	5.439	10.571	1.945
SIMEX, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko	515	8.269	713	2.480	5.592	1.865
Kapsch TrafficCom Australia Pty Ltd, Australien	1.061	11.977	0	9.612	3.427	1.781
Kapsch TrafficCom Transportation Brasil Ltda., Brasilien	273	9.613	3.886	2.297	3.702	-1.610
Kapsch BusinessCom AG, Wien	44.827	92.904	41.065	76.521	20.146	1.339
Kapsch Traffic Solutions (Konsortium), Bulgarien	0	4.278	1.069	0	3.208	1.178
Kapsch TrafficCom Transportation S.A.U., Spanien	11.011	37.171	9.741	26.240	12.201	1.089
Restliche	28.481	54.741	13.846	31.680	37.696	-312
Buchwert zum 31. März 2018						91.749

Angaben zur Gesamtergebnisrechnung.

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

Angaben zur Gesamtergebnisrechnung 2018/19	Werte vor konzerninternen Eliminierungen				den nicht beherrschenden Anteilen zugewiesene Ergebnisbeiträge		
	Umsatz	Jahresüberschuss/-fehlbetrag	Sonstiges Ergebnis	Gesamtergebnis	Periodenergebnis	Sonstiges Ergebnis	Gesamtergebnis
Kapsch TrafficCom AG, Wien	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, Wien	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	3.579	-1.710	-452	-2.161	-1.224	-306	-1.530
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, Wien	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, Wien	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
Gesamt					16.035	-978	15.057

Angaben zur Gesamt- ergebnisrechnung 2017/18	Werte vor konzerninternen Eliminierungen				den nicht beherrschenden Anteilen zugewiesene Ergebnisbeiträge		
	Umsatz	Jahres- überschuss/ fehlbetrag	Sonstiges Ergebnis	Gesamt- ergebnis	Perioden- ergebnis	Sonstiges Ergebnis	Gesamt- ergebnis
Kapsch TrafficCom AG, Wien	145.804	28.896	-4.565	24.331	1.008	-1.676	-668
Kapsch Telematic Services spol. s r.o., Tschechien	69.644	6.169	817	6.986	2.264	300	2.564
Kapsch Telematic Services Sp. z o.o., Polen	88.993	3.788	-63	3.725	882	-23	859
Kapsch TrafficCom AB, Schweden	66.611	5.913	-2.186	3.726	1.750	-802	948
Kapsch TrafficCom Holding Corp., USA	880	-2.733	6.464	3.731	-1.003	2.373	1.370
Kapsch TrafficCom Canada Inc., Kanada	47.463	5.386	-1.663	3.723	1.977	-610	1.367
Kapsch TrafficCom B.V., Niederlande	986	537	0	537	-224	0	-224
Kapsch Components GmbH & Co KG, Wien	49.312	6.786	-43	6.744	2.491	-16	2.476
Kapsch TrafficCom Holding II US Corp., USA	0	0	-1.294	-1.294	0	-475	-475
Kapsch TrafficCom Inc., USA	0	-411	2.434	2.023	-151	894	743
Kapsch TrafficCom Construction & Realization spol. s.r.o., Tschechien	12.058	782	99	881	405	37	442
Streetline Inc., USA	2.280	-5.172	1.266	-3.906	-2.107	513	-1.594
Electronic Toll Collection (PTY) Ltd., Südafrika	49.510	-1.640	423	-1.217	299	155	454
Kapsch Telematic Services IOOO, Weißrussland	35.669	3.937	0	3.937	1.758	0	1.758
Kapsch TrafficCom Chile S.A., Chile	17.171	2.071	-411	1.660	43	-151	-108
Kapsch TrafficCom USA, Inc., USA	181.018	3.353	-3.693	-340	311	-1.353	-1.042
Kapsch TrafficCom South Africa (Pty) Ltd., Südafrika	5.637	-350	153	-198	-129	56	-73
TMT Services and Supplies (Pty) Ltd., Südafrika	19.061	32	-111	-78	12	-41	-29
Kapsch TrafficCom South Africa Holding (Pty) Ltd., Südafrika	7.078	66	-54	12	-642	-20	-662
SIMEX, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko	5.356	-591	-36	-627	-297	-13	-310
Kapsch TrafficCom Australia Pty Ltd, Australien	24.256	825	-465	360	140	-171	-31
Kapsch TrafficCom Transportation Brasil Ltda., Brasilien	3.582	-721	-866	-1.588	-265	-318	-583
Kapsch BusinessCom AG, Wien	294.591	3.318	-879	2.440	158	-45	113
Kapsch Traffic Solutions (Konsortium), Bulgarien	4.278	3.208	0	3.208	1.178	0	1.178
Kapsch TrafficCom Transportation S.A.U., Spanien	50.501	2.294	0	2.294	735	11	746
Restliche	80.148	7.512	-2.693	4.819	-797	-921	-1.718
Gesamt					9.795	-2.296	7.499

Angaben zur Geldflussrechnung und Dividenden.

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

Angaben zur Geldflussrechnung 2018/19	Cashflow aus			Cash Netto- zu-/abnahme	Dividenden an nicht beherr- schende Anteile
	betrieblicher Tätigkeit	Investitions- tätigkeit	Finanzierungs- tätigkeit		
Kapsch TrafficCom AG, Wien	20.680	-41.705	-38.547	-59.573	-7.158
Kapsch Telematic Services spol. s r.o., 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., 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., Südafrika	8.250	0	-7.284	966	0
Kapsch TrafficCom Inc., USA	-2.179	0	2.179	0	0
Kapsch Components GmbH & Co KG, Wien	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., USA	-332	-12.564	12.895	-0	0
Kapsch TrafficCom Construction & Realization spol. s.r.o., Tschechien	-500	0	-989	-1.489	0
Kapsch Telematic Services IOOO, Weißrussland	3.030	-259	-4.005	-1.235	0
Intelligent Mobility Solutions Limited, Sambia	3.144	-7.779	4.900	265	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 (Pty) Ltd., Südafrika	-483	-693	1.163	-14	0
Kapsch Telematic Services GmbH, Wien	-1.710	10.000	-17.000	-8.710	0
Kapsch TrafficCom Transportation S.A.U., Spanien	5.851	5	-7.895	-2.039	0
Kapsch TrafficCom South Africa (Pty) Ltd., Südafrika	-74	-7	-444	-524	0
Kapsch TrafficCom Australia Pty Ltd, Australien	685	-133	-475	77	0
SIMEX, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko	-774	-13	442	-345	0
TMT Services and Supplies (Pty) Ltd., Südafrika	-251	-92	1.047	703	0
Kapsch TrafficCom Transportation Brasil Ltda., Brasilien	-1.721	-90	912	-899	0
Kapsch BusinessCom AG, Wien	22.493	-11.437	-10.599	457	0
Restliche	-19.184	157	23.786	4.758	0
Gesamt					-7.158

Angaben zur Geldflussrechnung 2017/18	Cashflow aus			Cash Netto- zu-/abnahme	Dividenden an nicht beherr- schende Anteile
	betrieblicher Tätigkeit	Investitions- tätigkeit	Finanzierungs- tätigkeit		
Kapsch TrafficCom AG, Wien	32.697	-16.684	-39.329	-23.316	-7.158
Kapsch Telematic Services spol. s r.o., Tschechien	888	-171	-7.750	-7.033	0
Kapsch Telematic Services Sp. z o.o., Polen	13.784	-6	-4.865	8.913	0
Kapsch TrafficCom AB, Schweden	9.200	-780	0	8.420	0
Kapsch TrafficCom Holding Corp., USA	-999	-1.768	3.034	267	0
Kapsch TrafficCom Canada Inc., Kanada	7.042	-2.967	-5.689	-1.613	0
Kapsch TrafficCom B.V., Niederlande	298	0	-3	296	0
Kapsch Components GmbH & Co KG, Wien	1.706	-474	-6.000	-4.768	0
Kapsch TrafficCom Holding II US Corp., USA	0	-13.732	0	-13.732	0
Kapsch TrafficCom Inc., USA	2.030	0	-2.030	0	0
Kapsch TrafficCom Construction & Realization spol. s.r.o., Tschechien	3.168	0	-477	2.691	0
Streetline Inc., USA	-3.497	-1.033	5.190	660	0
Electronic Toll Collection (PTY) Ltd., Südafrika	2.127	0	-3.024	-897	0
Kapsch Telematic Services IOOO, Weißrussland	13.871	-83	-12.364	1.425	0
Kapsch TrafficCom Chile S.A., Chile	2.815	-69	-919	1.827	0
Kapsch TrafficCom USA, Inc., USA	-18.776	11.617	7.241	82	0
Kapsch TrafficCom South Africa (Pty) Ltd., Südafrika	-558	-16	-147	-720	0
TMT Services and Supplies (Pty) Ltd., Südafrika	-931	-145	2.176	1.101	0
Kapsch TrafficCom South Africa Holding (Pty) Ltd., Südafrika	-1.709	-482	13	-2.178	0
SIMEX, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko	-6.706	-164	7.362	492	0
Kapsch TrafficCom Australia Pty Ltd, Australien	-1.400	-346	-329	-2.075	0
Kapsch TrafficCom Transportation Brasil Ltda., Brasilien	-1.554	-118	0	-1.672	0
Kapsch BusinessCom AG, Wien	27	-471	-3.574	-4.018	0
Kapsch Traffic Solutions (Konsortium), Bulgarien	0	0	0	0	0
Kapsch TrafficCom Transportation S.A.U., Spanien	-189	-508	5.762	5.066	0
Restliche	13.574	-2.925	-12.805	-2.157	0
Gesamt					-7.158

34 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 Wirtschaftsjahr sowie über die Forderungen und Verbindlichkeiten zu den jeweiligen Bilanzstichtagen gegenüber nahestehenden Unternehmen.

	2017/18	2018/19
Assoziierte Unternehmen		
Umsätze	35.625	34.793
Aufwendungen	-8.629	-11.790
Gemeinschaftsunternehmen		
Umsätze	1.661	10.201
Aufwendungen	0	0
Sonstige nahestehende Unternehmen		
Umsätze	704	509
Aufwendungen	-1.787	-2.460

	31. März 2018	31. März 2019
Assoziierte Unternehmen		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige lang- und kurzfristige Vermögenswerte	2.567	6.283
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-9	-15
Gemeinschaftsunternehmen		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige lang- und kurzfristige Vermögenswerte	4.316	15
Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen	0	9.058
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	0	-400
Sonstige nahestehende Unternehmen		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige lang- und kurzfristige Vermögenswerte	86	37
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten, einschließlich Verpflichtungen aus Altersvorsorge	-11.580	-11.276

Assoziierte Unternehmen.

Das assoziierte Unternehmen Kapsch Financial Services GmbH, Wien, vermietet Anlagen der Kapsch BusinessCom AG, Wien, im Sprach-, Daten- und IT-Bereich an Geschäftskunden.

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 Wirtschaftsjahr 2018/19 Umsätze im Konzern in Höhe von TEUR 34.740 (2017/18: TEUR 35.594) generiert.

Die Miet- und sonstigen Aufwendungen der Gesellschaften im Konzern gegenüber der Kapsch Financial Services GmbH beliefen sich im Wirtschaftsjahr 2018/19 auf TEUR 11.633 (2017/18: TEUR 8.278).

Gemeinschaftsunternehmen.

Die Umsätze mit Gemeinschaftsunternehmen im Wirtschaftsjahr 2018/19 betrafen Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 9.058 (2017/18: TEUR 0) für das Projekt zu Erhebung der deutschen Infrastrukturabgabe („Pkw-Maut“) für die autoTicket GmbH, Deutschland, sowie in Höhe von TEUR 1.143 (2017/18: TEUR 1.661) für das Projekt für Verkehrssicherheit und -management für die Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia.

Die Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, war bis Ende August 2018 als Gemeinschaftsunternehmen enthalten und ab September 2018 vollkonsolidiert.

Die Umsätze mit der autoTicket GmbH, Deutschland sind per 31. März 2019 zur Gänze in den Vertragsvermögenswerten aus Kundenverträgen enthalten.

Die Forderungen gegenüber Gemeinschaftsunternehmen per 31. März 2018 enthielten Ausleihungen an die Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, in Höhe von TEUR 1.540.

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 Wirtschaftsjahr 2018/19 zu Umsätzen in Höhe von TEUR 332 (2017/18: TEUR 698) 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 Wirtschaftsjahr 2018/19 auf TEUR 412 (2017/18: TEUR 462) für den Standort Wagenseilgasse 14 (Kapsch Aktiengesellschaft) sowie auf TEUR 311 (2017/18: TEUR 355) 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 60 (2017/18: TEUR 55). Das Baurecht wurde bis zum 30. September 2113 eingeräumt.

Weiters hat die Kapsch Immobilien GmbH dem Konzern im Wirtschaftsjahr 2018/19 sonstige Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 1.654 (2017/18: TEUR 915) 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 36 dargestellt.

35 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

Nach erfolgreicher Abnahme und Inbetriebnahme des landesweiten Pkw- und Lkw-Mautsystems in Bulgarien konnte ein erster Teilbetrag von EUR 46 Mio. in Rechnung gestellt werden. Die Zahlung wurde vertragskonform Ende Mai 2019 erhalten.

Am 23. Mai 2019 wurde ein Kaufvertrag zwischen KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, Kapsch Public TransportCom 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 Public TransportCom GmbH, Wien, unterzeichnet.

Der wirtschaftliche Übergang wird nach Vorliegen der erforderlichen Genehmigungen mit Stichtag 31. Mai 2019 erfolgen. Das Closing der Transaktion wird für Ende Juli 2019 erwartet.

Kapsch TrafficCom wurde am 19. Juni 2019 informiert, dass die Verträge in Zusammenhang mit der Pkw-Maut in Deutschland vom Kunden mit Wirkung zum 30. September 2019 gekündigt wurden. MTS Maut & Telematik Services GmbH, eine 100 prozentige Tochtergesellschaft von Kapsch TrafficCom AG, erhielt im Jahr 2018 den Zuschlag zur Planung, Entwicklung, Errichtung, Betrieb und Unterhaltung des automatischen ISA-Kontrolleinrichtungssystems (Automatische Kontrolle) zur Kontrolle der deutschen Infrastrukturabgabe („Pkw-Maut“). Zudem wurde das Gemeinschaftsunternehmen autoTicket GmbH, Deutschland, mit der Erhebung der Pkw-Maut beauftragt. Derzeit wird die Kündigung und deren Konsequenzen geprüft. Die Verträge enthalten Schutzbestimmungen, die Vermögensschäden für die Betreibergesellschaft und ihre Gesellschafter vorbeugen sollen.

36 Zusatzangaben.

Die durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer während des Wirtschaftsjahres 2018/19 betrug 7.070, davon 6.303 Angestellte und 767 Arbeiterinnen und Arbeiter (2017/18: 7.114 Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, davon 6.244 Angestellte und 870 Arbeiterinnen und Arbeiter).

Aufwendungen für den Abschlussprüfer.

Die Aufwendungen für den Abschlussprüfer belaufen sich auf TEUR 81 (2017/18: TEUR 72) und untergliedern sich in folgende Tätigkeitsbereiche:

	2017/18	2018/19
Prüfung des Konzernabschlusses	48	48
Andere Bestätigungsleistungen	5	6
Steuerberatungsleistungen	0	0
Sonstige Leistungen	20	28
Gesamt	72	81

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:

	2017/18	2018/19
Fix	2.583	2.468
Variabel	989	588
Gesamt	3.572	3.057

Der Abfertigungs- und Pensionsaufwand für die Mitglieder der Geschäftsführung belief sich auf TEUR 1.404 (2017/18: TEUR 1.322).

An den Aufsichtsrat wurden im Wirtschaftsjahr 2018/19 Aufsichtsratsvergütungen in Höhe von insgesamt TEUR 63 (2017/18: TEUR 66) 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 Wirtschaftsjahr 2018/19 waren folgende Personen als Geschäftsführer tätig:

Mag. Georg Kapsch
Dr. Kari Kapsch
Dr. Franz Semmernegg

Im Wirtschaftsjahr 2018/19 waren folgende Personen als Aufsichtsrat tätig:

KR Veit Schmid-Schmidfelden (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 2019 keine Dividende auszuschütten (Vorjahr: TEUR 0) und den Gesamtbetrag auf neue Rechnung vorzutragen.

37 Wesentliche Schätzungen und Annahmen bei der Bilanzierung und Bewertung.

Der Konzern unternimmt Schätzungen und trifft Annahmen bezüglich der zukünftigen Entwicklung. 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 Wirtschaftsjahres zu verursachen.

37.1 Teilgewinnrealisierung bei Auftragsfertigung / IFRS 15.

Der Konzern hat bis zum 31. März 2018 bei der Bilanzierung seiner Fertigungsaufträge großteils die Teilgewinnrealisierungsmethode angewandt. Zum Bilanzstichtag 31. März 2018 ergaben sich Forderungen aus Auftragsfertigung in Höhe von TEUR 79.688 sowie Verbindlichkeiten aus Auftragsfertigung in Höhe von TEUR 31.571. Ab 1. April 2018 wendet der Konzern die Regeln des IFRS 15 an. Auch hier wird für Errichtungsprojekte der Umsatz nach Maßgabe des jeweiligen Fertigstellungsgrades erfasst und ein erwarteter Gewinnaufschlag angenommen. Der Fertigstellungsgrad wird aus dem Verhältnis der bereits angefallenen Kosten zu den geschätzten Gesamtkosten für den jeweiligen Auftrag ermittelt. Dies erfordert eine laufende Einschätzung und Aktualisierung der aus den Aufträgen resultierenden Kosten sowie der Risiken bei der Projektentwicklung, die sich aus technischen Problemen, zeitlichen Verzögerungen oder Problemen mit Sublieferanten oder sonstigen externen Rahmenbedingungen ergeben können und die Marge des Auftrags beeinflussen. Weiters können aus diesen Projekten auch Schadenersatz oder Vertragsstrafen resultieren, die bei der Projektbewertung zu berücksichtigen sind und eine Risikoeinschätzung erfordern. Auftragserlöse 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 Großaufträgen 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 41.2 und die Sensitivitätsanalyse ist in Erläuterung 21 dargestellt.

37.2 Geschätzte Wertminderungen des Firmenwertes.

Der Konzern untersucht jährlich, in Einklang mit den in Erläuterungen 14 und 41 dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, ob eine Wertminderung des Firmenwertes vorliegt. Der erzielbare Betrag von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wird basierend auf der Berechnung des erzielbaren Betrags ermittelt. Diesen Berechnungen müssen Annahmen zugrunde gelegt werden. Die Sensitivitäten für den erworbenen Firmenwert sind in Erläuterung 14 angeführt.

37.3 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 Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses sowie Annahmen im Zusammenhang mit Gewährleistungs- und Drohverlustrückstellungen. Sensitivitätsanalysen der von der Geschäftsführung getroffenen Annahmen im Zusammenhang mit Vorräten und Rückstellungen weisen darauf hin, dass keine wesentliche Auswirkung zu erwarten ist, wenn die tatsächlichen Endergebnisse um 10 % von den vorgenommenen Schätzungen abweichen sollten.

Die Sensitivitäten für Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses sind in Erläuterung 27 angegeben.

38 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 wurden, 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 vier 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.

38.1 Währungsrisiko.

Das Währungsrisiko resultiert aus zukünftigen Geschäftstransaktionen, Vermögenswerten und Verbindlichkeiten sowie Nettoinvestitionen ausländischer Unternehmensstandorte, wenn Geschäftstransaktionen in einer Währung durchgeführt werden oder im Zuge der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit entstehen könnten, die nicht mit der funktionalen Währung des jeweiligen Tochterunternehmens übereinstimmt (im Weiteren als „Fremdwährung“ bezeichnet).

Der Konzern agiert international und ist einem Fremdwährungsrisiko ausgesetzt, das aus Wechselkursänderungen von verschiedenen Fremdwährungen resultiert, vor allem hinsichtlich des südafrikanischen Rands, des US-Dollars sowie des bulgarischen Levs. 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. Aus der Anwendung von IAS 29 würden sich keine wesentlichen Auswirkungen ergeben, daher wurde von einer Neubewertung gemäß IAS 29 abgesehen.

Hätte sich der Kurs der unten angeführten Währungen (bezogen auf kurzfristige und langfristige Forderungen und Verbindlichkeiten) zum Stichtag 31. März 2019 bzw. 31. März 2018 um den unten angeführten Prozentsatz („Volatilität“) erhöht oder verringert, wäre das Ergebnis vor Steuern, sofern alle anderen variablen Kosten konstant geblieben wären, um die folgenden Beträge höher (+) bzw. niedriger (-) ausgefallen. Die Zeile EUR zeigt die Auswirkungen in Tochtergesellschaften, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, und bei denen eine Änderungen des Wechselkurses zum Euro folgende Auswirkungen hätte.

Währung	Auswirkung auf das Eigenkapital und Ergebnis			
	2017/18		2018/19	
	Volatilität +10 %	Volatilität -10 %	Volatilität +10 %	Volatilität -10 %
USD	-5.399	6.599	-6.096	7.450
EUR	5.717	-6.988	4.393	-5.370
BGN	-6	7	-2.827	3.456
ZAR	-2.277	2.783	-2.282	2.789
CZK	-1.112	1.359	-668	816
PLN	-1.180	1.442	-628	767
AUD	-650	795	-616	753

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			
	2017/18		2018/19	
	Volatilität +10 %	Volatilität -10 %	Volatilität +10 %	Volatilität -10 %
NOK	-969	1.184	-1.035	1.265

38.2 Zinsrisiko.

Unter Zinsrisiko versteht man das Risiko, das aus den Wertschwankungen von Finanzinstrumenten, anderen Bilanzposten (zum Beispiel Forderungen und Verbindlichkeiten) und/oder Zahlungsströmen aufgrund von Schwankungen bei den Marktzinssätzen entsteht. Für festverzinsliche Bilanzposten umfasst das Risiko das Barwertrisiko. Im Fall von schwankenden Marktzinssätzen für Finanzinstrumente, kann entweder ein Gewinn oder ein Verlust resultieren, wenn das Finanzinstrument vor Fälligkeit veräußert wird.

Für variabel verzinsten Bilanzposten bezieht sich das Risiko auf den Zahlungsstrom. Bei variabel verzinsten Finanzinstrumenten können Anpassungen in den Zinssätzen aus Änderungen bei den Marktzinssätzen resultieren. Solche Veränderungen würden Änderungen bei Zinszahlungen zur Folge haben. Variabel verzinsten (sowohl kurzfristige als auch langfristige) Finanzverbindlichkeiten machen rund ein Drittel der verzinsten Verbindlichkeiten aus. Wenn das Marktzinsniveau zum 31. März 2019 um 100 Basispunkte höher (niedriger) gewesen wäre, hätte dies – wie im Vorjahr – keine wesentliche Auswirkung auf das Konzernergebnis gehabt.

Zur Absicherung des Zinsrisikos aus Finanzverbindlichkeiten und dem Finanzierungsleasing, dem ein variabler Zinssatz zugrunde liegt, setzt der Konzern in einem unwesentlichen Ausmaß derivative Finanzinstrumente in Form von Zinsswaps ein.

38.3 Liquiditätsrisiko.

Die laufende Überwachung, Kontrolle und Bewertung der Finanz- und Liquiditätsposition zur Reduktion der finanziellen Risiken ist dem Konzern ein großes Anliegen. Diese wichtige Aufgabe erfolgt auf Ebene der operativen Gesellschaften und wird darüber hinaus in den einzelnen Teilkonzernen überwacht und optimiert sowie im Gesamtkonzern zusammengefasst.

Der Konzern steuert Liquiditätsrisiken vor allem durch das Halten von angemessenen finanziellen Rücklagen, durch Anleiheemissionen, durch Anzahlungen von Kunden und durch laufende Abstimmung der Fälligkeiten von Forderungen, Verbindlichkeiten sowie der finanziellen Vermögenswerte. Dazu werden regelmäßig im Kurzfristbereich (jeweils für die nächsten 12 Wochen), quartalsweise im Mittelfristbereich (aktuelles Wirtschaftsjahr) und auch im Langfristbereich (entsprechend den langfristigen Zahlungsverpflichtungen – insbesondere aus Krediten) entsprechende Cashflow-Prognosen erstellt und daraus adäquate Maßnahmen zur Sicherstellung ausreichender Liquidität abgeleitet.

Darüber hinaus überwacht das Konzernmanagement die rollierende Vorausplanung der Liquiditätsreserve des Konzerns, um sicherzustellen, dass ausreichende Liquidität verfügbar ist, um den Betriebsbedarf zu decken, und damit auch jederzeit genug Spielraum bei den ungenutzten Kreditlinien vorhanden ist. Die Kapsch Group verfügt über hohe Cashbestände, die auch als Liquiditätsreserve dienen. Daher ist die Kapsch Group liquiditätsmäßig aktuell gut positioniert.

Die Kapsch Group vermeidet es, von einzelnen Banken abhängig zu sein, und 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.

Die Kapsch Group verfolgt eine risikoaverse Veranlagungsstrategie. Liquide Mittel werden so gehalten, dass sie in der Regel kurzfristig verfügbar und bei Bedarf auch entsprechend rasch einsetzbar sind. In Bezug auf Wertpapiere zur Deckung und Absicherung von Pensionsverpflichtungen wird in der Regel ebenso auf konservativere und laufend aktiv gemanagte Wertpapierfonds mit einem entsprechenden Anteil an Anleihen zurückgegriffen. Nichtsdestotrotz kann es bei Turbulenzen auf den internationalen Finanzmärkten für die getätigten Finanzanlagen zu einer ungünstigen Entwicklung oder sogar zu einer Unhandelbarkeit bei verschiedenen Wertpapieren kommen. Daraus können sich Abwertungen und Wertberichtigungen ergeben, welche sich negativ auf das Finanzergebnis und das Eigenkapital der Kapsch Group auswirken. Durch eine solche Krise erhöht sich auch das Ausfallsrisiko einzelner Emittenten der Wertpapiere bzw. von deren Kunden. Darüber hinaus kann es vorkommen, dass sich der Konzern aus strategischen Überlegungen durch entsprechende Anteilsübernahmen direkt an einzelnen Unternehmen beteiligt. Hier kann es bei schlechter Performance dieser Unternehmen ebenso zu einem Wertminderungsbedarf kommen, dies kann wieder zu den bereits erwähnten negativen Auswirkungen im Finanzergebnis und Eigenkapital führen.

Die Zahlungsströme (Bruttocashflows inklusive Zinsen) zeigen das Liquiditätsrisiko der nächsten Perioden und sind gesplittet nach:

- > 1. Halbjahr des nächsten Wirtschaftsjahres
- > 2. Halbjahr des nächsten Wirtschaftsjahres
- > 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 24 enthalten.

38.4 Kreditrisiko.

Als Teil seines Risikomanagements unterhält der Konzern Geschäftsbeziehungen nur mit als kreditwürdig eingestuften Dritten und hat Richtlinien eingeführt, um sicherzustellen, dass der Konzern nur Kunden mit entsprechender Bonität beliefert. Zusätzlich überwacht der Konzern laufend seine Forderungssalden, um sein Risiko hinsichtlich uneinbringlicher Forderungen zu beschränken. Die Kapsch Group ist bestrebt, das Zahlungsausfallrisiko von Kunden bestmöglich durch verpflichtende Bonitätsprüfung vor Auftragsunterzeichnung bzw. bei Großprojekten zusätzlich durch die Besicherung von Zahlungen zu reduzieren. Es kann dennoch nicht gänzlich ausgeschlossen werden, dass es einzelne Zahlungsausfälle gibt, die im Eintrittsfall einen wesentlichen negativen Einfluss auf die Ergebnis- und Liquiditätsentwicklung der Kapsch Group hätten.

Bei großen Errichtungsprojekten besteht ein Kreditrisiko im Wesentlichen in der Phase der Errichtung. Es besteht mit Ausnahme der Mautprojekte in Bulgarien, USA, Österreich, Tschechien und Spanien (siehe Erläuterung 20) 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 Ausfallrisiko der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen kann basierend auf den Erfahrungen des Konzerns als niedrig eingestuft werden.

Das maximale Kreditrisiko entspricht den Buchwerten:

	31. März 2018	31. März 2019
Langfristige finanzielle Vermögenswerte und Beteiligungen	29.343	22.521
Langfristige Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen	-	21.007
Sonstige langfristige Vermögenswerte	4.385	11.954
Kurzfristige Wertpapiere	3.276	1.135
Kurzfristige Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen	-	168.101
Forderungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	388.715	332.572
Kurzfristige Steuerforderungen	11.068	8.121
Liquide Mittel	209.296	139.000
Gesamt	646.083	704.410

38.5 Aktienkursrisiko.

Der Konzern ist einem Kursänderungsrisiko aus einer wesentlichen Eigenkapitalbeteiligung, der norwegischen Beteiligung Q-Free ASA, ausgesetzt. Diese Beteiligung wird nach IFRS 9 erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Die Auswirkung der Steigerung bzw. Verminderung des Aktienkurses der Q-Free ASA, Norwegen, auf das Eigenkapital bzw. Ergebnis beträgt TEUR 1.139 (2017/18: TEUR 1.066) bei einer Erhöhung des Kurses um 10 % und TEUR -1.139 (2017/18: TEUR -1.066) bei einer Verminderung des Kurses um 10 %. Die Analyse basiert auf der Annahme, dass der Kurs um 10 % steigt bzw. sinkt während alle anderen Variablen konstant bleiben.

39 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 Kapsch Group werden ebenfalls überwacht und in die Steuerung miteinbezogen. Eine wichtige Kennzahl für die Kapitalstruktur ist der Verschuldungsgrad, berechnet aus dem Verhältnis von Nettoverschuldung zum Eigenkapital. Die Nettoverschuldung (das Nettoguthaben) setzt sich aus langfristigen und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten und Leasingverbindlichkeiten abzüglich liquider Mittel, Bankguthaben und kurzfristiger Wertpapiere zusammen. Die Kapitalmanagementstrategie der Kapsch Group zielt unter anderem auch darauf ab, dass die Konzerngesellschaften eine den lokalen Anforderungen entsprechende Eigenkapitalausstattung haben. Des Weiteren soll der Konzernverschuldungsgrad im Wirtschaftsjahresdurchschnitt in einer Bandbreite von ca. 25 % bis 35 % (vor den Effekten aus der IFRS 16-Anwendung im kommenden Wirtschaftsjahr) aufrechterhalten werden, um dem Konzern weiterhin den Zugang zu Fremdmitteln zu vertretbaren Kosten zu sichern. Auch prüft der Konzern laufend die Einhaltung sämtlicher Covenants im Zusammenhang mit Kreditverträgen. Nichtsdestotrotz kann das sehr volatile Projektgeschäft dafür verantwortlich sein, dass unter Umständen nicht zu jedem Zeitpunkt die Strategie zum Verschuldungsgrad bzw. die erforderlichen Covenants eingehalten werden können. Der Verschuldungsgrad lag zum 31. März 2019 bei 64 % und somit nicht innerhalb der angestrebten Bandbreite. Aufgrund des aktuell sehr niedrigen Zinsniveaus sieht der Konzern kein erhöhtes Risiko und strebt mittelfristig – vor allem durch die eingeleitete Fokussierung auf die Segmente Traffic und Enterprise – eine Reduktion des Verschuldungsgrades innerhalb der definierten Bandbreite an.

Im Berichtsjahr wurden alle extern auferlegten Kapitalanforderungen, die aus Finanzierungen auf Ebene der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH resultierten, vereinbarungsgemäß erfüllt.

Ziel der Kapitalmanagementmaßnahmen des Konzerns ist die Sicherstellung einer langfristigen Unternehmensfortführung, um den Anteilseignern sowie allen anderen Interessenten des Unternehmens zu signalisieren, dass deren Anforderungen gut und nachhaltig erfüllt werden bzw. die ihnen zustehenden Leistungen bereitgestellt werden können. Auch die Finanzierung des beabsichtigten Wachstumskurses und die Aufrechterhaltung einer optimalen Kapitalstruktur sind wesentliche Ziele des Kapitalmanagements des Konzerns.

Die Nettoverschuldung bzw. das Nettoguthaben stellt sich zum 31. März 2019 bzw. 31. März 2018 wie folgt dar:

	31. März 2018	31. März 2019
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	209.967	240.693
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	103.645	61.391
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	15.160	14.479
Summe Finanzverbindlichkeiten	328.772	316.563
Liquide Mittel und Bankguthaben	209.296	139.000
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	3.276	1.135
Nettoguthaben (+) / Nettoverschuldung (-)	-116.200	-176.428
Eigenkapital	255.774	275.429
Verschuldungsgrad	45 %	64 %

40 Konsolidierung.

40.1 Tochtergesellschaften.

Tochterunternehmen sind alle Unternehmen (einschließlich strukturierter Unternehmen), bei denen der Konzern die Beherrschung ausübt. Der Konzern beherrscht ein Beteiligungsunternehmen, 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, zu dem die Beherrschung verloren geht.

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.

40.2 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.

Führt eine Veränderung der Beteiligungsquote nicht zum Verlust der Beherrschung der Beteiligung, werden die Transaktionen im Eigenkapital dargestellt. Die Buchwerte für die beherrschenden und nicht beherrschenden Anteile werden entsprechend angepasst, sodass diese die Veränderung der bestehenden Anteilsquoten widerspiegeln. Es ist jede Abweichung zwischen dem Betrag, um den die nicht beherrschenden Anteile angepasst werden, und dem beizulegenden Zeitwert der gezahlten oder erhaltenen Gegenleistung unmittelbar im Eigenkapital zu berücksichtigen und den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzuweisen.

Wenn der Konzern die Beherrschung über ein Unternehmen verliert, werden die Vermögenswerte und Schulden des ehemaligen Tochterunternehmens 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, wie dies verlangt würde, wenn das Mutterunternehmen die dazugehörigen Vermögenswerte und Schulden direkt veräußert hätte. Dies bedeutet, dass ein zuvor im sonstigen Ergebnis erfasster recyclefähiger Aufwand oder Ertrag vom Eigenkapital ins Ergebnis umgegliedert wird.

40.3 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, je nach vertraglicher Ausgestaltung betreffend Rechte und Pflichten der beherrschenden Parteien zwischen Gemeinschaftsunternehmen („Joint Venture“) und gemeinschaftlicher Tätigkeit („Joint Operation“). Parteien eines Gemeinschaftsunternehmens haben Rechte am 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, ist diese gemeinsame Vereinbarung eine gemeinschaftliche Tätigkeit. Eine Einbeziehung in den Konzernabschluss erfolgt durch anteilmäßige Erfassung der Vermögenswerte, Schulden, Erlöse und Aufwendungen, die in den jeweiligen Positionen der Bilanz bzw. Gesamtergebnisrechnung dargestellt werden.

Bei der Equity-Methode werden die Anteile an Gemeinschaftsunternehmen zunächst mit den Anschaffungskosten angesetzt. In der Folge erhöht oder verringert sich der Beteiligungsbuchwert der Anteile entsprechend dem Anteil des Konzerns am Gewinn oder Verlust sowie an 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 nicht, es sei denn, er ist für das Gemeinschaftsunternehmen rechtliche oder faktische Verpflichtungen eingegangen oder hat Zahlungen für das Gemeinschaftsunternehmen geleistet.

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 Vermögenswertes vorliegt.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der Gemeinschaftsunternehmen entsprechen im Wesentlichen jenen des Mutterunternehmens.

Anteilige Ergebnisse aus Gemeinschaftsunternehmen werden beim Ausweis in der Gewinn- und Verlustrechnung gesplittet. Ergebnisse aus Gemeinschaftsunternehmen, deren Aktivitäten und strategische Ausrichtung zum Kerngeschäft von Kapsch TrafficCom zählen, werden im Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit ausgewiesen. Ergebnisse aus anderen Gemeinschaftsunternehmen werden im Ergebnis vor Steuern nach dem Finanzergebnis ausgewiesen.

40.4 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, so wird nur der anteilige Betrag der zuvor im sonstigen Ergebnis erfassten Gewinne bzw. Verluste in das Periodenergebnis umgegliedert.

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 darüber hinausgehende Verluste nicht aus, sofern er nicht 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 Vermögenswertes liefert.

Anteilige Ergebnisse aus assoziierten Unternehmen werden beim Ausweis in der Gewinn- und Verlustrechnung gesplittet. Ergebnisse aus assoziierten Unternehmen, deren Aktivitäten und strategische Ausrichtung zum Kerngeschäft von Kapsch TrafficCom zählen, werden im Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit ausgewiesen. 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.

40.5 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 hingegebenen Vermögenswerte, der durch den Konzern ausgegebenen 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 in voller Höhe aufwandswirksam erfasst, wenn sie anfallen.

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 Zeitwertes einer als Vermögenswert oder als Verbindlichkeit eingestuft bedingten Gegenleistung werden im Rahmen von IFRS 9 bewertet und 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 vom Erwerber zuvor am erworbenen Unternehmen 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 – gegebenenfalls zuzüglich
- > des erfassten Betrags aller nicht beherrschenden Anteile an dem erworbenen Unternehmen – zuzüglich
- > des beizulegenden Zeitwertes 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.

Wenn der Unterschiedsbetrag negativ ist, wird ein Gewinn aus einem Erwerb zu einem Preis unter dem Marktwert nach nochmaliger Beurteilung im Periodenergebnis erfasst.

40.6 Währungsumrechnung.

Die im Abschluss eines jeden Konzernunternehmens enthaltenen Posten 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 Wirtschaftsjahres 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 ausländisches Unternehmen werden die im Eigenkapital kumulierten 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 Hyperinflation-

land 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. Aus der Anwendung von IAS 29 würden sich keine wesentlichen Auswirkungen auf die nicht monetären Posten sowie die Gesamtergebnisrechnung ergeben, daher wurde von einer Umwertung gemäß IAS 29 abgesehen.

Firmenwerte und Anpassungen des beizulegenden Zeitwertes 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 Stichtagskurs am Abschlussstichtag des Geschäftsbetriebs umgerechnet.

Die folgenden wesentlichen Wechselkurse zum Euro wurden während des Wirtschaftsjahres angewandt:

	2017/18		2018/19	
	Durchschnitts- devisenkurs	Devisenkurs am Abschlussstichtag	Durchschnitts- devisenkurs	Devisenkurs am Abschlussstichtag
AUD	1,512	1,604	1,589	1,582
CAD	1,504	1,590	1,525	1,500
CZK	25,965	25,425	25,740	25,802
GBP	0,879	0,875	0,882	0,858
PLN	4,216	4,209	4,290	4,301
SEK	9,761	10,284	10,379	10,398
USD	1,170	1,232	1,161	1,124
ZAR	15,096	14,621	15,823	16,264

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 werden zu historischen Kursen und nicht monetäre Posten, die zum niedrigeren beizulegenden Wert (Nettoveräußerungswert) bewertet wurden, zu dem zum Zeitpunkt der Wertermittlung geltenden Wechselkurs umgerechnet.

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 von/an einen ausländischen Geschäftsbetrieb als Teil einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb. Diese werden anfänglich im sonstigen Ergebnis erfasst und bei Veräußerung der Nettoinvestition vom Eigenkapital in das Periodenergebnis umgegliedert (siehe Erläuterung 12).

41 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.

41.1 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 Vermögenswertes eingenommen bzw. für die Übertragung einer Schuld gezahlt werden würde. Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwertes eines Vermögenswertes oder einer Schuld berücksichtigt der Konzern die Merkmale des betreffenden Vermögenswertes bzw. der betreffenden Schuld, die ein Marktteilnehmer bei der Preisbildung für den Vermögenswert bzw. die Schuld zum Bemessungsstichtag berücksichtigen würde.

Der Konzern verwendet für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes eines Vermögenswertes oder einer Schuld so weit wie möglich am Markt beobachtbare Daten. Je nach Verfügbarkeit beobachtbarer Faktoren und der Bedeutung dieser Faktoren für die Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes 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).

41.2 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 38.4. zum Kreditrisiko).

Der Konzern hat folgende Leistungsverpflichtungen identifiziert:

Errichtungsprojekte umfassen die Errichtung von Mautsystemen, sowohl für einzelne Straßenabschnitte als auch für landesweite Straßennetze, sowie die Errichtung von Systemen zur Verkehrsüberwachung, -steuerung und -sicherheit, sowie weiteres intelligente Infrastrukturlösungen für den öffentlichen Personennahverkehr und die Errichtung von IT- und Kommunikationslösungen für Unternehmen und Mission-Critical Networks. 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, intelligenten Infrastrukturleistungen für den öffentlichen Personennahverkehr sowie von IT- und Kommunikationslösungen sowohl für Unternehmen als auch für Mission- Critical Networks. Auch der Betrieb im Rahmen von Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen fällt in diese Leistungsverpflichtung. Weiters sind auch 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 großteils fixiert, kann aber in einigen Verträgen zusätzlich variable Gegenleistungen enthalten, die typischerweise Boni oder Pönalen sind. 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

41.3 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 die Geschäftsführung ausgemacht.

41.4 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.

Nachträgliche Anschaffungs- oder Herstellungskosten werden nur dann als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Vermögenswertes 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 Wirtschaftsjahr 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.

41.5 Immaterielle Vermögenswerte.

41.5.1 Firmenwerte.

Ein Firmenwert entsteht beim Erwerb von Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und gemeinschaftlich geführten Unternehmen und 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 Zeitwertes 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 bzw. 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. Darüber hinaus 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 Firmenwertes wird in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Zuschreibungen auf den Firmenwert werden nicht vorgenommen.

41.5.2 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. Erworbenene Kundenverträge (Mautverträge, Wartungsverträge) werden mit ihren Anschaffungskosten angesetzt und über die geschätzte Nutzungsdauer, üblicherweise zwischen 2 und 10 Jahren, abgeschrieben.

41.5.3 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:

- a) es ist technisch möglich, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen, sodass er zur Nutzung oder zum Verkauf verfügbar ist;
- b) die Geschäftsführung plant, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen und ihn zu nutzen oder zu verkaufen;
- c) es besteht die Möglichkeit, den immateriellen Vermögenswert zu nutzen oder zu verkaufen;
- d) es kann gezeigt werden, wie der immaterielle Vermögenswert einen wahrscheinlichen zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen erzielen wird;
- e) angemessene technische, finanzielle und andere Ressourcen sind verfügbar, um die Entwicklung abzuschließen und den immateriellen Vermögenswert zu nutzen oder zu verkaufen und
- f) die Aufwendungen, die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung zuordenbar 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, werden die Kosten für die Herstellung des immateriellen Vermögenswertes aktiviert. Entwicklungskosten, die zuvor als Aufwand erfasst wurden, dürfen nicht nachaktiviert 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.

41.5.4 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 entsprechend dem Fertigstellungsgrad, und nach ihrer Fertigstellung über die Dauer der Betriebsphase abgeschrieben. Finanzielle Vermögenswerte werden durch Zahlung für den Errichtungsanteil beglichen.

Zum 31. März 2019 hat die Kapsch Group ein Errichtungsprojekt als immateriellen Vermögenswert und das dazugehörige Betriebsprojekt gemäß dieser Interpretation bilanziert.

41.6 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.

41.7 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 ein Vermögenswert wertgemindert sein könnte.

Eine Abwertung für Wertminderungen wird um den Betrag durchgeführt, um den der Buchwert den erzielbaren Betrag des Vermögenswertes übersteigt. Der erzielbare Betrag entspricht dem höheren Betrag aus Nettoveräußerungswert und Nutzungswert des Vermögenswertes. Es wird zunächst der Firmenwert um die Höhe der Wertminderung abgeschrieben. Ist die Wertminderung höher als der Buchwert des Firmenwertes, 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 Nutzungswertes 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 Zeitwertes 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 Firmenwertes), 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 Anhaltspunkten, die zu einer Anpassung führen, angepasst.

41.8 Fremdkapitalkosten.

Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswertes zurechenbar sind, werden als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten dieses Vermögenswertes so lange aktiviert, bis alle Arbeiten im Wesentlichen abgeschlossen sind, um den Vermögenswert für seinen beabsichtigten Gebrauch oder Verkauf zu verwenden. Ein qualifizierter Vermögenswert ist ein Vermögenswert (Vorräte, Fabrikationsanlagen, Mauterrichtungsprojekte, Energieversorgungseinrichtungen, immaterielle Vermögenswerte, als Finanzinvestition gehaltene Immobilien), für den ein beträchtlicher Zeitraum (im Konzern mindestens 12 Monate) erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchsfähigen 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 Wirtschaftsjahr 2018/19 wurden die Kriterien für einen qualifizierten Vermögenswert im Konzern, mit Ausnahme des immateriellen Vermögenswertes 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.

41.9 Zuschüsse aus öffentlicher Hand.

Investitionszuschüsse für erworbene langfristige Vermögenswerte (technische Anlagen) werden passiviert und entsprechend der Nutzungsdauer des zugeordneten Vermögenswertes 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.

Sonstige Zuschüsse, die als Ausgleich für bereits angefallene Aufwendungen oder Verluste gewährt wurden, werden sofort ertragswirksam vereinnahmt.

41.10 Leasing.

41.10.1 Finanzierungsleasing – Bilanzierung von Verträgen aus Sicht des Leasingnehmers.

Leasingvereinbarungen, bei denen der Konzern als Leasingnehmer den wesentlichen Anteil der Chancen und Risiken, die mit der Nutzung der Vermögenswerte verbunden sind, trägt, werden als Finanzierungsleasing behandelt.

Die betreffenden Vermögenswerte werden unter dem Anlagevermögen mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen oder dem beizulegenden Zeitwert des geleasteten Vermögenswertes, falls niedriger, aktiviert und über die wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben. In der gleichen Höhe wird eine Finanzierungsleasingverbindlichkeit angesetzt. Die Differenz zwischen den Mindestleasingzahlungen und dem passivierten Barwert wird als Zinsaufwand erfasst. Der Zinsanteil wird unter Anwendung der Effektivzinsmethode über die vereinbarte Vertragslaufzeit verteilt.

41.10.2 Operatives Leasing – Bilanzierung von Verträgen aus Sicht des Leasingnehmers.

Leasingvereinbarungen, bei denen der Leasinggeber den wesentlichen Anteil der Chancen und Risiken, die mit der Nutzung der Vermögenswerte verbunden sind, innehat, werden als operatives Leasing behandelt. Die Zahlungen im Zuge des operativen Leasings (abzüglich etwaiger vom Leasinggeber erhaltener Anreize) werden linear über die Laufzeit als Mietaufwand in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

41.11 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).

41.11.1 Finanzielle Vermögenswerte.

Finanzielle Vermögenswerte werden nach IFRS 9 in folgende Kategorien unterteilt:

- > fortgeführte Anschaffungskosten,
- > erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert und
- > 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 Vermögenswertes.

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 zur Vereinnahmung von vertraglichen Zahlungsströmen oder 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, sind Schuldinstrumente, die im Geschäftsmodell zur Vereinnahmung von vertraglichen Zahlungsströmen bzw. zur Vereinnahmung von vertraglichen Zahlungsströmen oder zum Verkauf gehalten werden und ausschließlich zu Zahlungsströmen aus Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag führen. Jene finanziellen Vermögenswerte, bei denen nicht die Kategorie erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert designiert wurde, 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.

41.11.2 Liquide Mittel.

Die liquiden Mittel enthalten den Kassenbestand, kurzfristige, täglich fällige Bankeinlagen und sonstige Bankguthaben. In der Kapitalflussrechnung werden die Veränderungen der liquiden Mittel dargestellt. Kontokorrentverbindlichkeiten sind in der Bilanz unter den kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen.

41.11.3 Finanzielle Schulden.

Finanzielle Schulden werden nach IFRS 9 in folgende Kategorien unterteilt:

- > fortgeführte Anschaffungskosten und
- > erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert.

Finanzielle Schulden sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren 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, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen sowie Teile der sonstigen Verbindlichkeiten.

Es bestehen keine Verbindlichkeiten, die in die Kategorie erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert designiert wurden.

41.11.4 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. Zum 31. März 2019 sind keine solchen Derivate bzw. Cashflow Hedges bilanziert, und ebenfalls keine Fair Value Hedges. 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.

Die beizulegenden Zeitwerte der verschiedenen derivativen Finanzinstrumente, die zu Sicherungszwecken eingesetzt werden, sind in Erläuterung 17 aufgeführt. Bewegungen der Rücklage für Cashflow Hedges werden in Erläuterung 12 dargestellt. 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 Zeitwertes von Derivaten, die als Cashflow Hedges designed 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.

Darüber hinaus gibt es im Konzern freistehende Derivate, die nicht zu Sicherungszwecken verwendet werden. Sie werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Der beizulegende Zeitwert 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.

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.

41.11.5 Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten.

Folgende finanzielle Vermögenswerte fallen in die Erfassung erwarteter Kreditverluste nach IFRS 9:

- > Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
- > Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen
- > Liquide Mittel

Der Konzern verwendet das vereinfachte Wertminderungsmodell für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ohne signifikante Finanzierungs Komponente sowie für Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen 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. 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. 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. Forderungen werden ausgebucht, wenn mit dem Zahlungseingang nicht mehr gerechnet werden kann.

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 bzw. Gruppe von Finanzanlagen gibt.

Falls solche Anzeichen bestehen, berücksichtigt der Konzern diese Wertminderung, und für Schuldinstrumente, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, 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 Vermögenswertes.

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.

41.12 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 zu-rechenbaren 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.

41.13 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 Wirtschaftsjahren zu begleichen. Ein leistungsorientierter Plan ist ein Plan, der kein beitragsorientierter Plan ist.

Typischerweise schreiben leistungsorientierte Pläne einen Betrag an Pensionsleistungen fest, den die Beschäftigten bei Renten-antritt 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 Arbeit-nehmerinnen und Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses in der Form in der Gesamtergebnisrechnung berücksichtigt, dass 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 werden. 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 Zeitwertes des Planvermögens.

Die Kosten im Zusammenhang mit leistungsbezogenen Verpflichtungen aus Pensionszusagen und Anwartschaften auf Ab-fertigung beinhalten folgende Bestandteile:

- > Dienstzeitaufwand (current and past service costs). Dieser beinhaltet den laufenden sowie den nachzuverrechnenden 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.
- > Neubewertung (remeasurements) der Nettoschuld oder des Nettovermögenswertes. 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 An-wartschaftsbarwertmethode 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 Berech-nung der Verbindlichkeiten für Abfertigungsverpflichtungen. Der laufende Dienstzeitaufwand wird in den Personalkosten, der Nettozinsaufwand erfolgswirksam im Zinsaufwand erfasst.

41.14 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 wesentlich, 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.

41.15 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 Vermögenswertes 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 Firmenwertes 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 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.

41.16 Langfristige, zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte und eingestellte Geschäftsbetriebe.

Langfristige Vermögenswerte werden als „zur Veräußerung gehalten“ klassifiziert, 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 erfolgt 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.

41.17 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 entstehen aus zwei Gründen. 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, die allgemeine oder spezielle Bilanzierungserfordernisse nicht erfüllen (das heißt, die Höhe der Verpflichtungen kann nicht mit ausreichender Verlässlichkeit ermittelt werden oder ein Abfluss von Ressourcen zur Begleichung der Verpflichtungen wird nicht als wahrscheinlich eingeschätzt).

41.18 Neue und geänderte Standards und Interpretationen, die von der EU übernommen und im Wirtschaftsjahr 2018/19 erstmalig angewandt wurden.

Neue/geänderte IFRS		Veröffentlicht durch das IASB und von der EU übernommen	Anzuwenden für Wirtschaftsjahre beginnend am oder nach dem	Wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss
IFRS 15	Erlöse aus Verträgen mit Kunden	Mai 2014	1. Jänner 2018	Nachfolgend beschrieben
IFRS 15	Klarstellung zu Erlöse aus Verträgen mit Kunden	April 2016	1. Jänner 2018	Nachfolgend beschrieben
IFRS 9	Finanzinstrumente	Juli 2014	1. Jänner 2018	Nachfolgend beschrieben
IFRS 4	Anwendung von IFRS 9 gemeinsam mit IFRS 4	September 2016	1. Jänner 2018	Keine
AIP 2014–2016	Jährliche Verbesserungen der IFRS (Zyklus 2014–2016): Änderungen an IFRS 1 „Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards“ und IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“	Dezember 2016	1. Jänner 2018	Keine
IFRS 2	Klassifizierung und Bewertung von Geschäftsvorfällen mit anteilsbasierter Vergütung	Juni 2016	1. Jänner 2018	Keine
IAS 40	Übertragungen von als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien	Dezember 2016	1. Jänner 2018	Keine
IFRIC 22	Transaktionen in fremder Währung und im Voraus gezahlte Gegenleistungen	Dezember 2016	1. Jänner 2018	Keine

IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ regelt die Erlösrealisierung und ersetzt somit IAS 11 und IAS 18. Kapsch Group wendet den Standard, inklusive der Klarstellungen zu IFRS 15, unter Berücksichtigung der modifizierten retrospektiven Methode im Wirtschaftsjahr 2018/19 (seit 1. April 2018) erstmals an. Die Effekte sind in der Tabelle inkludiert.

IFRS 9 „Finanzinstrumente“ befasst sich mit der Klassifizierung, dem Ansatz und der Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten.

Kapsch Group wendet den neuen Standard im Wirtschaftsjahr 2018/19 (seit 1. April 2018), mit Ausnahme der neuen Regeln des Hedge Accountings, erstmals an und nimmt die praktischen Erleichterungen in Anspruch. Die Vergleichszahlen für das Wirtschaftsjahr 2017/18 wurden nicht angepasst. Zur Anwendung von IFRS 9 ist zusätzlich Folgendes zu erwähnen:

- > Schuldinstrumente, die bisher nach IAS 39 als zur Veräußerung verfügbar bewertet wurden, werden nach IFRS 9 erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet.
- > Schuldinstrumente, die ausschließlich zu Zins- und Tilgungszahlungsströmen führen und im Rahmen des Geschäftsmodells gehalten werden, sind nach IFRS 9 zu fortgeführten Anschaffungskosten zu bilanzieren. Kapsch Group nutzt die Option, stattdessen den Fair Value anzusetzen.
- > Eigenkapitalinstrumente, die nach IAS 39 als zur Veräußerung verfügbar bewertet wurden, werden nach IFRS 9 erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. In diese Kategorie fallen im Wirtschaftsjahr 2018/19 die Beteiligung an der börsennotierten Q-Free ASA, Norwegen, und die Beteiligung an ParkJockey Global Inc., USA, bis zu ihrem Verkauf, sowie diverse Beteiligungen.
- > Für Beteiligungen die bisher zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert wurden und nicht als zur Veräußerung verfügbar eingestuft waren, wird pro Beteiligung beurteilt ob diese nach IFRS 9 erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert (ohne Recycling) bewertet werden. In diese Kategorie fiel im Wirtschaftsjahr 2018/19 die Traffic Technology Services Inc., USA, bis zur Aufstockung der Beteiligung und ihrer anschließenden Umgliederung zu einem assoziierten Unternehmen.
- > Derivative Finanzinstrumente werden weiterhin erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Derivate, die zur Absicherung von Fremdwährungsrisiken als Cashflow Hedges designed wurden, werden weiterhin als Sicherungsinstrumente gemäß IAS 39 bilanziert.
- > Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden weiterhin zu fortgeführten Anschaffungskosten nach IFRS 9 bewertet. Es bestehen keine Verbindlichkeiten, die in die Kategorie erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert designed wurden.

Im Konzern gab es aufgrund der erstmaligen Anwendung des IFRS 9 zum 1. April 2018 folgende Anpassungen im Eigenkapital: Aus der Bewertung der sonstigen Beteiligungen ergab sich ein positiver Effekt im Eigenkapital von TEUR 1.603, aus der Wertberichtigung zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aufgrund erwarteter Kreditverluste ein negativer Effekt von TEUR -3.037 und aus der Wertberichtigung zu Vertragsvermögenswerten aus Kundenverträgen aufgrund erwarteter Kreditverluste ein negativer Effekt von TEUR -412. Aus der Reklassifizierung der Wertpapiere, die bisher nach IAS 39 als zur Veräußerung verfügbar eingestuft wurden und nun nach IFRS 9 erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, resultierte eine Umgliederung der bisher im sonstigen Ergebnis erfassten kumulierten Gewinne aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert (AFS-Rücklage) zum Konzernbilanzgewinn in Höhe von TEUR 1.537.

Erstmalige Anwendung von IFRS 9 und IFRS 15.

Folgende Werte zum 1. April 2018 wurden aufgrund der Erstanwendung von IFRS 9 und IFRS 15 angepasst:

	31. März 2018		1. April 2018
Anpassungen nach IFRS 9	Buchwert	Anpassungen aufgrund neuer Standards	Buchwert angepasst
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	388.715	-3.037	385.679
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nach Wertberichtigungen	230.723	-3.037	227.686
Forderungen aus Fertigungsaufträgen	79.688	0	79.688
Forderungen aus Service- und Wartungsverträgen	7.281	0	7.281
Übrige Forderungen und Abgrenzungen	71.023	0	71.023
Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen (lang- und kurzfristig)	-	-412	-412
Sonstige finanzielle Vermögenswerte und Beteiligungen (lang- und kurzfristig)	32.619	1.603	34.222
Wertpapiere	9.105	193	9.298
Derivative Finanzinstrumente	154	0	154
Beteiligungen	17.626	-1.140	16.486
Beteiligungen (mit Optierung erfolgsneutraler Bewertung)	0	2.550	2.550
Festverzinsliche Deposits	2.686	-472	2.214
Sonstige finanzielle Forderungen und Ausleihungen	3.048	472	3.520
Latente Steueransprüche	40.274	445	40.719
Eigenkapital	255.774	-1.400	254.374
Eigenkapital zum 31. März 2018	255.774	0	255.774
Anpassungen der Wertberichtigungen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerten	-	-3.449	-3.449
Anpassungen der Bewertung von Beteiligungen	-	1.603	1.603
Anpassung latente Steuern	-	445	445
Anpassungen nach IFRS 15	Buchwert	Anpassungen aufgrund neuer Standards	Buchwert angepasst
Vorräte	101.092	-44.784	56.308
Bezogene Teile und Handelswaren, zu Anschaffungskosten	36.562		36.562
Unfertige Erzeugnisse und noch nicht abrechenbare Leistungen, zu Herstellungskosten	49.587	-44.784	4.803
Fertigerzeugnisse, zu Herstellungskosten	12.304		12.304
Anzahlungen auf Vorräte	2.639		2.639
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	388.715	-86.969	301.746
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nach Wertberichtigungen	230.723	0	230.723
Forderungen aus Fertigungsaufträgen	79.688	-79.688	0
Forderungen aus Service- und Wartungsverträgen	7.281	-7.281	0
Übrige Forderungen und Abgrenzungen	71.023	0	71.023
Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen (lang- und kurzfristig)	-	131.754	131.754
Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen (lang- und kurzfristig)	-	47.847	47.847
Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen (lang- und kurzfristig)	180.981	-42.913	138.068
Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen	31.571	-31.571	0
Übrige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	149.409	-11.342	138.068
Latente Steueransprüche	40.274	0	40.274
Eigenkapital	255.774	-4.934	250.840
Eigenkapital zum 31. März 2018	255.774	0	255.774
Anpassungen aufgrund IFRS 15	-	-4.934	-4.934

41.19 Standards, Interpretationen und Änderungen zu veröffentlichten Standards, die noch nicht verpflichtend anzuwenden sind und die vom Konzern nicht vorzeitig angewandt wurden.

Neue/geänderte IFRS		Veröffentlicht durch das IASB und von der EU übernommen	Anzuwenden für Wirtschaftsjahre 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 langfristige Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	Juni 2017	1. Jänner 2019	Keine
IAS 28	Planänderung, -kürzung oder Abgeltung	Oktober 2017	1. Jänner 2019	Keine
IAS 19	Jährliche Verbesserungen der IFRS (Zyklus 2015 - 2017): Änderungen an IFRS 3 „Unternehmenszusammenschlüsse“ und IFRS 11 „Gemeinsame Vereinbarungen“, IAS 12 „Ertragsteuern“ sowie IAS 23 „Fremdkapitalkosten“	Februar 2018	1. Jänner 2019	Keine
AIP 2015-2017		Dezember 2017	1. Jänner 2019	Keine

Neue/geänderte IFRS		Veröffentlicht durch das IASB, jedoch von der EU noch nicht übernommen	Anzuwenden für Wirtschaftsjahre beginnend am oder nach dem	Wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss
IFRS 17	Versicherungsverträge	Mai 2017	1. Jänner 2021	Keine
Framework	Verweise auf das Rahmenkonzept in IFRS Standards	März 2018	1. Jänner 2020	Keine
IFRS 3	Definition eines Geschäftsbetriebs	Oktober 2018	1. Jänner 2020	Keine
IAS 1, IAS 8	Definition von wesentlich	Oktober 2018	1. Jänner 2020	Keine

Der Konzern wendet diese neuen bzw. geänderten Standards und Interpretationen nicht vorzeitig an und plant, die Vereinfachungsvorschriften zu nutzen.

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 künftig Leasingverhältnisse, unabhängig davon, ob es sich dabei nach den Kriterien des IAS 17 um Operating- oder Finanzierungsleasing handelt, 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. Der Leasinggeber unterscheidet für Bilanzierungszwecke weiterhin zwischen Finanzierungs- und Operating-Leasingverhältnissen. Das Bilanzierungsmodell von IFRS 16 unterscheidet sich hierbei nicht wesentlich von jenem nach IAS 17.

Der Konzern hat ein Projektteam eingesetzt, das im abgelaufenen Wirtschaftsjahr sämtliche Leasingverhältnisse des Konzerns hinsichtlich IFRS 16 überprüft und beurteilt hat. Der Standard hat vor allem Auswirkungen auf die Bilanzierung von bisher als operative Leasingverhältnisse eingestuft Verträge. Der Konzern hat eine Softwarelösung für die Erfassung der Leasingverträge implementiert und die einzelnen Leasingverträge in dieser Softwarelösung erfasst. Die Softwarelösung berechnet die Auswirkungen des IFRS 16 auf Vertragsebene und stellt die Ergebnisse für die Bilanzierung zur Verfügung. Für die Berechnung der Barwerte der Leasingverbindlichkeiten werden Grenzfremdkapitalzinssätze für die entsprechende Laufzeit ermittelt und verwendet.

Der Konzern wird den neuen Standard ab dem verpflichtenden Erstanwendungszeitpunkt (1. April 2019) unter Verwendung der modifiziert rückwirkenden Übergangsmethode anwenden, ohne eine Anpassung der Vorjahreswerte vorzunehmen. Der Konzern wendet die Ausnahmeregelungen in Bezug auf Leasingverhältnisse, deren Vertragslaufzeit zwölf Monate oder weniger beträgt oder deren Restlaufzeit zum Erstanwendungszeitpunkt zwölf Monate oder weniger beträgt, sowie für Leasingverhältnisse, bei denen der zugrunde liegende Vermögenswert von geringem Wert ist, an. Für diese Leasingverhältnisse wird somit kein Bilanzansatz erfolgen, stattdessen werden die Leasingzahlungen weiterhin als Aufwand erfasst werden. Bisher unter IAS 17 bestehende Finanzierungsleasingverhältnisse werden zu bestehenden Buchwerten unverändert fortgeführt. Der Barwert der Leasingzahlungen aus Finanzierungsleasing beträgt zum 31. März 2019 EUR 14,5 Mio.

Der Konzern tritt im Zusammenhang mit der Untervermietung von Anlagen im Sprach-, Daten- und IT-Bereich an Geschäftskunden als Leasinggeber auf. Die Vorschriften von IFRS 16 betreffend der Klassifizierung von Untermietverhältnissen führen dazu, dass ein wesentlicher Teil dieser Untermietverhältnisse zukünftig als Finanzierungsleasing einzustufen ist und entsprechend Leasingforderungen bilanziert werden.

Zum Erstanwendungszeitpunkt wird sich die Bilanzsumme des Konzerns durch die Anwendung des IFRS 16 um EUR 118,6 Mio. erhöhen. Aktivseitig werden die Nutzungsrechte aus den Verträgen bzw. Leasingforderungen bilanziert und passivseitig

werden ab dem Wirtschaftsjahr 2019/20 Leasingverbindlichkeiten in dieser Höhe bilanziert. Die größten Effekte aus der Aktivierung der Miet- und Leasingverhältnisse resultieren aus Verträgen für Büro- und Lagergebäude sowie Fahrzeuge. Der bisher erfasste Leasingaufwand wird durch eine Abschreibung des Nutzungsrechts und den Zinsaufwand der Leasingverbindlichkeit ersetzt.

Infolge der geänderten Vorschriften wird es zu einer deutlichen Verbesserung des Ergebnisses vor Abschreibungen (EBITDA) und zu einer Erhöhung der Abschreibungen sowie des Zinsaufwands kommen. Auf Basis des Vertragsbestands per 31. März 2019 wird die Verbesserung des EBITDA im kommenden Wirtschaftsjahr rund EUR 19,9 Mio. betragen. Das Betriebsergebnis (EBIT) wird sich nur geringfügig erhöhen, während sich das Ergebnis vor Steuern (EBT) sowie das Konzernergebnis durch die höheren Zinsaufwendungen etwas verringern werden.

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit wird sich durch den Wegfall der Miet- und Leasingaufwendungen erhöhen, während sich der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit aufgrund der Tilgung der Leasingverbindlichkeit entsprechend verringern wird. Der Gesamtcashflow bleibt von den Auswirkungen des IFRS 16 unbeeinträchtigt.

Durch die Erhöhung der Leasingverbindlichkeiten werden zum Erstanwendungszeitpunkt die Nettoverschuldung um EUR 118,5 Mio. sowie der Verschuldungsgrad auf rund 107,1 % (von 64,1 %) steigen. Die Eigenkapitalquote wird durch die deutliche Bilanzverlängerung geringfügig auf 23,2 % (von 25,7 %) zurückgehen. Nachdem davon auch einzelne Finanzkennzahlen betroffen sind, die in Kreditverträgen als Financial Covenants definiert sind, wird der Konzern auf Basis dieser Veränderungen Gespräche mit den Kreditinstituten über eine Anpassung dieser Kennzahlen führen.

Die **Änderungen zu IFRS 9 betreffend „Vorfälligkeitsregelungen mit negativer Ausgleichsleistung“** ermöglichen es, einige finanzielle Vermögenswerte mit negativer Kompensation zu fortgeführten Anschaffungskosten zu bewerten. Die betroffenen Vermögenswerte, die einige Darlehen und Schuldinstrumente beinhalten, würden ansonsten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert klassifiziert werden. Aus der Änderung des Standards werden keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss erwartet.

IFRIC 23 „Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung“ klärt die bilanzielle Behandlung von Unsicherheiten bei Ertragsteuern. Aus der Anwendung dieser Interpretation werden keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss erwartet.

Das IASB veröffentlichte Änderungen zum **IAS 28 Assoziierte Unternehmen**, um klarzustellen, dass ein Unternehmen IFRS 9 Finanzinstrumente auf langfristige Beteiligungen an einem assoziierten Unternehmen oder Joint Ventures anwendet, die Teile der Nettoinvestition in dieses assoziierte Unternehmen oder Joint Venture ausmachen, aber nicht nach der Equity-Methode bilanziert werden. Aus der Änderung des Standards werden keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss erwartet.

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. Die Änderung „Verweise auf das Rahmenkonzept in IFRS-Standards“ hat das Ziel, Verweise auf das Rahmenkonzept und Zitate daraus in den IFRS-Standards so zu aktualisieren, dass sie auf das vom IASB am 28. März 2018 veröffentlichte überarbeitete Rahmenkonzept für die Aufstellung und Darstellung von Abschlüssen verweisen. Die Änderung von IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“ und IAS 8 „Rechnungslegungsmethoden, Änderungen von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen und Fehlern“ gleicht die Definition von „wesentlich“ 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.“

Zur Veröffentlichung genehmigt:

Wien, am 24. Juli 2019



Mag. Georg Kapsch
Geschäftsführer



Dr. Karl Kapsch
Geschäftsführer



Dr. Franz Semmerneegg
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 2019, der konsolidierten Gesamtergebnisrechnung, der konsolidierten Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie der konsolidierten Geldflussrechnung 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 2019 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 24. Juli 2019

gez:
Mag. Peter Pessenlehner
Wirtschaftsprüfer

Glossar.

AFC	Elektronisches Fahrgeldmanagement (EN: Automatic Fare Collection).
C-ITS	Kooperative (d. h. vernetzte) intelligente Verkehrssysteme (EN: Cooperative ITS).
DMR	Digitaler Mobilfunk (EN: Digital Mobile Radio).
EETS	Europäischer elektronischer Mautdienst (EN: European Electronic Toll Service).
eGPRS	Dienst zur Datenübertragung in GSM-Netzen (EN: Enhanced General Packet Radio Service).
ERTMS	Europäisches Eisenbahnverkehrsleitsystem (EN: European Rail Traffic Management System).
ETC	Berichtssegment von Kapsch TrafficCom, umfasst das Mautgeschäft (EN: Electronic Toll Collection).
FRMCS	Zukünftiges Mobilfunksystem im Eisenbahnbereich (EN: Future Railway Mobile Communication System).
GSM	Standard für voll-digitale Mobilfunknetze (EN: Global System for Mobile Communications).
GSM-R	Ein auf dem weltweit dominierenden Funkstandard GSM aufbauendes Mobilfunksystem, das speziell an die Verwendung im Eisenbahnbereich angepasst wurde (EN: GSM for Railways).
IKT	Informations- und Kommunikationstechnologie (EN: ICT – Information and Communications Technology).
IMS	Berichtssegment von Kapsch TrafficCom, umfasst die Geschäftsbereiche: Verkehrsmanagement, Verkehrssicherheit, vernetzte Fahrzeuge und Smart Urban Mobility (EN: Intelligent Mobility Solutions).
IoT	Internet der Dinge (EN: Internet of Things).
ITCS	Intermodale Betriebsleitsysteme (EN: Intermodal Transport Control Systems).
ITS	Verkehrstelematik/intelligente Verkehrssysteme (EN: Intelligent Transportation Systems).
LoRa	Speziell für IoT-Anforderungen entwickelte Funktechnologie mit hoher Reichweite (EN: Long Range).
LoRaWAN	Auf der LoRa-Technologie basierender Funkstandard (EN: Long Range Wide Area Network).
LTE	Mobilfunkstandard der vierten Generation (EN: Long-Term Evolution).
MaaS	Mobilität als Dienstleistung (EN: Mobility as a Service).
MCN	Betriebskritische Netze (EN: Mission-Critical Networks).
OBU	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).
PMR	Private Mobilfunksysteme (EN: Private Mobile Radio).
PS-LTE	LTE für öffentliche Sicherheitsnetzwerke (EN: Public Safety LTE).
RDN	Bahnspezifische Netzwerke (EN: Railway Dedicated Networks).
RPA	Roboter gesteuerte Prozessautomatisierung (EN: Robotic Process Automation).
RTPI	Situationsaktuelle Fahrgastinformationen (EN: Real-Time Passenger Information).
SD-WAN	Software-definiertes Ansatz für die Verwaltung von Wide Area Networks (EN: Software-Defined Wide Area Network).
TETRA	Standard für digitalen Bündelfunk, der den Aufbau von Universalnetzen ermöglicht (EN: Terrestrial Trunked Radio).
uCPE	Bereitstellung von mehreren Netzwerkdiensten auf einem Gerät (EN: Universal Customer Premises Equipment).
V2I	Kommunikation eines Fahrzeugs mit spezieller Infrastruktur (EN: Vehicle-to-Infrastructure).
V2V	Kommunikation eines Fahrzeugs mit anderen Fahrzeugen (EN: Vehicle-to-Vehicle).
V2X	Kommunikation eines Fahrzeugs mit anderen Fahrzeugen und Infrastruktur (EN: Vehicle-to-X).

Adressen.

Kapsch Aktiengesellschaft

Am Europlatz 2
1120 Wien | Österreich
Tel.: +43 50 811 0
Fax: +43 50 811 9990
E-Mail: info@kapsch.net
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
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
www.kapschtraffic.com

Social Media.



www.linkedin.com/company/kapsch-ag/
www.linkedin.com/company/kapsch-businesscom-ag/
www.linkedin.com/company/kapsch-trafficcom-ag/



www.youtube.com/kapschnet



www.twitter.com/kapschnet



www.facebook.com/kapschnet



www.xing.com/companies/kapsch



www.vimeo.com/kapschnet

Kapsch Group

Das 1892 gegründete Familienunternehmen mit Sitz in Wien ist heute ein weltweit tätiger Technologiekonzern mit rund 7.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Die Kapsch Group vereint die vier Schlüsselgesellschaften Kapsch BusinessCom, Kapsch CarrierCom, Kapsch PublicTransportCom 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

Kapsch Group | Am Europlatz 2 | 1120 Wien | Österreich | www.kapsch.net
Corporate Marketing | Alf Netek | Telefon +43 50 811 1700
Fax +43 50 811 99 1700 | E-Mail alf.netek@kapsch.net
Corporate Finance | Franz Gansfuss | Telefon +43 50 811 1600
Fax +43 50 811 99 1600 | E-Mail franz.gansfuss@kapsch.net