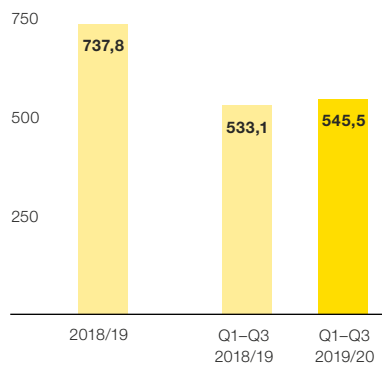


Highlights Q1–Q3 2019/20.

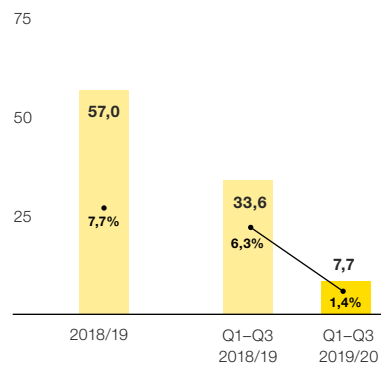
1. April 2019 bis 31. Dezember 2019.

- > Umsatzanstieg im Jahresvergleich (+2 %) auf EUR 545,5 Mio.
- > EBIT sank auf EUR 7,7 Mio. (Vorjahr: EUR 33,6 Mio.).
- > Einmaleffekte in Höhe von EUR 10,6 Mio. belasten das EBIT: deutsche Pkw-Maut (EUR 5,9 Mio.), Mautprojekt in Tschechien (EUR 2,3 Mio.) und Streetline (EUR 2,4 Mio.).
- > Forderungen der Betreiberparteien gegenüber der Bundesrepublik Deutschland: EUR 560 Mio.
- > Neues Großprojekt in den USA: Umsatz >USD 100 Mio. Projektstart 2023. Laufzeit: >30 Jahre

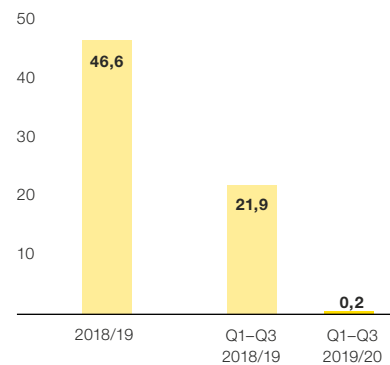
Umsatz
in EUR Mio.



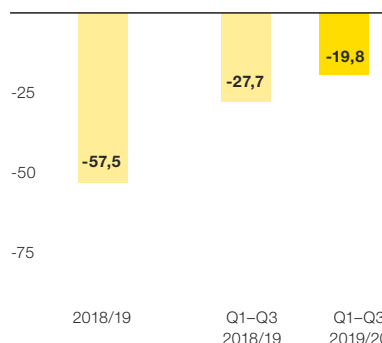
EBIT (in EUR Mio.) und EBIT-Marge



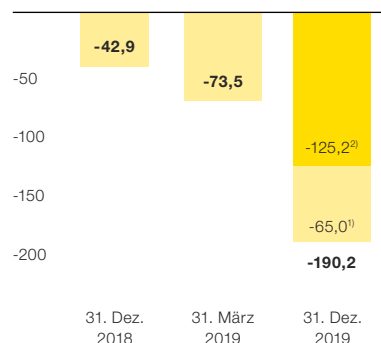
Periodenergebnis
in EUR Mio.



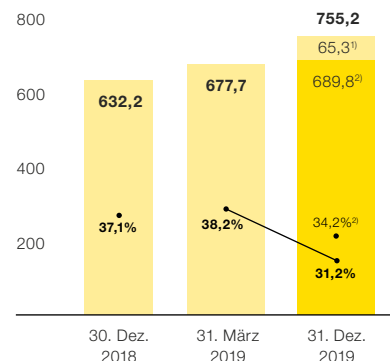
Free Cashflow
in EUR Mio.



Nettoverschuldung
in EUR Mio.



Bilanzsumme (in EUR Mio.) und Eigenkapitalquote



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

¹⁾ Aufgrund der erstmaligen Anwendung des IFRS 16.

²⁾ Ohne Anwendung des IFRS 16.

Kommentar des CEO.

Geschäftsverlauf in der Periode Q1–Q3 2019/20.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

die ersten drei Quartale des Geschäftsjahrs 2019/20 verliefen leider nicht wie ursprünglich geplant. Kapsch TrafficCom durchlebt derzeit eine Reihe von Veränderungen, die temporär die Profitabilität belasten.

Mit Urteil vom 18. Juni 2019 hat der Europäische Gerichtshof (EuGH) die in Deutschland geplante Infrastrukturabgabe (Pkw-Maut) für unvereinbar mit dem EU-Recht erklärt. Dies nahm der Kunde am Folgetag zum Anlass, die zur Realisierung und zum Betrieb der Pkw-Maut geschlossenen Verträge zum 30. September 2019 zu kündigen. Die Betreiberparteien des gekündigten Vertrags zum Projekt „Erhebung der Maut“ (Kapsch TrafficCom, CTS EVENTIM sowie ein 50/50-Joint Venture aus beiden Unternehmen) erhoben im Dezember 2019 Forderungen in Höhe von EUR 560 Mio. gegenüber der Bundesrepublik Deutschland. Der zuständige Minister bestritt jedoch diesen Anspruch. Daher könnte die Angelegenheit vor einem Schiedsgericht zu klären sein. Dieses Verfahren kann mehrere Jahre dauern. Die Auftragnehmerparteien des gekündigten Vertrags zum wirtschaftlich kleineren Projekt „Automatische Kontrolle der Maut“ (Kapsch TrafficCom und eine in ihrem Alleineigentum stehende Projektgesellschaft) beabsichtigen ebenfalls, Ansprüche gegen die Bundesrepublik Deutschland geltend zu machen. Deren Höhe wird derzeit noch ermittelt.

Aufwand im Zusammenhang mit der deutschen Pkw-Maut im Geschäftsjahr 2019/20.

Das Geschäft in Nordamerika wächst seit geraumer Zeit stark. Gleichzeitig gestaltete es sich schwieriger als erwartet, in ausreichendem Maß neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu finden. Durch eine geänderte Rekrutierungsstrategie gelang es uns, in den ersten neun Monaten den Personalstand in den USA (exklusive der Smart Parking-Konzerngesellschaft Streetline) um rund 110 Personen auf in Summe 753 zu steigern. Dabei darf nicht außer Acht gelassen werden, dass die zahlreichen neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oft erst durch erfahrene Kolleginnen und Kollegen eingeschult werden müssen. Bevor die volle Leistungsfähigkeit des gewachsenen Teams ausgespielt werden kann, nimmt daher die Produktivität bei zugleich steigenden Kosten ab. Das muss teilweise durch Drittfirmen kompensiert werden. Es liegt folglich auf der Hand, dass die Profitabilität der Gruppe temporär leidet. Diese Situation wird uns wohl bis weit ins Geschäftsjahr 2020/21 begleiten. Dann sollte der Personalstand ein stabiles Niveau erreichen und in einem „gesunden“ Ausmaß weiter wachsen.

Personalengpass in den USA wird das Unternehmen bis weit in das Geschäftsjahr 2020/21 begleiten.

In Sambia sind wir weiterhin mit regulatorischen Themen konfrontiert. Es ist bis dato nicht möglich, dass wir automatisch den uns zustehenden Anteil der Einnahmen erhalten. Vielmehr bedarf es jedes Mal eines hoheitlichen Akts. Das ist jedoch keine Basis für ein langfristiges und erfolgreiches Projekt und für uns nicht tragbar. Um das Risiko zu beschränken, haben wir daher bereits vor einiger Zeit die Aktivitäten in Sambia auf ein Minimum beschränkt. Sollte sich die Angelegenheit aber nicht innerhalb der nächsten rund drei Monate klären lassen, werden wir die Gangart ändern.

Regulatorisches Thema in Sambia innerhalb der nächsten drei Monate zu lösen.

Ende November 2019 lief unser Vertrag zum Betrieb des landesweiten Mautsystems in Tschechien aus. Unser Versuch, auch das neue Mautsystem zu errichten und zu betreiben scheiterte aufgrund einer aus unserer Sicht äußerst fragwürdigen Vergabe. Trotz zwischenzeitlicher juristischer Erfolge gelang es am Ende nicht, unsere Interessen durchzusetzen. Dennoch akzeptieren wir nicht, wie mit uns verfahren wurde und gehen den Rechtsweg weiter. Fakt ist aber, dass ein Projekt mit einem Jahresumsatz von mehr als EUR 70 Mio. zu Ende ist und nun geordnet übergeben wird. Das bedeutet gleichzeitig, dass im vierten Quartal des laufenden Geschäftsjahrs sowie in den ersten drei Quartalen des kommenden Geschäftsjahrs die jeweiligen Vergleichswerte des Vorjahres die (hohen) Umsätze und Ergebnisse dieses Großprojekts beinhalten.

Wegfall des Mautprojekts in Tschechien belastet Umsatz und EBIT.

Kein tragfähiges Geschäftsmodell für Smart Parking Gesellschaft Streetline.

Im Bereich intelligenter straßenseitiger Parklösungen kennen wir kein Unternehmen, das derzeit ein nachhaltiges und profitables Geschäftsmodell vorweisen kann. Das gilt auch für unsere kalifornische Konzerngesellschaft Streetline. Daher beenden wir die Aktivitäten dieses Unternehmens.

Eine wesentliche Neuerung ab dem Wirtschaftsjahr 2019/20 ist die erstmalige Anwendung des Standards IFRS 16 „Leasingverhältnisse“. Er behandelt den Ansatz, die Bewertung und den Ausweis sowie die Angabepflichten bezüglich Leasingverhältnissen im Abschluss. Kurz zusammengefasst: Die Nutzungsrechte aus Leasingverträgen werden aktiviert (Sachanlagen) und die Leasingverbindlichkeiten auf der Passivseite der Bilanz separat dargestellt. Durch diese geänderte Darstellung der Leasingverhältnisse erhöhen sich ab 1. April 2019 die Bilanzsumme und die Nettoverschuldung signifikant, die Eigenkapitalquote sinkt.

IFRS 16 mit erheblichem Einfluss auf:

- > *Nettoverschuldung*
- > *Bilanzsumme*

Der bisher erfasste Leasingaufwand (sonstiger betrieblicher Aufwand) wird ersetzt durch eine Abschreibung des Nutzungsrechts und eine Zinskomponente (fließt in das Finanzergebnis). Das führt zu einem Anstieg des EBITDA (um die Abschreibung des Nutzungsrechts) und hat nur einen geringfügig positiven Effekt auf das EBIT (im Ausmaß der Zinskomponente, die im Finanzergebnis ausgewiesen wird).

Unter Einfluss der oben genannten Entwicklungen stieg der **Umsatz** im Jahresvergleich um rund 2% auf EUR 545,5 Mio. Hervorzuheben ist das Wachstum in der Region Americas (+23%).

Der Umsatz im Segment „Electronic Toll Collection“ (ETC) legte um 3% auf EUR 420,1 Mio. zu. Treiber war das Wachstum in der Region Americas (+32%). Umsatzzuwächse von 85% im Bereich Errichtung konnten Rückgänge in den Bereichen Betrieb und Komponenten um 7% bzw. 6% mehr als ausgleichen. In der Region EMEA (Europa, Mittlerer Osten, Afrika) sank der Umsatz um 4%. Zuwächse in den Bereichen Errichtung und Komponenten um 1% bzw. 28% konnten Rückgänge von 11% im Bereich Betrieb nicht kompensieren. Ein wesentlicher Grund dafür war, dass in der Vergleichsperiode des Vorjahres in Polen bis 2. November noch ein alter Vertrag mit einem größeren Leistungsumfang für den Betrieb des landesweiten Mautsystems in Kraft war. Zusätzlich lief im abgelaufenen Quartal unser größtes Projekt, nämlich der Betrieb des Mautprojekts in Tschechien aus. Wir sind zwar noch für einige Monate für das geordnete Herunterfahren unserer Aktivitäten beauftragt, die monatlichen Umsätze dafür können aber bei weitem nicht an die vorherigen Umsatzniveaus anknüpfen. In der Region APAC (Asien-Pazifik) konnten wir die Betriebsumsätze zwar konstant halten, in den Bereichen Errichtung und Komponenten sanken sie jedoch um jeweils 54%.

Der Umsatz im Segment „Intelligent Mobility Solutions“ (IMS) ging im Zeitraum Q1–Q3 2019/20 um 1% zurück. Während wir in Americas Zuwächse um in Summe 3% verzeichnen konnten, gingen die Umsätze in EMEA um 8% zurück. Hauptausgangspunkt dafür war das Projekt in Sambia, wo wir – wie oben bereits erwähnt – unsere Aktivitäten deutlich zurückführen. In der Region APAC steigerten wir die IMS-Umsätze von einem niedrigen Niveau ausgehend kräftig.

EBIT deutlich schwächer als in der Vergleichsperiode. Einmaleffekte von EUR -10,6 Mio.

Das Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit (**EBIT**) fiel um 77% auf EUR 7,7 Mio., was einer EBIT-Marge von 1,4% entspricht. Die Gründe dafür habe ich oben bereits ausführlich erläutert. Ohne Einmaleffekte hätte das EBIT EUR 18,3 Mio. betragen.

Das **Finanzergebnis** von EUR -5,2 Mio. lag unter dem Vorjahreswert von EUR -2,3 Mio. Dieser enthielt einen positiven Einmaleffekt in Höhe von EUR 5,1 Mio. aus dem Verkauf unserer Beteiligung an ParkJockey.

Aufgrund des signifikant niedrigeren Vorsteuerergebnisses lag der **Steueraufwand** nach neun Monaten bei EUR -1,4 Mio. und war damit klar niedriger als der Wert des Vorjahres (EUR -9,4 Mio.).

So erreichten wir ein **Periodenergebnis** von EUR 0,2 Mio. (Vorjahr: EUR 21,9 Mio.) und ein **Ergebnis je Aktie** von EUR 0,14 (Vorjahr: EUR 1,77).

Der **Free Cashflow** von EUR -19,8 Mio. war deutlich besser als in der Vergleichsperiode des Vorjahres (EUR -27,7 Mio.). Wesentlicher Grund für die positive Entwicklung war die Umgliederung der Leasingzahlungen aufgrund des IFRS 16. Während im Wert für das laufende Geschäftsjahr eine Auszahlung (Finanzierung an ein Gemeinschaftsunternehmen in Deutschland) in Höhe von EUR -14,4 Mio. enthalten ist, war der Vergleichswert des Vorjahres begünstigt durch eine Einzahlung in Höhe von EUR 12,9 Mio. im Zusammenhang mit dem Verkauf von ParkJockey.

Zum 31. Dezember 2019 betrug die **Nettoverschuldung** EUR 190,2 Mio. Ohne die Neuanwendung des IFRS 16 läge sie bei EUR 125,2 Mio. (31. März 2019: EUR 73,5 Mio.). Die **Eigenkapitalquote** zum 31. Dezember 2019 war trotz des IFRS 16-Effekts weiterhin zufriedenstellend: Sie betrug 31,2% (31. März 2019: 38,2%). Die **Bilanzsumme** stieg – ebenfalls hauptsächlich aufgrund der Erstanwendung des IFRS 16 – auf EUR 755,2 Mio. (31. März 2019: EUR 677,7 Mio.).

Basierend auf der schwachen Ergebnisentwicklung haben wir den bestehenden Ausblick für das EBIT des Gesamtjahrs (EUR 35 Mio. exklusive Einmaleffekte) ersatzlos widerrufen. Wir erwarten für das Geschäftsjahr 2019/20 weiterhin, dass der Umsatz des Vorjahres (EUR 737,8 Mio.) um mindestens 5% übertroffen wird.

Der nun tatsächlich erfolgte Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU (Brexit) hat auf die Ergebnisse von Kapsch TrafficCom keinen nennenswerten Einfluss. Unser dortiger Umsatz bewegt sich im einstelligen Millionenbereich.

Ich verberge nicht, dass die Ergebnisse ganz und gar nicht meinen Erwartungen und unseren Ansprüchen gerecht werden. Wie eingangs erwähnt, durchleben wir gerade einen gewissen Umbruch in eine neue Phase der Expansion. Das Geschäftsmodell wird erweitert, sodass wir bestehende aber auch neue Kundengruppen mit innovativen Lösungen ansprechen. Die dafür notwendigen Investitionen schlagen sich in unserer G&V unmittelbar nieder, weil wir wenig aktivieren. Es gilt nun, zielstrebig und mit Konsequenz weiterzuarbeiten. Sobald wir in Nordamerika den notwendigen Personalstand aufgebaut und die frühere, gewohnt hohe Produktivität zurückgewonnen haben sowie in Afrika die aktuellen Herausforderungen hinter uns lassen können, werden wir wieder profitables Wachstum zeigen. Davon bin ich zutiefst überzeugt, denn wir

- > adressieren Megatrends wie zum Beispiel Mobilität, Urbanisierung und Umweltschutz,
- > sehen die Nachfrage nach unseren Produkten, Lösungen und Dienstleistungen,
- > haben Potenziale durch neue Technologien (zum Beispiel vernetzte Fahrzeuge) und das Ansprechen neuer Kundensegmente,
- > beschäftigen weltweit hochtalentiertere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,
- > haben einzigartiges Domain Know-how,
- > treiben die technologische Innovation,
- > investieren kräftig in die Weiterentwicklung unserer Lösungen,
- > verfügen über mehr als 1.200 Patente.

Mit freundlichen Grüßen



Georg Kapsch
Vorstandsvorsitzender

Ausgewählte Kennzahlen.

2019/20 und 2018/19 beziehen sich auf das jeweilige Wirtschaftsjahr (1. April bis 31. März)

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

Wenn nicht anders angegeben, alle Werte in EUR Mio.

Ertragskennzahlen	2018/19	Q1-Q3 2018/19	Q1-Q3 2019/20	+/-
Umsatz	737,8	533,1	545,5	2,3 %
davon im Segment ETC	558,4	406,9	420,1	3,2 %
davon im Segment IMS	179,4	126,1	125,3	-0,6 %
EBITDA ¹⁾	71,5	44,1	33,0	-25,3 %
EBIT ¹⁾	57,0	33,6	7,7	-77,2 %
davon im Segment ETC	64,9	40,3	18,5	-54,0 %
davon im Segment IMS	-7,9	-6,7	-10,9	-61,6 %
EBIT-Marge	7,7 %	6,3 %	1,4 %	-4,9 %p
EBIT-Marge Segment ETC	11,6 %	9,9 %	4,4 %	-5,5 %p
EBIT-Marge Segment IMS	-4,4 %	-5,3 %	-8,7 %	-3,3 %p
Finanzergebnis und Erträge aus assoziierten Unternehmen	-2,0	-2,3	-6,1	-168,0 %
Ertragsteuern	-8,5	-9,4	-1,4	84,9 %
Periodenergebnis	46,6	21,9	0,2	-99,3 %
Ergebnis je Aktie in EUR ²⁾	3,68	1,77	0,14	-91,9 %
Kapitalflussrechnung	2018/19	Q1-Q3 2018/19	Q1-Q3 2019/20	+/-
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	-39,5	-26,7	3,6	—
davon Cashflow aus dem Ergebnis	34,5	21,9	17,8	-18,9 %
davon Veränderung des Nettoumlaufvermögens	-74,0	-48,7	-14,2	-70,9 %
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-18,0	-1,0	-23,4	-2.277,4 %
Free Cashflow ³⁾	-57,5	-27,7	-19,8	28,6 %
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-27,1	-26,6	38,9	—
Bilanzkennzahlen	31. März 2019		31. Dez. 2019	+/-
Bilanzsumme ⁴⁾	677,7		755,2	11,4 %
Langfristige Vermögenswerte	183,3		253,2	38,1 %
Kurzfristige Vermögenswerte	494,4		502,0	1,5 %
Langfristige Verbindlichkeiten	183,8		272,0	48,0 %
Kurzfristige Verbindlichkeiten	235,2		247,8	5,3 %
Eigenkapital ²⁾	258,7		235,4	-9,0 %
Eigenkapitalquote ²⁾	38,2 %		31,2 %	-7,0 %p
Nettoguthaben (+)/-verschuldung (-) ^{4) 5)}	-73,5		-190,2	158,8 %
Verschuldungsgrad ⁶⁾	28,4 %		80,8 %	52,4 %p
Weitere Informationen	31. März 2019		31. Dez. 2019	+/-
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	4.981		5.181	4,0 %

¹⁾ In den ersten drei Quartalen 2019/20 inklusive Abschreibungen von Nutzungsrechten aus Leasingverträgen aufgrund IFRS 16 in Höhe von EUR 10,0 Mio. und EBIT Effekt von EUR 0,5 Mio.

²⁾ Inklusive nicht beherrschender Anteile

³⁾ Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit + Cashflow aus Investitionstätigkeit

⁴⁾ Per 31. Dezember inklusive Leasingverbindlichkeiten in Höhe von EUR 65,0 Mio. aus der Erstanwendung des IFRS 16 (Erhöhung der Nettoverschuldung und Bilanzsumme in ähnlicher Höhe)

⁵⁾ Liquide Mittel + sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte - Finanzverbindlichkeiten - Leasingverbindlichkeiten

⁶⁾ Nettoverschuldung/Eigenkapital

Finanzkalender.

16. Juni 2020	Ergebnis 2019/20
12. August 2020	Ergebnis Q1 2020/21
30. August 2020	Nachweisstichtag Hauptversammlung
9. September 2020	Hauptversammlung
11. September 2020	Ex-Tag Dividende
14. September 2020	Nachweisstichtag: Dividende
16. September 2020	Dividenden-Zahltag
18. November 2020	Ergebnis H1 2020/21
16. Februar 2021	Ergebnis Q1–Q3 2020/21

Kontakt für Investoren.

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