

Kapsch Group



Kapsch Group.

Konzernabschluss 2020/21.

Kapsch Group.

Geschäftsbericht 2020/21.

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 geschlechterunspezifische 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.

Unternehmen

Unternehmensprofil	4
Ausgewählte Finanzkennzahlen	5

Konzernlagebericht

Wirtschaftliches Umfeld	6
Entwicklung des Kapsch Konzerns	11
Geschäftssegmente	17
Sonstige Unternehmensangaben	28
Ausblick	39

Konzernabschluss

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung	41
Konsolidierte Bilanz	42
Konsolidierte Eigenkapitalveränderungsrechnung	43
Konsolidierte Kapitalflussrechnung	44
Erläuterungen zum Konzernabschluss	45
Bestätigungsvermerk	121
Glossar	124
Adressen	125

Unternehmensprofil.

Über die Kapsch Group.

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

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

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

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

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

Ausgewählte Finanzkennzahlen.

2020/21 (Geschäftsjahr 2020/21): 1. April 2020 – 31. März 2021

Wenn nicht anders angegeben, alle Werte in EUR Mio.

Ertragskennzahlen	2018/19 ¹⁾		2019/20 ¹⁾		2020/21		+/-
Umsatz	1.093,8		1.137,9		958,5		-15,8 %
EBITDA ²⁾	91,5		26,7		-30,9		> -100 %
EBITDA-Marge in %	8,4		2,3		-3,2		-5,6 %p
EBIT	72,2		-52,7		-102,3		-94,0 %
EBIT-Marge in %	6,6		-4,6		-10,7		-6,0 %p
Ergebnis vor Steuern	65,4		-80,6		-118,1		-46,6 %
Periodenergebnis	51,2		-71,5		-94,7		-32,5 %
Periodenergebnis für aufgegebenen Geschäftsbereiche	-18,0		-22,1		0,0		+100 %
Free Cashflow	-43,2		17,2		14,3		-16,9 %
Forschung und Entwicklung	114,7		134,8		109,6		-18,7 %
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	6.422		6.673		6.325		-5,2 %
Bilanzkennzahlen	31. März 2019		31. März 2020		31. März 2021		+/-
Bilanzsumme ³⁾	1.069,6		1.060,1		940,0		-11,3 %
Eigenkapital ⁴⁾	274,3		171,4		85,6		-50,0 %
Eigenkapitalquote in %	25,6		16,2		9,1		-7,1 %p
Return on equity in %	26,3		-30,8		-119,4		-88,7 %p
Finanzverbindlichkeiten	302,1		336,8		304,1		-9,7 %
Nettoguthaben (+)/-verschuldung (-) ⁵⁾	-176,4		-305,3		-304,5		-0,2 %
Verschuldungsgrad in % ⁶⁾	64,3		178,1		355,6		177,5 %p
Geschäftssegmente	2018/19		2019/20		2020/21		+/-
Traffic							
Umsatz / Anteil am Umsatz	737,8	67 %	731,2	64 %	505,2	53 %	-30,9 %
EBIT / EBIT-Marge	57,0	8 %	-64,3	-9 %	-116,0	-23 %	-80,4 %
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	4.981	78 %	5.104	76 %	4.657	74 %	-8,8 %
Enterprise							
Umsatz / Anteil am Umsatz	380,0	35 %	408,6	36 %	458,3	48 %	12,2 %
EBIT / EBIT-Marge	14,0	4 %	8,9	2 %	13,7	3 %	53,9 %
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	1.333	21 %	1.461	22 %	1.567	25 %	7,3 %
Regionen	2018/19 ¹⁾		2019/20 ¹⁾		2020/21		+/-
Umsatz / Anteil am Umsatz							
Österreich	318,0	29 %	342,4	30 %	377,5	39 %	10,2 %
Westeuropa	153,3	14 %	180,9	16 %	165,4	17 %	-8,6 %
Zentral- und Osteuropa	238,6	22 %	213,0	19 %	131,5	14 %	-38,3 %
Amerika	250,7	23 %	295,5	26 %	205,2	21 %	-30,6 %
Restliche Welt	133,1	12 %	106,2	9 %	79,0	8 %	-25,6 %
Mitarbeiter/-innen / Anteil vom Konzern, zum Stichtag							
Österreich	1.937	30 %	2.071	31 %	2.065	33 %	-0,3 %
Zentral- und Osteuropa	581	9 %	755	11 %	624	10 %	-17,4 %
Westeuropa	751	12 %	789	12 %	813	13 %	3,0 %
Amerika	1.474	23 %	1.586	24 %	1.517	24 %	-4,4 %
Restliche Welt	1.679	26 %	1.472	22 %	1.306	20 %	-11,3 %

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

²⁾ Ab 2019/20 inklusive Abschreibungen von Nutzungsrechten aus Leasingverträgen aufgrund IFRS 16.

³⁾ Ab 31. März 2020 inklusive Leasingverbindlichkeiten aus der Erstanwendung des IFRS 16.

⁴⁾ Inklusive nicht beherrschender Anteile.

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

⁶⁾ Nettoverschuldung/Eigenkapital

Konzernlagebericht

zum Konzernabschluss per 31. März 2021.

KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH.

1 Wirtschaftliches Umfeld.

1.1 Marktanalyse.

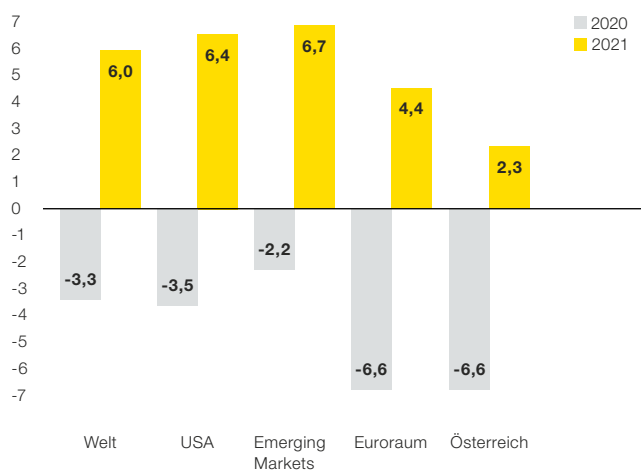
Weltwirtschaft.

Die globale Konjunktur stand 2020 ganz im Zeichen der COVID-19-Pandemie und der damit einhergehenden Wirtschaftskrise. Die aggregierte Wirtschaftsleistung verzeichnete mit einem Minus von 3,3 % (Vorjahr: +2,8 %) den stärksten Einbruch seit Jahrzehnten. Speziell im Frühjahr 2020 litt der Welthandel unter Lieferkettenstörungen, ausgelöst durch weitreichende Schließungsmaßnahmen zur Pandemiebekämpfung. Insgesamt ging das globale Handelsvolumen um 5,3 % zurück. Dank umfangreicher fiskal- und geldpolitischer Maßnahmen in weiten Teilen der Welt wurde jedoch bereits in der zweiten Jahreshälfte 2020 eine schrittweise Erholung eingeläutet. Als vergleichsweise krisenresistent erwies sich die Industrieproduktion.

Für 2021 erwarten die Konjunkturforscher trotz anhaltendem Infektionsgeschehen eine Rückkehr auf den Wachstumspfad.

BIP-Wachstum 2020 und 2021.

(in %)



USA.

Die US-Wirtschaft wurde von der globalen Krise 2020 weniger stark in Mitleidenschaft gezogen als erwartet. Aufgrund einer geringeren Abhängigkeit vom Außenhandel ging das Bruttoinlandsprodukt lediglich um 3,5 % zurück.

Für 2021 gelten die USA mit einem prognostizierten Aufschwung um 6,4 % sogar als Wachstumsmotor der Weltwirtschaft. Ausschlaggebend dafür ist in erster Linie das massive Konjunkturpaket in Höhe von USD 1,9 Billionen („American Rescue Plan“), das Anfang März 2021 verabschiedet wurde. Darüber hinaus trägt die US-Notenbank Fed mit ihrer lockeren Geldpolitik zur Konjunkturstabilisierung bei. Sowohl bei der angespannten Lage auf dem Arbeitsmarkt als auch beim eingetrübten Konsumentenvertrauen war im ersten Quartal 2021 ein eindeutiger Aufwärtstrend zu beobachten. Zu den größten internationalen Herausforderungen zählt indes der nach wie vor aufrechte Handelskonflikt zwischen den USA und China.

Schwellen- und Entwicklungsländer.

Die Schwellen- und Entwicklungsländer (Emerging Markets) standen 2020 aufgrund begrenzter Kapazitäten zur Krisenbekämpfung vor großen Herausforderungen. Insgesamt ging ihre Wirtschaftsleistung um 2,2 % zurück (Vorjahr: +3,6 %). Zu einer Abfederung der wirtschaftlichen und sozialen Folgen der Pandemie trugen umfassende Notfallhilfen von multilateralen Institutionen bei.

Asien. Im regionalen Vergleich wiesen einmal mehr die aufstrebenden Volkswirtschaften Asiens die dynamischste Entwicklung auf. China stemmte sich dank eines massiven staatlichen Investitionsprogramms und strikter Maßnahmen zur Pandemie-Eindämmung gegen den globalen Trend und erzielte 2020 ein BIP-Wachstum von 2,3 %. Auch in den ASEAN-5-Staaten (Indonesien, Malaysia, Philippinen, Thailand, Vietnam) zeichnet sich für 2021 wieder eine kräftige Expansion um knapp 5 % ab.

Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS). Hier lastete zusätzlich der drastische Preiseinbruch auf dem internationalen Erdölmarkt auf der Wirtschaft. Im größten Regionalmarkt Russland etwa belief sich der Wirtschaftseinbruch 2020 auf 3,1 %. Dank einer Einigung der Allianz OPEC+ auf eine historische Förderkürzung war jedoch schon im zweiten Halbjahr 2020 eine Trendumkehr zu beobachten. Von der Rückkehr des Ölpreises auf das Vorkrisenniveau im ersten Quartal 2021 profitierten auch die erdölexportierenden MENAP-Staaten (Mittlerer Osten und Nordafrika, Afghanistan und Pakistan).

Auf das Rezessionsjahr 2020 soll laut Wirtschaftsforschern ein BIP-Anstieg von über 3 % folgen.

Lateinamerika und Afrika. Lateinamerika ist die weltweit am schwersten von der COVID-19-Pandemie betroffene Region. 2020 brach die aggregierte Wirtschaftsleistung um 7,0 % ein und das Nord-Süd-Gefälle auf dem amerikanischen Kontinent vergrößerte sich spürbar. Weniger gravierend war die Lage in Subsahara-Afrika, wo der Konjunktureinbruch trotz struktureller Defizite bei moderaten 1,9 % lag. Ein zunehmendes Problem stellt in der Region jedoch der deutliche Anstieg der Verschuldung dar. Für vorübergehende Entlastung sorgten in diesem Zusammenhang die Stundungsinitiativen von internationalen Gläubigern. Nicht zuletzt aufgrund steigender Rohstoffpreise ist für 2021 ein Wirtschaftsaufschwung in Afrika und in Lateinamerika zu erwarten.

Europa.

Im stark außenwirtschaftlich orientierten Europa hinterließ das Krisenjahr 2020 tiefe Spuren.

Europäische Union (EU). Mit einem Minus von 6,3 % fiel die Bilanz der Europäischen Union schlechter aus als während der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/09. Bei den Konjunkturaussichten zeichnet sich ein differenziertes Bild ab: Dank der internationalen Nachfragebelebung dürften die größeren Industrienationen Europas, allen voran Deutschland, bereits 2021 einen wesentlichen Teil der Kriseneinbrüche wettmachen. Bei den maßgeblich vom Tourismus abhängigen Staaten in Südeuropa ist hingegen von einem langsameren Erholungsprozess auszugehen. Einen positiven Impuls für die gesamte Union stellen der Mitte 2020 beschlossene Wiederaufbaufonds in Höhe von EUR 750 Mrd. und die dadurch ermöglichten Investitionen dar. Als weitere positive Entwicklung ist das mit Jahresbeginn 2021 in Kraft getretene Handels- und Kooperationsabkommen mit dem Vereinigten Königreich zu werten, das die Modalitäten für die künftige Zusammenarbeit regelt.

Euroraum. Die Wirtschaft im Euroraum schrumpfte 2020 um 6,6 % (Vorjahr: +1,3 %). Zurückzuführen ist dies in erster Linie auf die schwierige Lage im Dienstleistungsbereich und auf den schwachen Privatkonsum. Das Zinsniveau entfernte sich mit einem Durchschnittswert von 0,3 % weiter vom 2-Prozent-Ziel der Europäischen Zentralbank (EZB). Für 2021 wird ein Anstieg auf 1,4 % erwartet. Ergänzend zu der anhaltenden Niedrigzinspolitik stemmt sich die EZB mit einer Ausweitung der Anleihekäufe im Rahmen des Hilfsprogramms PEPP („Pandemic Emergency Purchase Programme“) gegen die Krise. Mit einer Rückkehr der Euroraum-Wirtschaft auf das Vorkrisenniveau ist im Frühjahr 2022 zu rechnen.

Mittel-, Ost- und Südosteuropa. Auch hier trübte sich die Konjunktur im Berichtsjahr merklich ein. So führte etwa die Unterbrechung der Liefer- und Wertschöpfungsketten in Österreichs Nachbarstaaten zu einem Wirtschaftsrückgang um 5,0 % (Ungarn) bis 5,6 % (Tschechien). Im Vergleich dazu kam insbesondere Serbien als Wachstumsmotor am Westbalkan mit einem Minus von nur 1,0 % relativ gut durch die Krise. Neue Chancen für diese Region bieten mittelfristig nicht nur die geplanten EU-Transferzahlungen aus dem Wiederaufbaufonds, sondern auch die angestrebte Rückverlagerung von strategisch wichtigen Produktionsprozessen speziell aus Asien.

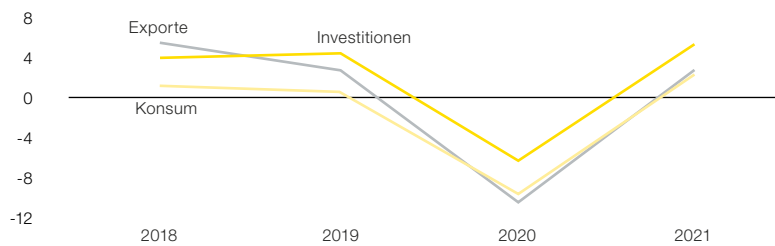
Österreich.

Österreichs Wirtschaft war 2020 mit einem BIP-Rückgang um 6,6 % konfrontiert. Die Erholung während der Sommermonate und der kräftige Industriaufschwung im zweiten Halbjahr konnten die Auswirkungen der behördlichen Schließungsmaßnahmen, die insbesondere den Tourismus und den Dienstleistungssektor hart trafen, nur teilweise abfedern. Die Inflationsrate lag im Jahresdurchschnitt neuerlich deutlich über dem Referenzwert des Euroraums, konkret bei 1,8 %.

Für 2021 erwarten die Wirtschaftsforscher in Österreich ein moderates Wachstum von rund 2 %, primär angekurbelt durch die staatlich geförderte Investitionstätigkeit der heimischen Unternehmen.

Export-, Investitions- & Konsumwachstum in Österreich 2018–21.

(in %)



1.2 Branchenanalyse.

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

Kapsch ist ein weltweit anerkannter Anbieter von Verkehrslösungen für eine nachhaltige Mobilität. Innovative Lösungen in den Anwendungsbereichen Maut und Mautdienste sowie Verkehrsmanagement und Demand Management tragen zu einer gesünderen Welt ohne Staus bei.

Vision und Mission.

Kapsch hat die Mission, innovative Verkehrslösungen für eine nachhaltige Mobilität zu entwickeln. Damit soll Verkehrsteilnehmerinnen und -teilnehmern ermöglicht werden, komfortabel, pünktlich, sicher, effizient und mit einer minimalen Umweltbelastung an ihr Ziel zu kommen. Die Vision von Kapsch ist es, die Grenzen der Mobilität zugunsten einer gesunden Welt ohne Staus neu zu definieren.

Zielmärkte.

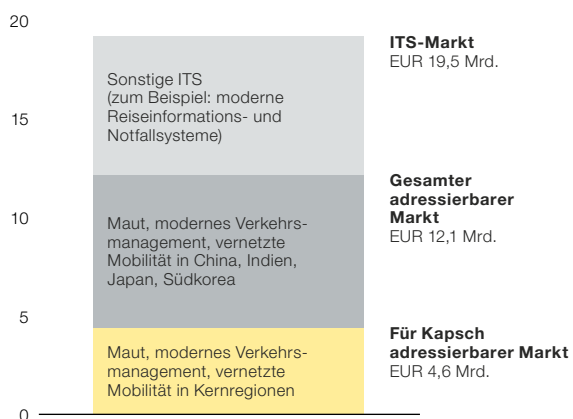
Zu diesem Zweck adressiert Kapsch den Markt für intelligente Verkehrssysteme (Intelligent Transportation Systems, ITS). Diese unterstützen und optimieren den Verkehr (einschließlich Infrastruktur, Fahrzeuge, Benutzer und Industrie). Sie nutzen dafür Informations- und Kommunikationstechnologien. Innerhalb des ITS-Markts ist Kapsch auf die Bereiche Maut und Mautdienste sowie Verkehrsmanagement und Demand Management fokussiert. Kernregionen der Geschäftstätigkeit sind Nord-, Mittel- und Südamerika, Europa sowie Ozeanien (Australien und Neuseeland).

Adressierbarer Markt.

Der für das Unternehmen adressierbare Markt hatte im Jahr 2020 ein Volumen von EUR 4,6 Mrd. Es wird erwartet, dass der Markt bis 2027 um jährlich durchschnittlich 6,7 % auf EUR 7,2 Mrd. wachsen wird.

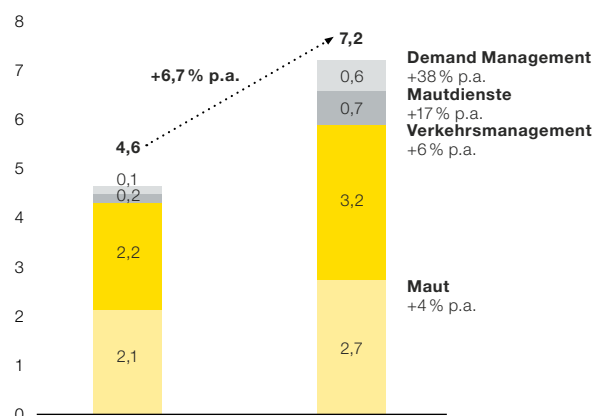
Adressierbarer Markt in 2020.

(in EUR Mrd.)



Für Kapsch adressierbarer Markt 2020–2027.

(in EUR Mrd.)



Markttreiber.

Kapsch hat die folgenden Markttreiber identifiziert:

Umweltschutz. Das Übereinkommen von Paris ist eine bedeutende weltweite Klimaschutzvereinbarung und wurde im Dezember 2015 auf der Pariser Klimakonferenz geschlossen. Die Europäische Kommission („European Green Deal“) und US-Präsident Biden treiben die Reduktion des Ausstoßes an Treibhausgasen voran. Der Straßenverkehr spielt hierbei eine bedeutende Rolle, ist er doch für einen substantiellen Teil der Treibhausgasemissionen verantwortlich. Sowohl Verkehrsmanagement- als auch Mautlösungen sind anerkannte Werkzeuge zur Einflussnahme auf den Verkehr und die Verkehrsmittel.

Bedarf nach Verkehrsinfrastruktur und ihrer Erhaltung. Studien erwarten nicht nur einen Anstieg der Weltbevölkerung, sondern auch mehr Privatfahrzeuge auf den Straßen. Um dem wachsenden Verkehrsvolumen gerecht zu werden, sind steigende Investitionen in Straßenbau und -erhaltung unumgänglich. Diese sind in der Regel äußerst kostspielig. Gleichzeitig wirkt sich der zunehmende Anteil hybrider oder elektrisch betriebener Fahrzeuge negativ auf die Mineralölsteuererträge aus. Folglich kann von einem steigenden Bedarf nach alternativen Finanzierungsmodellen unter Einbindung von Mautlösungen ausgegangen werden.

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 56 % soll nach Prognosen der Vereinten Nationen der Anteil der Stadtbevölkerung im Jahr 2030 mehr als 60 % und im Jahr 2050 rund 68 % betragen. Gleichzeitig wächst die Weltbevölkerung von aktuell rund 7,9 Milliarden Menschen auf 8,5 Milliarden im Jahr 2030 und 9,7 Milliarden im Jahr 2050. Gerade im urbanen Raum bringt die private und berufliche Mobilität große Herausforderungen mit sich. Schließlich können Häuser nicht beliebig versetzt werden, um Straßen zu erweitern oder gar neu zu bauen. Zudem wächst mit der urbanen Bevölkerung auch das Handelsvolumen, sowohl innerhalb der Stadt wie auch mit Geschäftspartnern außerhalb der Stadt. Da Waren geliefert werden müssen, bringt eine Zunahme der urbanen Bevölkerung tendenziell ein höheres Transportvolumen mit sich.

Neue Verkehrsmittel und -dienste. Analysten erwarten, dass sich der urbane Personenverkehr bis 2050 mehr als verdoppeln wird. Autonome Fahrzeuge könnten diesen Trend noch verstärken. Die existierende Straßeninfrastruktur wird diesem Bedarf nicht gerecht werden können. Daraus ergeben sich zwei Konsequenzen: die verstärkte Nutzung öffentlicher Verkehrsmittel und gemeinschaftlicher Transportmittel sowie – wenn nicht entsprechend gegengesteuert wird – umfangreichere Staus. Außerdem wird der Trend hin zu elektrisch angetriebenen Fahrzeugen anhalten. Dies reduziert zwar den unmittelbaren CO₂-Ausstoß, aber die Feinstaubproblematik bleibt bestehen.

Vernetzte Mobilität. Die technologischen Fortschritte bei der Kommunikation von Fahrzeug zu Fahrzeug (Vehicle-to-Vehicle, V2V) und Fahrzeug zu Infrastruktur (Vehicle-to-Infrastructure, V2I) sowie im Bereich autonomes Fahren sind rasant. Sie erlauben bereits heute immer bessere und umfangreichere Applikationen für besseren Fahrkomfort und höhere Fahrsicherheit. Zudem ermöglichen die neuen Kommunikationswege und die enormen Datenmengen wesentliche Verbesserungen beim Verkehrsmanagement.

Daten und künstliche Intelligenz. Offene Daten und offene Schnittstellen ermöglichen umfangreichere und leistungsfähigere Anwendungen. Die vernetzte Mobilität ist eine wichtige Datenquelle. Maschinelles Lernen und künstliche Intelligenz schaffen neue Möglichkeiten bei der Datenanalyse, -simulation, -prognose und -steuerung.

Datensicherheit. Durch die Nutzung umfangreicher Datenmengen gewinnt der Schutz personenbezogener Daten und der Umgang mit ihnen an Bedeutung.

Grundlegende Veränderungen im Geschäftsfeld von Kapsch. Die oben genannten Markttreiber haben bereits folgende Trends ausgelöst: War die ITS-Industrie in der Vergangenheit Hardware-lastig, geht der Trend zunehmend in Richtung Software-Plattformen. Dabei werden vermehrt Modullösungen und Cloud-Anwendungen eine Rolle spielen. Angebotene Dienste stellen den Nutzer in den Mittelpunkt und werden in von ihm bevorzugte Plattformen und Geräte integriert. Zahlungslösungen werden in die Fahrzeugtechnik integriert und neue Zahlungstechnologien werden auf den Markt kommen. Intelligente Verkehrsinfrastruktur kann mit günstigeren Sensoren, Modulen und Verbindungstechnologien realisiert werden. Das spezifische Domain-Wissen und die Notwendigkeit kundenspezifischer Lösungen bleiben allerdings von Bedeutung. Neue Lösungen können zügig global ausgerollt werden.

Markt für Informations- und Kommunikationstechnologien (Segment Enterprise).

Nach dem Corona-Schock und vorübergehend rückläufigen Umsätzen stehen die Zeichen in der Bitkom-Branche 2021 wieder auf Wachstum. Der deutsche Markt für IT, Telekommunikation und Unterhaltungselektronik soll in diesem Jahr um 2,7 % auf EUR 174,4 Mrd. wachsen. Bis zum Jahresende werden die Unternehmen in Deutschland voraussichtlich 20.000 zusätzliche Jobs schaffen. Aktuell sind 1,2 Millionen Menschen in der Branche beschäftigt. Schon in den Schlussmonaten des vergangenen Jahres hat sich das Geschäftsklima überwiegend positiv entwickelt. Mit 19,7 Punkten kletterte der Bitkom-ifo-Digitalindex im Dezember auf den höchsten Stand seit Februar 2020. Das gab der Digitalverband Bitkom zum Jahresauftakt in Berlin bekannt. „Die Corona-Krise hat die Digitalisierung in vielen Bereichen beschleunigt. Wirtschaft, Staat und Verbraucher investieren in digitale Technologien, auch zwischenzeitlich aufgeschobene Investitionen werden jetzt nachgeholt“, sagt Bitkom-Präsident Achim Berg. „Die Bitkom-Branche ist bislang gut durch die Krise gekommen. Für 2021 stehen die Zeichen wieder auf Wachstum.“ Unter dem Eindruck der Corona-Krise waren die Umsätze 2020 leicht gesunken. Der ITK-Markt ging um 0,6 % auf EUR 169,8 Mrd. zurück, was vor allem am schwächeren Geschäft mit IT-Dienstleistungen und Software lag.

Das Segment der Informationstechnik wird 2021 nach vorübergehenden Einbußen wieder stärker an Gewicht gewinnen und seine Bedeutung als größtes Branchensegment ausbauen. Die Umsätze steigen nach Bitkom-Berechnungen 2021 um 4,2 % auf EUR 98,6 Mrd. Am stärksten wächst die IT-Hardware – also insbesondere Computer, Server und Peripheriegeräte – mit einem kräftigen Plus von 8,6 % auf EUR 31,6 Mrd. Zurück auf Wachstumskurs ist auch der Markt für Software. Er wächst mit +4,1 % auf EUR 27,0 Mrd. stärker als der Branchendurchschnitt. Das Geschäft mit IT-Services, wozu unter anderem die IT-Beratung gehört, dreht mit 1,1 % wieder ins Plus und steigt auf EUR 40,0 Mrd. „Während IT-Hardware ganz oben auf der Einkaufsliste steht, verstetigt sich mit dem kräftig wachsenden Cloud-Geschäft ein weiterer Trend in der Informationstechnik. Es heißt zunehmend: mieten statt kaufen. Infrastructure-as-a-Service, also das Geschäft mit gemieteten Servern, Netzwerk- und Speicherkapazitäten, verzeichnete zuletzt jährliche Wachstumsraten von bis zu 40 % und ist mittlerweile ein Milliardenmarkt“, sagt Berg.

Grundlage der Angaben zur Marktentwicklung sind Daten des European Information Technology Observatory (EITO). EITO ist ein Projekt der Bitkom Research in Zusammenarbeit mit dem Marktforschungsinstitut IDC.

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

2 Entwicklung des Kapsch Konzerns.

2.1 Überblick Konzernentwicklung.

Die Kapsch Group hat im abgelaufenen Geschäftsjahr 2020/21 ein weiteres herausforderndes Jahr abgeschlossen. Die Fokussierung erfolgte auf die Zukunftssegmente Traffic und Enterprise. Während im Segment Enterprise sämtliche Ziele sowohl umsatz- als auch ergebnisseitig erreicht bzw. sogar übertroffen wurden, wurden die Ziele im Segment Traffic nicht zuletzt aufgrund von vielfältigen Einmal-effekten deutlich verfehlt.

Umsatz EUR 958 Mio.

Das Geschäftsjahr war auch geprägt von den weltweiten Maßnahmen zur Eindämmung der COVID-19-Pandemie. Zwar waren die Auswirkungen auf das letzte Geschäftsjahr spürbar, aber im Gesamtkonzern trotzdem nicht allzu groß. Was sich jedoch stark veränderte, war einerseits, wie Kapsch intern zusammenarbeitet und andererseits wie die Kundenbeziehungen gepflegt wurden. Die hervorragende IT-Ausstattung erlaubte es, einen großen Teil der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf Heimarbeit umzustellen. Digitale Kooperations- und Kommunikationsplattformen leisteten wertvolle Dienste. Im Segment Enterprise wurde Kapsch als Partner für die Aufrechterhaltung und den Ausbau von kritischer Infrastruktur geschätzt und konnte hier sehr proaktiv zur Bewältigung der Krise beitragen. Im Segment Traffic gingen die Umsätze im Implementierungsgeschäft deutlich zurück und auch die Umsätze des profitablen Komponentengeschäfts litten unter dem geringeren Verkehrsaufkommen und sanken zur Vergleichsperiode des Vorjahrs um mehr als ein Drittel. Es kam auch vermehrt zu Verzögerungen, einerseits bei Ausschreibungen und Auftragserteilungen – diese betrafen vorwiegend das Errichtungsgeschäft dieses Segments – und andererseits punktuell in der Lieferkette.

Auch der professionelle Umgang mit der COVID-19-Pandemie bestätigt, dass der Konzern imstande ist, Krisen zu bewältigen und somit hat das letzte Jahr auch zur Steigerung der Resilienz beigetragen.

Im Geschäftsjahr 2020/21 wurde im Segment Traffic ein Restrukturierungsplan aufgestellt und weitgehend umgesetzt. Von den angesetzten Restrukturierungskosten in Höhe von EUR 5,3 Mio. betrafen den Personalaufwand EUR 4,5 Mio. und sonstige Aufwendungen EUR 0,8 Mio. Von dem Gesamtbetrag wurden EUR 3,9 Mio. rückgestellt und kommen erst im nächsten Geschäftsjahr und dem Folgejahr zur Auszahlung. Die Restrukturierungskosten betreffen hauptsächlich die USA, Schweden und Österreich.

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

Die Mitarbeiterzahl ging im Vergleich zum Vorjahr auf 6.325 (31. März 2020: 6.673) zurück, wobei dies ausschließlich auf das Segment Traffic zurückzuführen ist. Im Segment Enterprise wurde die Mitarbeiterzahl am Bilanzstichtag sogar um insgesamt 106 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhöht.

Bereits im Vorjahr wurden das Segment **Carrier** und der operative Teil des Segments **Public Transport** (mit Wirkung vom 31. Mai 2019) veräußert und wurden daher gemäß IFRS 5 als aufgegebene Geschäftsbereiche dargestellt.

Die Kapsch Group im Überblick.

In EUR Mio.	2019/20	2020/21	Veränderung	
Umsatz	1.137,9	958,5	-179,5	-16 %
EBITDA	26,7	-30,9	-57,6	> -100 %
EBITDA-Marge in %	2,3	-3,2		
EBIT	-52,7	-102,3	-49,6	-94 %
EBIT-Marge in %	-4,6	-10,7		
Bilanzsumme	1.060,1	940,0	-120,0	-11 %
Eigenkapital	171,4	85,6	-85,8	-50 %
Eigenkapitalquote in %	16,2	9,1		

2.2 Ertragslage.

Die Kapsch Group konnte im Geschäftsjahr 2020/21 einen **Umsatz** in Höhe von EUR 958,5 Mio. erzielen (Vorjahr: EUR 1.137,9 Mio.). Dies entspricht einem Rückgang von 16 %. Im Segment Enterprise stiegen die Umsätze von EUR 408,6 Mio. im Vorjahr auf EUR 458,3 Mio. (+12,2 %). Im Segment Traffic jedoch brach der Umsatz von EUR 731,2 Mio. im Vorjahr auf EUR 505,2 Mio. (-30,9 %) ein.

Der Umsatz nach Segmenten und der Anteil am Umsatz stellte sich wie folgt dar:

In EUR Mio.	2019/20		2020/21		Veränderung	
Traffic	731,2	64 %	505,2	53 %	-226,0	-31 %
Enterprise	408,6	36 %	458,3	48 %	49,7	12 %
Others	29,0	3 %	23,5	2 %	-5,5	-19 %
Eliminierungen	-30,8	-3 %	-28,5	-3 %	2,4	-8 %
Gesamt	1.137,9	100 %	958,5	100 %	-179,5	-16 %

In der regionalen Umsatzbetrachtung ist erkennbar, dass die Umsätze der Kapsch Group im Geschäftsjahr 2020/21 in Österreich um 10 % gestiegen sind, jedoch in den anderen Berichtsregionen gesunken sind. Auf dem österreichischen Heimmarkt ist es vor allem der starke Umsatzanstieg im Segment Enterprise, der zum Anstieg der Umsätze führte. In Zentral- und Osteuropa sank der Umsatz um EUR 81,5 Mio. (-38 %) gegenüber dem Vorjahr. Dieser Rückgang resultierte aus Tschechien (EUR -55,4 Mio.), wo im Dezember 2019 der Betrieb des tschechischen LKW-Mautsystems vom Kunden beendet wurde, und aus Bulgarien (EUR -27,3 Mio.) In Westeuropa sank der Umsatz um EUR 15,5 Mio. oder 9 %. Besonders dramatisch ist der deutliche Rückgang im Wirtschaftsraum Amerika mit EUR -90,3 Mio. oder -31 % auf EUR 205,2 Mio., wobei der Großteil dieses Rückgangs die USA mit EUR -79,8 Mio. betraf und auf Margenanpassungen aufgrund höherer Kosten, auch für vergangene Perioden, zurückzuführen war. In der Region Restliche Welt ging der Umsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr mit EUR -27,2 Mio. oder -26 % auf EUR 79,0 Mio. ebenfalls zurück. Dies ist vor allem auf den Rückgang in Australien (EUR -12,4 Mio.), wo im Vorjahr wieder einige Großprojekte realisiert wurden, sowie in Südafrika (EUR -7,7 Mio.) zurückzuführen. Die Region Restliche Welt trägt 8 % zum Konzernumsatz bei.

Der Umsatz nach Regionen stellte sich wie folgt dar:

In EUR Mio.	2019/20	2020/21	Veränderung	
Österreich	342,4	377,5	35,1	10 %
Westeuropa	180,9	165,4	-15,5	-9 %
Zentral- und Osteuropa	213,0	131,5	-81,5	-38 %
Amerika	295,5	205,2	-90,3	-31 %
Restliche Welt	106,2	79,0	-27,2	-26 %
Gesamt	1.137,9	958,5	-179,5	-16 %

Die **sonstigen betrieblichen Erträge** sanken um 6 % auf EUR 17,5 Mio., beinhalteten jedoch im Geschäftsjahr 2020/21 Erträge aus Vergütungen betreffend COVID-19 Pandemie von EUR 3,9 Mio. (Vorjahr: EUR 0,0 Mio.). Allerdings sanken die operativen Fremdwährungsgewinne um EUR 3,7 Mio. im Vergleich zum Vorjahr. Die **Bestandsveränderungen** waren auf Vorjahresniveau.

Der **Aufwand für Material und bezogene Leistungen** sank um EUR 75,0 Mio. oder 12,5 %, auf EUR 524,2 Mio. was einerseits mit dem gesunken Umsatzvolumen und andererseits mit den Zusatzkosten für einige Projekte im Segment Traffic zusammenhängt. Die Quote für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen im Verhältnis zu den Umsatzerlösen stieg von 52,7 % auf 54,7 %.

Die Mitarbeiterzahl sank im letzten Geschäftsjahr um 348 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder 5 % auf nunmehr 6.325 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die **Personalkosten** sanken um 4 % (oder EUR 16,1 Mio.) auf EUR 375,9 Mio. Im Segment Traffic gingen die Mitarbeiterzahl um 447 und die Personalkosten um EUR 25,3 Mio. zurück. In diesen Personalkosten sind auch Restrukturisierungskosten in Höhe von EUR 4,5 Mio. enthalten. Im Segment Enterprise wurde die Mitarbeiterzahl um 106 erhöht und die Personalkosten stiegen um EUR 11,9 Mio. Die weiteren Anpassungen betreffen das Segment Other.

Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** blieben mit EUR 96,3 Mio. (EUR -31,7 Mio. oder -24,8 %) deutlich unter dem Vorjahresniveau. Reiseeinschränkungen aufgrund von COVID-19 und interne Sparprogramme vor allem im Segment Traffic führten zu einem Rückgang der Reisekosten um EUR 12,3 Mio. Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen sanken um EUR 8,2 Mio. Auch Marketing- und Werbekosten sanken um EUR 4,2 Mio. Operative Währungsverluste stiegen um EUR 3,0 Mio. und betrafen vorwiegend Wechselkursschwankungen des

US-Dollars und der schwedischen Krone gegenüber dem Euro. Auch die Rechts- und Beratungskosten stiegen um EUR 5,5 Mio. aufgrund eines im November 2020 eröffneten Patentstreits in den USA.

Das **anteilige Ergebnis aus Gemeinschaftsunternehmen** beträgt EUR -4,1 Mio. (Vorjahr EUR -4,6 Mio.) und beinhaltet im Wesentlichen das anteilige Ergebnis des Gemeinschaftsunternehmens in Deutschland.

Das **operative Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)** sank deutlich im abgelaufenen Geschäftsjahr um EUR 57,6 Mio. auf nunmehr EUR -30,9 Mio. Dies hängt damit zusammen, dass sich die Ergebnisse im abgelaufenen Geschäftsjahr im Segment Traffic merklich verschlechtert haben. Die EBITDA-Marge sank daher von 2,3 % auf -3,2 %.

Die **Aufwendungen für planmäßige Abschreibungen** sanken leicht auf EUR 37,2 Mio. (Vorjahr: EUR 38,6 Mio.). Zusätzlich mussten im abgelaufenen Geschäftsjahr **Wertminderungen** in Höhe von EUR 34,1 Mio. (Vorjahr: EUR 40,9 Mio.) vorgenommen werden, welche das Segment Traffic betrafen. Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahrs kam es aufgrund aktualisierter Einschätzungen des weiteren Geschäftsverlaufs im Segment Traffic zu Wertminderungen des Firmenwerts in Höhe von EUR 24,2 Mio. Dies betraf die zahlungsmittelgenerierende Einheit Tolling-EMEA (vormals: ETC-EMEA). Andererseits wurden weitere immaterielle Vermögenswerte in Höhe von EUR 3,5 Mio. der zahlungsmittelgenerierenden Einheit TM-EMEA (vormals: IMS-EMEA) abgewertet, die allerdings zum Ende des Geschäftsjahrs in Höhe von EUR 1,8 Mio. wieder aufgewertet wurden. Außerdem wurden Sachanlagen und Nutzungsrechte aus Leasingverträgen im Segment Traffic wertgemindert (EUR 8,3 Mio.).

Im Vorjahr wurden neben immateriellen Vermögenswerten (vor allem aus Konzessionsvereinbarungen IFRIC 12 in Höhe von EUR 13,8 Mio.) vor allem Firmenwerte im Segment Traffic (EUR 22,0 Mio.) wertberichtigt sowie Vertragsanbahnungskosten das Projekt in Deutschland betreffend mit EUR 4,1 Mio. Zusätzlich wurde im Segment Enterprise der Firmenwert aus dem Erwerb der evolaris next level GmbH, Österreich, wertgemindert (EUR 0,9 Mio.).

Das **Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit (EBIT)** lag daher mit EUR -102,3 Mio. ebenfalls deutlich unter dem Vorjahreswert, wo mit EUR -52,7 Mio. bereits im Vorjahr ein negatives Betriebsergebnis erwirtschaftet wurde. Vor allem im Segment Traffic gab es im Geschäftsjahr folgende Effekte, die die Haupttreiber für das negative Ergebnis waren:

- Wertminderungen von langfristigen Vermögenswerten, wie oben beschrieben (EUR -34,1 Mio.).
- Anpassung von Projektmargen und Drohverlustrückstellungen: Bei einigen Projekten, insbesondere in Nordamerika, wurden die Projektmargen angepasst, Umsatz und Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen gemindert sowie Drohverlustrückstellungen gebildet. Dies wirkte sich in Summe mit EUR 78,9 Mio. negativ auf das EBIT aus, wobei im Konzernabschluss der Kapsch Group Bewertungseffekte für Projekte in den USA im Ausmaß von EUR 10,0 Mio. bereits im Geschäftsjahr 2019/20 berücksichtigt wurden.
- Auswirkungen von COVID-19: Die Umsätze im profitablen Komponentengeschäft litten stark unter dem gesunkenen Verkehrsaufkommen.
- Operative Währungseffekte: Die operativen Währungseffekte (netto) waren mit EUR -5,9 Mio. negativ (Vorjahr: EUR +0,8 Mio.). Der um EUR -6,7 Mio. höhere Aufwand im Vergleich zum Vorjahr bezog sich auf gesunkene operative Fremdwährungsgewinne von EUR 3,7 Mio.) und gestiegene operative Fremdwährungsverluste um EUR 3,0 Mio. Dafür waren im Wesentlichen die Wechselkurse des US-Dollars (USD) und der schwedischen Krone (SEK) gegenüber dem Euro (EUR) verantwortlich.
- Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten in den USA in Höhe von EUR 8,1 Mio.
- Restrukturisierungskosten in Höhe von EUR 5,3 Mio.

Das **Finanzergebnis** verbesserte sich jedoch deutlich von EUR -27,2 Mio. auf EUR -16,1 Mio. Einerseits erhöhten sich die Finanzerträge auf EUR 9,3 Mio. (Vorjahr: EUR 5,7 Mio.), und andererseits gingen die Finanzaufwendungen auf EUR -25,3 Mio. zurück (Vorjahr: EUR -32,9 Mio.). Während Anteile an Q-Free ASA, Norwegen, im Vorjahr um EUR -5,7 Mio. abgewertet werden mussten, konnten diese in der Berichtsperiode verkauft werden. Dies führte zu einem positiven Ergebnisbeitrag von EUR 0,4 Mio. (Der Verkaufspreis der Anteile an Q-Free ASA, Norwegen, betrug EUR 6,1 Mio., der Fair Value zum 31. März 2020 betrug EUR 5,7 Mio.). Die finanziellen Währungseffekte (netto) sanken auf EUR -2,0 Mio. (Vorjahr: EUR -9,0 Mio.) und standen im Geschäftsjahr vor allem im Zusammenhang mit dem südafrikanischen Rand (ZAR), dem sambischen Kwacha (ZMW) sowie dem US-Dollar (USD) gegenüber dem Euro (EUR).

Das **anteilige Ergebnis aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen als Finanzinvestitionen** betrug EUR 0,3 Mio. (Vorjahr: EUR -0,6 Mio.) und resultierte einerseits aus Traffic Technology Services Inc., USA, (EUR -0,4 Mio.) und andererseits aus den Beteiligungen der Kapsch BusinessCom AG an der Kapsch Financial Services GmbH, CALPANA business consulting GmbH und der Sensor Network Services GmbH (EUR 0,7 Mio.).

Das **Ergebnis vor Steuern** mit EUR -118,1 Mio. und das **Periodenergebnis** mit EUR -94,7 Mio. lagen ebenfalls signifikant unter dem Vorjahreswert von EUR -80,6 Mio. bzw. EUR -71,5 Mio. Die **Ertragsteuern** waren aufgrund des negativen Ergeb-

nisses mit EUR 23,4 Mio. positiv (Vorjahr: EUR +9,1 Mio.). Dieser Wert setzt sich aus laufenden Steuern und latenten Steueransprüchen (aus permanenten steuerlichen Differenzen und Verlustvorträgen) zusammen, wobei EUR 24,8 Mio. als Steuern aus Verlusten aktiviert wurden (Vorjahr: EUR 13,1 Mio.). Latente Steueransprüche können basierend auf den Planungen der nächsten Jahre zum Teil genutzt werden und wurden für diesen Teil angesetzt.

Das **Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen** im Geschäftsjahr 2019/20 betraf das Segment Carrier und den operativen Teil des Segments Public Transport und war mit EUR -22,1 Mio. deutlich negativ.

Das **sonstige Ergebnis** betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr EUR 9,4 Mio. (Vorjahr: EUR -4,9 Mio.) Dafür waren vor allem Währungsumrechnungsdifferenzen in Höhe von EUR 8,6 Mio. verantwortlich (Vorjahr: EUR 1,9 Mio.). Die Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses reduzierten sich auf EUR 0,8 Mio. (Vorjahr: EUR -6,9 Mio.). Das **Gesamtergebnis** war mit EUR -85,3 Mio. ebenfalls deutlich negativ (Vorjahr: EUR -98,5 Mio.).

2.3 Vermögenslage.

Die Bilanzsumme der Kapsch Group reduzierte sich um 11,3 % auf EUR 940,0 Mio., blieb jedoch durchaus stabil.

Aktivseite.

Die Sachanlagen sanken um EUR 27,0 Mio. (-20,1 %). Dies ist vor allem auf die laufenden Abschreibungen sowie auf die Anpassung und Wertminderung von Nutzungsrechten aus Leasingverträgen (betrafen im Wesentlichen im Segment Traffic Schweden und die USA) zurückzuführen. Die immateriellen Vermögenswerte sanken zum 31. März 2021 um EUR 19,8 Mio. Wesentliche Gründe für diesen Rückgang waren die Wertminderung des Firmenwerts der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Tolling-EMEA (vormals: ETC-EMEA) um EUR 24,2 Mio. sowie Wertminderungen von sonstigen immateriellen Vermögenswerten (ausgenommen Firmenwerte) der zahlungsmittelgenerierenden Einheit TM-EMEA (vormals: IMS-EMEA) in Höhe von EUR 1,6 Mio.

Die Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen gingen um EUR 2,5 Mio. zurück. Dies ist vor allem auf die negativen anteiligen Ergebnisse (EUR -3,8 Mio.) zurückzuführen, wobei die Finanzierung für die Traffic Technology Services Inc., USA, von EUR 1,5 Mio. den Rückgang minderte. Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte und Beteiligungen sanken um EUR 1,0 Mio. Grund dafür war die Finanzierung für das Gemeinschaftsunternehmen autoTicket GmbH, Deutschland, (EUR +7,3 Mio.), der Abgang der Beteiligung an Q-Free ASA, Norwegen, (EUR -5,7 Mio.) und der Abgang von Wertpapieren (EUR -2,5 Mio.). Die langfristigen Forderungen aus Leasingverträgen, die entstehen, wenn die Kapsch Group auf Wunsch seiner Kunden vor allem im Segment Enterprise als Leasinggeber auftritt, stiegen um EUR 4,8 Mio.

Aktive latente Steuern stiegen um EUR 26,4 Mio. Dies betraf größtenteils die aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge in den USA und in Österreich.

Die Vorräte sanken von EUR 60,7 Mio. auf EUR 47,4 Mio. Verantwortlich dafür waren speziell die Entwicklungen in Österreich (EUR -8,9 Mio.) und den USA (EUR -8,1 Mio.), wobei in den USA ein Großteil auf höhere Wertminderungen für Vorräte zurückzuführen ist.

Die Position „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte“ sank im Vergleich zum 31. März 2020 um insgesamt EUR 34,6 Mio. Der Rückgang resultierte größtenteils aus einer Zahlung im Zusammenhang mit der Implementierung des landesweiten Pkw- und Lkw-Mautsystems in Bulgarien (EUR 27,6 Mio.), aus geringeren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Belarus (EUR 5,5 Mio.) sowie aus der Umgliederung von EUR 3,3 Mio. zu den langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Auch die lang- und kurzfristigen Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen sanken um EUR -24,0 Mio. Der Rückgang war im Wesentlichen auf Projekte in den USA im Segment Traffic (inklusive Margenanpassungen bei diesen Projekten) zurückzuführen, während im Segment Enterprise ein Anstieg der Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen (EUR +16,7 Mio.) zu verzeichnen war.

Die kurzfristigen Forderungen aus Leasingverträgen im Ausmaß von EUR 15,0 Mio. enthalten jenen Teil der Leasingforderungen, welcher in den nächsten 12 Monaten zur Zahlung fällig wird.

Die liquiden Mittel gingen – trotz eines leicht positiven Free Cashflows im Geschäftsjahr 2020/21 – im Vergleich zum 31. März 2020 um EUR 37,2 Mio. zurück. Gründe dafür waren Rückzahlungen von Finanzverbindlichkeiten und Zahlungen für Leasing.

Passivseite.

Das Eigenkapital der Kapsch Group verringerte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich um EUR 85,8 Mio. oder 50 % auf EUR 85,6 Mio. Dies ist in erster Linie auf das deutlich negative Gesamtergebnis zurückzuführen. Die Eigenkapitalquote sank deutlich auf 9,1 % (Vorjahr: 16,2 %).

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten sanken deutlich um EUR -79,0 Mio. auf EUR 172,8 Mio., während die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten um EUR 46,3 Mio. stiegen. Neben Rückzahlungen der Finanzverbindlichkeiten in Kapsch Group Beteiligungs GmbH, Wien, und Kapsch PublicTransportCom GmbH, Wien, war vor allem die Umgliederung der Mitte Juni 2021 zur Tilgung anstehenden Teile des Schuldscheindarlelehens (EUR 42,9 Mio.), von langfristig zu kurzfristig, der Grund für die Veränderungen.

Per 31. März 2021 stiegen die langfristigen Leasingverbindlichkeiten leicht gegenüber dem Vorjahr (um EUR 5,7 Mio.) und die kurzfristigen Leasingverbindlichkeiten sanken um EUR 11,4 Mio. Ein Teil des Rückgangs betraf die Rückzahlung von Leasingverbindlichkeiten in Höhe von EUR 20,5 Mio. Im Segment Traffic erfolgte weiters in Schweden eine Anpassung der Nutzungsrechte aus Leasingverträgen und entsprechend auch der Leasingverbindlichkeiten. Diese Anpassung war notwendig, da die ursprünglichen Annahmen über die Laufzeit eines wesentlichen Leasingvertrags geändert wurden. Im Segment Enterprise veränderten sich die Leasingverbindlichkeiten ebenfalls deutlich um EUR +22,0 Mio. (langfristig) bzw. EUR -11,5 Mio. (kurzfristig).

Die langfristigen Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen sanken um EUR 16,6 Mio. auf EUR 9,4 Mio., da ein im Vorjahr langfristiger Vertrag nun kurzfristig dargestellt wurde bzw. großteils bereits abgeschlossen wurde. Die Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer waren mit EUR 68,1 Mio. auf Vorjahresniveau.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sanken auf EUR 95,8 Mio. (-18,7 %), während die kurzfristigen Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen um EUR 24,0 Mio. stiegen. Die kurzfristigen Rückstellungen stiegen um EUR 12,8 Mio. im Wesentlichen aufgrund höherer Rückstellungen für Drohverluster und Restrukturisierungskosten sowie für Rechtsstreitigkeiten in den USA. Auch die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten und Abgrenzungen stiegen um EUR 7,1 Mio.

2.4 Finanzlage

Cashflow.

Der Cashflow aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit war trotz der deutlichen Ergebnisverschlechterung mit EUR +27,8 Mio. positiv (Vorjahr: EUR 54,7 Mio.). Insbesondere führte die Veränderung des Nettoumlaufvermögens von EUR 85,2 Mio. (Vorjahr: EUR 33,6 Mio.) zu diesem Effekt, da die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige kurzfristige Vermögenswerte und kurzfristige Vertragsvermögenswerte, aber auch die Vorräte deutlich reduziert wurden.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit war mit EUR -13,5 Mio. weniger negativ als im Vorjahr (EUR -37,5 Mio.). Einerseits führte der Verkauf der Anteile von Q-Free ASA, Norwegen, zu einer Einzahlung von EUR 6,1 Mio. Die Auszahlungen für den Ankauf von Wertpapieren, Beteiligungen und sonstigen langfristigen Finanzanlagen beinhalteten im Vorjahr Finanzierungen des Gemeinschaftsunternehmens autoTicket GmbH, Deutschland, in Höhe von EUR -17,9 Mio., die zum 31. März 2020 in Eigenkapital umgewandelt wurden. Im Geschäftsjahr 2020/21 wurden EUR 7,3 Mio. an Finanzierungen an dieses Gemeinschaftsunternehmen zur Verfügung gestellt.

Der Free Cashflow, der als Summe des Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit und des Cashflows aus Investitionstätigkeit definiert ist, lag mit EUR 14,3 Mio. nur geringfügig unter dem Vorjahreswert von EUR 17,2 Mio.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit war mit EUR -53,3 Mio. deutlich negativ. Im Geschäftsjahr 2019/20 war dieser aufgrund der Aufnahme neuer langfristiger Kredite mit EUR 28,6 Mio. deutlich positiv. Im Geschäftsjahr 2020/21 wurden Finanzverbindlichkeiten von EUR -31,5 Mio. (netto) getilgt. Auszahlungen im Zusammenhang mit Leasingverträgen waren mit EUR -20,5 Mio. etwas höher als im Vorjahr (2019/20: EUR -18,6 Mio.).

Die liquiden Mittel am Ende des Geschäftsjahrs betrugen EUR 132,5 Mio. und sanken damit im Vergleich zum Vorjahr um EUR 37,2 Mio. oder 21,9 %. Dies hängt vor allem mit dem negativen Cashflow aus Finanzierungstätigkeit zusammen.

Sonstige Kennzahlen.

In EUR Mio.	2019/20	2020/21	Veränderung	
Nettoverschuldung ¹⁾	-305,3	-304,5	0,8	-0 %
Verschuldungsgrad in % ²⁾	178,1	355,6	177,5	100 %
Investitionen ³⁾	61,5	35,8	-25,6	-42 %
Forschung und Entwicklung ⁴⁾	134,8	109,6	-25,2	-19 %
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	6.673	6.325	-348	-5 %

¹⁾ Liquide Mittel + sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte – Finanzverbindlichkeiten – Leasingverbindlichkeiten

²⁾ Nettoverschuldung/Eigenkapital

³⁾ Investitionen zum Ankauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten inklusive IFRS 16

⁴⁾ Aufwand für Forschung und Entwicklung enthält nur konzernexterne Kosten

Die Nettoverschuldung war mit EUR -304,5 Mio. auf Vorjahresniveau (Vorjahr: EUR -305,3 Mio.). Da jedoch das Eigenkapital stark sank, verdoppelte sich der Verschuldungsgrad auf 355,6 % (Vorjahr: 178,1 %).

Die Mitarbeiterzahl ging im Vergleich zum Vorjahr auf 6.325 (Vorjahr: 6.673) zurück, wobei dies ausschließlich auf das Segment Traffic zurückzuführen ist. Im Segment Enterprise wurde die Mitarbeiterzahl am Bilanzstichtag sogar um insgesamt 106 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhöht.

3 Geschäftssegmente.

Die Kapsch Group ist in den folgenden Segmenten tätig:

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

3.1 Segment Traffic.

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

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

Maut.

Dieses Segment (vormals Electronic Toll Collection, ETC) umfasst die Errichtung sowie den technischen und kommerziellen Betrieb von Mautsystemen. In der Regel werden Projekte von öffentlichen Stellen oder privaten Konzessionären ausgeschrieben und vergeben. Mautsysteme können einzelne Fahrspuren, Straßenabschnitte und -netzwerke als auch landesweite Straßennetze umfassen. Die Herstellung und Beschaffung von Komponenten, sowohl zur Erweiterung und Adaptierung der von Kapsch TrafficCom errichteten Systeme als auch für Dritte, ergänzen das Leistungsportfolio von Kapsch TrafficCom; Mautdienste für Geschäfts- und Privatkunden runden es ab.

Verkehrsmanagement.

Von diesem Segment (vormals Intelligent Mobility Solutions, IMS) werden primär die Errichtung und der Betrieb von Systemen und Lösungen zur Steuerung des Verkehrs- und Mobilitätsverhaltens sowie das damit verbundene Komponentengeschäft umfasst. Der strategische Fokus liegt auf den Bereichen Verkehrsoptimierung, Entscheidungsintelligenz (Verkehrsanalyse, -simulation und -prognose) sowie Betrieb von Mobilitätsplattformen und -diensten. Eine Grundlage dafür ist die Nutzung der zunehmenden Datenmengen zur Analyse, Simulation und intelligenten Steuerung von Verkehrsströmen und Mobilitätsverhalten. Kunden im Segment Verkehrsmanagement sind vorwiegend öffentliche Stellen, aber auch private Unternehmen.

Ertragslage Segment Traffic.

Insgesamt war das Segment Traffic im Geschäftsjahr 2020/21 von einer Reihe von belastenden Einmaleffekten betroffen.

- > Wertminderungen von langfristigen Vermögenswerten (EUR -31,3 Mio.).
- > Zusätzlich wurde auf Kapsch Gruppenebene eine weitere Wertminderung des Firmenwerts von EUR 2,8 Mio. gebucht.
- > Anpassung von Projektmargen und Drohverlustrückstellungen: Bei einigen Projekten, insbesondere in Nordamerika, wurden die Projektmargen angepasst, Umsatz und Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen gemindert sowie Drohverlustrückstellungen gebildet. Dies wirkte sich in Summe mit EUR 78,9 Mio. negativ auf das EBIT aus, wobei im Konzernabschluss der Kapsch Group Bewertungseffekte für Projekte in den USA im Ausmaß von EUR 10,0 Mio. bereits im Geschäftsjahr 2019/20 berücksichtigt wurden.
- > Auswirkungen von COVID-19: Die Umsätze im profitablen Komponentengeschäft litten stark unter dem gesunkenen Verkehrsaufkommen.
- > Operative Währungseffekte: Die operativen Währungseffekte (netto) waren mit EUR 8,3 Mio. negativ (Vorjahr: EUR 0,0 Mio.). Die operativen Fremdwährungsgewinne sanken (EUR 5,6 Mio.) und die operativen Fremdwährungsverluste stiegen um EUR 2,7 Mio. Dafür waren im Wesentlichen die Wechselkurse des US-Dollars (USD) und der schwedischen Krone (SEK) gegenüber dem Euro (EUR) verantwortlich.
- > Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten in den USA in Höhe von EUR 8,1 Mio.
- > Restrukturisierungskosten in Höhe von EUR 5,3 Mio.

Die folgenden Zahlen und Analysen beziehen sich auf den „Teilkonzern Traffic“, welcher den Konzernabschluss der Kapsch TrafficCom AG, widerspiegelt. Auf Ebene der Kapsch Group wurden bereits im Geschäftsjahr 2019/20 Bewertungseffekte für Projekte in den USA im Ausmaß von EUR -10,0 Mio. inkludiert, die im Geschäftsjahr 2020/21 einen positiven Effekt zeigen. Weiters sind die zusätzlichen Wertminderungen für die dem Segment Traffic zugehörigen Firmenwerte auf Ebene der Muttergesellschaft KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH in Höhe von EUR 2,8 Mio. (Vorjahr: EUR 15,1 Mio.) nicht berücksichtigt.

Der Umsatz im Segment Traffic ging im Geschäftsjahr 2020/21 auf EUR 505,2 Mio. zurück und lag damit 30,9 % (EUR 226,0 Mio.) unter dem Vorjahreswert. Geografisch betrachtet verteilte sich der Konzernumsatz wie folgt:

- Region EMEA (Europa, Mittlerer Osten, Afrika): 54,8 % (Vorjahr: 55,2 %)
- Region Americas (Nord-, Mittel- und Südamerika): 40,6 % (Vorjahr: 40,2 %)
- Region APAC (Asien-Pazifik): 4,6 % (Vorjahr: 4,6 %)

Die um etwas mehr als 30 % rückläufige Umsatzentwicklung erfolgte in allen Regionen gleichermaßen, was eine Korrelation mit der weltweiten Pandemie unterstreicht.

Der Segmentumsatz Traffic gliedert sich nach folgenden Bereichen:

In EUR Mio.	2019/20	2020/21	Veränderung	
Maut (vormals: ETC)	563,5	358,2	-205,3	-36 %
Verkehrsmanagement (vormals: IMS)	167,7	147,0	-20,7	-12 %
Segment Traffic gesamt	731,2	505,2	-226,0	-31 %

Maut (vormals: Electronic Toll Collection, ETC). Im Geschäftsjahr 2020/21 brach der Umsatz im Mautsegment um 36,4 % auf EUR 358,2 Mio. ein. Der Umsatz trug 70,9 % (Vorjahr: 77,1 %) zum Gesamtumsatz bei.

In der Region EMEA wurde mit EUR 190,0 Mio. zwar weiterhin der größte Umsatzbeitrag erwirtschaftet, dieser sank jedoch deutlich gegenüber dem Wert des Vorjahrs (EUR 315,0 Mio.). Die Umsätze aus Errichtungsprojekten gingen um 82,0 % zurück und erreichten ein Volumen von EUR 13,2 Mio. Die Errichtung des bulgarischen Mautsystems wurde bereits im Vorjahr abgeschlossen. Rund um die Neugestaltung der Aktivitäten in Polen sind ebenfalls keine signifikanten Erweiterungsinvestitionen erfolgt. Das Volumen der Betriebsprojekte sank um 25,1 %, im Wesentlichen aufgrund des Auslaufens des landesweiten Mautprojekts in Tschechien Ende 2019 und der geringeren Umsätze in Polen. In Polen lief der Vertrag zum Betrieb des landesweiten Mautsystems im November 2019 aus. Es gelang aber, mit den polnischen Behörden eine Vereinbarung zu treffen: Kapsch TrafficCom unterstützt nach Auslauf des alten Vertrags den Betrieb des Mautsystems für weitere 27 Monate und dieser wurde im Geschäftsjahr um weitere fünf Monate verlängert. Weiters litten im Geschäftsjahr 2020/21 die Komponentenumsätze aufgrund der COVID-19-Situation deutlich und brachen in der Region EMEA um 33,7 % ein.

Der Umsatz in der Region Americas ging um ein Drittel (-33,1 %) auf EUR 148,0 Mio. zurück. Die Errichtungsumsätze und Komponentenumsätze, vor allem in den USA, sanken um 39,9 % bzw. 39,7 %. Bei einigen Projekten, insbesondere in Nordamerika, mussten die Projektmargen angepasst und Drohverlustrückstellungen gebildet werden. COVID-19 bedingte Rückgänge bei Komponentenverkäufen spielten auch dabei eine erhebliche Rolle. Die Umsätze aus Betriebsprojekten konnten hingegen auf Vorjahresniveau gehalten werden.

In der Region APAC war zur Vergleichsperiode des Vorjahrs ein Umsatzrückgang um 25,3 % auf EUR 20,2 Mio. zu verzeichnen. Die Errichtungsumsätze sanken um 44,2 %. Dies rührte aus geringem Neugeschäft her sowie aus Anpassungen von Projektmargen. Die Komponentenumsätze sanken um 19,1 %, während die Betriebsumsätze um 11,9 % zulegen konnten.

Im Geschäftsjahr 2020/21 wurden 9,9 Mio. On-Board Units verkauft, ein Rückgang um 3,3 Mio. Stück im Vergleich zum Vorjahr. Rückgänge waren in den meisten Ländern zu verzeichnen, am drastischsten war der Einbruch in den USA (-2,1 Mio. Stück).

Verkehrsmanagement (vormals: Intelligent Mobility Solutions, IMS). Im Geschäftsjahr 2020/21 sank der Umsatz um 12,4 % auf EUR 147,0 Mio. und trug 29,1 % (Vorjahr: 22,9 %) zum Gesamtumsatz bei.

In der Region EMEA wurden Umsatzerlöse in Höhe von EUR 87,1 Mio. erzielt (Vorjahr: EUR 88,5 Mio.). Während die Errichtungsumsätze gegenüber dem Vorjahr stiegen (13,3 %), vor allem aufgrund eines Projekts in Irland, sanken die Betriebsumsätze um 5,5 %. Auch die Komponentenumsätze gingen im Vergleich zum Vorjahr um EUR 2,4 Mio. zurück.

Der Umsatz in der Region Americas betrug EUR 57,0 Mio. (-21,2 %). Vor allem in den USA waren Rückgänge in allen Geschäftstypen zu verzeichnen.

In der Region APAC sank der Umsatz von EUR 7,0 Mio. auf EUR 3,0 Mio. Der Rückgang war im Wesentlichen auf das Errichtungsgeschäft in Australien zurückzuführen.

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten EUR 1,6 Mio. an Prämien und Unterstützungen zur Linderung der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf Kapsch TrafficCom, die in einigen Ländern gewährt wurden. Auch Prämien aus Kurzarbeit oder zum Ersatz von Personalkosten sind in diesen Erträgen inkludiert. Die operativen Fremdwährungsgewinne sanken jedoch um EUR 5,6 Mio. und führten in Summe zu höheren Netto-Fremdwährungsverlusten.

Die Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen sanken um 27,3 % (EUR 91,5 Mio.) auf EUR 243,5 Mio. (Vorjahr: EUR 334,9 Mio.). Die Quote für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen im Verhältnis zu den Umsatzerlösen stieg von 45,8 % auf 48,2 %.

Durch Restrukturierungsmaßnahmen gelang es, den Personalaufwand um 9,4 % auf EUR 243,8 Mio. zu senken. Der durchschnittliche Personalstand ging um 258 Personen zurück. Es wurden Restrukturierungsrückstellungen für den Personalabbau gebildet, die den Personalaufwand um EUR 4,5 Mio. erhöhten. Die Personalquote (Verhältnis Personalaufwand zu Umsatz) stieg von 36,8 % im Vorjahr auf 48,3 %.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sanken gegenüber dem Vorjahr um 28,7 % auf EUR 84,7 Mio., obwohl Rechts- und Beratungskosten um EUR 6,7 Mio. stiegen. Ein wesentlicher Treiber war ein im November 2020 eröffneter Patentstreit in den USA. Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen sanken um EUR 9,3 Mio. Reiseeinschränkungen aufgrund von COVID-19 und interne Sparprogramme führten zu einem Rückgang der Reisekosten um EUR 11,0 Mio. Operative Währungsverluste (netto, inklusive operative Währungsgewinne) stiegen um EUR 8,2 Mio. und betrafen vorwiegend Wechselkursschwankungen des US-Dollars und der schwedischen Krone gegenüber dem Euro.

Das anteilige Ergebnis aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen betrifft im Wesentlichen das Joint Venture autoTicket GmbH in Deutschland in Höhe von EUR -3,8 Mio. (Vorjahr: EUR -4,6 Mio.) und ein Joint Venture in Kolumbien mit EUR -0,2 Mio. (Vorjahr: EUR 0,0 Mio.).

Das Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit vor Abschreibungen und Wertminderungen (EBITDA) war mit EUR -67,1 Mio. negativ (Vorjahr: EUR +13,6 Mio.). Die EBITDA-Marge betrug somit -13,3 % (Vorjahr: +1,9 %).

Der Aufwand für planmäßige Abschreibungen sank auf EUR 24,7 Mio. (Vorjahr: EUR 27,9 Mio.), insbesondere aufgrund gesunkener Nettoinvestitionen.

Die Wertminderungen betrugen EUR 31,3 Mio. (Vorjahr: EUR 24,9 Mio.). Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahrs kam es aufgrund aktualisierter Einschätzungen des weiteren Geschäftsverlaufs zu Wertminderungen des Firmenwerts in Höhe von EUR 21,3 Mio. Dies betraf die zahlungsmittelgenerierende Einheit Tolling-EMEA (vormals: ETC-EMEA). Andererseits wurden weitere immaterielle Vermögenswerte in Höhe von EUR 3,5 Mio. der zahlungsmittelgenerierenden Einheit TM-EMEA (vormals: IMS-EMEA) abgewertet, die allerdings zum Ende des Geschäftsjahrs in Höhe von EUR 1,8 Mio. wieder aufgewertet wurden. Außerdem wurden Sachanlagen und Nutzungsrechte aus Leasingverträgen wertgemindert (EUR 8,3 Mio.).

Im Vorjahr wurden Wertminderungen in Höhe von EUR 24,9 Mio. erfasst. Diese betrafen Wertminderungen von Vertragsanbahnungskosten (aufgrund der frühzeitigen Kündigung der deutschen Pkw-Mautprojekte) von EUR 4,1 Mio., Firmenwerte des IMS-Segments (nunmehr: Verkehrsmanagement) in Höhe von EUR 6,9 Mio. sowie aktualisierte Einschätzungen zum weiteren Geschäftsverlauf in Sambia in Höhe von EUR 13,8 Mio.

Darüber hinaus wurde auf Ebene der Muttergesellschaft KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH noch ein zusätzlicher Firmenwert in Höhe von EUR 2,8 Mio. (Vorjahr: EUR 15,1 Mio.), welcher ebenso dem Segment Traffic zugeordnet ist, wertgemindert.

Im Geschäftsjahr 2020/21 wurde ein Restrukturierungsplan aufgestellt und weitgehend umgesetzt. Von den angesetzten Restrukturierungskosten in Höhe von EUR 5,3 Mio. betrafen den Personalaufwand EUR 4,5 Mio. und sonstige Aufwendungen EUR 0,8 Mio. Von dem Gesamtbetrag wurden EUR 3,9 Mio. rückgestellt und kommen erst im nächsten Geschäftsjahr und dem Folgejahr zur Auszahlung. Die Restrukturierungskosten betreffen hauptsächlich die USA, Schweden und Österreich.

Das Finanzergebnis verbesserte sich deutlich von EUR -23,1 Mio. im Vorjahr auf nun EUR -9,6 Mio. Während Anteile an Q-Free ASA, Norwegen, im Vorjahr um EUR -5,7 Mio. abgewertet werden mussten, konnten diese in der Berichtsperiode verkauft werden. Dies führte zu einem positiven Ergebnisbeitrag von EUR 0,4 Mio. (Der Verkaufspreis der Anteile an Q-Free ASA, Norwegen, betrug EUR 6,1 Mio., der Fair Value zum 31. März 2020 betrug EUR 5,7 Mio.). Die Fremdwährungsverluste sanken auf EUR -2,0 Mio. (Vorjahr: EUR -9,0 Mio.) und standen im Geschäftsjahr vor allem im Zusammenhang mit dem südafrikanischen Rand (ZAR), dem sambischen Kwacha (ZMW) sowie dem US-Dollar (USD) gegenüber dem Euro (EUR).

Der Ergebnisbeitrag von Traffic Technology Services Inc., USA, belief sich auf EUR -0,4 Mio. (Vorjahr: EUR -1,2 Mio.).

Die Steuern waren aufgrund des negativen Ergebnisses mit EUR 27,8 Mio. positiv (Vorjahr: EUR +7,7 Mio.). Dieser Wert setzt sich aus laufenden Steuern sowie latenten Steueransprüchen (aus permanenten steuerlichen Differenzen und Verlustvorträgen) und Steuerumlagen zusammen. Allein die Teilkonzernmutter Kapsch TrafficCom AG bildete eine positive Steuerumlage an den österreichischen (Steuer-)Gruppenträger KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH in Höhe von EUR 12,7 Mio., und im Teilkonzern Traffic wurden Steuern aus Verlusten in Höhe von EUR 11,8 Mio. aktiviert.

Das Periodenergebnis war mit EUR -105,3 Mio. stark negativ (Vorjahr: EUR -55,7 Mio.). Den Anteilseignern der Gesellschaft war ein Ergebnis von EUR -102,9 Mio. zuzurechnen. Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie in Höhe von EUR -7,91 (Vorjahr: EUR -3,70).

Das sonstige Ergebnis enthält im Wesentlichen Währungsumrechnungsdifferenzen und Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses und betrug EUR 9,0 Mio. (Vorjahr: EUR 0,2 Mio.).

Das Gesamtergebnis als Summe von Periodenergebnis und sonstigem Ergebnis betrug EUR -96,2 Mio. (Vorjahr: EUR -55,5 Mio.).

Vermögenslage Segment Traffic.

Die folgenden Zahlen und Analysen beziehen sich auf den „Teilkonzern Traffic“, welcher den Konzernabschluss der Kapsch TrafficCom AG, widerspiegelt. Auf Ebene der Kapsch Group wurden bereits im Geschäftsjahr 2019/20 Bewertungseffekte für Projekte in den USA im Ausmaß von EUR -10,0 Mio. inkludiert, die im Geschäftsjahr 2020/21 einen positiven Effekt zeigen. Weiters sind die zusätzlichen Wertminderungen für die dem Segment Traffic zugehörigen Firmenwerte auf Ebene der Muttergesellschaft KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH in Höhe von EUR 2,8 Mio. (Vorjahr: EUR 15,1 Mio.) nicht berücksichtigt.

Die Bilanzsumme von Kapsch TrafficCom zum 31. März 2021 betrug EUR 593,2 Mio. (31. März 2020: EUR 727,2 Mio.).

Aktivseite.

Die Sachanlagen sanken um EUR 27,2 Mio. im Vergleich zum 31. März 2020. Dies ist vor allem auf die laufenden Abschreibungen sowie auf die Anpassung und Wertminderung von Nutzungsrechten aus Leasingverträgen (betrafen im Wesentlichen Schweden und die USA) zurückzuführen. Die immateriellen Vermögenswerte sanken zum 31. März 2021 um EUR 23,7 Mio. Wesentliche Gründe für diesen Rückgang waren die Wertminderung des Firmenwerts der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Tolling-EMEA (vormals: ETC-EMEA) um EUR 21,3 Mio. sowie Wertminderungen von sonstigen immateriellen Vermögenswerten (ausgenommen Firmenwerte) der zahlungsmittelgenerierenden Einheit TM-EMEA (vormals: IMS-EMEA) in Höhe von EUR 1,6 Mio. Darüber hinaus wurde auf Ebene der Muttergesellschaft KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH noch ein zusätzlicher Firmenwert in Höhe von EUR 2,8 Mio. (Vorjahr: EUR 15,1 Mio.), welcher ebenso dem Segment Traffic zugeordnet ist, wertgemindert.

Die Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen sanken um EUR 2,9 Mio. Dafür waren die negativen anteiligen Ergebnisse der Gemeinschaftsunternehmen autoTicket GmbH, Deutschland, Copiloto Colombia S.A.S., Kolumbien, und Traffic Technology Services Inc., USA, von in Summe EUR -4,5 Mio. verantwortlich. Die Finanzierung für die Traffic Technology Services Inc., USA von EUR 1,5 Mio. minderte den Rückgang. Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte und Beteiligungen stiegen um EUR 1,4 Mio. Grund dafür war die Finanzierung für das Gemeinschaftsunternehmen autoTicket GmbH, Deutschland, in Höhe von EUR +7,3 Mio., die den Abgang der Beteiligung an Q-Free ASA, Norwegen, (EUR -5,7 Mio.) mehr als kompensierte. Aktive latente Steuern stiegen von EUR 26,3 Mio. auf EUR 42,9 Mio. Dies betraf größtenteils die aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge in den USA.

Die Vorräte sanken von EUR 55,7 Mio. auf EUR 41,7 Mio. Verantwortlich dafür waren speziell die Entwicklungen in Österreich (EUR -8,9 Mio.) und den USA (EUR -8,1 Mio.), wobei in den USA ein Großteil auf höhere Wertminderungen für Vorräte zurückzuführen ist.

Die Position „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte“ sank im Vergleich zum 31. März 2020 um insgesamt EUR 46,9 Mio. Der Rückgang resultierte größtenteils aus einer Zahlung im Zusammenhang mit der Implementierung des landesweiten Pkw- und Lkw-Mautsystems in Bulgarien (EUR 27,6 Mio.), aus geringeren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Belarus (EUR 5,5 Mio.) sowie aus der Umgliederung von EUR 3,3 Mio. zu den langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Auch die lang- und kurzfristigen Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen sanken um EUR 40,8 Mio., was im Wesentlichen auf Projekte in den USA (inklusive Margenanpassungen bei diesen Projekten) zurückzuführen war.

Die liquiden Mittel gingen – trotz eines leicht positiven Free Cashflows im Geschäftsjahr 2020/21 – im Vergleich zum 31. März 2020 um EUR 20,6 Mio. zurück. Gründe dafür waren Rückzahlungen von Finanzverbindlichkeiten und Zahlungen für Leasing.

Passivseite.

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten sanken im Geschäftsjahr 2020/21 um EUR 64,3 Mio. auf EUR 120,9 Mio., und die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten stiegen um EUR 51,7 Mio. auf EUR 102,4 Mio. Hauptgrund für diese Veränderung war die Umgliederung der Mitte Juni 2021 zur Tilgung anstehenden Teile des Schuldscheindarlehens (EUR 42,9 Mio.), die von langfristig zu kurzfristig umgebucht wurden. Per 31. März 2021 betrugen die langfristigen Leasingverbindlichkeiten EUR 35,7 Mio. (Vorjahr: EUR 50,1 Mio.) und die kurzfristigen Leasingverbindlichkeiten EUR 13,6 Mio. (Vorjahr: EUR 13,6 Mio.). Neben einer Rückzahlung von Leasingverbindlichkeiten in Höhe von EUR 14,0 Mio. erfolgte in Schweden eine Anpassung der Nutzungsrechte aus Leasingverträgen und entsprechend auch der Leasingverbindlichkeiten. Diese Anpassung war notwendig, da die ursprünglichen Annahmen über die Laufzeit eines wesentlichen Leasingvertrags geändert wurden.

Die kurzfristigen Rückstellungen stiegen auf EUR 42,5 Mio. (Vorjahr: EUR 23,4 Mio.), im Wesentlichen aufgrund höherer Rückstellungen für Drohverluster und Restrukturisierungskosten sowie für Rechtsstreitigkeiten in den USA.

Das Eigenkapital zum 31. März 2021 lag bei EUR 84,8 Mio. und somit EUR 97,7 Mio. unter dem Wert zum Ende des Vorjahrs. Negativ wirkte sich im Wesentlichen das „Gesamtergebnis der Periode“ von EUR -96,2 Mio. aus. Die Eigenkapitalquote zum 31. März 2021 belief sich im Konzernabschluss der Kapsch TrafficCom auf 14,3 % (31. März 2020: 25,1 %).

Finanzlage Segment Traffic.

Cashflow.

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit war im Geschäftsjahr 2020/21 mit EUR 11,1 Mio. positiv (Vorjahr: EUR +33,4 Mio.).

Obwohl die deutlich gestiegenen Abschreibungen und Wertminderungen nicht zahlungswirksam waren, betrug der Cashflow aus dem Ergebnis EUR -71,8 Mio. (Vorjahr: EUR +2,1 Mio.). Die Position „Veränderung langfristiger Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, langfristiger Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen und sonstiger langfristiger Verbindlichkeiten und Rückstellungen“ war mit EUR 6,7 Mio. positiv im Vergleich zum Vorjahr mit EUR -4,7 Mio. Wesentlicher Grund dafür war der Anstieg der langfristigen Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen. Die Veränderungen des Nettoumlaufvermögens betrugen EUR +82,9 Mio. (Vorjahr: EUR +31,3 Mio.). Insbesondere gingen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, kurzfristige Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte um EUR 79,1 Mio. zurück (Vorjahr: Rückgang um EUR 16,9 Mio.). Die Vorräte verminderten sich um EUR 13,9 Mio. (Vorjahr: Rückgang um EUR 8,4 Mio.). Der Rückgang von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen und sonstige Verbindlichkeiten wirkte sich mit EUR -29,2 Mio. negativ auf den Cashflow aus (Vorjahr: Rückgang um EUR 2,7 Mio.). Durch den Anstieg der kurzfristigen Rückstellungen um EUR 19,1 Mio. wurde dieser Rückgang allerdings teilweise wieder kompensiert (Vorjahr: Anstieg um EUR 8,6 Mio.).

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2020/21 EUR -6,8 Mio. (Vorjahr: EUR -31,0 Mio.). Die Nettoinvestitionen sanken aufgrund von Kosteneinsparungen von EUR 11,4 Mio. im Vorjahr auf EUR 5,4 Mio. in der Berichtsperiode. Die Auszahlungen für den Ankauf von Wertpapieren, Beteiligungen und sonstigen langfristigen Finanzanlagen beinhalteten im Vorjahr Finanzierungen des Gemeinschaftsunternehmens autoTicket GmbH, Deutschland, in Höhe von EUR -17,9 Mio., die zum 31. März 2020 in Eigenkapital umgewandelt wurden. Im Geschäftsjahr 2020/21 wurden EUR 7,3 Mio. an Finanzierungen an dieses Gemeinschaftsunternehmen zur Verfügung gestellt. Zahlungen für den Erwerb von Anteilen an at-equity-konsolidierten Gesellschaften betrafen im Geschäftsjahr 2020/21 Zahlungen an bzw. eine Anteilserhöhung an dem assoziierten Unternehmen Traffic Technology Services Inc., USA. Aus dem Verkauf der Tochtergesellschaften FLUIDTIME Data Services GmbH, Wien, und Kapsch TrafficCom Construction & Realization spol. s.r.o., Tschechien, wurden Einzahlungen von EUR 1,3 Mio. generiert. Der Verkauf der Anteile an Q-Free ASA, Norwegen, führte zu Einzahlungen von EUR 6,1 Mio., die unter „Einzahlungen aus dem Verkauf von Wertpapieren und sonstigen finanziellen Vermögenswerten“ im Geschäftsjahr enthalten sind.

Der Free Cashflow (Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit plus Cashflow aus Investitionstätigkeit) betrug im Geschäftsjahr 2020/21 EUR 4,3 Mio. (Vorjahr: EUR 2,4 Mio.). Diese Entwicklung ist durch den Rückgang des Nettoumlaufvermögens positiv beeinflusst.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit war im Geschäftsjahr 2020/21 mit EUR -26,8 Mio. negativ (Vorjahr: EUR +31,4 Mio.). Im Vorjahr war dies vor allem auf die Zunahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten in Höhe von EUR 62,6 Mio. zurückzuführen. Im Geschäftsjahr wurden Finanzverbindlichkeiten von EUR 11,4 Mio. bezahlt. Auszahlungen im Zusammenhang mit Leasingverträgen waren mit EUR -14,0 Mio. ähnlich wie im Vorjahr (Vorjahr: EUR -13,6 Mio.). Zahlungen für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen betrugen im Geschäftsjahr EUR 1,4 Mio. aus dem Erwerb der restlichen Anteile an tolltickets GmbH, Deutschland. Im

Vorjahr betraf dies die Earn-out-Zahlungen aus früheren Akquisitionen in Höhe von EUR 2,0 Mio. Im Geschäftsjahr wurde keine Dividende bezahlt (Vorjahr: EUR 19,5 Mio.).

Der Finanzmittelbestand zum 31. März 2021 betrug EUR 102,0 Mio. (Vorjahr: EUR 122,6 Mio.).

Sonstige Kennzahlen.

Die folgenden Zahlen und Analysen beziehen sich auf den „Teilkonzern Traffic“, welcher den Konzernabschluss der Kapsch TrafficCom AG, widerspiegelt. Auf Ebene der Kapsch Group wurden bereits im Geschäftsjahr 2019/20 Bewertungseffekte für Projekte in den USA im Ausmaß von EUR -10,0 Mio. inkludiert, die im Geschäftsjahr 2020/21 einen positiven Effekt zeigen. Weiters sind die zusätzlichen Wertminderungen für die dem Segment Traffic zugehörigen Firmenwerte auf Ebene der Muttergesellschaft KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH in Höhe von EUR 2,8 Mio. (Vorjahr: EUR 15,1 Mio.) nicht berücksichtigt.

In EUR Mio.	2019/20	2020/21	Veränderung	
Bilanzsumme	727,2	593,2	-134,0	-18 %
Eigenkapital	182,5	84,8	-97,7	-54 %
Eigenkapitalquote in %	25,1	14,3		
Liquide Mittel	122,6	102,0	-20,6	-17 %
Nettoverschuldung ¹⁾	-162,1	-169,6	-7,5	-5 %
Verschuldungsgrad in % ²⁾	88,8	200,1	111,3	125 %
Investitionen ³⁾	44,0	19,8	-24,2	-55 %
Forschung und Entwicklung ⁴⁾	130,7	106,6	-24,1	-18 %
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	5.104	4.657	-447	-9 %

¹⁾ Liquide Mittel + sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte – Finanzverbindlichkeiten – Leasingverbindlichkeiten

²⁾ Nettoverschuldung/Eigenkapital

³⁾ Investitionen zum Ankauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten inklusive IFRS 16 Zugänge

⁴⁾ Aufwand für Forschung und Entwicklung enthält nur konzernexterne Kosten

Die Nettoverschuldung erreichte EUR 169,6 Mio. (31. März 2020: EUR 175,7 Mio.), was einem Verschuldungsgrad von 200,1 % (31. März 2020: 96,3 %) entspricht. Die Nettoverschuldung war trotz Rückgang der Finanzverbindlichkeiten und Leasingverbindlichkeiten aufgrund der gesunkenen liquiden Mittel ähnlich dem Vorjahr. Da jedoch das Eigenkapital signifikant sank, erhöhte sich der Verschuldungsgrad deutlich.

Der Mitarbeiterstand im Segment Traffic sank zum Bilanzstichtag um 447 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. In Tschechien und Sambia wurde Personal abgebaut, da die dortigen Projekte ausgelaufen waren oder beendet wurden, und in Österreich und Südafrika wurden Mitarbeiter aufgrund von Kostensenkungsmaßnahmen abgebaut.

3.2 Segment Enterprise.

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

Die Kapsch BusinessCom Gruppe ist ein Unternehmen der Kapsch Group. 1567 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erzielten im Geschäftsjahr 2020/21 einen Umsatz von rund EUR 458,3 Mio. Kapsch BusinessCom setzte die im vorigen Geschäftsjahr gestartete Strategie in der DACH-Region erfolgreich fort. Kapsch BusinessCom erreichte im abgelaufenen Geschäftsjahr das beste Ergebnis seit ihrem Bestehen. Die vom Management eingeschlagene Strategie im Zusammenspiel mit entsprechenden Akquisitionen erweist sich als richtig und wird auch in den folgenden Geschäftsjahren weiter verfolgt. Die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr gut gemeistert. Das Management setzte zu Beginn im März 2020 auf Kurzarbeit um den erwarteten Umsatzrückgang abzufedern. Ab dem dritten Quartal des Geschäftsjahres zeigte sich ein deutlicher Anstieg im Umsatz und gleichfalls durch Lockdowns gesunkene Fuhrpark-, Werbe-, Reise- und Ausbildungskosten. Das Managen der Pandemie ist die größte Herausforderung für das Management allerdings hat die Zeit gezeigt, dass die Kapsch BusinessCom Gruppe für Ihre Kunden mit dem Portfolio und Digitalisierungsstrategie gut aufgestellt ist.

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

System Integration:

- > Connected Platforms & Applications
- > Unified Collaboration
- > Intelligent Network
- > Security Solutions
- > Converged Infrastructure
- > Industry-specific Solutions

Digital Solutions:

- > Software development
- > Consulting/Workshops
- > New Ventures
- > Artificial Intelligence
- > Digitalization of Business Processes

Managed Services:

- > ICT-Services and Outsourcing

Product & Services Hub:

- > Cyber Defence Center
- > Smart Identity and Signature Service

Geschäftsfelder und Strategie.

Die Kapsch BusinessCom Gruppe unterstützt als führender Digitalisierungspartner mit seinen 1.567 Mitarbeitern Unternehmen bei der Steigerung der Business Performance und Entwicklung neuer Geschäftsmodelle. Kapsch BusinessCom 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 BusinessCom der ideale Begleiter bei der digitalen Transformation. Das umfangreiche Portfolio umfasst Technologielösungen für intelligente und vor allem sichere ICT-Infrastruktur, Smart Office, Medien- und Sicherheitstechnik sowie Outsourcing-Services. Abgerundet wird das Portfolio durch zahlreiche Dienstleistungen wie Consulting, Projektmanagement, Installation, Training, Service und Operating sowie Finanzierungslösungen.

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

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

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

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

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

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

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

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

Ertragslage Segment Enterprise.

Der Segmentumsatz konnte mit EUR 458,3 Mio. um EUR +49,7 Mio. (Vorjahr: EUR 408,6 Mio.) gesteigert werden. Dies hängt vor allem damit zusammen, dass in Österreich mit EUR 366,4 Mio. und einer Steigerung von EUR 42,1 Mio. oder +13% abermals ein neuer Rekordumsatz erreicht wurde. Auch in der Region Westeuropa konnte mit EUR +3,6 Mio. oder +6% auf EUR 62,1 Mio. ein Anstieg erreicht werden, was auf die intensiviertere Geschäftstätigkeit in Deutschland und in der Schweiz zurückzuführen ist. Einen Anstieg gab es auch in der Region Zentral- und Osteuropa mit EUR 24,6 Mio. (EUR 4,4 Mio. oder +22 %), vor allem in Rumänien. Die Region Sonstige trug EUR 5,1 Mio. (EUR -0,4 Mio. oder -7 %) bei.

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

Der Segmentumsatz wird in die Portfolios System Integration, Digital Services, Managed Services und Sonstige unterteilt. Die Projekte, welche im abgelaufenen Geschäftsjahr aufgrund ihrer Größenordnung signifikante Beiträge zu dieser erfreulichen Umsatzentwicklung geleistet haben, waren unter anderem im Bereich System Integration Projekte für das Bundesministerium für Landesverteidigung, Magistrat der Stadt Wien, EVN AG, Allianz Gruppe sowie im Bereich Digital Services Projekte für T-Mobile Austria, OEBB Holding AG, Vorarlberger Illwerke AG. Im Bereich Managed Services waren Projekte für ORF, Allianz Gruppe und Gas Connect Austria für die Umsatzsteigerung verantwortlich.

Die sonstigen betrieblichen Erträge erhöhten sich im Geschäftsjahr 2020/21 auf EUR 8,8 Mio. (Vorjahr: EUR 3,1 Mio.). Diese beinhalteten im Geschäftsjahr 2020/21 Erträge aus Vergütungen betreffend COVID-19-Pandemie in Höhe von EUR 2,3 Mio. (Vorjahr: EUR 0 Mio.) und operative Fremdwährungsgewinne von EUR 3,2 Mio. (Vorjahr: EUR 1,4 Mio.) im Wesentlichen aus Wechselkursschwankungen der Währung US-Dollar gegenüber dem Euro.

Die Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen erhöhten sich um EUR 39,2 Mio. auf EUR 296,1 Mio. (Vorjahr: EUR 256,9 Mio.). Die Quote für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen im Verhältnis zu den Umsatzerlösen verschlechterte sich von 62,9 % auf 64,6 %.

Der Personalaufwand stieg um 11 % auf EUR 123,9 Mio. (Vorjahr: EUR 112,0 Mio.) und spiegelt den Anstieg des Mitarbeiterstandes um 106 Personen auf 1.567 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wider. Die Personalquote (Verhältnis Personalaufwand zu Umsatz) blieb wie im Vorjahr bei rund 27 %.

Der Aufwand für planmäßige Abschreibungen stieg auf EUR 12,2 Mio. (Vorjahr: EUR 9,8 Mio.). Darin enthalten sind Abschreibungen auf Nutzungsrechte aus Leasingverträgen in Höhe von EUR 4,9 Mio. (Vorjahr: EUR 4,2 Mio.). Im Vorjahr wurde weiters eine Wertminderung des Firmenwerts von EUR 0,9 Mio. gebucht.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sanken in 2020/21 auf EUR 20,9 Mio. (Vorjahr: EUR 23,6 Mio.). Die größten Posten innerhalb der sonstigen betrieblichen Aufwendungen betrafen im Geschäftsjahr 2020/21 Kommunikations- und IT-Aufwand mit EUR 3,2 Mio. (Vorjahr: EUR 3,1 Mio.), KFZ-Aufwand mit EUR 2,4 Mio. (Vorjahr: EUR 3,3 Mio.), Lizenz- und Patentaufwand mit EUR 2,4 Mio. (Vorjahr: EUR 2,1 Mio.) sowie Mieten und Gebäudeaufwand mit EUR 2,1 Mio. (Vorjahr: EUR 1,8 Mio.). Aufgrund der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie und eines Sparprogramms sanken die Marketing- und Werbekosten im Geschäftsjahr 2020/21 um EUR 2,0 Mio. auf EUR 1,4 Mio. sowie die Reisekosten um EUR 1,2 Mio. auf EUR 0,4 Mio. Die operativen Fremdwährungsverluste waren im Geschäftsjahr 2020/21 mit EUR 0,8 Mio. höher als im Vorjahr (EUR 0,5 Mio.) und sind primär auf die Wechselkursschwankungen der Währung US-Dollar gegenüber dem Euro zurückzuführen.

Das Betriebsergebnis im Segment Enterprise (EBIT) erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr im Vorjahresvergleich von EUR 8,9 Mio. auf EUR 13,7 Mio. Dadurch wird bestätigt, dass Kapsch im Segment Enterprise neben dem deutlich Umsatzwachstum auch ein sehr erfreuliches Ergebnis erzielen konnte. Das EBITDA lag mit EUR 25,9 Mio. sogar um EUR 6,3 Mio. oder 32 % über dem Vorjahreswert.

Das Finanzergebnis belief sich auf EUR -1,2 Mio. und lag somit in etwa auf dem Vorjahresniveau (EUR -1,7 Mio.). Das Ergebnis aus assoziierten Unternehmen stieg von EUR 0,5 Mio. auf EUR 0,6 Mio. an, was vor allem mit der Verbesserung des anteiligen Ergebnisses in der Kapsch Financial Services GmbH sowie der CALPANA business services GmbH zusammenhängt.

Das Ergebnis vor Steuern mit EUR 13,2 Mio. (Vorjahr: EUR 7,7 Mio.) sowie das Periodenergebnis mit EUR 9,8 Mio. (Vorjahr: EUR 5,3 Mio.) lagen wiederum deutlich über dem Vorjahreswert.

Vermögenslage Segment Enterprise.

Die Bilanzsumme im Segment Enterprise erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf EUR 279,5 Mio. und lag somit um EUR 41,5 Mio. oder 17 % über dem Vorjahresniveau.

Die langfristigen Vermögenswerte erhöhten sich um EUR 15,0 Mio. oder +16 % auf EUR 107,8 Mio., die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen auf EUR 171,7 Mio. (EUR +26,5 Mio. oder +18 %). Das Vorratsvermögen stieg um EUR 0,6 Mio. auf nunmehr EUR 5,6 Mio. und der Bestand an liquiden Mitteln und Bankguthaben verringerte sich im Vorjahresvergleich um EUR -6,1 Mio. oder -25 % auf EUR 17,8 Mio.

Die langfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich auf EUR 103,1 Mio. (EUR +21,5 Mio. oder +26 %). Während die langfristigen Finanzverbindlichkeiten um EUR -1,9 Mio. auf EUR 3,2 Mio. verringert wurden, stiegen die langfristigen Leasingverbindlichkeiten um EUR 22,0 Mio. und die Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer für Pensionen und Abfertigungen um EUR 1,2 Mio., die langfristigen Rückstellungen als auch die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten blieben in etwa auf Vorjahresstand. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten stiegen mit EUR 142,1 Mio. um EUR 10,2 Mio. oder +8 % an. Die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten blieben auf Vorjahresniveau in Höhe von EUR 1,9 Mio. (Vorjahr: EUR 1,9 Mio.).

Das Eigenkapital erhöhte sich um EUR 9,8 Mio. oder 40 % auf EUR 34,2 Mio. Die Eigenkapitalquote stieg von 10,3 % auf 12,2 %.

Finanzlage Segment Enterprise.

Cashflow.

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit lag mit EUR 10,6 Mio. unter dem positiven Vorjahreswert von EUR 28,9 Mio. Vor allem die Veränderung des Nettoumlaufvermögens um EUR -11,0 Mio. (Vorjahr: EUR +13,1 Mio.) führte zu diesem Rückgang.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit war mit EUR -9,6 Mio. deutlich negativer als im Vorjahr (EUR -4,6 Mio.). Insbesondere Zukäufe von immateriellen Vermögenswerten, die als Vermögenswerte aktiviert wurden, trugen dazu bei. Aus dem Erwerb von Gesellschaften ergab sich ein positiver Effekt von EUR 1,7 Mio. (Vorjahr: EUR 0,03 Mio.), da mehr liquide Mittel übernommen wurden, als an Kaufpreis bezahlt wurde.

Der Free Cashflow (Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit plus Cashflow aus Investitionstätigkeit) betrug im Geschäftsjahr 2020/21 EUR 0,9 Mio. (Vorjahr: EUR 24,3 Mio.).

Auch der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit war im abgelaufenen Geschäftsjahr mit EUR -7,0 Mio. negativ (Vorjahr: EUR -6,3 Mio.). Dieser Wert enthält die Leasingzahlungen und die weitere Reduzierung von Finanzverbindlichkeiten.

Der gesamte Geldfluss lag mit EUR -6,0 Mio. (Vorjahr: EUR 18 Mio.) folglich deutlich unter dem Vorjahreswert.

Sonstige Kennzahlen.

In EUR Mio.	2019/20	2020/21	Veränderung	
Bilanzsumme	237,9	279,5	41,5	17 %
Eigenkapital	24,4	34,2	9,8	40 %
Eigenkapitalquote in %	10,3	12,2		
Liquide Mittel	24,0	17,8	-6,1	-25 %
Nettoverschuldung ¹⁾	-49,2	-63,9	-14,7	-30 %
Verschuldungsgrad in % ²⁾	201,8	186,8	-15,0	-7 %
Investitionen ³⁾	12,8	15,5	2,7	21 %
Forschung und Entwicklung ⁴⁾	4,2	3,0	-1,2	-28 %
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	1.461	1.567	106	7 %

¹⁾ Liquide Mittel + sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte – Finanzverbindlichkeiten – Leasingverbindlichkeiten

²⁾ Nettoverschuldung/Eigenkapital

³⁾ Investitionen zum Ankauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten inklusive IFRS 16 Zugänge

⁴⁾ Aufwand für Forschung und Entwicklung enthält nur konzernexterne Kosten

Die Nettoverschuldung stieg im Vergleich zum Vorjahr deutlich auf EUR -63,9 Mio. (EUR +14,7 Mio. oder +30 %) an, was vor allem auf den projektbezogenen Anstieg der Leasingverbindlichkeiten und den Rückgang der liquiden Mittel zurückzuführen ist.

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 Aufwand für Forschung und Entwicklung betrug EUR 3,0 Mio. (Vorjahr: EUR 4,2 Mio.). Dies entspricht einem Rückgang von EUR 1,2 Mio. oder 28 %. Im Segment Enterprise wird in die Entwicklung eigener Lösungen vor allem im Bereich Softwareapplikationen und kundenspezifischer Digitalisierungslösungen investiert. Der Anteil des Aufwands für Forschung und Entwicklung am Umsatz liegt bei 1 % (Vorjahr bei 2 %).

Der Mitarbeiterstand im Segment Enterprise erhöhte sich durch einen weiteren Ressourcenaufbau in Österreich um 106 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und betrug am Bilanzstichtag 1.567 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr 1.461 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter).

3.3 Aufgegebene Geschäftsbereiche.

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

In den 2 Monaten von 1. April bis 31. Mai 2019 leisteten diese Einheiten daher letztmalig einen Umsatz-, Ergebnis- und Cash-flowbeitrag innerhalb der Kapsch Group, welche im der Erläuterung 12 des Konzernabschlusses dargestellt sind. Weiters inkludieren diese Zahlen auch die Entkonsolidierungseffekte der entsprechenden Einheiten.

3.4 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.

4 Sonstige Unternehmensangaben.

4.1 Forschung und Entwicklung.

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

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

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

Im Geschäftsjahr 2020/21 verkleinerte Kapsch das Patentportfolio, sodass es strikt auf das Kerngeschäft des Unternehmens ausgerichtet ist. Ungenutzte Patente oder Patente mit veralteten Technologien wurden aufgegeben. Zum 31. März 2021 umfasste das Patentportfolio 140 Patentfamilien (verglichen mit dem Vorjahr wurden 23 aufgegeben und drei sind ausgelaufen) mit mehr als 1.054 individuellen Patenten und 81 laufenden Patentverfahren.

Amtech Systems, LLC brachte im November 2020 beim US-Bundesbezirksgericht in Texas und bei der US-Behörde für Außenhandel (International Trade Commission, ITC) Klagen gegen Kapsch TrafficCom ein. In beiden Verfahren wird Kapsch TrafficCom vorgeworfen, angeblich US-Patente von Amtech Systems verletzt zu haben. Diese beziehen sich auf RFID-Technologie für Multiprotokoll-Lesegeräte und Maut-Transponder. Kapsch TrafficCom bestreitet eine Patentverletzung und wird das Verfahren energisch führen. Kapsch TrafficCom ist bestrebt, sowohl das Risiko von Patentverletzungen zu vermindern als auch das Patentieren von neuen Ideen zu fördern. Daher konzentriert sich das IPR-Management auf die Unterstützung des Produktmanagements und der Produktentwicklung. Durch Patentanalysen in verschiedenen Bereichen wird sichergestellt, dass die Produkte und Lösungen auch betrieben werden dürfen. Zusätzlich wurde das weltweite Patentüberwachungssystem (Patent Monitoring) weiter ausgebaut. Seine Aufgabe ist es, Patentanmeldungen von Mitbewerbern sowie in relevanten Technologiesegmenten zu analysieren, um einen besseren Überblick über die Strategien der Mitbewerber zu gewinnen.

Im **Segment Traffic** unterhält Kapsch bedeutende Entwicklungsstandorte in Österreich, Schweden, Argentinien, den USA, Kanada und Spanien. Diese Standorte rund um den Globus unterstützen die Forschungs- und Entwicklungsinitiativen in den Bereichen Programmierung und Systemtechnik sowie bei weiteren verwandten Technologieaktivitäten. Mit Stand 31. März 2021 arbeiteten im Segment Traffic 762 Personen (Vorjahr: 942 Personen), die mit Forschung und Entwicklung betraut waren.

Die Entwicklungsaufwendungen von Kapsch TrafficCom im Geschäftsjahr 2020/21 betrugen EUR 106,6 Mio. (Vorjahr EUR 130,7 Mio.), wobei der Anteil für kundenspezifische Entwicklungen EUR 60,8 Mio. (Vorjahr: EUR 69,7 Mio.) betrug und die Aufwendungen für Produktmanagement, Entwicklungsunterstützung und generische Entwicklungen in Summe EUR 45,9 Mio. (Vorjahr: EUR 61,0 Mio.) betrugen. Der Anteil dieser Kosten am Teilkonzernumsatz stieg somit auf rund 21 % (Vorjahr: 18 %).

Im **Segment Enterprise** verfügt die Kapsch Group in Summe über 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Österreich und Tschechien, welche sich mit Softwareentwicklung beschäftigen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden EUR 3,0 Mio. (Vorjahr: EUR 4,1 Mio.) in Entwicklung investiert, was einem Rückgang von EUR 1,2 Mio. oder 28 % entspricht. Im Rahmen der Unternehmensfunktion Professional Services erbringt die Kapsch BusinessCom AG nicht nur Entwicklungsleistungen, sondern auch 2nd- und 3rd-Level-Support für ihre Kunden und betreibt ein Schulungszentrum. Insgesamt wurden im abgelaufenen

Geschäftsjahr mehrere Forschungsprojekte teils gemeinsam mit Partner bei der österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft (FFG) eingereicht und genehmigt. Vor allem im Bereich der Ausschreibungen Stadt der Zukunft und Produktion der Zukunft wurden mehrere Forschungsprojekte gestartet.

Im Geschäftsjahr 2020/21 sanken die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung in der Kapsch Group auf EUR 109,6 Mio. (Vorjahr: EUR 134,8 Mio.). Der Anteil der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen am Konzernumsatz war aber mit 11,4 % auf Vorjahresniveau (11,8 %).

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 gesetzlichen Bestimmungen ein konsolidierter nichtfinanzieller Bericht erstellt.

In der Kapsch TrafficCom übernahm Georg Kapsch die Vorstandsverantwortung für den Themenkomplex Umwelt, Soziales und Governance (Environment/Social/Governance, ESG) und es wurden zwei ESG-Koordinatoren benannt, die die verschiedenen (nichtfinanziellen) Nachhaltigkeitsinitiativen in der Gruppe koordinieren. Die ESG-Berichterstattung soll in den nächsten Jahren schrittweise ausgebaut und an internationale Standards herangeführt werden. Erste Schritte werden eine neuerliche Stakeholder- und Wesentlichkeitsanalyse sein. Weiters beschäftigt sich Kapsch TrafficCom auch mit den Bestimmungen der EU-Taxonomieverordnung. Sie verlangt, dass Unternehmen angeben, „wie und in welchem Umfang die Tätigkeiten des Unternehmens mit Wirtschaftstätigkeiten verbunden sind, die als ökologisch nachhaltige Wirtschaftstätigkeiten“ gemäß der Verordnung einzustufen sind. Je nach Umweltziel gemäß Taxonomieverordnung gilt diese Verpflichtung ab dem 1. Jänner 2022 oder 1. Jänner 2023.

Umweltbelange.

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

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

Kapsch TrafficCom adressiert Herausforderungen im Bereich Verkehr, die mit Megatrends einhergehen. Die Produkte und Lösungen des Unternehmens helfen, die bestehende Straßeninfrastruktur zu erhalten und weiter auszubauen, die vorhandenen

Verkehrswege effizient zu nutzen, die Umweltbelastung (vor allem Emissionen in Form von Treibhausgasen, Feinstaub und Lärm) durch Verkehr zu reduzieren, das Verhalten der Verkehrsteilnehmer zu steuern und die Sicherheit im Straßenverkehr zu erhöhen. Die EU-Taxonomieverordnung (Verordnung (EU) 2019/2088) erwähnt explizit besseres Verkehrsmanagement als einen jener Bereiche, in den im Sinne der Finanzierung nachhaltigen Wachstums zu investieren ist.

Die Geschäftstätigkeit von Kapsch TrafficCom unterstützt schon heute sowohl durch Mautlösungen als auch durch Verkehrsmanagement Umweltziele. Die Produkte und Lösungen des Unternehmens helfen, Verkehrsemissionen (insbesondere Treibhausgase, Feinstaub und Lärm) zu reduzieren. Darüber hinaus soll das Unternehmen selbst in den nächsten Jahren CO₂-neutral werden und überproportional zur Reduktion der Umweltbelastung beitragen.

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – Kapsch als attraktiver und verantwortungsvoller Arbeitgeber.

Der Erfolg eines Unternehmens hängt von der Loyalität, Motivation und Leistung der Beschäftigten ebenso ab wie von der Möglichkeit, bei Bedarf ausreichend qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter rekrutieren zu können. Unternehmen unterscheiden sich durch die Anforderungen an ihre Beschäftigten sowie die Art und Weise, wie sie mit ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern umgehen. Kapsch sieht die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer nicht als menschliche Ressourcen (Human Resources), sondern als Team, das – motiviert durch unterschiedliche persönliche Interessen und Bedürfnisse – das Unternehmen voranbringt. Eine weltweit marktkonforme Entlohnung ist bei Kapsch selbstverständlich.

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

Der Kapsch Group ist es besonders wichtig, ein attraktiver und verantwortungsvoller Arbeitgeber für ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu sein. Am Bilanzstichtag 31. März 2021 beschäftigte die **Kapsch Group mit 6.325 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** (Vorjahr: 6.673 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter). Im Vergleich zum Vorjahr ist dies ein Rückgang von 348 Personen oder 5%.

Beschäftigungsverhältnisse.

In der Kapsch Group arbeiteten zum Bilanzstichtag wie im Vorjahr 87,5 % Angestellte (Vorjahr: 87 %) sowie 12,5 % Arbeiterinnen und Arbeiter (Vorjahr: 13 %).

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nach Segment.

Im Segment Traffic sank der Personalstand auf nunmehr 4.657 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (-447 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder -9 %). Der Rückgang betraf vor allem Tschechien, Zambia, Österreich und Südafrika. Im Segment Enterprise gab es neuerlich einen Anstieg auf 1.567 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter um 106 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder +7 % an. Dieser Anstieg kommt vor allem aus Österreich, aber auch ein kleiner Teil aus Deutschland. Im Segment Others sank der Personalstand auf 101 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 108 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter).

Aus- und Weiterbildung.

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 internes Traineeprogramm angeboten, bei dem Absolventinnen und Absolventen eines wirtschaftlichen oder technischen Masterstudiums seit mehr als 25 Jahren einen breiten, bereichsübergreifenden Einblick in die gesamte Kapsch Group erhalten. Während eines Zeitraums von zwei Jahren durchlaufen die Trainees drei bis vier verschiedene Bereiche oder Tochterunternehmen und arbeiten dabei als vollwertige Teammitglieder in den Abteilungen mit oder setzen eigene Projekte um. Bei der Besetzung frei werdender Stellen wird selbstverständlich sowohl auf die fachlichen als auch auf die sozialen Kompetenzen der Bewerber geachtet. Von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern wird lebenslanges Lernen erwartet und vom Unternehmen gefördert. Das Ziel der Weiterbildung ist die Erhaltung und Erweiterung der fachlichen und sozialen Kompetenzen. Führungskräfte haben eine herausragende Funktion in der Kapsch Group. Daher wird schon bei der Führungskräfteauswahl und -planung auf die Persönlichkeit der Bewerberinnen und Bewerber geachtet. Im Zuge der Führungskräfteausbildung sind jährlich modulare Trainings zu absolvieren.

Im Rahmen des strukturierten Ausbildungsprogrammes „Kapsch University“ werden Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unterschiedlicher Karrierepfade (Führungskräfte, Experten, Projektmanager) gleichwertige Ausbildungspakete angeboten, die sich

aus fachspezifischen und persönlichkeitsbildenden Lernmaßnahmen zusammensetzen und sowohl einen strukturierten Rahmen geben, als auch Raum für individuelle Anpassung lassen. Das Ziel ist, Lernen zu fördern und das Kompetenzniveau kontinuierlich zu heben. Schwerpunktthemen sind hierbei insbesondere agile Arbeits- und Führungsmethoden, als auch die Förderung von Innovation. Zudem lehrt Kapsch die verantwortungsvolle und achtsame Mitarbeiterführung.

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

Darüber hinaus adressiert das Personalmanagement der Kapsch Group unter anderem die Förderung der Leistungsorientierung durch erfolgsabhängige Vergütungssysteme, die laufende Verbesserung der Arbeitssicherheit und Gesundheit sowie die Sicherstellung der Chancengleichheit. Um auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der Belegschaft in den verschiedenen Regionen bestmöglich eingehen zu können, setzt Kapsch dezentral Maßnahmen zum Schutz der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer und zur Gesundheitsförderung. So werden betriebsärztliche Leistungen zur Verfügung gestellt und es werden zum Beispiel regelmäßig gesundheitliche Informationen, COVID-19 Testungen, Impfungen, Vorsorgeuntersuchungen und Sehtests angeboten.

Chancengleichheit für Frauen sowie deren Förderung sind Kapsch wichtige Anliegen.

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

Qualitätsmanagement.

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

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

Verantwortung gegenüber der Gesellschaft.

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

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

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

Sicherheitspolitik.

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

- Informationssicherheit soll Geschäftsprozesse fördern und unterstützen. Auch ist das Thema Informationssicherheit tief in der Organisation verankert. Dies ist notwendig, weil die Software-Lösungen von Kapsch auch Kunden- und Nutzerdaten verarbeiten. Das Unternehmen ist sich seiner Verantwortung im Umgang mit diesen Informationen bewusst und darauf bedacht, auch seine eigenen Daten gegen unberechtigten Zugriff zu schützen. Risiken und aktuelle Bedrohungen werden laufend analysiert, sodass zielgerichtet Maßnahmen gesetzt werden können. Diese beziehen sich typischerweise auf die drei Dimensionen Mensch, Prozess und Technologie.
- Sicherheitsmaßnahmen sollen sich am anerkannten Stand der Technik orientieren. Die globale Ausrichtung in diesem Zusammenhang definiert ISO 27001 als Standardreferenz für die Umsetzung und den Betrieb von Informationssicherheits-Managementsystemen.
- Risikomanagement. Als Kernprozess der ISO/IEC 27001 verfügt Kapsch über einen einheitlichen Risikomanagementprozess für Informationssicherheit, der ins Unternehmensrisikomanagement integriert ist. Der strukturierte Ansatz zur Betrachtung von Risiken im Zusammenhang mit Informationssicherheit leitet sich von den Geschäftsprozessen von Kapsch ab und stellt einen holistischen Ansatz dar. Der Risikomanagementprozess wird bei allen integrierten Gesellschaften umgesetzt, unabhängig davon, ob diese formell nach ISO/IEC 27001 zertifiziert sind oder nicht.

Schwachstellenmanagement.

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

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

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

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

Schutz von personenbezogenen Daten.

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

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

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

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

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

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

Kulturelle und soziale Verantwortung.

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

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

4.3 Risikomanagement.

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

Risikomanagement-System.

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

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

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

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



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

Branchenspezifische Risiken.

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

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

Die wirtschaftliche Lage relevanter Volkswirtschaften, etwaige staatliche Investitionsprogramme, geänderte politische Schwerpunkte, der verstärkte Fokus auf Nachhaltigkeit, Handelskonflikte, militärische Auseinandersetzungen oder Epidemien können signifikante Einflüsse auf den Auftragseingang haben. So hat die plötzliche und rasante Verbreitung von SARS-CoV-2 die

Unsicherheit hinsichtlich neuer Auftragseingänge erhöht. Bisherige Annahmen insbesondere über den erwarteten Zeitpunkt neuer Kundenaufträge mussten hinterfragt und teilweise überarbeitet werden.

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

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

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

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

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

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

Strategische Risiken.

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

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

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

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

Finanzrisiken.

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

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

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

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

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

von Bankgarantien könnte erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Kapsch Group haben.

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

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

Personalrisiko.

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

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

Rechtliche Risiken.

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

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

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

IT-Risiken.

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

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

Chancen.

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

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

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

Die weltweite Verkehrszunahme und die damit einhergehenden Belastungen für Umwelt und Menschen eröffnen Chancen im Bereich Mobilitätslösungen, da beispielsweise Mauteinhebung, Verkehrsmanagement und Demand Management vermehrt als Steuerungselemente in der Umwelt- und Verkehrspolitik eingesetzt werden. In beiden Segmenten ergeben sich dadurch Chancen, das Portfolio entsprechend den neuen Anforderungen weiterzuentwickeln und zu vermarkten.

Ansprüche hinsichtlich der Produktivitätserhöhung von Fahrzeugen und des Fahrzeugbetriebs sowie der steigende Komfortanspruch der Reisenden eröffnen darüber hinaus Chancen durch die Erweiterung der Funktionalitäten bestehender Systeme. Dabei bieten sich Chancen, neue Kunden zu gewinnen oder mit neuen Konzepten sowohl öffentliche Auftraggeber als auch Endkunden zu bedienen. Hervorzuheben sind hier Chancen in den Bereichen „Tolling as a Service“ und „Mobility as a Service“.

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

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

Die Unternehmensführung von Kapsch Group hat bereits zu Beginn der Pandemie eine interdisziplinäre Task-Force-Gruppe eingerichtet, die sich intensiv mit dem Coronavirus und seinen Auswirkungen auf das Unternehmen befasst. Das Team tauschte sich in den zwei Segmenten aber auch über den Konzern häufig aus und steht in engem Kontakt mit den regionalen Managements und den Vorstandsmitgliedern. Die Task Force besteht aus Mitgliedern der Abteilungen Business Continuity Management, Facility Management, Informationssicherheit, Internationale Tochtergesellschaften, Managementsysteme & IT, Globale IT, Personalwesen, Managementsystem HSSEQ & Prozessmanagement, Marketing & Kommunikation, Reisemanagement und des Betriebsrats.

Die globale Konjunktur stand im Jahr 2020 ganz im Zeichen der COVID-19-Pandemie und der damit einhergehenden Wirtschaftskrise. Kapsch TrafficCom hatte speziell bei den Komponentenverkäufen Umsatzeinbrüche aufgrund des gesunkenen Verkehrsaufkommens zu verzeichnen. Zudem kam es vermehrt zu Verzögerungen einerseits bei Ausschreibungen und Auftragserteilungen und andererseits punktuell in der Lieferkette. Weiters nahm die Visibilität in Bezug auf das Neugeschäft deutlich ab. Kapsch BusinessCom erhöhte den Umsatz, zum Teil auch aufgrund der zunehmenden Digitalisierung und damit neuen Aufträge im Geschäftsjahr. In Summe, gab es keine wesentlichen Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf die Risikosituation von Kapsch.

Zusammenfassende Beurteilung der Risikosituation der Kapsch Group.

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

4.4 Internes Kontrollsystem (IKS).

Wie im Vorjahr wurde auch im Geschäftsjahr 2020/21 die gruppenweit einheitliche Dokumentation aller Kontrollen zur Erreichung der wesentlichen Kontrollziele vorangetrieben und interne Arbeitsprozesse auf deren Einhaltung, Richtigkeit, Ordnungsmäßigkeit, Zweckmäßigkeit und Wirtschaftlichkeit durch die interne Revision überprüft. Ziel ist die Effizienzsteigerung und gleichzeitige Risikominderung im Unternehmen und das Aufzeigen von Handlungsalternativen gegenüber der Geschäftsleitung.

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 Einhaltung 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).

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

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

5 Ausblick.

Das kommende Wirtschaftsjahr 2021/22 steht im Zeichen von Wandel und Veränderung. Einerseits bereitet der Konzern den Generationswechsel der Unternehmerfamilie vor und andererseits geht die Gruppe davon aus, dass nach zwei negativen Jahren mit umfangreichen Restrukturierungen das Geschäftsjahr 2021/22 eine Periode der Stabilisierung und Festigung sein soll, bevor wieder ein dynamischer Wachstumskurs verfolgt wird.

Kapsch Group kann auf eine fast 130-jährige Geschichte zurückblicken. Kapsch ist seit der Gründung stets ein familiengeführtes Unternehmen – derzeit in der vierten Generation. Der Erfolg beruht vor allem auf dem persönlichen Engagement der Unternehmerfamilie, der daraus resultierenden Unternehmenskultur sowie darauf, dass sich die Gruppe in all den Jahren kontinuierlich weiterentwickelt und immer wieder neu erfunden hat. Mit Blick auf die nächste Generation der Familie Kapsch und um später zu gegebener Zeit einen reibungslosen Übergang auf die nächste Generation gewährleisten zu können, ist geplant, die Unternehmensgruppe neu aufzustellen. Im Fokus der Kapsch Group stehen nunmehr die Unternehmen Kapsch Aktiengesellschaft und vor allem die operativen Aktivitäten der Kapsch TrafficCom. Die Kapsch Group wird dem Einflussbereich von Elisabeth Kapsch und Georg Kapsch zugeordnet und bleibt wie bisher unter der Führung von Georg Kapsch als CEO. An den direkten Beteiligungsverhältnissen der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, der Kapsch TrafficCom AG, der Kapsch Aktiengesellschaft und der Führung dieser durch Georg Kapsch ändert sich dadurch nichts.

Kapsch Group strukturiert sich neu.

Die Kapsch BusinessCom wird mit Kari Kapsch aus der Kapsch Group ausscheiden. Kari Kapsch bleibt Aufsichtsratsvorsitzender der Kapsch BusinessCom und der Vorstand der Kapsch BusinessCom bleibt ebenfalls unverändert.

Diese Neuordnung der Kapsch Group ist bereits in Umsetzung und wird nach Vorliegen aller behördlichen Genehmigungen innerhalb der nächsten Wochen abgeschlossen. Dabei hat der Umstrukturierungsprozess keine Auswirkungen für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Kunden der Kapsch TrafficCom, der Kapsch Aktiengesellschaft und Kapsch BusinessCom.

Das Geschäftsjahr 2021/22 wird eine Periode der Stabilisierung und Festigung und der Rückkehr zu positiven Ergebnissen sein, bevor wieder ein dynamischer Wachstumskurs verfolgt wird. Das erste Quartal des Geschäftsjahrs 2021/22 hat diese

2021/22 ein Geschäftsjahr der Stabilisierung und Festigung; es werden wieder Gewinne erwartet

Erwartungshaltung bereits bestätigt. Der Umsatz sollte trotz der anhaltend geringen Visibilität in Hinblick auf das Neugeschäft ein dezentes Wachstum gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreswert aufweisen.

Der Fokus liegt auch in der Region Nordamerika, dem wichtigsten Wachstumsmarkt des Unternehmens, auf der Stabilisierung der Organisation nach den umfangreichen Restrukturierungsmaßnahmen. Neugeschäft wird dort mit speziellem Augenmerk auf das Umsetzungsrisiko und die Margen verfolgt.

In Südafrika wird der laufende Vertrag mit der South African National Roads Agency (SANRAL) voraussichtlich im Dezember 2021 auslaufen. Das Projekt trägt derzeit rund EUR 3,7 Mio. pro Monat zum Gruppenumsatz und ein positives EBIT bei.

Dabei muss im heurigen Geschäftsjahr auch mit Nachlauseffekten und zusätzlichen Aufwendungen im Zusammenhang mit der Restrukturierung gerechnet werden. Für das Gesamtjahr erwartet das Management eine EBIT-Marge im unteren einstelligen Prozentbereich.

Kapsch TrafficCom als Hauptbeteiligung der Kapsch Group hat im Jänner 2021 die neue Unternehmensstrategie „Strategy 2027“ veröffentlicht. Die Produkte und Lösungen von Kapsch TrafficCom helfen, die bestehende Straßeninfrastruktur zu erhalten und weiter auszubauen, die vorhandenen Verkehrswege effizient zu nutzen, die Umweltbelastung (vor allem Emissionen in Form von Treibhausgasen, Feinstaub und Lärm) durch Verkehr zu reduzieren, das Verhalten der Verkehrsteilnehmer zu steuern und die Sicherheit im Straßenverkehr zu erhöhen. Folgende strategische Ziele sind darin genannt, die bis spätestens Ende 2027 erreicht werden sollen:

- Der Umsatz soll die Eine-Milliarde-Euro-Grenze übersteigen. Damit würde das Unternehmen stärker wachsen als der relevante Zielmarkt. Kapsch TrafficCom plant, primär organisch zu wachsen.
- Das Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit (EBIT) soll kontinuierlich verbessert werden, um wieder eine zweistellige EBIT-Marge zu erreichen.
- Die Eigenkapitalquote soll wieder mehr als 30 % betragen.
- Die Geschäftstätigkeit von Kapsch TrafficCom unterstützt schon heute sowohl durch Mautlösungen als auch durch Verkehrsmanagement Umweltziele. Die Produkte und Lösungen des Unternehmens helfen, Verkehrsemissionen (insbesondere Treibhausgase, Feinstaub und Lärm) zu reduzieren. Darüber hinaus soll das Unternehmen selbst in den nächsten Jahren CO₂-neutral werden und überproportional zur Reduktion der Umweltbelastung beitragen.

Maßnahmen zur Optimierung einzelner Konzerngesellschaften und zur Synergiesteigerung, unter anderem durch interne Digitalisierungsprojekte oder durch verstärkten Einsatz von digitalen Kommunikationsmöglichkeiten, werden in der Kapsch Group weiterhin ein- bzw. umgesetzt. Somit verschafft sich Kapsch Group nachhaltig wieder mehr Spielraum für den Ausbau ihrer Marktpositionen durch gezielte Akquisitionen in bestehende aber auch neue Geschäftsfelder.

Wien, am 6. September 2021



Mag. Georg Kapsch
Geschäftsführer



Dr. Kari Kapsch
Geschäftsführer



Dr. Franz Semmerneegg
Geschäftsführer

Konzernabschluss

zum 31. März 2021.

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung.

In EUR	Erläuterung	2019/20 ²⁾	2020/21
Umsatzerlöse	(2)	1.137.948.878	958.494.001
Sonstige betriebliche Erträge	(3)	18.601.545	17.470.129
Veränderung des Bestands an Fertigerzeugnissen, unfertigen Erzeugnissen sowie an noch nicht abrechenbaren Leistungen	(4)	-6.067.675	-6.409.086
Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen	(5)	-599.141.483	-524.181.150
Personalaufwand	(6)	-392.034.140	-375.949.645
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(7)	-127.946.691	-96.267.792
Anteiliges Ergebnis aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	(17)	-4.638.828	-4.067.274
Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit vor Abschreibungen und Wertminderungen (EBITDA) ¹⁾		26.721.608	-30.910.819
Aufwand für planmäßige Abschreibungen	(8)	-38.594.844	-37.232.531
Wertminderungen	(9)	-40.851.972	-34.138.327
Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit		-52.725.208	-102.281.677
Finanzerträge	(10)	5.738.225	9.260.357
Finanzaufwendungen	(10)	-32.923.270	-25.320.919
Finanzergebnis		-27.185.045	-16.060.561
Anteiliges Ergebnis aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen als Finanzinvestitionen	(17)	-643.530	269.839
Ergebnis vor Steuern		-80.553.783	-118.072.399
Ertragsteuern	(11)	9.103.635	23.420.506
Periodenergebnis für fortgeführte Geschäftsbereiche		-71.450.148	-94.651.893
Periodenergebnis für aufgegebene Geschäftsbereiche	(12)	-22.108.478	0
Periodenergebnis inklusive aufgegebene Geschäftsbereiche und sonstige Transaktionen mit Anteilseignern		-93.558.627	-94.651.893
davon den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar		-63.065.770	-57.017.697
davon nicht beherrschende Anteile	(34)	-30.492.857	-37.634.196
Sonstiges Ergebnis			
Währungsumrechnungsdifferenzen		1.010.753	10.987.737
Währungsumrechnungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb		1.217.211	-3.248.056
Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts von Cashflow Hedges		0	0
Steuern betreffend Posten, die in das Periodenergebnis umgegliedert werden		-304.303	812.014
Summe der Posten, die anschließend in das Periodenergebnis umgegliedert werden		1.923.663	8.551.696
Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses		-8.835.671	908.768
Steuern betreffend Posten, die nicht in das Periodenergebnis umgegliedert werden		1.984.911	-95.739
Summe der Posten, die anschließend nicht in das Periodenergebnis umgegliedert werden		-6.850.760	813.029
Sonstiges Ergebnis der Periode nach Steuern	(13)	-4.927.099	9.364.724
Gesamtergebnis der Periode		-98.485.725	-85.287.168
davon den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar		-68.521.890	-52.071.069
davon nicht beherrschende Anteile	(34)	-29.963.835	-33.216.099

¹⁾ EBITDA (Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit vor Abschreibungen und Wertminderungen) wurde als neue Kennzahl eingeführt, um das operative Ergebnis ohne die zahlungsunwirksamen Abschreibungen und Wertminderungen klarer darzustellen.

²⁾ Das Geschäftsjahr 2019/20 wurde exklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt.

Konsolidierte Bilanz.

In EUR	Erläuterung	31. März 2020	31. März 2021
AKTIVA			
Sachanlagen	(14)	134.360.483	107.331.180
Immaterielle Vermögenswerte	(15)	106.435.590	86.601.961
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	(16)	3.075.682	2.859.844
Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	(17)	36.650.634	34.157.110
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte und Beteiligungen	(18)	16.783.181	15.845.788
Langfristige Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen	(18, 23)	13.777.929	5.188.155
Langfristige Leasingforderungen	(27)	26.571.473	31.322.087
Sonstige langfristige Vermögenswerte	(18,19)	1.083.231	4.458.546
Latente Steueransprüche	(20)	53.055.320	79.488.787
Langfristige Vermögenswerte		391.793.523	367.253.460
Vorräte	(21)	60.720.986	47.375.758
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(18, 22)	248.771.266	214.121.907
Kurzfristige Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen	(18, 23)	169.321.876	153.868.473
Kurzfristige Leasingforderungen	(27)	10.674.239	14.982.290
Kurzfristige Steuerforderungen		7.815.773	9.049.009
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	(18)	1.296.408	923.526
Liquide Mittel	(18, 24)	169.680.040	132.463.281
Kurzfristige Vermögenswerte		668.280.587	572.784.243
SUMME AKTIVA		1.060.074.110	940.037.703
EIGENKAPITAL			
Stammkapital	(25)	726.728	726.728
Kapitalrücklage	(25)	66.222.590	36.222.590
Konzernbilanzgewinn/-verlust und andere Rücklagen	(25)	39.455.515	21.536.271
Kapital und Rücklagen, die den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar sind		106.404.833	58.485.589
Nicht beherrschende Anteile	(34)	65.016.649	27.153.111
SUMME EIGENKAPITAL		171.421.482	85.638.700
VERBINDLICHKEITEN			
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	(18, 26)	251.762.192	172.764.918
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	(18, 27)	94.930.371	100.604.590
Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses	(28)	68.861.116	68.139.061
Langfristige Rückstellungen	(29)	11.766.993	14.200.951
Langfristige Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen	(23)	25.985.300	9.413.374
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	(18, 30)	5.172.090	4.967.994
Latente Steuerschulden	(20)	2.586.131	1.454.200
Langfristige Verbindlichkeiten		461.064.193	371.545.088
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	(18, 26)	85.050.328	131.380.973
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	(18, 27)	44.497.906	33.147.128
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(18)	117.744.836	95.783.474
Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen	(23)	33.275.155	57.303.807
Kurzfristige Rückstellungen	(29)	37.007.081	49.850.964
Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten		13.551.018	11.869.476
Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	(18, 31)	96.462.112	103.518.093
Kurzfristige Verbindlichkeiten		427.588.434	482.853.915
SUMME VERBINDLICHKEITEN		888.652.627	854.399.003
SUMME PASSIVA		1.060.074.110	940.037.703

Konsolidierte Eigenkapitalveränderungsrechnung.

In EUR	Den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar				Nicht beherrschende Anteile	Summe Eigenkapital
	Stammkapital	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklagen	Konzernbilanzgewinn/-verlust		
Stand 31. März 2020	726.728	66.222.590	-18.420.718	57.876.233	65.016.649	171.421.482
Effekte aus dem Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen			-1.706.496		306.496	-1.400.000
Effekte aus dem Verkauf von Anteilen an Tochterunternehmen			5.858.320		-4.953.935	904.385
Umgliederung Kapitalrücklage zu Konzernbilanzgewinn		-30.000.000		30.000.000		0
Dividende					0	0
Periodenergebnis				-57.017.697	-37.634.196	-94.651.893
Sonstiges Ergebnis der Periode:						
Währungsumrechnungsdifferenzen			4.274.330		4.277.365	8.551.695
Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses			672.298		140.731	813.029
Stand 31. März 2021	726.728	36.222.590	-9.322.265	30.858.536	27.153.111	85.638.700
Stand 31. März 2019	726.728	66.222.590	-15.370.369	120.942.003	101.778.014	274.298.966
Anpassungen aufgrund des neuen IFRS 16 Standards			120.988			120.988
Stand 1. April 2019 angepasst	726.728	66.222.590	-15.249.381	120.942.003	101.778.014	274.419.954
Kapital- und Anteilsveränderungen bei Tochterunternehmen			2.284.783		360.725	2.645.508
Dividende					-7.158.254	-7.158.254
Periodenergebnis				-63.065.770	-30.492.857	-93.558.627
Sonstiges Ergebnis der Periode:						
Währungsumrechnungsdifferenzen			625.060		1.298.602	1.923.662
Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses			-6.081.179		-769.581	-6.850.760
Stand 31. März 2020	726.728	66.222.590	-18.420.718	57.876.233	65.016.649	171.421.482

Die Details zum Eigenkapital sind in Erläuterung 25 enthalten.

Konsolidierte Kapitalflussrechnung.

In EUR	Erläuterung	2019/20 ³⁾	2020/21
Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit		-52.725.208	-102.281.677
Planmäßige Abschreibungen	(8)	38.594.844	37.232.531
Wertminderungen	(9)	40.851.972	34.138.327
Veränderung Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses		-1.901.459	-1.972.606
Veränderung langfristiger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, langfristiger Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen und sonstiger langfristiger Vermögenswerte		7.610.359	5.081.540
Veränderung langfristiger Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, langfristiger Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen und sonstiger langfristiger Verbindlichkeiten und Rückstellungen		11.354.611	-14.342.064
Nettozahlungen von Ertragsteuern		-12.937.137	-10.277.444
Zinseinzahlungen	(10)	2.554.272	3.271.295
Zinsauszahlungen	(10)	-10.068.616	-10.863.351
Sonstige (netto)		-2.268.895	2.636.188
Cashflow aus dem Ergebnis		21.064.742	-57.377.261
Veränderung des Nettoumlaufvermögens:			
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, kurzfristiger Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen und sonstiger kurzfristiger Vermögenswerte		-184.567	47.877.961
Veränderung Vorräte		7.189.024	13.345.228
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, kurzfristiger Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen und sonstiger kurzfristiger Verbindlichkeiten		7.530.940	11.207.108
Veränderung kurzfristige Rückstellungen		19.093.099	12.755.131
Veränderung des Nettoumlaufvermögens		33.628.496	85.185.428
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		54.693.238	27.808.168
Ankauf von Sachanlagen	(14)	-14.099.780	-4.872.270
Ankauf von immateriellen Vermögenswerten	(15)	-6.098.759	-13.177.168
Ankauf von Wertpapieren, Beteiligungen und sonstigen langfristigen Finanzanlagen		-19.933.070	-8.342.299
Zahlungen für den Erwerb von Gesellschaften (abzüglich der liquiden Mittel dieser Gesellschaften)	(33)	-146.985	1.669.341
Zahlungen für den Erwerb von Anteilen an at-equity-konsolidierten Gesellschaften	(17)	-1.052.861	-1.632.156
Einzahlungen aus dem Verkauf von Anteilen und der Liquidation von Tochterunternehmen (abzüglich der liquiden Mittel dieser Gesellschaften)		10.445.282	1.290.870
Einzahlungen aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten		2.880.887	1.337.194
Einzahlungen aus dem Verkauf von Wertpapieren und sonstigen finanziellen Vermögenswerten		441.916	9.698.189
Einzahlungen aus den Ausschüttungen von assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen		498.878	507.664
Cashflow aus Investitionstätigkeit		-37.502.117	-13.520.635
Free Cashflow ¹⁾		17.191.121	14.287.533
An nicht beherrschende Anteile von Konzerngesellschaften gezahlte Dividende		-7.158.253	0
Zahlungen für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen		-2.000.000	-1.400.000
Zunahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten	(26)	62.630.984	121.077
Zunahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(26)	10.482.425	18.789.560
Abnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(26)	-16.819.863	-50.287.490
Auszahlungen betreffend Leasing	(27)	-18.578.144	-20.544.261
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		28.557.150	-53.321.114
Cashflow für aufgegebene Geschäftsbereiche	(12)	-9.109.420	0
Anfangsbestand Finanzmittel		138.999.728	169.680.040
Veränderung des Finanzmittelbestands ²⁾		36.638.850	-39.033.581
Auswirkungen von Wechselkursänderungen		-5.958.538	1.816.821
Endbestand Finanzmittel	(24)	169.680.040	132.463.280

¹⁾ Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit + Cashflow aus Investitionstätigkeit

²⁾ Free Cashflow + Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

³⁾ Das Geschäftsjahr 2019/20 wurde exklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt.

Erläuterungen zum Konzernabschluss.

Übersicht.

Allgemeines	46–48
1 – Allgemeine Informationen	46
Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung	49–57
2 – Segmentinformation	49
3 – Sonstige betriebliche Erträge	51
4 – Veränderungen des Bestands	51
5 – Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen	51
6 – Personalaufwand	52
7 – Sonstige betriebliche Aufwendungen	52
8 – Aufwand für planmäßige Abschreibungen	53
9 – Wertminderungen	53
10 – Finanzergebnis	54
11 – Ertragsteuern	55
12 – Aufgegebene Geschäftsbereiche	55
13 – Sonstiges Ergebnis der Periode	57
Konsolidierte Bilanz	57–87
14 – Sachanlagen	57
15 – Immaterielle Vermögenswerte	58
16 – Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	63
17 – Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	64
18 – Finanzinstrumente	69
19 – Sonstige langfristige Vermögenswerte	71
20 – Latente Steueransprüche/-schulden	71
21 – Vorräte	73
22 – Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	73
23 – Vertragsvermögenswerte und Vertragsverbindlichkeiten	74
24 – Liquide Mittel	75
25 – Eigenkapital	75
26 – Finanzverbindlichkeiten	75
27 – Leasingverhältnisse	78
28 – Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses	79
29 – Rückstellungen	82
30 – Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	85
31 – Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	85
32 – Eventualschulden und sonstige Haftungsverhältnisse	86
Sonstiges	87–120
33 – Anteile Tochterunternehmen	87
34 – Nicht beherrschende Anteile	91
35 – Beziehungen zu nahestehenden Personen und Unternehmen	97
36 – Risikomanagement	99
37 – Kapitalmanagement	101
38 – Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	102
39 – Ereignisse nach dem Bilanzstichtag	119
40 – Zusatzangaben	119

1 Allgemeine Informationen.

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

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

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

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

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

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

Das Segment *Others* umfasst im Wesentlichen die Konzernsteuerung.

1.1 Grundlagen der Erstellung.

Der Konzernabschluss zum 31. März 2021 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 2021 einen Anteil an der Kapsch TrafficCom AG, Wien, von 63,3 % (31. März 2020: 63,3 %). Die Aktien der Kapsch TrafficCom AG im Streubesitz notieren seit dem 26. Juni 2007 im Segment Prime Market der Wiener Börse.

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

Der Konsolidierungskreis sowie die Veränderungen zum Konsolidierungskreis sind in Erläuterung 33 enthalten.

1.3 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Der Konzernabschluss zum 31. März 2021 wurde nach dem historischen Anschaffungskostenprinzip aufgestellt, mit Ausnahme von Finanzinstrumenten, die nach IFRS 9 zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, sowie Planvermögen nach IAS 19, das ebenfalls zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird. Zum Bilanzstichtag erfolgt die Bewertung entsprechend. Eine diesbezügliche Erläuterung erfolgt im Rahmen der jeweiligen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden. Die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze, welche die Basis für den vorliegenden Konzernabschluss darstellen, wurden unverändert zur Vorperiode angewandt und um neue, ab dem Geschäftsjahr verpflichtend anzuwendende, ergänzt.

Erläuterung 38 enthält eine detaillierte Beschreibung sämtlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze, inklusive der neu anzuwendenden Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze.

1.4 Wesentliche Schätzungen und Annahmen.

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

Insbesondere Schätzungen und Annahmen in den folgenden Bereichen beinhalten ein signifikantes Risiko einer wesentlichen Korrektur der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden innerhalb des folgenden Geschäftsjahr.

1.4.1 Erlösrealisierung bei Auftragsfertigung.

Der Konzern wendet die Regeln des IFRS 15 an. Für Errichtungsprojekte, bei denen die Kriterien gemäß IFRS 15.35 zur Erfüllung einer Leistungsverpflichtung über einen Zeitraum erfüllt sind, wird der Umsatz nach Maßgabe des jeweiligen Fertigstellungsgrads erfasst und ein erwarteter Gewinnaufschlag angenommen. Der Fertigstellungsgrad eines Projekts wird anhand eines inputorientierten Verfahrens bzw. aus dem Verhältnis der bereits angefallenen Kosten zu den geschätzten Gesamtkosten für das jeweilige Projekt ermittelt. Das erfordert eine laufende Einschätzung und Aktualisierung der aus den Projekten resultierenden Kosten sowie der Risiken bei der Projektabwicklung. Diese können sich aus technischen Problemen, zeitlichen Verzögerungen, Problemen mit Sublieferanten oder sonstigen externen Rahmenbedingungen ergeben und die Marge des Auftrags beeinflussen. Außerdem sind bei der Projektbewertung Einschätzungen zu möglichen Schadenersatzleistungen und Vertragsstrafen zu berücksichtigen. Projekterlöse sind für die meisten Verträge definiert und enthalten fixe und zum Teil variable Bestandteile, die nach Wahrscheinlichkeit in Bezug auf Höhe und Zeitpunkt bewertet werden. Im Falle von Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen, deren Vergütung auf Nutzungsbasis erfolgt, wird auch der gesamte Auftragswert geschätzt. Bei den Großprojekten des Konzerns handelt es sich regelmäßig um technisch komplexe Einzelaufträge, denen jeweils spezifische Auftragsbedingungen zugrunde liegen und die daher in Bezug auf Umsatzrealisierung und Projektrisiken einzeln zu würdigen sind. Die Details zur Ertragsrealisierung sind in Erläuterung 38.3 und die Sensitivitätsanalyse ist in Erläuterung 23 dargestellt.

1.4.2 Geschätzte Wertminderungen des Firmenwerts.

Der Konzern untersucht jährlich, in Einklang mit den in Erläuterungen 15 und 38 dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, ob eine Wertminderung des Firmenwerts vorliegt. Der erzielbare Betrag von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wird basierend auf der Berechnung des Nutzungswerts ermittelt. Diesen Berechnungen müssen Annahmen zugrunde gelegt werden. Die Sensitivitäten für den erworbenen Firmenwert sind in Erläuterung 15 angeführt.

1.4.3 Sonstige Schätzungen und Annahmen.

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

1.4.4 Schätzungen und Annahmen bei der Bilanzierung der Konzerngesellschaften in Nordamerika

Schätzungen und Annahmen in Bezug auf Vermögenswerte und Schulden der nordamerikanischen Konzerngesellschaften, vor allem der Kapsch TrafficCom USA Inc., Mc Lean, beinhalten vor dem Hintergrund der im Geschäftsjahr hervorgekommenen Verlustursachen nach wie vor ein Risiko möglicher Korrekturen von Buchwerten der Vermögenswerte und Schulden im folgenden Geschäftsjahr. Dies umfasst nicht nur die Schätzungen betreffend Erlösrealisierung bei Auftragsfertigung und Wertminderungen des Firmenwerts, sondern sämtliche weitere Bereiche, wo wesentliche Schätzungen und Annahmen getroffen werden.

Als Reaktion auf die Verluste und die identifizierten Probleme wurden durch das Management mit Unterstützung externer Berater Maßnahmen identifiziert, beschlossen und implementiert. Diese sollen bereits im Geschäftsjahr 2021/22 zu einer positiven Ergebnisentwicklung in Nordamerika führen. Die Werthaltigkeit der Vermögenswerte und Bewertung der Schulden hängt daher maßgeblich davon ab, dass die bereits umgesetzten und weitere in Umsetzung befindliche Maßnahmen im Rahmen des Restrukturierungsprogrammes der Kapsch TrafficCom wirksam werden und die künftig wieder profitable Geschäftsplanung erreicht wird.

2 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 folgende Berichtssegmente identifiziert:

- > Traffic
- > Enterprise
- > Others

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

Die Segmentergebnisse für das Geschäftsjahr 2020/21 stellen sich wie folgt dar:

	Traffic	Enterprise	Others	Konzern
Segmentumsatzerlöse	505.175	458.258	23.512	986.944
Errichtung	165.439	283.717	0	449.156
Betrieb und sonstige Services (inklusive Konzernverrechnungen)	263.868	174.541	23.512	461.921
Komponenten	75.868	0	0	75.868
Intersegmentäre Umsatzerlöse	-3.432	-6.272	-18.746	-28.450
Externe Umsatzerlöse	501.742	451.986	4.766	958.494
Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit (EBIT)	-116.028	13.731	14	-102.282
EBIT-Marge in %	-23,1	3,0	0,3	-10,7

Die Segmentergebnisse für das Geschäftsjahr 2019/20 stellen sich wie folgt dar:

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

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 2021 sowie Investitionen, Abschreibungen und Wertminderungen sowie sonstige nicht zahlungswirksame Positionen für das zu diesem Stichtag endende Geschäftsjahr stellen sich wie folgt dar:

	Traffic	Enterprise	Others	Eliminierungen	Konzern
Segmentvermögen	382.547	242.906	28.298	-39.316	614.435
Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	29.751	4.406	0	0	34.157
Segmentschulden	284.122	239.444	75.704	-50.471	548.799
Investitionen	19.820	15.481	507	0	35.807
Abschreibungen und Wertminderungen	58.878	11.401	1.092	0	71.371
Sonstige nicht zahlungswirksame Positionen	-536	241	0	-187	-482

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

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

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

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

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

Im Geschäftsjahr 2020/21 sowie im Geschäftsjahr 2019/20 gab es jeweils keinen Kunden, der mehr als 10 % zu den Konzernumsätzen beigetragen hat.

Regionale Informationen.

Neben den Berichtssegmenten werden die Umsatzerlöse und langfristigen nicht finanziellen Vermögenswerte (Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte) 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 die zum 31. März 2021 und zum 31. März 2020 endenden Geschäftsjahre stellten sich wie folgt dar:

	2019/20		2020/21	
	Umsatzerlöse	Langfristige nicht finanzielle Vermögenswerte	Umsatzerlöse	Langfristige nicht finanzielle Vermögenswerte
Österreich	342.373	175.991	377.460	165.933
Zentral- und Osteuropa (exklusive Österreich)	213.035	5.129	131.516	3.981
Westeuropa	180.880	52.901	165.356	26.447
Restliche Welt	401.661	43.425	284.162	31.729
Gesamt	1.137.949	277.447	958.494	228.090

3 Sonstige betriebliche Erträge.

	2019/20	2020/21
Operative Fremdwährungsgewinne	9.771	6.054
Erträge aus Vergütungen betreffend COVID-19-Pandemie	0	3.909
Erträge aus der Weiterverrechnung	1.489	2.934
Erträge aus Forschungs- und Forschungsförderungsprämien	904	1.142
Erträge aus dem Verkauf von Gesellschaften	4	1.549
Erträge aus dem Verkauf von Anlagen	403	15
Erträge aus Versicherungsvergütungen	237	403
Erträge aus Weiterverrechnungen an Gemeinschaftsunternehmen	2.784	0
Übrige betriebliche Erträge	3.010	1.465
Gesamt	18.602	17.470

Die operativen Fremdwährungsgewinne betrafen im Wesentlichen Wechselkursschwankungen der Währungen des argentinischen Pesos gegenüber dem US-Dollar und dem Euro sowie der schwedischen Krone und des US-Dollars gegenüber dem Euro.

Die Erträge aus Vergütungen betreffend COVID-19-Pandemie betreffen Prämien und Unterstützungen aufgrund der COVID-19-Pandemie inklusive Prämien aus Kurzarbeit oder Ersatz von Personalkosten. Der Großteil der Vergütungen wurde in Österreich und Kanada gewährt.

Die Erträge aus dem Verkauf von Gesellschaften betreffen im Geschäftsjahr 2020/21 den Verkauf von Kapsch TrafficCom Construction & Realization spol. s.r.o., Tschechien.

Die übrigen betrieblichen Erträge enthielten im Geschäftsjahr 2019/20 Weiterverrechnungen von Kosten an autoTicket GmbH, Deutschland, welche nicht im Zusammenhang mit Auftragskosten bzw. -leistungen zur Erfüllung des Kundenvertrages standen.

Die übrigen betrieblichen Erträge enthalten diverse Verrechnungen und Abgrenzungen.

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

	2019/20	2020/21
Bestandsveränderung unfertige Erzeugnisse und noch nicht abrechenbare Leistungen	-901	-1.676
Bestandsveränderung fertige Erzeugnisse	-5.166	-4.733
Gesamt	-6.068	-6.409

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

5 Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen.

	2019/20	2020/21
Materialaufwand	324.819	320.466
Aufwendungen für bezogene Leistungen	274.323	203.716
Gesamt	599.141	524.181

Der Rückgang für die Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen hängt einerseits mit den gesunkenen Umsätzen zusammen, jedoch führten Zusatzkosten für einige Projekte im Segment Traffic zu höheren Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen.

6 Personalaufwand.

	2019/20	2020/21
Löhne, Gehälter und andere Vergütungen	316.853	297.812
Sozialabgaben und lohnabhängige Steuern	57.196	57.081
Aufwendungen für Abfertigungen	1.154	941
Aufwendungen für Altersvorsorge	551	703
Beiträge an Pensionskassen und andere externe Fonds	5.472	5.829
Restrukturierungskosten Personal betreffend	0	4.478
Sonstige freiwillige Sozialaufwendungen	10.808	9.106
Gesamt	392.034	375.950

Der Personalstand zum 31. März 2021 betrug 6.325 Personen (31. März 2020: 6.673 Personen), während des Geschäftsjahres 2020/21 lag dieser durchschnittlich bei 6.471 Personen (2019/20: 6.676 Personen).

Die Restrukturierungskosten betreffen das Segment Traffic und in diesem Segment hauptsächlich die USA, Schweden und Österreich. Der Personalaufwand sank aufgrund von Kostensenkungsmaßnahmen und Personalabbau vor allem in Tschechien und Sambia, da die dortigen Projekte ausgelaufen waren oder beendet wurden, sowie in Österreich und Südafrika aufgrund von Kostensenkungsmaßnahmen. Die sonstigen freiwilligen Sozialaufwendungen betreffen insbesondere freiwillige Sozialleistungen in den USA.

7 Sonstige betriebliche Aufwendungen.

	2019/20	2020/21
Rechts- und Beratungsaufwand	15.605	21.149
Kommunikations- und IT-Aufwand	22.523	19.765
Operative Fremdwährungsverluste	8.982	11.963
Instandhaltung	7.071	5.624
Mieten	7.903	5.494
Kfz-Kosten	8.185	5.438
Steuern und Abgaben	4.834	4.400
Marketing- und Werbekosten	8.173	3.927
Versicherungsaufwand	3.812	3.637
Büroaufwendungen	5.032	2.497
Reisekosten	14.771	2.474
Lizenz- und Patentaufwand	1.854	1.717
Transportkosten	1.640	1.334
Bankspesen	1.799	1.151
Restrukturierungsaufwendungen	0	827
Ausbildungskosten	1.864	773
Abschreibungen und Wertberichtigungen von Forderungen und Vertragsvermögenswerten	7.609	-564
Schadensfälle	1.808	-718
Garantiekosten und Projektfinanzierung sowie Anpassung der Garantierückstellung	-2.293	-304
Operative Verluste aus der Änderung des beizulegenden Zeitwertes derivativer Finanzinstrumente	280	654
Übriger betrieblicher Aufwand	6.495	5.032
Gesamt	127.947	96.268

Die Rechts- und Beratungskosten stiegen im Vergleich zum Vorjahr um TEUR 5.544. Für den im November 2020 eröffneten Rechtsstreit in den USA wurden Kosten in Höhe von TEUR 8.065 berücksichtigt und rückgestellt. Die operativen Fremdwährungsverluste waren mit TEUR 11.963 höher als im Vorjahr (TEUR 8.982) und sind primär auf die Wechselkursschwankungen der Währungen US-Dollar und schwedische Krone gegenüber dem Euro und sambischer Kwacha gegenüber dem südafrikanischen Rand zurückzuführen. Die Reisekosten sanken aufgrund der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie und eines Sparprogramms im Segment Traffic um TEUR 12.297. Die Abschreibungen und Wertberichtigungen von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerten sanken um TEUR 8.173 gegenüber dem Vorjahr. Dieser Wert beinhaltet auch Auflösungen von Wertberichtigungen und ist daher im Geschäftsjahr 2020/21 negativ. Im Geschäftsjahr 2019/20 wurden Wertberichtigungen betreffend Sambia in Höhe von TEUR 5.939 und in den USA in Höhe von TEUR 1.138 gebildet.

8 Aufwand für planmäßige Abschreibungen.

	2019/20	2020/21
Abschreibungen auf Sachanlagen	28.689	29.507
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	9.789	7.510
Abschreibung auf Finanzimmobilien	216	216
Abschreibungen auf Vertragsanbahnungskosten	-99	0
Gesamt	38.595	37.233

Die Abschreibungen auf Sachanlagen enthalten auch Abschreibungen auf Nutzungsrechte aus Leasingverträgen (TEUR 20.661). Details sind in Erläuterung 14 zu finden. Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte sanken im Geschäftsjahr 2020/21, da ein Teil der immateriellen Vermögenswerte im ersten Halbjahr wertgemindert wurde und erst am Jahresende wieder eine Zuschreibung erfolgte (siehe Erläuterung 9).

9 Wertminderungen.

	2019/20	2020/21
Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte	36.670	27.659
Zuschreibungen von Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte	0	-1.845
Wertminderungen auf Sachanlagen	17	904
Wertminderungen auf Nutzungsrechte aus Leasingverträgen	65	7.420
Wertminderungen auf Vertragsanbahnungskosten sowie Vertragserfüllungskosten	4.100	0
Gesamt	40.852	34.138

Die Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte betrafen im Geschäftsjahr 2020/21 mit TEUR 24.184 die Abschreibung des gesamten Firmenwerts der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Tolling-EMEA (vormals: ETC-EMEA) und mit TEUR 3.475 sonstige immaterielle Vermögenswerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheit TM-EMEA (vormals IMS-EMEA). Diese Wertminderungen erfolgten im ersten Halbjahr 2020/21. Aufgrund aktualisierter Einschätzungen zum weiteren Geschäftsverlauf im Segment Traffic wurde eine neue Planung erstellt, die die Basis für die Prüfung der Werthaltigkeit des Firmenwerts und der langfristigen Vermögenswerte im ersten Halbjahr bildete und zu den Wertminderungen führte. Zum Jahresende 2020/21 wurde, basierend auf einer erneut aktualisierten Planung, die die Effekte aus den Restrukturierungsmaßnahmen beinhaltetete, ein neuer Werthaltigkeitstest für Firmenwerte und langfristige Vermögenswerte durchgeführt. Firmenwerte wurden nicht zugeschrieben, jedoch aber immaterielle Vermögenswerte (ausgenommen Firmenwerte) in Höhe von TEUR 1.845.

Durch kürzere Mietverträge und die Reduktion von Mietflächen mussten Sachanlagen und Nutzungsrechte aus Leasingverträgen im Geschäftsjahr 2020/21 auf das Ausmaß der Restnutzung, basierend auf einer Fair Value Ermittlung (Level 3), wertgemindert werden. Davon betrafen TEUR 8.324 das Segment Traffic.

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

Auch die Wertminderungen auf Sachanlagen und Nutzungsrechte aus Leasingverträgen betrafen die Gesellschaft in Sambia. Im Vorjahr erfolgten die Wertminderungen auf Vertragsanbahnungskosten in Höhe von TEUR 4.100 aufgrund der frühzeitigen Kündigung der deutschen Pkw-Mautprojekte.

10 Finanzergebnis.

	2019/20	2020/21
Zinsertrag	1.771	2.220
Zinsertrag aus Leasingverträgen	702	866
Erträge aus Wertpapieren, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden	81	185
Erträge aus der Aufzinsung von langfristigen Forderungen	1	0
Erträge aus dem Abgang von finanziellen Vermögenswerten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden	1	1.000
Gewinne aus Änderung des beizulegenden Zeitwerts von derivativen Finanzinstrumenten	322	414
Erträge aus Hyperinflationsanpassung	285	490
Finanzielle Fremdwährungsgewinne	2.575	4.084
Finanzerträge	5.738	9.260
Zinsaufwand	-7.149	-7.916
Zinsaufwand aus Leasingverträgen	-2.358	-2.839
Aufwendungen aus Wertpapieren, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden	-611	-109
Aufwendungen aus Beteiligungen, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden	-5.655	-130
Aufwand aus der Aufzinsung von langfristigen Verbindlichkeiten	-101	-37
Aufwendungen aus Änderung des beizulegenden Zeitwerts von derivativen Finanzinstrumenten	-1.830	-321
Finanzielle Fremdwährungsverluste	-11.565	-6.149
Aufwendungen aus Hyperinflationsanpassung	-2.598	-2.664
Zinsaufwand aus Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses	-975	-498
Zinsaufwand aus Jubiläumsgeldverpflichtungen	-82	-35
Aufwand aus dem Abgang und der Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten	0	-4.624
Finanzaufwendungen	-32.923	-25.321
Finanzergebnis	-27.185	-16.061

Die Fremdwährungsgewinne und -verluste ergaben sich im Wesentlichen aus Fremdwährungsschwankungen konzerninterner Finanzierungen. Diese betrafen insbesondere die Tochtergesellschaften in Sambia (sambischer Kwacha gegenüber Euro), in Südafrika (südafrikanischer Rand gegenüber Euro und schwedischer Krone) und in den USA (US-Dollar gegenüber Euro).

Erträge aus dem Abgang von finanziellen Vermögenswerten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, betrafen den Erlös aus dem Abgang von Wertpapieren in der Kapsch AG sowie aus dem Verkauf der Beteiligung an Q-Free ASA, Norwegen, die zum 31. März 2020 mit TEUR 5.734 bewertet war und für TEUR 6.123 verkauft wurde. Der durchschnittliche Verkaufspreis pro Aktie betrug NOK 4,28 bzw. EUR 0,45. Die Aufwendungen aus Beteiligungen, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, betrafen im Geschäftsjahr 2019/20 im Wesentlichen die Bewertung der Beteiligung an Q-Free ASA (TEUR -5.655).

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

Der Aufwand aus dem Abgang und der Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten betrifft nachträgliche Zahlungen bzw. Korrekturen aus dem Abgang von bereits in den Vorjahren verkauften Gesellschaften, die im Vorjahr als aufgegebene Geschäftsbereiche dargestellt waren, und sonstige Beteiligungen.

11 Ertragsteuern.

	2019/20	2020/21
Laufende Gewinnsteuern	-10.487	-4.582
Latente Steueransprüche/-schulden	19.590	28.002
Gesamt	9.104	23.421
davon Aufwand/Ertrag aus Gruppenbesteuerung	13	38

Der anwendbare Steuersatz für das Geschäftsjahr 2020/21 betrug 25 % (2019/20: 25 %).

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

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

	2019/20	2020/21
Ergebnis vor Steuern	-80.554	-118.072
Theoretischer Steueraufwand/-ertrag	20.138	29.518
Auswirkungen von unterschiedlichen Steuersätzen im Konzern	2.688	-2.362
Nicht angesetzte latente Steueransprüche für laufende Verluste und Abschreibung von bisher angesetzten Verlusten	-7.971	-2.585
Latente Steueransprüche für bisher nicht angesetzte Verluste	452	13.903
Geltend gemachte Steuerfreibeträge und andere permanente Steuerverdifferenzen	-3.263	-1.923
Nicht steuerpflichtige Erträge und Aufwendungen und sonstige Differenzen	-3.626	-16.953
Steuereffekte betreffend Vorperioden	685	3.822
Ausgewiesener Steueraufwand/-ertrag	9.104	23.421

Nicht angesetzte latente Steueransprüche für laufende Verluste und Abschreibung von bisher angesetzten Verlusten beziehen sich vor allem auf Wertminderungen Sambia sowie auf einen Teil der Verluste in den USA, die, basierend auf den Planungen für die nächsten Jahre, nicht genutzt werden können. Latente Steueransprüche für bisher nicht angesetzte Verluste betrafen im Geschäftsjahr 2020/21 vor allem Verlustvorträge in Österreich und Spanien. 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 20.

12 Aufgegebene Geschäftsbereiche.

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

Diese Segmente werden im Geschäftsjahr 2019/20 als aufgegebene Geschäftsbereiche separat in der Gesamtergebnisrechnung und in der konsolidierten Kapitalflussrechnung dargestellt. Die dargestellten Informationen zur Ertragslage und zu den Cashflows beziehen sich auf den Zeitraum von zwei Monaten bis zum 31. Mai 2019.

	2019/20
Umsatzerlöse	10.046
Sonstige betriebliche Erträge	4.033
Veränderung des Bestands an Fertigerzeugnissen, unfertigen Erzeugnissen sowie an noch nicht abrechenbaren Leistungen	112
Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen	-5.238
Personalaufwand	-8.495
Aufwand für planmäßige Abschreibungen	-459
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-21.989
Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit	-21.990
Finanzerträge	211
Finanzaufwendungen	-239
Finanzergebnis	-28
Ergebnis vor Steuern	-22.019
Ertragsteuern	-90
Periodenergebnis für aufgeführte Geschäftsbereiche	-22.108
davon den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar	-22.108
davon nicht beherrschende Anteile	0
Sonstiges Ergebnis	
Währungsumrechnungsdifferenzen	-69
Summe der Posten, die anschließend in das Periodenergebnis umgegliedert werden	-69
Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses	0
Steuern betreffend Posten, die nicht in das Periodenergebnis umgegliedert werden	0
Summe der Posten, die anschließend nicht in das Periodenergebnis umgegliedert werden	0
Sonstiges Ergebnis der Periode nach Steuern für aufgeführte Geschäftsbereiche	-69
Gesamtergebnis der Periode für aufgeführte Geschäftsbereiche	-22.178
davon den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar	-22.178
davon nicht beherrschende Anteile	0
Cashflow für aufgeführte Geschäftsbereiche	2019/20
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit für aufgeführte Geschäftsbereiche	894
Cashflow aus Investitionstätigkeit für aufgeführte Geschäftsbereiche	-10.547
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit für aufgeführte Geschäftsbereiche	544
Netto-Verminderung des Finanzmittelbestands betreffend der aufgeführten Geschäftsbereiche	-9.109

Der Veräußerungsgewinn der aufgeführten Geschäftsbereiche ergab sich wie folgt:

	2019/20
Kaufpreis	0
Buchwert des veräußerten Nettovermögens	-4.261
Veräußerungsgewinn	4.261

13 Sonstiges Ergebnis der Periode.

	2019/20			2020/21		
	Vor Steuern	Steuerbelastung/-gutschrift	Nach Steuern	Vor Steuern	Steuerbelastung/-gutschrift	Nach Steuern
Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses	-8.836	1.985	-6.851	909	-96	813
Währungsumrechnungsdifferenzen	1.011	0	1.011	10.988	0	10.988
Währungsumrechnungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb	1.217	-304	913	-3.248	812	-2.436
Im Eigenkapital erfasste Wertänderungen	-6.608	1.681	-4.927	8.648	716	9.365

Die von Kapsch TrafficCom AG gewährten US-Dollar-Darlehen an eine Tochtergesellschaft in den USA wurden als Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb nach IAS 21 klassifiziert, da der Vorstand von Kapsch TrafficCom AG in absehbarer Zeit keine Rückführung dieser Darlehen plant und diese auch nicht wahrscheinlich ist. Die Währungsumrechnungsdifferenzen aus diesen Darlehen werden im sonstigen Ergebnis erfasst.

14 Sachanlagen.

	Grundstücke und Bauten	Nutzungsrecht Gebäude-leasing	Technische Anlagen und Maschinen	Anlagen in Bau	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Nutzungsrecht sonstiges Leasing	Summe
Buchwert zum 31. März 2020	9.254	91.520	7.984	1.147	14.178	10.277	134.360
Währungsumrechnungsdifferenzen	-62	500	201	-41	-74	-73	452
Umbuchung	904	0	-59	-1.162	61	0	-255
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	141	3.160	48	0	63	4	3.416
Zugang	46	12.439	445	402	3.979	5.319	22.630
Abgang aufgrund des Verkaufs von Unternehmen	-5	-214	0	0	-17	-4	-240
Abgang	-4	-13.422	-32	-78	-426	-1.239	-15.201
Planmäßige Abschreibungen	-1.799	-15.760	-2.545	0	-4.502	-4.900	-29.507
Wertminderung	-904	-7.420	0	0	0	0	-8.324
Buchwert zum 31. März 2021	7.570	70.803	6.042	269	13.262	9.385	107.331
Anschaffungs-/Herstellungskosten	23.383	113.735	40.259	269	60.374	17.080	255.100
Kumulierte Abschreibungen	-15.813	-42.932	-34.217	0	-47.111	-7.695	-147.769
Buchwert zum 31. März 2021	7.570	70.803	6.042	269	13.262	9.385	107.331

	Grundstücke und Bauten	Nutzungs- recht Gebäude- leasing	Technische Anlagen und Maschinen	Anlagen in Bau	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Nutzungsrecht sonstiges Leasing	Summe
Buchwert zum 31. März 2019	11.252	14.405	10.159	2.753	14.437	0	53.006
Anpassungen aufgrund Erstanwendung IFRS 16	0	66.576	0	0	0	9.868	76.444
Buchwert zum 1. April 2019	11.252	80.981	10.159	2.753	14.437	9.868	129.450
Währungsumrechnungsdifferenzen	-2	-1.328	-234	29	-69	-142	-1.747
Umbuchung	1.359	0	102	-2.682	1.362	0	141
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	0	0	12	-0	10	0	22
Zugang	674	35.512	3.066	3.572	6.892	5.612	55.329
Abgang aufgrund des Verkaufs von Unternehmen	-2.537	0	-1.159	-17	-2.346	0	-6.059
Abgang	-21	-8.567	-919	-2.508	-924	-727	-13.668
Planmäßige Abschreibungen	-1.471	-15.078	-3.042	0	-5.166	-4.269	-29.026
Wertminderung	0	0	0	0	-17	-65	-82
Buchwert zum 31. März 2020	9.254	91.520	7.984	1.147	14.178	10.277	134.360
Anschaffungs-/Herstellungskosten	22.688	114.253	40.672	1.147	61.078	14.404	254.242
Kumulierte Abschreibungen	-13.434	-22.733	-32.688	0	-46.900	-4.127	-119.882
Buchwert zum 31. März 2020	9.254	91.520	7.984	1.147	14.178	10.277	134.360

Nutzungsrechte aus sonstigem Leasing betreffen vor allem Kfz-Leasing. Die Leasingverbindlichkeiten sind in Erläuterung 27 dargestellt.

15 Immaterielle Vermögenswerte.

	Aktiviert Entwicklungs- kosten	Lizenzen und Rechte	Firmenwert	In Fertigstellung befindliche immaterielle Vermögenswerte	Immaterielle Vermögenswerte aus Dienstleistungs- konzessions- vereinbarungen	Summe
Buchwert zum 31. März 2020	1.926	20.249	84.048	212	0	106.436
Währungsumrechnungsdifferenzen	-92	22	0	0	0	-70
Umgliederungen	128	127	0	0	0	255
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	0	503	-0	0	0	503
Zugänge	260	12.385	0	532	0	13.177
Abgänge aufgrund des Verkaufs von Unternehmen	0	-7	0	0	0	-7
Abgänge	-55	-46	0	-270	0	-370
Planmäßige Abschreibungen	-641	-6.868	0	0	0	-7.510
Wertminderung	-134	-3.341	-24.184	0	0	-27.658
Zuschreibung	34	1.811				1.845
Buchwert zum 31. März 2021	1.427	24.837	59.864	474	0	86.602
Anschaffungs-/Herstellungskosten	12.612	139.622	59.864	474	0	212.573
Kumulierte Abschreibungen	-11.186	-114.785	0	0	0	-125.971
Buchwert zum 31. März 2021	1.427	24.837	59.864	474	0	86.602

	Aktivierte Entwicklungs- kosten	Lizenzen und Rechte	Firmenwert	In Fertigstellung befindliche immaterielle Vermögenswerte	Immaterielle Vermögenswerte aus Dienstleistungs- konzessions- vereinbarungen	Summe
Buchwert zum 31. März 2019	5.550	27.325	115.473	2.507	10.617	161.472
Währungsumrechnungsdifferenzen	12	-455	-25	15	-844	-1.297
Umgliederungen	464	2.860	0	-3.464	0	-141
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	0	1	872	0	0	872
Zugänge	325	3.206	0	1.154	1.441	6.126
Abgang aufgrund des Verkaufs von Unternehmen	-3.585	-1.100	-9.360	0	0	-14.045
Abgänge	-36	-0	0	0	0	-36
Planmäßige Abschreibungen	-803	-8.750	0	0	-293	-9.846
Wertminderung	0	-2.838	-22.911	0	-10.921	-36.670
Buchwert zum 31. März 2020	1.926	20.249	84.048	212	0	106.436
Anschaffungs-/Herstellungskosten	12.111	133.431	84.048	212	10.309	240.111
Kumulierte Abschreibungen	-10.185	-113.182	0	0	-10.309	-133.675
Buchwert zum 31. März 2020	1.926	20.249	84.048	212	0	106.436

Die immateriellen Vermögenswerte aus Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen betrafen Vermögenswerte aus einem Konzessionsvertrag in Sambia, der nach der Interpretation IFRIC 12 ausgewiesen wurde. Der Vertrag war zum 31. März 2020 vollständig wertgemindert. Im Geschäftsjahr 2020/21 wurde er beendet und daher vollständig ausgebucht.

15.1 Werthaltigkeit der immateriellen Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer.

Immaterielle Vermögenswerte (ausgenommen jene mit unbestimmter Nutzungsdauer) sind den einzelnen Gesellschaften zugeordnet. Auf dieser Ebene werden diese Vermögenswerte bei Vorliegen von Anhaltspunkten auf ihre Werthaltigkeit geprüft.

Im ersten Halbjahr 2020/21 wurde aufgrund aktualisierter Einschätzungen zum weiteren Geschäftsverlauf eine neue Planung im Segment Traffic erstellt. Sie stellte die Basis für eine unterjährige Prüfung der Werthaltigkeit des Firmenwerts und der langfristigen Vermögenswerte dar. Daraus ergab sich, neben dem Firmenwert der ZGE Tolling-EMEA (vormals ETC-EMEA) auch immaterielle Vermögenswerte (ausgenommen Firmenwerte) der ZGE TM-EMEA (vormals IMS-EMEA) in Höhe von TEUR 3.475 wertzumindern.

Zum Jahresende 2020/21 wurde, basierend auf einer wiederum neuen Planung, die für das Segment Traffic die Effekte aus den Restrukturierungsmaßnahmen beinhaltete, ein neuer Werthaltigkeitstest für Firmenwerte und langfristige Vermögenswerte durchgeführt, woraus sich eine Überdeckung der Buchwerte in beiden ZGEs ergab. Firmenwerte wurden nicht zugeschrieben, wohl aber immaterielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 1.845. Es gab zum 31. März 2021 keine weiteren Wertminderungen.

Zum 31. März 2020 wurden die Dienstleistungskonzessionsvereinbarung mit TEUR 10.921, Software mit TEUR 2.838 sowie auch Sachanlagen mit TEUR 82 der Betriebsgesellschaft in Sambia wertgemindert. Diese waren dem Segment Traffic zugeordnet. Der Diskontierungszinssatz betrug 13,63 %.

15.2 Werthaltigkeit des Firmenwerts.

Die Firmenwerte sind den folgenden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (ZGEs) zugewiesen und werden auf dieser Ebene auf Werthaltigkeit geprüft. Die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wurden aufgrund der Umbenennung in Kapsch TrafficCom ebenfalls umbenannt:

	31. März 2020	31. März 2021
ZGE Tolling-Americas : vormalis: Electronic Toll Collection, Americas	21.386	21.386
ZGE Tolling-EMEA : vormalis: Electronic Toll Collection, Europa, Mittlerer Osten und Afrika	24.184	0
ZGE Tolling-APAC : vormalis: Electronic Toll Collection, Asien-Pazifik	13.436	13.436
Tolling (vormalis: Electronic Toll Collection, ETC)	59.006	34.822
ZGE TM-Americas : vormalis: Intelligent Mobility Solutions, Americas	6.340	6.340
ZGE TM-EMEA : vormalis: Intelligent Mobility Solutions, Europa, Mittlerer Osten und Afrika	0	-0
ZGE TM-APAC : vormalis: Intelligent Mobility Solutions, Asien-Pazifik	434	434
Traffic Management (vormalis: Intelligent Mobility Solution, IMS)	6.774	6.774
Traffic	65.780	41.596
Enterprise (ZGE EN)	18.268	18.268
Gesamt	84.048	59.864

Es wurde im ersten Halbjahr 2020/21 aufgrund aktualisierter Einschätzungen zum weiteren Geschäftsverlauf eine neue Planung im Segment Traffic erstellt. Sie stellte die Basis für eine unterjährige Prüfung der Werthaltigkeit des Firmenwerts dar. Daraus ergab sich, den Firmenwert der ZGE Tolling-EMEA (vormalis ETC-EMEA) in Höhe von TEUR 24.184 vollständig wertzumindern. Zum Jahresende 2020/21 wurde basierend auf einer neuen Planung, die für das Segment Traffic die Effekte aus Restrukturierungsmaßnahmen beinhaltet, ein neuer Werthaltigkeitstest für jede Gruppe von ZGEs durchgeführt. Die Ergebnisse aus diesem Werthaltigkeitstest sind im Weiteren beschrieben.

Annahmen für den Werthaltigkeitstest.

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

	2019/20	2020/21
Bestimmung des erzielbaren Betrags	Nutzungswert	Nutzungswert
Detailplanungsjahre	4 Jahre	4 Jahre
Wachstumsrate ewige Rente	2,0 %	2,0 %
Marktrisikoprämie	8,49 %	8,05 %
Risikofreier Zinssatz	0,01 %	-0,05 %

Peer Group.

Die für die Werthaltigkeitsüberprüfung herangezogene Peer Group umfasst im Segment Traffic neben Kapsch TrafficCom AG elf weitere Unternehmen, wobei für die Ermittlung der Parameter im Geschäftsjahr 2020/21 letztlich, wie im Vorjahr, nur neun Unternehmen relevant waren. Die Zusammensetzung dieser Peer Group hat sich im Vergleich zum Vorjahr nicht verändert. Die Peer Group des Segment Enterprise umfasst zum Stichtag sechs Unternehmen, wobei zwei Unternehmen keine Daten für die Ermittlung der Parameter beisteuern. Auch diese Peer Group hat sich im Vergleich zum Vorjahr nicht verändert.

Im Geschäftsjahr 2020/21 lag das Debt/Equity Ratio der Peer Group des Segments Traffic bei 20,1 % (2019/20: 18,3 %) und des Segments Enterprise bei 15,2 % (2019/20: 15,2 %). Der unlevered Betafaktor des Segments Traffic lag bei 0,6 (2019/20: 0,6) und des Segments Enterprise bei 0,8 (2019/20: 0,9).

Planungsannahmen zum Segment Traffic.

Bei sämtlichen ZGEs basiert die Marktseite in der Regel auf Projekten zur Errichtung eines Maut- oder Verkehrsmanagementsystems. In Verbindung damit kann oftmals langfristiges Betriebsgeschäft generiert werden. Zusätzlich können im Rahmen von solchen langfristigen Verträgen auch Systemerweiterungen (zum Beispiel durch zusätzliche Strecken oder durch zusätzliche Anwendungen) und/oder auch weitere laufende Komponentenlieferungen für Kunden erbracht werden. Diese Charakteristik des Projektgeschäfts ist auch im marktseitigen Planungsprozess der einzelnen ZGEs reflektiert.

Der Konzern plant in einem eigenen Tool sorgfältig jedes Kundenprojekt je Leistungsverpflichtung. Bei Projekten, in denen die Systeme bereits errichtet sind, es aber noch mittel- oder langfristiges Betriebsgeschäft gibt und damit verbunden mehrjährige Erfahrungswerte mit den Kunden bestehen, können die weiteren Verläufe, aber auch die Potentiale für Zusatzgeschäft meist sehr zuverlässig über die Restlaufzeit geplant werden. Für neue Errichtungsprojekte sind die Unsicherheiten bezüglich technischer Realisierung, Zeitplan und Quantitäten größer. Je näher jedoch der Vergabezeitpunkt solcher Errichtungsprojekte liegt, desto genauer können die diesbezüglichen Planungen erstellt werden. Besonders treffsicher können Errichtungsprojekte geplant werden, für die der Konzern bereits als Lieferant ausgewählt wurde oder die sich sogar schon in der Umsetzungsphase

befinden. Projekte, bei denen Gewinn oder Durchführung zum Budgetierungszeitpunkt unwahrscheinlich sind, werden nicht für das Budget und die Mittelfristplanung herangezogen. Unsicherheiten, Verschiebungen und Abweichungen können im Projektgeschäft nie ausgeschlossen werden, allerdings werden diese Risiken durch professionelles Projektmanagement und -controlling bestmöglich minimiert. Zudem ist in den Planungen auch der Verkauf von Komponenten enthalten, der nicht mit Errichtungsprojekten in Verbindung steht. Auch dies lässt sich aufgrund jahrelanger Erfahrungswerte in der Regel sehr gut abschätzen.

In der **ZGE Tolling-Americas** (vormals ETC-Americas) gibt es eine Vielzahl von Projekten und Nachfrage nach Mautsystemen vorwiegend in den USA, aber auch in den lateinamerikanischen Ländern, die nach ihrer Wahrscheinlichkeit beurteilt werden und entsprechend in die Planung einfließen. Die Lieferung von Komponenten stellt speziell in dieser ZGE einen wesentlichen Umsatzbeitrag dar. Auch in der **ZGE TM-Americas** (vormals IMS-Americas) wird eine starke Nachfrage nach Verkehrsmanagement-Projekten (insbesondere Verkehrssicherheits- und -überwachungs-Systemen) erwartet, die entsprechend in die Planung aufgenommen wurde.

Der Fokus in der Region EMEA liegt auf Europa, wenngleich weiterhin ausgewählte Projekte in Afrika und dem Mittleren Osten in diesen ZGEs enthalten sind. In der **ZGE Tolling-EMEA** (vormals ETC-EMEA) gibt es weiterhin eine starke Nachfrage nach Mautsystemen, nicht zuletzt aufgrund der Budgetknappheit vieler öffentlicher Haushalte. In die Planung werden bereits gewonnene, vorbereitete oder mögliche Errichtungs- und Betriebsprojekte sowie deren Erweiterung nach ihrer Wahrscheinlichkeit inkludiert. Auch in dieser ZGE sind Lieferungen von Komponenten ein wesentlicher Teil. In der **ZGE TM-EMEA** (vormals IMS-EMEA) geht das Management von einer steigenden Nachfrage nach Verkehrsmanagement-Systemen, insbesondere nach Verkehrstelematik-Lösungen in städtischen Bereichen, aus. Dies ist wurde in der Planung dieser ZGE entsprechend berücksichtigt.

Die Planung der **ZGE Tolling-APAC** (vormals ETC-APAC) basiert auf den zu implementierenden Errichtungs- und laufenden Betriebsprojekten und deren Erweiterungen sowie der Tatsache, dass in dieser Region Ausschreibungen in Vorbereitung oder bereits angelaufen sind. Auch Lieferungen von Komponenten sind Teil der Planung. Verkehrstelematik-Lösungen sind in der **ZGE TM-APAC** (vormals IMS-APAC) wie auch in anderen Regionen ein wesentlicher Bestandteil der Planung. Es werden unterschiedliche Projekte im Bereich Verkehrssicherheits- und -überwachungs-Systeme erwartet.

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

Planungsannahmen zum Segment Enterprise.

In dieser zahlungsmittelgenerierenden Einheit wird von einer Verbreiterung des Geschäftsumfangs mit bestehenden Kunden ausgegangen. In Österreich konnte die starke Position im Bereich ICT Infrastructure weiter ausgebaut werden. Die vom Management eingeschlagene Strategie im Zusammenspiel mit entsprechenden Akquisitionen erweist sich als richtig und wird auch in den folgenden Geschäftsjahren weiter verfolgt. Das Management der COVID-19-Pandemie ist die größte Herausforderung für das Management und die Kapsch BusinessCom Gruppe ist für Ihre Kunden mit dem Portfolio und der Digitalisierungsstrategie gut aufgestellt. Basierend auf einer geschärften IT-Strategie positioniert sich Kapsch als attraktiver Service-Partner für ICT-Lösungen. Das Management geht davon aus, dass das Umsatzpotenzial im IT-Bereich weiter wachsen wird.

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

Das umfangreiche Portfolio dieser ZGE umfasst Technologielösungen für intelligente und vor allem sichere ICT-Infrastruktur, smarte Gebäude-, Medien- und Sicherheitstechnik sowie Outsourcing-Services. Abgerundet wird das Portfolio durch zahlreiche Dienstleistungen wie Consulting, Projektmanagement, Installation, Training, Service und Operating sowie Securitylösungen. Die Lösungen decken alle Bereiche der Sprach- und Datenübertragung sowie Teile der Infrastruktur in Unternehmen ab. Das beginnt bei „einfacher“ Telefonie, geht mit Wireless- und Mobile-Business-Lösungen und Voice-over-IP weiter und beinhaltet darüber hinaus IT-Lösungen, Netzwerksicherheit, Netzwerkmanagement, Integration des Internets, Callcenter-Lösungen, Kommunikationsconsulting, IP-TV, Videolösungen, Managed Services und vieles mehr. Neue Technologien werden nicht nur zur Verbesserung bestehender Prozesse eingesetzt, sondern auch dazu, neue Geschäftsmöglichkeiten zu eröffnen.

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

Kapsch BusinessCom agiert in diesem Kontext oft als Inkubator, um neue, innovative Ideen durch Know-how im Bereich Big Data oder Security zu ergänzen sowie die notwendigen personellen Ressourcen bereitzustellen, um große Projekte umzusetzen. Durch laufende Kostenoptimierung sowie interne Digitalisierungsprojekte werden einerseits Effizienzsteigerungen erreicht, andererseits führen diese Optimierungen zu einem unterproportionalen Anstieg der Kosten (vor allem der Personalkosten) in Relation zum Umsatzanstieg.

Ergebnisse des Werthaltigkeitstests.

2020/21	Tolling-			TM-			EN
	Americas	EMEA	APAC	Americas	EMEA	APAC	
Der ZGE zugeordneter Buchwert des Firmenwerts	21.386	0	13.436	6.340	0	434	18.268
Der ZGE zugeordneter Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	361	0	0	114	0	0
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	222.560	141.932	155.238	83.971	49.457	33.905	189.122
Buchwert der ZGE	89.525	63.262	15.808	21.051	34.267	864	142.287
Diskontierungszinssatz	6,1 %	7,8 %	5,4 %	6,6 %	6,6 %	5,5 %	7,2 %
Diskontierungszinssatz vor Steuern	8,2 %	10,5 %	6,8 %	9,3 %	8,7 %	7,2 %	9,5 %
Break-even-Diskontierungszinssatz vor Steuern	19,3 %	20,8 %	66,4 %	29,9 %	14,2 %	333,0 %	12,4 %

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

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

2020/21	Tolling-			TM-			EN
	Americas	EMEA	APAC	Americas	EMEA	APAC	
Diskontierungszinssatz, +10 %	-22.678	-13.947	-14.151	-8.335	-2.970	-3.262	-20.476
Umsatzwachstum, +10 %	722	634	803	690	153	616	1.029
EBITDA-Marge, +10 %	4.583	5.535	2.598	1.956	1.456	516	5.405
Wachstumsrate ewige Rente, +0,5%p	-292	-311	-30	-76	-156	-4	15.027
Diskontierungszinssatz, -10 %	24.110	17.252	17.297	10.103	3.873	3.776	27.030
Umsatzwachstum, -10 %	-714	-629	-798	-676	-153	-571	-1.016
EBITDA-Marge, -10 %	-4.583	-5.535	-2.598	-1.956	-1.456	-516	-5.405
Wachstumsrate ewige Rente, -0,5%p	292	311	30	76	156	4	-12.381

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

15.3 Aktivierte Entwicklungskosten.

Die Entwicklungskosten umfassen Aufwendungen, die gemäß IAS 38 aktiviert und ab Verfügbarkeit zur kommerziellen Nutzung über 3 bis 15 Jahre abgeschrieben werden. Im Geschäftsjahr 2020/21 betreffen diese, wie im Vorjahr, im Wesentlichen Entwicklungsprojekte für Softwarelösungen der Kapsch TrafficCom Gruppe.

Weitere Forschungs- und Entwicklungskosten des Konzerns beliefen sich im Geschäftsjahr 2020/21 auf TEUR 109.640 (2019/20: TEUR 134.842). Dies betraf mit TEUR 60.965 (2019/20: TEUR 69.860) projektspezifische Entwicklungskosten, die an den Kunden weiterverrechnet wurden und mit TEUR 48.675 (2019/20: TEUR 64.982) sonstige Entwicklungskosten, die als Aufwand erfasst wurden.

16 Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien.

	2019/20	2020/21
Buchwert zum 31. März des Vorjahres	3.292	3.076
Zugang	0	0
Planmäßige Abschreibungen	-216	-216
Buchwert zum 31. März des Geschäftsjahres	3.076	2.860
Anschaffungs-/Herstellungskosten	4.316	4.316
Kumulierte Abschreibung	-1.241	-1.456
Buchwert zum 31. März des Geschäftsjahres	3.076	2.860

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 2021 betrug der beizulegende Zeitwert TEUR 6.222 (31. März 2020: TEUR 6.629).

Parameter Ertragswertverfahren.

	31. März 2020	31. März 2021
Liegenschaftszinssatz	6,00 %	6,00 %
Restnutzungsdauer in Jahren	35	34
Vervielfältigungsfaktor	14,50	14,37

Die Mieterträge aus der Vermietung von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien betrugen in 2020/21 TEUR 584 (2019/20: TEUR 594).

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

	2019/20	2020/21
Betriebliche Aufwendungen (einschließlich Reparaturen und Instandhaltungen), die denjenigen als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien direkt zurechenbar sind, mit denen während der Berichtsperiode Mieteinnahmen erzielt wurden	-275	-265
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 110 (2019/20: TEUR 107).

17 Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen.

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

	2019/20	2020/21
Buchwert zum 31. März des Vorjahres	23.462	36.651
Abgänge aufgrund des Verkaufs von Unternehmen	-60	0
Zugang	19.366	1.882
Abgang	-1	0
Anteiliges Periodenergebnis des Kerngeschäft betreffend	-4.639	-4.100
Anpassungen aus Zwischengewinneliminierung	-199	-67
Anteiliges Periodenergebnis aus Finanzinvestitionen	-644	270
Ausschüttungen	-499	-508
Währungsumrechnungsdifferenzen	-135	29
Buchwert zum 31. März des Geschäftsjahres	36.651	34.158
davon Anteile an assoziierten Unternehmen	11.929	13.474
davon Anteile an Gemeinschaftsunternehmen	24.722	20.684

Die Umwandlung von Fremdkapital in Eigenkapital und die Erhöhung des Anteils an Traffic Technology Services Inc., USA, führten in 2020/21 zu einem Zugang von TEUR 1.515. Im Vorjahr betrafen Zugänge in Höhe von TEUR 17.857 die Umwandlung von Fremdkapital in Eigenkapital bei autoTicket GmbH, Deutschland, sowie TEUR 947 den Zugang der Gesellschaft Copiloto Colombia S.A.S., Kolumbien, der zur Hälfte als Sacheinlage erfolgte. Die Anteile an Tablet Solutions GmbH, Wien (nunmehr: Workheld GmbH, Wien) wurden um TEUR 271 erhöht, wobei TEUR 250 als Sacheinlage erfolgte. Weiters wurden die Anteile an CALPANA business consulting GmbH, Linz, um 3 % erhöhte (TEUR 95).

17.1 Anteile an assoziierten Unternehmen.

Die assoziierten Unternehmen umfassen Traffic Technology Services Inc., USA, Kapsch Financial Services GmbH, Wien, CALPANA business consulting GmbH, Linz, Sensor Network Services GmbH, Wien, und Tablet Solutions GmbH, Wien (nunmehr: Workheld GmbH, Wien). KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH bilanziert diese Unternehmen nach der Equity-Methode. Anteilige Ergebnisse werden im Ergebnis vor Steuern nach dem Finanzergebnis ausgewiesen.

Kapsch Financial Services GmbH, Wien.

Der Konzern hielt zum 31. März 2021 einen Anteil von 49 % (31. März 2020: 49 %). Der Buchwert des Anteils zum 31. März 2021 betrug TEUR 2.686 (31. März 2020: TEUR 2.563). Die anteilige Dividende betrug im Geschäftsjahr 2020/21 TEUR 208. Die nachfolgende Tabelle zeigt die zusammenfassenden Finanzinformationen der Gesellschaft zum letzten Bilanzstichtag:

	30. September 2019	30. September 2020
Langfristige Vermögenswerte	46.399	49.246
Kurzfristige Vermögenswerte	3.991	3.106
Langfristige Schulden	-24.466	-30.347
Kurzfristige Schulden	-23.657	-19.764
Nettovermögen	2.267	2.242
Umsatz	41.893	49.619
Periodenergebnis	592	405
Sonstiges Ergebnis	-7	18
Gesamtergebnis	585	424

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

Sensor Network Services GmbH, Wien.

Der Konzern hielt zum 31. März 2021 einen Anteil von 37,5 % (31. März 2020: 37,5 %). Der Buchwert des Anteils zum 31. März 2021 betrug TEUR 1.106 (31. März 2020: TEUR 1.106). Der Zugang zum Buchwert im Geschäftsjahr 2019/20 von TEUR 563 ist auf eine Kapitalerhöhung zurückzuführen. Die nachfolgende Tabelle zeigt die zusammenfassenden Finanzinformationen der Gesellschaft zum letzten Bilanzstichtag:

	31. Dezember 2019	31. Dezember 2020
Langfristige Vermögenswerte	927	447
Kurzfristige Vermögenswerte	843	409
Langfristige Schulden	0	-292
Kurzfristige Schulden	-261	-100
Nettovermögen	1.509	464
Umsatz	197	500
Periodenergebnis	-1.090	-1.048
Sonstiges Ergebnis	0	0
Gesamtergebnis	-1.090	-1.048

CALPANA business consulting GmbH, Linz.

Der Konzern hielt zum 31. März 2021 einen Anteil von 43 % (31. März 2020: 40 %). Der Buchwert des Anteils zum 31. März 2021 betrug TEUR 442 (31. März 2020: TEUR 347). Die anteilige Dividende betrug im Geschäftsjahr 2020/21 TEUR 300. Die nachfolgende Tabelle zeigt die zusammenfassenden Finanzinformationen der Gesellschaft zum letzten Bilanzstichtag:

	31. März 2019	31. März 2020
Langfristige Vermögenswerte	221	239
Kurzfristige Vermögenswerte	1.825	2.061
Langfristige Schulden	0	-590
Kurzfristige Schulden	-1.473	-1.088
Nettovermögen	573	621
Umsatz	3.477	3.697
Periodenergebnis	526	441
Sonstiges Ergebnis	0	0
Gesamtergebnis	526	441

Tablet Solutions GmbH, Wien (nunmehr: Workheld GmbH, Wien).

Der Konzern hielt zum 31. März 2021 einen Anteil von 39,9 % (31. März 2020: 9,6 %). Die Anteile wurden im Geschäftsjahr 2020/21 um TEUR 271 erhöht, wobei TEUR 250 als Sacheinlage erfolgte. Der Buchwert des Anteils zum 31. März 2021 betrug TEUR 172 (31. März 2020: TEUR 0). Die nachfolgende Tabelle zeigt die zusammenfassenden Finanzinformationen der Gesellschaft zum letzten Bilanzstichtag:

	31. Dezember 2018	31. Dezember 2019
Langfristige Vermögenswerte	n.a.	18
Kurzfristige Vermögenswerte	n.a.	487
Langfristige Schulden	n.a.	-474
Kurzfristige Schulden	n.a.	-31
Nettovermögen	n.a.	-1
Umsatz	n.a.	133
Periodenergebnis	n.a.	-301
Sonstiges Ergebnis	n.a.	0
Gesamtergebnis	n.a.	-301

Traffic Technology Services Inc., USA.

Zum Stichtag 31. März 2021 hielt Kapsch TrafficCom 42,19 % (31. März 2020: 41,56 %). Der Buchwert des Anteils zum 31. März 2021 betrug TEUR 9.067 (31. März 2020: TEUR 7.913). Das anteilige Ergebnis aus diesem assoziierten Unternehmen betrug 2020/21 TEUR -361 (2019/20: TEUR -1.167). Die nachfolgende Tabelle zeigt die zusammenfassenden Finanzinformationen der Gesellschaft zum letzten Bilanzstichtag:

	31. März 2020	31. März 2021
Langfristige Vermögenswerte	10.118	10.291
Kurzfristige Vermögenswerte	353	1.568
Langfristige Schulden	-1.637	-633
Kurzfristige Schulden	-469	-1.426
Nettovermögen	8.365	9.800
	2019/20	2020/21
Umsatz	1.290	2.154
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	-2.809	-1.671
Sonstiges Ergebnis	0	0
Gesamtergebnis	-2.809	-1.671

17.2 Anteile an Gemeinschaftsunternehmen.

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

autoTicket GmbH, Deutschland.

Per 13. August 2018 wurde gemeinsam mit CTS EVENTIM AG & Co. KGaA die Gesellschaft autoTicket GmbH, Deutschland, (autoTicket) als Mantelgesellschaft übernommen. Kapsch TrafficCom hält 50 % der Anteile. Da die Aktivitäten und die Strategie von autoTicket zum Kerngeschäft von Kapsch TrafficCom gehören, werden die anteiligen Ergebnisse (2020/21: TEUR -3.832 und 2019/20: TEUR -4.578) im Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit ausgewiesen (Position „Ergebnis aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“). Der Buchwert zum 31. März 2021 betrug TEUR 20.213 (31. März 2020: TEUR 24.045).

Weitere Informationen sind in Erläuterung 32 enthalten.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die zusammenfassenden Finanzinformationen der Gesellschaft.

	31. März 2020	31. März 2021
Langfristige Vermögenswerte	51.757	55.195
Kurzfristige Vermögenswerte	1.560	746
Langfristige Schulden	0	-14.546
Kurzfristige Schulden	-5.231	-973
Nettovermögen	48.086	40.422
Liquide Mittel	1.480	725
Finanzverbindlichkeiten (lang- und kurzfristig)	-2.161	-14.400
	2019/20	2020/21
Umsatz	31.789	32
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	-9.157	-7.665
Sonstiges Ergebnis	0	0
Gesamtergebnis	-9.157	-7.665
Überleitung	31. März 2020	31. März 2021
Nettovermögen zu Beginn des Geschäftsjahres	21.530	48.087
Erhöhung Nominalkapital und Kapitalrücklage	35.714	0
Gesamtergebnis	-9.157	-7.665
Nettovermögen zum 31. März des Geschäftsjahres	48.087	40.423
Anteil von Kapsch TrafficCom (50 %)	24.045	20.213
Buchwert zum 31. März des Geschäftsjahres	24.045	20.213

Copiloto Colombia S.A.S., Kolumbien.

Im Geschäftsjahr 2019/20 wurde mit einem Partner zu gleichen Teilen (50 %) die Gesellschaft Copiloto Colombia S.A.S., Kolumbien, gegründet. Die anteiligen Ergebnisse beliefen sich im Geschäftsjahr 2020/21 auf TEUR -235 (2019/20: TEUR -60). Da die Aktivitäten und Strategien von Copiloto zum Kerngeschäft von Kapsch TrafficCom zählen, werden die anteiligen Ergebnisse im Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit ausgewiesen. Der Buchwert zum 31. März 2021 betrug TEUR 345 (31. März 2020: TEUR 551). Die nachfolgende Tabelle zeigt die zusammenfassenden Finanzinformationen der Gesellschaft.

	31. März 2020	31. März 2021
Langfristige Vermögenswerte	540	530
Kurzfristige Vermögenswerte	952	609
Langfristige Schulden	-20	-71
Kurzfristige Schulden	-2	-46
Nettovermögen	1.470	1.023
Liquide Mittel	883	557
Finanzverbindlichkeiten (lang- und kurzfristig)	0	0
	2019/20	2020/21
Umsatz	0	35
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	-121	-536
Sonstiges Ergebnis	0	0
Gesamtergebnis	-121	-536
Überleitung	31. März 2020	31. März 2021
Nettovermögen zu Beginn des Geschäftsjahres	0	1.501
Einzahlung Nominalkapital	1.603	0
Gesamtergebnis	-121	-536
Währungsumrechnungsdifferenzen	18	58
Nettovermögen zum 31. März des Geschäftsjahres	1.501	1.022
Anteil (50 %)	750	511
Anpassungen aus Zwischengewinneliminierung	-199	-166
Buchwert zum 31. März des Geschäftsjahres	551	345

Konsortien.

tolltickets GmbH, Deutschland, hält 50 % der Anteile am Konsortium MyConsortio, das gemeinschaftlich mit einem Partner geführt wird. Die Konsortialmitglieder sind grundsätzlich von der Haftung ausgeschlossen. Die Bilanzierung erfolgt nach der Equity-Methode. Anteilige Ergebnisse aus diesem Gemeinschaftsunternehmen (2020/21: TEUR 0 und 2019/20: TEUR 0) werden im Ergebnis vor Steuern nach dem Finanzergebnis ausgewiesen. Der Buchwert der Anteile an MyConsortio betrug zum 31. März 2021 TEUR 1 (31. März 2020: TEUR 1).

Die Finanzinformationen der Gesellschaft zum letzten Bilanzstichtag 31. Dezember 2020 sind nicht wesentlich. Das Nettovermögen zum 31. Dezember 2020 betrug TEUR 2 (31. Dezember 2019: TEUR 0). Die Umsätze betrugen im Geschäftsjahr 2020/21 TEUR 4.146 (2019/20: TEUR 3.666) und das Ergebnis nach Steuern erreichte TEUR 2 (2019/20: TEUR 1).

17.3 Gemeinschaftliche Tätigkeiten.

Kapsch TrafficCom hatte im Geschäftsjahr 2020/21 mehrere gemeinschaftliche Vereinbarungen, hauptsächlich für Projekte im Bereich der Errichtung und Wartung. Diese sind als gemeinschaftliche Tätigkeiten klassifiziert. Auch das Unternehmen MoKA SAS, Frankreich, ist als gemeinschaftliche Tätigkeit in den Konzern einbezogen. Im Geschäftsjahr 2020/21 ist keine dieser gemeinschaftlichen Tätigkeiten einzeln für die Gruppe wesentlich. Anteilige Umsätze in Höhe von TEUR 10.171 (2019/20: TEUR 10.493) und anteilige Ergebnisse in Höhe von TEUR 1.474 (2019/20: TEUR -645) sind in die jeweiligen Positionen im Konzernabschluss einbezogen.

18 Finanzinstrumente.

Finanzinstrumente nach Kategorie zum Buchwert	31. März 2020	31. März 2021
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige lang- und kurzfristige Vermögenswerte	249.854	218.580
Fortgeführte Anschaffungskosten	197.990	167.206
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	196.907	162.747
Sonstige langfristige Forderungen und Vermögenswerte	1.083	4.459
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	0	0
Derivative Finanzinstrumente (Fair Value Level 2)	0	0
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte ¹⁾	51.864	51.375
Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen (lang- und kurzfristig) zu fortgeführten Anschaffungskosten	183.100	159.057
Sonstige finanzielle Vermögenswerte und Beteiligungen (lang- und kurzfristig)	18.080	16.769
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	15.473	7.334
Wertpapiere (Fair Value Level 1)	9.062	6.554
Kurzfristige Wertpapiere (Fair Value Level 1)	96	55
Derivative Finanzinstrumente (Fair Value Level 2)	59	0
Beteiligungen (Fair Value Level 1)	5.734	0
Beteiligungen (Fair Value Level 3)	521	725
Fortgeführte Anschaffungskosten	2.607	9.435
Sonstige finanzielle Forderungen und Ausleihungen (langfristig)	1.406	8.566
Sonstige finanzielle Forderungen und Ausleihungen (kurzfristig)	1.200	869
Liquide Mittel zu fortgeführten Anschaffungskosten	169.680	132.463
Finanzverbindlichkeiten (lang- und kurzfristig) zu fortgeführten Anschaffungskosten	336.813	304.146
Schuldscheindarlehen (Fair Value Level 2)	75.160	74.347
Projektfinanzierung langfristig (Fair Value Level 2)	37.500	25.000
Betriebsmittelkredite langfristig (Fair Value Level 2)	96.718	90.326
Sonstige Finanzverbindlichkeiten (Fair Value Level 2)	127.435	114.473
Leasingverbindlichkeiten (lang- und kurzfristig) zu fortgeführten Anschaffungskosten ²⁾	139.428	133.752
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zu fortgeführten Anschaffungskosten	117.745	95.783
Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen (lang- und kurzfristig)	101.634	108.486
Fortgeführte Anschaffungskosten	4.089	3.793
Variable Kaufpreiskomponenten (Earn-out, Fair Value Level 3)	3.573	3.573
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	515	219
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	1.110	1.503
Derivative Finanzinstrumente (Fair Value Level 2)	1.110	1.503
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten ¹⁾	96.435	103.191

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

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

Veränderungen und beizulegender Zeitwert.

Im Geschäftsjahr 2020/21 wurden keine Umgliederungen zwischen den Hierarchiestufen vorgenommen.

Wertpapiere zum 31. März 2021 betrafen wie im Vorjahr Staatsanleihen, Bankschuldverschreibungen sowie Anteile an Investmentfonds. Kapsch nutzte die Option ein Schuldinstrument, das nach IFRS 9 zu fortgeführten Anschaffungskosten zu bilanzieren wäre, mit dem beizulegenden Zeitwert anzusetzen.

Die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Beteiligungen betrafen zum 31. März 2020 mit TEUR 5.734 eine 15,4 %-Beteiligung an der börsennotierten Q-Free ASA, Norwegen. Diese wurde im Geschäftsjahr 2020/21 zur Gänze verkauft.

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

Der beizulegende Zeitwert der lang- und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten betrug für das Schuldscheindarlehen TEUR 75.174 (31. März 2020: TEUR 76.437), für die Projektfinanzierung TEUR 25.490 (31. März 2020: TEUR 37.344), für die langfristigen Betriebsmittelkredite TEUR 91.190 (31. März 2020: TEUR 96.685) und für die sonstigen Finanzverbindlichkeiten TEUR 115.280 (31. März 2020: TEUR 128.338). Der beizulegende Zeitwert der sonstigen finanziellen langfristigen Forderungen und Ausleihungen betrug TEUR 8.089 (31. März 2020: TEUR 1.594), der langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögenswerte TEUR 4.417 (31. März 2020: TEUR 1.072) und der langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten TEUR 213 (31. März 2020: TEUR 498). 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 16 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 wurden börsennotierte Eigenkapitalinstrumente sowie im Vorjahr die Beteiligung an Q-Free ASA, Norwegen, der Level-1-Kategorie zugeordnet.

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

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

- Quotierte Marktpreise werden für Wertpapiere herangezogen.
- Der beizulegende Zeitwert von Zinsswaps wird anhand beobachtbarer Renditekurven als Barwert der geschätzten künftigen Zahlungsströme berechnet.
- Der beizulegende Zeitwert von Devisentermingeschäften wird mit dem Termin-Wechselkurs zum Bilanzstichtag bewertet, wobei der sich ergebende Wert auf den Barwert abgezinst wird.
- Der beizulegende Zeitwert der in Level 2 eingeordneten Finanzverbindlichkeiten wurde durch Diskontierung der Bruttocashflows über die vertragliche Laufzeit mit einem risikoadäquaten am Markt beobachtbaren Zinssatz ermittelt.

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:

	2019/20	2020/21
Zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bilanzierte finanzielle Vermögenswerte	-8.829	-5.776
Zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bilanzierte finanzielle Verbindlichkeiten	-9.607	-10.792
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanzierte Finanzinstrumente	-7.773	1.005
Gesamt	-26.209	-15.563

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 betrugen TEUR 0 bzw. TEUR -713 (2019/20: TEUR 176 bzw. TEUR -280). Die Gewinne und Verluste, die im Finanzergebnis enthalten sind, sind in Erläuterung 11 dargestellt.

Zum 31. März 2021 sind Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten in Höhe von TEUR 1.503 (31. März 2020: TEUR 1.110) in „Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen (lang- und kurzfristig)“ enthalten, die in Höhe von TEUR 353 im nächsten Jahr bzw. in Höhe von TEUR 1.149 in den nächsten 5 Jahren zahlungswirksam werden.

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 2021 gab es wie im Vorjahr keine offenen Cashflow Hedges.

19 Sonstige langfristige Vermögenswerte.

	31. März 2020	31. März 2021
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0	3.289
Sonstige langfristige Forderungen	1.083	1.170
Gesamt	1.083	4.459

Die langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betreffen Forderungen aus dem Projekt „Automatische Kontrolle der Maut“ in Deutschland, die kurzfristig nicht bezahlt werden (siehe Erläuterung 32).

Die sonstigen langfristigen Forderungen beinhalteten Mietgarantien für Gebäude.

Die Restlaufzeit beträgt wie im Vorjahr mehr als 1 Jahr, aber weniger als 5 Jahre ab dem Bilanzstichtag. Die Bruttocashflows der sonstigen langfristigen Vermögenswerte bei Laufzeiten von bis zu 2 Jahren betragen TEUR 179 (31. März 2020: TEUR 50), Laufzeiten zwischen 2 und 3 Jahren TEUR 3.643 (31. März 2020: TEUR 289) und Laufzeiten von über 3 Jahren TEUR 913 (31. März 2020: TEUR 864).

20 Latente Steueransprüche/-schulden.

	31. März 2020	31. März 2021
Latente Steuerforderungen, die nach mehr als 12 Monaten realisiert werden	44.733	72.532
Latente Steuerforderungen, die innerhalb von 12 Monaten realisiert werden	8.322	6.957
Latente Steuerforderungen	53.055	79.489
Latente Steuerverbindlichkeiten, die nach mehr als 12 Monaten realisiert werden	1.296	539
Latente Steuerverbindlichkeiten, die innerhalb von 12 Monaten realisiert werden	1.290	915
Latente Steuerverbindlichkeiten	2.586	1.454
Latente Steuerforderungen (+) / Steuerverbindlichkeiten (-) netto	50.469	78.035

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 214.813 (31. März 2020: TEUR 245.359) aufgrund der unsicheren Verwertungsmöglichkeit durch künftige steuerpflichtige Erträge nicht angesetzt. Die nicht angesetzten Verlustvorträge betreffen ausländische Tochtergesellschaften, vor allem in Spanien, in den USA und Sambia, und verfallen zum überwiegenden Teil nicht bzw. nicht vor dem Jahr 2030. Alle anderen latenten Steueransprüche wurden als zukünftig steuerlich abzugsfähige Posten in den entsprechenden Konzerngesellschaften bilanziert.

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

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

	31. März 2020	Zugänge (+) / Abgänge (-) aufgrund Kauf oder Verkauf von Unternehmen	Aufwand/ Ertrag im Perioden- ergebnis erfasst	Im sonstigen Ergebnis erfasst	Währungs- umrech- nungs- differenzen	Umgliederung und Saldierung	31. März 2021
Steuerliche Verlustvorträge	21.275	-385	24.764	0	-561	0	45.094
Steuerlich nicht anerkannte Rückstellungen	9.806	86	0	-96	-38	0	9.757
Steuerlich nicht anerkannte Abschreibungen	12.474	0	196	0	0	0	12.670
Sonstige (aktive Abgrenzungen)	9.502	-0	1.877	812	-130	-93	11.968
Latente Steueransprüche	53.056	-299	26.838	716	-729	-93	79.489
Sonderabschreibungen im Anlagevermögen	135	0	-189	0	0	124	70
Gewinne aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert	1.470	126	-936	0	0	0	659
Sonstige (passive Abgrenzungen)	982	-1	-39	0	0	-217	726
Latente Steuerschulden	2.587	125	-1.165	0	0	-93	1.454
Veränderung gesamt	50.469	-424	28.002	716	-729	0	78.034

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

21 Vorräte.

	31. März 2020	31. März 2021
Bezogene Teile und Handelswaren, zu Anschaffungskosten	28.018	19.488
Unfertige Erzeugnisse und noch nicht abrechenbare Leistungen, zu Herstellungskosten	4.356	2.680
Fertigerzeugnisse, zu Herstellungskosten	27.385	22.652
Anzahlungen auf Vorräte	962	2.555
Gesamt	60.721	47.376

Vorräte verringerten sich speziell in den USA und Österreich. Bei einzelnen Posten der Vorräte wurden Wertminderungen auf den Nettoveräußerungswert vorgenommen. In der Berichtsperiode wurden TEUR -5.463 erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst (2019/20: TEUR -2.484). Der Bestand der Wertminderungen betrug zum 31. März 2021 TEUR 28.848 (31. März 2020: TEUR 23.385). Wären die getroffenen Annahmen für die Wertminderungen der Vorräte um 10 % höher bzw. niedriger gewesen, wäre der Effekt mit TEUR -4.482 bzw. TEUR +4.276 (31. März 2020: TEUR -5.975 bzw. TEUR +5.528) nur unwesentlich anders.

22 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte.

	31. März 2020	31. März 2021
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	205.319	169.764
Wertberichtigungen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-8.412	-7.017
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – netto	196.907	162.747
Forderungen gegenüber dem Finanzamt (ausgenommen Ertragsteuern)	17.353	13.591
Übrige Forderungen und Abgrenzungen	34.511	37.784
Summe Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte.	248.771	214.122

Entwicklung der Wertberichtigungen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen:

	2019/20	2020/21
Stand am 31. März des Vorjahres	-6.738	-8.412
Abgänge aufgrund des Verkaufs von Unternehmen	771	19
Zuführung zu Einzelwertberichtigungen	-4.650	-3.620
Verbrauch von Einzelwertberichtigungen	380	193
Auflösung von Einzelwertberichtigungen	488	4.395
Erwartete Wertberichtigungen für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gemäß IFRS 9	592	577
Währungsumrechnungsdifferenzen	746	-167
Stand am 31. März des Geschäftsjahres	-8.412	-7.017
davon erwartete Wertberichtigungen für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gemäß IFRS 9	-2.603	-2.025

Fälligkeitsstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen:

	2019/20	2020/21
Noch nicht fällig	115.052	113.413
Überfällig		
1-30 Tage	60.083	33.221
31-60 Tage	5.728	3.128
61-90 Tage	1.629	1.730
91-180 Tage	8.649	5.638
181-270 Tage	1.624	3.094
über 271 Tage	12.554	9.540
Gesamt	205.319	169.764

Von den Gesamtforderungen sind 86,4 % noch nicht fällig oder innerhalb von 30 Tagen überfällig (Vorjahr: 85,3 %). Es besteht 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 wurden im Geschäftsjahr 2020/21 in Höhe von TEUR 27.610 bezahlt. Bei Kapsch TrafficCom Inc., USA, waren die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum 31. März 2021 mit TEUR 45.202 auf Vorjahresniveau (31. März 2020: TEUR 44.636).

23 Vertragsvermögenswerte und Vertragsverbindlichkeiten.

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

	31. März 2020	31. März 2021
Kurzfristige Vertragsvermögenswerte	171.037	155.511
Wertberichtigung zu kurzfristigen Vertragsvermögenswerten	-1.715	-1.643
Summe kurzfristige Vertragsvermögenswerte	169.322	153.868
Langfristige Vertragsvermögenswerte	14.990	5.214
Wertberichtigung zu langfristigen Vertragsvermögenswerten	-1.212	-26
Summe langfristige Vertragsvermögenswerte	13.778	5.188
Summe Vertragsvermögenswerte	183.100	159.057
Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten	33.275	57.304
Langfristige Vertragsverbindlichkeiten	25.985	9.413
Summe Vertragsverbindlichkeiten	59.260	66.717

Im Geschäftsjahr 2020/21 wurden umfangreiche Margenanpassungen in Höhe von TEUR 78.906 im Segment Traffic gebucht, die auch zu Rückgängen bei den Vertragsvermögenswerten führten und großteils aus den USA kamen.

Wertberichtigungen zu Vertragsvermögenswerten betrugen zum 31. März 2021 TEUR 1.669 (31. März 2020: TEUR 2.927) und betrafen neben erwarteten Wertberichtigungen nach IFRS 9 vor allem Wertberichtigungen im Zusammenhang mit einem Projekt in den USA. Der positive erfolgswirksame Betrag aus den erwarteten Wertberichtigungen nach IFRS 9 sowie Auflösungen von Wertberichtigungen in Südafrika (da die Vertragsvermögenswerte abgerechnet und die Forderungen neu bewertet wurden) von TEUR +1.106 (2019/20: TEUR -2.301) wurde im Geschäftsjahr 2020/21 in der Gesamtergebnisrechnung berücksichtigt.

Von den Vertragsverbindlichkeiten zum 31. März 2020 in Höhe von TEUR 59.260 wurden TEUR 41.734 im Geschäftsjahr 2020/21 als Umsatzerlöse erfasst (2019/20: TEUR 29.907).

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 7.198 bzw. TEUR -6.409 (Vorjahr: TEUR 9.666 bzw. TEUR -10.775) abweichen würde. Bisher waren die getroffenen Annahmen weitgehend zuverlässig.

Die zukünftigen Umsatzerlöse aus nicht erfüllten Leistungsverpflichtungen betragen:

	2019/20	2020/21
Zukünftige Umsatzerlöse	1.936.171	1.693.756
Bis zu 1 Jahr	678.297	623.327
Zwischen 1 und 2 Jahren	344.960	273.192
Zwischen 2 und 3 Jahren	212.370	181.275
Zwischen 3 und 4 Jahren	162.988	137.346
Zwischen 4 und 5 Jahren	124.667	80.405
Über 5 Jahre	412.890	398.210

24 Liquide Mittel.

	31. März 2020	31. März 2021
Kassa	142	115
Guthaben bei Kreditinstituten	169.538	132.348
Gesamt	169.680	132.463

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

25 Eigenkapital.

Stammkapital. Das eingetragene Stammkapital der Gesellschaft beträgt EUR 726.728. Das Stammkapital ist vollständig einbezahlt. Bei der Gesellschaft besteht derzeit weder ein genehmigtes Kapital noch ein bedingtes Kapital noch Wandelrechte.

Kapitalrücklage. In der Kapitalrücklage wird jener Teil der Rücklagen ausgewiesen, der nicht aus dem Periodenergebnis früherer Berichtsperioden gebildet worden ist. Im Geschäftsjahr 2020/21 wurden TEUR 30.000 der Kapitalrücklagen aufgelöst und zum Konzernbilanzgewinn umgegliedert.

Sonstige Rücklagen. Die sonstigen Rücklagen beinhalten Effekte aus der Veränderung der Beteiligungsquote an Tochterunternehmen sowie Rücklagen aus dem sonstigen Konzernergebnis, wie die Rücklage für Differenzen aus der Währungsumrechnung, Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses nach Abzug latenter Steuern sowie im Vorjahr Effekte aus der Veränderung der Cashflow Hedge-Rücklage nach Abzug latenter Steuern.

Konzernbilanzgewinn/-verlust. Der Konzernbilanzgewinn/-verlust enthält das Nettoergebnis des Geschäftsjahres sowie die in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, soweit diese nicht ausgeschüttet wurden. Im Geschäftsjahr 2020/21 wurden TEUR 30.000 aus den Kapitalrücklagen aufgelöst und in den Konzernbilanzgewinn umgegliedert.

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

Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen. Die Effekte aus dem Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen resultierten im Geschäftsjahr 2020/21 aus dem Kauf der restlichen 35 % an tolltickets GmbH, Deutschland.

Effekte aus dem Verkauf von Anteilen an Tochterunternehmen. Die Effekte aus der Verkauf von Anteilen an Tochterunternehmen resultierten im Geschäftsjahr 2020/21 aus dem Verkauf von FLUIDTIME Data Services GmbH, Wien, und der Kapsch TrafficCom Construction & Realization spol. s.r.o., Tschechien.

Kapital- und Anteilsveränderungen bei Tochterunternehmen. Die Effekte aus Kapital- und Anteilsveränderungen bei Tochterunternehmen im Geschäftsjahr 2019/20 betreffen die Anpassung der nicht beherrschenden Anteile an Streetline Inc., USA, sowie Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses, die nicht in das Periodenergebnis umgebucht werden.

26 Kurz- und langfristige Finanzverbindlichkeiten.

	31. März 2020	31. März 2021
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	251.762	172.765
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	85.050	131.381
Gesamt	336.813	304.146

Die Bewegungen stellen sich wie folgt dar:

	31. März 2020	Um- gliederung	Aufnahme	Rück- zahlung	Währungsumrech- nungsdifferenzen und Zinsabgrenzungen	31. März 2021
Schuldscheindarlehen	75.160	-42.879	0	0	-813	31.468
Kredite für Akquisitionen	15.327	-6.649	0	0	0	8.678
Kredite zur Projektfinanzierung	37.500	-12.500	0	0	0	25.000
Betriebsmittelkredite	96.718	-6.348	121	0	-166	90.326
Sonstige langfristige Kredite	27.057	-9.764	0	0	0	17.293
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	251.762	-78.140	121	0	-978	172.765
Schuldscheindarlehen	0	42.879	0	0	0	42.879
Kredite für Akquisitionen	6.649	6.649	0	-6.649	0	6.649
Kredite zur Projektfinanzierung	13.336	12.500	7.500	-12.922	302	20.715
Betriebsmittelkredite	41.911	6.348	807	-7.815	-1.702	39.549
Sonstige kurzfristige Kredite	23.155	9.764	10.482	-22.901	1.088	21.588
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	85.050	78.140	18.790	-50.287	-311	131.381
Gesamt	336.813	0	18.911	-50.287	-1.290	304.146

	31. März 2019	Abgänge aufgrund des Verkaufs von Unternehmen	Um- gliederung	Aufnahme	Rück- zahlung	Währungsumrech- nungsdifferenzen und Zinsabgrenzungen	31. März 2020
Schuldscheindarlehen	74.794	0	0	0	0	366	75.160
Kredite für Akquisitionen	21.976	0	-6.649	0	0	0	15.327
Kredite zur Projektfinan- zierung	50.000	0	-12.500	0	0	0	37.500
Betriebsmittelkredite	46.492	0	-11.941	62.631	0	-464	96.718
Sonstige langfristige Kredite	47.430	-383	-19.990	0	0	0	27.057
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	240.693	-383	-51.080	62.631	0	-98	251.762
Kredite für Akquisitionen	8.316	0	6.649	0	-8.316	0	6.649
Kredite zur Projektfinan- zierung	7.078	-6.660	12.500	606	-294	105	13.335
Betriebsmittelkredite	35.622	-15.197	17.187	6.828	-2.516	-13	41.911
Sonstige kurzfristige Kredite	10.376	0	14.744	3.048	-5.150	137	23.155
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	61.391	-21.857	51.080	10.482	-16.276	230	85.050
Gesamt	302.084	-22.240	0	73.113	-16.276	132	336.813

Aufnahmen und Rückzahlungen sind zahlungswirksam.

Da die drei Tranchen des Schuldscheindarlebens mit fünfjähriger Laufzeit im Juni 2021 zur Auszahlung anstehen, wurden diese von den langfristigen zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten umgegliedert. Die Tranchen, Fristigkeiten und Zinssätze des im Juni 2016 begebenen Schuldscheindarlebens, sind wie folgt:

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

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

2020/21	Schuldschein- darlehen	Kredite für Akquisitionen	Kredite zur Projektfinan- zierung	Betriebs- mittelkredite	Sonstige Kredite	Gesamt
Im 1. Halbjahr des nächsten Geschäftsjahres	44.623	3.421	6.812	14.632	16.206	85.693
Im 2. Halbjahr des nächsten Geschäftsjahres	268	3.398	14.625	27.397	5.616	51.305
Gesamt bis zu 1 Jahr	44.892	6.819	21.437	42.029	21.822	136.998
Zwischen 1 und 2 Jahren	537	5.198	12.875	14.756	9.959	43.325
Zwischen 2 und 3 Jahren	23.364	3.594	12.625	41.856	6.752	88.191
Zwischen 3 und 4 Jahren	192	0	0	10.925	351	11.468
Zwischen 4 und 5 Jahren	192	0	0	10.869	334	11.395
Über 5 Jahre	8.596	0	0	15.323	394	24.313
Gesamt	77.772	15.611	46.937	135.759	39.611	315.690

2019/20	Schuldschein- darlehen	Kredite für Akquisitionen	Kredite zur Projektfinan- zierung	Betriebs- mittelkredite	Sonstige Kredite	Gesamt
Im 1. Halbjahr des nächsten Geschäftsjahres	1.153	3.401	6.838	7.601	9.864	28.858
Im 2. Halbjahr des nächsten Geschäftsjahres	615	3.387	6.955	36.606	13.547	61.111
Gesamt bis zu 1 Jahr	1.768	6.788	13.793	44.208	23.412	89.968
Zwischen 1 und 2 Jahren	44.618	6.734	12.750	8.421	9.991	82.514
Zwischen 2 und 3 Jahren	536	5.148	12.650	12.894	9.835	41.063
Zwischen 3 und 4 Jahren	23.364	3.578	12.550	41.873	6.699	88.064
Zwischen 4 und 5 Jahren	192	0	0	10.949	342	11.483
Über 5 Jahre	8.596	0	0	25.649	851	35.097
Gesamt	79.074	22.248	51.743	143.994	51.130	348.188

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

	2019/20	2020/21
Fix verzinst	249.454	193.691
Variabel verzinst	87.358	110.455
Gesamte Finanzverbindlichkeiten	336.813	304.146
Durchschnittliche Zinssätze:		
Kredite für Projektfinanzierung	0,80 - 6,70 %	1,50 - 6,00 %
Schuldscheindarlehen	1,20 - 2,44 %	1,20 - 2,26 %
Kredite für Akquisitionen	0,54 - 1,20 %	1,20 - 1,47 %
Betriebsmittelkredite	0,70 - 12,95 %	1,00 - 11,35 %
Sonstige Kredite	0,50 - 10,75 %	0,50 - 9,00 %

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von TEUR 7.363 (31. März 2020: TEUR 6.894) wurden mit dem Geschäftsanteil an der Kapsch Financial Services GmbH, Wien, besichert.

Für einen Exportförderungskredit, Kredite für die Akquisitionen und einen Betriebsmittelkredit wurden Wechsel in Höhe von TEUR 42.137 (31. März 2020: TEUR 45.709) ausgestellt.

27 Leasingverhältnisse.

Die Leasingverhältnisse gliedern sich wie folgt:

	31. März 2020	31. März 2021
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	94.930	100.605
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	44.498	33.147
Gesamt	139.428	133.752

Die Bewegungen der Nutzungsrechte und Klassifizierungen sind in Erläuterung 14 zu Sachanlagen enthalten. Aus den Geschäften als Leasinggeber, vor allem im Segment Enterprise, ergeben sich folgende Leasingforderungen:

	31. März 2020	31. März 2021
Langfristige Leasingforderungen	26.571	31.322
Kurzfristige Leasingforderungen	10.674	14.982
Gesamt	37.246	46.304

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

	2019/20	2020/21
Im 1. Halbjahr des nächsten Geschäftsjahres	16.332	18.054
Im 2. Halbjahr des nächsten Geschäftsjahres	28.166	15.093
Gesamt bis zu 1 Jahr	44.498	33.147
Zwischen 1 und 2 Jahren	25.137	28.356
Zwischen 2 und 3 Jahren	19.972	34.365
Zwischen 3 und 4 Jahren	14.903	14.445
Zwischen 4 und 5 Jahren	9.586	7.751
Über 5 Jahre	25.332	15.688
Gesamt	139.428	133.752

Der gewichtete durchschnittliche Grenzkapitalzinssatz für die Bewertung der Leasingverbindlichkeiten zum 31. März 2021 betrug 1,87 % (31. März 2020: 1,97 %). Bei einem um 0,5 Basispunkte höheren Zinssatz wären die Leasingverbindlichkeiten um TEUR 1.773 (31. März 2020 angepasst: TEUR 2.139) niedriger gewesen; bei einem um 0,5 Basispunkte niedrigeren Zinssatz wäre der Effekt auf die Leasingverbindlichkeiten TEUR +1.848 (31. März 2020 angepasst: TEUR +2.246).

Die Auszahlungen für Leasing (ohne Zinsen) im Geschäftsjahr 2020/21 betrugen TEUR 20.544 (2019/20: TEUR 18.578). Zinsaufwendungen für Leasing (netto) betrugen TEUR 1.972 (2019/20: TEUR 1.655, siehe Erläuterung 10).

Der Konzern nimmt folgende Ausnahmeregelungen in Bezug auf Leasingverhältnisse in Anspruch: „Leasingverhältnisse, deren Vertragslaufzeit zwölf Monate oder weniger beträgt“ sowie Leasingverhältnisse, bei denen „der zugrunde liegende Vermögenswert von geringem Wert“ ist. Es erfolgt kein Bilanzansatz, stattdessen werden die Leasingzahlungen weiterhin als Aufwand erfasst. Die Aufgliederung dieser Aufwendungen stellt sich wie folgt dar:

	2019/20			2020/21		
	Mieten und Gebäudeaufwand	IT-Aufwand	Kfz-Aufwand	Mieten und Gebäudeaufwand	IT-Aufwand	Kfz-Aufwand
Aufwand betreffend geringwertiger Vermögenswerte	211	11.787	14	275	10.670	227
Aufwand betreffend kurzfristiger Leasingverträge	2.429	0	594	1.068	46	320
Variable Leasingzahlungen und Serviceleistungen	5.264	5.577	7.577	4.151	4.918	4.891
Gesamt	7.903	17.364	8.185	5.494	15.634	5.438

28 Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses.

	31. März 2020	31. März 2021
Anwartschaften auf Abfertigung	41.922	40.748
Ansprüche für Altersvorsorge	26.940	27.391
Gesamt	68.861	68.139

Parameter.

Für die Bewertung der Anwartschaften auf Abfertigung wurde ein Zinssatz von 0,00 – 0,85 % (2019/20: 0,30 – 0,80 %), und in Mexiko von 5,80 % herangezogen. Für die Bewertung der Pensionsverpflichtungen für den Euroraum ein Zinssatz von 0,40 – 1,10 % (2019/20: 0,45 – 1,05 %) und für Kanada ein Zinssatz von 2,90 % (2019/20: 2,70 %), für Pensionisten ein Zinssatz von 2,80 % (2019/20: 2,60 %) sowie für die Bezugssteigerungen ein Prozentsatz von 2,00 – 4,50 % (2019/20: 1,75 – 3,00 %) angesetzt. Weiters wurden der Berechnung das frühestmögliche gesetzliche Pensionseintrittsalter inklusive Übergangsregelungen sowie, wie im Vorjahr, die Sterbetafeln AVÖ 2018-P ANG von Pagler & Pagler für Österreich sowie die 2014 Canadian Pension Mortality Private Tables für Kanada zugrunde gelegt. Pensionserhöhungen wurden durchschnittlich mit 1,75 – 3,00 % (2019/20: 1,53 %) angesetzt.

Anwartschaften auf Abfertigung.

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

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

	2019/20	2020/21
Stand am 31. März des Vorjahres	45.653	41.922
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	0	1.529
Abgänge aufgrund des Verkaufs von Unternehmen	-5.755	0
Umbewertungen (versicherungsmathematische Gewinne/Verluste)	4.172	-1.465
Laufender Dienstzeitaufwand	1.154	941
Dienstzeitaufwand Vorperioden betreffend	0	0
Zinsaufwand	504	211
Zahlungen	-3.720	-2.353
Währungsumrechnungsdifferenzen	-86	-36
Stand am 31. März des Geschäftsjahres	41.922	40.748
Gesamtaufwand, in den Personalkosten enthalten	1.154	941
Gesamtaufwand, im Finanzergebnis enthalten	504	211

Die Umbewertungen gliedern sich wie folgt auf:

	2019/20	2020/21
Umbewertungen aufgrund von Änderung demografischer Annahmen	102	-713
Umbewertungen aufgrund von Änderung finanzieller Annahmen	3.309	157
Umbewertungen aufgrund von sonstigen Änderungen (experience adjustments)	761	-910
Gesamt	4.172	-1.465

Die erwartete Dotierung für Anwartschaften auf Abfertigung für das nächste Geschäftsjahr 2021/22 beträgt TEUR 853. Die gewichtete durchschnittliche Duration beträgt 9,8 Jahre.

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

Sensitivitäten	Änderung der Annahme	Verringerung der Annahme	Anstieg der Annahme
Auswirkung von Veränderung des Abzinsungssatzes			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 50 Bp	1.941	-1.800
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 50 Bp	-186	168
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 50 Bp	42	-38
Auswirkung von Veränderung der Bezugssteigerungen			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 50 Bp	-1.691	1.802
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 50 Bp	-9	9
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 50 Bp	-40	43
Auswirkung von Veränderung der Fluktuation			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 5 %	44	-44
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 5 %	0	-0
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 5 %	2	-2

Ansprüche auf Altersvorsorge.

Die zum Bilanzstichtag ausgewiesenen Verpflichtungen für Altersvorsorge betreffen Pensionisten sowie aktive Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Alle Pensionsvereinbarungen basieren auf den Letztbezügen, sind als monatliche Rentenzahlung zu gewähren und sind teilweise durch externes Planvermögen (Fonds) gedeckt. Für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Konzerns werden darüber hinaus Beiträge an eine externe Pensionskasse geleistet (siehe Erläuterung 6). Im Fall von Pensionsverpflichtungen trägt der Konzern das Risiko der Langlebigkeit und der Inflation infolge von Rentenanpassungen.

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

	31. März 2020	31. März 2021
Barwert der fondsfinanzierten/-gedeckten Verpflichtungen	10.183	11.393
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-3.981	-4.251
Plandefizit der fondsfinanzierten Verpflichtungen	6.202	7.142
Versicherungsmathematischer Barwert der nicht fondsfinanzierten/-gedeckten Verpflichtungen	20.737	20.249
Bilanzansatz	26.940	27.391

Die leistungsorientierte Verpflichtung entwickelte sich wie folgt:

	2019/20	2020/21
Stand am 31. März des Vorjahres	32.615	30.920
Abgänge aufgrund des Verkaufs von Unternehmen	-6.338	0
Umbewertungen (versicherungsmathematische Gewinne/Verluste)	4.663	557
Laufender Dienstzeitaufwand	551	703
Zinsaufwand	481	287
Zahlungen	-951	-959
Währungsumrechnungsdifferenzen	-102	134
Stand am 31. März des Geschäftsjahres	30.920	31.642
Gesamt, in den Personalkosten enthalten	551	703
Gesamt, im Finanzergebnis enthalten	481	287

Die Umbewertungen gliedern sich wie folgt auf:

	2019/20	2020/21
Umbewertungen aufgrund von Änderung demografischer Annahmen	271	0
Umbewertungen aufgrund von Änderung finanzieller Annahmen	4.390	-53
Umbewertungen aufgrund von sonstigen Änderungen	2	609
Gesamt	4.663	557

Der Zeitwert des Planvermögens entwickelte sich wie folgt:

	2019/20	2020/21
Stand am 31. März des Vorjahres	3.139	3.981
Gewinne aus externem Planvermögen	419	-153
Dotierung durch Arbeitgeber	424	423
Geleistete Zahlungen	0	0
Stand am 31. März des Geschäftsjahres	3.981	4.251

Das Planvermögen setzt sich wie folgt zusammen:

	2019/20	2020/21
Eigenkapitaltitel	36 %	36 %
Fremdkapitaltitel	46 %	46 %
Immobilien	14 %	15 %
Sonstige	4 %	3 %
	100 %	100 %

Die erwartete Dotierung für Ansprüche auf Altersvorsorge für das nächste Geschäftsjahr 2021/22 beträgt TEUR 1.021. Die gewichtete durchschnittliche Duration beträgt 17,6 Jahre.

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

Sensitivitäten	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Auswirkung von Veränderung des Abzinsungssatzes			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 50 Bp	3.486	-2.143
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 50 Bp	-136	128
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 50 Bp	90	-78
Auswirkung von Veränderung der Pensionssteigerungen			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 50 Bp	-1.599	2.861
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 50 Bp	-11	29
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 50 Bp	-62	70

Analyse der erwarteten Fälligkeit der undiskontierten Ansprüche.

	2021/22	2022/23	2023/24	2024/25	2025/26	über 5 Jahre	Gesamt
Anwartschaften auf Abfertigung	4.837	1.874	1.554	2.272	2.117	31.816	44.470
Ansprüche für Altersvorsorge	957	955	972	1.060	1.056	39.323	44.324
Ansprüche für Jubiläumsgelder	321	658	533	592	547	11.394	14.046

29 Rückstellungen.

	31. März 2020	31. März 2021
Langfristige Rückstellungen	11.767	14.201
Kurzfristige Rückstellungen	37.007	49.851
Gesamt	48.774	64.052

Die Rückstellungen entwickelten sich wie folgt:

	31. März 2020	Zugänge (+) / Abgänge (-) aufgrund Kauf oder Verkauf von Unternehmen	Zugang aus Auf- zinsung	Zu- führung	Ver- wendung	Auf- lösung	Um- gliede- rung	Währungs- umrech- nungs- differenzen	31. März 2021
Jubiläumsgelder	7.527	0	35	541	0	-617	0	12	7.498
Garantien und Produkthaftungen	573	0	0	0	0	0	754	0	1.327
Drohverlustrückstellung	685	0	0	0	0	0	-685	0	0
Projektrückstellungen (aus- genommen Drohverluste)	126	0	0	0	0	0	68	0	194
Rechts- und Prozesskosten, Vertragsrisiken	11	0	0	0	0	0	0	0	10
Restrukturierungs- rückstellung	0	0	0	0	0	0	556	0	556
Sonstige langfristige Rückstellungen	2.846	0	26	728	-26	-445	1.641	-154	4.616
Langfristige Rück- stellungen, gesamt	11.767	0	61	1.270	-26	-1.062	2.334	-143	14.201
Garantien und Produkthaftungen	2.704	0	0	1.701	-1.111	-349	-754	163	2.353
Drohverlustrückstellung	19.210	-0	0	12.465	-10.038	-1.327	685	-624	20.371
Projektrückstellungen (aus- genommen Drohverluste)	8.238	-5	0	2.330	-30	-2.388	-68	22	8.099
Rechts- und Prozesskosten, Vertragsrisiken	1.926	-19	0	8.645	-434	-262	0	-134	9.723
Restrukturisierungskosten	0	0	0	3.917	0	0	-556	0	3.361
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	4.929	107	0	6.514	-959	-2.900	-1.641	-106	5.944
Kurzfristige Rück- stellungen, gesamt	37.007	83	0	35.572	-12.573	-7.226	-2.334	-678	49.851
Summe	48.774	83	61	36.842	-12.599	-8.288	0	-821	64.052

	31. März 2019	Abgänge aufgrund Verkaufs von Unternehmen	Zugang aus Auf- zinsung	Zu- führung	Ver- wendung	Auf- lösung	Um- gliede- rung	Währungs- umrech- nungs- differenzen	31. März 2020
Jubiläumsgelder	7.477	-828	20	1.323	-122	-320	0	-23	7.527
Garantien	3.078	0	0	0	0	0	-2.506	0	573
Drohverlustrückstellung	1.000	0	0	0	0	0	-315	0	685
Projektrückstellungen (aus- genommen Drohverluste)	2.364	0	0	0	0	0	-2.238	0	126
Rechts- und Prozesskosten, Vertragsrisiken	3.248	0	0	0	0	0	-3.237	0	11
Sonstige langfristige Rückstellungen	3.157	0	35	805	-145	-146	-592	-268	2.846
Langfristige Rück- stellungen, gesamt	20.323	-828	55	2.128	-267	-467	-8.888	-290	11.767
Garantien	1.803	-1.269	0	1.551	-1.725	-43	2.506	-118	2.704
Drohverlustrückstellung	8.852	-5.795	0	17.591	-0	-1.925	315	172	19.210
Projektrückstellungen (aus- genommen Drohverluste)	8.296	-4.603	0	2.723	-109	-85	2.238	-222	8.238
Rechts- und Prozesskosten, Vertragsrisiken	10.263	-12.187	0	3.281	-905	-1.735	3.237	-28	1.926
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	5.352	-14.903	0	21.448	-5.197	-2.176	592	-186	4.929
Kurzfristige Rück- stellungen, gesamt	34.566	-38.757	0	46.593	-7.936	-5.964	8.888	-383	37.007
Summe	54.889	-39.585	55	48.721	-8.203	-6.430	0	-674	48.774

Die Rückstellung für „Jubiläumsgeldverpflichtungen“ betrifft langfristige Ansprüche von Dienstnehmern aufgrund von kollektivvertraglichen Bestimmungen. Für die Bewertung wurden ein Zinssatz von 0,05 – 0,70 % (2019/20: 0,20 – 0,70 %) und 5,80 % in Mexiko, das frühestmögliche gesetzliche Pensionseintrittsalter inklusive Übergangsregelungen sowie wie im Vorjahr die Sterbewahrscheinlichkeit nach AVÖ 2018-P ANG von Pagler & Pagler herangezogen. Gehaltssteigerungen wurden mit 2,50 – 4,50 % (2019/20: 2,00 – 2,50 %) berücksichtigt. Es wird erwartet, dass ein Betrag von TEUR 321 im Geschäftsjahr 2021/22 verbraucht wird und der restliche Teil in den darauffolgenden Geschäftsjahren. Eine Änderung der Zinssätze, Bezüge oder Fluktuation um je 50 Basispunkte (Bp) würde die Bilanzwerte und Anpassungen in der Gesamtergebnisrechnung nur unwesentlich verändern. Die erwartete Fälligkeit der undiskontierten Ansprüche ist in Erläuterung 28 enthalten

Als Hersteller, Händler und Anbieter von Dienstleistungen gibt der Konzern zum Zeitpunkt des Verkaufs „Produktgarantien“ an die Kunden ab. Üblicherweise ist der Konzern gemäß den Garantiebedingungen verpflichtet, Herstellungs- oder Softwaremängel zu beheben oder das Produkt auszutauschen, wenn diese Mängel während der Gewährleistungsfrist zutage treten. Für den Fall, dass der Konzern Garantieansprüche für verkaufte Produkte oder erbrachte Dienstleistungen während der Gewährleistungsfrist erwartet, wird eine entsprechende Rückstellung im Jahresabschluss gebildet. Das Unternehmen schätzt die Höhe dieser Rückstellung, weil die Mehrheit der Aufwendungen voraussichtlich kurz- oder mittelfristig anfallen wird. Dabei werden die historischen Daten berücksichtigt. Gemäß den Erfahrungswerten ist es wahrscheinlich, dass Garantieansprüche gestellt werden. Es wird erwartet, dass ein Betrag von TEUR 783 im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2021/22 verbraucht wird, TEUR 1.569 im zweiten Halbjahr und der restliche Teil in Höhe von TEUR 1.327 in den darauffolgenden Geschäftsjahren.

Für Drohverlustrückstellungen wurde im Geschäftsjahr 2020/21 eine Rückstellung in Höhe von TEUR 12.465 gebildet, gleichzeitig wurden Drohverlustrückstellungen des Vorjahrs von TEUR 10.038 verbraucht. Ein wesentlicher Teil betrifft diverse Errichtungsprojekte von einer amerikanischen Tochtergesellschaft, die nicht gewinnbringend abgeschlossen werden können. Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2021/22 wird ein Verbrauch in Höhe von TEUR 374 und im zweiten Halbjahr ein Verbrauch in Höhe von TEUR 19.997 erwartet.

Die Rückstellungen für „Projekte (ausgenommen Drohverluste)“ betreffen im Wesentlichen laufende Kosten und Reparaturarbeiten zu bestehenden Mautprojekten. Es wird erwartet, dass ein Betrag von TEUR 7.685 im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2021/22 verbraucht wird, TEUR 414 im zweiten Halbjahr und der restliche Teil in Höhe von TEUR 194 in den darauffolgenden Geschäftsjahren.

Die Rückstellungen für Rechtskosten, Prozesskosten und Vertragsrisiken betreffen im Wesentlichen laufende Rechtsfälle und Beratungskosten. Im November 2020 eröffnete ein Mitbewerber in den USA einen Rechtsstreit und wirft Kapsch TrafficCom Patentverletzungen vor. Das Unternehmen prüft die Ansprüche und hat für die Streitigkeiten Kosten in Höhe von TEUR 8.065 rückgestellt. Es wird erwartet, dass Rückstellungen für Rechtskosten, Prozesskosten und Vertragsrisiken größtenteils im Geschäftsjahr 2021/22 zur Gänze in Anspruch genommen werden, davon TEUR 657 im ersten Halbjahr.

Im Geschäftsjahr 2020/21 wurden im Konzern Rückstellungen für Restrukturisierungskosten in Höhe von insgesamt TEUR 3.917 im Segment Traffic gebildet, hauptsächlich für Maßnahmen in den USA und in Schweden. Im ersten Halbjahr des Folgegeschäftsjahrs wird eine Verwendung in Höhe von TEUR 2.612, im zweiten Halbjahr eine Inanspruchnahme in Höhe von TEUR 749 und in den weiteren Folgejahren eine Verwendung in Höhe von TEUR 556 erwartet.

Die „Sonstigen Rückstellungen“ beinhalten im Wesentlichen Rückstellungen für Steuern und Abgaben, Provisionen und Prämien sowie Stilllegungen und Nachsorge. Es wird erwartet, dass ein Betrag von TEUR 2.919 im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2021/22 verbraucht wird, TEUR 3.025 im zweiten Halbjahr und der restliche Teil in Höhe von TEUR 4.616 in den darauffolgenden Geschäftsjahren.

30 Sonstige langfristige Verbindlichkeiten.

	31. März 2020	31. März 2021
Verbindlichkeiten aus Anteilskauf	3.573	3.573
Langfristige Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten	1.084	1.176
Übrige	515	219
Gesamt	5.172	4.968

Die Verbindlichkeiten aus Anteilskauf betrafen zum 31. März 2021 wie im Vorjahr die langfristige variable Kaufpreiskomponente (ergebnisabhängige Earn-out-Zahlung) aus dem Erwerb der Anteile an der Kapsch BusinessCom AG, Schweiz (Kauf der eCrome Systems AG, Schweiz).

Die langfristigen Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten in Höhe von TEUR 1.176 (2019/20: TEUR 1.084) betreffen mit TEUR 520 (2019/20: TEUR 769) 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 655 (2019/20: TEUR 315) Verbindlichkeiten aus der Bewertung von Devisenterminkontrakten.

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

	2019/20	2020/21
Bis zu 2 Jahren	1.306	748
Zwischen 2 und 3 Jahren	153	3.934
Über 3 Jahre	3.866	387
Gesamt	5.325	5.068

31 Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen.

	31. März 2020	31. März 2021
Sonstige erhaltene Anzahlungen	3.937	2.357
Rückerstattungsverbindlichkeiten	0	452
Sonstige Personalverbindlichkeiten	52.381	48.510
Sonstige Verbindlichkeiten gegenüber dem Finanzamt (ausgenommen Ertragsteuern)	9.473	11.344
Übrige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	30.671	40.855
Gesamt	96.462	103.518

Die übrigen Verbindlichkeiten enthalten im Wesentlichen Abgrenzungen für noch nicht erhaltene Rechnungen bzw. passive Abgrenzungen von Rechnungen.

32 Eventualschulden und sonstige Haftungsverhältnisse.

Die Eventualschulden des Konzerns resultieren vor allem aus Großprojekten im Segment Traffic. Die operative Tätigkeit erfordert bei Großprojekten die Abgabe von umfangreicher Bankgarantien als Sicherheitsleistung für Angebotspflichten (Bid Bonds) oder zur Absicherung möglicher Gewährleistungsansprüche (Performance Bonds). Diese werden von Banken und Kreditversicherungsunternehmen ausgestellt. Entspricht Kapsch nicht den vertraglichen Verpflichtungen, besteht das Risiko einer Inanspruchnahme. Diese führt wiederum zu einem Regressanspruch der Bank oder des Versicherers gegen den Konzern.

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

	31. März 2020	31. März 2021
Australien (Mautprojekte)	5.935	15.378
Nordamerika (Mautprojekte)	26.399	24.667
Garantieübernahme gegenüber Dritten für Tochterunternehmen	3.700	0
Gesamt	36.033	40.045

Weitere Erfüllungs- und Gewährleistungsgarantien von Banken oder Versicherungen, bei denen ein Ressourcenabfluss auch für die Zukunft als unwahrscheinlich eingeschätzt wird, sind im Ausmaß von TEUR 254.045 (2019/20: TEUR 319.709) nicht in der Bilanz oder den Eventualschulden enthalten.

Sicherstellungen für die oben genannten Eventualschulden und Haftungsverhältnisse sind in Erläuterung 26 angeführt. Weiters wurden Vermögenswerte der Kapsch TrafficCom AB, Schweden, in Höhe von TEUR 11.721 (31. März 2020: TEUR 10.849) als Sicherstellung für Eventualschulden zugunsten einer schwedischen Bank verpfändet.

Infrastrukturabgabe Deutschland.

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

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

Die Betreiberparteien des gekündigten Vertrags zum Projekt „Erhebung der Maut“ sind Kapsch TrafficCom, CTS EVENTIM und autoTicket. Gemeinsam erhoben sie im Dezember 2019 Forderungen in Höhe von rund TEUR 560.000 gegenüber der Bundesrepublik Deutschland. Der zuständige Minister bestritt jedoch diesen Anspruch. Daher ist diese Angelegenheit nun vor einem Schiedsgericht zu klären. Derartige Verfahren können mehrere Jahre dauern. Das unabhängige Schiedsgericht hat im Frühjahr 2020 seine Tätigkeit aufgenommen. Aufgrund von Vertraulichkeitsbestimmungen können nähere Details zu den Streitigkeiten nicht offengelegt werden.

Die in einem Schiedsgerichtsverfahren zu klärenden finanziellen Ansprüche der Betreiberparteien gegenüber der Bundesrepublik Deutschland und daraus folgende Ansprüche von Kapsch TrafficCom gegenüber autoTicket, sowohl aus vertraglichen Leistungsbeziehungen als auch aus der Stellung als Gesellschafter, sind zum Bilanzstichtag nicht aktiviert und stellen eine Eventualforderung nach IAS 37 dar. Eine Ausnahme davon bildet der nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungsansatz an autoTicket (siehe Erläuterung 17).

Eine im Zusammenhang mit dem Konsortialdarlehensvertrag temporär bestehende gesamtschuldnerische Haftung von auto-Ticket für Forderungen der finanzierenden Kreditinstitute über TEUR 175.000 bestand zum Bilanzstichtag 31. März 2020 nicht mehr. Im Rahmen des Betreibervertrags haben die Gesellschafter von autoTicket eine betragsmäßig auf rund TEUR 300.000 zeitlich begrenzte gesamtschuldnerische Haftungserklärung gegenüber der Bundesrepublik Deutschland, vertreten durch das Kraftfahrtbundesamt, abgegeben. Eine Inanspruchnahme wird aufgrund des aktuellen Verfahrensstands und einer rechtlichen Bewertung nicht erwartet. Zur Finanzierung von autoTicket wurde im Geschäftsjahr 2019/20 eine Kapitalerhöhung in Höhe von TEUR 35.714 (jeweils TEUR 17.857 pro Gesellschafter) durchgeführt. Darüber hinaus wurde mit autoTicket nach dem Bilanzstichtag ein Finanzierungsrahmen in Höhe von insgesamt TEUR 15.000 (jeweils TEUR 7.500 pro Gesellschafter) vereinbart, wobei Abrufe jeweils der Zustimmung der Gesellschafter bedürfen. Kapsch TrafficCom AG hatte zum 31. März 2021 Forderungen aus Finanzierungen an autoTicket in Höhe von TEUR 7.260.

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

33 Anteile an Tochterunternehmen.

33.1 Konsolidierungskreis.

Zum 31. März 2021 waren 80 Gesellschaften (inklusive der Muttergesellschaft KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien) in den Konsolidierungskreis einbezogen (31. März 2020: 76 Gesellschaften). Der Konsolidierungskreis entwickelte sich wie folgt:

	2019/20	2020/21
Anzahl Gesellschaften zu Beginn des Geschäftsjahres	89	76
Erstkonsolidierungen	4	6
Entkonsolidierungen	-17	-2
Anzahl Gesellschaften im Konsolidierungskreis	76	80

Die regionale Verteilung der Tochterunternehmen stellt sich wie folgt dar:

	2019/20	2020/21
Österreich	19	19
Zentral- und Osteuropa (exkl. Österreich)	10	10
Westeuropa	13	14
Restliche Welt	34	37
Gesamt	76	80

Folgende Gesellschaften sind in den Konzernabschluss einbezogen:

Gesellschaft, Hauptniederlassung der Gesellschaft	31. März 2020		31. März 2021	
	Konzern-anteil	Nicht beherrschende Anteile	Konzern-anteil	Nicht beherrschende Anteile
Segment Traffic				
Kapsch TrafficCom AG, Wien	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
ArtiBrain Software Entwicklungsgesellschaft mbH, Wien	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Consorcio ITS Parques del Rio, Bogotá, Kolumbien	38,0 %	62,0 %	38,0 %	62,0 %
Consorcio Túneles Al Nus (Konsortium), Bogotá, Kolumbien ¹⁾	–	–	32,3 %	67,7 %
Consorcio Peaje AGR (Konsortium), Quito, Ecuador ¹⁾	–	–	32,3 %	67,7 %
Electronic Toll Collection (PTY) Ltd., Centurion, Südafrika	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
FLUIDTIME Data Services GmbH, Wien ²⁾	47,8 %	52,2 %	–	–
Intelligent Mobility Solutions Limited, Lusaka, Sambia	32,3 %	67,7 %	32,3 %	67,7 %
Kapsch Components GmbH & Co KG, Wien	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch Components GmbH, Wien	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch Road Services Sp. z o.o., Warschau, Polen	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch Telematic Services GmbH Deutschland, Berlin, Deutschland	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch Telematic Services GmbH, Wien	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch Telematic Services IOOO, Minsk, Weißrussland	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch Telematic Services Sp. z o.o., Warschau, Polen	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch Telematic Services spol. s.r.o., Prag, Tschechien	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch Telematik Technologies Bulgaria EAD, Sofia, Bulgarien	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch Traffic Solutions (Konsortium), Sofia, Bulgarien	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom - Rowing - UTE (Konsortium), Buenos Aires, Argentinien ³⁾	31,6 %	68,4 %	31,6 %	68,4 %
Kapsch TrafficCom AB, Jönköping, Schweden	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Arce Sistemas S.A.U., Bilbao, Spanien	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Argentina S.A., Buenos Aires, Argentinien	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Australia Pty Ltd, Melbourne, Australien	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom B.V., Amsterdam, Niederlande	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Canada Inc., Mississauga, Kanada	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %

Gesellschaft, Hauptniederlassung der Gesellschaft	31. März 2020		31. März 2021	
	Konzern- anteil	Nicht beherr- schende Anteile	Konzern- anteil	Nicht beherr- schende Anteile
Kapsch TrafficCom Chile S.A., Santiago de Chile, Chile	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Construction & Realization spol. s.r.o., Prag, Tschechien ²⁾	63,3 %	36,7 %	–	–
Kapsch TrafficCom Dominican Republic S.R.L., Santo Domingo, Dominikanische Republik	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom France SAS, Paris, Frankreich	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Holding Corp., McLean, USA	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Holding II US Corp., McLean, USA	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Inc., McLean, USA	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Ireland Limited, Dublin, Irland ¹⁾	–	–	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom IVHS, S.A. de C.V., Mexico City, Mexiko	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Kazakhstan LLC, Almaty, Kasachstan	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Lietuva UAB, Vilnius, Litauen	32,3 %	67,7 %	32,3 %	67,7 %
Kapsch TrafficCom Ltd., Middlesex, Großbritannien	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom New Zealand Ltd., Auckland, Neuseeland	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Norway AS, Oslo, Norwegen	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Peru S.A.C., Lima, Peru	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom PTE. LTD., The Heeren, Singapur	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Russia OOO, Moskau, Russland	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom S.A.S., Bogotá, Kolumbien	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom S.r.l. a socio unico, Mailand, Italien	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Saudi Arabia Co. Ltd., Dschidda, Saudi-Arabien	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Services Ukraine LLC, Kiew, Ukraine ¹⁾	–	–	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Services USA, Inc., McLean, USA	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom South Africa (Pty) Ltd., Sunninghill, Südafrika	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom South Africa Holding (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Transportation Argentina S.A., Buenos Aires, Argentinien	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Transportation Brasil Ltda., São Paulo, Brasilien	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Transportation Colombia S.A.S., Bogotá, Kolumbien ¹⁾	–	–	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Transportation S.A.U., Madrid, Spanien	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom USA, Inc., McLean, USA	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
KTS Beteiligungs GmbH, Wien	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
MobiServe (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika ⁵⁾	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
MTS Maut & Telematik Services GmbH, Berlin, Deutschland	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
SIMEX, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexico City, Mexiko	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Streetline Inc., Foster City, USA	61,4 %	38,6 %	61,4 %	38,6 %
Telvent Thailand Ltd., Bangkok, Thailand	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
TMT Services and Supplies (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika ⁵⁾	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
tolltickets GmbH, Rosenheim, Deutschland ¹⁾	41,1 %	58,9 %	63,3 %	36,7 %
Transport Telematic Systems - LLC, Abu Dhabi, Vereinigte Arabische Emirate ⁴⁾	31,0 %	69,0 %	31,0 %	69,0 %
Trust South Africa, Kapstadt, Südafrika ⁵⁾	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Segment Enterprise				
Kapsch BusinessCom AG, Wien	94,9 %	5,1 %	94,9 %	5,1 %
Kapsch S.R.L., Bukarest, Rumänien	94,9 %	5,1 %	94,9 %	5,1 %
Kapsch IT Services for finance and industries GmbH, Wien	89,2 %	10,8 %	92,0 %	8,0 %
Kapsch Cashpooling and Hedging GmbH, Wien	94,9 %	5,1 %	94,9 %	5,1 %
evolaris next level GmbH, Graz, Österreich	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, St. Gallen, Schweiz	94,9 %	5,1 %	94,9 %	5,1 %
Kapsch BusinessCom USA Inc., Delaware, USA	94,9 %	5,1 %	94,9 %	5,1 %

Gesellschaft, Hauptniederlassung der Gesellschaft	31. März 2020		31. März 2021	
	Konzern- anteil	Nicht beherr- schende Anteile	Konzern- anteil	Nicht beherr- schende Anteile
Kapsch BusinessCom IoT Solutions s.r.o., Prag, Tschechien	94,9 %	5,1 %	94,9 %	5,1 %
Kapsch BusinessCom GmbH, Neuss, Deutschland	94,9 %	5,1 %	94,9 %	5,1 %
Kapsch Converged Services, Wien, Österreich ¹⁾	–	–	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 %	–
Kapsch PublicTransportCom GmbH, Wien	100,0 %	–	100,0 %	–

¹⁾ Neugründung/Erwerb/Erwerb zusätzlicher Anteile im Geschäftsjahr 2020/21

²⁾ Entkonsolidierung im Geschäftsjahr 2020/21

³⁾ Konsolidierung aufgrund Stimmrechtsvereinbarungen

⁴⁾ Verfügungsmacht über die maßgeblichen Tätigkeiten des Unternehmens aufgrund substanzieller Rechte

⁵⁾ IFRS 10 Beherrschung des Trust South Africa und daher Vollkonsolidierung mit 100 %

Die Konsortien Consorcio Túneles Al Nus, Kolumbien, sowie Consorcio Peaje AGR, Ecuador, wurden im Geschäftsjahr 2020/21 gebildet. Kapsch TrafficCom hält jeweils 51 % der Anteile und kontrolliert die relevanten Aktivitäten. Daher werden diese Konsortien vollkonsolidiert.

Kapsch TrafficCom Ireland Limited, Irland, wurde am 12. August 2020, Kapsch TrafficCom Transportation Colombia S.A.S., Kolumbien, am 14. Oktober 2020 und Kapsch TrafficCom Services Ukraine LLC, Ukraine, am 23. März 2021 gegründet. Die Gesellschaften sind 100%ige Konzerngesellschaften von Kapsch TrafficCom.

Am 28. Mai 2020 wurde im Segment Enterprise Kapsch Converged Services GmbH, Wien, zum Kaufpreis von TEUR 276 zur Gänze erworben (siehe Erläuterung 33.2 Unternehmenszusammenschlüsse).

Kapsch TrafficCom erwarb per 1. Oktober 2020 die restlichen Anteile (35 %) an tolltickets GmbH, Deutschland.

Weiters verkaufte Kapsch TrafficCom per 1. November 2020 ihren 75,5 %-Anteil an FLUIDTIME Data Services GmbH, Wien, und generierte aus diesem Verkauf einen Verlust von TEUR 1.620. Per 4. Dezember 2020 wurden die Anteile an Kapsch TrafficCom Construction & Realization spol. s.r.o., Tschechien, zur Gänze verkauft. Diese Transaktion führte zu einem Gewinn in Höhe von TEUR 1.549, der in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen ist.

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

Nur die folgenden Konzerngesellschaften bilanzieren aufgrund von rechtlichen Beschränkungen oder anderen Gründen nicht zum 31. März, sie stellen jedoch einen Zwischenabschluss auf:

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

33.2 Unternehmenszusammenschlüsse.

Kapsch Converged Services GmbH, Wien.

Am 28. Mai 2020 wurden 100 % an Liberty Global Services GmbH Austria, Wien, erworben und in Kapsch Converged Services GmbH umbenannt.

Die Gesellschaft ist ein Kabel-Telekommunikationsanbieter sowie IT und Technologie Servicepartner der wichtigsten Telekommunikations-Provider in Österreich, DACH und CEE.

Der beizulegende Zeitwert der erworbenen identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Schulden der Kapsch Converged Services GmbH zum Erwerbszeitpunkt betrug:

	Beizulegender Zeitwert final
Sachanlagen	3.416
Immaterielle Vermögenswerte	503
Forderungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	302
Liquide Mittel	1.945
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	-2.984
Verpflichtungen aus Leistungen für Arbeitnehmer	-1.529
Latente Steuerschulden	-40
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	-179
Kurzfristige Rückstellungen	-107
Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten	-186
Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	-864
Erworbenes Nettovermögen	276

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

	Unterschieds- betrag final
Kaufpreis	276
Bezahlter Kaufpreis	276
Abzüglich beizulegender Zeitwert des anteilig erworbenen Nettovermögens	-276
Firmenwert	0

Der Nettomittelzufluss im Geschäftsjahr 2020/21 aus dem Erwerb betrug TEUR 1.669 aufgrund der liquiden Mittel zum Erwerbszeitpunkt. Die direkt dem Erwerb zurechenbaren Transaktionskosten wurden direkt im Aufwand erfasst. Das erworbene Unternehmen hat im Zeitraum 1. Juni 2020 bis 31. März 2021 TEUR 7.464 zu den Umsatzerlösen und TEUR 222 zum Ergebnis beigetragen. Wäre die Gesellschaft bereits ab 1. April 2020 einbezogen worden, wäre der Beitrag zu den Umsatzerlösen TEUR 8.219 und zum Konzernergebnis TEUR 202 gewesen.

34 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:

	Werte vor konzerninternen Eliminierungen					Buchwert nicht beherrschende Anteile
	Langfristige Vermögenswerte	Kurzfristige Vermögenswerte	Langfristige Schulden	Kurzfristige Schulden	Nettovermögen	
Kapsch TrafficCom Holding Corp., USA	106.162	78	40.215	33.041	32.983	-25.432
Kapsch TrafficCom AG, Österreich	337.124	157.185	136.822	144.861	212.627	25.292
Kapsch TrafficCom USA, Inc., USA	24.483	157.082	44.686	164.294	-27.416	-23.732
Kapsch Telematic Services spol. s.r.o., Tschechien	196	1.212	0	800	608	15.469
Kapsch TrafficCom Canada Inc., Kanada	20.261	31.451	2.722	4.579	44.411	14.143
Kapsch Telematic Services Sp. z o.o., Polen	1.584	15.977	517	12.187	4.857	11.758
Kapsch TrafficCom B.V., Niederlande	142.800	507	0	262	143.045	-11.738
Intelligent Mobility Solutions Limited, Sambia	0	138	6.565	6.675	-13.103	-10.835
Kapsch TrafficCom AB, Schweden	8.896	27.615	2.714	6.984	26.813	8.820
Kapsch Components GmbH & Co KG, Österreich	14.969	16.845	20.894	3.702	7.218	6.712
Kapsch TrafficCom Chile S.A., Chile	1.616	7.940	431	2.013	7.112	3.283
Kapsch TrafficCom South Africa (Pty) Ltd., Südafrika	8.569	6.634	5.766	4.609	4.827	3.196
Kapsch TrafficCom Transportation S.A.U., Spanien	9.025	40.987	1.079	29.391	19.542	3.448
Kapsch Telematic Services IOOO, Weißrussland	2.762	6.234	1.599	5.465	1.932	2.896
Kapsch TrafficCom Australia Pty Ltd, Australien	2.672	8.603	673	6.332	4.270	2.498
SIMEX, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko	2.585	9.507	2.758	5.377	3.956	2.296
Electronic Toll Collection (PTY) Ltd., Südafrika	-1	18.496	187	12.519	5.789	2.195
Kapsch Telematic Services GmbH, Österreich	186	5.528	0	1	5.713	-2.169
Kapsch TrafficCom Transportation Brasil Ltda., Brasilien	5.183	3.583	1.652	1.828	5.286	-2.060
Kapsch TrafficCom South Africa Holding (Pty) Ltd., Südafrika	57	1.108	5.596	942	-5.373	-1.938
Kapsch BusinessCom AG, Österreich	112.210	145.016	93.477	125.867	37.883	1.835
Restliche	116.894	125.186	26.559	96.315	119.205	1.216
Buchwert zum 31. März 2021						27.153

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

Angaben zur Gesamtergebnisrechnung.

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

2020/21	Werte vor konzerninternen Eliminierungen				Den nicht beherrschenden Anteilen zugewiesene Ergebnisbeiträge		
	Umsatz	Jahres- über- schuss/- fehlbetrag	Sonstiges Ergebnis	Gesamt- ergebnis	Perioden- ergebnis	Sonstiges Ergebnis	Gesamt- ergebnis
Kapsch TrafficCom Holding Corp., USA	0	-11.998	4.335	-7.663	-4.404	1.591	-2.813
Kapsch TrafficCom AG, Österreich	111.206	-52.331	441	-51.890	-16.585	-623	-17.207
Kapsch TrafficCom USA, Inc., USA	190.634	-52.298	-1.441	-53.739	-24.810	-529	-25.339
Kapsch Telematic Services spol. s.r.o., Tschechien	2.006	50	92	142	18	34	52
Kapsch TrafficCom Canada Inc., Kanada	28.998	759	1.392	2.151	279	511	790
Kapsch Telematic Services Sp. z o.o., Polen	35.552	6.785	-160	6.624	2.285	-59	2.226
Kapsch TrafficCom B.V., Niederlande	968	35	0	35	-2.585	0	-2.585
Intelligent Mobility Solutions Limited, Sambia	171	-4.880	3.257	-1.623	-3.741	2.206	-1.535
Kapsch TrafficCom AB, Schweden	40.187	-3.878	3.315	-564	-2.063	1.217	-846
Kapsch Components GmbH & Co KG, Österreich	32.126	1.440	31	1.472	529	-23	506
Kapsch TrafficCom Chile S.A., Chile	10.474	-479	694	215	-45	255	210
Kapsch TrafficCom South Africa (Pty) Ltd., Südafrika	1.698	-3.631	325	-3.306	1.114	119	1.233
Kapsch TrafficCom Transportation S.A.U., Spanien	54.991	9.161	0	9.161	1.666	0	1.666
Kapsch Telematic Services IOO Weißrussland	41.565	3.869	0	3.869	1.420	0	1.420
Kapsch TrafficCom Australia Pty Ltd, Australien	16.177	403	594	997	148	218	366
SIMEX, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko	11.555	341	237	578	5	87	92
Electronic Toll Collection (PTY) Ltd., Südafrika	43.488	28.965	-219	28.746	10.633	-80	10.552
Kapsch Telematic Services GmbH, Österreich	0	4.811	0	4.811	-365	0	-365
Kapsch TrafficCom Transportation Brasil Ltda., Brasilien	2.182	-666	-527	-1.193	-245	-193	-438
Kapsch TrafficCom South Africa Holding (Pty) Ltd., Südafrika	2.029	1.431	-663	768	525	-243	282
Kapsch BusinessCom AG, Österreich	404.467	10.598	134	10.733	522	7	528
Restliche	161.447	-9.963	-562	-10.525	-1.937	-76	-2.013
Gesamt					-37.634	4.418	-33.216

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

Angaben zur Geldflussrechnung und Dividenden.

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

2020/21	Cashflow aus			Cash Netto- Zu-/Abnahme	Dividenden an nicht be- herrschende Anteile
	betrieblicher Tätigkeit	Investitions- tätigkeit	Finanzierungs- tätigkeit		
Kapsch TrafficCom Holding Corp., USA	6.647	-3.568	-3.031	49	0
Kapsch TrafficCom AG, Österreich	62.414	-37.559	-27.693	-2.838	0
Kapsch TrafficCom USA, Inc., USA	-4.508	-818	2.635	-2.691	0
Kapsch Telematic Services spol. s.r.o., Tschechien	-8.642	34	-2.906	-11.514	0
Kapsch TrafficCom Canada Inc., Kanada	283	-9	-216	58	0
Kapsch Telematic Services Sp. z o.o., Polen	-2.846	-78	-3.907	-6.831	0
Kapsch TrafficCom B.V., Niederlande	193	-2.710	2.705	188	0
Intelligent Mobility Solutions Limited, Sambia	1.312	0	-843	470	0
Kapsch TrafficCom AB, Schweden	14.924	-171	-13.480	1.272	0
Kapsch Components GmbH & Co KG, Österreich	5.758	-509	-3.729	1.519	0
Kapsch TrafficCom Chile S.A., Chile	1.289	-7	-1.191	91	0
Kapsch TrafficCom South Africa (Pty) Ltd., Südafrika	-2.014	-1	2.199	184	0
Kapsch TrafficCom Transportation S.A.U., Spanien	8.248	-933	-7.208	108	0
Kapsch Telematic Services IOOO, Weißrussland	6.265	-56	-7.707	-1.498	0
Kapsch TrafficCom Australia Pty Ltd, Australien	311	-10	-453	-152	0
SIMEX, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko	-2.235	0	1.406	-829	0
Electronic Toll Collection (PTY) Ltd., Südafrika	899	24.422	-21.923	3.399	0
Kapsch Telematic Services GmbH, Österreich	10.997	0	-6.500	4.497	0
Kapsch TrafficCom Transportation Brasil Ltda., Brasilien	-594	8	233	-353	0
Kapsch TrafficCom South Africa Holding (Pty) Ltd., Südafrika	1.976	-4	-1.764	207	0
Kapsch BusinessCom AG, Österreich	6.596	-11.537	-1.721	-6.661	0
Restliche	12.764	-2.696	-14.497	-4.429	0
Gesamt					0
Cashflow aus					

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

35 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 folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Umsätze und Aufwendungen gegenüber nahestehenden Unternehmen und Personen:

	2019/20 ¹⁾	2020/21
Assoziierte Unternehmen		
Umsätze ²⁾	53.128	46.451
Aufwendungen	-25.805	-27.561
Gemeinschaftsunternehmen		
Umsätze	23.594	164
Aufwendungen	-4.616	-3.715
Sonstige nahestehende Unternehmen und Personen		
Umsätze ²⁾	346	449
Aufwendungen	-2.060	-2.764

¹⁾ Das Vorjahr (2019/20) wird exklusive der angegebenen Geschäftsbereiche (Segment Carrier und Public Transport) dargestellt.

²⁾ Vorjahreswert angepasst.

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen und Personen:

	31. März 2020	31. März 2021
Assoziierte Unternehmen		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige lang- und kurzfristige Vermögenswerte	5.640	5.159
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-1.052	-209
Gemeinschaftsunternehmen		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige lang- und kurzfristige Vermögenswerte	677	7.296
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-451	-539
Sonstige nahestehende Unternehmen und Personen		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige lang- und kurzfristige Vermögenswerte	91	77
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten einschließlich Verpflichtungen aus Altersvorsorge	-12.223	-11.751

Assoziierte Unternehmen.

Das assoziierte Unternehmen Kapsch Financial Services GmbH, Wien, vermietet einerseits Anlagen der Kapsch BusinessCom AG, Wien, im Sprach-, Daten- und IT-Bereich an Geschäftskunden und erbringt andererseits seit dem Geschäftsjahr 2019/20 zentrale Lieferungen und Leistungen der Kapsch BusinessCom im Bereich IT, EDV und Telefonie (Vermietung von Telefon- und -IT-Ausstattung sowie IT Support) für den Konzern.

Durch Verkäufe von Material (Hardware), Dienstleistungen inklusive Wartungsleistungen sowie sonstige Lieferungen und Leistungen der Kapsch BusinessCom AG an die Kapsch Financial Services GmbH wurden im Geschäftsjahr 2020/21 Umsätze im Konzern in Höhe von TEUR 46.249 (2019/20: TEUR 52.733) generiert.

Die Aufwendungen gegenüber assoziierten Unternehmen betreffen im Wesentlichen Aufwendungen aus Transaktionen mit Kapsch Financial Services GmbH. Die Aufwendungen betrugen im Geschäftsjahr 2020/21 TEUR 27.184 (2019/20: TEUR 25.805).

Gemeinschaftsunternehmen.

Die Umsätze mit Gemeinschaftsunternehmen im Geschäftsjahr 2020/21 betrafen hauptsächlich Lieferungen und Leistungen an die Gemeinschaftsunternehmen. Im Geschäftsjahr 2019/20 betrafen diese Lieferungen und Leistungen an autoTicket GmbH, Deutschland, in Höhe von TEUR 20.808 für das Projekt zur Erhebung der deutschen Infrastrukturabgabe („Pkw-Maut“) und sonstige betriebliche Erträge in Höhe von TEUR 2.784.

Die Aufwendungen mit Gemeinschaftsunternehmen betrugen im Geschäftsjahr 2020/21 TEUR 3.715 (2019/20: TEUR 4.616) und betrafen im Wesentlichen das Konsortium MyConsortio, Italien.

Sonstige nahestehende Unternehmen.

Die Gesellschaften des Konzerns (insbesondere die Kapsch BusinessCom AG) erbringen sonstige Lieferungen und Leistungen an das nahestehende Unternehmen Kapsch Immobilien GmbH, Wien, welche im Geschäftsjahr 2020/21 zu Umsätzen in Höhe von TEUR 449 (2019/20: TEUR 336) geführt haben.

Zwischen den Konzernmitgliedern Kapsch BusinessCom AG, Kapsch Aktiengesellschaft und Kapsch Partner Solutions GmbH als Mieter und der Kapsch Immobilien GmbH als Vermieter bestehen Mietverträge betreffend Betriebsgebäude in Wien. Die daraus resultierenden Mietaufwendungen im Konzern beliefen sich im Geschäftsjahr 2020/21 auf TEUR 446 (2019/20: TEUR 484) für den Standort Wagenseilgasse 14 (Kapsch Aktiengesellschaft) sowie auf TEUR 376 (2019/20: TEUR 310) 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 (2019/20: TEUR 58). Das Baurecht wurde bis zum 30. September 2113 eingeräumt.

Weiters hat die Kapsch Immobilien GmbH dem Konzern im Geschäftsjahr 2020/21 sonstige Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 1.882 (2019/20: TEUR 1.209) 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 40 dargestellt.

36 Risikomanagement.

Zu den Risiken des Konzerns sowie zum Risikomanagement verweisen wir auf Punkt 4.3 des Konzernlageberichts. Die Auswirkungen der Finanzrisiken, wie sie im Konzernlagebericht beschrieben sind, insbesondere des Währungsrisikos, Zinsrisikos, Liquiditätsrisikos und Kreditrisikos, werden im Weiteren erläutert.

Der Konzern hat mehrere Prozesse initiiert, um sein Risikomanagement effektiv zu gestalten und Best-Practice-Standards zu verankern. Risikomanagement ist in den Finanzbereichen der zwei Hauptgesellschaften als eigene Funktion positioniert. Im Konzern existiert ein internes Kontrollsystem (IKS), das die vorhandenen internen Kontrollprozesse rund um die Rechnungslegung dokumentiert. Die Verantwortung für die Implementierung, Ausgestaltung und Überwachung des IKS im Hinblick auf die Einhaltung der konzernweiten Richtlinien und Vorschriften liegt beim jeweils zuständigen lokalen Management. Zur Unterstützung der Geschäftsführungen der einzelnen Konzerngesellschaften wurde in der Kapsch Group die Funktion eines IKS-Verantwortlichen eingerichtet. Dieser hat die Aufgabe, das IKS des gesamten Konzerns zu standardisieren und weiterzuentwickeln, die Einhaltung und Wirksamkeit von Kontrollen und die Verbesserung gefundener Schwachstellen zu überwachen sowie periodisch an den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats zu berichten.

36.1 Währungsrisiko.

Kapsch Group agiert international und ist Fremdwährungsrisiken ausgesetzt. Diese entstehen bei Geschäftstransaktionen in Währungen, die nicht mit der funktionalen Währung der jeweiligen Konzerngesellschaft übereinstimmen (im Weiteren als „Fremdwährung“ bezeichnet). Fremdwährungsrisiken existieren in Zusammenhang mit Vermögenswerten, Verbindlichkeiten und Nettoinvestitionen von Unternehmensstandorten außerhalb der Eurozone. Im Zuge der Konsolidierung sind diese Positionen in die Konzernwährung „Euro“ umzurechnen.

Im Geschäftsjahr 2020/21 war aus Konzernsicht die relevantesten Fremdwährung der US-Dollar. Aufgrund der Vertragsgestaltung in Euro entsteht dem Konzern kein Fremdwährungsrisiko aus dem weißrussischen Rubel.

Kundenaufträge werden überwiegend in den jeweiligen Landeswährungen der Konzerngesellschaften fakturiert. Nur im Fall, dass der Konzern erwartet, einem bedeutenden Fremdwährungsrisiko ausgesetzt zu sein, werden größere Aufträge in Fremdwährung bei Bedarf durch Devisentermingeschäfte abgesichert.

Argentinien ist seit 1. Juli 2018 als Hyperinflationsland eingestuft. Die Neubewertung erfolgt gemäß IAS 29. Der Abschluss und die Vergleichszahlen für frühere Perioden wurden aufgrund von Änderungen der allgemeinen Kaufkraft des argentinischen Peso angepasst. Im Geschäftsjahr 2020/21 betrugen Gewinne aus Hyperinflation TEUR 490 und Verluste aus Hyperinflation TEUR -2.598. Die Anpassung der Vorjahreswerte betrug netto TEUR -2.664.

Die folgende Tabelle simuliert die Auswirkungen von Wechselkursveränderungen auf das Ergebnis vor Steuern. Zu diesem Zweck wurde ceteris paribus für Forderungen und Verbindlichkeiten zu Bilanzstichtagen eine Währungsänderung („Volatilität“) von +/- 10 % angenommen. Die Zeile „EUR“ zeigt summiert für alle Tochtergesellschaften, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, die ceteris paribus Auswirkung der Volatilität zum Euro auf das Ergebnis vor Steuern. Die Auswirkungen auf das Eigenkapital wären nicht wesentlich unterschiedlich.

Währung	Auswirkung auf das Ergebnis vor Steuern			
	2019/20		2020/21	
	Volatilität +10 %	Volatilität -10 %	Volatilität +10 %	Volatilität -10 %
USD	-8.332	10.184	-7.987	9.762
EUR	1.209	-1.477	2.880	-3.520
GBP	-868	1.061	-870	1.063
PLN	-675	825	-653	799
ZAR	-1.965	2.402	-535	653

36.2 Zinsrisiko.

Das Zinsrisiko reflektiert durch Änderungen von Marktzinssätzen verursachte Wertschwankungen von Finanzinstrumenten und anderen Bilanzposten (zum Beispiel Forderungen und Verbindlichkeiten) sowie geänderte Zahlungsströmen. Für festverzinsliche Bilanzposten umfasst es das Barwertrisiko. Schwankt der Marktzinssatz für Finanzinstrumente dann steigt oder sinkt der Zeitwert und kann zu einem Gewinn oder ein Verlust führen, wenn das Finanzinstrument vor Fälligkeit veräußert wird.

Für variabel verzinsten Bilanzposten bezieht sich das Risiko auf den Zahlungsstrom. Bei variabel verzinsten Finanzinstrumenten können Zinsanpassungen aus Änderungen der Marktzinssätze resultieren. Solche Veränderungen würden Änderungen bei Zinszahlungen zur Folge haben. Variabel verzinsten Finanzverbindlichkeiten (kurzfristige und langfristige) machen ca. 36 % der gesamten Finanzverbindlichkeiten aus. Eine Veränderung des Marktzinsniveaus zum 31. März 2021 um +/- 50 Basispunkte (+/- 0,5 %) hätte, wie im Vorjahr, keine wesentliche Auswirkung auf das Konzernergebnis gehabt.

Zur Absicherung des Zinsrisikos aus Finanzverbindlichkeiten, denen ein variabler Zinssatz zugrunde liegt, setzt der Konzern in einem unwesentlichen Ausmaß derivative Finanzinstrumente in Form von Zinsswaps ein.

36.3 Liquiditätsrisiko.

Die laufende Überwachung, Kontrolle und Bewertung der Finanz- und Liquiditätsposition erfolgt auf Ebene der operativen Gesellschaften. Dies wird in den einzelnen Teilkonzernen überwacht und optimiert sowie im Gesamtkonzern zusammengefasst.

Der Konzern sorgt für ausreichend Liquidität vor allem durch das Halten von angemessenen finanziellen Rücklagen, durch Kreditlinien, Anleiheemissionen, durch Anzahlungen von Kunden und durch laufende Abstimmung der Fälligkeiten von Forderungen, Verbindlichkeiten sowie finanzieller Vermögenswerte. Dazu werden regelmäßig im Kurzfristbereich (jeweils für die nächsten 12 Wochen), quartalsweise im Mittelfristbereich (aktuelles Geschäftsjahr) und auch im Langfristbereich (entsprechend den langfristigen Zahlungsverpflichtungen – insbesondere aus Krediten) Cashflow-Prognosen erstellt und daraus entsprechende Maßnahmen zur Sicherstellung ausreichender Liquidität abgeleitet.

Kapsch Group vermeidet es, von einzelnen Banken abhängig zu sein, sondern achtet stets darauf, die bestehende Finanzierungsstruktur auf mehrere Partnerbanken aufzuteilen. Größere Rückzahlungsverpflichtungen von in der Regel langfristigen Kontrakten (zum Beispiel bei Unternehmensanleihen oder endfällige Tilgungen langfristiger Kredite) werden laufend überwacht und es werden schon frühzeitig entsprechende Maßnahmen (entweder Überprüfung der Einnahmen aus dem operativen Cashflow oder zeitgerechte Refinanzierungen) zur Sicherstellung der vereinbarten Zahlungsverpflichtungen eingeleitet.

Kapsch Group verfolgt eine risikoaverse Veranlagungsstrategie. Liquide Mittel werden so gehalten, dass sie in der Regel kurzfristig verfügbar und bei Bedarf rasch einsetzbar sind. In Bezug auf Wertpapiere zur Deckung und Absicherung von Pensionsverpflichtungen wird üblicherweise auf konservativere und laufend aktiv gemanagte Wertpapierfonds mit einem entsprechenden Anteil an Anleihen zurückgegriffen. Nichtsdestotrotz kann es bei Turbulenzen an den internationalen Finanzmärkten für die getätigten Finanzanlagen zu einer ungünstigen Entwicklung oder sogar zu einer Unhandelbarkeit von verschiedenen Wertpapieren kommen. Daraus können sich Abwertungen und Wertberichtigungen ergeben, die sich negativ auf das Finanzergebnis und das Eigenkapital von Kapsch Group auswirken. Durch eine solche Krise erhöht sich zudem das Ausfallrisiko einzelner Emittenten der Wertpapiere. Darüber hinaus kann es vorkommen, dass sich der Konzern aus strategischen Überlegungen durch Anteilserwerbe direkt an einzelnen Unternehmen beteiligt. Hier kann es bei entsprechend schlechter Performance dieser Unternehmen ebenso zu einem Wertminderungsbedarf kommen, was wiederum zu den bereits erwähnten negativen Auswirkungen im Finanzergebnis und Eigenkapital führen kann.

Die Zahlungsströme (Bruttocashflows inklusive Zinsen) zeigen das Liquiditätsrisiko der nächsten Perioden und sind gesplittet nach:

- > 1. Halbjahr des nächsten Geschäftsjahres
- > 2. Halbjahr des nächsten Geschäftsjahres
- > Zwischen 1 und 2 Jahren
- > Zwischen 2 und 3 Jahren
- > Zwischen 3 und 4 Jahren
- > Zwischen 4 und 5 Jahren
- > Über 5 Jahre

Diese Informationen sind in Erläuterung 26 und 27 enthalten.

36.4 Kreditrisiko.

Kapsch Group unterhält Geschäftsbeziehungen nur mit als kreditwürdig eingestuften Dritten und hat Richtlinien eingeführt, um sicherzustellen, dass der Konzern nur Kunden mit entsprechender Bonität beliefert. Zusätzlich werden die Forderungsbalden überwacht, um das Ausfallrisiko zu beschränken. Kapsch Group ist bestrebt, das Zahlungsausfallrisiko von Kunden bestmöglich durch verpflichtende Bonitätsprüfung vor Auftragsunterzeichnung und bei Großprojekten zusätzlich durch die Besicherung von Zahlungen zu reduzieren. Einzelne Zahlungsausfälle können dennoch nicht gänzlich ausgeschlossen werden. Diese können im Eintrittsfall einen wesentlichen negativen Einfluss auf die Ergebnis- und Liquiditätsentwicklung von Kapsch Group haben.

Bei großen Mauterrichtungsprojekten besteht ein Kreditrisiko im Wesentlichen in der Phase der Errichtung des Mautsystems. Es besteht 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.

Die Wertminderungen von finanziellen Vermögenswerten sind Erläuterungen 22 und 23 zu entnehmen.

Das maximale Kreditrisiko entspricht den Buchwerten:

	31. März 2020	31. März 2021
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte und Beteiligungen	16.783	15.846
Langfristige Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen	13.778	5.188
Langfristige Leasingforderungen	26.571	31.322
Sonstige langfristige Vermögenswerte	1.083	4.459
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	1.296	924
Kurzfristige Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen	169.322	153.868
Forderungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	248.771	214.122
Kurzfristige Leasingforderungen	10.674	14.982
Kurzfristige Steuerforderungen	7.816	9.049
Liquide Mittel	169.680	132.463
Gesamt	665.775	582.223

36.5 Aktienkursrisiko.

Das Aktienkursrisiko beruhte im Vorjahr auf der wesentlichen Beteiligung an der börsennotierten norwegischen Q-Free ASA. Die nach IFRS 9 erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Beteiligung wurde jedoch im Geschäftsjahr 2020/21 zur Gänze verkauft.

37 Kapitalmanagement.

Das Kapitalmanagement folgt einer wertorientierten und nachhaltigen Unternehmensführung auf Grundlage der Erfolgsrechnung in den einzelnen Geschäftssegmenten. Bilanzkennzahlen und andere ökonomische Kriterien sowie die langfristige Entwicklung der Gruppe werden ebenfalls überwacht und in die Steuerung miteinbezogen. Eine wichtige Kennzahl für die Kapitalstruktur ist die Eigenkapitalquote, berechnet aus dem Verhältnis von Eigenkapital (inklusive nicht beherrschende Anteile) zur Bilanzsumme. Die Kapitalmanagementstrategie von Kapsch Group zielt unter anderem auch darauf ab, dass die Konzerngesellschaften eine den lokalen Anforderungen entsprechende Eigenkapitalausstattung haben. Auf Konzernebene soll die Eigenkapitalquote im Geschäftsjahr durchschnittlich in einer Bandbreite von ca. 20 % bis 30 % gehalten werden, um dem Konzern weiterhin den Zugang zu Fremdmitteln zu vertretbaren Kosten zu sichern. Eine weitere wesentliche Kennzahl, die oftmals auch in den Covenants in Kreditverträgen des Konzerns verwendet wird, ist die „Nettoverschuldung bezogen auf das EBITDA“. Sie zeigt an ob ein ausgewogenes Verhältnis zwischen der Nettoverschuldung und der operativen Ertragskraft des Unternehmens besteht. Der Konzern prüft laufend die Einhaltung sämtlicher Covenants im Zusammenhang mit Kreditverträgen.

Durch das negative Ergebnis des Geschäftsjahrs 2020/21 konnten die vereinbarten Financial Covenants nicht eingehalten werden. Kapsch Group schloss mit allen betroffenen finanzierenden Banken eine neue Vereinbarung, welche bestätigt, dass auf die Einhaltung der vereinbarten Kennzahlen am Bilanzstichtag verzichtet und an der Beibehaltung der bestehenden Finanzierungen sowie der weiteren Zusammenarbeit mit dem Unternehmen festgehalten wird. Zusätzlich wurden mit allen finanzierenden Banken im Mai 2021 für die nächsten zwei Jahre auch neue und einheitliche Kennzahlen vereinbart, die sich am

geplanten Ergebnisverlauf aus dem Restrukturierungskonzept orientieren. Die Covenants sehen für einen Übergangszeitraum von 2 Jahren für jedes Quartal ein bestimmtes Verhältnis von Nettofinanzverbindlichkeiten zu EBITDA (bezogen auf die IFRS Konzernzahlen) vor. Weiters muss an den Bilanzstichtagen eine bestimmte Eigenkapitalquote erreicht werden. Für den Fall, dass diese neuen Kennzahlen zu den Bilanzstichtagen nicht erreicht werden und nicht durch Maßnahmen wie Zuschüsse oder nachrangige Darlehen saniert werden, ist der Kreditgeber berechtigt, den Kredit sofort fällig zu stellen. Diese Covenants berücksichtigen auch die fristgerechte Einhaltung der vereinbarten Tilgungen.

Der Konzern wich durch das Ergebnis des letzten Geschäftsjahrs zum Bilanzstichtag teilweise von den eigenen Zielwerten für das Kapitalmanagement ab. Ungeachtet dessen bleiben diese Ziele aufrecht und der Konzern ist bestrebt, diese durch aktives Kapitalmanagement so rasch wie möglich wieder zu erreichen.

Ein wichtiges Ziel ist auch die Sicherstellung von ausreichend Liquidität, die sowohl kurz- als auch langfristig notwendig ist, um eine erfolgreiche Unternehmensfortführung gewährleisten zu können. Der Finanzmittelbestand zum 31. März 2021 war mit TEUR 132.463 weiterhin hoch. So kann aus jetziger Sicht für Anteilseigner und andere Interessenten des Unternehmens gewährleistet werden, dass ihre Anforderungen nachhaltig erfüllt und die ihnen zustehenden Leistungen bereitgestellt werden können.

Neben den erwähnten kurz- und mittelfristigen Zielen auf der Liquiditäts-, Tilgungs- und Refinanzierungsseite sind mittel- und langfristig auch die Finanzierung des weiteren Wachstumskurses und die Aufrechterhaltung einer optimalen Kapitalstruktur wesentliche Ziele des Kapitalmanagements des Konzerns.

Die Nettoverschuldung, die Nettoverschuldung bezogen auf das EBITDA sowie die Eigenkapitalquote stellten sich zum 31. März 2021 bzw. 31. März 2020 wie folgt dar:

	31. März 2020	31. März 2021
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	251.762	172.765
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	85.050	131.381
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	94.930	100.605
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	44.498	33.147
Summe Finanzverbindlichkeiten	476.241	437.898
Liquide Mittel und Bankguthaben	169.680	132.463
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	1.296	924
Nettoguthaben (+) / Nettoverschuldung (-)	-305.264	-304.511
Eigenkapital	171.421	85.639
Verschuldungsgrad	178 %	356 %
EBITDA	26.722	-30.911
Nettoverschuldung bezogen auf das EBITDA	9 %	-10 %
Eigenkapitalquote	16,2 %	9,1 %

38 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.

38.1 Konsolidierung.

38.1.1 Tochtergesellschaften.

Tochterunternehmen sind alle Unternehmen (einschließlich strukturierter Unternehmen), bei denen der Konzern die Beherrschung ausübt. Davon spricht man, wenn er schwankenden Renditen aus seiner Beteiligung am Tochterunternehmen ausgesetzt ist, Anrechte auf diese Renditen besitzt und die Fähigkeit hat, diese Renditen mittels seiner Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen zu beeinflussen. Tochterunternehmen werden von dem Zeitpunkt an in den Konzernabschluss einbezogen (Vollkonsolidierung), zu dem das Mutterunternehmen die Beherrschung über das Tochterunternehmen erlangt hat. Sie werden zu dem Zeitpunkt entkonsolidiert, sobald es keine Beherrschung mehr gibt.

Alle konzerninternen Vermögenswerte und Schulden, Eigenkapital, Aufwendungen und Erträge sowie nicht realisierte Gewinne und Verluste aus Transaktionen zwischen Konzernunternehmen werden im Zuge der Konzernkonsolidierung vollständig eliminiert. Bei ergebniswirksamen Konsolidierungsvorgängen werden ertragsteuerliche Auswirkungen berücksichtigt und latente Steuern angesetzt.

38.1.2 Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen.

Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen werden wie Transaktionen mit Eigenkapitaleignern des Konzerns behandelt. Der Konzern teilt den Gewinn oder den Verlust sowie alle Bestandteile des sonstigen Ergebnisses auf die Anteile des Mutterunternehmens und die nicht beherrschenden Anteile je nach Eigentumsverhältnis auf. Das gilt auch für den Fall eines negativen Gesamtergebnisses. 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.

Die Buchwerte für die beherrschenden und nicht beherrschenden Anteile werden entsprechend angepasst, sodass diese die Veränderung der bestehenden Anteilsquoten widerspiegeln.

Endet die Beherrschung eines Tochterunternehmens, werden die Vermögenswerte und Schulden aus der Konzernbilanz ausgebucht. Der verbleibende Anteil wird zum beizulegenden Zeitwert neu bewertet und als Zugangswert eines finanziellen Vermögenswertes gemäß IFRS 9 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“, oder als Anschaffungskosten bei Zugang einer Beteiligung an einem assoziierten oder Gemeinschaftsunternehmen betrachtet. Daraus resultierende Gewinne oder Verluste, die auf den beherrschenden Anteil entfallen, werden erfolgswirksam erfasst. Darüber hinaus werden alle im sonstigen Ergebnis ausgewiesenen Beträge in Bezug auf das ehemalige Tochterunternehmen so bilanziert, als hätte das Mutterunternehmen die dazugehörigen Vermögenswerte und Schulden direkt veräußert. Dies bedeutet, dass ein zuvor im sonstigen Ergebnis erfasster recyclefähiger Aufwand oder Ertrag vom Eigenkapital ins Ergebnis umgegliedert wird.

38.1.3 Gemeinsame Vereinbarungen.

Der Konzern wendet IFRS 11 für alle gemeinsamen Vereinbarungen an.

Der Konzern unterscheidet bei gemeinsamen Vereinbarungen, bei denen Entscheidungen durch einstimmige Zustimmung getroffen werden, nach vertraglicher Ausgestaltung betreffend Rechte und Pflichten der beherrschenden Parteien, zwischen Gemeinschaftsunternehmen („Joint Venture“) und gemeinschaftlicher Tätigkeit („Joint Operation“). Parteien eines Gemeinschaftsunternehmens haben Rechte an dessen Nettovermögen. Im Konzernabschluss werden die Ergebnisse, Vermögenswerte und Schulden von Gemeinschaftsunternehmen nach der Equity-Methode einbezogen. Bestehen durch eine vertragliche Vereinbarung Rechte an Vermögenswerten und Verpflichtungen für Schulden, handelt es sich um eine gemeinschaftliche Tätigkeit. Eine Einbeziehung in den Konzernabschluss erfolgt anteilsmäßig.

Bei der Equity-Methode werden die Anteile an Gemeinschaftsunternehmen zunächst mit den Anschaffungskosten angesetzt. In der Folge erhöht oder verringert sich der Beteiligungsbuchwert entsprechend des Anteils des Konzerns am Gewinn oder Verlust sowie an den Veränderungen im sonstigen Ergebnis des Gemeinschaftsunternehmens. Wenn der Anteil an den Verlusten eines Gemeinschaftsunternehmens den Buchwert des Gemeinschaftsunternehmens (einschließlich sämtlicher langfristiger Anteile, die dem wirtschaftlichen Gehalt nach der Nettoinvestition des Konzerns in das Gemeinschaftsunternehmen zuzuordnen sind) übersteigt, erfasst der Konzern den übersteigenden Verlustanteil im Allgemeinen nicht. Ein negativer Buchwert wird nur für den Fall angesetzt, dass der Konzern für das Gemeinschaftsunternehmen rechtliche oder faktische Verpflichtungen eingegangen ist oder Zahlungen für das Gemeinschaftsunternehmen geleistet hat.

Nicht realisierte Gewinne oder Verluste aus Transaktionen zwischen Konzernunternehmen und Gemeinschaftsunternehmen sind im Konzernabschluss in Höhe des Anteils des Konzerns am Gemeinschaftsunternehmen zu eliminieren. Nicht realisierte Verluste werden dann nicht eliminiert, wenn die Transaktion Hinweise darauf gibt, dass eine Wertminderung des übertragenen Vermögenswerts vorliegt.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der Gemeinschaftsunternehmen entsprechen jenen des Mutterunternehmens.

Anteilige Ergebnisse aus Gemeinschaftsunternehmen, deren Aktivitäten und strategische Ausrichtung zum Kerngeschäft vom Teilkonzern Kapsch TrafficCom zählen, werden im Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit ausgewiesen. Anteilige Ergebnisse aus anderen Gemeinschaftsunternehmen werden im Ergebnis vor Steuern nach dem Finanzergebnis ausgewiesen.

38.1.4 Assoziierte Unternehmen.

Assoziierte Unternehmen sind Gesellschaften, bei denen der Konzern einen maßgeblichen, nicht aber beherrschenden Einfluss ausüben kann. Dies geht im Allgemeinen mit einem Stimmrechtsanteil von 20 % bis 50 % einher. Assoziierte Unternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert und bei Zugang mit ihren Anschaffungskosten angesetzt. Nach dem Erwerbszeitpunkt wird der Anteil des Konzerns am Ergebnis des assoziierten Unternehmens in der Gesamtergebnisrechnung erfasst und der Anteil der Veränderungen im sonstigen Ergebnis wird im sonstigen Ergebnis mit einer korrespondierenden Anpassung des Beteiligungsbuchwerts erfasst. Erhaltene Ausschüttungen vom Beteiligungsunternehmen verringern den Buchwert der Beteiligung. Der Firmenwert, der im Rahmen des Erwerbs des assoziierten Unternehmens ermittelt wird, wird nicht gesondert, sondern als Bestandteil des Buchwerts des assoziierten Unternehmens ausgewiesen.

Wenn sich die Beteiligungsquote an einem assoziierten Unternehmen verringert hat, dieses jedoch ein assoziiertes Unternehmen bleibt, wird nur der anteilige Betrag der zuvor im sonstigen Ergebnis erfassten Gewinne bzw. Verluste in das Periodenergebnis 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 den übersteigenden Verlustanteil nicht aus. Ein negativer Buchwert wird nur für den Fall angesetzt, dass der Konzern zugunsten des assoziierten Unternehmens Verpflichtungen eingegangen ist oder Zahlungen getätigt hat.

Der Konzern überprüft zu jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass die Investition in ein assoziiertes Unternehmen wertgemindert ist. Ist dies der Fall, wird der Wertminderungsbedarf als Differenz aus dem Beteiligungsbuchwert des assoziierten Unternehmens und dem entsprechenden erzielbaren Betrag ermittelt und separat in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Wesentliche nicht realisierte Gewinne aus Transaktionen zwischen dem Konzern und den assoziierten Unternehmen werden in Höhe der Beteiligung des Konzerns an den assoziierten Unternehmen eliminiert. Nicht realisierte Verluste werden ebenfalls eliminiert, wenn die Transaktion keinen Hinweis auf eine Wertminderung des übertragenen Vermögenswerts liefert.

Anteilige Ergebnisse aus assoziierten Unternehmen, deren Aktivitäten und strategische Ausrichtung zum Kerngeschäft vom Teilkonzern Kapsch TrafficCom zählen, werden im Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit ausgewiesen. Anteilige Ergebnisse aus anderen assoziierten Unternehmen werden im Ergebnis vor Steuern nach dem Finanzergebnis ausgewiesen.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der assoziierten Unternehmen entsprechen im Wesentlichen jenen des Mutterunternehmens.

38.1.5 Erwerb von Unternehmen.

Unternehmenszusammenschlüsse werden nach der Erwerbsmethode zum Erwerbszeitpunkt bilanziert. Der Erwerbszeitpunkt ist definiert durch den Zeitpunkt der Erlangung der Beherrschung über das erworbene Unternehmen.

Die Anschaffungskosten des Erwerbs entsprechen dem beizulegenden Zeitwert der erworbenen Vermögenswerte, der durch den Konzern an den Verkäufer übertragenen Eigenkapitalinstrumente und der entstandenen bzw. übernommenen Schulden zum Transaktionszeitpunkt. Außerdem beinhalten sie die beizulegenden Zeitwerte jeglicher angesetzter Vermögenswerte oder Schulden, die aus einer bedingten Gegenleistungsvereinbarung resultieren. Anschaffungsnebenkosten des Erwerbs werden umgehend in voller Höhe aufwandswirksam erfasst.

Im Zuge von Unternehmenserwerben gemäß IFRS 3 werden Vermögenswerte und Schulden (einschließlich Eventualschulden) unabhängig von der Höhe eventuell bestehender nicht beherrschender Anteile mit ihren vollen beizulegenden Zeitwerten zum Erwerbszeitpunkt angesetzt. Immaterielle Vermögenswerte sind gesondert vom Firmenwert zu bilanzieren, wenn sie vom Unternehmen trennbar sind oder aus einem gesetzlichen, vertraglichen oder anderen Rechtsanspruch resultieren. Restrukturierungsrückstellungen dürfen im Rahmen der Kaufpreisallokation nicht neu gebildet werden. Verbleibende aktive Unterschiedsbeträge, die dem Veräußerer nicht näher identifizierbare Marktchancen und Entwicklungspotenziale abgelten, werden in den zugehörigen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (ZGEs) als Firmenwert aktiviert.

Etwaige bedingte Gegenleistungen werden mit dem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt bewertet. Nachträgliche Änderungen des beizulegenden Zeitwerts einer als Vermögenswert oder als Verbindlichkeit eingestuften bedingten Gegenleistung werden gemäß IFRS 9 bewertet. Ein daraus resultierender Gewinn bzw. Verlust wird in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Eine bedingte Gegenleistung, die als Eigenkapital eingestuft ist, wird nicht neu bewertet. Ihre spätere Abgeltung wird im Eigenkapital bilanziert.

Bei einem sukzessiven Unternehmenszusammenschluss wird der bereits zuvor gehaltene Eigenkapitalanteil mit dem zum Erwerbszeitpunkt geltenden beizulegenden Zeitwert neu bewertet. Ein daraus resultierender Gewinn oder Verlust ist ergebniswirksam zu erfassen.

Die aufgedeckten stillen Reserven und Lasten werden im Rahmen der Folgekonsolidierung entsprechend den korrespondierenden Vermögenswerten und Schulden fortgeführt.

Die Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte erfordert bestimmte Schätzungen und Beurteilungen, vor allem der erworbenen immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen, der übernommenen Verbindlichkeiten sowie der Nutzungsdauern der erworbenen immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen.

Bei jedem Unternehmenserwerb entscheidet der Konzern auf individueller Basis, ob die nicht beherrschenden Anteile am erworbenen Unternehmen zum beizulegenden Zeitwert oder anhand des proportionalen Anteils am Nettovermögen des erworbenen Unternehmens erfasst werden.

Der Konzern ermittelt den Firmenwert zum Erwerbszeitpunkt als:

- den beizulegenden Zeitwert der übertragenen Gegenleistung – zuzüglich
- des erfassten Betrags aller nicht beherrschenden Anteile an dem erworbenen Unternehmen – zuzüglich
- des beizulegenden Zeitwerts des vorher bestehenden Eigenkapitalanteils an dem erworbenen Unternehmen, wenn es sich um einen sukzessiven Unternehmenszusammenschluss handelt – abzüglich
- des Nettobetrags (im Allgemeinen der beizulegende Zeitwert) der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden und der Eventualschulden.

Ist das Ergebnis dieser Berechnung (Unterschiedsbetrag) negativ, wird ein Gewinn aus einem Erwerb zu einem Preis unter dem Marktwert erst nach nochmaliger Überprüfung der Kaufpreisallokation im Periodenergebnis erfasst.

38.1.6 Währungsumrechnung.

Die einzelnen Positionen im Abschluss eines jeden Konzernunternehmens werden auf Basis der Währung bewertet, die der Währung des primären wirtschaftlichen Umfelds, in dem das Unternehmen operiert, entspricht (funktionale Währung). Der Konzernabschluss ist in Euro aufgestellt, der Berichtswährung von Kapsch Group.

Umrechnung ausländischer Abschlüsse.

Die Abschlüsse ausländischer, in den Konzernabschluss einbezogener Tochterunternehmen (ausgenommen solche aus Hochinflationländern), die eine vom Euro abweichende funktionale Währung haben, werden gemäß IAS 21 wie folgt umgerechnet:

Die Gesamtergebnisrechnung wird zu den durchschnittlichen Wechselkursen des Geschäftsjahrs und die Bilanz zum jeweiligen Mittelkurs der Fremdwährung am Bilanzstichtag in die Berichtswährung des Konzerns umgerechnet. Als Basis gelten die Devisenreferenzkurse der Europäischen Zentralbank (EZB) und der Deutschen Bundesbank, die über die Homepage der Österreichischen Nationalbank abgerufen werden. Wenn keine aktuellen Kurse verfügbar sind, wird auf die Kurse der jeweiligen nationalen Notenbanken zurückgegriffen, welche über zentrale Marktinformationsanbieter (Bloomberg, ThomsonReuters) bezogen werden. Differenzen aus der Währungsumrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe in Euro werden im sonstigen Ergebnis erfasst und im Eigenkapital unter „Währungsumrechnungsdifferenzen“ angesammelt. Bei Verlust der Beherrschung über ein Unternehmen werden etwaige im Eigenkapital kumulierte Umrechnungsdifferenzen umgegliedert und als Teil des Gewinns bzw. Verlustes aus dem Abgang dargestellt.

Für Hochinflationländer ist nach IAS 29 eine gesonderte Bewertung notwendig. Monetäre Posten werden wie nach IAS 21 mit dem jeweiligen Mittelkurs der Fremdwährung am Bilanzstichtag in die Berichtswährung des Konzerns umgerechnet. Alle nicht monetären Vermögenswerte und Schulden werden entweder mit den angepassten Anschaffungs- oder Herstellungskosten, dem Nettoveräußerungswert oder dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Argentinien ist seit 1. Juli 2018 als Hyperinflationland eingestuft. Alle Posten der Gesamtergebnisrechnung sind ab jenem Zeitpunkt, zu dem die Erträge und Aufwendungen erstmals im Abschluss erfasst wurden, anhand des allgemeinen Preisindexes anzupassen. Es erfolgt eine Neubewertung gemäß IAS 29. Die Effekte der Hyperinflation werden im Finanzergebnis und im Eigenkapital ausgewiesen.

Firmenwerte und Anpassungen des beizulegenden Zeitwerts im Zusammenhang mit dem Erwerb eines ausländischen Unternehmens werden als Aktiva und Passiva des jeweiligen ausländischen Unternehmens behandelt und im Zuge der Erstkonsolidierung zum Transaktionskurs und in der Folge mit dem jeweiligen Kurs am Abschlussstichtag des Geschäftsbetriebs umgerechnet.

Die folgenden wesentlichen Wechselkurse zum Euro wurden während des Geschäftsjahrs angewandt:

	2019/20		2020/21	
	Durchschnitts- devisenkurs	Devisenkurs am Abschlussstichtag	Durchschnitts- devisenkurs	Devisenkurs am Abschlussstichtag
AUD	1,635	1,797	1,633	1,541
CAD	1,482	1,562	1,545	1,478
CZK	25,727	27,312	26,595	26,143
GBP	0,874	0,886	0,891	0,852
PLN	4,320	4,551	4,515	4,651
SEK	10,657	11,061	10,378	10,238
USD	1,111	1,096	1,166	1,173
ZAR	16,619	19,610	19,011	17,348

Transaktionen in fremder Währung.

Transaktionen in Fremdwährungen werden zum Wechselkurs am Tag der Transaktion oder, bei Neubewertungen, zum Bewertungszeitpunkt in die funktionale Währung umgerechnet. Gewinne und Verluste, die aus der Abwicklung von solchen Transaktionen und aus der Umrechnung monetärer Vermögenswerte und Schulden in Fremdwährungen resultieren, sind in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Nicht monetäre Posten der Bilanz, die zu historischen Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten in einer Fremdwährung bewertet werden, sind mit dem Kurs am Tag des Geschäftsvorfalles angesetzt. Nicht monetäre Posten, die mit ihrem beizulegenden Zeitwert in einer Fremdwährung bewertet werden, sind mit dem zum Zeitpunkt der Wertermittlung geltenden Wechselkurs umzurechnen.

Fremdwährungsgewinne und -verluste, die aus der Umrechnung von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie Finanzforderungen und Finanzschulden resultieren, werden in der Gesamtergebnisrechnung im Finanzergebnis ausgewiesen. Alle anderen Fremdwährungsgewinne und -verluste werden in der Gesamtergebnisrechnung im sonstigen betrieblichen Ertrag oder im sonstigen betrieblichen Aufwand ausgewiesen.

Davon ausgenommen sind Fremdwährungsgewinne und -verluste aus zu erhaltenden bzw. zu zahlenden monetären Posten, die als Teil einer Absicherung der Nettoinvestition des Konzerns in einen ausländischen Geschäftsbetrieb designiert sind. Diese werden anfänglich im sonstigen Ergebnis erfasst und bei Veräußerung der Nettoinvestition vom Eigenkapital in das Periodenergebnis umgegliedert (siehe Erläuterung 13).

38.2 Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes.

Die historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten stützen sich auf den zum Erwerbszeitpunkt beizulegenden Zeitwert. Der beizulegende Zeitwert ist als jener Preis definiert, der in einem geordneten Geschäftsvorfall zwischen Marktteilnehmern am Bemessungsstichtag für den Verkauf eines Vermögenswerts eingenommen bzw. für die Übertragung einer Schuld gezahlt werden würde. Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwerts berücksichtigt der Konzern die Merkmale des betreffenden Vermögenswerts bzw. der betreffenden Schuld, die ein Marktteilnehmer bei der Preisbildung dafür zum Bemessungsstichtag berücksichtigen würde.

Der Konzern verwendet für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts eines Vermögenswerts oder einer Schuld so weit wie möglich am Markt beobachtbare Daten. Je nach Verfügbarkeit beobachtbarer Faktoren und ihrer Relevanz für die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts im Ganzen wird der beizulegende Zeitwert einer der folgenden drei Hierarchiestufen zugeordnet:

Level 1: Inputfaktoren dieser Stufe sind in aktiven, für den Konzern am Bemessungsstichtag zugänglichen Märkten für identische Vermögenswerte oder Schulden notierte (nicht berichtigte) Preise.

Level 2: Inputfaktoren sind andere als die für Level 1 genannten Marktpreisnotierungen, die für den Vermögenswert oder die Schuld entweder unmittelbar oder mittelbar zu beobachten sind.

Level 3: Inputfaktoren auf dieser Stufe sind jene, die für den Vermögenswert oder die Schuld nicht beobachtbar sind.

38.3 Ertragsrealisierung.

Umsatzerlöse werden gemäß IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ realisiert. Für jeden Vertrag wird das 5-Stufen-Model geprüft:

- > Identifizierung des Vertrags
- > Identifizierung der Leistungsverpflichtungen
- > Bestimmung des Transaktionspreises
- > Aufteilung des Transaktionspreises auf die Leistungsverpflichtungen
- > Zeitraumbezogene oder zeitpunktbezogene Ertragsrealisierung

Ein Kunde ist definiert als eine Partei, die mit dem Unternehmen vertraglich vereinbart hat, im Austausch für eine Gegenleistung Güter oder Dienstleistungen aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit des Unternehmens zu erhalten. Es wird überprüft, ob die Verträge die Kriterien nach IFRS 15.9 erfüllen. Insbesondere wird beurteilt, ob das Unternehmen einen durchsetzbaren Anspruch auf die Gegenleistung hat und der Erhalt auch wahrscheinlich ist (siehe Erläuterung 36.4. zum Kreditrisiko).

Der Konzern hat folgende Leistungsverpflichtungen identifiziert:

Errichtungsprojekte umfassen die Errichtung von Mautsystemen, sowohl für einzelne Straßenabschnitte als auch für landesweite Straßennetze, die Errichtung von Systemen zur Verkehrsüberwachung, -steuerung und -sicherheit sowie Errichtung von IT- und Kommunikationslösungen für Unternehmen. Der Verkauf von Komponenten wie On-Board Units, die notwendig sind, um die Systeme in einen betriebsbereiten Zustand zu versetzen, sind Teil der Errichtungsprojekte. Wesentliche Softwareupdates, die mit Kunden im Rahmen von Betriebsprojekten vereinbart wurden, sowie die Errichtung im Rahmen von Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen werden auch in dieser Leistungsverpflichtung erfasst.

Die Errichtungsprojekte erfüllen die Kriterien für eine „Erfüllung der Leistungsverpflichtung über einen bestimmten Zeitraum“, da hier Vermögenswerte erstellt werden, für die es keine alternative Nutzungsmöglichkeit gibt, und der Konzern einen Rechtsanspruch auf Bezahlung der bereits erbrachten Leistungen hat. Der Fertigstellungsgrad wird aus dem Verhältnis der bereits angefallenen Kosten zu den geschätzten Gesamtkosten für den jeweiligen Auftrag ermittelt.

Betriebsprojekte umfassen im Wesentlichen den Betrieb und die Wartung von Mautsystemen, sowohl für einzelne Straßenabschnitte als auch für landesweite Straßennetze, den Betrieb und die Wartung von Systemen zur Verkehrsüberwachung, -steuerung und -sicherheit sowie von IT- und Kommunikationslösungen. Auch der Betrieb im Rahmen von Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen fällt in diese Leistungsverpflichtung. Weiters sind Serviceleistungen innerhalb und außerhalb des Konzerns enthalten.

Für Betriebsprojekte erfolgt die Umsatzrealisierung zeitraumbezogen, da dem Kunden der Nutzen der Leistung während der Erbringung zufließt.

Der Verkauf von **Komponenten**, der nicht im Rahmen eines Errichtungs- oder Betriebsprojektes erfolgt, stellt ebenfalls eine separate Leistungsverpflichtung dar. Beim Verkauf von Komponenten erfolgt die Umsatzrealisierung mit dem Kontrollübergang der Komponente.

Der Konzern übernimmt auch die gesetzlich vorgeschriebenen Gewährleistungsverpflichtungen, die aber keine separate Leistungsverpflichtung darstellen, sondern gemäß IAS 37 in Form von Rückstellungen erfasst werden.

Der Transaktionspreis ist großteils fixiert, kann aber in einigen Verträgen zusätzlich variable Gegenleistungen enthalten, typischerweise Boni oder Pönalen. Diese variablen Kaufpreisbestandteile werden in den Transaktionspreis einbezogen, wenn der Erhalt wahrscheinlich ist bzw. wenn die Pönalen wahrscheinlich nicht zum Tragen kommen. 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.

38.4 Segmentberichterstattung.

Über die Geschäftssegmente wird in einer Art und Weise berichtet, die mit der internen Berichterstattung an den Hauptentscheidungsträger übereinstimmt (management approach). Der Hauptentscheidungsträger ist für die Allokation von Ressourcen zu den Geschäftssegmenten und für die Überprüfung von deren Ertragskraft verantwortlich. Als Hauptentscheidungsträger wurde die Geschäftsführung von Kapsch Group ausgemacht.

38.5 Sachanlagen.

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- und Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibung bilanziert. Die Abschreibung erfolgt unter Einhaltung der Konzernrichtlinien linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer der Anlagen.

Grundstücke werden nicht planmäßig abgeschrieben. Die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer beträgt 5 bis 26 Jahre bei Gebäuden und Bauten auf fremdem Grund, 4 bis 20 Jahre für technische Anlagen und Maschinen sowie 3 bis 10 Jahre für andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung. Die Nutzungsdauern und die Restbuchwerte werden bei Vorliegen von Anhaltspunkten, die eine Anpassung erfordern, angepasst. Ist der Buchwert einer Sachanlage zum Bilanzstichtag höher als deren geschätzter erzielbarer Betrag, wird eine Wertminderung auf den niedrigeren geschätzten erzielbaren Betrag vorgenommen. Der erzielbare Betrag ist der höhere Betrag aus Nettoveräußerungswert und dem Nutzungswert.

Nachträgliche Anschaffungs- oder Herstellungskosten werden nur dann als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Vermögenswerts oder – sofern einschlägig – als separater Vermögenswert erfasst, wenn wahrscheinlich ist, dass dem Konzern daraus zukünftig wirtschaftlicher Nutzen zufließen wird und die Kosten zuverlässig ermittelt werden können. Der Buchwert der Teile, die ersetzt wurden, wird ausgebucht. Aufwendungen für Reparaturen und Wartungen, die keine wesentliche Ersatzinvestition darstellen (day-to-day servicing), werden in dem Geschäftsjahr aufwandswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, in dem sie angefallen sind.

Der Unterschiedsbetrag zwischen dem Erlös aus dem Verkauf von Anlagen und deren Buchwert wird als Gewinn oder Verlust im Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit ausgewiesen.

38.6 Immaterielle Vermögenswerte.

38.6.1 Firmenwerte.

Ein Firmenwert entsteht beim Erwerb von Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und gemeinschaftlich geführten Unternehmen. Dieser wird allerdings nur beim Erwerb von Tochterunternehmen separat ausgewiesen. Er stellt den Überschuss der übertragenen Gegenleistung des Unternehmenserwerbs über den beizulegenden Zeitwert der Anteile des Konzerns an den erworbenen identifizierbaren Vermögenswerten, den übernommenen Schulden, den Eventualschulden, allen nicht beherrschenden Anteilen des erworbenen Unternehmens und des beizulegenden Zeitwerts des vorher bestehenden Eigenkapitalanteils an dem erworbenen Unternehmen (wenn es sich um einen sukzessiven Unternehmenserwerb handelt) zum Erwerbszeitpunkt dar. Sind die Anschaffungskosten geringer als das zum beizulegenden Zeitwert bewertete Nettovermögen des erworbenen Tochterunternehmens, wird der Unterschiedsbetrag direkt in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

Der Firmenwert aus Tochterunternehmen wird zumindest einmal jährlich auf Wertminderung überprüft. Darüber hinaus auch immer dann, wenn es Hinweise auf eine Wertminderung gibt. Der Konzern nimmt die jährliche Überprüfung der Firmenwerte auf Werthaltigkeit im vierten Quartal vor. Zusätzlich erfolgt eine unterjährige Überprüfung, wenn es Anzeichen (triggering events) gibt, dass die Werthaltigkeit nicht mehr gegeben sein könnte.

Der Firmenwert wird zum Zweck der Überprüfung des Wertminderungsbedarfs den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (ZGEs) zugeordnet. Die Zuordnung erfolgt an jene zahlungsmittelgenerierenden Einheiten oder Gruppen von zahlungsmittelgenerieren-

den Einheiten, die voraussichtlich vom Firmenzusammenschluss profitieren werden und bei denen der Firmenwert entstanden ist. Jede Einheit oder Gruppe von Einheiten, zu der der Geschäfts- oder Firmenwert so zugeordnet worden ist, stellt die niedrigste Ebene innerhalb des Unternehmens dar, auf der der Geschäfts- oder Firmenwert für interne Managementzwecke überwacht wird.

Der Wertminderungsaufwand des Firmenwerts wird in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Zuschreibungen auf den Firmenwert werden nicht vorgenommen.

38.6.2 Konzessionen und Rechte.

Anschaffungskosten für Computersoftware, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte werden aktiviert und linear über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Diese beträgt 4 bis 30 Jahre. Erworbene Kundenverträge (Mautverträge, Wartungsverträge) werden mit ihren Anschaffungskosten angesetzt und über die geschätzte Nutzungsdauer, üblicherweise zwischen 2 und 10 Jahren, abgeschrieben.

38.6.3 Forschungs- und Entwicklungskosten.

Ausgaben für Forschung werden als Aufwand erfasst. Kosten, die für Entwicklungsprojekte aufgelaufen sind (in Bezug auf Gestaltung und Tests von neuen oder verbesserten Produkten), werden als immaterielle Vermögenswerte erfasst, wenn die folgenden Kriterien erfüllt werden:

- > es ist technisch möglich, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen, sodass er zur Nutzung oder zum Verkauf verfügbar ist;
- > der Vorstand die Geschäftsführung plant, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen und ihn zu nutzen oder zu verkaufen;
- > es besteht die Möglichkeit, den immateriellen Vermögenswert zu nutzen oder zu verkaufen;
- > es kann gezeigt werden, wie der immaterielle Vermögenswert einen wahrscheinlichen zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen erzielen wird;
- > angemessene technische, finanzielle und andere Ressourcen sind verfügbar, um die Entwicklung abzuschließen und den immateriellen Vermögenswert zu nutzen oder zu verkaufen und
- > die Aufwendungen, die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung 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, sind die Kosten für die Herstellung des immateriellen Vermögenswerts zu aktivieren. Entwicklungskosten, die zuvor als Aufwand erfasst wurden, dürfen nicht nachträglich aktiviert werden. Aktivierte Entwicklungskosten werden – sobald diese zur Nutzung zur Verfügung stehen („available for use“) – linear über ihre betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer, üblicherweise zwischen 3 und 15 Jahren, abgeschrieben.

Die aktivierten Entwicklungskosten werden jährlich einem Wertminderungstest gemäß IAS 36 unterzogen, sofern sie noch nicht nutzungsbereit sind.

38.6.4 Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen.

Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen liegen vor, wenn ein Privatunternehmen eine Infrastruktureinrichtung zur Erfüllung öffentlicher Aufgaben errichtet und betreibt und der Konzessionsgeber ein öffentlich-rechtlich organisiertes Unternehmen bzw. die öffentliche Hand ist. Der Konzern errichtet im Rahmen des überwiegenden Teils der Verträge keine öffentlichen Infrastruktureinrichtungen und übernimmt keine öffentlichen Aufgaben gesamthaft. Die isolierte Errichtung bzw. der Betrieb von Mautsystemen oder Systemen zur Verkehrsüberwachung, -steuerung und -sicherheit fallen daher nicht unter diese Interpretation. Liegt eine Dienstleistungskonzessionsvereinbarung vor, muss zwischen solchen Vereinbarungen, die zu einem immateriellen Vermögenswert, und solchen, die zu einem finanziellen Vermögenswert führen, unterschieden werden. Hat der Betreiber als Gegenleistung für die Errichtung eines Systems gegenüber dem Konzessionsgeber einen unbedingten vertraglichen Anspruch darauf, einen Geldbetrag oder einen anderen finanziellen Vermögenswert zu erhalten, setzt der Betreiber einen finanziellen Vermögenswert an. Erhält der Betreiber als Gegenleistung lediglich das Recht, von den Benutzern der öffentlichen Dienstleistung eine Gebühr zu verlangen, setzt der Betreiber einen immateriellen Vermögenswert an. Immaterielle Vermögenswerte werden während der Errichtungsphase mit dem Fortschritt der Bautätigkeit erfasst, korrespondierend zur Erfassung der Umsatzerlöse gemäß den Vorschriften des IFRS 15 nach Maßgabe des jeweiligen Fertigstellungsgrades. Nach ihrer Fertigstellung werden diese immateriellen Vermögenswerte über die Dauer der Betriebsphase abgeschrieben. Finanzielle Vermögenswerte werden durch Zahlung für den Errichtungsanteil beglichen.

Zum 31. März 2021 hat Kapsch Group keine Projekte gemäß dieser Interpretation bilanziert, da diese im Geschäftsjahr 2019/20 vollständig wertgemindert und im Geschäftsjahr 2020/21 auch offiziell beendet wurden.

38.7 Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien.

Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien sind Immobilien, die zur Erzielung von Mieteinnahmen und/oder zum Zwecke der Wertsteigerung gehalten werden. Dies umfasst auch Immobilien, die sich in der Herstellung befinden und solchen Zwecken dienen sollen.

Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien werden bei Zugang mit ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten, einschließlich Transaktionskosten, angesetzt. Der Konzern wendet für als Finanzinvestition gehaltene Immobilien das Anschaffungskostenmodell gemäß IAS 40.56 an. Die Abschreibung erfolgt unter Einhaltung der Konzernrichtlinien linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer. Die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer für ein Parkhaus in Massivbauweise beträgt 40 Jahre. Die Nutzungsdauern und die Restbuchwerte werden bei Vorliegen von Anhaltspunkten, die eine Anpassung erfordern, angepasst. Ist der Buchwert zum Bilanzstichtag höher als der geschätzte erzielbare Betrag, wird eine Wertminderung auf den niedrigeren erzielbaren Betrag vorgenommen. Der beizulegende Zeitwert wird nach anerkannten Bewertungsmethoden intern ermittelt.

Eine als Finanzinvestition gehaltene Immobilie wird bei Abgang oder dann, wenn sie dauerhaft nicht mehr genutzt werden soll und ein zukünftiger wirtschaftlicher Nutzen aus dem Abgang nicht mehr erwartet wird, ausgebucht. Der Unterschiedsbetrag zwischen Erlös aus dem Verkauf von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien und deren Buchwert wird als Gewinn oder Verlust im Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit ausgewiesen.

38.8 Wertminderung nicht monetärer Vermögenswerte.

Vermögenswerte, die eine unbestimmte Nutzungsdauer haben, wie beispielsweise der Firmenwert oder noch nicht nutzungsbereite immaterielle Vermögenswerte, werden nicht planmäßig abgeschrieben; sie werden jährlich auf Wertminderung überprüft. Vermögenswerte, die einer planmäßigen Abschreibung unterliegen, werden auf Wertminderung überprüft, wenn entsprechende Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass diese wertgemindert sein könnten.

Eine Abwertung für Wertminderungen wird um den Betrag durchgeführt, um den der Buchwert den erzielbaren Betrag des Vermögenswerts übersteigt. Der erzielbare Betrag entspricht dem höheren Betrag aus Nettoveräußerungswert und Nutzungswert des Vermögenswerts. Auf Ebene der Gesellschaft wird bei Vorliegen von Anhaltspunkten eine Wertminderung gebucht. Danach wird auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten für den Firmenwert getestet. Es wird zunächst der Firmenwert um die Höhe der Wertminderung abgeschrieben. Ist die Wertminderung höher als der Buchwert des Firmenwerts, werden die Buchwerte der übrigen Vermögenswerte dieser zahlungsmittelgenerierenden Einheiten anteilig reduziert.

Der Nutzungswert einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit entspricht dem mittels Discounted-Cashflow-Verfahren ermittelten Barwert der zukünftigen Zahlungsströme, die dem Unternehmen aus der zahlungsmittelgenerierenden Einheit zufließen werden. Zur Ermittlung des Nutzungswerts werden die erwarteten zukünftigen Cashflows inklusive Steuern unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes nach Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffekts und der spezifischen Risiken der zahlungsmittelgenerierenden Einheit widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst. Dabei wird die jeweils aktuelle, vom Management genehmigte Planung über einen Zeitraum von vier Jahren (Detailplanungszeitraum) zugrunde gelegt, bevor in die ewige Rente übergegangen wird. Die Wachstumsraten nach dem Detailplanungszeitraum basieren auf historischen Wachstumsraten sowie auf externen Studien zur zukünftigen mittelfristigen Marktentwicklung.

Zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich der Veräußerungskosten wird ein angemessenes Bewertungsmodell angewandt. Die Basis des Modells ist die Mittelfristplanung der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheit. Die Bewertung erfolgt anhand von Discounted-Cashflow-Berechnungen und wird, sofern verfügbar, mittels geeigneter Multiplikatoren plausibilisiert.

Der Unterschiedsbetrag zwischen dem erzielbaren Betrag von Vermögenswerten und ihrem Buchwert wird als Gewinn oder Verlust im Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit ausgewiesen. Gewinne werden nicht als Umsatzerlöse ausgewiesen. Bei Vermögenswerten (mit Ausnahme des Firmenwerts), für die in der Vergangenheit eine Wertminderung gebucht wurde, wird zu jedem nachfolgenden Bilanzstichtag überprüft, ob gegebenenfalls eine Wertaufholung zu erfolgen hat.

Die Restbuchwerte und wirtschaftlichen Nutzungsdauern werden bei Vorliegen von relevanten Anhaltspunkten angepasst.

38.9 Fremdkapitalkosten.

Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswerts zurechenbar sind, werden als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten dieses Vermögenswerts so lange aktiviert, bis alle Arbeiten im Wesent-

lichen abgeschlossen sind, um den Vermögenswert für seinen beabsichtigten Gebrauch oder Verkauf zu verwenden. Ein qualifizierter Vermögenswert erfordert einen beträchtlichen Zeitraum (im Konzern mindestens 12 Monate), um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchsfähigen oder verkaufsfähigen Zustand zu bringen.

Zur Bestimmung der aktivierbaren Fremdkapitalkosten in einer Periode werden alle Anlageerträge, die aus Finanzinvestitionen erzielt worden sind und vorübergehend, bis zur Verwendung für den qualifizierten Vermögenswert angelegt wurden, von den angefallenen Fremdkapitalkosten abgezogen.

Im Geschäftsjahr 2020/21 wurden die Kriterien für einen qualifizierten Vermögenswert im Konzern für keinen angesetzten Vermögenswert erfüllt.

Andere Fremdkapitalkosten werden in der Periode ihres Anfalls als Aufwand erfasst.

38.10 Zuwendungen der öffentlichen Hand.

Investitionszuschüsse für erworbene langfristige Vermögenswerte (technische Anlagen) werden passiviert und entsprechend der Nutzungsdauer des zugeordneten Vermögenswerts ergebniswirksam aufgelöst. Sie werden mit dem beizulegenden Zeitwert angesetzt, sofern hinreichend sicher ist, dass die Voraussetzungen für die Gewährung des Zuschusses erfüllt sind und der Zuschuss tatsächlich gewährt werden wird.

Aufgrund Unwesentlichkeit werden Investitionszuschüsse nicht separat in der Bilanz, sondern unter sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen ausgewiesen.

Sonstige Zuschüsse, die als Ausgleich für bereits angefallene Aufwendungen oder Verluste gewährt wurden, werden sofort ertragswirksam vereinnahmt und in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen.

Auch Zuwendungen, die im Zusammenhang mit COVID-19-Pandemie und zur Linderung der Auswirkungen gewährt wurden, fallen unter diesen Punkt und werden im Konzernabschluss entsprechend in den sonstigen betrieblichen Erträgen berücksichtigt.

38.11 Leasing.

IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ regelt den Ansatz, die Bewertung, den Ausweis sowie die Angabepflichten bezüglich Leasingverhältnissen im Abschluss. Im Wesentlichen betrifft dies bei Kapsch Group Gebäude, Fahrzeuge und IT-Equipment. IFRS 16 führt ein einheitliches Rechnungslegungsmodell ein, wonach Leasingverhältnisse in der Bilanz des Leasingnehmers zu erfassen sind. Ein Leasingnehmer erfasst ein Nutzungsrecht auf den zugrunde liegenden Vermögenswert sowie eine Schuld, die seine Verpflichtung zu Leasingzahlungen darstellt. Verlängerungs- und Kündigungsoptionen werden berücksichtigt, wenn diese hinreichend sicher sind.

Der Leasinggeber unterscheidet für Bilanzierungszwecke weiterhin zwischen Finanzierungs- und Operating-Leasingverhältnissen. Kapsch Group hat Untermietverträge innerhalb der Gruppe wie auch mit Geschäftskunden (vor allem im Segment Enterprise) abgeschlossen und zeigt Forderungen aus diesen Leasingverträgen anstatt Nutzungsrechte aus Leasingverträgen.

Der Konzern wendet die Ausnahmeregelungen in Bezug auf Leasingverhältnisse, deren Vertragslaufzeit zwölf Monate oder weniger beträgt sowie für Leasingverhältnisse, bei denen der zugrunde liegende Vermögenswert von geringem Wert (ungefähr TEUR 5) ist, an. Für diese Leasingverhältnisse ist somit kein Bilanzansatz erfolgt, stattdessen werden die Leasingzahlungen weiterhin als Aufwand erfasst werden.

Für die Berechnung der Barwerte der Leasingverbindlichkeiten werden Grenzfremdkapitalzinssätze für die entsprechende Laufzeit ermittelt und verwendet. Der Grenzfremdkapitalzinssatz leitet sich von einem risikolosen Zinssatz der zugrundeliegenden Laufzeiten, angepasst um etwaige Länder-, Währungs- und Unternehmerrisiken, ab.

38.12 Finanzinstrumente.

Finanzinstrumente umfassen finanzielle Vermögenswerte (wie Wertpapiere, Beteiligungen, Ausleihungen, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und liquide Mittel) sowie finanzielle Schulden (wie Anleihen und Kredite, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und derivative Finanzinstrumente).

38.12.1 Finanzielle Vermögenswerte.

Finanzielle Vermögenswerte werden nach IFRS 9 wie folgt angesetzt:

- > zu fortgeführten Anschaffungskosten,
- > erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert oder
- > erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert.

Die Klassifizierung richtet sich nach dem Geschäftsmodell des Unternehmens zur Steuerung finanzieller Vermögenswerte und den Eigenschaften der vertraglichen Zahlungsströme des finanziellen Vermögenswerts.

Finanzielle Vermögenswerte werden zu **fortgeführten Anschaffungskosten** bewertet, wenn sie die beiden folgenden Bedingungen erfüllen und nicht als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert designiert sind:

- > Sie werden im Rahmen eines Geschäftsmodells gehalten, dessen Zielsetzung darin besteht, finanzielle Vermögenswerte zur Vereinnahmung der vertraglichen Zahlungsströme zu halten und
- > die Vertragsbedingungen für die finanziellen Vermögenswerte führen zu Zahlungsströmen, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen.

Die Folgebewertung dieser finanziellen Vermögenswerte erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode. Im Falle von Unwesentlichkeit wird von einer Abzinsung abgesehen. In diese Kategorie fallen liquide Mittel, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Teile der sonstigen finanziellen Forderungen und Vermögenswerte.

Finanzielle Vermögenswerte, die weder im Geschäftsmodell zur Vereinnahmung von vertraglichen Zahlungsströmen noch im Geschäftsmodell zur Vereinnahmung von vertraglichen Zahlungsströmen und zum Verkauf gehalten werden, werden **erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert** bewertet. Vermögenswerte können auch in diese Kategorie designiert werden bzw. fallen auch darunter, wenn die vertraglichen Zahlungsströme nicht ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen. Aus diesen finanziellen Vermögenswerten resultierende Gewinne und Verluste werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die beizulegenden Zeitwerte bestimmen sich durch Transaktionen auf einem aktiven Markt oder, wo kein aktiver Markt besteht, durch Anwendung von Bewertungstechniken. In diese Kategorie fallen Schuldinstrumente, die nicht ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag generieren, sowie derivative Finanzinstrumente. Derivate, die zur Absicherung von Fremdwährungsrisiken als Cashflow Hedges designiert wurden, werden weiterhin als Sicherungsinstrumente gemäß IAS 39 bilanziert.

Finanzielle Vermögenswerte, die **erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert** bewertet werden (FVOCI), sind Schuldinstrumente, die im Geschäftsmodell zur Vereinnahmung von vertraglichen Zahlungsströmen als auch zum Verkauf gehalten werden. Diese Schuldinstrumente führen ausschließlich zu Zahlungsströmen aus Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag. Jene finanziellen Vermögenswerte, bei denen die Voraussetzungen des FVOCI-Geschäftsmodells erfüllt sind und die nicht in die Kategorie erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert freiwillig designiert wurden, werden als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Aus diesen finanziellen Vermögenswerten resultierende Gewinne und Verluste werden im sonstigen Ergebnis erfasst. Die beizulegenden Zeitwerte bestimmen sich durch Transaktionen auf einem aktiven Markt oder, wo kein aktiver Markt besteht, durch Anwendung von Bewertungstechniken. Beim Verkauf von Finanzanlagen wird der Unterschiedsbetrag zwischen Erlösen und Buchwerten erfolgswirksam als Aufwand oder Ertrag in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Zusätzlich wird der Betrag, der im Eigenkapital ausgewiesen ist, erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

Investitionen in Eigenkapitalinstrumente sind grundsätzlich erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Es besteht die Möglichkeit, diese beim erstmaligen Ansatz und unwiderruflich als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert (ohne Recycling) nach IFRS 9 zu klassifizieren. Die aus diesen Vermögenswerten resultierenden Gewinne und Verluste werden im sonstigen Ergebnis ohne Recycling erfasst. Die beizulegenden Zeitwerte bestimmen sich durch Transaktionen auf einem aktiven Markt oder, wo kein aktiver Markt besteht, durch Anwendung von Bewertungstechniken.

Alle Käufe oder Verkäufe werden zum Erfüllungstag erfasst, die Kosten der Anschaffung inkludieren Transaktionskosten.

Finanzinstrumente, deren Fälligkeit eine Frist von zwölf Monaten nach dem Bilanzstichtag nicht übersteigt, werden als kurzfristige Vermögenswerte, alle anderen als langfristige Vermögenswerte ausgewiesen.

38.12.2 Liquide Mittel.

Die liquiden Mittel enthalten den Kassenbestand, täglich fällige Bankeinlagen und sonstige Bankguthaben, die jederzeit in liquide Mittel umgewandelt werden können und die einem unwesentlichen Wertänderungsrisiko unterliegen. In der Geldflussrechnung werden die Veränderungen der liquiden Mittel dargestellt. Kontokorrentverbindlichkeiten sind in der Bilanz unter den kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen.

38.12.3 Finanzielle Schulden.

Finanzielle Schulden werden nach IFRS 9 wie folgt angesetzt:

- > zu fortgeführten Anschaffungskosten oder
- > erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert.

Finanzielle Schulden sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbaren Zahlungen. Sie werden zunächst mit dem Zeitwert abzüglich angefallener Transaktionskosten angesetzt und in der Folge zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Beachtung der Effektivzinsmethode ausgewiesen. Finanzielle Schulden mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr werden als kurzfristige Verbindlichkeiten ausgewiesen. Ist die Restlaufzeit länger, erfolgt der Ausweis unter den langfristigen Verbindlichkeiten. Kontokorrentverbindlichkeiten sind in der Bilanz unter den kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen. Fremdkapitalkosten werden in der Gesamtergebnisrechnung periodengerecht als Aufwand erfasst. Fremdwährungsverbindlichkeiten werden mit dem zum Bilanzstichtag geltenden Fremdwährungskurs bewertet.

Die finanziellen Schulden beinhalten kurz- und langfristige Finanzverbindlichkeiten, Leasingverbindlichkeiten, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie Teile der sonstigen Verbindlichkeiten.

Es bestehen keine Verbindlichkeiten, die in die Kategorie erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert designiert wurden.

38.12.4 Derivative Finanzinstrumente.

Derivate werden nur zur ökonomischen Risikoabsicherung und nicht zu spekulativen Zwecken gehalten. Derivative Finanzinstrumente werden im Rahmen der Zugangsbewertung zu ihrem beizulegenden Zeitwert, der ihnen am Tag des Vertragsabschlusses beizumessen ist, bewertet. Die Folgebewertung erfolgt zum am jeweiligen Bilanzstichtag geltenden beizulegenden Zeitwert. Die Methode zur Erfassung von Gewinnen und Verlusten ist davon abhängig, ob das derivative Finanzinstrument als Sicherungsinstrument designiert wurde und, falls ja, von der Art des abgesicherten Postens.

Kapsch designiert bestimmte derivative Finanzinstrumente (Swaps, Forwards) als Sicherung gegen bestimmte Risiken schwankender Zahlungsströme (Cashflow Hedges), die mit einem bilanzierten Vermögenswert, einer bilanzierten Verbindlichkeit oder einer erwarteten und mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretenden künftigen Transaktion verbunden sind. Der Konzern hat die Entscheidung getroffen, für Sicherungsgeschäfte weiterhin die Regeln gemäß IAS 39 anzuwenden.

Der Konzern verfügt über eine gruppenweit gültige Treasury Policy, die den allgemeinen Rahmen für den Abschluss von Sicherungsgeschäften bildet. Falls erforderlich werden die Sicherungsbeziehungen gemäß IAS 39 dokumentiert und ausgewiesen. Zum 31. März 2021 sind keine Cashflow Hedges sowie Fair Value Hedges bilanziert.

Darüber hinaus gibt es im Konzern Derivate, die einen bilanziellen Vermögenswert oder eine bilanzielle Verbindlichkeit absichern. Sie werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Dieser entspricht jenem Wert, den die jeweilige Gesellschaft bei der Auflösung des Geschäfts am Bilanzstichtag erhalten würde oder zahlen müsste. Positive beizulegende Zeitwerte zum Bilanzstichtag werden unter den finanziellen Vermögenswerten und negative beizulegende Zeitwerte unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Veränderungen im beizulegenden Zeitwert dieser derivativen Finanzinstrumente werden unverzüglich, je nach Zweck des Derivats, entweder in der Gesamtergebnisrechnung, im sonstigen betrieblichen Ertrag bzw. sonstigen betrieblichen Aufwand oder im Finanzergebnis erfasst. Sofern die Restlaufzeit zwölf Monate nach dem Bilanzstichtag übersteigt, wird der Wert des Derivats als langfristiger Vermögenswert bzw. langfristige Verbindlichkeit ausgewiesen, und als kurzfristiger Vermögenswert bzw. kurzfristige Verbindlichkeit, sofern die Restlaufzeit kürzer als zwölf Monate ist. Die beizulegenden Zeitwerte der derivativen Finanzinstrumente, sind in Erläuterung 18 angeführt

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.

38.12.5 Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten.

Folgende finanzielle Vermögenswerte fallen in die Erfassung erwarteter Kreditverluste nach IFRS 9:

- > Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
- > Vertragsvermögenswerte
- > Leasingforderungen
- > Liquide Mittel

Der Konzern verwendet für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie für Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen mit oder ohne signifikante Finanzierungs Komponente und für Leasingforderungen das vereinfachte Wertminderungsmodell und berechnet dementsprechend die Wertberichtigung in Höhe der über die Laufzeit erwarteten Kreditverluste. Dabei

erfolgt die Bestimmung der erwarteten Kreditverluste (Expected-Credit-Loss-Modell) auf Basis einer Wertberichtigungstabelle (provision matrix), in der die finanziellen Vermögenswerte entsprechend ihrer Altersstruktur gegliedert und die jeweiligen Ausfallraten für unterschiedliche Altersbänder bestimmt werden. Die Altersstruktur gliedert sich wie folgt: nicht überfällig sowie 1–30 Tage, 31–60 Tage, 61–90 Tage, 91–180 Tage, 181–270 Tage und über 270 Tage überfällig. Kapsch Group geht bei einem finanziellen Vermögenswert von einem Ausfall aus, wenn vertragliche Zahlungen 270 Tage überfällig sind.

Zur Erstellung einer Wertberichtigungstabelle werden sowohl historische Daten über tatsächlich eingetretene Ausfälle als auch zukunftsbezogene Informationen und Erwartungen berücksichtigt indem ein eventueller Ausfall vom Konzern pauschal geschätzt wird. Als zukunftsorientierte Informationen werden in erster Linie die Veränderung von länderspezifischen CDS Spreads berücksichtigt, weil der CDS-Markt alle verfügbaren öffentlichen Informationen und Erwartungen hinsichtlich marktbezogener Veränderungen widerspiegelt. Diese CDS Spreads beinhalteten zum 31. März 2021 auch Auswirkungen aufgrund der COVID-19-Pandemie. Die finanziellen Vermögenswerte werden nach verschiedenen Regionen aufgeteilt und das Kreditrisiko bzw. die Änderung des Kreditrisikos für die jeweilige Region entsprechend berücksichtigt. Vertragsvermögenswerte aus Kundenverträgen stellen noch nicht fakturierte Forderungen dar und unterscheiden sich in Bezug auf die Risikokriterien nicht wesentlich von den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aus vergleichbaren Verträgen. Daher werden für diese dieselben Ausfallraten wie für nicht überfällige Forderungen herangezogen. Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn nach angemessener Einschätzung keine Realisierbarkeit gegeben ist, wenn beispielsweise der Schuldner zahlungsunfähig ist oder keine Vereinbarungen mit dem Schuldner mehr möglich sind und daher mit keinem Zahlungseingang mehr gerechnet wird.

Für liquide Mittel wäre eine allfällige Wertminderung unwesentlich und wurde daher nicht berücksichtigt.

Der Konzern überprüft zu jedem Bilanzstichtag, ob es objektive Anzeichen für eine Wertminderung für jede einzelne bedeutende Finanzanlage oder Gruppe von Finanzanlagen gibt. Falls solche Anzeichen bestehen, berücksichtigt der Konzern diese Wertminderung. Für Schuldinstrumente, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet sind, wird bei Ausbuchung der bisher im Eigenkapital verbuchte Anteil recycled und erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Der aus dem Eigenkapital in den Gewinn oder Verlust umgegliederte kumulierte Verlust ist die Differenz zwischen den Anschaffungskosten und dem aktuell beizulegenden Zeitwert, abzüglich etwaiger bereits früher ergebniswirksam erfasster Wertberichtigungen dieses finanziellen Vermögenswerts.

Wenn in folgenden Perioden der beizulegende Zeitwert eines wertgeminderten Finanzinstruments steigt und dieser Anstieg in direktem Zusammenhang mit einem Ereignis steht, das eintritt, nachdem die Wertminderung erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst worden ist, macht der Konzern den Wertberichtigungsverlust rückgängig.

38.13 Vorräte.

Vorräte werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten oder, falls niedriger, zum Nettoveräußerungswert bilanziert. Die Kosten werden mit dem gleitenden Durchschnittspreisverfahren ermittelt. Die Herstellungskosten umfassen alle direkt 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.

38.14 Leistungen an Arbeitnehmer.

Der Konzern gewährt verschiedene Leistungen an Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses sowie andere langfristige Leistungen, entweder aufgrund einzelvertraglicher Vereinbarungen oder gemäß den Bestimmungen des entsprechenden lokalen Arbeitsrechts.

Ein beitragsorientierter Plan ist ein Pensionsplan, bei dem der Konzern fixe Beiträge an eine nicht zum Konzern gehörende Gesellschaft (Fonds) entrichtet. Der Konzern hat keine rechtliche oder faktische Verpflichtung, zusätzliche Beiträge zu leisten, wenn der Fonds nicht genügend Vermögenswerte hält, um die Pensionsansprüche aller Beschäftigten aus den laufenden und vorherigen Geschäftsjahren zu begleichen.

Neben beitragsorientierten Plänen existieren leistungsorientierte Pläne. Diese schreiben typischerweise einen Betrag an Pensionsleistungen fest, den die Beschäftigten bei Rentenantritt erhalten werden und der in der Regel von einem oder mehreren Faktoren (wie Alter, Dienstzeit und Gehalt) abhängig ist.

Für leistungsbezogene Verpflichtungen aus Pensionszusagen und Anwartschaften auf Abfertigung gelangt gemäß IAS 19 die Anwartschaftsbarwertmethode zur Anwendung. Nach dieser Methode werden die Kosten der Leistungen an die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses in der Gesamtergebnisrechnung berücksichtigt. Dafür werden die planmäßigen Kosten über die Dienstzeit der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer auf Basis eines Gutachtens eines qualifizierten Versicherungsmathematikers, der jährlich eine vollständige Bewertung der Pläne durchführt, verteilt angesetzt. Die Verpflichtungen zur Zahlung einer Pension werden unter Zuhilfenahme von Zinssätzen von hochwertigen Unternehmensanleihen, deren Laufzeit in etwa der Laufzeit der entsprechenden Verbindlichkeiten entspricht, als Barwert der künftigen Zahlungen berechnet. Die in der Bilanz angesetzte Rückstellung für leistungsorientierte Pläne entspricht dem Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung (defined benefit obligation, DBO) am Bilanzstichtag abzüglich des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens.

Die Kosten im Zusammenhang mit leistungsbezogenen Verpflichtungen aus Pensionszusagen und Anwartschaften auf Abfertigung beinhalten folgende Bestandteile:

- Dienstzeitaufwand (current and past service costs). Dieser beinhaltet den laufenden sowie den 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.
- Umwertungen (remeasurements) der Nettoschuld oder des Nettovermögenswerts. Die Erfassung erfolgt in der Periode ihres Entstehens im sonstigen Ergebnis.

Zahlungen des Konzerns an eine Pensionskasse im Zusammenhang mit beitragsorientierten Versorgungsverpflichtungen sind im Personalaufwand in der Gesamtergebnisrechnung periodengerecht erfasst.

Für die Berechnung der Verbindlichkeiten aus Verpflichtungen für Jubiläumsgelder kommt gemäß IAS 19 ebenfalls die Anwartschaftsbarwertmethode zur Anwendung. Jubiläumsgelder sind pauschale Zahlungen, die im Kollektivvertrag festgelegt und von Gehaltshöhe und Dienstjahren abhängig sind. Anspruch besteht erst nach einer bestimmten Anzahl von Dienstjahren. Die Berechnung der Verbindlichkeiten aus den Verpflichtungen für Jubiläumsgelder erfolgt in ähnlicher Weise wie die Berechnung der Verbindlichkeiten für Abfertigungsverpflichtungen. Der laufende Dienstzeitaufwand wird in den Personalkosten, der Nettozinsaufwand erfolgswirksam im Zinsaufwand erfasst. Umwertungen (remeasurements) werden in der Periode ihres Entstehens im Personalaufwand erfasst.

38.15 Rückstellungen.

Rückstellungen werden bei Vorliegen einer aktuellen rechtlichen oder faktischen Verpflichtung gegenüber Dritten aufgrund von Ereignissen in der Vergangenheit in der Bilanz gebildet, wenn ein Abfluss finanzieller Mittel für die Bedienung der Verpflichtung wahrscheinlich ist und eine verlässliche Schätzung des Betrags der Verpflichtung angestellt werden kann. Sofern eine solche zuverlässige Schätzung nicht möglich ist, unterbleibt die Rückstellungsbildung. Die Bewertung der Rückstellung erfolgt zum Barwert des voraussichtlichen Erfüllungsbetrags. Der Erfüllungsbetrag stellt die bestmögliche Schätzung jener Ausgabe dar, mit der eine gegenwärtige Verpflichtung am Bilanzstichtag erfüllt oder auf einen Dritten übertragen werden könnte. Dabei werden zukünftige Kostensteigerungen, die am Bilanzstichtag absehbar und wahrscheinlich sind, berücksichtigt. Sofern 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.

Eine Rückstellung für Restrukturierung wird bei Vorliegen der Voraussetzungen gemäß IAS 37 gebildet und enthält nur die direkt im Zusammenhang mit der Restrukturierung entstehenden Ausgaben, die zwangsweise im Zuge der Restrukturierung entstehen und nicht mit den laufenden Aktivitäten im Zusammenhang stehen. Restrukturierungsmaßnahmen wurden im Segment Traffic im Geschäftsjahr 2020/21 kommuniziert und gestartet.

38.16 Laufende und latente Steuern.

Der Steueraufwand der Periode setzt sich aus laufenden und latenten Steuern zusammen. Steuern werden in der Regel im Periodenergebnis erfasst. Lediglich Steuern, die auf im sonstigen Ergebnis erfasste Wertänderungen entfallen, werden im sonstigen Ergebnis erfasst.

Der laufende Steueraufwand wird unter Anwendung der am Bilanzstichtag geltenden Steuervorschriften der Länder, in denen die Tochtergesellschaften und assoziierten Unternehmen tätig sind und zu versteuerndes Einkommen erwirtschaften, berechnet. Das lokale Management verantwortet gemeinsam mit der lokalen steuerlichen Vertretung die Steuererklärungen, vor allem in Bezug auf auslegungsfähige Sachverhalte, und bildet, wenn angemessen, Rückstellungen für Beträge, die erwartungsgemäß an die Finanzverwaltung abzuführen sind.

Latente Steueransprüche/-schulden werden unter Anwendung der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode in voller Höhe für alle temporären Differenzen zwischen dem steuerlichen Wert von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten und den im Konzernabschluss ausgewiesenen Buchwerten bilanziert. Falls jedoch die latenten Steueransprüche/-schulden aus der erstmaligen Bilanzierung eines Vermögenswerts oder einer Verbindlichkeit aus einer anderen als einen Unternehmenszusammenschluss betreffenden Transaktion resultieren, die zum Zeitpunkt der Transaktion weder den Bilanz- noch den steuerlichen Gewinn bzw. Verlust beeinflusst, so werden diese nicht berücksichtigt. Ebenso werden keine latenten Steuern erfasst, wenn diese aus dem erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwerts resultieren.

Die latenten Steueransprüche/-schulden werden unter Verwendung von Steuersätzen (und -gesetzen) bestimmt, die in Kraft sind bzw. zum Bilanzstichtag so gut wie in Kraft sind und von denen erwartet wird, dass diese gelten werden, wenn die entsprechenden aktiven latenten Steueransprüche realisiert bzw. die latenten Steuerschulden getilgt werden.

Latente Steueransprüche werden bis zu jenem Ausmaß angesetzt, zu dem es wahrscheinlich ist, dass zukünftige steuerbare Gewinne vorhanden sein werden, gegen die man die temporären Differenzen verwenden kann. Zudem muss davon ausgegangen werden können, dass sich diese temporären Differenzen in absehbarer Zukunft umkehren werden.

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird jedes Jahr am Abschlussstichtag geprüft und neu beurteilt, 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.

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.

38.17 Langfristige, zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte und aufgegebene Geschäftsbereiche.

Kapsch Group klassifiziert langfristige Vermögenswerte als „zur Veräußerung gehalten“, wenn der im Restbuchwert verkörperte Nutzen überwiegend durch Veräußerung und nicht durch weiteren Gebrauch realisiert werden soll. Unmittelbar vor der Einstufung als „zur Veräußerung gehalten“ werden die Vermögenswerte gemäß IFRS 5 neu bewertet. Die Folgebewertung geschieht zum niedrigeren Wert aus Buchwert und beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten. Jegliche Wertminderung wird zuerst dem Firmenwert und in Folge den übrigen Vermögenswerten und Schulden aliquot zugerechnet und in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

Im Geschäftsjahr 2019/20 wurde der Geschäftsbetrieb der Segmente Carrier und Public Transport verkauft und diese als auf-gegebene Geschäftsbereiche im Konzernabschluss dargestellt (siehe Erläuterung 12).

38.18 Eventualschulden.

Bei Eventualschulden wird die Möglichkeit eines Abflusses von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen als unwahrscheinlich eingestuft und es ist daher nach IFRS keine Verbindlichkeit in die Bilanz aufzunehmen.

Eventualschulden können aus zwei Gründen entstehen. Zum einen umfassen sie mögliche Verpflichtungen, die aus vergan-genen Ereignissen entstehen und deren Existenz durch unbestimmte zukünftige Ereignisse bestätigt wird, die zumindest teilweise außerhalb des Einflussbereichs des Konzerns liegen. Zum anderen umfassen sie bestehende Verpflichtungen, bei denen allerdings die Höhe der Verpflichtungen nicht mit ausreichender Verlässlichkeit ermittelt werden kann oder ein Abfluss von Ressourcen zur Begleichung der Verpflichtungen als nicht wahrscheinlich eingeschätzt wird.

38.19 Neue und geänderte Standards und Interpretationen, die von der EU übernommen und im Geschäftsjahr 2020/21 erstmalig angewandt wurden.

Neue/geänderte IFRS		Veröffentlicht durch das IASB und von der EU übernommen	Anzuwenden für Geschäftsjahre beginnend am oder nach dem	Wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss
IFRS 16	Coronavirus-Pandemie bezogene Mietkonzessionen	Mai 2020	1. Juni 2020	Keine
IFRS 9, IAS 39, IFRS 7	Interest Rate Benchmark Reform	September 2019	1. Jänner 2020	Keine
IAS 1, IAS 8	Definition von Wesentlichkeit	Oktober 2018	1. Jänner 2020	Keine
Frame-work	Verweis 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 und IAS 8 „Definition von „wesentlich““.

Die geänderte Definition lautet: „Informationen sind wesentlich, wenn unter normalen Umständen davon auszugehen ist, dass ihre unterlassene, falsche oder verschleierte Angabe die von den Hauptadressaten eines Abschlusses für allgemeine Zwecke, der Finanzinformationen zum berichtenden Unternehmen enthält, getroffenen Entscheidungen beeinflusst.“ Die Änderungen stellen klar, dass sich der Verweis auf die Verschleierung von Informationen auf Situationen bezieht, bei denen die Auswirkungen mit dem Weglassen oder der falschen Darstellung dieser Informationen vergleichbar sind. Sie besagt außerdem, dass ein Unternehmen Wesentlichkeit in Zusammenhang mit dem Abschluss als Ganzes zu bewerten hat. Es ergeben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

IFRS 3 „Definition eines Geschäftsbetriebs“.

Um als Geschäftsbetrieb zu gelten, muss ein Erwerb Ressourcen (inputs) und einen substanziellen Prozess (substantive process) umfassen, die zusammen wesentlich zu der Fähigkeit beitragen, Ergebnisse (outputs) hervorzubringen. Die neuen Regelungen bieten ein Rahmenwerk zur Beurteilung, wann ein substanzieller Prozess vorliegt. Unternehmen dürfen optional einen sogenannten „concentration test“ durchführen. Dabei wird geprüft, ob sich im Wesentlichen der gesamte Fair Value der erworbenen Bruttovermögenswerte in einem Vermögenswert oder einer Gruppe gleichartiger Vermögenswerte konzentriert. Ist dies der Fall, wird gefolgert, dass kein Geschäftsbetrieb erworben wurde. Aus der Anwendung haben sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss ergeben.

Überarbeitetes Rahmenkonzept der IFRS.

Das IASB hat eine Überarbeitung seines Rahmenkonzepts zur Rechnungslegung veröffentlicht, die bei der Erarbeitung neuer Standards und Interpretationen unmittelbar zugrunde gelegt wird. Wesentliche Änderungen sind:

- Erhöhung der Bedeutung der Rechenschaft oder Verantwortlichkeit des Managements (stewardship) für die Zielsetzung der Finanzberichterstattung (Bereitstellung von entscheidungsnützlichen Informationen für die Ressourcenverteilung).
- Betonung des Vorsichtsprinzips (prudence), definiert als Ausübung von Umsicht bei der Vornahme von Ermessensentscheidungen angesichts eines unsicheren Umfelds, als Beitrag zur Neutralität.
- Definition eines berichtspflichtigen Unternehmens, das eine juristische Person oder Teil einer juristischen Person sein kann.
- Überarbeitung der Definition eines Vermögenswerts als gegenwärtige vom Unternehmen beherrschte wirtschaftliche Resource infolge von Ereignissen in der Vergangenheit.

- > Überarbeitung der Definition einer Schuld als gegenwärtige Verpflichtung eines Unternehmens, eine wirtschaftliche Ressource infolge von Ereignissen in der Vergangenheit zu übertragen.
- > Beseitigung von Wahrscheinlichkeitsschwellen beim Ansatz und Aufnahme zusätzlicher Leitlinien zum Abgang von Vermögenswerten und Schulden.
- > Aufnahme zusätzlicher Erläuterungen zu unterschiedlichen Bewertungskonzepten und zu berücksichtigender Faktoren bei ihrer Auswahl.
- > Festlegung von Gewinn bzw. Verlust (profit or loss) als primäre Leistungskennzahl und Feststellung, dass im sonstigen Ergebnis (other comprehensive income) erfasste Erträge und Aufwendungen grundsätzlich in den Gewinn oder Verlust umzugliedern sind (recycling), wenn hierdurch die Relevanz (relevance) bzw. die glaubwürdige Darstellung (faithful representation) des Abschlusses erhöht wird.

Durch die Überarbeitung des Rahmenkonzepts werden keine bestehenden IFRS geändert. Das überarbeitete Rahmenkonzept wird künftig bei der Entwicklung neuer Standards und Interpretationen verwendet werden. Abschlusserstellern hilft das Rahmenkonzept möglicherweise auch bei der Entwicklung von Rechnungslegungsmethoden und Sachverhalte, für die bislang noch keine IFRS-Regelungen gibt. Es ergeben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Weitere Änderungen.

Aus der Anwendung der neuen Standards und Interpretationen IFRS 16 „COVID-19-bezogene Mietkonzessionen“, der Mietzugeständnisse in unterschiedlicher Form infolge der COVID-19-Pandemie an Leasingnehmer behandelt, sowie die „Reform der Referenzzinssätze (IBOR-Reform) – Phase 1: Änderungen an IFRS 9, IAS 39 und IFRS 7“, die möglichen Auswirkungen auf Grund der Änderung des bestehenden Referenzzinssatzes durch einen alternativen Zinssatz in Bezug auf die IBOR-Reform erläutern, haben sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss ergeben.

38.20 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 Geschäftsjahre beginnend am oder nach dem	Wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss
IFRS 9, IAS 39, IFRS 7, IFRS 4, IFRS 16	Interest Rate Benchmark Reform – Phase 2	August 2020	1. Jänner 2021	Keine
IFRS 4	Vorübergehenden Befreiung von der Anwendung von IFRS 9	Juni 2020	1. Jänner 2021	Keine
IAS 16	Erlöse bevor beabsichtigter Nutzung	Mai 2020	1. Jänner 2022	Keine
IFRS 3	Verweis auf das Rahmenkonzept der IFRS	Mai 2020	1. Jänner 2022	Keine
IAS 37	Belastende Verträge – Kosten der Vertragserfüllung	Mai 2020	1. Jänner 2022	Noch offen
AIP 2018–2020	Jährliche Verbesserungen der IFRS (Zyklus 2018–2020)	Mai 2020	1. Jänner 2022	Noch offen

Neue/geänderte IFRS		Veröffentlicht durch das IASB, jedoch von der EU noch nicht übernommen	Anzuwenden für Geschäftsjahre beginnend am oder nach dem	Wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss
IFRS 17	Versicherungsverträge	Mai 2017	1. Jänner 2023	Keine
IAS 1	Darstellung des Abschlusses: Klassifizierung von Schulden als kurz- oder langfristig	Jänner 2020	1. Jänner 2023	noch offen
IAS 1	Angaben zu Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden (Änderungen an IAS 1 und IFRS Leitliniendokument 2)	Februar 2021	1. Jänner 2023	noch offen
IAS 8	Definition von „Schätzungen“	Februar 2021	1. Jänner 2023	noch offen
IAS 12	Latente Steuern, die sich auf Vermögenswerte und Schulden beziehen, die aus einer einzigen Transaktion entstehen	Mai 2021	1. Jänner 2023	noch offen

Der Konzern wendet diese neuen oder geänderten Standards und Interpretationen nicht vorzeitig an. Sie sind entweder nicht relevant oder haben keinen wesentlichen Einfluss auf das Ergebnis, das Vermögen oder die Verbindlichkeiten sowie die Cashflows des Konzerns.

Änderungen an IFRS 9, IAS 39, IFRS 7, IFRS 4 und IFRS 16: „Interest Rate Benchmark Reform – Phase 2“ betreffen die tatsächliche Umstellung von Referenzzinssätzen und die Bilanzierung von Änderungen bei der Ermittlung vertraglicher Zahlungsströme als Folge der IBOR-Reform.

Aus heutiger Sicht sind aus der Anwendung dieser Änderung keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns zu erwarten.

IFRS 4 „Vorübergehende Befreiung von IFRS 9“: Mit den Änderungen an IFRS 4 sollen die durch den unterschiedlichen Geltungsbeginn des IFRS 9 Finanzinstrumente und des künftigen IFRS 17 Versicherungsverträge bedingten, vorübergehend auftretenden Bilanzierungsfragen geregelt werden. Aus der Anwendung werden keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss erwartet.

Auch aus der Änderung von **IAS 16, IFRS 3, IAS 37 und den jährlichen Verbesserungen** 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.

39 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

Im ersten Quartal des Geschäftsjahrs 2021/22 konnte die Auszahlung eines von der Österreichischen Kontrollbank abgesicherten Sonder-Kontrollbank-Refinanzierungsrahmens (KRR) im Ausmaß von rund EUR 18 Mio. erwirkt werden, was für den Konzern eine zusätzliche Liquiditätsreserve darstellt. Des weiteren wurde im Mai 2021 eine Vereinbarung der finanzierenden österreichischen Banken mit der Kapsch Group getroffen, dass die Laufzeit sämtlicher kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten im Segment Traffic, ausgenommen laufende Tilgungen, bis 30. April 2023 verlängert wurde. Es wurden neue einheitliche Finanzkennzahlen vereinbart, die in Erläuterung 37 enthalten sind. Die Fristigkeiten per 31.3.2021 sowie die Angaben in Erläuterung 26 berücksichtigen diese Änderungen nach dem Bilanzstichtag noch nicht. Am 16. Juni 2021 wurde im Segment Traffic die 5jährige-Tranche des Schuldscheindarlehens in Höhe von rd. EUR 43 Mio. planmäßig getilgt.

Mit Blick auf die nächste Generation der Familie Kapsch und um später zu gegebener Zeit einen reibungslosen Übergang auf die nächste Generation gewährleisten zu können, ist geplant, die Unternehmensgruppe neu aufzustellen. Im Fokus der Kapsch Group stehen nunmehr die Unternehmen Kapsch Aktiengesellschaft und vor allem die operativen Aktivitäten der Kapsch TrafficCom. Die Kapsch Group wird dem Einflussbereich von Elisabeth Kapsch und Georg Kapsch zugeordnet und bleibt wie bisher unter der Führung von Georg Kapsch als CEO. An den direkten Beteiligungsverhältnissen der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, der Kapsch TrafficCom AG, der Kapsch Aktiengesellschaft und der Führung dieser durch Georg Kapsch ändert sich dadurch nichts.

Die Kapsch BusinessCom wird mit Kari Kapsch aus der Kapsch Group ausscheiden. Kari Kapsch bleibt Aufsichtsratsvorsitzender der Kapsch BusinessCom und der Vorstand der Kapsch BusinessCom bleibt ebenfalls unverändert. Als ersten Schritt der Neustrukturierung der Gruppe verkaufte die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, ihre Anteile an Kapsch BusinessCom AG inklusive deren Tochtergesellschaften zum 29. April 2021 an die DATAX HandelsGmbH, Wien. Nach Vorliegen aller behördlichen Genehmigungen wird die Neuordnung voraussichtlich innerhalb der nächsten Wochen abgeschlossen werden können. Im nächsten Geschäftsjahr wird dieser Teil, das bisherige Segment Enterprise, als aufgegebenen Geschäftsbereich dargestellt.

40 Zusatzangaben.

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Geschäftsjahr 2020/21 setzte sich aus 5.664 Angestellten und 807 Arbeitern zusammen (2019/20: 5.954 Angestellte und 722 Arbeiter).

Aufwendungen für den Abschlussprüfer.

Die Aufwendungen für den Abschlussprüfer belaufen sich auf TEUR 63 (2019/20: TEUR 60) und untergliedern sich in folgende Tätigkeitsbereiche:

	2019/20	2020/21
Prüfung des Konzernabschlusses	48	48
Andere Bestätigungsleistungen	6	6
Sonstige Leistungen	6	9
Gesamt	60	63

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:

	2019/20	2020/21
fix	2.617	2.389
variabel	1.275	0
Gesamt	3.892	2.389

Der Abfertigungs- und Pensionsaufwand für die Mitglieder der Geschäftsführung belief sich auf TEUR 635 (2019/20: TEUR 5.134).

An den Aufsichtsrat wurden im Geschäftsjahr 2020/21 Aufsichtsratsvergütungen in Höhe von insgesamt TEUR 59 (2019/20: TEUR 55) geleistet.

Den Mitgliedern der Geschäftsführung und des Aufsichtsrats wurden, wie im Vorjahr, weder Vorschüsse und Kredite gewährt noch wurden zugunsten dieser Personen Haftungsverhältnisse eingegangen.

Im Geschäftsjahr 2020/21 waren folgende Personen als Geschäftsführer tätig:

- > Mag. Georg Kapsch
- > Dr. Kari Kapsch
- > Dr. Franz Semmernegg

Im Geschäftsjahr 2020/21 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 2021 Dividende in Höhe von TEUR 31.623,9 auszuschütten (Vorjahr: TEUR 0) und den Restbetrag auf neue Rechnung vorzutragen.

Zur Veröffentlichung genehmigt:

Wien, am 6. September 2021



Mag. Georg Kapsch
Geschäftsführer



Dr. Kari Kapsch
Geschäftsführer



Dr. Franz Semmernegg
Geschäftsführer

Bestätigungsvermerk.

Bericht zum Konzernabschluss.

Prüfungsurteil.

Wir haben den Konzernabschluss der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern), bestehend aus der konsolidierten Bilanz zum 31. März 2021, der konsolidierten Gesamtergebnisrechnung, der konsolidierten Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie der konsolidierten Kapitalflussrechnung für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr sowie dem Konzernanhang, geprüft.

Nach unserer Beurteilung entspricht der beigefügte Konzernabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt ein möglichst getreues Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. März 2021 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 bis zum Datum des Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu diesem Datum zu dienen.

Hervorhebung eines Sachverhalts.

Wir weisen auf die Angaben der Geschäftsführung im Konzernabschluss im Kapitel „1.4 Wesentliche Schätzungen und Annahmen“ hin, wonach Schätzungen und Annahmen in Bezug auf Vermögenswerte und Schulden der nordamerikanischen Konzerngesellschaften, vor allem der Kapsch TrafficCom USA Inc., McLean, USA, nach wie vor das Risiko beinhalten, eine wesentliche Korrektur dieser Buchwerte innerhalb des folgenden Geschäftsjahres verursachen zu können. Dem Wirksamwerden der bereits umgesetzten sowie weiterer in Umsetzung befindlicher Maßnahmen im Rahmen des Restrukturierungsprogramms der Kapsch TrafficCom und der Erreichung der künftig wieder profitablen Geschäftsplanung kommt daher entscheidende Bedeutung zu.

Unser Prüfungsurteil ist im Hinblick auf diesen Sachverhalt nicht modifiziert.

Sonstige Informationen.

Die gesetzlichen Vertreter sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen alle Informationen im Geschäftsbericht, ausgenommen den Konzernabschluss, den Konzernlagebericht und den Bestätigungsvermerk.

Unser Prüfungsurteil zum Konzernabschluss erstreckt sich nicht auf diese sonstigen Informationen, und wir geben dazu keine Art der Zusicherung.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses haben wir die Verantwortlichkeit, diese sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss oder zu unseren bei der Abschlussprüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder anderweitig falsch dargestellt erscheinen.

Falls wir auf der Grundlage der von uns zu den vor dem Datum dieses Bestätigungsvermerks erlangten sonstigen Informationen durchgeführten Arbeiten den Schluss ziehen, dass eine wesentliche falsche Darstellung dieser sonstigen Informationen vorliegt, sind wir verpflichtet, über diese Tatsache zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang nichts zu berichten.

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, wie sie in der EU anzuwenden sind (IFRS), 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 falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist. 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.

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 falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern 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 einer 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 falscher Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern 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 kollusives 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 können. 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.

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.

Wien, den 6. September 2021

PwC Wirtschaftsprüfung GmbH

gez:

Mag. Felix Wirth

Wirtschaftsprüfer

Glossar.

Americas	Region: Nord-, Mittel-, Südamerika.
APAC	Region: Asien-Pazifik (EN: Asia-PACific).
Bp	Basispunkt, entspricht 0,01 %.
COVID-19	Infektionskrankheit verursacht durch das Coronavirus SARS-CoV-2 (EN: COronaVirus Disease)
EBIT	Operatives Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EN: Earnings Before Interest and Taxes).
EBITDA	Operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EN: Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization).
EMEA	Region: Europa, Mittlerer Osten, Afrika (EN: Europe, Middle East, Africa).
EN	Berichtssegment von Kapsch Group, umfasst das Geschäft von Kapsch BusinessCom (Enterprise).
ETC	Früheres Berichtssegment von Kapsch TrafficCom, umfasst das Mautgeschäft (EN: Electronic Toll Collection).
EU-DSGVO	EU-Datenschutz-Grundverordnung
IASB	Unabhängiges privatwirtschaftliches Gremium, das die IFRS entwickelt und verabschiedet (EN: International Accounting Standards Board).
IFRS	Internationale Rechnungslegungsvorschriften für Unternehmen, die vom IASB herausgegeben werden (EN: International Financial Reporting Standards).
IKT / ICT	Informations- und Kommunikationstechnologie (EN: ICT – Information and Communications Technology).
IMS	Früheres Berichtssegment von Kapsch TrafficCom, umfasst die Geschäftsbereiche: Verkehrsmanagement, Verkehrssicherheit, vernetzte Fahrzeuge und Smart Urban Mobility (EN: Intelligent Mobility Solutions).
IPR	Rechte am geistigen Eigentum (EN: Intellectual Property Rights).
ISO	Internationale Organisation für Normung (EN: International Organization for Standardization).
ITS	Verkehrstelematik/intelligente Verkehrssysteme (EN: Intelligent Transportation Systems).
MaaS	Mobilität als Dienstleistung (EN: Mobility as a Service).
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).
UGB	Österreichisches Unternehmensgesetzbuch.
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).
ZGE	Zahlungsmittelgenerierende Einheit.

Adressen.

Kapsch Aktiengesellschaft

Am Europlatz 2
1120 Wien | Österreich
Tel.: +43 50 811 0
Fax: +43 50 811 9990
E-Mail: info@kapsch.net
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 6.330 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Die Kapsch Group vereint die zwei Schlüsselgesellschaften Kapsch BusinessCom und Kapsch TrafficCom und richtet ihren Fokus auf die Kommunikations- und Mobilitätsbedürfnisse der Menschen. Mit innovativen Produkten und Lösungen leistet Kapsch einen wesentlichen Beitrag zur digitalen Transformation und zu einer nachhaltigen Gestaltung der Zukunft des öffentlichen und privaten Verkehrs. Kapsch verfolgt das Ziel der globalen Qualitäts- und Innovationsführerschaft und investiert jährlich rund zehn Prozent des Gesamtumsatzes in Forschung und Entwicklung. In den F&E-Zentren der strategischen Geschäftsfelder wird konsequent daran gearbeitet, neue Technologien zum Vorteil der Kunden und Anwender zur Marktreife zu bringen. Langjährige Kooperationen mit wissenschaftlichen Einrichtungen und strategische Akquisitionen liefern zusätzliches Know-how.

>>> www.kapsch.net

Kapsch Group | Am Europlatz 2 | 1120 Wien | Österreich | www.kapsch.net
Corporate Marketing | Carolin Treichl | Telefon +43 50 811 1710
Fax +43 50 811 99 1700 | E-Mail carolin.treichl@kapsch.net
Corporate Finance | Franz Gansfuss | Telefon +43 50 811 1600
Fax +43 50 811 99 1600 | E-Mail franz.gansfuss@kapsch.net