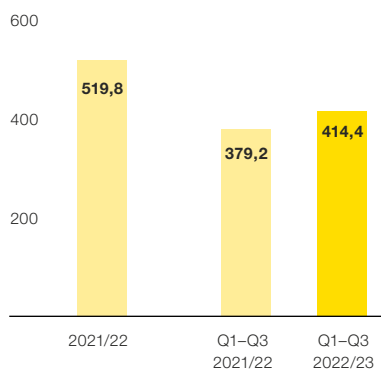


Headlines Q1–Q3 2022/23.

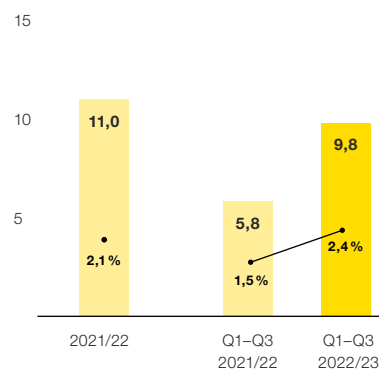
1. April 2022 bis 31. Dezember 2022.

- Umsatz um 9 % auf EUR 414 Mio. gesteigert.
- Starkes Wachstum in den Regionen außerhalb Europas.
- Sondereffekt ermöglichte EBIT-Steigerung um 67 %.
- Weiterhin Fokus auf Kosten und Liquidität.
- Ausblick Gesamtjahr: Leichtes Umsatzwachstum und Profitabilitätsverbesserung.

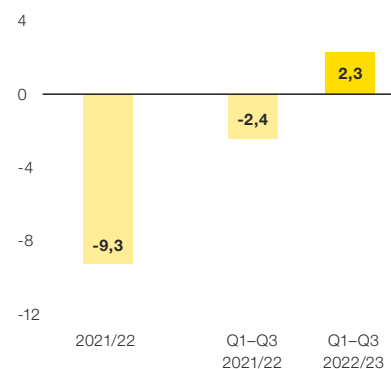
Umsatz
in EUR Mio.



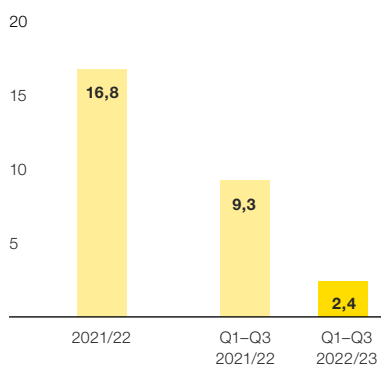
EBIT (in EUR Mio.) und EBIT-Marge



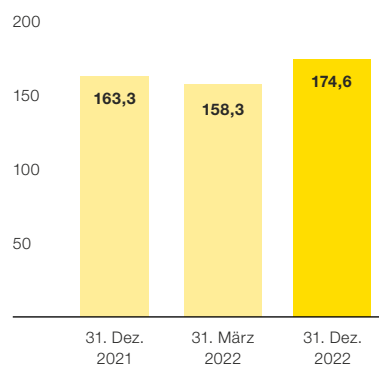
Periodenergebnis, den Anteilseignern zurechenbar in EUR Mio.



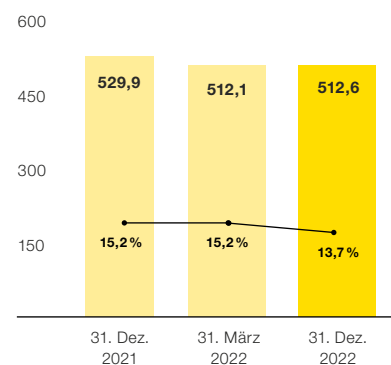
Free Cashflow¹⁾
in EUR Mio.



Nettoverschuldung²⁾
in EUR Mio.



Bilanzsumme (in EUR Mio.) und Eigenkapitalquote



Die Werte in diesem Dokument wurden keiner Prüfung oder prüferischen Durchsicht durch einen Abschlussprüfer unterzogen.

¹⁾ Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit + Cashflow aus Investitionstätigkeit

²⁾ Liquide Mittel + sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte - Finanzverbindlichkeiten - Leasingverbindlichkeiten

Kommentar des CEO.

Geschäftsverlauf im Q1–Q3 2022/23.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

in den ersten drei Quartalen des Geschäftsjahres 2022/23 erzielte Kapsch TrafficCom gute Erfolge: Wir konnten einige attraktive neue Projekte gewinnen, den Umsatz konstant steigern und das Ergebnis gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessern. Dennoch erfordern nicht zuletzt die anhaltend schwierigen Rahmenbedingungen, dass wir unsere Kosten und Liquidität weiterhin im Fokus behalten.

Q1–Q3 2022/23:

- > Umsatz: EUR 414 Mio. (+9%)
- > EBIT: EUR 10 Mio. (+67%)

Der Umsatz stieg von EUR 379 Mio. um 9% auf EUR 414 Mio. Auch die Neugeschäftsdynamik hat sich im Laufe der drei Quartale verbessert, insbesondere außerhalb Europas. Das Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit (EBIT) liegt mit EUR 10 Mio. signifikant über dem Vorjahreswert von EUR 6 Mio. Wir konnten damit den Turnaround bestätigen, allerdings zeigen uns die Details, dass wir noch nicht am Ziel sind.

Wie angekündigt enthält das Ergebnis im dritten Quartal einen Sondereffekt: Der Abschluss des Verkaufs des spanischen Geschäftsbereiches öffentlicher Verkehr führte zu einem sonstigen betrieblichen Ertrag von knapp EUR 6 Mio. Die durchwegs steigenden Kosten dämpften das EBIT dennoch deutlich. Insbesondere die seit dem ersten Quartal gestiegenen Personalkosten wirkten sich negativ aus. Sie sind vor dem Hintergrund regionaler Projektentwicklungen, Währungseffekte und Gehaltsanpassungen im Zusammenhang mit den weltweit enormen Inflationsraten zu sehen.

Die Situation in unserer Lieferkette ist unverändert angespannt. Als Folge davon mussten wir bei steigender Nachfrage die Produktionskapazitäten verringern und konnten nicht in vollem Umfang liefern. Zudem spiegeln sich die enormen Wechselkursschwankungen der vergangenen Monate in allen Positionen wider. Nach einer Schwächephase im ersten Halbjahr war beispielsweise der Euro gegenüber dem US-Dollar zuletzt wieder deutlich stärker.

Das den Anteilseignern zurechenbare Periodenergebnis erreichte EUR 2 Mio. nach EUR -2 Mio. im Vorjahr, das entspricht einem Ergebnis je Aktie von EUR 0,18 nach EUR -0,19.

Unser Wachstum war in den vergangenen neun Monaten getragen von dem Mautsegment, dessen Umsatz um 11% auf EUR 304 Mio. gesteigert wurde. Insbesondere das Errichtungsgeschäft nahm in diesem Segment gegenüber dem Vorjahr um 29% zu, und auch das Komponentengeschäft stieg an. Das Segment-EBIT ging allerdings auf EUR -2 Mio. zurück, hauptsächlich aufgrund des Anstiegs der Personalkosten.

Im Segment Verkehrsmanagement stieg der Umsatz um 5% auf EUR 111 Mio. Das Segment-EBIT erhöhte sich signifikant auf EUR 12 Mio., vor allem im Zusammenhang mit dem erwähnten Sondereffekt aus Spanien.

Das Segment Maut trug in den ersten drei Quartalen 73% zum Gesamtumsatz bei, 27% entfielen auf das Segment Verkehrsmanagement.

Regional gesehen verlief das Geschäft in EMEA (Europa, Mittlerer Osten, Afrika) immer noch verhalten und ging um 5% auf EUR 201 Mio. zurück, während die Region Americas (Nord-, Mittel- und Südamerika) ein starkes Wachstum von 26% auf EUR 190 Mio. verzeichnete und die Region APAC (Asien-Pazifik) den Umsatz um beachtliche 44% auf EUR 24 Mio. steigern konnte.

Starkes Wachstum in den Regionen Americas und APAC; EMEA weiterhin verhalten.

Der Free Cashflow war in den vergangenen neun Monaten mit EUR 2 Mio. deutlich niedriger als im Vorjahr. Die Hauptursache dafür war die negative Veränderung des Nettoumlaufvermögens, während der Sondereffekt aus dem Verkauf in Spanien positiv wirkte. Die Bilanzkennzahlen zeigen vor allem eine Umgliederung von langfristigen zu kurzfristigen Verbindlichkeiten aufgrund von Fälligkeiten. Im Zusammenhang mit unserem hohen Working Capital und der planmäßigen Rückzahlung des Schuldscheindarlehens liegt unser Fokus daher neben den Kosten weiterhin auf sorgfältigem Liquiditätsmanagement.

Die Eigenkapitalquote lag zum 31. Dezember mit 14% unter dem Wert zum Ende des vorigen Geschäftsjahres, vor allem aufgrund von Währungsdifferenzen. Die Nettoverschuldung erhöhte sich gegenüber 31. März 2022 um rund 10% auf EUR 175 Mio., der Verschuldungsgrad betrug somit 249%.

Sehr positiv stimmen mich die Projektentwicklungen. Unsere bestehenden Errichtungs- und Betriebsprojekte laufen planmäßig. Hervorzuheben sind unsere Projekte in Nordamerika, die wir erfolgreich weiter abarbeiten konnten. Das neuerliche Wachstum, das sich hier abzeichnet, werden wir behutsam planen. In Südafrika wurde unser bestehender Vertrag für das Mautsystem in der Provinz Gauteng vor kurzem erneut bis Mitte Juni 2023 verlängert. Zudem gingen im dritten Quartal drei unserer Errichtungsprojekte, in Kalifornien, Mexiko und New York, in die Betriebsphase über. Ein weiteres folgt im März in Brasilien.

In Norwegen haben wir gemeinsam mit unserem Partner Aventi ein Pilotprojekt begonnen, bei dem die Gebührenerhebung auf Emissionsstatus und Strecke basiert – aus meiner Sicht der Weg in die Zukunft. In Frankreich starten wir weitere Autobahnen mit einem barrierefreien Mautsystem aus, das eine automatische Zahlung ohne Anhalten ermöglicht.

Bereits zum Halbjahr konnte ich Ihnen von drei strategisch bedeutenden Neuprojekten für städtische Verkehrsmanagementsysteme berichten. Vor allem in Städten wird intelligentes Verkehrsmanagement und darauf aufbauend Demand Management zunehmend dazu beitragen, eine reibungslose Mobilität und Umweltziele zu erreichen. Darauf basiert auch unsere Strategie bis zum Jahr 2027.

Dass Nachhaltigkeit für Kapsch TrafficCom nicht erst bei unseren intelligenten Mobilitätslösungen beginnt, sondern an der Basis in unserem Unternehmen, wurde kürzlich auch durch das Ranking des Carbon Disclosure Project CDP bestätigt: Wir haben dabei gegenüber dem Vorjahr eine Verbesserung erzielt.

Ein Meilenstein in unserer strategischen Entwicklung war auch der Verkauf des spanischen Geschäftsbereiches öffentlicher Verkehr, der nicht zu unserem Kerngeschäft zählte. Künftig können wir uns vollständig auf unsere Kernbereiche, neue Entwicklungen und Lösungen fokussieren. Um die Strategie 2027 kosteneffizient umsetzen zu können, bauen wir zudem auf die stärkere Zusammenarbeit der Regionen.

Ausblick.

Für das gesamte Geschäftsjahr 2022/23 erwarten wir auf Basis der aktuellen Entwicklungen ein leichtes Umsatzwachstum. Die Profitabilität sollte gegenüber dem Vorjahr eine Verbesserung zeigen, wobei die makroökonomische Entwicklung unverändert Unsicherheiten birgt, die unser Ergebnis beeinflussen können.

Ausblick auf das Gesamtjahr 2022/23:

- > Leichtes Umsatzwachstum.
- > EBIT-Verbesserung erwartet.

Unser Fokus liegt einerseits weiterhin auf Neugeschäft. Andererseits treffen uns die enormen weltweiten Teuerungsraten in allen Bereichen. Wir sehen, dass unsere gesetzten Maßnahmen im Hinblick auf Kosten und Liquidität gut wirken und werden sie daher fokussiert fortsetzen, um flexibel zu bleiben und die gewünschten Ergebnisse zu erzielen.

Mit freundlichen Grüßen



Georg Kapsch
Vorstandsvorsitzender

Ausgewählte Kennzahlen.

2022/23 und 2021/22 beziehen sich auf das jeweilige Geschäftsjahr (1. April bis 31. März)

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

Wenn nicht anders angegeben, alle Werte in EUR Mio.

Ertragskennzahlen	2021/22	Q1-Q3 2021/22	Q1-Q3 2022/23	+/-
Umsatz	519,8	379,2	414,4	9,3 %
Anteil Segment Maut	369,9	273,1	303,6	11,1 %
Anteil Segment Verkehrsmanagement	149,9	106,0	110,8	4,5 %
EBITDA	32,7	22,2	25,2	13,3 %
EBIT	11,0	5,8	9,8	67,1 %
Anteil Segment Maut	3,3	-0,6	-2,2	>-100 %
Anteil Segment Verkehrsmanagement	7,7	6,5	12,0	85,0 %
EBIT-Marge	2,1 %	1,5 %	2,4 %	0,8 PP
EBIT-Marge Segment Maut	0,9 %	-0,2 %	-0,7 %	-0,5 PP
EBIT-Marge Segment Verkehrsmanagement	5,1 %	6,1 %	10,8 %	4,7 PP
Finanzergebnis und Erträge aus assoziierten Unternehmen	-5,7	-4,5	-5,6	-24,6 %
Ertragsteuern	-11,5	-1,0	-1,0	-3,2 %
Periodenergebnis, den Anteilseignern zurechenbar	-9,3	-2,4	2,3	—
Ergebnis je Aktie in EUR	-0,72	-0,19	0,18	—
Kapitalflussrechnung	2021/22	Q1-Q3 2021/22	Q1-Q3 2022/23	+/-
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	25,5	16,0	0,7	-95,4 %
davon Cashflow aus dem Ergebnis	8,8	6,8	2,7	-61,0 %
davon Veränderung des Nettoumlaufvermögens	16,6	9,2	-1,9	—
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-8,7	-6,7	1,7	—
Free Cashflow ¹⁾	16,8	9,3	2,4	-74,2 %
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-61,1	-51,4	-13,4	73,9 %
Bilanzkennzahlen	31. März 2022		31. Dez. 2022	+/-
Bilanzsumme	512,1		512,6	0,1 %
Langfristige Vermögenswerte	195,6		200,1	2,3 %
Kurzfristige Vermögenswerte	316,5		312,5	-1,3 %
Langfristige Verbindlichkeiten	194,0		126,9	-34,6 %
Kurzfristige Verbindlichkeiten	240,2		315,6	31,4 %
Eigenkapital ²⁾	77,9		70,1	-10,0 %
Eigenkapitalquote ²⁾	15,2 %		13,7 %	-1,5 PP
Nettoverschuldung ³⁾	158,3		174,6	10,3 %
Verschuldungsgrad ⁴⁾	203,2 %		249,0 %	45,8 PP
Weitere Informationen	31. März 2022		31. Dez. 2022	+/-
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	4.220		4.180	-0,9 %

¹⁾ Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit + Cashflow aus Investitionstätigkeit

²⁾ Inklusive nicht beherrschender Anteile

³⁾ Liquide Mittel + sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte - Finanzverbindlichkeiten - Leasingverbindlichkeiten

⁴⁾ Nettoverschuldung/Eigenkapital

Finanzkalender.

14. Juni 2023	Ergebnis GJ 2022/23
17. August 2023	Ergebnis Q1 2023/24
27. August 2023	Nachweisstichtag: Hauptversammlung
6. September 2023	Hauptversammlung
15. November 2023	Ergebnis H1 2023/24
21. Februar 2024	Ergebnis Q1–Q3 2023/24

Kontakt für Investoren.

Investor Relations Team	Marcus Handl, Valerie Riegler
Aktionärstelefon	+43 50 811 1122
E-Mail	IR.kapschtraffic@kapsch.net
Website	www.kapsch.net

Haftungsausschluss.

Bestimmte Aussagen in diesem Bericht sind zukunftsgerichtet. Sie enthalten die Worte „glauben“, „beabsichtigen“, „erwarten“, „planen“, „annehmen“ und Begriffe ähnlicher Bedeutung. Zukunftsgerichtete Aussagen spiegeln die Ansichten und Erwartungen der Gesellschaft wider. Die tatsächlichen Ereignisse können aufgrund einer Reihe von Faktoren wesentlich von der erwarteten Entwicklung abweichen. Die Leserin/Der Leser sollte daher nicht unangemessen auf diese zukunftsgerichteten Aussagen vertrauen. Kapsch TrafficCom ist nicht verpflichtet, das Ergebnis allfälliger Berichtigungen der hierin enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen zu veröffentlichen, außer dies ist nach anwendbarem Recht erforderlich.

Dieser Bericht wurde mit größtmöglicher Sorgfalt und unter gewissenhafter Prüfung sämtlicher Daten erstellt. Satz- und Druckfehler können dennoch nicht ausgeschlossen werden. Bei der Summierung von gerundeten Beträgen und Prozentangaben können Rundungsdifferenzen auftreten.

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

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

Impressum.

Medieninhaber und Hersteller: Kapsch TrafficCom AG
Verlags- und Herstellungsort: Wien, Österreich
Redaktionsschluss: 21. Februar 2023

Kapsch TrafficCom

Kapsch TrafficCom ist ein weltweit anerkannter Anbieter von Verkehrslösungen für nachhaltige Mobilität, mit Projekterfolgen in mehr als 50 Ländern. Innovative Lösungen in den Anwendungsbereichen Maut, Mautdienstleistungen, Verkehrsmanagement und Demand Management tragen zu einer gesünderen Welt ohne Staus bei.

Mit One-Stop-Shop-Lösungen deckt das Unternehmen die gesamte Wertschöpfungskette der Kunden ab, von Komponenten über Design bis zu der Implementierung und dem Betrieb von Systemen.

Kapsch TrafficCom, mit Hauptsitz in Wien, verfügt über Tochtergesellschaften und Niederlassungen in mehr als 25 Ländern und notiert im Segment Prime Market der Wiener Börse (Symbol: KTCG). Im Geschäftsjahr 2021/22 erwirtschafteten 4.220 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einen Umsatz von rund EUR 520 Mio.

>>> www.kapsch.net