

Landis+Gyr im Überblick

Weltmarktführer
für Smart-Metering- und
Smart-Grid-Lösungen

Über **90 Millionen** vernetzte
intelligente Smart-Grid-Geräte
installiert

Weltweit über **300 Millionen**
Geräte installiert – grösste
installierte Basis

Mehr als **14 Millionen** Messpunkte
unter Managed Services

Mehr als **20 Millionen**
Zählerauslesungen täglich über
Cloud-Dienstleistungen

Über **120 Jahre** Kundenservice
als vertrauenswürdiger Partner von
Energieversorgern

Mehr als **3'500** Energieversorger
weltweit als Kunden

Über **USD 1 Milliarde** an
eigenfinanzierten Investitionen
in Forschung und Entwicklung
seit 2011

Inhaltsverzeichnis

4	Schlüsselzahlen
6	Highlights 2018
8	Brief an die Aktionäre
12	Strategie & Geschäftsmodell
16	Geschäftsentwicklung des Konzerns
20	Geschäftsentwicklung Amerikas
22	Geschäftsentwicklung Europa, Nahe Osten und Afrika (EMEA)
24	Geschäftsentwicklung Asien-Pazifik
26	Innovation
28	Smart Metering
30	Grid Edge Intelligence
32	Intelligente Infrastruktur
34	Umfassendes Portfolio
36	Unsere Mitarbeitenden
42	Corporate Social Responsibility
45	Risikomanagement
46	Aktieninformationen
48	Globale Kontakte

Landis+Gyr ist der global führende Anbieter integrierter Energiemanagement-Lösungen. Diese helfen Energieversorgungsunternehmen, komplexe Herausforderungen in den Bereichen Smart Metering, Grid Edge Intelligence und Smart Infrastructure zu meistern. Mit einem Umsatz von USD 1.8 Milliarden beschäftigt Landis+Gyr 5'600 Mitarbeitende in über 30 Ländern auf fünf Kontinenten. Ihre Mission ist es, der Gesellschaft zu helfen, Energie besser zu nutzen.



Erfahren Sie mehr unter
www.landisgyr.com

Schlüsselzahlen 2018

In Millionen USD, wenn nicht anders angezeigt	Geschäftsjahr endet am 31. März		VERÄNDERUNG	
	2019	2018	USD	Währungs- bereinigt
Auftragseingang	2'079.0	1'574.4	32.0%	34.0%
Auftragsbestand	2'603.1	2'389.0	9.0%	12.5%
Nettoumsatz	1'765.2	1'737.8	1.6%	3.1%
Ausgewiesenes EBITDA	251.1	141.3 ²	77.7%	
Bereinigtes EBITDA	237.9	208.2 ²	14.3%	
Bereinigtes EBITDA in % vom Nettoumsatz	13.5%	12.0%	–	
Ergebnis per Aktie – unverwässert (USD)	4.15	1.57	164.3%	
Free Cashflow ¹ ohne M&A	123.5	87.5	41.2%	
Nettoverschuldung	17.2	40.5	(57.5%)	
Dividende per Aktie (CHF)	3.15	2.30	37.0%	

1 Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit abzüglich des Cashflows aus Investitionstätigkeit ohne M&A-Aktivitäten.

2 Nach der Einführung der ASU 2017-07 wurde das EBITDA für das Geschäftsjahr 2017 um USD 3.8 Millionen gesenkt.

AUFTRAGSBESTAND

Amerikas	1'754.9	1'679.0	4.5%	5.7%
EMEA	754.6	654.1	15.4%	25.6%
Asien-Pazifik	93.6	55.9	67.4%	77.3%
Gruppe	2'603.1	2'389.0	9.0%	12.5%

NETTOUMSATZ MIT EXTERNEN KUNDEN

Amerikas	986.0	972.2	1.4%	2.5%
EMEA	632.5	627.2	0.8%	2.4%
Asien-Pazifik	146.7	138.4	6.0%	11.2%
Gruppe	1'765.2	1'737.8	1.6%	3.1%

BEREINIGTES EBITDA

Amerikas	193.7	198.7	(2.5%)	
EMEA	19.7	(12.0)	–	
Asien-Pazifik	1.5	(9.6)	–	
Corporate (inkl. Eliminierungen)	23.0	31.1	–	
Gruppe	237.9	208.2	14.3%	

BEREINIGTES EBITDA IN % VOM UMSATZ

Amerikas	19.6%	20.4%		
EMEA	3.1%	(1.9%)		
Asien-Pazifik	1.0%	(6.9%)		
Gruppe	13.5%	12.0%		

Umfassende Finanzinformationen finden Sie im Finanzbericht 2018.

Schlüsselzahlen 2018

Netto-umsatz

in Millionen USD

1'765.2 +3.1%¹

1 Wechselkursbereinigt

Bereinigtes EBITDA

in Millionen USD

237.9 +14.3%

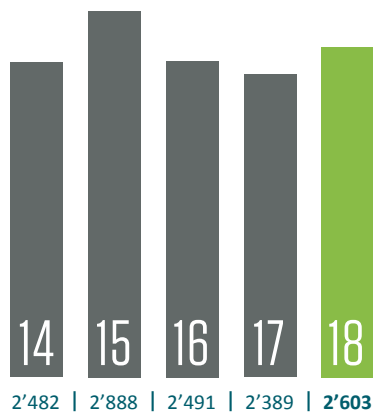
Free Cashflow²

in Millionen USD

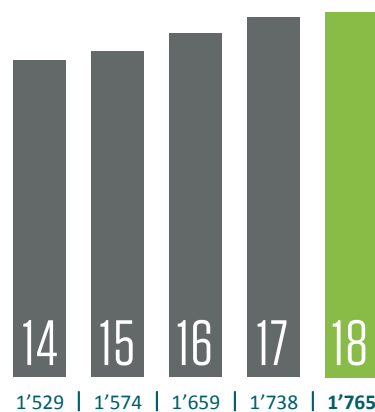
123.5 +41.2%

2 Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit abzüglich des Cashflows aus Investitionstätigkeit ohne M&A-Aktivitäten.

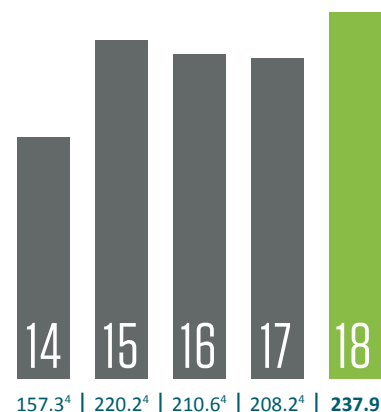
Auftragsbestand in Millionen USD



Nettoumsatz in Millionen USD

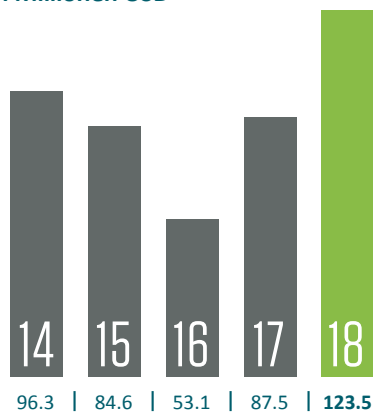


Bereinigtes EBITDA in Millionen USD

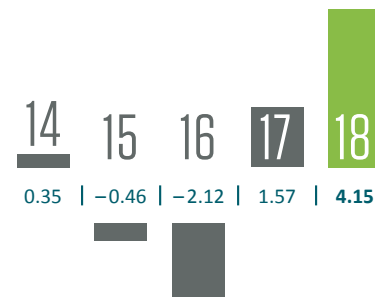


4 Nach der Einführung der ASU 2017-07 wurde das EBITDA angepasst.

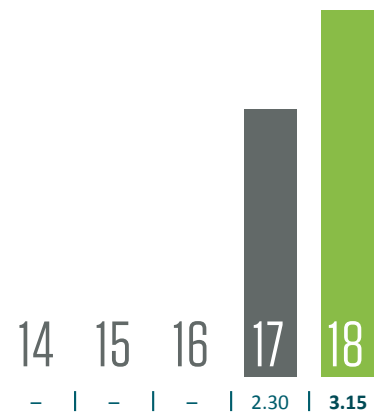
Free Cashflow³ ohne M&A in Millionen USD



Ergebnis per Aktie (USD)

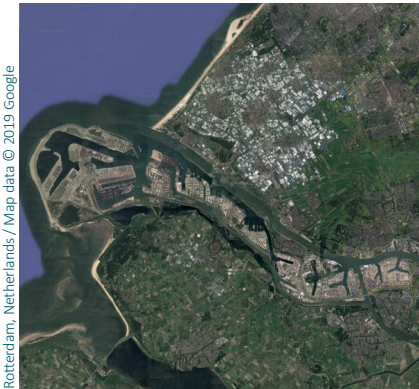


Dividende per Aktie (CHF)



3 Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit abzüglich des Cashflows aus Investitionstätigkeit ohne M&A-Aktivitäten.

Highlights 2018



Rotterdam, Netherlands / Map data © 2019 Google

April

Fair-Meter-Rollout in den Niederlanden

Zur Unterstützung der Fair-Meter-Initiative, die von einem Konsortium der niederländischen Energieversorger Liander (Teil der Alliander-Gruppe), Stedin, Juva und Enduris begründet wurde, lancierte Landis+Gyr in den Niederlanden einen einzigartig designten intelligenten Stromzähler. Das wegweisende Konzept ermöglicht erhebliche Materialeinsparungen.

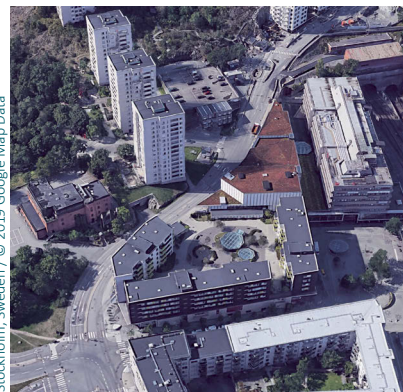
Mai

JEA treibt Advanced Metering voran

Der grösste Energieversorger Floridas erweitert das bestehende Smart-Grid-Netzwerk von Landis+Gyr um 250'000 Zähler. Landis+Gyr unterstützt die Advanced-Metering- und Netzinfrastruktur von JEA im Rahmen eines langfristigen Managed-Services-Vertrags.

Partnerschaft mit PEP zum Ausbau von Smart Metering und verbundener Dienstleistungen in Australien

Landis+Gyr und Pacific Equity Partners (PEP) gründeten ein Joint Venture namens intelliHUB Holdings Pty zur Übernahme von Acumen Metering von Origin Energy Limited, dem grössten Energielieferanten Australiens. Acumen verwaltet und wartet 170'000 installierte Zähler. Ferner hat das Unternehmen mit Origin Energy einen langfristigen Vertrag über den Rollout weiterer intelligenter Zähler in Australien abgeschlossen.



Stockholm, Sweden / © 2019 Google Map Data

Juni

Teilnahme am nächsten AMI-Rollout in Schweden

Landis+Gyr schloss einen Rahmenvertrag mit Sinfra ab, der zentralen Beschaffungsstelle für den schwedischen Energiesektor. Für Landis+Gyr eröffnet sich damit eine grosse Wachstumschance in Schweden, wo bis 2024 die gesamte Smart-Meter-Infrastruktur ausgetauscht werden soll. Das Landis+Gyr-Angebotsspektrum umfasst das gesamte Smart-Metering-Lösungsportfolio, Installation und Supportdienstleistungen.

Vertrag über Smart-Grid-Einführung mit High Plains Power

High Plains Power in Riverton, Wyoming (USA), entschied sich bei der Smart-Grid-Einführung für die Gridstream® AMI-Lösung und vereinbarte mit Landis+Gyr einen Vertrag über die Lieferung von Advanced-Metering- und Netztechnologie. Weiter plant High Plains Power, zukünftig das Verteilnetz zu automatisieren.

Juli

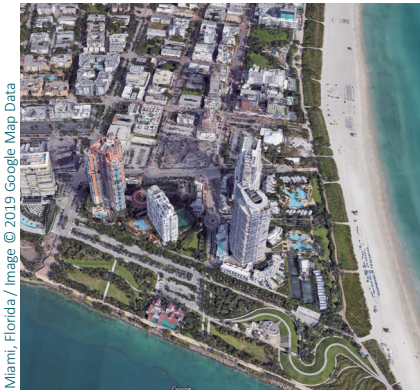
Markteinführung der neuen Strassenbeleuchtungssteuerung

Landis+Gyr gab die Markteinführung einer neuen Steuerung für die Strassenbeleuchtung bekannt. Als Bestandteil der Gridstream® Connect IoT-Plattform unterstützt sie die intelligente Überwachung und Steuerung der Strassenbeleuchtung und verbessert die Energie- und Betriebseffizienz.

Vierte Auszeichnung mit dem Frost & Sullivan Award

Landis+Gyr wurde von Frost & Sullivan mit dem «Global AMI Company of the Year Award» ausgezeichnet. Die angesehene Auszeichnung für ausserordentliche geschäftliche Leistungen erhielt das Unternehmen zum vierten Mal in Folge.

Highlights 2018



Miami, Florida / Image © 2019 Google Map Data

August

Vertragsabschluss mit KUA über AMI- und MDMS-Lösungen

Landis+Gyr unterzeichnete einen Vertrag mit der Kissimmee Utility Authority (KUA), einem Versorger im US-Bundesstaat Florida, für Advanced-Metering-Infrastruktur und ein Messdatenmanagementsystem zur Modernisierung des Verteilnetzes.

Neuer Vertrag mit Enedis in Frankreich über die nächste Tranche des Linky-Programms

Landis+Gyr wird rund 20% der nächsten 13 Millionen Linky-Zähler für den geplanten Rollout bis 2023 liefern. Als Partner von Enedis ist Landis+Gyr bereits seit 2007 an dem Projekt beteiligt, das den Ersatz aller 35 Millionen Haushaltszähler durch Smart Meter beinhaltet.

September

Vertrag mit ESPH für Netzmodernisierung

Der costa-ricanische Versorger ESPH entschied sich bei seiner umfassenden Netzmodernisierung für Smart-Grid-Automatisierungstechnologie von Landis+Gyr.

Bahnbrechender Managed-Services-Vertrag in der Region EMEA

Im Rahmen des bisher grössten Managed-Services-Vertrags in der Region übernahm Landis+Gyr den AMI-Betrieb von Caruna Oy in Finnland. Er umfasst die operative Verantwortung für den Betrieb von 660'000 Smart-Metering-Punkten in den nächsten sechs Jahren mit einer Option auf Verlängerung um weitere drei Jahre.

Oktober

Vertrag über Smart-Grid-Einführung mit SSVEC

Die Sulphur Springs Valley Electric Cooperative (SSVEC) beauftragte Landis+Gyr mit der Aufrüstung ihrer Smart-Metering-Technologie für die bessere Steuerung von fast 2'000 Bewässerungspumpen.

Dezember

Erweiterung der Smart-Meter-Abdeckung durch KCP&L und Westar

Landis+Gyr verlängert die Projekt- und Managed-Services-Verträge mit der Kansas City Power & Light Company und Westar Energy Inc., zwei Tochtergesellschaften von Eversource Energy Inc.

Neuer Vertrag mit Jones-Onslow EMC

Jones-Onslow EMC beauftragte Landis+Gyr mit der Lieferung von Advanced-Metering- und intelligenter Verteilnetztechnologie zur umfassenden Modernisierung seines Netzes.

Januar

Partnerschaft mit Sense zur Bereitstellung einer Energiemanagement-Lösung der nächsten Generation

Landis+Gyr vereinbarte mit Sense eine Partnerschaft, um deren Technologie für Energiemanagement-Dienstleistungen auf der Gridstream® Connect IoT-Plattform anzubieten.

Februar

Partnerschaft zwischen PSEG Long Island und Landis+Gyr

PSEG Long Island, New York, USA, kündigte für 2019 den Rollout von Smart Metern in 250'000 Haushalten an. PSEG Long Island beabsichtigt, bis Ende 2022 1.1 Millionen Haushalte mit intelligenten Stromzählern auszustatten.

März

We Energies treibt AMI-Einführung weiter voran und verlängert Dienstleistungsvertrag

We Energies, eine Tochtergesellschaft der WEC Energy Group, Wisconsin, USA, treibt die Einführung von Advanced-Metering-Technologie in etwa 508'000 Haushalten voran.

Erweitertes AMI-Projekt von CLP in Hongkong

Nach einem erfolgreichen Pilotprojekt erhält Landis+Gyr den Auftrag zur Erweiterung seiner Smart-Metering-Plattform und zur Lieferung von 900'000 Zählern mit Kommunikationsmodulen über die nächsten drei Jahre.

Brief an die Aktionäre

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Im Geschäftsjahr 2018 haben wir insgesamt sehr gute Fortschritte erzielt und unsere starke Marktposition untermauert.

Landis+Gyr hat im Geschäftsjahr 2018 seine strategischen, operativen und finanziellen Ziele erreicht, um seine Position als starker, flexibler und profitabler Branchenführer weiter ausbauen zu können. Mit dem Ergebnis für das Geschäftsjahr 2018 machen wir auch einen wichtigen Schritt hin zur Erfüllung unserer Versprechen gegenüber unseren Aktionären. Das Unternehmen steigerte sowohl den Umsatz, das bereinigte EBITDA als auch den Free Cashflow (ohne M&A-Aktivitäten). Besonders hervorzuheben ist, dass die beiden zuvor unprofitablen Regionen EMEA und Asia Pacific ein positives bereinigtes EBITDA erzielen konnten.

Resultate für das Geschäftsjahr 2018

Landis+Gyr hat im Berichtsjahr ein verbessertes Geschäftsergebnis erzielt. Dank unseren innovativen Produkten und Lösungsangeboten konnte der Auftragseingang gegenüber dem Vorjahr deutlich gesteigert werden. Dieser belief sich im Geschäftsjahr 2018 auf USD 2'079.0 Millionen, was einer Book-to-Bill Ratio von 1.18 entspricht. Zudem erhöhte sich der Auftragsbestand im Vorjahresvergleich um 9.0% respektive währungsbereinigt um 12.5% auf USD 2'603.1 Millionen. Alle Regionen verzeichneten gegenüber dem Vorjahr einen Anstieg des Auftragsbestands.

Der Nettoumsatz erhöhte sich währungsbereinigt um 3.1% auf USD 1'765.2 Millionen, wobei alle Regionen Wachstum verzeichneten. Das bereinigte EBITDA wuchs mit 14.3% stärker als der Nettoumsatz und erreichte USD 237.9 Millionen. Im Geschäftsjahr 2018 erhöhte sich die bereinigte EBITDA-Marge von 12.0% im Vorjahr auf 13.5%. Haupttreiber für diese Entwicklung waren das Umsatzwachstum verbunden mit der Einführung von kostengünstigeren Produktvarianten sowie einer generell straffen Kostenkontrolle. Alle Regionen lagen über dem Break-even. Damit sind auch unsere beiden bisher defizitären Regionen EMEA und Asia Pacific in die Gewinnzone zurückgekehrt. Dieser Turnaround ist ein erster wichtiger Schritt auf unserem Weg zur Erreichung unserer Mittelfristziele. Schliesslich stieg auch der Free Cashflow (ohne M&A-Aktivitäten) gegenüber dem Vorjahr um 41.2% auf USD 123.5 Millionen an.

Andreas Umbach
Verwaltungsratspräsident



Richard Mora
Chief Executive Officer



Der Verwaltungsrat von Landis+Gyr schlägt der Generalversammlung eine Ausschüttung von CHF 3.15 pro Aktie aus den gesetzlichen Kapitaleinlagereserven vor. Zum Jahresendwechselkurs entspricht dies rund USD 93 Millionen respektive etwa 75% des Free Cashflows (ohne M&A-Aktivitäten). Landis+Gyr führt auf zwei

Brief an die Aktionäre

Wegen Kapital an die Aktionäre zurück: einerseits über die Dividende, andererseits über das laufende Aktienrückkaufprogramm im Umfang von CHF 100 Millionen.

Zusammenfassend können wir feststellen: Das Umsatzwachstum im Geschäftsjahr 2018 war getrieben von einer strukturellen Marktexpansion. Dank einer besseren operativen Leistung und einer straffen Kostenkontrolle konnte Landis+Gyr die Profitabilität verbessern, was den Free Cashflow stark hat ansteigen lassen.

Operative Exzellenz und Technologie/Innovation

Nachfolgend einige Punkte, die unsere operative Leistung und unser unermüdliches Streben nach Verbesserung illustrieren. Eine wichtige Säule unserer Strategie bleiben die kontinuierliche Steigerung der Produktivität und Kostenoptimierungen. In diesem Zusammenhang freut es uns, über den erfolgreichen Abschluss des Projekts Phoenix berichten zu können. Das Projekt, das vor allem auf die Verbesserung der Fixkosten abzielte, erzielt jährlich wiederkehrende Einsparungen von USD 21.7 Millionen und liegt damit über dem anvisierten Ziel von USD 20 Millionen. Parallel dazu laufen in den Regionen lokale Kostenoptimierungsprogramme, welche im Geschäftsjahr ebenfalls einen positiven Ergebnisbeitrag leisteten. Projekt Lightfoot zielt darauf ab, Fertigungsaktivitäten zu bündeln und teilweise auszulagern, die Effizienz in der Produktion zu verbessern, die Kosten der Lieferkette zu senken und die Kapitalintensität weiter zu reduzieren. Aus Lightfoot resultierten im Geschäftsjahr 2018 Einsparungen von USD 5 Millionen – zusätzlich zu USD 5 Millionen in früheren Perioden. Weitere Einsparungen von USD 15 Millionen sind in den nächsten zwei Jahren geplant, was bis Ende des Geschäftsjahres 2020 zu einem jährlichen Gesamteffekt von USD 25 Millionen führen wird. Im Berichtsjahr waren wir mit Lieferengpässen bei gewissen elektronischen Komponenten konfrontiert. Das führte insbesondere im ersten Halbjahr zu höheren Kosten in der Beschaffung. Die Situation verbesserte sich zwar in der zweiten Jahreshälfte, sie wird uns aber auch im Geschäftsjahr 2019 vor Herausforderungen stellen.

Forschung und Entwicklung (F&E) bleibt einer unserer Schwerpunkte. So haben wir im Geschäftsjahr 2018 auf bereinigter Basis USD 151.9 Millionen respektive 8.6% des Umsatzes in F&E investiert, um unsere Marktposition zu stärken. Der Rückgang um USD 6.1 Millionen gegenüber dem Vorjahr ist temporär und vorwiegend auf das Timing von Entwicklungsprojekten und Produktivitätssteigerungen zurückzuführen. Um unsere Position als Branchenführer zu verteidigen, ist es für uns unerlässlich, bei Anwendungen für intelligente Messpunkte sowie für flexible Kommunikationstechnologien und Applikationen technologisch an der Spitze zu bleiben. Daran arbeiten unsere fast 1'400 Ingenieure weltweit. Sie stellen sicher, dass die Produkte und Lösungen von Landis+Gyr auch bezüglich Branchentrends und der Erfüllung von Kundenanforderungen führend bleiben. Software – als eigenständiges Produkt sowie als Teil unserer Produkte und Lösungen – ist ein wesentlicher Bestandteil unseres Angebots und bildet mit 74% den grössten Teil der F&E-Ausgaben.

Lösungen für die komplexen Herausforderungen der Energieversorger

Unser Anspruch ist es, der Welt zu helfen, Energie besser zu nutzen. Darum müssen wir innovativ sein und jene Technologien vorantreiben, welche dazu beitragen, komplexe Versorgungsprobleme zu lösen. Die sich verändernden Anforderungen an Kommunikationsprotokolle, Grid-Edge-Intelligence-Technologien und die Umsetzung von Smart-Infrastructure-Modellen erfordern eine breite Palette von Angeboten. Von der fortschrittlichsten, auf offenen Standards basierenden Multi-Technologie-Lösung der Branche – Gridstream® Connect – bis zu Hardware, Software-Lösungen und Dienstleistungen, die

Brief an die Aktionäre

für unsere Kunden einen Mehrwert generieren. Die von Landis+Gyr unter Beweis gestellte Fähigkeit, für Energieversorger wichtige Lösungen zu entwickeln und zu liefern, ist Teil dessen, was unser Unternehmen einzigartig macht. Daher glauben wir, dass wir sehr gut positioniert sind, um vom anstehenden Wachstum bei der Modernisierung der Versorgungsinfrastruktur profitieren zu können.

Der Trend hin zu steigenden Investitionen in die Versorgungsinfrastruktur ist global. Dass Energieversorger Produkte, Lösungen und Dienstleistungen von Landis+Gyr wählen, spricht für uns. Nachfolgend einige Beispiele aus dem Geschäftsjahr 2018, welche die starke Positionierung von Landis+Gyr bestätigen:

- Im März 2019 unterzeichneten We Energies und Landis+Gyr eine Vereinbarung zur Erweiterung der Advanced-Metering-Infrastruktur (AMI) für zusätzliche 508'000 Stromkunden bei gleichzeitiger Verwendung von Gridstream® Connect Komponenten. Des Weiteren wurde der Vertrag für Managed Services über das Jahr 2030 hinaus verlängert.
- Am 1. April 2019 wurde kommuniziert, dass Ameren Missouri die Gridstream® Connect Lösung von Landis+Gyr einsetzen und 1.27 Millionen intelligente Elektrizitätszähler und 130'000 Gaszähler beschaffen wird. Der Vertrag beinhaltet überdies die Erweiterung des bestehenden Zählerdatenmanagement-Systems (MDMS) und des Command Center Head-End-Systems.
- Landis+Gyr unterzeichnete mit CLP Power in Hongkong im März 2019 eine Vereinbarung zur erweiterten Lieferung von Gridstream-Lösungen in ihrem Servicegebiet in Hongkong. Der Auftrag umfasst intelligente Zähler, Kommunikationsmodule und zugehörige Softwareanwendungen.
- In Grossbritannien ist der Übergang zur neuen Zählergeneration (SMETS2) seit Dezember 2018 im Gang. Es sind bereits über 1'000'000 dieser Zähler installiert. Als Marktführer in Grossbritannien hat Landis+Gyr neue Aufträge gewonnen und mittlerweile mehr als 20 Millionen Zähler installiert oder unter Vertrag.

Strategie

Die Energiewirtschaft befindet sich in einem Umbruch, der von «3Ds» getrieben wird: Dekarbonisierung in der Stromerzeugung, die weitverbreitete Einführung dezentraler erneuerbarer Energiequellen und die verstärkte Digitalisierung des Stromnetzbetriebs. Diese Treiber führen zu spezifischen Herausforderungen bezüglich Netzstabilität, Netzflexibilität und Netzsicherheit.

Landis+Gyr ist der führende Anbieter von Smart-Metering-Lösungen und zählt über 3'500 Energieversorger zu seinen Kunden. Um den Veränderungen zu begegnen, werden im Laufe des nächsten Jahrzehnts noch viel mehr Energieversorger intelligente Stromzähler (Smart Metering), Grid Edge Intelligence und Smart-Infrastructure-Produkte und -Lösungen einsetzen. Es ist darum unser Ziel, unsere marktführende Position mittel- bis langfristig auszubauen. Dieses angestrebte Wachstum basiert auf unseren drei Wachstumsplattformen Smart Metering, Grid Edge Intelligence und Smart Infrastructure.

Wir sind überzeugt, dass Smart Metering eine entscheidende Rolle bei der weiteren Entwicklung des Stromnetzes spielen wird. Unsere Marktführerschaft und unser Track-Record verhelfen uns – zusammen mit unseren drei Wachstumsplattformen – zu einer ausgezeichneten Startposition.

Brief an die Aktionäre

Mittelfristige Ziele und Ausblick für das Geschäftsjahr 2019

Anlässlich des Capital Markets Day am 29. Januar 2019 haben wir neue mittelfristige Ziele (bis Ende Geschäftsjahr 2021) angekündigt: durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich (Basis Geschäftsjahr 2017), bereinigte EBITDA-Marge zwischen 13.5% und 14.5%, jährlicher Free Cashflow (ohne M&A-Aktivitäten) von über USD 150 Millionen und eine Dividendenausschüttung von mindestens 75% des Free Cashflows (ohne M&A-Aktivitäten).

Landis+Gyr erwartet für das Geschäftsjahr 2019 ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum von 2–5%. Das bereinigte EBITDA für den Konzern sollte zwischen USD 240 Millionen und USD 255 Millionen liegen. Für den Free Cashflow (ohne M&A-Aktivitäten) wird ein Wert zwischen USD 120 Millionen und USD 135 Millionen erwartet, wobei mindestens 75% des Free Cashflows (ohne M&A-Aktivitäten) als Dividende ausgeschüttet werden soll. Aufgrund des Timings von Projekten in einigen Schlüsselmärkten erwartet Landis+Gyr, dass die erste Hälfte des Geschäftsjahres 2019 deutlich schwächer ausfallen wird als die zweite Jahreshälfte.

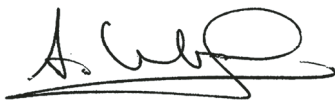
Gut positioniert für nachhaltiges Wachstum

Täglich arbeiten unsere rund 5'600 engagierten Mitarbeitenden zusammen mit unseren Geschäftspartnern hart daran, Mehrwert für unsere Kunden und Aktionäre zu schaffen. Dafür verdienen sie unseren Dank und unsere Anerkennung. Wir als Unternehmen wollen in den für uns relevanten Gemeinschaften ein aktiver und engagierter Corporate Citizen sein. Wir haben eine langfristige Vision und tragen mit unseren Produkten und Dienstleistungen zu einer Reduzierung des CO₂-Fussabdrucks bei.

Wir unterstützen Versorgungsunternehmen bei der Bewältigung von vielfältigen und komplexen Herausforderungen, mit denen sie aktuell konfrontiert sind: von der Fakturierung und Einkommenssicherung bis hin zum Management dezentraler Energiequellen und zur Nachfragesteuerung.

Bei Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, bedanken wir uns für die Unterstützung sowie die Beteiligung an Landis+Gyr und dafür, dass Sie uns bei der Umsetzung unserer Mission begleiten.

Freundliche Grüsse



Andreas Umbach
Verwaltungsratspräsident



Richard Mora
Chief Executive Officer

Strategie & Geschäftsmodell

Landis+Gyr setzt sich zum Ziel, seine Marktführerschaft mittel- bis langfristig auszubauen. Dabei fokussiert das Unternehmen auf drei strategische Wachstumsplattformen: Smart Metering, Grid Edge Intelligence und Smart Infrastructure.

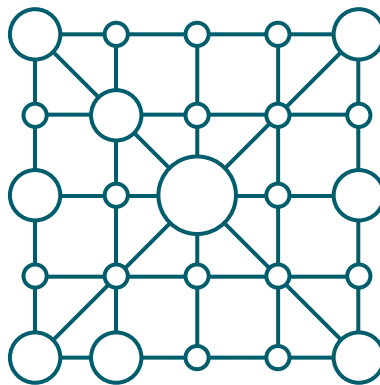
Die «3Ds» treiben den Wandel der Energiewirtschaft voran: die Dekarbonisierung in der Stromerzeugung, die breit angelegte Dezentralisierung der Stromerzeugung samt Integration erneuerbarer Energiequellen sowie die verstärkte Digitalisierung des Stromnetzes. Diese Entwicklungen führen zu neuen Herausforderungen bezüglich Netzstabilität, -flexibilität und -sicherheit.

Zusätzlich gewinnt die Interaktion mit den Verbrauchern an Bedeutung.

Rolle des Zählers im Wandel

Die Energieversorger erkennen die wachsende Bedeutung intelligenter Zähler und deren sich ändernde Rolle an der Peripherie des Verteilnetzes (Grid Edge). Insbesondere das Bedürfnis nach Informationen sowie grösserer Kontrolle und Flexibilität im Verteilnetz wächst. Disruptive Energiequellen führen zu unterschiedlicher Lastdynamik und stellen das Netzmanagement vor neue Herausforderungen.

Drei strategische Wachstumsplattformen



Energieversorger erwarten intelligente Zähler der nächsten Generation, die eine Vielzahl von neuen Anwendungsfällen abdecken. Diese «zweite Welle» ist bereits angerollt. Sie unterstreicht die wachsende Nachfrage nach erweiterter Systemfunktionalität, mehr Intelligenz im Netz, flexiblen Kommunikationsnetzen und einer breiteren Palette von Softwareanwendungen und -dienstleistungen.

Drei strategische Wachstumsplattformen

Landis+Gyr verfolgt die Strategie, an den aktuellen Entwicklungen in der Energieindustrie und der sich verändernden Rolle des Zählers zu partizipieren. Dabei setzt Landis+Gyr auf drei Wachstumsplattformen:

• Smart Metering

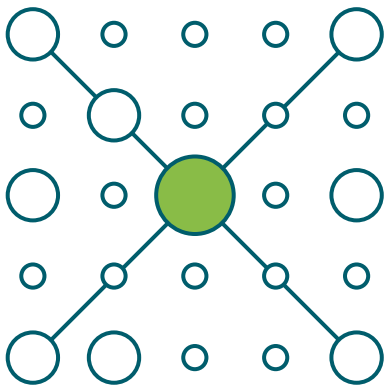
Landis+Gyr investiert laufend in die gezielte Weiterentwicklung seines Kernangebots: Strom-, Gas- und Wärmezähler. Das Unternehmen ist heute gut aufgestellt, um neue Aufträge zu gewinnen und seine Marktposition dank des breiten Portfolios an Produkten,

Lösungen und Dienstleistungen für eine Advanced-Metering-Infrastruktur (AMI) zu stärken. Die Landis+Gyr-AMI-Technologie eröffnet neue Möglichkeiten punkto Datenanalyse, Konnektivität einzelner Netzwerkkomponenten, einer schnellen und effizienten Behebung von Fehlern sowie vorausschauender Massnahmen zur Netzoptimierung. Landis+Gyr erweitert die Funktionalität seiner Smart-Metering-Technologie als Grundlage von Grid-Edge-Intelligence-Lösungen kontinuierlich.

• Grid Edge Intelligence

Energieversorger und -lieferanten benötigen für ihre Netze eine zentrale Entscheidungs- und Steuerungsfunktion – in der Cloud oder vor Ort. Parallel dazu erfordern neue Smart-Metering-Applikationen der «zweiten Welle» Entscheidungs- und Automatisierungsfunktionen an der Peripherie des Verteilnetzes. Landis+Gyr ermöglicht diesen Übergang mit seiner Grid-Edge-Zählerplattform. Durch die verstärkte Integration von Grid Edge Intelligence und die Vernetzung aller Endpunkte unterstützt die Landis+Gyr-Technologie eine breite Palette von neuen Anwendungsfällen. Voraussetzung dafür sind flexible Kommunikationsnetze, eine erweiterte Systemfunktionalität sowie neue Softwareapplikationen und darauf basierende Dienstleistungen. Als Antwort auf diese Anforderungen hat Landis+Gyr Gridstream® Connect entwickelt, eine IoT-Plattform für Energieversorger. Sie umfasst Smart Meter der nächsten Generation, Steckkarten für Edge-Intelligence-Erweiterungen, modernste Netzwerkausrüstung sowie Netzwerk- und Geräteverwaltungsoftware. Ergänzt wird

Smart Metering

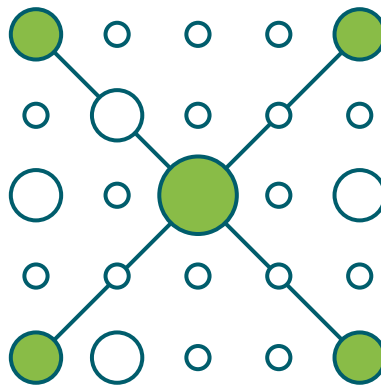


Smart Meter werden von einem Head-End-System aus über ein Zweiweg-Kommunikationsnetz gesteuert.

Grösse des Marktes
2017

in Milliarden USD
5.6

Grid Edge Intelligence

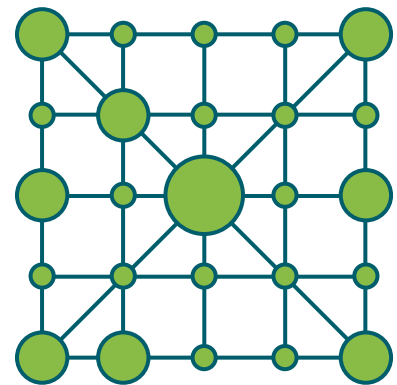


Die wachsende Zahl von Interaktionen und Prozessen an der Netzperipherie erfordert Grid Edge Intelligence, die eine intelligente Steuerung dezentraler Prozesse und Infrastrukturen ermöglicht und Datenstörungen im Kommunikationsnetz verhindert.

Grösse des Marktes
2017

in Milliarden USD
3.2

Smart Infrastructure



Die Integration von über die bestehende Energie- und Smart-Metering-Infrastruktur gewonnenen Informationen eröffnet neue Anwendungsmöglichkeiten. Darauf aufbauend entwickelt Landis+Gyr neue Funktionalitäten, die das Dienstleistungsangebot erweitern und ein stärkeres Engagement der Endkunden ermöglichen.

Grösse des Marktes
2017

in Milliarden USD
3.8

Strategie & Geschäftsmodell

das Angebot durch einen App-Store und ein Instrumentarium für die Softwareentwicklung, damit auch Applikationen von Drittanbietern integriert werden können.

• Smart Infrastructure

Landis+Gyr erweitert seine Gridstream® Connect Plattform kontinuierlich mit neuen Geräten, Sensoren und Dienstleistungen. Dazu zählen intelligente Strassenbeleuchtung, Ladestationen von Elektrofahrzeugen, das intelligente Messen des Wasserverbrauchs sowie weitere Infrastruktur-anwendungen. Mit dem kontinuierlichen Ausbau von intelligenten Infrastrukturlösungen will Landis+Gyr ein nachhaltiges Umsatzwachstum sicherstellen. Bereits heute verfügt Landis+Gyr über erste Angebote im Bereich der intelligenten Infrastruktur, die auf internem Know-how, Partnerschaften und akquirierten Technologien aufbauen. Mit Blick auf anhaltendes nachhaltiges Wachstum initiiert Landis+Gyr neue Smart-Infrastructure-Projekte und prüft laufend Zukäufe in diesem Bereich.

Flexible Erfüllung eines breiten Spektrums an Kundenanforderungen

Landis+Gyr sieht seine Aufgabe primär darin, Energieversorgern, Verbrauchern und der Gesellschaft eine effizientere und kostengünstigere Nutzung von Energie zu ermöglichen. Dabei setzt Landis+Gyr auf Zuverlässigkeit, Kundenorientierung, Innovationskraft und Qualität.

Es ist die Ambition von Landis+Gyr, seine Marktführerschaft bei AMI-Lösungen weiter zu festigen, um ein Ökosystem vernetzter intelligenter Geräte zu schaffen. Basierend auf dem IoT-Fundament beabsichtigt

Landis+Gyr, Prozessautomatisierungs- und Geschäftsanwendungen mit Mehrwert für seine Kunden in intelligenten Netzen, intelligenten Städten und darüber hinaus aufzubauen. Letztlich zielt Landis+Gyr darauf hin, Reichweite und Möglichkeiten des vernetzten Raums zu maximieren. Landis+Gyr unterstreicht diese Strategie mit seinem Fokus auf operative Exzellenz und der starken Kostenposition. Ausgehend von der effizienten Liefer- und Vertriebskette sowie der plattformbasierten modularen Produktentwicklung will der Konzern seinen operativen Leistungsausweis kontinuierlich verbessern. Dank der plattformbasierten modularen Produktentwicklung kann Landis+Gyr flexibel mit spezialisierten Partnern für Design, Herstellung und Lieferkettendienstleistungen zusammenarbeiten.

Landis+Gyr passt sein Angebot stetig an die Anforderungen seiner Kunden an. Diese reichen vom Kauf einzelner Produkte oder Softwareanwendungen bis hin zu komplexen, umfassenden Full-Service-Partnerschaften, einschliesslich Beratung zu Technologie und operativer Exzellenz sowie Installation, Betrieb und kontinuierlicher Optimierung der Zähler-, Sensor- und Analyseinfrastruktur.

Das «Produktgeschäft» konzentriert sich auf die Lieferung von Messgeräten an Kunden, welche diese anschliessend selbst installieren. Das «AMI-Projekt-Geschäftsmodell» umfasst Hardware, Software und deren Integration in die bestehende Infrastruktur beim Kunden. Das Gridstream®-Lösungspaket gewährleistet zuverlässiges Energiemanagement und uneingeschränkte Interoperabilität zwischen Multi-Netzwerk-systemen, Zählern und Kommunikationstechnologien. Das «dienstleis-

tungsbasierte Geschäftsmodell» schliesslich umfasst die Lieferung, Einführung, Integration und den Betrieb von Systemen und Prozessen im Auftrag des Kunden.

Landis+Gyr bietet Energieversorgern ein breites Spektrum an massgeschneiderten Dienstleistungen bis hin zu Managed-Services-Verträgen an, bei denen der AMI-Betrieb vollständig übernommen wird. Hinzu kommen ein umfassendes Angebot an Schulungen sowie Unterstützung bei Installationen und Softwareentwicklung. Ergänzt wird das Angebot durch eine Reihe von Kundendienstlösungen im Zusammenhang mit Softwarelizenzen, Cloud-Dienstleistungen und Software as a Service.

Massgeschneiderte Lösungen für eine Branche im Wandel

Energieversorger müssen sich auf neue Herausforderungen einstellen und sich laufend den sich verändernden Marktanforderungen anpassen. Auch neue regulatorische Auflagen verändern ihr traditionelles Geschäftsmodell grundlegend. Darüber hinaus zwingen betriebliche Aspekte sowie Kostenfaktoren Versorger zu neuen Investitionen in moderne Technologien.

Angesichts der radikalen Veränderungen im Marktumfeld bevorzugen die Energieversorger Partner, die hochmoderne, innovative Lösungen und flexible Geschäftsmodelle anbieten, die weit über die traditionelle Produktlieferung hinausgehen.

Produktgeschäft



Das Produktgeschäft ist der traditionelle, über ein Jahrhundert lang bewährte Geschäftsansatz. Es wird von Kunden bevorzugt, die ihre Infrastruktur selbst betreiben und verwalten sowie über das entsprechende Personal verfügen.

AMI-Projekt-Geschäftsmodell



Landis+Gyr unterstützt seine Kunden als externer Projektpartner mit einem umfassenden Lösungsangebot, wenn es um die Einführung neuer Technologien oder die umfassende Modernisierung und Aufrüstung der bestehenden Zähler- und IT-Infrastruktur sowie der dazugehörigen Prozesse geht. Als Markt- und Innovationsführer ist Landis+Gyr optimal qualifiziert, schlüsselfertige Gesamtlösungen anzubieten.

Dienstleistungsbasiertes Geschäftsmodell



In einem wettbewerbsorientierten Markt entstehen als Antwort auf sich verändernde Rahmenbedingungen und Kundenbedürfnisse laufend neue Geschäftsmodelle. Zum Beispiel steigt die Zahl derjenigen Energieversorger stetig an, die den Betrieb ihrer Smart-Metering-Infrastruktur und die damit verbundenen Prozesse im Rahmen von Managed-Services-Mandaten auslagern.

Geschäftsentwicklung des Konzerns

Landis+Gyr hat sich als Weltmarktführer in der wachsenden Smart-Metering-Industrie positioniert und setzt sich zum Ziel, den Trend hin zu Grid-Edge-Intelligence für die nachhaltige Festigung seiner Marktstellung zu nutzen.

Auf der Basis neu gewonnener Verträge, des aktuellen Auftragsbestands und des günstigen regulatorischen Umfelds in wichtigen Schlüsselmärkten erwartet Landis+Gyr, seine Wachstumsstrategie fortsetzen zu können und in den kommenden Jahren weitere Umsatzsteigerungen und solide Cashflows zu erwirtschaften.

Richard Mora
Chief Executive Officer



Im Geschäftsjahr 2018 (1. April 2018 bis 31. März 2019) baute Landis+Gyr seine Marktführerschaft aus. Der Konzern gewann neue Aufträge, erhöhte den Auftragsbestand und den Nettoumsatz, verbesserte die Profitabilität und erwirtschaftete solide Cashflows. Landis+Gyr profitierte von der zentralen Rolle von Smart Metering als Herzstück des sich entwickelnden Smart Grids und baute das Managed-Services-Geschäft aus. Die Fokussierung auf operative Verbesserungen stärkte die Profitabilität und damit die Finanzlage.

Book-to-Bill und Umsatzwachstum

Der Auftragseingang erreichte USD 2'079.0 Millionen und lag währungsbereinigt um 34.0% über dem Vorjahreswert. Dies entspricht einer Book-to-Bill Ratio von 1.18. Dieser Fortschritt unterstreicht das Vertrauen der Kunden in die Exzellenz des Konzerns und in das technologisch führende Portfolio. Der Auftragsbestand belief sich auf USD 2'603.1 Millionen, ein Plus von 9.0% gegenüber dem Vorjahr. Diese Indikatoren bilden eine solide Grundlage für zukünftiges Wachstum.

Jonathan Elmer
Chief Financial Officer



Aufgrund der anhaltenden Nachfrage nach AMI-Produkten und -Lösungen erreichte der Konzernumsatz USD 1'765.2 Millionen. Dies entspricht einer Zunahme von 1.6% oder 3.1% bei konstanter Währung. Die Region Amerikas erzielte im Jahresvergleich einen um 1.4% höheren Umsatz respektive währungsbereinigt 2.5%. Die Verbesserung ist auf mehrere Grossprojekte sowie neue Aufträge zurückzuführen, bei denen Grid-Edge-Intelligence-Technologie eingesetzt wurde. Der Umsatz in der Region EMEA stieg um 0.8% oder währungsbereinigt um 2.4%,

Geschäftsentwicklung des Konzerns

obwohl die Nachfrage im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2018 eher schleppend verlief. Auch die Region Asien-Pazifik verzeichnete dank starker Nachfrage in Australien einen um 6.0% höheren Umsatz respektive währungsbereinigt 11.2%.

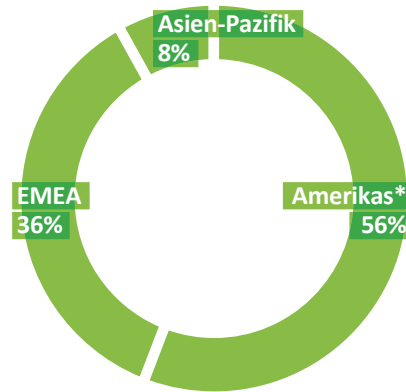
Solides bereinigtes und ausgewiesenes EBITDA

Der bereinigte Bruttogewinn belief sich auf USD 609.3 Millionen, ein Anstieg von USD 12.0 Millionen gegenüber USD 597.3 Millionen im Geschäftsjahr 2017. Diese Verbesserung gelang trotz zusätzlichen Beschaffungskosten von USD 17.6 Millionen, verursacht durch Lieferengpässe bei Schlüsselkomponenten. Die bereinigten operativen Aufwendungen reduzierte Landis+Gyr gegenüber dem Vorjahr um USD 17.7 Millionen (währungsbereinigt USD 11.3 Millionen). Die bereinigten Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E) beliefen sich auf USD 151.9 Millionen oder 8.6% des Umsatzes. Im Vergleich zum Vorjahr ist dies ein temporärer Rückgang um USD 6.1 Millionen, primär durch Projektverschiebungen begründet.

Im Berichtsjahr liefen zwei wichtige Kostensenkungsprogramme. Projekt Phoenix zielte auf die Senkung der Kostenbasis in der Region EMEA. Dazu wurden Backoffice-Funktionen gebündelt, Stabsfunktionen vereinheitlicht und die Produktivität verbessert. Mit Einsparungen von USD 21.7 Millionen wurde das angestrebte Ziel von USD 20 Millionen übertroffen und das Projekt erfolgreich abgeschlossen. Auch in den anderen Regionen zeigten Massnahmen zur Kostenkontrolle Wirkung.

Das zweite EMEA-Programm, Projekt Lightfoot, beinhaltet die Bündelung

Nettoumsatz nach Regionen



* Inklusive Japan

Nettoumsatz

in Millionen USD
1'765.2 +3.1%
währungsbereinigt

Bereinigter Bruttogewinn

in Millionen USD
237.9 +14.3%

Free Cashflow

in Millionen USD
123.5 +41.2%

und teilweise Auslagerung von Fertigungskapazitäten. Ziel ist es, die Effizienz in der Produktion zu verbessern, die Kosten der Lieferkette zu senken und die Kapitalintensität zu reduzieren. Im Berichtsjahr ermöglichte Lightfoot Einsparungen von USD 5 Millionen, zusätzlich zu den bereits in den Vorjahren erzielten Kostenreduktionen von USD 5 Millionen. Weitere Reduktionen in der Höhe von USD 15 Millionen werden über die beiden kommenden Jahre erwartet. Damit erreicht der Gesamteffekt des Projekts Lightfoot bis Ende des Geschäftsjahres 2020 jährliche Einsparungen von USD 25 Millionen.

Insgesamt stieg die bereinigte EBITDA-Marge im Geschäftsjahr 2018 auf 13.5% gegenüber 12.0% im Vorjahr. Im Geschäftsjahr 2018 wuchs das bereinigte EBITDA mit 14.3% im Vergleich zum Umsatz überproportional und erreichte USD 237.9 Millionen. Die Grundlage dazu schuf in erster Linie die robuste Entwicklung in der Region Americas, während den Regionen EMEA und Asien-Pazifik, die beide unter neuer Leitung stehen, dank verbesserten Bruttomargen sowie straffer Kostenkontrolle die Rückkehr in die Gewinnzone gelang.

Die Anpassungen zwischen dem ausgewiesenen und dem bereinigten EBITDA betrafen primär drei Bereiche: Erstens verbuchte der Konzern Restrukturierungsaufwendungen von USD 4.8 Millionen. Zweitens normalisierten sich die Gewährleistungsaufwendungen in Höhe von USD (16.1) Millionen. Dabei lagen die Aufwendungen in der Erfolgsrechnung unter dem durchschnittlichen Rückstellungsverbrauch der letzten drei Jahre. Drittens führte

Geschäftsentwicklung des Konzerns

der Konzern im zweiten Halbjahr 2018 die neue Anpassung «Zeitdifferenz auf FX-Derivate» ein. Dabei wurden Bewertungsgewinne von USD (3.0) Millionen ausgeklammert.

Die durch die Brexit-Debatte verursachte wirtschaftliche Unsicherheit in Grossbritannien, dem wichtigsten europäischen Markt von Landis+Gyr, führte zu einem erhöhten Wechselkursrisiko. Landis+Gyr erwirtschaftet seine Umsätze in GBP, während ein Grossteil der Materialkosten in anderen Währungen anfällt. Darum schloss Landis+Gyr für einen Teil der GBP-Positionen Absicherungsgeschäfte mit einer Laufzeit von bis zu 24 Monaten ab. Diese unrealisierten Marktbewertungsgewinne oder -verluste werden in der Erfolgsrechnung erfasst und können kurzfristig zu hoher Volatilität beim berichteten EBITDA führen, weshalb Landis+Gyr die neue Anpassung «Zeitdifferenz auf FX-Derivate» einführte.

Das ausgewiesene EBITDA für das Jahr 2018 betrug USD 251.1 Millionen gegenüber USD 141.3 Millionen im Geschäftsjahr 2017.

Reingewinn und Gewinn per Aktie (EPS)

Der Reingewinn für das Geschäftsjahr 2018 betrug USD 122.2 Millionen oder USD 4.15 per Aktie im Vergleich zu USD 46.4 Millionen oder USD 1.57 per Aktie im Vorjahr. Der Reingewinn profitierte von einer besseren operativen Leistung, reduzierten Gewährleistungsrückstellungen und einem Gewinn von USD 14.6 Millionen aus der Einbringung von intelliHUB in ein Joint Venture. Diese Verbesserungen wurden teilweise kompensiert durch höhere Steueraufwendungen, nachdem im Geschäftsjahr 2017 latente Steuerverbindlichkeiten aufgrund der US-Steuerreform aufgelöst werden konnten.

Starker Cashflow und reduzierte Nettoverschuldung

Der Free Cashflow (ohne M&A) belief sich auf USD 123.5 Millionen. Dies entspricht einem Anstieg von USD 36.0 Millionen im Vergleich zum Geschäftsjahr 2017. Die Hauptgründe für diesen Anstieg waren die verbesserte operative Leistung und niedrigere Steuerzahlungen, welche höhere Mittelabflüsse für Garantieleistungen mehr als kompensieren konnten. Im Geschäftsjahr 2018 beliefen sich die Investitionen auf USD 40.5 Millionen. Sie lagen damit leicht über den USD 38.0 Millionen im Geschäftsjahr 2017. Der Konzern brachte zudem USD 19.1 Millionen Eigenkapital in das intelliHUB-Joint-Venture in Australien ein und investierte USD 2.0 Millionen in Sense in den USA.

Landis+Gyr führt auf zwei Wegen Kapital an die Aktionäre zurück: einerseits über die Dividende sowie über das Aktienrückkaufprogramm im Umfang von CHF 100 Millionen. Im Geschäftsjahr 2018 kaufte Landis+Gyr 204'590 eigene Aktien in- und ausserhalb dieses Programms für insgesamt USD 12.7 Millionen zurück. Trotz dieser Verwendung von Barmitteln sank die Nettoverschuldung Ende 2018 auf USD 17.2 Millionen, was einem Rückgang von USD 23.3 Millionen gegenüber dem Vorjahresende entspricht. Das Verhältnis der Nettoverschuldung zum bereinigten EBITDA lag Ende März 2019 bei 0.1x.

Technologieführerschaft

Im Geschäftsjahr 2018 prägte Landis+Gyr die Industrie mit der Einführung wegweisender Innovationen und Fortschritten in den Bereichen Intelligenz und Konnektivität für Smart-Metering-Anwendungen. Zu den Highlights gehörten die Lancierung eines neuen Controllers für die Steuerung von Strassen-

beleuchtungen, ein intelligenter Grid-Edge-Apparat, der als Teil der Gridstream® Connect IoT-Plattform von Landis+Gyr Anwendung findet, sowie eine fortschrittliche Überwachung und Steuerung für öffentliche Beleuchtung, welche die Energie- und Betriebseffizienz steigert. Damit erweitert Landis+Gyr seine offene IoT-Plattform zu einem zentralen Rückgrat für eine Vielzahl von Smart-Grid- und Smart-Infrastructure-Anwendungen.

Parallel dazu führte Landis+Gyr neue Softwarelösungen im Markt ein. Die jüngste Version der Advanced-Grid-Analytics-Software bietet eine einfachere Integration sowie erweiterte Analysefunktionen zur Erkennung von Energiediebstahl und fehlerhaften Messgeräten. Damit schützt sie die Erträge der Versorger. Die Software für das MDMS (Meter Data Management System) unterstützt neu noch komplexere Messvorgänge. Dies wird insbesondere von Versorgern geschätzt, deren Prozesse bereits weitgehend automatisiert sind. Die neue Command-Center-Software bietet erweiterte Funktionalität für fortschrittliche Haushaltszähler und ermöglicht eine zuverlässigere Prozessplanung.

Operative Exzellenz kontinuierlich verbessern

Landis+Gyr nutzt die stetigen Verbesserungen in der Lieferkette und deren Performance, um die operative Exzellenz als nachhaltigen Wettbewerbsvorteil einsetzen zu können. Die hohe Qualitätsorientierung der Mitarbeitenden erstreckt sich dabei über alle Geschäftsprozesse und ist Teil der täglichen Arbeitskultur. Im Berichtsjahr machten Landis+Gyr Lieferengpässe bei verschiedenen elektronischen Komponenten zu schaffen. Dies verlangte von den Supply Chain und Operations Teams

Geschäftsentwicklung des Konzerns

besondere Anstrengungen. Obwohl sich die Beschaffungslage im Verlauf des Berichtsjahres entspannte, bleibt die Situation herausfordernd.

Die Strategie von Supply Chain Management & Operations basiert auf der Konsolidierung von Produktionsstätten und der Optimierung von Fertigungsstandorten und -prozessen. Entscheidend ist die enge Zusammenarbeit mit Lieferanten und deren Einbezug in Entwicklung, kosteneffizientes Produktdesign und eine optimierte Beschaffung. Fokussierte Qualitätsprogramme verstärken diese Bemühungen. Dazu zählen die Zero Defects Qualitätsinitiative und funktionsübergreifende Erfahrungsgruppen, die globale Abläufe mit abgestimmten Modellen unterstützen.

Von der anhaltend hohen Nachfrage profitieren

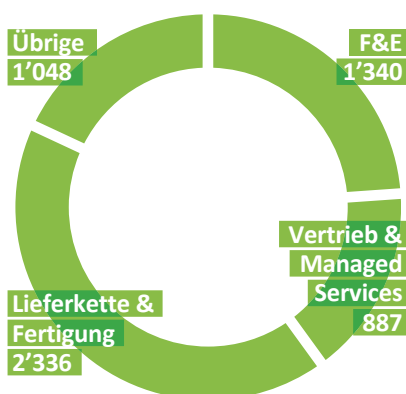
Im Laufe des nächsten Jahrzehnts werden viele weitere Energieversorger Smart-Metering-Infrastruktur realisieren. Als führender Anbieter mit über 3'500 Kunden weltweit setzt sich Landis+Gyr zum Ziel, an diesem Wachstum teilzuhaben und die Führungsposition sowie den Erfolgsausweis weiter auszubauen.

Der Fokus des Managements liegt dabei unverändert auf der Erfüllung der Bedürfnisse von Energieversorgern. Darüber hinaus hat das Management drei Wachstumsplattformen (Smart Metering, Grid Edge Intelligence und Smart Infrastructure) identifiziert und prüft laufend strategische Akquisitionen, um das Produkt- und Lösungsangebot zu erweitern.

In der Region Amerikas ist Landis+Gyr gut positioniert, um die Branchenführerschaft in Nordamerika zu behaupten, am Wachstum in Lateinamerika zu partizipieren und von der bevorstehenden Netzinfrastrukturerneuerung in Japan zu profitieren. In der EMEA-Region eröffnen bedeutende AMI-Rollouts in Frankreich, Grossbritannien, den Niederlanden und anderen Ländern Wachstumsperspektiven. Im asiatisch-pazifischen Raum werden vom australischen Markt sowie von Infrastrukturprojekten in Indien und Südostasien wichtige Wachstumsimpulse erwartet.

Mitarbeitende nach Funktionen

Per 31. März 2019



Total Mitarbeitende

5'611

Geschäftsentwicklung Amerikas

Die Region Amerikas profitierte im Berichtsjahr von einer unverändert starken Nachfrage nach Advanced-Metering-Infrastruktur-Lösungen. Darüber hinaus verhalfen ein positives regulatorisches Umfeld und erweiterte AMI-Funktionalitäten der Region Amerikas zu einem weiteren erfolgreichen Geschäftsjahr.

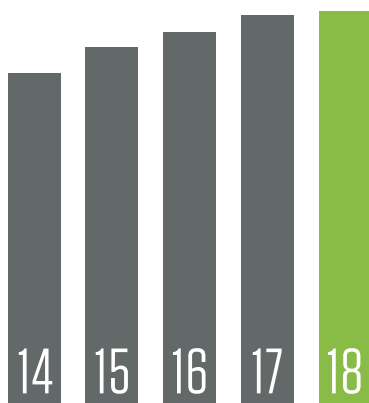
Prasanna Venkatesan
Executive Vice-President
Amerikas



Netto- umsatz

in Millionen USD

986.0

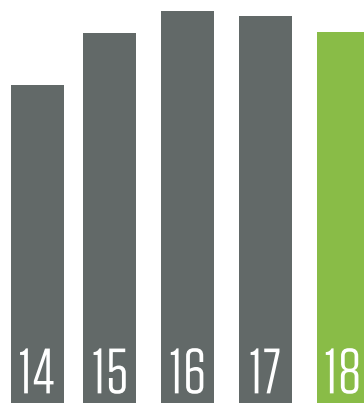


829.9 | 893.9 | 931.2 | 972.2 | **986.0**

Bereinigter Bruttogewinn

in Millionen USD

392.8

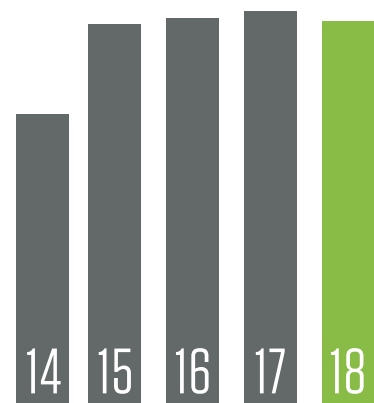


336.5 | 391.0 | 414.0 | 409.2 | **392.8**

Bereinigtes EBITDA

in Millionen USD

193.7



146.9 | 192.3 | 195.1 | 198.7 | **193.7**

Geschäftsentwicklung Amerikas

Auch im Geschäftsjahr 2018 belieferte die Region Amerikas zahlreiche Kunden mit ihrer führenden AMI-Technologie, erweiterte die Funktionalität ihrer Lösungen und stärkte ihre Führungsposition im Markt. Dabei konnte die bestehende Marktdynamik für die nächste Generation von Messtechnik genutzt, das Angebot an Netzwerk- und Softwareanwendungen erweitert sowie das umfassende Serviceangebot verbreitert werden.

Besondere Bedeutung hatte im Berichtsjahr das globale «Internet of Things (IoT)»-Flaggschiffprojekt von TEPCO in Tokio. Nach der Fertigstellung wird es 30 Millionen intelligente Geräte vernetzen. Davon waren per Ende März 2019 bereits 21 Millionen installiert. Durchschnittlich kommen jeden Monat 500'000 neue Geräte hinzu. Diese einzigartige Markterfahrung beabsichtigt Landis+Gyr für weitere IoT-Anwendungen im frisch liberalisierten japanischen Markt zu nutzen.

Starker Auftragseingang und Rekordumsatz

Das positive Geschäftsumfeld wurde unterstrichen durch drei bedeutende Aufträge, die in den letzten Monaten des Geschäftsjahrs verbucht werden konnten. Jedes dieser Mandate wird Umsätze von USD 100 Millionen bis USD 300 Millionen über die Laufzeit generieren.

Darüber hinaus gewann Landis+Gyr in Nordamerika weitere neue Kunden und lieferte Produkte und Lösungen für diverse laufende Projekte. Zu den wichtigsten Erfolgen zählen Mandate der in Florida ansässigen JEA und der Kissimmee Utility Authority, von High Plains Power, von der Sulphur Springs Valley Electric Cooperative,

von Jones-Onslow EMC, vom Kerrville Public Utility Board und von ESPH in Costa Rica. Zudem partizipierte Landis+Gyr an AMI-Ausschreibungen grosser kotierter nordamerikanischer Energieversorger, die gemeinsam mehrere Millionen Endpunkte umfassen. Neue Aufträge und Vertragsverlängerungen verzeichnete Landis+Gyr etwa bei den Evergy-Unternehmen KCP&L und Westar, bei Ameren Missouri, PSEG Long Island und We Energies.

Ein strategisch wichtiger Fokus lag auf Zusagen von weiteren Aufträgen für Lösungen und Dienstleistungen, welche die bereits installierte AMI-Technologie ergänzen. Von der Hawaiian Electric Company gewann Landis+Gyr den Auftrag für eine Lösung, die den Anforderungen aus dezentraler Erzeugung gerecht wird. Darüber hinaus wurden bestehende Kundenbeziehungen genutzt, um ergänzende Lösungen etwa für Strassenbeleuchtung, Verteilnetzautomatisierung und Lastmanagement anzubieten. Dank neuen Mandaten von Schlüsselkunden gelang es auch, die Präsenz bei Managed Services weiter auszubauen.

Im Berichtsjahr ging Landis+Gyr neue Partnerschaften ein. Die Lösungen dieser Partner lassen sich nahtlos in die Landis+Gyr-IoT-Plattform Gridstream®Connect integrieren und tragen so zur weiteren Stärkung von Landis+Gyrs führender Marktposition bei. Zu den wichtigsten Erfolgen zählt eine Vereinbarung mit DC Systems zum Weiterverkauf und zur gemeinsamen Entwicklung einer Echtzeit-Überwachungs-, Aggregations- und Steuerungssoftware für Verteilnetzinfrastruktur und dezentrale Stromerzeugung. Eine weitere Partnerschaft, verbunden mit einer entsprechenden

Investition, wurde mit Sense für deren Energiemanagement-Lösungen der nächsten Generation vereinbart.

Das Geschäft in Lateinamerika litt unter politischen und konjunkturellen Unsicherheiten. Hingegen schafft AMI durch Ertragssicherung und die Reduktion nicht technischer Verluste gerade auch in diesen Märkten einen klaren Nutzen für die Kunden. Diese Argumente unterstützen die Aktivitäten von Landis+Gyr in diesen Märkten. Der Fokus liegt dabei auf der Promotion von AMI, speziell in Brasilien und Mexiko. Diese Länder stellen wichtige Ausgangspunkte für die weitere Marktentwicklung in Lateinamerika dar.

Finanzzahlen

Der erfreuliche Leistungsausweis der gesamten Organisation widerspiegelte sich in einem rekordhohen Auftragseingang von über USD 1.0 Milliarde. Der Auftragsbestand in der Region Amerikas erhöhte sich auf USD 1.75 Milliarden gegenüber USD 1.68 Milliarden per 31. März 2018. Der Umsatz stieg im Geschäftsjahr 2018 auf ein neues Rekordniveau von USD 986.0 Millionen, ein Anstieg um 1.4% respektive 2.5% währungsbereinigt. Das bereinigte EBITDA sank leicht auf USD 193.7 Millionen gegenüber USD 198.7 Millionen im Vorjahr. Die bereinigte EBITDA-Marge reduzierte sich von 20.4% im Geschäftsjahr 2017 auf 19.6%.

Geschäftsentwicklung Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA)

Landis+Gyr stärkte im Geschäftsjahr 2018 seinen Ruf als langjähriger und verlässlicher Partner der Energieversorger. Darüber hinaus verzeichnete das Unternehmen in wichtigen Schlüsselmärkten der Region neue Erfolge.

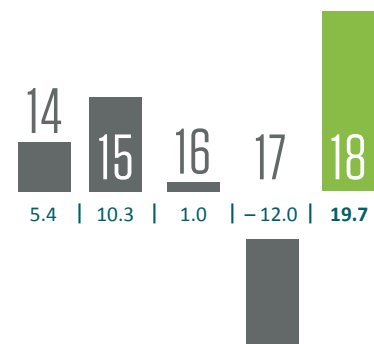
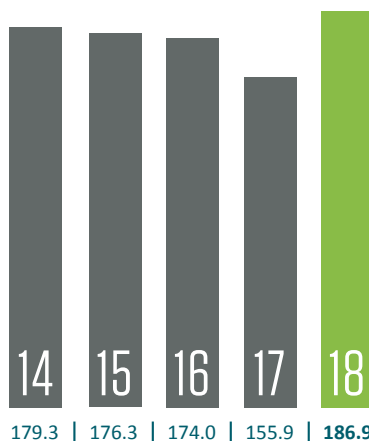
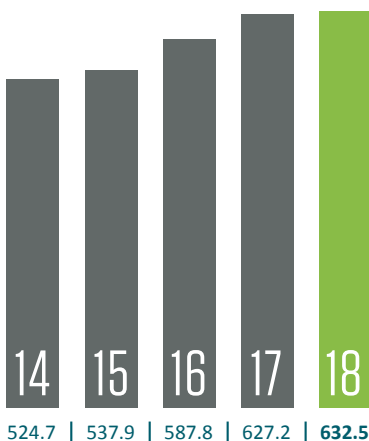
Susanne Seitz
Executive Vice-President
EMEA



**Netto-
umsatz**
in Millionen USD
632.5

**Bereinigter
Brutto-
gewinn**
in Millionen USD
186.9

**Bereinigtes
EBITDA**
in Millionen USD
19.7



Geschäftsentwicklung Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA)

Aktuell stehen in mehreren Ländern der Region EMEA grosse Smart-Metering-Projekte vor der Umsetzung und der Trend zu flächendeckenden Rollouts nimmt Fahrt auf. Sie sind für die Rückkehr zur Profitabilität der Region EMEA von entscheidender Bedeutung. Ziel ist es, den Aufschwung zu nutzen, um die Region zum zukünftigen Wachstumsmotor des Konzerns zu machen. Dazu hat das EMEA Management die Transformation seines Geschäfts sowie den Übergang zu einer schlankeren und agileren Organisation weiter intensiviert.

Landis+Gyr sieht in der Region EMEA eine steigende Nachfrage nach intelligenten Energielösungen und damit verbunden zahlreiche Wachstumschancen. Bestätigt wird diese Entwicklung durch einen gegenüber dem Vorjahr um 53.5% höheren Auftragseingang. Der Umsatz in der Region EMEA stieg im Geschäftsjahr 2018 um 0.8% auf USD 632.5 Millionen (währungsbereinigt 2.4%). Das bereinigte EBITDA belief sich auf USD 19.7 Millionen gegenüber einem Verlust von USD (12.0) Millionen im Vorjahr. Dies gelang trotz zusätzlicher Kosten von USD 6.1 Millionen, verursacht durch Lieferengpässe. Diese substanziellen Verbesserungen gründen in Programmen zur Senkung der Produktkosten für Zähler der nächsten Generation sowie in Re-Strukturierungen. Per 31. März 2019 betrug der Auftragsbestand in der Region EMEA USD 754.6 Millionen gegenüber USD 654.1 Millionen im Vorjahr; ein Anstieg um 15.4%.

Mit Einsparungen in Höhe von USD 21.7 Millionen übertraf Landis+Gyr die mit dem Projekt Phoenix angestrebten USD 20 Millionen. Das Projekt Lightfoot, das Lieferkette und Fertigung rationalisiert, ermöglichte – zusätzlich zu eingesparten USD 5

Millionen aus den Vorjahren – im Berichtsjahr weitere Einsparungen von USD 5 Millionen. Zusätzliche Einsparungen von USD 15 Millionen werden in den kommenden beiden Jahren erwartet, was bis Ende des Geschäftsjahrs 2020 die jährlichen Einsparungen auf USD 25 Millionen ansteigen lassen wird.

Sicherung zukünftiger Verträge und Aufbau des Managed-Services-Geschäfts

Zu den Highlights der Berichtsperiode gehörte der ab der zweiten Jahreshälfte beschleunigte Rollout von SMETS2-Zählern in Grossbritannien. Nach Erhalt der Zulassung für diese neue, zweite Generation von intelligenten Zählern nahm der zuvor verzögerte Rollout wieder Fahrt auf. Zudem bauten verschiedene britische Kunden Lagerbestände auf, um sich für Unsicherheiten durch den Brexit zu wappnen. Zur Deckung dieser starken Nachfrage hat Landis+Gyr im Geschäftsjahr 2018 in Grossbritannien über 2.7 Millionen intelligente Zähler produziert und ausgeliefert.

In Frankreich schloss die Gruppe mit Enedis einen neuen Vertrag über die nächste Tranche des Linky-Programms ab. Bis 2023 wird Landis+Gyr rund 20% der nächsten 13 Millionen Linky-Zähler liefern. Seit 2007 ist das Unternehmen ein zuverlässiger Partner im Linky-Projekt, mit dem Enedis in Frankreich alle 35 Millionen Haushalte mit intelligenten Stromzählern ausrüsten will.

Im stark fragmentierten Schweizer Markt mit seinen über 700 lokalen Energieversorgern führte Landis+Gyr weitere Zähler mit Fokus auf Gridstream® AMI-Lösungen mit integrierter Lastmanagement-Funktionalität ein.

Darüber hinaus hat die Region EMEA ihre Managed-Services-Aktivitäten gezielt ausgebaut. In Finnland übernahm Landis+Gyr – im Rahmen des bislang grössten Services-Vertrags der Region – den Betrieb der Advanced Metering Infrastruktur von Caruna Oy. Dieses Mandat umfasst die operative Verantwortung für 660'000 Smart Meter für sechs Jahre mit der Option einer dreijährigen Verlängerung. Darüber hinaus ist Landis+Gyr seit April 2019 in Finnland verantwortlich für das Ablesen von weiteren 750'000 Zählern. Diese Erfolge bestätigen die strategische Absicht, die Service-Aktivitäten in der Region weiter auszubauen.

Attraktive Wachstumsperspektiven

EMEA gehört derzeit zu den grössten und am schnellsten wachsenden Märkten für intelligente Stromzähler. Insbesondere Frankreich, Grossbritannien, die Niederlande, Schweden und andere Länder mit steigenden AMI-Penetrationsraten bieten attraktive Wachstumsaussichten. Darüber hinaus wird in der Region EMEA die Nachfrage nach intelligenten Gaszählern für Landis+Gyr mittelfristig weiteres Wachstumspotenzial eröffnen.

Geschäftsentwicklung Asien-Pazifik

In einem wettbewerbsintensiven Umfeld verbesserte sich das Geschäft für Landis+Gyr in der Region Asien-Pazifik. Entscheidend dafür waren die Vertiefung von Kundenbeziehungen und die Einführung neuer Produkte.

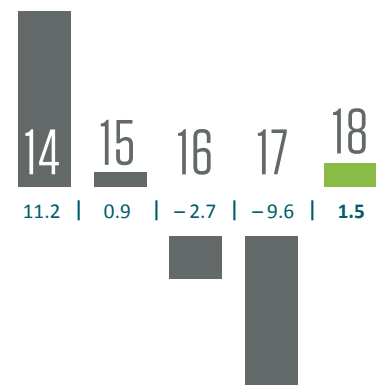
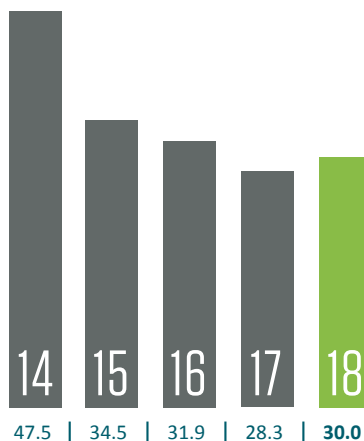
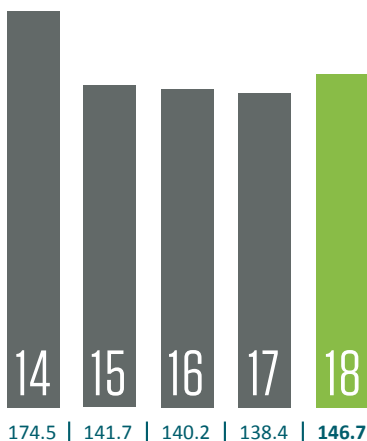
Steve Jeston
Head Asien-Pazifik



**Netto-
umsatz**
in Millionen USD
146.7

**Bereinigter
Brutto-
gewinn**
in Millionen USD
30.0

**Bereinigtes
EBITDA**
in Millionen USD
1.5



Geschäftsentwicklung Asien-Pazifik

Der Auftragsgewinn für fortschrittliche Stromzähler für CLP Power Hong Kong war das Highlight für die Region Asien-Pazifik im Geschäftsjahr 2018. Nach einem erfolgreichen Pilotprojekt erteilte CLP Landis+Gyr das Mandat für die Lieferung einer Gridstream® Lösung für Hongkong. Die Vereinbarung umfasst die Lieferung intelligenter Zähler, einschliesslich Kommunikationsmodulen und dazugehöriger Software-Applikationen.

Landis+Gyr ist mit einer starken Kundenbasis und dem führenden Lösungsangebot in den Schlüsselmärkten dieser dynamischen Region – insbesondere in Australien, Indien, Hongkong und Südostasien – gut positioniert, um von Investitionen in die Modernisierung der Infrastruktur profitieren zu können.

Der Nettoumsatz in der Region Asien-Pazifik belief sich im Geschäftsjahr 2018 auf USD 146.7 Millionen, was gegenüber dem Vorjahr einem Plus von 6.0% entspricht; währungsbereinigt waren es 11.2%. Nachfragerückgänge in einzelnen Märkten wurden durch höhere Volumen in Australien, Indien und China mehr als kompensiert. Dank höherer Umsätze und striktem Kostenmanagement lag das bereinigte EBITDA bei USD 1.5 Millionen gegenüber einem Verlust von USD (9.6) Millionen im Vorjahr. Diese markante Verbesserung gelang trotz Mehrkosten von USD 1.3 Millionen als Folge von Lieferengpässen bei Schlüsselkomponenten. Der Auftragsbestand in der Region belief sich per 31. März 2019 auf USD 93.6 Millionen gegenüber USD 55.9 Millionen im Vorjahr; ein Anstieg von 67.4%.

Ausbau von Smart Metering und verwandten Diensten in Australien

Ein wichtiger Meilenstein für die Weiterentwicklung des Geschäfts

in Australien war die Gründung des Joint Ventures zwischen Landis+Gyr und Pacific Equity Partners. Als IntelliHUB Holdings Pty Ltd übernahm das neue Unternehmen von Origin Energy Limited – dem grössten Energieversorger des Landes – Acumen.

Das Geschäft von Acumen umfasst den operativen Betrieb und die Wartung von 170'000 bereits installierten Zählern sowie einen langfristigen Vertrag mit Origin Energy für die Einführung weiterer Smart Meter in ganz Australien.

Für einen Anteil von rund 20% brachte Landis+Gyr sein bestehendes IntelliHub-Geschäft und AUD 25 Millionen in das Joint Venture ein. Die Transaktion wurde Mitte Juni 2018 abgeschlossen.

IntelliHUB nutzt Landis+Gyrs globale Erfahrung mit Smart-Metering-Technologie und -Systemen sowie die Erfahrung im Management von grossen Rollouts. Mit IntelliHUBs jüngster Expansion wurden die Weichen auf weiteres Wachstum gestellt, umso mehr als in Australien und Neuseeland neue regulatorische Anforderungen den Einsatz von intelligenten Messgeräten unterstützen.

Vorreiter bei technologischen Entwicklungen

Nach der erfolgreichen Weltpremiere in Australien demonstrierte Landis+Gyr in Neuseeland seine Fähigkeiten im Bereich Smart Metering und Smart-Grid-Anwendungen mit LTE Cat-M1 im 4G-Mobilfunknetz von Spark, Neuseelands grösstem Anbieter digitaler Dienstleistungen. Diese Technologie erweitert die Kommunikationsoptionen für die Einbindung von Endkunden. Sie ermöglicht darüber hinaus eine grössere Reichweite und Tiefe der Abdeckung. Für Energieversorgungs-

unternehmen sind diese Kriterien relevante Aspekte, wenn es um die Einführung der nächsten Generation fortschrittlicher Messinfrastruktur geht.

Vietnam Electricity und deren Tochtergesellschaft Southern Power Corporation erhielten im Juli 2018 auf der Asian Utility Week in Bangkok, Thailand, den «Best Digital Transformation Award» für die Einführung eines Zählerdatenverwaltungs-Systems von Landis+Gyr. Landis+Gyr stellte für jedes der fünf vietnamesischen Stromunternehmen ein lokales Zählerdatenmanagement-System bereit.

Führende AMI-Position sichern und in neue Märkte expandieren

Landis+Gyr beabsichtigt in der Region Asien-Pazifik, seine Position als führender Technologieanbieter im Versorgungssektor weiter auszubauen. Dazu nutzt das Unternehmen seine globale AMI-Technologie und sein Portfolio, einschliesslich der proprietären IoT-Plattform Gridstream® Connect, und passt sie an die lokalen regulatorischen und kundenspezifischen Anforderungen an.

Darüber hinaus reagierte Landis+Gyr auf die sich abzeichnende Umstellung auf Smart Metering im Gassektor und lancierte kürzlich ein entsprechendes Software-as-a-Service-Modell (SaaS). SaaS bietet höchste Sicherheitsstandards und kann flexibel auf die Bedürfnisse jedes Kunden zugeschnitten werden.

Innovation

Landis+Gyr baut sein erstklassiges technisches Team stetig aus. Basierend auf dem einzigartigen Know-how stärkt Landis+Gyr seine Innovationspipeline und ist ausgezeichnet auf die Herausforderungen der Branche von heute und morgen vorbereitet.

Im Geschäftsjahr 2018 beliefen sich die bereinigten Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E) auf USD 151.9 Millionen. Dies entspricht 8.6% des Jahresumsatzes von Landis+Gyr (Geschäftsjahr 2017: USD 157.9 Millionen, 9.1%). 81% der F&E-Ausgaben entfielen auf die Entwicklung von Embedded oder anwendungsspezifischer Software, was den Wandel von Landis+Gyr von einem Hardwareunternehmen zu einem integrierten End-to-End-Lösungsanbieter für Energieversorger unterstreicht. Folglich stieg der Anteil der F&E-Ausgaben für Softwareprojekte im Berichtszeitraum deutlich.

Im am 31. März 2019 abgeschlossenen Geschäftsjahr 2018 investierte Landis+Gyr USD 116.0 Millionen in die Entwicklung und Einführung neuer Produkte. Dies entspricht 76% der gesamten F&E-Investitionen. Die übrigen USD 35.9 Millionen oder

24% wurden in die Aktualisierung des bestehenden Kernangebots investiert. Aufgegliedert nach Produktkategorien entfielen von den F&E-Gesamtausgaben USD 28.5 Millionen (19%) auf Hardwareprodukte, USD 64.0 Millionen (42%) auf Softwareprodukte und USD 59.4 Millionen (39%) auf Embedded Software.

13% der F&E-Ausgaben wurden für Forschung und Plattformentwicklung aufgewendet. 73% entfielen auf Neuentwicklungen, 14% auf die Überarbeitung bestehender Produkte.

Umfassende und weltweit koordinierte Innovation und Produktentwicklung

Die weltweite Forschungs- und Entwicklungsorganisation von Landis+Gyr ist auf vier grosse globale Entwicklungszentren und zusätzliche 18 lokale technische Standorte verteilt. Letztere legen den Schwerpunkt auf regionale Anpassungen und die Unterstützung von Kunden vor Ort. Das Fundament der globalen Forschungs- und Entwicklungsstrategie des Konzerns bilden:

- **Investitionen in zukunftsweisende Innovationen:**

Der Konzern fokussiert auf die Entwicklung zukunftsweisender Technologie, die Kunden neue Möglichkeiten eröffnet.

- **Umfassende und weltweit koordinierte Innovations- und Produktentwicklung:**

Der Fokus auf gemeinsame Plattformen auch bei den Komponenten sorgt für mehr Effizienz in der Forschung und Entwicklung sowie höhere Qualität. Eine modulare Plattformarchitektur verkürzt die Entwicklungszeit und erhöht die Wettbewerbsfähigkeit des Portfolios.

- **Intelligente Endpunkte:**

Sensornetze sind auf Kommunikation und Rechenleistung an

der Peripherie angewiesen, um die Anforderungen eines hoch entwickelten Netzes zu erfüllen. Mit mehrschichtigen Informationssystemen können Versorger Ressourcen optimieren und Funktionen maximieren.

- **Flexible Kommunikation:**

Die Forschungs- und Entwicklungsmaßnahmen von Landis+Gyr tragen der wachsenden Bedeutung der Konnektivität von intelligenten Geräten Rechnung. Das Unternehmen fokussiert daher auf die Integrierbarkeit in Netze sowie die Sicherheit seiner Produkte und Lösungen.

- **Anwendungsintegration:**

Die Entwicklung moderner Technologie erfordert Interaktionen mit Entwicklern und verbundenen Forschungspartnern, um erweiterte Funktionen anbieten zu können. Landis+Gyr setzt auf die Integration von Anwendungen, die bessere Ergebnisse für Kunden schaffen.

- **Verstärkte Standardisierung:**

Produkte und Lösungen, die auf offenen Standards basieren, ermöglichen Effizienzsteigerungen für den Kunden.

- **Software als Schwerpunkt:**

Landis+Gyr gibt über 70% seiner Investitionen in Forschung und Entwicklung für Software und Embedded Software aus. Damit ist Software ein Kernbestandteil der Geschäftstätigkeit des Konzerns.

Patente

Aktive

708

Pendent

149

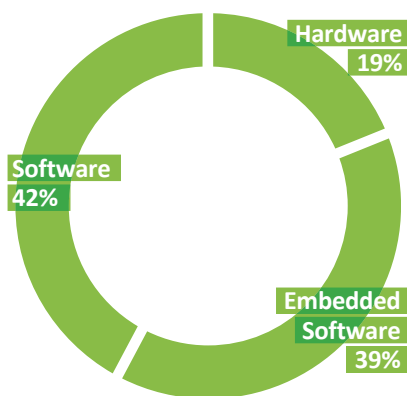
Neu erteilt

59

Landis+Gyrs jüngste Innovationen konzentrierten sich auf Grid-Edge-Analyse und -Datenverarbeitung; speziell auf intelligente Endpunkte, flexible Kommunikation sowie Aktivierung und Steuerung dortiger Softwareapplikationen. Die Mehrzahl der 149 hängigen Patente fällt ebenfalls unter diese drei Kategorien. Sie bilden eine gut gefüllte Innovationspipeline, die dem Unternehmen hilft, seine Technologieführerschaft weiter auszubauen.

Split der bereinigten F&E-Investitionen

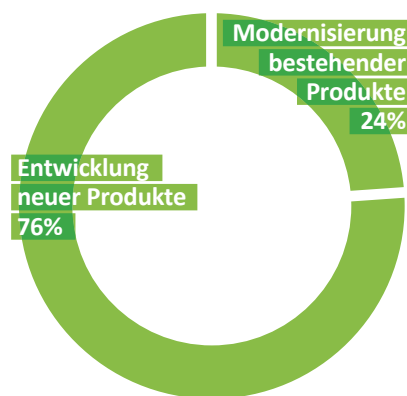
Nach Produkten



In Millionen USD

152

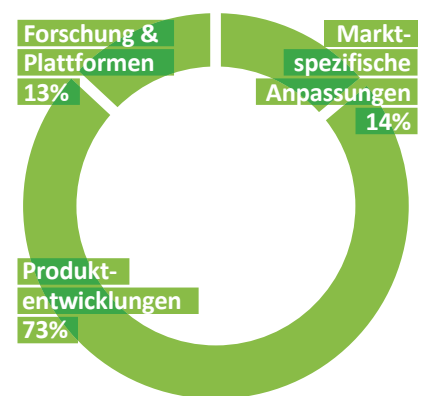
Nach Kategorien



In Millionen USD

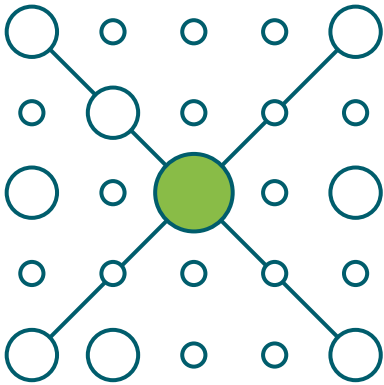
152

Segmentierung der F&E-Investitionen



In Millionen USD

152



Smart Metering

Smart Metering ist der Ausgangspunkt aller Bestrebungen, Energienetze intelligent zu gestalten.

In einem zunehmend komplexen Umfeld korrelierender Anforderungen von Aufsichtsbehörden, Unternehmen und Verbrauchern ermöglicht Smart Metering, die Produktion, Übertragung, Verteilung und den Verbrauch von Energieressourcen besser zu steuern und effizient zu verwalten. Dieser Wandel erleichtert den Übergang von traditionellen Zählern hin zu intelligenten Geräten mit Zweigweg-Kommunikation. Die Advanced-Metering-Infrastruktur-(AMI-)Lösungen von Landis+Gyr ermöglichen die Anpassung der Geschäftsmodelle von Versorgern an die veränderten Bedürfnisse der Endkunden. Landis+Gyr bietet Versorgern darüber hinaus ein breites Spektrum an massgeschneiderten Dienstleistungen bis hin zu Managed-Services-Verträgen an, bei denen der AMI-Betrieb vollständig ausgelagert wird.



Mehr Vorhersehbarkeit, weniger Energieverbrauch

Salt River Project (SRP) ist mit über einer Million Kunden in Zentral-Arizona der drittgrößte öffentliche Stromversorger der USA. SRP war bestrebt, stärker an Nutzungszeit und Nachfrage orientierte Tarife einzuführen. Deshalb suchte das Unternehmen nach einer Lösung, die seinen Kunden eine bessere Steuerung ihres Energieverbrauchs ermöglicht.

Lösung von Landis+Gyr

SRP entschied sich für ein flächendeckendes AMI-System mit RF-Mesh-Technologie, für das unter anderem über eine Million intelligente Stromzähler eingeführt werden mussten. Der Versorger nutzt die Gridstream® Connect Plattform und zählerbasier-

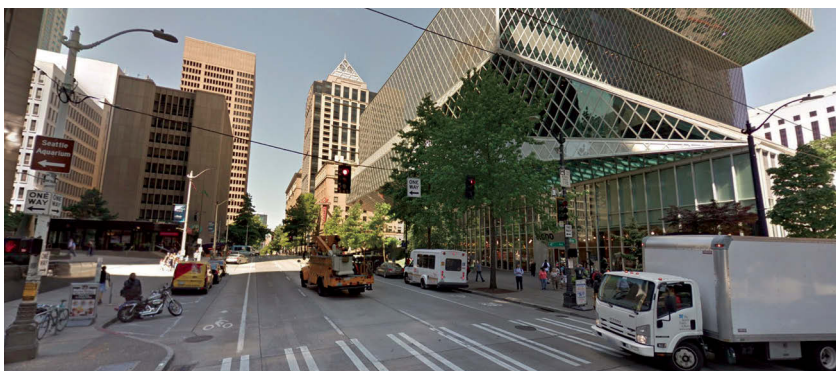
te Anwendungen, die Privatkunden ihr eigenes Spitzenlastmanagement ermöglichen. Mit der Grid-Edge-Anwendung zum Verbrauchsmanagement von Landis+Gyr können Konsumenten ihren Verbrauch selbst steuern.

Vorteile für Versorger und Verbraucher

- SRP nutzt die Vorauszahlungslösung von Landis+Gyr, um seinen Kunden mehr Flexibilität zu bieten.
- Bei Kunden von SRP, die gegenwärtig Tarife für Solarstrom zahlen, sind Energieverbrauch und -kosten gesunken. Zudem verstehen sie die neuen Tarifstrukturen besser.
- Die SRP-Kunden können die Kosten des laufenden Monats mit denen früherer Monate vergleichen. Das hilft ihnen, ihren Energieverbrauch zu senken und Geld zu sparen.



Phoenix, Arizona / Image © 2019 Google Street View



Seattle, Washington / Image © 2019 Google Street View



Erfolgreicher Übergang von AMR zu AMI

Puget Sound Energy (PSE) ist mit 1.15 Millionen Strom- und 840'000 Gaskunden der grösste Versorger im US-Bundesstaat Washington. Den Übergang vom bestehenden AMR-System zu einer AMI-Lösung

mit Zweiweg-Kommunikation wollte PSE ohne Unterbruch der bestehenden Abrechnungsvorgänge vollziehen.

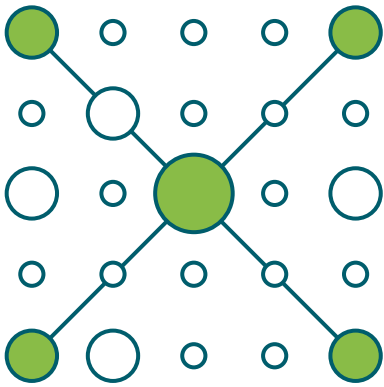
Lösung von Landis+Gyr

Landis+Gyr überlagerte das bestehende AMR-Netz von PSE mit einem auf Standards basierten Netzdesign. Zusätzlich sieht das Projekt die Aktualisierung aller Stromzähler und Gasmodule, den

Einsatz des Command Center Head-End-Systems sowie einer intelligenten Sicherheitsfunktionalität in der gehosteten Landis+Gyr-Umgebung vor.

Vorteile für Versorger und Verbraucher

- Unterstützt durch die Erfahrung und Expertise von Landis+Gyr vollzog PSE den Übergang von einem Einweg-AMR- zu einem AMI-System mit RF-Mesh-Technologie, ohne den laufenden Betrieb zu unterbrechen.
- PSE profitiert von den AMI-Kompetenzen und der Erfahrung von Landis+Gyr. Dadurch kann sich der Versorger auf sein Kerngeschäft konzentrieren und seine Kunden besser betreuen.
- Gridstream® Connect bietet den Strom- und Gaskunden von PSE eine AMI-Lösung mit einem Netzwerk und einem Head-End-System.



Grid Edge Intelligence

Die wachsende Datenflut erfordert Intelligenz auch an der Peripherie des Verteilnetzes.

Anwendungen für Netzeffizienz und Intelligenz entwickeln sich. Versorger können aus Millionen von Datensätzen, die Informationen über die Auslastung der Infrastruktur, die Qualität des Netzes und Verbrauchsmuster liefern, zusätzlichen Nutzen ziehen. Der Einsatz von Analyse- und weiteren Softwareanwendungen liefert noch genauere Erkenntnisse über die Vorgänge an der Netzperipherie. Damit lassen sich Prognosen, Nachfragemanagement und die Integration erneuerbarer Energien weiter optimieren. Überdies können die Informationen zur Unterstützung einer Reihe von Anwendungsfällen herangezogen werden, welche die Lebensqualität von Milliarden Menschen verbessern. Gridstream® Connect unterstützt den wachsenden Konnektivitätsbedarf, der durch die Integration von anderen Geräten, Informations- und Kommunikationstechnologien sowie die Entwicklung neuer Applikationen notwendig wird.



Grossbritannien

Nahtloser Wechsel zwischen Energiequellen und -anbietern

Die britische Regierung und ihre Energieaufsichtsbehörde Ofgem beschleunigen den Rollout der zweiten Smart-Meter-Generation (SMETS2) im Land.

SMETS2-Zähler kommunizieren über das Netz und sind uneingeschränkt austauschbar. Energieversorger und -verbraucher können sie mit einem breiten Spektrum an intelligenten Accessoires verbinden. Zudem bieten sie Grid Edge Intelligence.

Lösung von Landis+Gyr

In Grossbritannien hat Landis+Gyr derzeit 20 Millionen Smart Meter unter Vertrag. Allein im vierten Quartal 2018 lieferte Landis+Gyr insgesamt

850'000 Zähler an britische Energieversorger.

Vorteile für Versorger und Verbraucher

- SMETS2-Zähler gewährleisten höchste Sicherheitsstandards für Verbrauchsdaten.
- Die verwendete neue Smart-Meter-Generation kann Informationen über verschiedene Vorgänge aufzeichnen, darunter Verbrauch, Kosten und Qualität des Stroms sowie Erkennung von Diebstahl und sicherheitsrelevanten Parametern.
- SMETS2-Zähler unterstützen Grid Edge Intelligence, eine Voraussetzung für die Integration in eine intelligente Infrastruktur. Dadurch können sie künftig Anwendungen unterstützen, die eine nahtlose Steuerung von dezentralen erneuerbaren Energieressourcen, Energiespeichereinrichtungen, Elektrofahrzeugen und intelligenten Gebäuden ermöglichen.



Portsmouth, UK / Image © 2019 Google, TerraMetrics, Kartendaten



St. Louis, Missouri / Image © 2019 Google Street View



Umfassende Zusammenarbeit

Die Ameren Corporation versorgt über ihre Töchter Ameren Missouri und Ameren Illinois 2.5 Millionen Strom- und 930'000 Gaskunden. Für die Migration zur neuesten Generation von AMI-Technologien und zum Betreiben ihres Systems war ein aus-

gewiesener Technologiepartner gesucht.

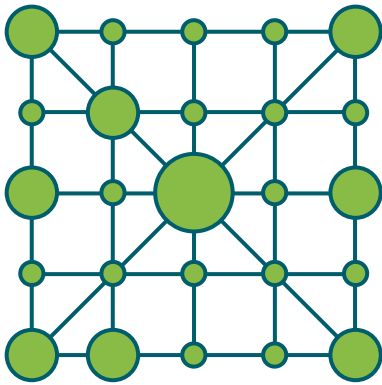
Lösung von Landis+Gyr

Neben AMI-Komponenten und -Software stellt Landis+Gyr das Messdatenmanagementsystem bereit und erbringt Projektmanagement- und Installationsdienstleistungen für Netz, Stromzähler und Gasmodule. Um die Interoperabilität und Konnektivität intelligenter Kommunika-

tionstechnologien optimal zu nutzen, entschied sich Ameren Illinois, Landis+Gyr die Migration zur AMI-IPv6-Konnektivität mit Zweiweg-Kommunikation anzuvertrauen, welche die Gridstream® Connect Plattform bietet.

Vorteile für Versorger und Verbraucher

- Gridstream® Connect bietet den Strom- und Gaskunden von Ameren eine Lösung mit einem Netzwerk und einem Head-End-System.
- Die Flexibilität des Messdatenmanagementsystems ermöglichte Ameren die Integration mit bestehenden Abrechnungs- und Kundeninformationssystemen ohne kostspielige Anpassungen.
- Die Partnerschaft von Ameren und Landis+Gyr ist über mehrere Generationen von Advanced-Metering-Technologien stetig gewachsen.



Intelligente Infrastruktur

Intelligenterer Steuerung öffentlicher und privater Infrastruktur.

Landis+Gyr nutzt seine Marktführerschaft bei AMI-Lösungen und schafft ein Ökosystem vernetzter intelligenter Geräte. Auf diesem IoT-Fundament will das Unternehmen Prozessautomatisierungs- und Smart-Grid-Anwendungen mit Mehrwert anbieten, einschliesslich eines breiten Spektrums an Energiemanagement-Dienstleistungen für Haushalte. Die Gridstream® Connect Plattform ermöglicht die Integration neuer Kommunikationstechnologien. Damit können Versorger eine Verbindung zu jedem Punkt ihres Netzes herstellen. Dank Echtzeitdaten bietet das System einen genauen Überblick über das Energienetz und eröffnet neue Möglichkeiten zum Einsatz eines mehrschichtigen Informationssystems mit vernetzter Rechenleistung an der Netzperipherie und im gesamten Verteilungssystem. Darüber hinaus ermöglicht es ergänzende Dienstleistungen und ein intelligentes Infrastrukturmanagement.



TEPCO

Die schnellste AMI-Einführung aller Zeiten

Die Tokyo Electric Power Company (TEPCO) ist der grösste Stromversorger Japans und liefert 45 Millionen Menschen Strom. Auch mit Blick auf die Olympischen Sommerspiele, die 2022 in Tokio stattfinden, leitete TEPCO ein Netzmodernisierungsprojekt ein. Bei der Wahl eines Partners entschied sich TEPCO 2012 für Landis+Gyr.

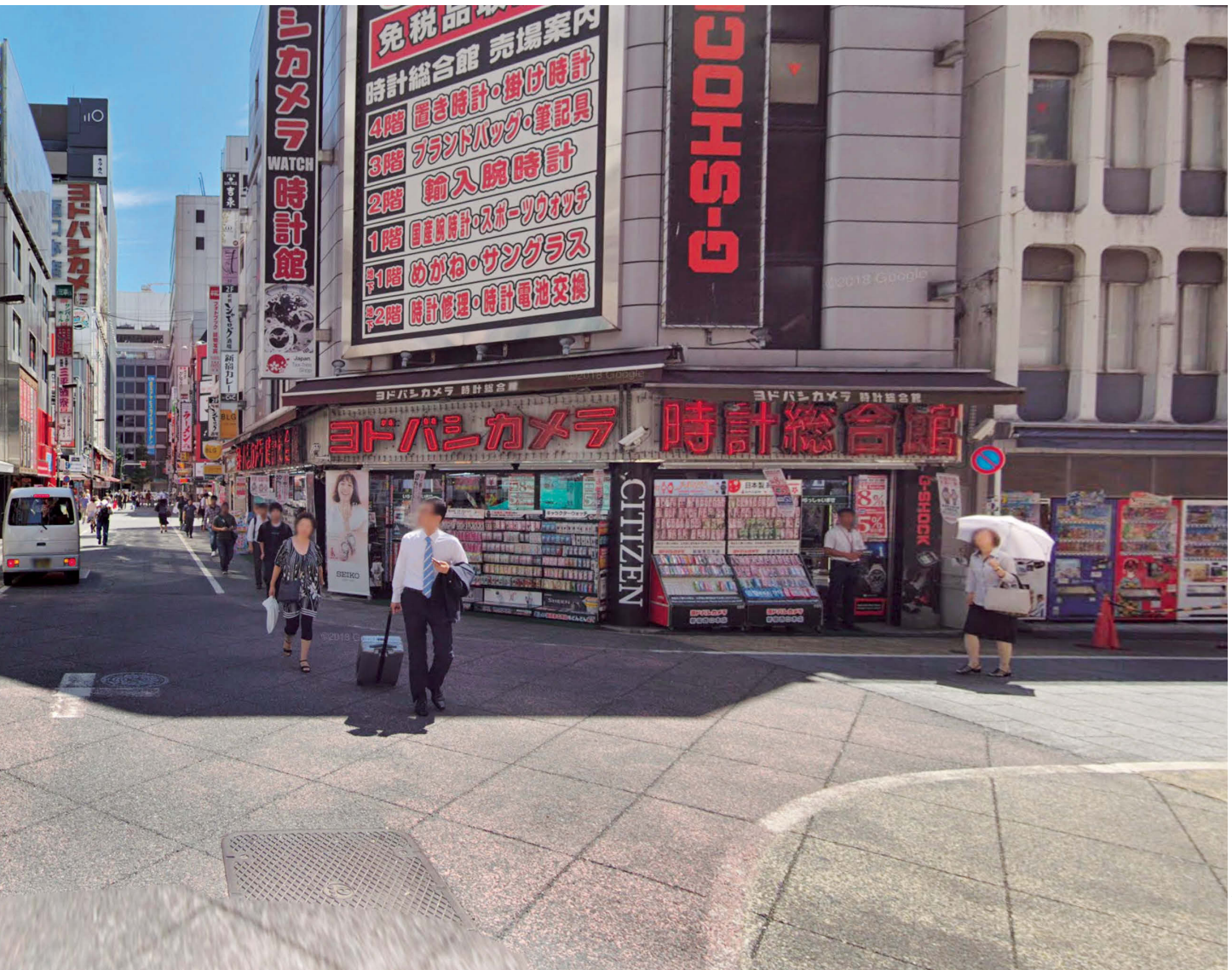
Lösung von Landis+Gyr

Bei Abschluss des Projekts werden über die standardbasierte Gridstream® Connect Plattform von Landis+Gyr 30 Millionen Zähler von neun verschiedenen Anbietern angeschlossen sein. TEPCO nutzt zudem das Messdatenmanagement-

system von Landis+Gyr zur Verwaltung der von den Smart Metern erfassten Daten. Insgesamt wird das System täglich über 1.3 Milliarden Datensätze verarbeiten.

Vorteile für Versorger und Verbraucher

- Das Projekt unterstützt verschiedene Kommunikationstechnologien, einschliesslich RF-Mesh-, Powerline- und GSM-Kommunikation. Damit wird eine zuverlässige Konnektivität gewährleistet.
- Über Heimgeräte hinaus setzt TEPCO die Konnektivität zur Verbesserung der Sicherheit ein. Das Unternehmen nutzt dazu die Kommunikation mit Signalanlagen auf Hochspannungsmasten.
- Mit der Installation von monatlich 500'000 intelligenten Zählern und Erfolgsquoten von über 99.95% in der Auslesung stellt das Projekt eine der schnellsten AMI-Einführungen aller Zeiten dar.



Tokyo, Japan / Image © 2019 Google Street View



Hong Kong, China / Image © 2019 Google Street View

Entwicklung von Hongkong hin zu einer intelligenten Stadt beitragen werden.

Vorteile für Versorger und Verbraucher

- Die AMI-Plattform von Landis+Gyr bietet über Smart Meter zeitnah Zugang zu Stromverbrauchsdaten.
- Sie erleichtert den Kunden des Versorgers zudem Energieeinsparungen. Auf Basis der Daten können sie ihren Energieverbrauch bewusst beeinflussen und sich für einen intelligenteren und umweltverträglicheren Lebensstil entscheiden.
- Zusätzlich ermöglicht die Plattform die Überwachung der Stromversorgung und steigert deren Zuverlässigkeit, Sicherheit und operative Effizienz.



Dienstleistungen wie Erzeugung, Übertragung und Verteilung von Strom sowie Kundenservice an.

Umsetzung der Vision einer intelligenten Stadt in Hongkong

CLP Power Hong Kong Limited betreibt ein vertikal integriertes Geschäftsmodell in Hongkong. Das Unternehmen ist ein äußerst zuverlässiger Stromlieferant und bietet 2.6 Millionen Kunden verschiedene

Lösung von Landis+Gyr

Die massgeschneiderte AMI-Technologie von Landis+Gyr stellt für den Versorger einen wichtigen Meilenstein dar und bietet Entwicklungspotenzial. Das Projekt wird mit der Zeit Plattform- und Kundenengagement-Tools umfassen, die massgeblich zur

Umfassendes Portfolio

Kernstück von Smart Grids ist die Smart-Metering- und Advanced-Metering-Infrastruktur (AMI). Deshalb verbessert Landis+Gyr die Funktionen seiner Produkte, Lösungen und Dienstleistungen mit Grid Edge Intelligence. Damit ermöglicht Landis+Gyr Energieversorgern und -lieferanten sowie ihren Kunden – den Energieverbrauchern – weltweit ein besseres Energiemanagement.

Traditionelle Zähler

Digitale Zähler für Strom, Gas, Wärme und Kälte

Intelligente Zähler (Smart Meter)

Zähler für Strom, Gas, Wärme und Kälte, die eine Zweiweg-Kommunikation ermöglichen

Erweitertes Lastmanagement

Wirksame Steuerung des Lastmanagements

Strassenbeleuchtungsmanagement

Überwachung und Steuerung der öffentlichen Beleuchtung

Verteilnetzautomatisierung

Überwachung und Steuerung des Verteilnetzes

Dezentrales Energiemanagement

Intelligentes Management dezentraler Energiequellen

Head-End-Systeme

Umwandlung von Messdaten in relevante Geschäftsinformationen

Zählerdatenmanagement

Aufbereitung und Verarbeitung von Daten für verschiedene Programme und Prozesse

Advanced Grid Analytics

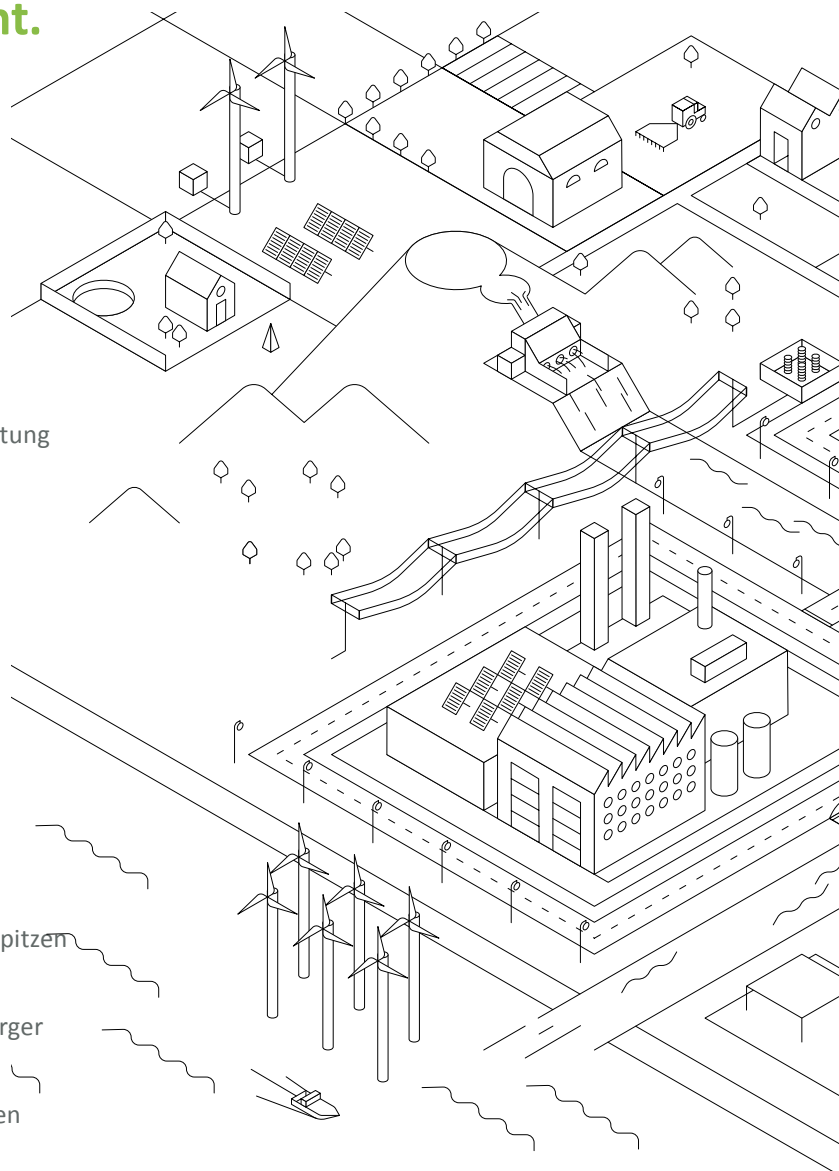
Erkenntnisse über Netzverkehr, Lasten und Nachfragespitzen

Kommunikationsgeräte und -netze

Wegbereiter für das Internet der Dinge (IoT) der Versorger

Dienstleistungen und Schulungen

Massgeschneidert und flexibel – bewährt bei Dutzenden von Energieversorgern



Umfassendes Portfolio

Smart-Metering-Infrastruktur

Intelligente Zähler bilden das Fundament von AMI-Netzen und liefern in Echtzeit Daten und aussagekräftige Kennzahlen. Das Spektrum intelligenter Produkte von Landis+Gyr ermöglicht Versorgern den Aufbau modularer Kommunikationsplattformen. Auf diese Weise können sie ein Ökosystem vernetzter intelligenter Geräte schaffen. Landis+Gyr bietet Kommunikationstechnologie mitsamt Geräten und Netzen, die einen sicheren und zuverlässigen

Datenverkehr vom Messpunkt zum Head-End-System und zurück ermöglichen. Hinzu kommen Software- und Analysetools zur Transformation von Daten in die Informationen, die für ein wirksames Management der Verteilanlagen notwendig sind und die zu einer Verbesserung des Kundenservices und der operativen Effizienz beitragen.

Grid Edge Intelligence

Landis+Gyr unterstützt Versorger beim Aufbau eines moderneren Versorgungsnetzes und dessen naht-

loser Integration in bestehende Infrastruktur. Die Lösungen und Anwendungen von Landis+Gyr nutzen Smart-Metering-Infrastruktur, um die steigende Komplexität am Grid Edge zu bewältigen. Damit wird ein modernes, robustes und zuverlässiges intelligentes Netz aufgebaut und das Internet der Dinge (IoT) der Versorger zum offenen und interoperablen Rückgrat für den Betrieb einer intelligenten Infrastruktur.

Intelligente Infrastruktur

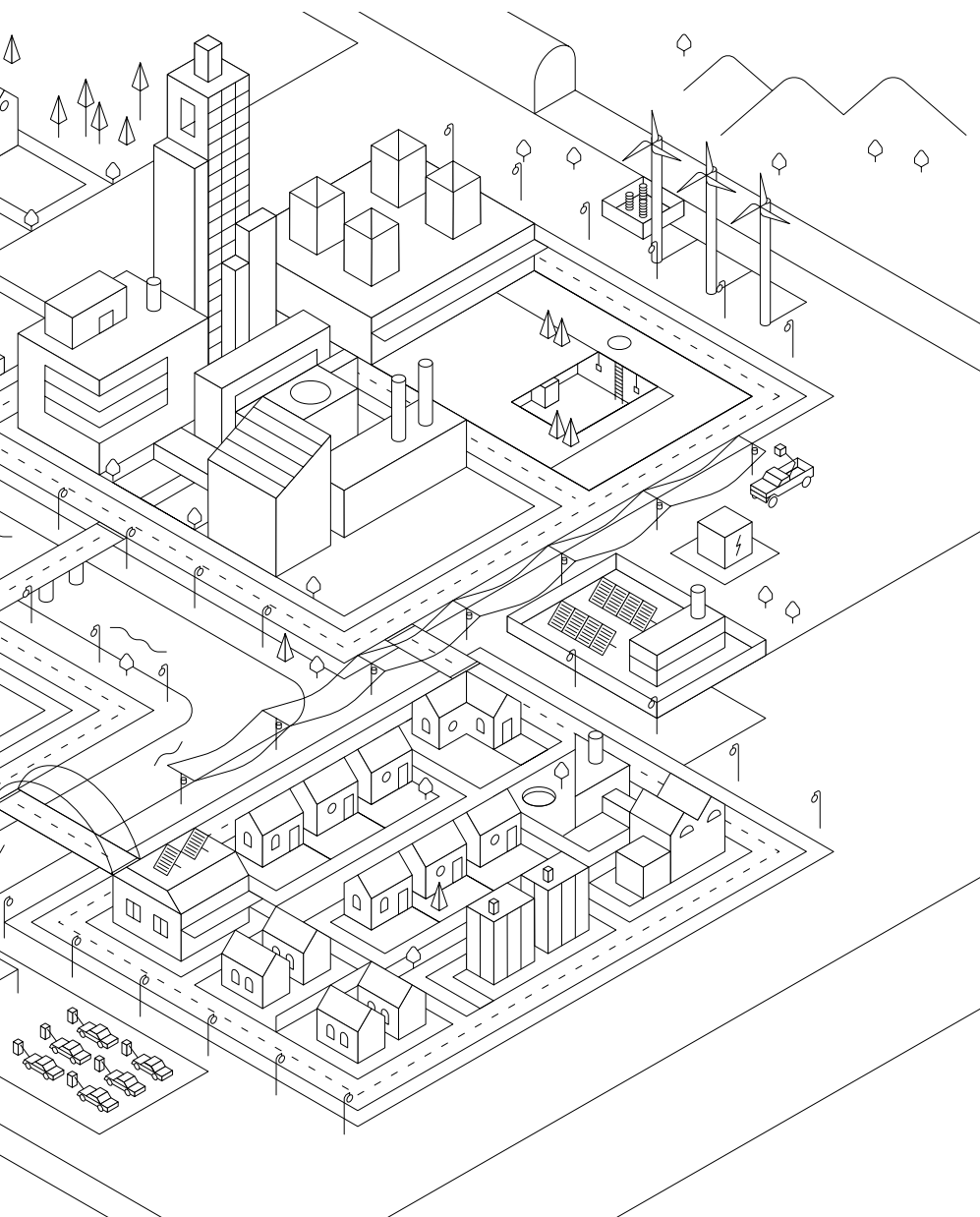
Die intelligenten Infrastrukturlösungen von Landis+Gyr können auch für andere Infrastruktursegmente nutzbringend eingesetzt werden. Mit einem einzigartigen Portfolio an offenen, skalierbaren und robusten Lösungen, die auf einer einzigartigen IoT-Plattform aufbauen, werden viele verbundene Funktionalitäten ermöglicht.

Massgeschneidert für die Anforderungen von Versorgern

Das Angebot von Landis+Gyr wird unabhängig von der Grösse oder vom Geschäftsmodell der Kunden auf die Anforderungen der einzelnen Versorger zugeschnitten. Über das traditionelle Produktgeschäft hinaus ist Landis+Gyr der bevorzugte Partner für komplexe Projekte.

Das Dienstleistungsangebot von Landis+Gyr zählt zu den umfassendsten am Markt. Versorger können das von ihnen bevorzugte Supportniveau wählen. Die Landis+Gyr-Dienstleistungen umfassen die Verwaltung der Messanlagen, aber auch Software as a Service (SaaS) und weitere innovative Angebote, die Versorgern ein besseres Energiemanagement ermöglichen.

Weitere Informationen unter www.landisgyr.com



Unsere Mitarbeitenden



Ruben Salazar

Global Head Strategic Standards Management, hält laufend nach standardbasierten Technologien Ausschau, die zukunftsweisende Innovationen ermöglichen.

Interoperabilität gewinnt zunehmend an Bedeutung. Standardbasierte Innovationen stellen deshalb für uns und unsere Kunden einen Wettbewerbsvorteil dar.



Joe Thorne

Account Director Sales, engagiert sich dafür, den sich verändernden Bedürfnissen der Kunden gerecht zu werden.

Wir kombinieren AMI-Daten mit Grid-Edge-Softwarelösungen, die Versorgern praktisch verwertbare Erkenntnisse liefern, die Optimierung des Netzanlagenmanagements ermöglichen und zugleich den Verbrauchern neue Optionen bieten.

Unsere
Mitarbeitenden



Deborah Thomsen

Vice President
Engineering
Operations, sorgt
für ein nahtloses,
sicheres und
zuverlässiges
Funktionieren
unserer Lösungen.

**Wir arbeiten
laufend an der
Verbesserung
«selbsteilender»
Technologien,
indem wir das
Netz um mehr
Informationsfunk-
tionen erweitern.
Versorgern bieten
wir effektive
Lösungen, um
Ausfälle und
Störungen in der
Infrastruktur
zu reduzieren.**



Keith Torpy

Global Vice
President
Innovation,
reagiert auf
neue Kunden-
bedürfnisse mit
bahnbrechenden
Konzepten.

**Grid Edge
Intelligence wird
die Energiebran-
che grundlegend
verändern. Unser
Ziel ist, unsere
Kunden bei der
Gestaltung dieser
Transformation
zu unterstützen.**

Unsere
Mitarbeitenden



Ahmed Moustehy
Vice President
Commercial
Operations, stellt
sicher, dass die
Anforderungen
der Energiewirt-
schaft in Bezug
auf zuverlässige
Mess- und Kom-
munikationstech-
nologien erfüllt
werden.

Wir setzen alles daran, unseren Kunden Lösungen zu bieten, die gewährleisten, dass sie über zukunftsweisende, innovative Technologie zum Aufbau eines robusten, zuverlässigen Netzes verfügen.



Amith Kota
Chief Information
Officer Americas,
sorgt für die
sichere, zeitnahe
und detailgenaue
Lieferung geschäft-
licher Daten an
die Kunden der
Region.

Dank dem reibungslosen Austausch von Know-how und Marktinformationen in Echtzeit können unsere Teams marktbeeinflussende Innovationen vorantreiben.

Unsere
Mitarbeitenden



Rostislav Marcenko
Product Manager
Industrial &
Commercial
Metering,
kümmert sich
um aktuelle und
zukünftige
Bedürfnisse von
Versorgerkunden.

Unser Ziel ist es, die Anforderungen unserer Kunden zu erfüllen. Dazu erhöhen wir die Stabilität und Zuverlässigkeit ihrer Zählerinfrastruktur laufend. Zugleich bieten wir wirksame Lösungen gegen Energiediebstahl.



Alfiya Shamisheva
Strategic Analyst,
identifiziert
laufend Trends
und neue
Treiber für unser
Geschäft.

Durch aufmerksame Beobachtung der Energiemärkte versuchen wir, neue Entwicklungen und Trends aufzuspüren, die Auswirkungen auf die Bedürfnisse und Anforderungen unserer Kunden haben.

Unsere
Mitarbeitenden



Deepa Vijayan
Chief Compliance and Data Privacy Officer, schärft das Bewusstsein bei Mitarbeitenden und Geschäftspartnern, um die uneingeschränkte Einhaltung der Best-Practice-Standards im Datenschutz zu gewährleisten.

Advanced Metering steht in direktem Zusammenhang mit Datenerfassung und -analyse. Wir bei Landis+Gyr legen grossen Wert auf die Einhaltung globaler Datenschutzstandards.



Sonja Helfenstein
Head of Global Rewards, sorgt dafür, dass sich die Leistungen des Teams und der einzelnen Mitarbeitenden im Vergütungssystem widerspiegeln.

Wir werden unsere Vergütungspläne auch weiterhin aktiv überprüfen und beurteilen. Damit wollen wir sicherstellen, dass sie ihren Zweck erfüllen und dem sich verändernden Geschäftsumfeld Rechnung tragen.

Unsere
Mitarbeitenden



Markus Uster

Head of Metering Platforms, konzipiert intelligente Plattformen mit integrierter Grid Edge Intelligence.

Wir setzen auf operative Exzellenz und treiben die Fertigungseffizienz durch eine plattformbasierte modulare Produktentwicklung voran. Dies ist eine wesentliche Voraussetzung für unsere «Asset-Light»-Lieferketten- und Vertriebssysteme.



Chad Wolter

Lead Firmware Engineer, liefert Erkenntnisse für die Netzinfrastruktur der heutigen und nächsten Generation.

Unsere neue Firmware-Plattform bildet die Grundlage für unsere neuen Industriezähler und ermöglicht mehr Flexibilität in der Herstellung und eine schnellere Marktreife.

Corporate Social Responsibility

Landis+Gyr engagiert sich für Nachhaltigkeit. Im Zentrum stehen der ökologische und gesellschaftliche Nutzen sowie positive Governance-Auswirkungen. Das Unternehmen setzt alles daran, intelligente Lösungen zu entwickeln, die Versorgern und Endkunden helfen, die energie-technischen Herausforderungen von heute und morgen zu meistern.

Landis+Gyr stellt sich auch weiterhin den Herausforderungen, die aus dem Klimawandel, technologischen Innovationen sowie dem demografischen und sozialen Wandel resultieren. Die Mitarbeitenden von Landis+Gyr setzen sich für die Erhaltung der begrenzten Ressourcen ein. Sie fördern einen nachhaltigen Energieverbrauch und leisten damit einen Beitrag zum allgemeinen Wohl der Gesellschaft.

Landis+Gyr erweitert derzeit seine Corporate-Social-Responsibility-Strategie. Ziel dieser richtungsweisenden Initiative ist es, Umfang und Fokus des Nachhaltigkeitsmanage-

ments zu verbreitern und zu systematisieren. Dabei berücksichtigt das Unternehmen Umwelt-, Sozial- und Governance-Fragen sowie die wirtschaftlichen Auswirkungen seiner Geschäftstätigkeit. Das Programm trägt überdies aktiv zur Verbesserung der Reputation von Landis+Gyr bei. Es mindert operative Risiken, sorgt für die Einhaltung neuer regulatorischer Anforderungen und motiviert zur Nutzung von sich eröffnenden Geschäftschancen, was wiederum Mehrwert für sämtliche Stakeholder schafft.

In einem ersten Schritt hat sich die Konzernleitung verpflichtet, wesentliche Nachhaltigkeitsthemen aus interner und externer Sicht zu identifizieren und Prioritäten zu setzen. Mit diesem Ansatz setzte der neu etablierte funktions- und regionsübergreifende Nachhaltigkeitsausschuss laufende und künftige CSR-Prioritäten und identifizierte zu erreichende Ziele, Leistungskennzahlen, Budgets und Aufgaben. Diese wurden von der Konzernleitung und dem Verwaltungsrat geprüft und genehmigt.

Kontinuierliche Verbesserung

Landis+Gyr ist bestrebt, seine konzernweiten Nachhaltigkeitsmanagement-Systeme laufend zu stärken. So hat das Unternehmen Standards geschaffen, um gute und sichere Arbeitsbedingungen im gesamten Betrieb zu gewährleisten. Diese Standards bilden den Rahmen für ein durch ökologisch verantwortungsvolles Handeln und ethische Grundsätze geprägtes Betriebsklima, in dem die Mitarbeitenden mit Respekt und Würde behandelt werden.

In den vergangenen Jahren hat das Unternehmen die Überwachung der Umweltverträglichkeit seiner Tätigkeit stetig verstärkt. Gleichzeitig hat die Konzernleitung begonnen, Massnahmen umzusetzen und Zielvorgaben zu realisieren, die das Bewusst-

sein für Nachhaltigkeit schärfen und die Beteiligung der Mitarbeitenden an Unternehmensinitiativen fördern.

Im Zuge dieser Anstrengungen wurden auch Anregungen von Mitarbeitenden berücksichtigt. Sie sind darauf ausgerichtet, ihr Arbeitsumfeld zu verbessern, Risiken zu mindern sowie Aus- und Weiterbildung, Schulungen, Gesundheit und Sicherheit zu fördern.

Durch die erfolgreiche Umsetzung einer Reihe von Schulungs- und Leistungsprogrammen hat sich die Umweltbilanz des Konzerns weiter verbessert.

Weiter verbesserte Umweltbilanz

Landis+Gyr bekennt sich zu seiner Mission, Kunden, Verbrauchern und der Gesellschaft zu helfen, Energie besser zu managen. In der Periode vom 1. April 2018 bis 31. März 2019 leitete Landis+Gyr zusätzliche Massnahmen ein, um das Umweltprofil des Konzerns, einschliesslich des CO₂-Fussabdrucks, zu verbessern.

Die Wetterbedingungen und die Einstellung zusätzlicher Mitarbeiter an einzelnen Standorten führten zu einem gegenüber dem Vorjahr um 9.9% höheren Wasserverbrauch. Auch die Gesamtmenge der 2018 produzierten Abfälle erhöhte sich 2018 um 6.4%, hauptsächlich aufgrund höherer Produktionsmengen in Indien und Korinth. Der Gesamtverbrauch an Chemikalien reduzierte sich 2018 um 10.9%, was auf einen verbesserten Produktmix, umweltfreundliche Produktdesigns und eine nachhaltigere Zählerherstellung in der EMEA-Region zurückzuführen ist.

Verbesserungen wurden auch bei den gesamten CO₂-Emissionen erzielt. Sie gingen 2018 um 2.7% zurück. Die Einsparungen waren das Ergebnis eines geringeren Stromver-



brauchs, eines verstärkten Einsatzes erneuerbarer Energien und strengerer Reiserichtlinien. Seit das Unternehmen 2007 mit der Messung seines CO₂-Fussabdruckes begonnen hat, senkte Landis+Gyr seine CO₂-Emissionen von 2.8 kg um 53% auf 1.3 kg pro USD 100 Umsatz.

Landis+Gyr plant, einen detaillierten Corporate-Social-Responsibility-Bericht für den Zeitraum vom 1. April 2018 bis 31. März 2019 zusammen mit den Halbjahresergebnissen 2019 am 29. Oktober 2019 zu veröffentlichen.

Respekt und Vielfalt

Die Mitarbeitenden stellen für Landis+Gyr die wichtigste Ressource dar. Deshalb sind ein sicheres Arbeitsumfeld und eine inspirierende Unternehmenskultur, die Mitarbeitenden die Entwicklung ihrer einzigartigen Fähigkeiten ermöglicht, von unvergleichlichem Wert. Das Arbeitsverhalten wird durch den Umgang der Mitarbeitenden untereinander und das Umfeld beeinflusst.

Landis+Gyr respektiert und schätzt Vielfalt in Bezug auf Herkunft, Fähigkeiten und Berufserfahrung. Das

Unternehmen hält nicht nur die geltenden Lohn-, Arbeits- und Beschäftigungsgesetze ein, sondern verfolgt auch eine Politik der beruflichen Chancengleichheit, in der jede Form der Diskriminierung und Belästigung verhindert werden soll. Die Vielfalt, die sich aus unterschiedlichen Kulturen, Religionen, Staatsangehörigkeiten, Geschlechtern und Altersgruppen ergibt, ist für Landis+Gyr eine wertvolle Quelle für Talent, Kreativität und Innovation.

Corporate Social Responsibility – Schlüsselzahlen

RELEVANTE UMWELTDATEN		2018	2017	2016	2015	2014
Nettoumsatz in Millionen USD		1'765	1'738	1'659	1'574	1'529
Mitarbeitende		5'611	5'915	5'919	6'001	5'660
m ³ Wasser		115'326	104'962	116'520	116'340	107'265
t Abfall		4'345	4'083	3'874	3'949	2'771
t Chemikalien		10.6	11.9	12.2	13.6	17.4
t CO _{2e}		27'334	28'088	31'594	32'296	34'006
kg CO _{2e} /USD 100 Umsatz		1.3	1.3	1.5	1.7	1.8
t CO _{2e} per Mitarbeitendem		4.0	3.8	4.2	4.3	4.8

Das Geschäftsjahr von Landis+Gyr dauert vom 1. April bis 31. März.

Corporate Social Responsibility

HUMAN-CAPITAL-INFORMATIONEN

Alter der Mitarbeitenden (in Jahren)	Weltweit per 31. März 2019	
Unter 20	42	1%
20–29	984	18%
30–39	1'666	30%
40–49	1'487	27%
50–59	1'132	20%
60+	300	5%

VERTEILUNG NACH GESCHLECHTERN

Weiblich	1'794	32%
Männlich	3'817	68%

WEITERBILDUNG

Obligatorisches Lernen in Stunden	13'726
Freiwillige Weiterbildung in Stunden	8'388
Total Weiterbildung in Stunden	22'114

Die Vorteile unterschiedlicher Altersgruppen am Arbeitsplatz

Die Altersstruktur der Mitarbeitenden von Landis+Gyr ist vielfältiger geworden. Das breite Spektrum der Altersgruppen bietet die Vorteile einer dynamischen Belegschaft aus mehreren Generationen mit einer

breit gefächerten Palette von Kompetenzen. Dadurch wird ein ständiger Wissenstransfer gewährleistet. Die langfristige Bindung der Mitarbeitenden von Landis+Gyr an das Unternehmen und die ausgewogene Durchmischung hinsichtlich Dienstalter wird auch durch Daten belegt.

Dienstalter	Anzahl per 31. März 2019
0–1 Jahre	1'362
2–5 Jahre	1'552
6–15 Jahre	1'666
16–25 Jahre	738
26+ Jahre	293

Bestätigte Umweltziele 2017-2019

Total Abfallmenge

– 2.0%

Total CO₂-Emissionen

– 2.0%

Anteil Deponie

– 2.0%

CO₂-Emissionen je produzierte Einheit

– 1.5%

(Ziele pro Geschäftsjahr verglichen mit den Werten von 2016)

Risikomanagement

Landis+Gyr fokussiert darauf, Risiken zu identifizieren und zu mindern. Das Risikomanagement ist in sämtliche Geschäftsplanungs- und Kontrollprozesse im gesamten Unternehmen eingebettet.

Landis+Gyr überwacht das gesamte Spektrum der operativen, strategischen, finanziellen und Compliance-Risiken regelmässig. Neben den geschäftsbezogenen Risikofaktoren wird auch berücksichtigt, ob das Unternehmen Nachhaltigkeits- und Reputationsrisiken sowie politischen und regulatorischen Risiken ausgesetzt ist.

Fest etablierter Prozess

Der Risikomanagementprozess wird vom Group Chief Financial Officer (CFO) geleitet und vom Verwaltungsrat genehmigt. Er umfasst einen strukturierten Prozess zur systematischen Risikoerkennung und -steuerung. Dabei werden relevante Risiken identifiziert, analysiert und beurteilt sowie Kontrollmassnahmen festgelegt. Damit wird die Einhaltung von Corporate-Governance-Richtlinien und Best Practices sowie Gesetzen und Vorschriften laufend überwacht und – wo notwendig – verbessert. Der Prozess schärft das Bewusstsein aller Führungskräfte für die relevanten Risiken und liefert Informationen

für eine effektive Entscheidungsfindung.

Klar festgelegte Zuständigkeiten und Kontrollmechanismen

Risikoüberwachung und -steuerung werden durch ein internes Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung unterstützt. Darin sind Massnahmen vorgesehen, die potenzielle Risiken reduzieren. Die Konzernleitung ist verantwortlich für die Umsetzung, Verfolgung und Berichterstattung über Risikominderungsmassnahmen, einschliesslich einer regelmässigen Berichterstattung an den Verwaltungsrat. Jedes identifizierte wesentliche Risiko wird einem Verantwortlichen auf Konzernleitung zugeordnet, der dann für die Umsetzung von Risikomanagementmassnahmen zuständig ist.

Risiken mit potenziell wesentlichen Auswirkungen auf die Geschäfts- und Finanzlage sowie die Entwicklung interner Kontrollen zur Minderung solcher Risiken werden regelmässig im Prüfungs- und Finanzausschuss erörtert. Der Ausschuss bespricht mit dem CFO und dem Group General Counsel allfällige Rechtsangelegenheiten, die wesentliche Auswirkungen auf die Geschäfts- oder Finanzlage des Konzerns haben könnten. Berichte oder Untersuchungen von regulatorischen oder staatlichen Stellen, welche die Geschäfts- oder Finanzlage des Konzerns beeinflussen könnten, werden ebenfalls besprochen. Der Verwaltungsrat wird mindestens einmal jährlich von der Konzernleitung über wesentliche Änderungen der Risikobeurteilung, des Risikomanagements und getroffene Massnahmen informiert. Im Berichtsjahr wurde das von der Konzernleitung genehmigte Risikoportfolio an der Sitzung im Februar mit dem gesamten Verwaltungsrat erörtert.

Governance and Compliance

Landis+Gyr erachtet eine gute Unternehmensführung als wesentliche Voraussetzung dafür, Nachhaltigkeit in allen Tätigkeitsbereichen des Konzerns zu gewährleisten.

Die Geschäfte des Unternehmens werden auf rechtlich unbedenkliche, faire, ethische und transparente Weise geführt. Zur Erfüllung dieser Vorgabe werden stets Best Practices eingehalten und die Grundsätze des Ethik- und Verhaltenskodex weltweit angewendet.

Ethik- und Verhaltenskodex

Der Ethik- und Verhaltenskodex (Kodex) des Unternehmens unter www.landisgyr.com/webfoo/wp-content/uploads/2012/09/rz001_code_of_conduct_rgb_170719_AURM.pdf ist eines der grundlegenden Dokumente, welche die Steuerung von Risiken regeln und die Unternehmenskultur bestimmen. Er wird regelmässig aktualisiert, um Änderungen der Vorschriften und Grundsätze Rechnung zu tragen.

Datenschutz

Das Geschäftsjahr 2018 war ein wichtiger Meilenstein für das Unternehmen: Die Europäische Union vollzog mit der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) einen signifikanten Wandel im regulatorischen Umfeld. Auch in anderen Ländern, in denen Landis+Gyr tätig ist, waren ähnliche Gesetzgebungstrends zu beobachten.

Das Jahr war von der Einführung mehrerer wesentlicher Datenschutzinitiativen geprägt, einschliesslich einer unternehmensweiten Bewusstseins-schärfung und der Ernennung eines Global Data Protection Officers.

Aktieninformationen

WICHTIGE BÖRSEKENNZAHLEN

	01.04.2018 – 31.03.2019	21.07.2017 – 31.03.2018
Kurs Periodenende (CHF)	63.00	73.95
Höchster Aktienkurs (CHF)	76.85	80.90
Niedrigster Aktienkurs (CHF)	54.05	67.10
Börsenkapitalisierung per Ende der Periode (ohne eigene Aktien; Millionen CHF)	1'847	2'182
Durchschnittliches Volumen pro Handelstag (Anzahl Aktien) ¹	92'098	162'572
Total ausgegebene Namenaktien	29'510'000	29'510'000
Anzahl eigener Aktien (per Ende der Periode)	198'674	–
Nominalwert der Aktie (CHF)	10.00	10.00

1 Ohne ersten Handelstag. Quelle: SIX Swiss Exchange

SCHLÜSSELZAHLEN PER AKTIE

	Geschäftsjahr endet am 31. März 2019	Geschäftsjahr endet am 31. März 2018
Ergebnis per Aktie – verwässert und unverwässert (USD)	4.15	1.57
Dividende per Aktie (CHF)	3.15 ¹	2.30

1 Antrag an die Generalversammlung vom 25. Juni 2019.

AKTIONÄRSSTRUKTUR¹

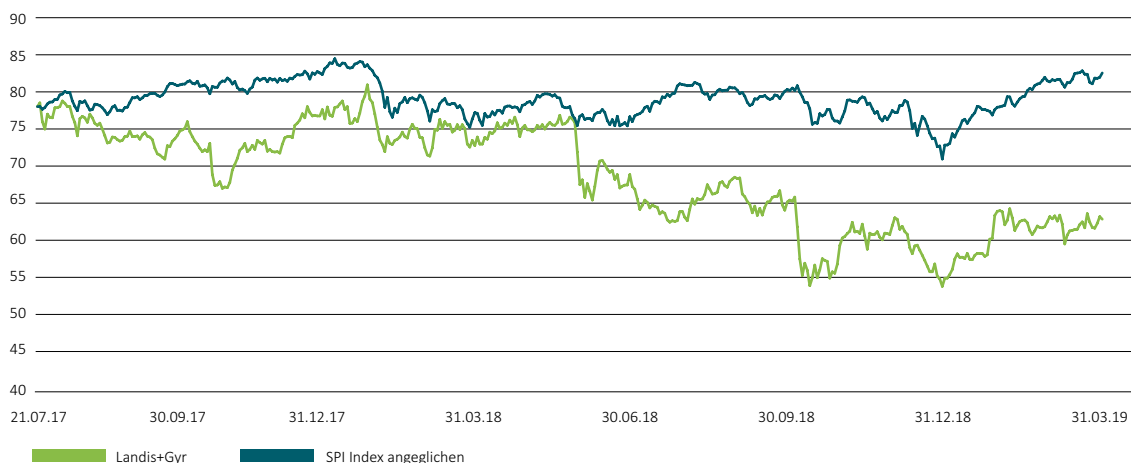
Per 31. März 2019 waren 11'099 Aktionäre im Aktionärsregister eingetragen.

Folgende Aktionäre hielten 3% oder mehr des ausstehenden Aktienkapitals der Landis+Gyr Group AG.

Aktionär	Anzahl gehaltener Aktien	% des Aktienkapitals
KIRKBI Invest A/S, Dänemark	4'445'265	15.06%
Rudolf Maag, Schweiz	3'000'000	10.17%
Franklin Resources, Inc., USA	1'825'813	6.19%
Fir Tree Value Master Fund, USA	1'136'000	3.85%
Nordea 1, SICAV, Luxemburg	918'351	3.11%
Norges Bank (Zentralbank von Norwegen), Norwegen	909'534	3.08%
Credit Suisse Funds AG, Schweiz	907'466	3.08%

1 Mehr Details finden sich im Corporate Governance Bericht 2018, Kapitel 1.2 Bedeutende Aktionäre. Am 5. 2019 meldete Fir Tree, dass ihr Aktienanteil unter die meldepflichtige Schwelle von 3% der Stimmen gefallen ist. Nach dem 31. März 2019 hat die Norges Bank berichtet, dass sie die Schwelle von 3% der Stimmen mehrmals unter- und überschritten hätten; gemäss Pflichtmitteilungen vom 1. April 2019 (unter 3%), 15. April 2019 (über 3%) und 16. April 2019 (unter 3%).

AKTIENKURSENTWICKLUNG LANDIS+GYR GROUP AG



Aktieninformationen

NAMENAKTIEN DER LANDIS+GYR GROUP AG

Kotierung	SIX Swiss Exchange (International Reporting Standard)
Bloomberg-Symbol	LAND SW
Reuters-Symbol	LANDI.S
ISIN	CH0371153492
Valorenummer	37115349
Indizes	SPI, SPI EXTRA, SPI ex SLI, Swiss All Share Index, UBS 100 Index, Ethos Governance Index
Rechnungslegungsstandard	US-GAAP

UNTERNEHMENSKALENDER

Ordentliche Generalversammlung 2019	25. Juni 2019
Veröffentlichung der Halbjahresergebnisse	29. Oktober 2019
Veröffentlichung des Nachhaltigkeitsberichts	29. Oktober 2019
Capital Markets Day	30. Januar 2020
Veröffentlichung der Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2019	28. Mai 2020

Informationspolitik

Die Landis+Gyr Group führt einen offenen Dialog mit allen internen und externen Anspruchsgruppen. Die Informationspolitik basiert auf einer einheitlichen, effektiven, offenen, ehrlichen und zeitnahen Kommunikation. Angelegenheiten, die sich auf die Aktienkurse auswirken, werden umgehend im Einklang mit den Vorschriften der SIX Swiss Exchange für Ad-hoc-Publizität veröffentlicht.

Kontakt Investor Relations

Christian Waelti – Zug
 Tel.: +41 41 935 63 31
 E-Mail: christian.waelti@landisgyr.com
 Team: ir@landisgyr.com

Stan March – New York
 Tel.: +1 678 258 1321
 E-Mail: stan.march@landisgyr.com

Kontakt Aktienregister

Devigus Shareholder Services
 Birkenstrasse 47
 6343 Rotkreuz, Schweiz
 Tel.: +41 41 798 48 33
 E-Mail: landisgyr@devigus.com

Globale Kontakte

Konzernsitz

Landis+Gyr AG
Theilerstrasse 1
Postfach 260
CH-6302 Zug
Schweiz

AMERIKAS

Regionaler Hauptsitz

Landis+Gyr
30000 Mill Creek Ave., Suite 100
Alpharetta, GA 30022, USA

Brasilien

Landis+Gyr Equip. de Medição Ltda.
Rua Hasdrubal Bellegard, 400
81460-120 Curitiba Paraná

Kanada

Landis+Gyr Canada, Inc.
1000 De La Gauchetière Street West,
Suite 2100
Montréal, Québec, H3B 4W5

Mexiko

Landis+Gyr
Brecha E-99 Nortge Parque
Industrial Reynosa Cd
Reynosa Tamaulipas
Mexico 88780

USA

Landis+Gyr
30000 Mill Creek Ave., Suite 100
Alpharetta, GA 30022

EMEA

Regionaler Hauptsitz

Landis+Gyr AG
Theilerstrasse 1
Postfach 260
CH-6302 Zug
Schweiz

Belgien

Landis+Gyr N. V.
Guido Gezellestraat 121
B-1654 Beersel/Huizingen

Dänemark

Landis+Gyr A/S
Skovlytoften 33
Øverød
DK-2840 Holte

Deutschland

Landis+Gyr GmbH
Humboldtstrasse 64
D-90459 Nürnberg

Finnland

Landis+Gyr Oy
Salvesenintie 6
FI-40420 Jyskä

Frankreich

Landis+Gyr S. A. S.
77–81 Bd. de la République
F-92250 La Garenne-Colombes

Griechenland

Landis+Gyr A. E.
78 km National Road Athens-Corinth
Postfach 207
GR-20100 Corinth

Grossbritannien

Landis+Gyr Limited
1 Lysander Drive
Northfields Industrial Estate
Market Deeping
Peterborough, PE68FB

Italien

Landis+Gyr S. p. A
Via Mazzini 3/A
20063 Cernusco Sul Naviglio
Milano

Globale Kontakte

Niederlande

Landis+Gyr B. V.
Tielweg 10
2803 PK Gouda

Norwegen

Landis+Gyr AS
Postfach Box 2051, Vika
NO-0125 Oslo

Österreich

Landis+Gyr GmbH
Altmannsdorfer Strasse 76
A-1120 Wien

Polen

Landis+Gyr Sp. zo. o.
Al. Jerozolimskie 212
02-486 Warszawa

Schweden

Landis+Gyr AB
Frösundaleden 2B
169 70 Solna

Schweiz

Landis+Gyr AG
Verkauf Schweiz
Theilerstrasse 1
Postfach 260
CH-6302 Zug

Slovenien

Landis+Gyr d. o. o.
Poslovna cona A 2
SI-4208 Šenčur

Slowakische Republik

Landis+Gyr s. r. o.
Mlynske Nivy 43
821 09 Bratislava

Spanien

Landis+Gyr S. A. U.
Carretera de la Esclusa, 11
Edificio Galia Puerto
E-41011 Sevilla

Südafrika

Landis+Gyr (Pty) Ltd.
2 Slate Avenue, N1 Business Park
Kosmosdal Ext. 7, Gauteng

Tschechische Republik

Landis+Gyr s. r. o.
Plzenská 5a, c. p. 3185
CZ-150 00, Praha 5

ASIEN-PAZIFIK**Regionaler Hauptsitz**

Landis & Gyr Pty Ltd.
241 O'Riordan Street
Mascot NSW 2020
PO Box 6274
South Sydney Business Hub NSW 2015,
Australien

Australia

Landis & Gyr Pty Ltd.
Level 10, 241 O'Riordan Street
Mascot NSW 2020
PO Box 6274
South Sydney Business Hub NSW 2015

China

Landis+Gyr Meters & Systems (Zhuhai) Co. Ltd.
No.12 Pingdong 3RD
Nanping Industry Community
Zuhai City, Guangdong, 519060

Hongkong

Landis & Gyr Limited
1501-2 Laford Centre
838 Lai Chi Kok Road
Kowloon

Indien

Landis+Gyr Ltd.
J. K. Millennium Centre, 7th Floor,
46 D Jawaharlal Nehru Road
Kolkata 700071
West Bengal

Japan

Landis & Gyr Japan KK
Level 3
Ginza Mitsui Building
8-13-1 Ginza Chuo-ku
Tokyo 104-0061

Neuseeland

Landis & Gyr Ltd
12 Parkway Drive
Auckland 0632

Singapur

Landis+Gyr Pte. Ltd.
229 Mountbatten Road
#02-38/39 Mountbatten Square
Singapore 398007

Kontakte

Landis+Gyr AG
Theilerstrasse 1
6302 Zug, Schweiz
www.landisgyr.com

Thomas Zehnder
Vice President
Group Communications
Telefon +41 41 935 60 19
thomas.zehnder@landisgyr.com

Christian Waelti
Investor Relations
Telefon +41 41 935 63 31
christian.waelti@landisgyr.com

Stan March
Senior Vice President
Group Communications
New York, USA
Telefon +1 678 258 13 21
stan.march@landisgyr.com

Impressum

Konzept und Text

IRF Reputation AG, Zürich

Konzept und Gestaltung

hilda design matters, Zürich

Bilder

Umschlagfoto von Jonas Kuhn, Zürich

Bilder © 2019 Google Street View und Google Maps

© Landis+Gyr Group AG

Dieser Bericht erscheint in deutscher und englischer Sprache. Bei Abweichungen zwischen der englischen und deutschen Version des Berichts ist die englische Version massgebend.

Dieser Geschäftsbericht enthält Informationen zu Alternativen Performancekennzahlen. Definitionen dieser Kennzahlen und Überleitungen zu vergleichbaren Kenngrössen unter US-GAAP finden sich auf den Seiten 21 bis 25 von Band 4 dieses Geschäftsberichts.

Dieser Geschäftsbericht enthält in die Zukunft gerichtete Informationen und Aussagen, einschliesslich Aussagen zu unserem Geschäftsausblick. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen basieren auf momentanen Erwartungen, Schätzungen und Projektionen betreffend Faktoren, die unsere zukünftige Geschäftsentwicklung beeinflussen können, einschliesslich der globalen wirtschaftlichen Bedingungen sowie der wirtschaftlichen Bedingungen in den Regionen und Industrien, die wesentliche Märkte für die Landis+Gyr Group AG darstellen. Derartige Erwartungen, Schätzungen und Projektionen sind allgemein an Begriffen wie «erwartet», «glaubt», «schätzt», «setzt sich als Ziel», «plant», «Ausblick», «Guidance» oder ähnlichen Begriffen zu erkennen. Alle zukunftsgerichteten Aussagen beruhen ausschliesslich auf Daten, die Landis+Gyr zum Zeitpunkt der Redaktion dieses Berichts zur Verfügung standen. Landis+Gyr ist nicht verpflichtet, allfällige im vorliegenden Geschäftsbericht enthaltene zukunftsgerichtete Aussagen nach Erhalt neuer Informationen, Eintritt zukünftiger Ereignisse oder aus anderweitigen Gründen zu aktualisieren.

Es gibt viele bekannte und unbekannt Risiken, Ungewissheiten und andere Faktoren, zahlreiche davon ausserhalb unserer Kontrolle, die dazu führen könnten, dass die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von denjenigen abweichen, die in diesem Geschäftsbericht angenommen werden, und welche unsere Fähigkeit beeinflussen könnten, die uns gesetzten Ziele zu erreichen. Wesentliche Faktoren, die zu solchen Abweichungen führen könnten, beinhalten unter anderem: Geschäftsrisiken im Zusammenhang mit dem volatilen globalen Wirtschaftsumfeld und dem volatilen globalen politischen Umfeld; Kosten im Zusammenhang mit Compliance-Aktivitäten; die Marktakzeptanz neuer Produkte und Dienstleistungen; Änderungen in der Regulierung und bei den Wechselkursen; die Schätzung zukünftiger Gewährleistungs- und Garantieforderungen und dadurch entstehender Kosten sowie entsprechender Rückstellungen; weitere Faktoren, welche die Landis+Gyr Group AG in ihren Mitteilungen und Eingaben im Zusammenhang mit der Kotierung an der SIX Swiss Exchange macht. Obwohl die Landis+Gyr Group AG glaubt, dass die in solchen zukunftsgerichteten Aussagen enthaltenen Erwartungen auf vernünftigen Annahmen basieren, gibt es keine Gewähr, dass diese Erwartungen erreicht werden.

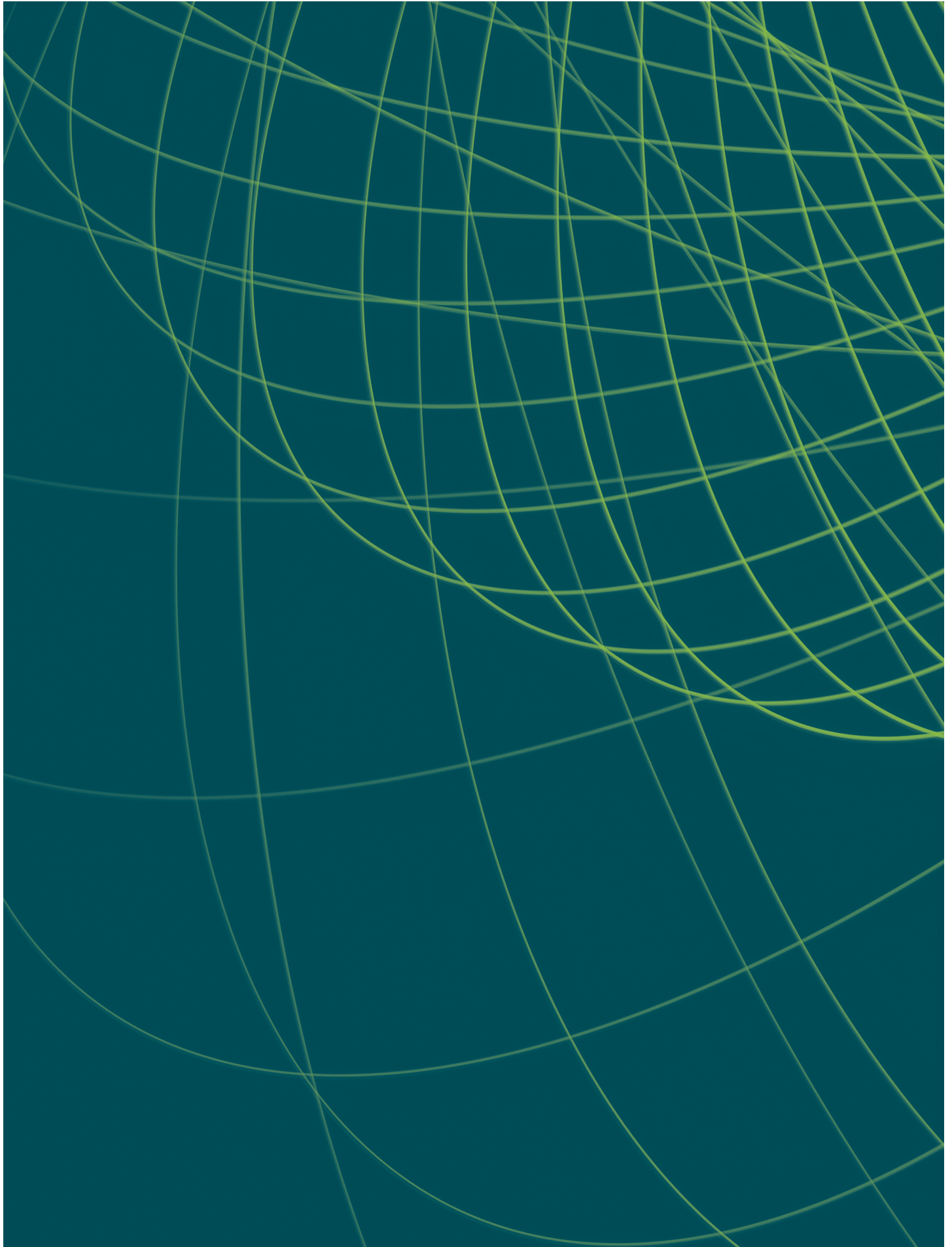
Landis+Gyr Group AG

Theilerstrasse 1

CH-6302 Zug

Schweiz

www.landisgyr.com



Inhaltsverzeichnis

Zweck dieses Berichts	4
Konzernstruktur und Aktionariat	4
Kapitalstruktur	6
Verwaltungsrat	8
Konzernleitung	18
Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen	21
Mitwirkungsrechte der Aktionäre	21
Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen	23
Revisionsstelle	23
Informationspolitik	24

Corporate Governance Bericht

Zweck dieses Berichts

Verantwortungsvolle Corporate Governance ist ein wesentliches Element der Vision und der Werte von Landis+Gyr. Wir sind bestrebt, bei unseren Kunden und weiteren Anspruchsgruppen Vertrauen aufzubauen. Unsere Verwaltungsratsmitglieder sind alle nicht exekutiv und sieben der acht Mitglieder sind unabhängig. Wir verfügen über einen Lead Independent Director, der Unabhängigkeit und Führung für die unabhängigen Mitglieder gewährleistet. Darüber hinaus sitzt der Präsident des Verwaltungsrats weder im Prüfungs- und Finanzausschuss noch im Vergütungsausschuss des Verwaltungsrats. Dies trägt zur Unabhängigkeit des Verwaltungsrats bei und gewährleistet die Kontrollfunktion über die Konzernleitung in Bezug auf Strategie, Risiken, Entschädigung und Compliance. Zusätzlich zu einer unabhängigen internen Revisionsstelle verfügen wir auch über eine eigenständige Compliance- und Datenschutz-Funktion.

Bei der Gestaltung unserer Corporate-Governance-Massnahmen stützen wir uns auf führende internationale Normen. Darüber hinaus halten wir uns an die Empfehlungen des Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance¹ und erfüllen die anwendbaren Anforderungen der Richtlinie betreffend Informationen zur Corporate Governance der SIX Swiss Exchange (RLCG). Generell liegt diesem Bericht die von der RLCG empfohlene Struktur zugrunde.²

Konzernstruktur und Aktionariat

1.1 Konzernstruktur³

1.1.1 Operative Konzernstruktur

Um nah an unseren Märkten zu sein und unsere Produkte, Dienstleistungen und Lösungen in über 100 Ländern weltweit anbieten zu können, ist der Landis+Gyr-Konzern in drei berichtspflichtige Regional-segmente unterteilt: Amerikas, EMEA und Asien-Pazifik. Der Executive Vice President der jeweiligen Region ist ein Mitglied der Konzernleitung.⁴

Amerikas

Unsere operativen Geschäfte in der Region Amerikas werden von Alpharetta (Georgia, USA) aus gesteuert. Von dort aus bedienen wir Kunden in Nordamerika, Südamerika, Japan und bestimmten anderen Ländern, die den ANSI-Metering-Standard der Vereinigten Staaten übernommen haben. Haupttätigkeitsschwerpunkte unseres Amerikas-Segments sind Smart-Metering-Kommunikationsnetzwerke und -lösungen, vernetzte intelligente Geräte, Software und Dienstleistungen.

EMEA

Der operative Hauptsitz für die Region EMEA ist in Zug (Schweiz) und umfasst unser operatives Geschäft in Europa, im Mittleren Osten sowie in Afrika. Hauptschwerpunkte des Produktangebots in dieser Region sind vernetzte intelligente und eigenständige Messgeräte, Software und Dienstleistungen.

Asien-Pazifik

Hauptsitz unseres operativen Geschäfts in der Asia-Pacific-Region ist Sydney (Australien). Von dort werden Kunden in Australien, Neuseeland, China, Indien, Südostasien sowie in anderen asiatischen Ländern bedient (ausgenommen Japan und bestimmte andere Märkte, die den ANSI-Metering-Standard der Vereinigten Staaten übernommen haben). Den Hauptschwerpunkt dieses Segments bilden vernetzte intelligente und eigenständige Messgeräte, Software und Dienstleistungen.

1 In der Fassung per 31. März 2019.

2 Dieser Governance-Bericht unterliegt allen rechtlichen Vorbehalten und Haftungsausschlüssen gemäss Seite 50 des Geschäftsberichts.

3 Die in diesem Bericht verwendeten Begriffe «Unternehmen» oder «L+G» beziehen sich auf die Landis+Gyr Group AG, Theilerstrasse 1, 6302 Zug, Schweiz. Die Formulierungen «wir», «uns», «unser» oder «die Gruppe» beziehen sich auf die Landis+Gyr Group AG und ihre konsolidierten Tochtergesellschaften, sofern der Kontext nichts anderes verlangt.

4 Siehe dazu auch Abschnitt 3.5.2.

1.1.2 Kotierung und Kapitalisierung

Die Aktien der Landis+Gyr Group AG⁵ sind an der SIX Swiss Exchange kotiert (ISIN: CH0371153492, Tickersymbol: LAND, Valorennummer: 37'115'349). Per 31. März 2019 betrug die Marktkapitalisierung (exklusive eigener Aktien) CHF 1'846'579'518. Zur Gruppe gehören keine weiteren kotierten Unternehmen.

1.1.3 Zur Landis+Gyr Group AG gehörende nicht kotierte Gesellschaften

Die Landis+Gyr Group AG ist die Konzernmuttergesellschaft. Ihre einzige Kapitalbeteiligung ist jene an der Landis+Gyr AG, welche direkt und indirekt die anderen Unternehmen der Gruppe kontrolliert. In der folgenden Tabelle sind der Name, der Sitz, das Land, die Eigentumsanteile und das Aktienkapital der bedeutenden direkten und indirekten Tochtergesellschaften der Landis+Gyr Group AG per 31. März 2019 aufgeführt.

NICHT KOTIERTE BEDEUTENDE DIREKTE UND INDIREKTE TOCHTERGESELLSCHAFTEN DER LANDIS+GYR GROUP AG

Name der Gesellschaft	Sitz	Land	Anteil (%)	Aktienkapital in Tausend	Währung
Landis+Gyr Pty Ltd.	Mascot, NSW	Australien	100	5'000	AUD
Landis+Gyr E.d.M. Ltd.	Curitiba	Brasilien	99.99	31'543	BRL
Landis+Gyr Meters & Syst. (Zhuhai) Co. Ltd.	Zhuhai	China	100	65'000	HKD
Landis+Gyr OY	Jyskä	Finnland	100	16'818	EUR
Landis+Gyr SAS	Montluçon	Frankreich	100	2'460	EUR
Landis+Gyr Ltd.	Peterborough	Grossbritannien	100	2'800	GBP
Landis+Gyr GmbH	Nürnberg	Deutschland	100	1'023	EUR
Landis+Gyr A.E	Korinth	Griechenland	100	7'950	EUR
Landis+Gyr Ltd.	Kalkutta	Indien	100	457'400	INR
Landis+Gyr S.A. de C.V.	Reynosa	Mexiko	99.99	10	MXN
Landis+Gyr BV	Gouda	Niederlande	100	90	EUR
Landis+Gyr (Pty) Ltd.	Kosmosdal	Südafrika	69.9	2'000	ZAR
Landis+Gyr AG	Zug	Schweiz	100	29'700	CHF
Landis+Gyr LLC	Lafayette, IN	USA	100	0.002	USD
Landis+Gyr Technology Inc.	Alpharetta, GA	USA	99.99	10'001	USD

1.2 Bedeutende Aktionäre

Nach derzeitigem Kenntnisstand von Landis+Gyr verfügten die in der nachfolgenden Tabelle aufgeführten Aktionäre per 31. März 2019 über Beteiligungen von 3% oder mehr der Stimmrechte der Gesellschaft.⁶

Am 31. März 2019 betrug die Zahl der eingetragenen Aktionäre 11'099. Diese hielten 20.8 Millionen Aktien oder rund 70.5% des gesamten Aktienkapitals. Die Anzahl nicht eingetragener Aktien (in Dispo) betrug 8.7 Millionen oder 29.5% des gesamten Aktienkapitals.

Per 31. März 2019 hielt die Gesellschaft 198'674 eigene Aktien, wovon 157'842 im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms erworben wurden. Die Herkunft der eigenen Aktien wird in Abschnitt 2.3 näher erläutert.

⁵ Sitz: c/o Landis+Gyr AG, Theilerstrasse 1, CH-6302 Zug, Schweiz.

⁶ Die hier genannte Anzahl von Aktien sowie die prozentualen Anteile sind der letzten Offenlegung der Beteiligung entnommen, die der Aktionär der Gesellschaft und der Offenlegungsstelle der SIX Swiss Exchange gemeldet hat. Die Anzahl der von dem betreffenden Aktionär gehaltenen Aktien kann sich seit dem Datum dieser Mitteilung geändert haben. Meldepflichtige Änderungen seit dem Datum dieser Mitteilung können auch auf der Website der Offenlegungsstelle der SIX Swiss Exchange gefunden werden, die auch die einzelnen Meldungen der bedeutenden Aktionäre enthält. Siehe: www.six-exchange-regulation.com/de/home/publications/significant-shareholders.html.

Aktionär	Anzahl Aktien	% der Stimmrechte
KIRKBI Invest A/S ⁷ , Dänemark	4'445'265	15.06%
Rudolf Maag, Schweiz	3'000'000	10.17%
Franklin Resources, Inc. ⁸ , USA	1'825'813	6.19%
Fir Tree Value Master Fund ⁹ , USA	1'136'000	3.85%
Nordea 1, SICAV ¹⁰ , Luxemburg	918'351	3.11%
Norges Bank (Zentralbank von Norwegen), Norwegen	909'534	3.08%
Credit Suisse Funds AG, Schweiz	907'466	3.08%

Am 5. April 2019 meldete Fir Tree, dass deren Anteil per 1. April 2019 unter den Schwellenwert von 3% gefallen war. Nach dem 31. März 2019 meldete die Norges Bank, dass sie den Schwellenwert von 3% mehrmals unter- und überschritten hatte. Siehe dazu die Mitteilungen vom 1. April 2019 (unter 3%), vom 15. April 2019 (über 3%) und vom 16. April 2019 (unter 3%).

1.3 Kreuzbeteiligungen

Dem Unternehmen ist keine Kreuzbeteiligung von mehr als 5% des Kapitals oder der Stimmrechte mit einem anderen Unternehmen bekannt.

Kapitalstruktur

2.1 Kapital

Per 31. März 2019 betrug das im Handelsregister des Kantons Zug eingetragene ordentliche Aktienkapital der Gesellschaft CHF 295'100'000, eingeteilt in 29'510'000 vollständig liberierte Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 10.00. Die Aktien sind nicht nachschusspflichtig.

Die Statuten des Unternehmens sehen kein genehmigtes Kapital vor.

2.2 Bedingtes Kapital

Das Aktienkapital kann um bis zu CHF 4'500'000 durch Ausgabe von höchstens 450'000 vollständig zu liberierender Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 10.00 durch Ausübung von Optionsrechten oder im Zusammenhang mit ähnlichen Rechten auf Aktien, einschliesslich sogenannter Performance Stock Units (PSU) und/oder Restricted Stock Units (RSU), erhöht werden, die den Organen und Mitarbeitenden aller Stufen der Gesellschaft zustehen beziehungsweise eingeräumt werden. Das Bezugsrecht und das Vorwegzeichnungsrecht der Aktionäre sind ausgeschlossen und die Ausgabe von Aktien unter dem Börsenpreis ist zulässig. Der Maximalbetrag des bedingten Kapitals (CHF 4'500'000) würde bei voller Ausschöpfung circa 1.5% des bestehenden Aktienkapitals entsprechen.¹¹

2.3 Aktienrückkaufprogramm

Am 29. Januar 2019 gab die Gesellschaft bekannt, dass der Verwaltungsrat ein Aktienrückkaufprogramm von bis zu CHF 100 Millionen oder maximal 8% der ausstehenden Aktien genehmigt hat. Die Aktien werden zum Zwecke der Kapitalherabsetzung zurückgekauft, vorbehaltlich der Zustimmung durch zukünftige Generalversammlungen. Bis am 31. März 2019 wurden im Rahmen des Programms 157'842 Aktien (0.53% des Aktienkapitals) zurückgekauft. Darüber hinaus erwirbt das Unternehmen regelmässig zusätzliche Aktien zum Zwecke der Vergütung des Verwaltungsrats und für den Long-Term Incentive Plan.

7 Kjeld Kirk Kristiansen, 7190 Billund, Dänemark, Thomas Kirk Kristiansen, 5300 Kerteminde, Dänemark, Sofie Kirk Kristiansen, 6670 Holsted, Dänemark, Agnete Kirk Kristiansen, 8752 Østbirk, Dänemark («Kristiansen Group»); die Kristiansen Group hält durch die KIRKBI Invest A/S, 7190 Billund, Dänemark, direkt oder indirekt 4'445'265 Namenaktien, was 15.06% der Stimmrechte entspricht.

8 Franklin Resources Inc., One Franklin Parkway, San Mateo, CA 94403, USA, hält direkt oder indirekt 6.19% der Stimmrechte; davon 1'147'437 Namenaktien als wirtschaftlich Berechtigter, was 3.89% der Stimmrechte entspricht, und 678'376 Namenaktien als Person, die nach Artikel 120 Abs. 3 des Finanzmarktinfrastrukturgesetzes (FinfraG) Stimmrechte nach freiem Ermessen ausüben kann (Berichterstellung auf konsolidierter Basis), was 2.30% der Stimmrechte entspricht. Weitere Details finden sich in der Meldung von Franklin Resources Inc. auf der Website der Offenlegungsstelle der SIX Swiss Exchange. Siehe: www.six-exchange-regulation.com/de/home/publications/significant-shareholders.html.

9 Wirtschaftlich Berechtigter ist Fir Tree Capital Management L. P., USA.

10 Mit Nordea Investment Funds S. A., L-2220 Luxemburg, Luxemburg, als Lizenznehmer.

11 Eine ausführlichere Beschreibung der Emissionsbedingungen für bedingtes Kapital finden sich in Artikel 3a der Statuten.

2.4 Kapitalveränderungen

Von 2012 bis zum Börsengang hatte das Unternehmen ein nominelles Aktienkapital von CHF 295'100'000, eingeteilt in 295'100'000 vollständig liberierte Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 1.00. In Verbindung mit dem Börsengang des Unternehmens beschloss die Generalversammlung vom 11. Juli 2017 die Änderung der Anzahl und des Nennwerts der Aktien, sodass das ausgegebene Aktienkapital der Gesellschaft seit dem Börsengang vom 21. Juli 2017 CHF 295'100'000 beträgt und in 29'510'000 vollständig liberierte Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 10.00 eingeteilt ist. Weitere Kapitalveränderungen sind nicht erfolgt.

2.5 Aktien und Partizipationsscheine

Die 29'510'000 Aktien sind Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 10.00. Sie sind vollständig liberiert. Jede Aktie berechtigt zu einer Stimme an der Generalversammlung. Die Aktien sind in jeder Hinsicht gleichrangig, d.h. auch in Bezug auf Dividendenansprüche, auf einen Anteil an den Liquidationserlösen im Falle der Liquidation des Unternehmens und auf Bezugsrechte.

Das Unternehmen gibt seine Aktien als Wertrechte gemäss Artikel 973c des Schweizerischen Obligationenrechts (OR) aus, trägt sie in das Hauptregister von SIX SIS ein und führt sie folglich als Bucheffekten gemäss dem Bundesgesetz über Bucheffekten (BEG). In Übereinstimmung mit Artikel 973c OR führt das Unternehmen ein Wertrechtebuch.

2.6 Genussscheine

Es wurden keine Genussscheine ausgegeben.

2.7 Beschränkung der Übertragbarkeit und Eintragung von Nominees

Die Statuten der Gesellschaft enthalten keine Beschränkungen der Übertragbarkeit. Jede im Aktienbuch eingetragene Person gilt als Aktionär der Gesellschaft. Personen, die in ihrem Eintragungsgesuch für das Aktienbuch oder auf Gesuch der Gesellschaft nicht ausdrücklich erklären, Aktien für eigene Rechnung zu halten (Nominees¹²), werden ohne Rückfrage mit Stimmrecht in das Aktienbuch eingetragen, höchstens jedoch bis zu 3.0% des dazumal ausstehenden Aktienkapitals. Über diese Limite hinaus werden Aktien von Nominees nur dann mit Stimmrechten im Aktienbuch eingetragen, nachdem der Nominee die Namen, Adressen und Aktienbestände derjenigen Personen bekannt gegeben hat, für deren Rechnung der Nominee 0.5% oder mehr des Aktienkapitals hält, und wenn die Meldepflichten gemäss dem FinfraG erfüllt werden. Die gleichen Beschränkungen gelten auch bei der Zeichnung oder beim Erwerb von Aktien, welche mittels Ausübung von Bezugs-, Options- oder Wandelrechten auf Aktien gezeichnet oder erworben werden.

Gemäss Artikel 5 der Statuten kann das Unternehmen in besonderen Fällen Ausnahmen von den oben genannten Beschränkungen genehmigen. Die Gewährung von Ausnahmen liegt in der Kompetenz des Verwaltungsrats. Per 31. März 2019 sind keine Ausnahmen gemäss Artikel 5 der Statuten gewährt worden.¹³

2.8 Wandelanleihen und Optionen

Die Gesellschaft hatte per 31. März 2019 keine Wandelanleihen oder Optionen auf Aktien des Unternehmens ausstehend.

12 Juristische Personen und Personengesellschaften oder andere Personenzusammenschlüsse, die untereinander kapital- oder stimmenmässig, durch eine einheitliche Leitung oder auf ähnliche Weise verbunden sind, sowie natürliche oder juristische Personen oder Personengesellschaften, die im Hinblick auf eine Umgehung der Eintragungsbeschränkung koordiniert vorgehen, gelten als ein Aktionär oder ein Nominee.

13 Für eine ausführliche Beschreibung der Beschränkungen der Übertragbarkeit und der Eintragung von Nominees siehe Artikel 5 der Statuten.

Verwaltungsrat

3.1 Mitglieder des Verwaltungsrats

3.1.1 Übersicht

Der Verwaltungsrat ist mit der strategischen Ausrichtung der Gesellschaft sowie der Aufsicht über die Konzernleitung betraut. Entsprechend werden Verwaltungsratskandidaten sorgfältig ausgewählt, um zu gewährleisten, dass dem Verwaltungsrat qualifizierte und engagierte Mitglieder angehören, die bereit sind, ihre Governance-Pflichten mit dem erforderlichen Einsatz und Zeitaufwand effizient wahrzunehmen.

Bei der Auswahl seiner Mitglieder legt der Verwaltungsrat grossen Wert auf unterschiedliche berufliche Hintergründe und Werdegänge (die aktuellen Mitglieder repräsentieren sechs Nationalitäten und unterschiedliche Altersstufen) sowie auf Erfahrung und Fachkompetenz, die für die jeweilige Aufgabe im Verwaltungsrat, einschliesslich in einem oder in beiden Fachausschüssen, dem Prüfungs- und Finanzausschuss und dem Vergütungsausschuss, benötigt werden.

Der Verwaltungsrat besteht ausschliesslich aus nicht exekutiven Mitgliedern. Da der derzeitige Verwaltungsratspräsident früher Chief Executive Officer des Unternehmens war, wurde im Interesse einer guten Unternehmensführung ein Lead Independent Director eingesetzt. Die Funktion des Lead Independent Director wird in Abschnitt 3.4.2 beschrieben. Per 31. März 2019 gehörten dem Verwaltungsrat folgende Personen als Mitglieder an:

Name	Funktion	Erstmalige Wahl	Gewählt bis ¹⁴	Ausschüsse
Andreas Umbach	Präsident des Verwaltungsrats, nicht unabhängig	2017	GV 2019	Keine
Eric Elzvik	Lead Independent Director	2017	GV 2019	Vergütungsausschuss (Vorsitz), Prüfungs- und Finanzausschuss
Dave Geary	Unabhängiges Mitglied	2017	GV 2019	Vergütungsausschuss
Pierre-Alain Graf	Unabhängiges Mitglied	2017	GV 2019	Vergütungsausschuss
Mary Kipp	Unabhängiges Mitglied	2018	GV 2019	Keine
Peter Mainz	Unabhängiges Mitglied	2018	GV 2019	Keine
Andreas Spreiter	Unabhängiges Mitglied	2017	GV 2019	Prüfungs- und Finanzausschuss (Vorsitz)
Christina Stercken	Unabhängiges Mitglied	2017	GV 2019	Prüfungs- und Finanzausschuss

¹⁴ Alle Mitglieder des Verwaltungsrats werden entsprechend dem Schweizer Gesellschaftsrecht und den Statuten der Landis+Gyr Group AG jährlich gewählt.

Andreas Umbach

Präsident des Verwaltungsrats
Seit 19. Juli 2017
Jahrgang: 1963



Staatsangehörigkeit: Schweiz/Deutschland

Frühere Positionen bei Landis+Gyr:

Exekutiver Präsident des Verwaltungsrats der Landis+Gyr AG (April 2017 bis Juli 2017); Group CEO/COO (2002 bis 2017)

Aktuelle Positionen bei anderen gewinnorientierten Unternehmen:

Präsident des Verwaltungsrats der SIG Combibloc Group AG (SIX: SIGN) (seit 2018); Mitglied des Verwaltungsrats der Ascom Holding AG (SIX: ASCN) (Mitglied seit 2010, Präsident des Verwaltungsrats von 2017 bis 10. April 2019, seither reguläres Mitglied); Mitglied des Verwaltungsrats der WWZ AG (seit 2013); Vorsitzender des Aufsichtsrats der Techem Energy Services GmbH (seit 2018)

Frühere sonstige Positionen:

Vorstandsmitglied von LichtBlick SE (2012 bis 2016); President der Siemens Metering Division innerhalb der Power Transmission and Distribution Group sowie weitere Positionen innerhalb von Siemens (2002 und früher)

Ausbildung:

Master of Business Administration, University of Texas in Austin, USA; Diplom-Ingenieur in Maschinenbau, Technische Universität Berlin, Deutschland

Eric Elzvik

Lead Independent Director
Seit 19. Juli 2017
Jahrgang: 1960



Staatsangehörigkeit: Schweiz/Schweden

Frühere Positionen bei Landis+Gyr:

Keine

Aktuelle Positionen bei anderen gewinnorientierten Unternehmen:

Mitglied des Verwaltungsrats der Volvo AB (STO: VOLV) (seit 2018); Mitglied des Verwaltungsrats und Vorsitzender des Prüfungs- und Complianceausschusses von LM Ericsson Telephone Company (STO: ERIC) (seit 2017); Mitglied des Verwaltungsrats von Fenix Marine Services (seit 2017) und Mitglied des Verwaltungsrats von VFS Global (seit 2018)

Frühere sonstige Positionen:

Chief Financial Officer und Mitglied der Geschäftsleitung, ABB Ltd (2013 bis 2017); sonstige Positionen bei ABB einschliesslich Division CFO ABB Discrete Automation & Motion (2010 bis 2013), Division CFO Automation Products Division (2006 bis 2010); davor verschiedene leitende Funktionen in den Bereichen Finance, Mergers & Acquisitions und New Ventures; Vorstandsmitglied der Schwedisch-Schweizerischen Handelskammer (2016 bis 2017)

Ausbildung:

Master of Business Administration (Civilekonom), Stockholm School of Economics, Schweden.

Dave Geary

Unabhängiges Mitglied
Seit 19. Juli 2017
Jahrgang: 1955



Staatsangehörigkeit: USA

Frühere Positionen bei Landis+Gyr:

Keine

Aktuelle Positionen bei anderen gewinnorientierten Unternehmen:

Gründer von DJGeary Consulting, LLC (seit 2016)

Frühere sonstige Positionen:

Executive Vice President Business Integration bei Nokia Networks (2016); Präsident des Geschäftsbereichs Wireless Networks Business bei Alcatel-Lucent (2012 bis 2015); Präsident von Wireline Networks (2009 bis 2012); davor weitere Führungspositionen bei Lucent Technologies und AT&T Network Systems

Ausbildung:

Master of Business Administration in Finance, Kellogg School of Management, Northwestern University, USA; Bachelor of Science in Elektrotechnik, Bradley University, USA

Pierre-Alain Graf

Unabhängiges Mitglied
Seit 19. Juli 2017
Jahrgang: 1962



Staatsangehörigkeit:
Schweiz

Frühere Positionen bei Landis+Gyr:
Keine

Aktuelle Positionen bei anderen gewinnorientierten Unternehmen:
Senior Vice President des Global Security Business innerhalb der Division Power Grids von ABB Ltd. (SIX: ABBN) (seit 2017); Mitglied des Verwaltungsrats der Broadband Networks AG (seit 2016) und Eigentümer der PAG Consulting & Services GmbH (seit 2016)

Frühere sonstige Positionen:
Mitglied des Verwaltungsrats der Leclanché SA (2017 bis 2018); Chief Executive Officer von Swissgrid (2008 bis 2015); Präsident der TSC – TSO Security Cooperation (2011 bis 2015); frühere Positionen u. a. als General Manager von Cisco Systems Schweiz

Ausbildung:
Master of Business Administration, Universität St. Gallen, Schweiz; Master in Rechtswissenschaften, Universität Basel, Schweiz

Mary Kipp

Unabhängiges Mitglied
Seit 28. Juni 2018
Jahrgang: 1967



Staatsangehörigkeit:
USA

Frühere Positionen bei Landis+Gyr:
Keine

Aktuelle Positionen bei anderen gewinnorientierten Unternehmen:
President und Chief Executive Officer der El Paso Electric Company (NYSE: EE) (seit 2014)

Frühere sonstige Positionen:
Verschiedene Positionen bei der El Paso Electric Company unter anderem als Senior Vice President, General Counsel und Chief Compliance Officer (2010 bis 2014); Mitglied des Verwaltungsrats der WestStar Bank, El Paso, Texas (2016 bis 2018); Mitglied des Verwaltungsrats der First Fabens Bancorporation, Inc. (2015 bis 2016); frühere weitere Positionen (2009 und früher) unter anderem als Senior Enforcement Attorney bei Federal Energy Regulatory Commission (FERC), Office of Enforcement; Anwältin der Greenberg Traurig LLP, der El Paso Electric Company und der El Paso Natural Gas Company

Ausbildung:
Juris Doctor der University of Texas School of Law, USA; Bachelor of Arts des Williams College, Massachusetts, USA

Peter Mainz

Unabhängiges Mitglied
Seit 28. Juni 2018
Jahrgang: 1964



Staatsangehörigkeit:
Österreich

Frühere Positionen bei Landis+Gyr:
Keine

Aktuelle Positionen bei anderen gewinnorientierten Unternehmen:
Keine

Frühere sonstige Positionen:
Mitglied des Verwaltungsrats von Itron, Inc. (2016 bis 2018); nicht exekutiver Verwaltungsrat der CyanConnode Holdings (2014 bis 2015); President und Chief Executive Officer von Sensus (2008 bis 2014); weitere Positionen bei Sensus, darunter Executive Vice President of Operations und Chief Financial Officer (2003 bis 2008); verschiedene Positionen bei Invensys, unter anderem als VP Finance Metering Systems Division (1999 bis 2003); davor Controller bei Schlumberger

Ausbildung:
Master of Business Administration, Texas A&M University, USA; Bachelor in Betriebswirtschaft und Informatik, Johannes Kepler Universität, Linz, Österreich

Andreas Spreiter

Unabhängiges Mitglied
Seit 19. Juli 2017
Jahrgang: 1968



Staatsangehörigkeit:
Schweiz/Grossbritannien

Frühere Positionen bei Landis+Gyr:
Group CFO (2002 bis 2012); davor bekleidete er folgende Positionen bei Landis+Gyr und Vorgängerunternehmen: Business Unit Head Digital Meters/Head of Center of Competence Electronic Meters und Business Unit Controller/Head of Finance & Controlling

Aktuelle Positionen bei anderen gewinnorientierten Unternehmen:
Mitglied des Verwaltungsrats und Vorsitzender des Prüfungsausschusses der Reichle & De-Massari Holding AG (seit 2010)

Frühere sonstige Positionen:
Group CFO der Forbo International AG (2013 bis 2017)

Ausbildung:
Master in Industrial Engineering,
Eidgenössische Technische Hochschule (ETH), Schweiz

Christina Stercken

Unabhängiges Mitglied
Seit 19. Juli 2017
Jahrgang: 1958



Staatsangehörigkeit:
Deutschland

Frühere Positionen bei Landis+Gyr:
Keine

Aktuelle Positionen bei anderen gewinnorientierten Unternehmen:
Mitglied des Verwaltungsrats der Ascom Holding AG (SIX: ASCN) (seit 2014) und Mitglied des Verwaltungsrats von Ansell Ltd. (ASX: ANN) (seit 2017)

Frühere sonstige Positionen:
Partnerin bei der Euro Asia Consulting PartG (EAC) (2006 bis 2017); verschiedene Positionen bei der Siemens AG, darunter Managing Director Corporate Finance M&A, Leiterin der Siemens Task Force China und Leiterin des Geschäftsbereichs Public Sector Business bei Siemens Business Services; und bei BMW Pvt. Ltd., Südafrika

Ausbildung:
Executive Master of Business Administration, Duke University, North Carolina, USA;
Diplom in Volks- und Betriebswirtschaftslehre, Universität Bonn und Technische Universität Berlin, Deutschland

3.1.2 Kompetenzen und Beurteilung der Verwaltungsratsmitglieder

Unser Ziel ist eine ausgewogene Zusammensetzung des Verwaltungsrats aus Personen, die unterschiedliche Sichtweisen, Hintergründe und Fertigkeiten mitbringen und diese einsetzen, damit der Verwaltungsrat seine Verantwortung in sachkundiger Weise wahrnehmen kann.

Bei der Auswahl der Verwaltungsratsmitglieder anlässlich des Börsengangs des Unternehmens wurde mit Unterstützung eines externen Beraters eine Reihe von wichtigen Kompetenzen/Eigenschaften definiert. Die Anforderungen an diese Kompetenzen/Eigenschaften wurden im Geschäftsjahr 2018 (1. April 2018 bis 31. März 2019) überprüft und erweitert. Die nachfolgende Board-Skill-Matrix fasst die Kompetenzen/Eigenschaften zusammen, die in sechs Kategorien unterteilt sind. Die Kompetenzen des aktuellen Verwaltungsrats wurden dann mit der Matrix verglichen und es wurde festgestellt, dass der bestehende Verwaltungsrat alle identifizierten Kompetenzen/Eigenschaften abdeckt.

Allgemein	Governance	Fachlich/funktional	Industrieerfahrung	Persönlichkeit	Diversität
Unabhängigkeit	Verständnis der treuhänderischen, rechtlichen und ethischen Pflichten	Strategieentwicklung und -umsetzung	Energieversorgungsmärkte und Regulierung	Ehrlich, fair und gewissenhaft	Multikultureller Hintergrund
Finanzkompetenz	Verwaltungsrats- erfahrung	Wachstum und Innovation	Energieversorgungsunternehmen	Engagement, Effizienz und Effektivität	Geschlecht
Globale/internationale/Emerging-Markets-Erfahrung	Governance- erfahrung	Operative Exzellenz	Lösungen, Software und Dienstleistungen im Energiemanagement	Unabhängiges Denken	
Führungsverantwortung, Geschäftsführungs- und Erfolgsrechnungsverantwortung	Risikomanagement und-aufsicht	Finanzkompetenz			
	Nachhaltigkeit/ Umwelt/ Arbeitsschutz	Digitalisierung inkl. Cybersicherheit			
		Transformation und Restrukturierung			

Darüber hinaus führt der Verwaltungsrat jährlich eine Selbstbeurteilung durch, um Stärken und Verbesserungspotenziale zu identifizieren. Im Geschäftsjahr 2018 wurde diese Bewertung von einem externen Governance-Berater durchgeführt, der dazu alle Verwaltungsratsmitglieder und mehrere Mitglieder der Konzernleitung befragte.

3.1.3 Frühere Tätigkeit als Führungskräfte und sonstige Beziehungen

Die Mitglieder des Verwaltungsrats oder die von ihnen repräsentierten Unternehmen oder Organisationen haben keine bedeutenden geschäftlichen Verbindungen zu Landis+Gyr, mit einer Ausnahme: Der Präsident des Verwaltungsrats war bis zum 31. März 2017 als CEO der Gruppe tätig und wurde danach zum exekutiven Präsidenten des Verwaltungsrats der Landis+Gyr AG¹⁵ gewählt. Diese Aufgabe hatte er bis zum Börsengang inne. Sechs nicht exekutive Mitglieder des Verwaltungsrats wurden am 19. Juli 2017 in Verbindung mit dem Börsengang gewählt. Zwei weitere nicht exekutive Mitglieder des Verwaltungsrats wurden am 28. Juni 2018 anlässlich der Generalversammlung 2018 gewählt.

¹⁵ Die Landis+Gyr AG ist die führende operative Tochtergesellschaft der Landis+Gyr Group AG.

3.1.4 Kreuzbeteiligungen und sonstige Geschäftsverbindungen

Die Gruppe ist kapital- oder stimmenmässig keine Kreuzbeteiligungen mit anderen Unternehmen eingegangen und die Mitglieder des Verwaltungsrats üben keine Funktionen im Verwaltungsrat oder der Geschäftsleitung eines Unternehmens aus, das eine wesentliche Geschäftsbeziehung zu Landis+Gyr unterhält. Zwei Mitglieder gehören demselben Verwaltungsrat (Ascom Holding AG) an, wie in der Tabelle in Abschnitt 3.2 genauer aufgeführt wird. Ascom and Landis+Gyr sind in unterschiedlichen Industrien tätig.

3.2 Zulässige Mandate ausserhalb von Landis+Gyr

Im Interesse einer guten Unternehmensführung wird die Zahl der externen Mandate unserer Verwaltungsratsmitglieder durch Artikel 23 der Statuten der Gesellschaft wie folgt begrenzt:

- maximal vier Mandate als Verwaltungsratsmitglied oder als Mitglied anderer oberster Leitungs- oder Verwaltungsorgane einer Publikumsgesellschaft, mit Ausnahme des Präsidenten des Verwaltungsrats, für den eine Grenze von drei Mandaten gilt;
- maximal zehn Mandate als Verwaltungsratsmitglied oder als Mitglied anderer oberster Leitungs- oder Verwaltungsorgane von nicht börsenkotierten, gewinnorientierten Rechtseinheiten;
- maximal zehn Mandate in Verbänden, gemeinnützigen Stiftungen sowie Personalfürsorgestiftungen.

Die Mitglieder des Verwaltungsrats haben zurzeit durchschnittlich nur ein externes Mandat bei Publikumsgesellschaften, ein externes Mandat bei privaten Gesellschaften und ein externes Mandat bei nicht gewinnorientierten Gesellschaften. Zur Gewährleistung der Compliance hat der Verwaltungsrat einen Prozess zur Prüfung aktueller und neuer Mandate festgelegt.

Name	Externe Mandate bei gewinnorientierten Publikumsgesellschaften	Externe Mandate bei privaten gewinnorientierten Gesellschaften	Externe Mandate bei nicht gewinnorientierten Gesellschaften
Andreas Umbach (Präsident des Verwaltungsrats)	SIG CombiBloc Group AG (SIX: SIGN) (Präsident des Verwaltungsrats), Ascom Holding AG (SIX: ASCN) (Präsident/Mitglied des Verwaltungsrats) ¹⁶	WWZ AG (Mitglied des Verwaltungsrats), Techem Energy Services GmbH (Vorsitzender des Aufsichtsrats)	Zuger Wirtschaftskammer (Präsident)
Eric Elzvik	Volvo AB (STO: VOLV) (Mitglied des Verwaltungsrats), LM Ericsson Telephone Company (STO: ERIC) (Mitglied des Verwaltungsrats und Vorsitzender des Prüfungs- und Complianceausschusses)	Fenix Marine Services (Mitglied des Verwaltungsrats), VFS Global (Mitglied des Verwaltungsrats)	CFO Forum Schweiz (Mitglied des Verwaltungsrats bis April 2019)
Dave Geary	Keine	DJGeary Consulting, LLC (Gründer)	Keine
Pierre-Alain Graf	ABB Ltd. (SIX: ABBN) (Senior Vice President)	Broadband Networks AG (Mitglied des Verwaltungsrats), PAG Consulting & Services GmbH (Besitzer)	Keine
Mary Kipp	El Paso Electric Company (NYSE: EE) (President und Chief Executive Officer)	Keine	Federal Reserve Bank of Dallas (Vizevorsitzende), Borderplex Alliance – US-Mexico, Economic Development Group (Vorsitz), Smart Electric Power Alliance (Vorstandsmitglied und designierte Vorsitzende), Texas Business Leadership Council (Vorstandsmitglied)
Peter Mainz	Keine	Keine	Keine
Andreas Spreiter	Keine	Reichle & De-Massari Holding AG (Mitglied des Verwaltungsrats und Vorsitzender des Prüfungsausschusses)	Keine
Christina Stercken	Ascom Holding AG (SIX: ASCN) (Mitglied des Verwaltungsrats), Ansell Ltd. (ASX: ANN) (Mitglied des Verwaltungsrats)	Keine	Myanmar Foundation (Vizepräsidentin)

¹⁶ Herr Umbach stellte sich nicht mehr zur Wiederwahl als Präsident des Verwaltungsrats von Ascom und seine Amtszeit endete somit an der Generalversammlung von Ascom im April 2019. Er wurde als reguläres Mitglied des Verwaltungsrats wiedergewählt.

3.3 Wahlen und Amtsdauer

Wie vom Schweizer Recht vorgeschrieben, werden die Mitglieder des Verwaltungsrats, einschliesslich des Präsidenten des Verwaltungsrats, von den Aktionären an der ordentlichen Generalversammlung einzeln für eine Amtsdauer von einem Jahr gewählt. Die Wiederwahl ist zulässig, solange das betreffende Mitglied zum Zeitpunkt der Wahl oder Wiederwahl das 70. Altersjahr noch nicht vollendet hat.¹⁷

3.4 Interne Organisationsstruktur

3.4.1 Aufgabenverteilung im Verwaltungsrat

Um effizient arbeiten und sich mit bestimmten Bereichen intensiv befassen zu können, verfügt der Verwaltungsrat über einen Prüfungs- und Finanzausschuss sowie einen Vergütungsausschuss. Die Mitglieder jedes Ausschusses sind in der Tabelle im obigen Abschnitt 3.1.1 genannt.

3.4.2 Aufgaben und Zuständigkeitsbereich des Lead Independent Director

Der vom Verwaltungsrat ernannte Lead Independent Director (LID) unterstützt die unabhängigen Mitglieder des Verwaltungsrats. Mit der LID-Funktion wurde nicht nur ein Instrument der Corporate Governance zur Vermeidung möglicher Interessenkonflikte geschaffen, die den Präsidenten des Verwaltungsrats aufgrund seiner früheren Funktion als CEO der Gruppe möglicherweise betreffen könnten; sie erhöht auch die Chance, dass die Standpunkte jedes Verwaltungsratsmitglieds gehört werden. Darüber hinaus führt der LID den Vorsitz der Verwaltungsratssitzungen, wenn der Präsident des Verwaltungsrats verhindert ist oder sich in einem Interessenkonflikt befindet. Letzteres umfasst Beratungen oder Entscheidungen über die Bewertung der Arbeit des Präsidenten des Verwaltungsrats.

3.4.3 Aufgaben und Zuständigkeiten des Prüfungs- und Finanzausschusses

Der Prüfungs- und Finanzausschuss (AFC)¹⁸ unterstützt den Verwaltungsrat bei der Überwachung der Finanzberichterstattung. Ein weiterer Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist die Bewertung der Angemessenheit der Systeme, Richtlinien und Kontrollen der Gruppe hinsichtlich finanzieller und sonstiger Risiken. Dazu gehören auch die Einhaltung von gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Verpflichtungen sowie Versicherungs- und ähnliche Angelegenheiten.

Der Ausschuss bewertet ausserdem die Arbeit der internen Kontrollfunktionen (z. B. interne Revision und Compliance) und der externen Revisionsstelle, unterbreitet dem Verwaltungsrat Vorschläge für die Wahl der externen Revisionsstelle und genehmigt, auf Antrag des Chief Financial Officer (CFO), das Budget für Prüfungshonorare und sonstige Honorare der externen Revisionsstelle.¹⁹ Der Ausschuss beurteilt zudem die jährlichen Geschäftsauslagen der Konzernleitungsmitglieder.

Das AFC trifft sich üblicherweise alle zwei bis drei Monate. Das ausschliesslich aus unabhängigen Verwaltungsratsmitgliedern bestehende AFC berichtet dem Verwaltungsrat regelmässig über seine Erkenntnisse und Empfehlungen. Die Gesamtverantwortung, einschliesslich der Genehmigung von Empfehlungen, verbleibt weiterhin beim Verwaltungsrat. Der Head of Global Internal Audit berichtet dem AFC. Der Chief Compliance and Data Privacy Officer legt dem CEO und dem AFC regelmässig unabhängige Berichte sowie auf Verlangen des AFC Ad-hoc-Berichte vor. Die Berichte umfassen die Compliance- und Datenschutzprogramme sowie relevante Themen und Risiken. Ausserdem berichtet der Chief Compliance and Data Privacy Officer dem Verwaltungsrat/AFC in unabhängigen Adhoc-Berichten zu bedeutenden Compliance- oder Datenschutzfragen oder -risiken im Konzern.²⁰

¹⁷ Für weitere Informationen über die Amtsdauer von Mitgliedern des Verwaltungsrats siehe Artikel 4 des Organisationsreglements.

¹⁸ Die drei Mitglieder des AFC werden vom Verwaltungsrat auf der Grundlage einschlägiger Qualifikationen und Erfahrungen ernannt. Ihre Amtsdauer beträgt ein Jahr. Die Wiederwahl ist zulässig.

¹⁹ Die externe Revisionsstelle ist PwC (Revisionsstelle der Landis+Gyr Group AG und der Konzernrechnung der Landis+Gyr Group). PwC führt ihre Prüfung nach Schweizer Recht und in Übereinstimmung mit den Schweizer Prüfungsstandards sowie den allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen der Vereinigten Staaten von Amerika (US-GAAP) durch.

²⁰ Die Organisation sowie die einzelnen Zuständigkeitsbereiche und Berichterstattungspflichten des AFC sind in seinem Reglement und in den Statuten der Gesellschaft geregelt.

3.4.4 Aufgaben und Zuständigkeiten des Vergütungsausschusses

Der Vergütungsausschuss (RemCo) unterstützt den Verwaltungsrat dabei sicherzustellen, dass Führungskräfte und Mitarbeitende in einer Weise bezahlt werden, die Leistung, Innovation und ordnungsgemässes Verhalten belohnt, was dem Unternehmen gleichzeitig hilft, die für die Erreichung seiner Geschäftsziele benötigten Talente zu gewinnen und zu binden.

Das aus drei unabhängigen Verwaltungsratsmitgliedern²¹ bestehende RemCo formuliert und überprüft die Vergütungsstrategie und bereitet Anträge an die Generalversammlung hinsichtlich der Vergütung des Verwaltungsrats und der Konzernleitung vor. Dazu gehören u. a. das Vergütungssystem, Vergütungsziele für die Konzernleitung und sonstige Mitglieder der Geschäftsleitung und die maximale individuelle Gesamtvergütung des CEO sowie die individuelle Vergütung anderer Mitglieder der Konzernleitung. Das RemCo ist auch für die individuelle Vergütung des Präsidenten des Verwaltungsrats und anderer Verwaltungsratsmitglieder zuständig.

Das RemCo trifft sich in der Regel alle zwei bis drei Monate. Der Vorsitzende des RemCo berichtet dem gesamten Verwaltungsrat nach jeder Sitzung über die Erkenntnisse und Empfehlungen des RemCo und die Protokolle der Sitzungen werden allen Verwaltungsratsmitgliedern zur Verfügung gestellt. Die Gesamtverantwortung, einschliesslich der Genehmigung von Empfehlungen, verbleibt beim Verwaltungsrat.²²

3.4.5 Sitzungen des Verwaltungsrats und Anwesenheit

Der Verwaltungsrat tagt so oft, wie es für die Erfüllung seiner Aufgaben und die Wahrnehmung seiner Pflichten erforderlich ist, in der Regel monatlich persönlich oder via Telefonkonferenz.²³

Zwischen dem 1. April 2018 und dem 31. März 2019 hat der Verwaltungsrat 14-mal getagt (davon fünf persönliche Sitzungen und neun Telefonkonferenzen). Die Sitzungen dauerten in der Regel einen ganzen Tag, die Telefonkonferenzen durchschnittlich rund drei Stunden. Dabei betrug die Anwesenheit 100%, was in der nachfolgenden Tabelle ausführlicher beschrieben ist. Zusätzlich zu diesen Sitzungen hielt der Verwaltungsrat ein zweitägiges Strategieseminar mit der Konzernleitung und Senior Managern ab. Die zwei neuen Verwaltungsratsmitglieder nahmen zudem an zwei ganztägigen und einer halbtägigen Onboarding-Veranstaltung teil.

	24.4.	8.5.	17.5.	4.6.	27.- 28.6.	16.7.	17.8.	28.9.	25.10.	19.11.	20.12.	21.1.	24.2.	23.3.
Andreas Umbach	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Eric Elzvik	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Dave Geary	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Pierre-Alain Graf	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Mary Kipp	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Peter Mainz	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Andreas Spreiter	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Christina Stercken	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√

Zwischen dem 1. April 2018 und dem 31. März 2019 hielt der Prüfungs- und Finanzausschuss sieben Sitzungen ab, bei denen jeweils alle Mitglieder anwesend waren. Diese Sitzungen dauerten in der Regel drei bis fünf Stunden. Der Vergütungsausschuss hielt fünf Sitzungen mit einer Anwesenheitsquote von 100% ab. Diese Sitzungen dauerten in der Regel drei Stunden.

Mit Ausnahme einiger Sitzungen unter Ausschluss des Managements nahmen der CEO und die Mitglieder der Konzernleitung sowie andere Senior Manager an den Verwaltungsratssitzungen teil. Der Präsident des Verwaltungsrats, der CEO und der CFO nahmen an allen Sitzungen des Prüfungs- und Finanzausschusses teil. Auch der Head of Global Internal Audit nahm an mehreren Sitzungen für ein

21 Nach Schweizer Recht werden diese Mitglieder alljährlich von der Generalversammlung gewählt. Ihre Amtsdauer beträgt ein Jahr. Die Wiederwahl ist zulässig.

22 Die Organisation, die einzelnen Zuständigkeitsbereiche und die Berichterstattungspflichten des RemCo sind in seinem Reglement, in Artikel 19 der Statuten der Gesellschaft und in Artikel 7.3 des Organisationsreglements geregelt.

23 Dies entspricht dem Organisationsreglement des Unternehmens, das vorsieht, dass Sitzungen auf Ersuchen des Präsidenten des Verwaltungsrats oder des Lead Independent Director oder jedes anderen Mitglieds stattfinden; die Gesuche haben schriftlich zu erfolgen und sind zu begründen.

Update zur internen Revision teil. An allen Sitzungen des Vergütungsausschusses nahmen ein externer Berater des Ausschusses (persönlich oder via Telefonkonferenz) und die Leiterin Human Resources teil. Der CEO und der CFO waren bei den Sitzungen in beratender Funktion teilweise anwesend, traten aber bei gewissen Themen in den Ausstand. Kein Mitglied der Konzernleitung nahm an dem Teil der Sitzungen teil, in dem die eigene Leistung oder Vergütung besprochen wurde. Der Präsident des Verwaltungsrats nahm an allen Sitzungen des Vergütungsausschusses teil, war aber nicht an den Sitzungen oder Teilen davon anwesend, in denen seine eigene Vergütung besprochen wurde.

3.5 Verteilung der Zuständigkeiten zwischen dem Verwaltungsrat und der Konzernleitung

Die Aufgaben und Zuständigkeiten der beiden Hauptorgane von Landis+Gyr sind wie folgt verteilt:

3.5.1 Verwaltungsrat

Dem Verwaltungsrat obliegen die oberste Leitung der Gesellschaft und die Überwachung der Konzernleitung. Dazu gehören die Festlegung der Strategie der Gruppe auf Empfehlung des CEO und die Ernennung des CEO und der anderen Mitglieder der Konzernleitung sowie des Head of Global Internal Audit.

Zwar darf der Verwaltungsrat gemäss den Statuten und dem Organisationsreglement verschiedene Zuständigkeiten, soweit gesetzlich zulässig, an den CEO delegieren, doch entsprechend Artikel 16 und 17 der Statuten und den Bestimmungen des Organisationsreglements verbleiben gewisse Aufgaben bei ihm und sind nicht übertragbar. Dazu gehören die Ermittlung des Risikoprofils der Gruppe, die Risikoüberwachung und die Festlegung grundlegender Richtlinien und Kontrollen, zum Beispiel hinsichtlich der Einhaltung geltender Gesetze und Vorschriften.²⁴

Die Beschlüsse des Verwaltungsrats erfordern die Zustimmung mit der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Für Zirkularbeschlüsse ist die Mehrheit der Verwaltungsratsmitglieder erforderlich. Im Falle der Stimmgleichheit hat der Vorsitzende den Stichentscheid.

3.5.2 Konzernleitung

Der CEO²⁵ leitet die Konzernleitung und die erweiterte Konzernleitung und wird von diesen unterstützt. Die Konzernleitung besteht aus dem CEO, CFO, Chief Strategy Officer (CSO) und den regionalen Executive Vice Presidents (EVPs).²⁶ Der CEO wird vom Verwaltungsrat ernannt und abberufen. Die übrigen Mitglieder der Konzernleitung werden vom Verwaltungsrat auf Empfehlung des CEO ernannt und abberufen. Die erweiterte Konzernleitung ist eine grössere Gruppe, der die Leiter von zentralen Funktionen und dem CEO direkt unterstellte Personen angehören.

Die erweiterte Konzernleitung trifft sich in der Regel monatlich.

3.6 Informations- und Kontrollinstrumente gegenüber der Konzernleitung

Auf Einladung des Verwaltungsrats können Mitglieder der Konzernleitung und der erweiterten Konzernleitung an Sitzungen des Verwaltungsrats teilnehmen und über wichtige Projekte und Ereignisse berichten. Der Verwaltungsrat kann ihre Teilnahme jedoch auf relevante Sitzungen oder Teile von Sitzungen begrenzen. Darüber hinaus kann der Verwaltungsrat private Sitzungen abhalten, d. h. sich ohne Anwesenheit von Mitgliedern der Konzernleitung treffen.

Um sicherzustellen, dass der Verwaltungsrat zeitnah über wesentliche Geschäftsangelegenheiten der Gruppe informiert wird, berichten die Mitglieder der Konzernleitung und der erweiterten Konzernleitung dem Verwaltungsrat und seinen Ausschüssen vor oder an jeder Sitzung, u. a. über strategische und finanzielle Angelegenheiten sowie Risiko- und Compliance-Fragen. Auch die interne Revisionsstelle und die Compliance-Abteilung erstatten dem Verwaltungsrat oder seinen Ausschüssen regelmässig Bericht. Darüber hinaus fungiert der Präsident als Bindeglied zwischen Verwaltungsrat und Konzernleitung und steht in dieser Funktion in regelmässigem Austausch mit dem CEO, anderen Mitgliedern der Konzernleitung und dem Group General Counsel. Der LID steht in regelmässigem

²⁴ Ausführlich beschrieben sind diese Aufgaben und Zuständigkeiten in den Artikeln 16 und 17 der Statuten.

²⁵ Der CEO übt die ihm vom Verwaltungsrat übertragenen Aufgaben in Einklang mit dem Organisationsreglement der Gesellschaft und dem Schweizer Recht aus.

²⁶ Das Organisationsreglement wurde mit Wirkung zum 28. Mai 2019 geändert, um der Tatsache Rechnung zu tragen, dass die Konzernleitung aus dem CEO, dem CFO, dem EVP Amerikas und dem EVP EMEA besteht.

Austausch mit dem CEO und der Leiterin Global Human Resources und der Vorsitzende des AFC hat regelmässige Interaktionen mit dem CFO und dem Head of Global Internal Audit.

Neben der Überprüfung und Genehmigung der umfassenden jährlichen Einschätzung der Risiken des Konzerns werden der Verwaltungsrat und seine Ausschüsse von den Mitgliedern der Konzernleitung und der erweiterten Konzernleitung regelmässig über alle wesentlichen Risiken des Konzerns informiert. Dazu gehören zum Beispiel Qualitätsprobleme, der Fortschritt wichtiger Kundenprojekte, der Fortschritt von Forschungs- und Entwicklungsprojekten und andere identifizierte Risikobereiche.

Weitere Berichte an den Verwaltungsrat enthalten Informationen zur Bilanz, zur Erfolgs- und Geldflussrechnung sowie zu den wesentlichen Kennzahlen des Unternehmens und seiner Segmente. Die Berichte enthalten Kommentare zu den jeweiligen Geschäftsergebnissen und eine Prognose zu den wesentlichen Kennzahlen. Der CEO und der CFO berichten bei jeder Verwaltungsratssitzung über die Geschäftsentwicklung und alle für das Unternehmen relevanten Angelegenheiten, einschliesslich der Aktivitäten der Konkurrenten und der sich abzeichnenden Chancen und Risiken. Ferner prüft und genehmigt der Verwaltungsrat bedeutende Verträge mit Kunden, die einen gewissen Wert überschreiten oder besondere Risikomerkmale aufweisen. Während der Sitzungen des Verwaltungsrats berichten die Vorsitzenden des Prüfungs- und Finanzausschusses sowie des Vergütungsausschusses auch über alle in ihren Ausschüssen diskutierten Themen sowie über die wichtigsten Ergebnisse und Erkenntnisse. Sie unterbreiten zudem entsprechende Anträge. Der Verwaltungsrat erörtert und genehmigt jedes Jahr das Budget für das Folgejahr und den Fünfjahresplan.

Zu den Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrats zählen die Festlegung der Grundlagen und die Überwachung der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems (IKS) für die Erstellung der Konzernabschlüsse. Dies bezweckt, wesentliche Falschaussagen als Folge von Betrug oder Irrtümern in den Konzernabschlüssen zu verhindern. Das IKS gewährleistet die Umsetzung geeigneter Verfahren und Massnahmen zur Identifizierung und Überwachung der wesentlichen finanziellen Risiken, denen das Unternehmen ausgesetzt ist. Ziel des IKS ist es, die Integrität und Vollständigkeit der Rechnungslegung zu gewährleisten, eine zeitnahe und zuverlässige Finanzberichterstattung sicherzustellen sowie das Auftreten von Fehlern und Unregelmässigkeiten zu verhindern, zu minimieren und zu identifizieren.

Um diese Ziele zu erreichen, werden jährlich die Konzerngesellschaften bestimmt, die den externen Prüfungs- und internen Compliance-Verfahren unterzogen werden. Dadurch wird sichergestellt, dass mindestens 80% der Nettoerlöse und der gesamten Vermögenswerte des Konzerns geprüft werden. Die externe Prüfung bestätigt die Anwendung des IKS im Zusammenhang mit der Jahresabschlussprüfung. Darüber hinaus legen die externen Revisoren jährlich Verbesserungsvorschläge vor, die im Folgejahr umgesetzt werden.

Die internen Audits werden von der internen Revision gemäss einem vom AFC genehmigten Jahresplan durchgeführt. Es wird zwischen regulären und speziellen Prüfungen unterschieden. Die speziellen Prüfungen umfassen eingeschränkte Compliance- oder andere spezielle Überprüfungen, welche fallspezifisch und auf Verlangen der Konzernleitung oder des AFC durchgeführt werden. In allen Fällen werden die Aufträge für die interne Revision vom AFC genehmigt. Die regulären Audits konzentrieren sich auf grössere Unternehmenseinheiten und Bereiche mit höherem Risiko. Detaillierte Berichte über festgestellte Mängel werden erstellt. Die Mängel werden dabei entweder als hoch, mittel oder geringfügig eingestuft und es werden Verbesserungspläne mit dem Management vereinbart. Die bei diesen Audits festgestellten Risiken und Mängel werden durch die vom Management eingeleiteten Massnahmen minimiert oder beseitigt und danach laufend überwacht. Im Geschäftsjahr 2018 wurden acht interne Audits durchgeführt. Die internen Audits beschränkten sich auf ausgewählte Geschäftsprozesse. Bei der Prüfung von Konzerngesellschaften und -organisationen wurden Risiken und Kontrollschwächen im Zusammenhang mit den oben genannten Geschäftsprozessen analysiert. Die internen Revisionsberichte werden dem AFC vorgelegt und von diesem mindestens viermal pro Jahr mit dem Head of Global Internal Audit besprochen. Die Umsetzung und Verlässlichkeit der mit dem IKS eingeführten Kontrollen wurde von der Konzernleitung und dem Management der jeweiligen Regionen überprüft, um sicherzustellen, dass Abweichungen erkannt und mittels geeigneter Massnahmen behoben wurden.

Konzernleitung

4.1 Mitglieder der Konzernleitung

Folgende Personen gehörten per 31. März 2019 der Konzernleitung an:

Name	Funktion	Jahr der Berufung
Richard Mora	Chief Executive Officer (CEO)	2017
Jonathan Elmer	Chief Financial Officer (CFO)	2012
Susanne Seitz	Head of EMEA	2018
Prasanna Venkatesan	Head of Americas	2013

Drei Mitglieder der Konzernleitung sind im Geschäftsjahr 2018 ausgeschieden. Die aktive Rolle von Oliver Iltisberger endete am 1. Juni 2018, diejenige von Ellie Doyle am 31. Oktober 2018 und diejenige von Roger Amhof am 31. Dezember 2018. Weitere Informationen zu den ehemaligen Mitgliedern der Konzernleitung finden sich im Corporate Governance Bericht 2017 auf den Seiten 15 und 16.

4.2 Beruflicher Hintergrund und sonstige Tätigkeiten sowie Funktionen

Richard Mora

CEO
Seit April 2017



Staatsangehörigkeit: USA

Frühere Positionen bei Landis+Gyr (2001 bis 2017):

COO (November 2013 bis April 2017); EVP und President & CEO Americas (2011 bis 2013); EVP und President & CEO North America (2008 bis 2011)

Aktuelle Positionen ausserhalb von Landis+Gyr:

Verwaltungsrat von Enphase Energy, Inc. (NASDAQ: ENPH) (seit 2014)

Frühere sonstige Positionen

Verschiedene Führungspositionen im Siemens-Konzern, darunter CEO von Siemens Metering, Inc.; Director of Quality von Siemens Power Transmission & Distribution; Positionen bei GE Capital waren Manager of Strategy & Analysis und Manager of Productivity & Income Improvement

Ausbildung:

Bachelor of Arts in Wirtschaftswissenschaften, Stanford University, USA

Jonathan Elmer

EVP und CFO
Seit August 2012



Staatsangehörigkeit: Grossbritannien

Frühere Positionen bei Landis+Gyr (1996 bis 2012):

CFO Region EMEA (2009 bis 2012); EVP und CEO, UK/Prepayment Region (2004 bis 2008); Finance Manager und später CEO, Ampy Metering Ltd. (1996 bis 2004)

Aktuelle Positionen ausserhalb von Landis+Gyr:

Keine

Frühere sonstige Positionen:

Keine

Ausbildung:

Abschluss in Wirtschaft und Politik, University of Exeter, UK; Mitglied des Institute of Chartered Accountants in England und Wales

Susanne Seitz

EVP und Head of EMEA
Seit November 2018



Staatsangehörigkeit: Schweiz

Frühere Positionen bei Landis+Gyr:

Keine

Aktuelle Positionen ausserhalb von Landis+Gyr:

Keine

Frühere sonstige Positionen:

Verschiedene Führungspositionen bei Siemens Building Technologies (2003 bis 2018), unter anderem als SVP Europe North (2017 bis 2018), SVP Systems & Solutions (2015 bis 2017), VP Enterprise Security (2012 bis 2015) und Director of Product Line Intrusion (2006 bis 2010); frühere Stationen ihrer Karriere waren BT&T Asset Management in der Unternehmenskommunikation sowie Ernst Basler + Partner im Projektmanagement

Ausbildung:

Executive MBA der Universität St. Gallen;
Master of Science in Umweltingenieurwissenschaften, ETH Zürich

Prasanna Venkatesan

EVP und Head of Americas
Seit November 2013



Staatsangehörigkeit: USA

Frühere Positionen bei Landis+Gyr (2006 bis 2013):

SVP und General Manager Systems & Services, Landis+Gyr North America (2009 bis 2013); VP Research and Development, Landis+Gyr (Januar 2008 bis Januar 2009); verschiedene Positionen bei Cellnet Technology, Inc. (2007 von Landis+Gyr übernommen), unter anderem als VP of Supply Chain and Manufacturing Engineering und Leiter der Integration von Cellnet Technology, Inc., in Landis+Gyr

Aktuelle Positionen ausserhalb von Landis+Gyr:

Advanced Energy Economy (Non-Profit-Organisation; Vorstandsmitglied seit 2015)

Frühere sonstige Positionen:

Verschiedene leitende Positionen im Bereich Engineering und Operations Management (unter anderem als Technology Center Manager) bei Schlumberger

Ausbildung:

Master of Science in Industrial Engineering, University of Oklahoma, USA

4.3 Zulässige Mandate ausserhalb von Landis+Gyr

Im Interesse einer guten Unternehmensführung und um sicherzustellen, dass unsere Führungskräfte sich auf das Geschäft des Unternehmens konzentrieren, begrenzt Artikel 23 der Statuten unserer Gesellschaft die Zahl der von Mitgliedern der Konzernleitung übernommenen externen Mandate wie folgt:

- a) maximal ein Mandat als Verwaltungsratsmitglied oder als Mitglied eines anderen obersten Leitungs- oder Verwaltungsorgans einer Publikumsgesellschaft²⁷;
- b) maximal fünf Mandate als Verwaltungsratsmitglied oder als Mitglied eines anderen obersten Leitungs- oder Verwaltungsorgans von Rechtseinheiten, welche die oben genannten Kriterien nicht erfüllen.

Sämtliche Mitglieder der Konzernleitung haben derzeit zusammen nur ein externes Mandat bei Publikumsgesellschaften und ein externes Mandat bei anderen Gesellschaften. Um die Einhaltung der Rechtsvorschriften zu gewährleisten, muss die Konzernleitung die Genehmigung des Verwaltungsrats einholen, bevor ihre Mitglieder neue Mandate übernehmen.

4.4 Managementverträge

Bei Landis+Gyr bestehen keine Managementverträge mit Dritten.

Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen

Die Vergütungssysteme von Landis+Gyr werden regelmässig überprüft, um sicherzustellen, dass sie mit der Konzernstrategie und der Marktpraxis übereinstimmen. Sämtliche Angaben zu den Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen sind im Vergütungsbericht 2018 auf den Seiten 18 bis 22 aufgeführt.

Die Grundsätze zu Vergütung, Beteiligungsplänen, Darlehen, Krediten und Pensionsleistungen sind in den Artikeln 24, 25, 26, 28 und 29 der Statuten festgelegt. Die Grundsätze der Genehmigung der Vergütung durch die Generalversammlung sind in Artikel 12 der Statuten festgelegt.

Mitwirkungsrechte der Aktionäre

6.1 Stimmrechtsbeschränkungen und -vertretungen

6.1.1 Stimmrechtsbeschränkungen und Regeln für die Gewährung von Ausnahmen

Stimmrechte werden in den Statuten festgelegt.²⁸ Sie können erst ausgeübt werden, nachdem ein Aktionär bis zu einem bestimmten, vom Verwaltungsrat festgelegten Stichtag in das Aktienbuch der Gesellschaft als Aktionär mit Stimmrechten eingetragen wurde. Auf Gesuch hin werden Erwerber von Aktien ohne Begrenzung als Aktionäre mit Stimmrecht in das Aktienbuch eingetragen, falls sie ausdrücklich erklären, diese Aktien im eigenen Namen und für eigene Rechnung erworben zu haben, und die Meldepflichten gemäss dem Bundesgesetz über die Finanzmarktinfrastrukturen (FinfraG) erfüllen. Für die Eintragung ins Aktienbuch als Aktionär mit Stimmrecht ist die Zustimmung der Gesellschaft notwendig.

Die Eintragung kann aus den in Artikel 5 Abs. 3, Abs. 4 und Abs. 5 der Statuten aufgeführten Gründen abgelehnt werden. Die betreffenden Vorschriften, einschliesslich der Konzernklausel, der Vorschriften zur Gewährung von Ausnahmen sowie der im Berichtszeitraum gewährten Ausnahmen, wurden in Abschnitt 2.7, «Beschränkung der Übertragbarkeit und Eintragung von Nominees», auf Seite 7 dieses Berichts zur Corporate Governance beschrieben.

Lehnt die Gesellschaft das Gesuch um Eintragung des Erwerbers als Aktionär mit Stimmrecht nicht innerhalb von zwanzig Kalendertagen ab, so gilt dieser als Aktionär mit Stimmrecht. Nicht anerkannte Erwerber werden als Aktionäre ohne Stimmrecht ins Aktienbuch eingetragen. Die entsprechenden Aktien

²⁷ Gemäss Artikel 727 Abs. 1 Ziffer 1 OR.

²⁸ In den Statuten sind alle relevanten Bedingungen festgelegt; unter anderem sind in Artikel 5 Abs. 3, Abs. 4 und Abs. 5 der Statuten die Fälle festgehalten, in denen die Eintragung abgelehnt werden kann. Siehe auch den obigen Abschnitt 2.7, «Beschränkung der Übertragbarkeit und Eintragung von Nominees», dieses Berichts.

gelten an der Generalversammlung als nicht vertreten. Die Gesellschaft kann in besonderen Fällen Ausnahmen von den oben genannten Beschränkungen genehmigen. Sodann kann die Gesellschaft nach Anhörung der betroffenen Personen Eintragungen im Aktienbuch als Aktionär mit Stimmrecht rückwirkend streichen, wenn diese durch falsche Angaben zustande gekommen sind oder wenn die betroffene Person nicht die gemäss Artikel 5 Abs. 3 der Statuten verlangten Informationen zur Verfügung stellt. Betroffene müssen über die Streichung sofort informiert werden.

6.1.2 Verfahren und Bedingungen für die Aufhebung von Stimmrechtsbeschränkungen

Die in den Statuten vorgesehenen Verfahren und Bedingungen für die Aufhebung von Stimmrechtsbeschränkungen erfordern einen Beschluss der Generalversammlung, der mindestens zwei Drittel der vertretenen Aktienstimmen auf sich vereinigt. Die absolute Mehrheit der vertretenen Aktiennennwerte ist für die Erleichterung oder Aufhebung der Beschränkungen der Übertragbarkeit der Namenaktien erforderlich (siehe Artikel 13 der Statuten).

6.2 Regeln zur Teilnahme an der Generalversammlung

An Generalversammlungen können sich die Aktionäre von einem unabhängigen Stimmrechtsvertreter oder von einer anderen Person, die nicht Aktionär sein muss, vertreten lassen. Der Verwaltungsrat bestimmt die Anforderungen an Vollmachten und Weisungen.

6.3 Regeln für Weisungen an den unabhängigen Stimmrechtsvertreter und für die elektronische Teilnahme an der Generalversammlung

Da die Statuten keine Regelungen zu dem Thema enthalten, unterliegen die schriftlichen oder elektronischen Weisungen an einen unabhängigen Stimmrechtsvertreter für die Teilnahme an der Generalversammlung dem Schweizer Recht.

6.4 Statutarische Quoren

In den Statuten der Gesellschaft sind keine Beschlüsse der Generalversammlung festgelegt, die nur von einer grösseren als der gesetzlich vorgeschriebenen Mehrheit gefasst werden können.

6.5 Einberufung der Generalversammlung

Die Statuten der Gesellschaft decken sich mit den anwendbaren Gesetzesbestimmungen nach Schweizer Recht, allerdings mit einer Ausnahme: Der Verwaltungsrat ist verpflichtet, innerhalb von zwei Monaten zu einer ausserordentlichen Generalversammlung einzuladen, wenn ein oder mehrere Aktionär(e), die insgesamt mindestens 5% des im Handelsregister eingetragenen nominellen Aktienkapitals der Gesellschaft vertreten, dies verlangen. Nach Schweizer Recht können Generalversammlungen auch durch den Verwaltungsrat oder nötigenfalls durch die Revisionsstelle oder die Liquidatoren der Gesellschaft einberufen werden.

Eine Generalversammlung wird durch Publikation einer entsprechenden Einladung im Schweizerischen Handelsamtsblatt mindestens 20 Tage vor der Versammlung einberufen. Soweit die Post- bzw. E-Mail-Adressen der Aktionäre bekannt sind, erfolgt die Einladung gleichzeitig per Post bzw. E-Mail. In der Einladung werden neben Tag, Zeit und Ort der Versammlung, die Traktanden sowie die Anträge des Verwaltungsrats und der Aktionäre, welche die Durchführung einer Generalversammlung oder die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstands verlangt haben, bekannt gegeben.

6.6 Traktandierung von Verhandlungsgegenständen

Mit Stimmrecht eingetragene Aktionäre, die einzeln oder zusammen mindestens CHF 1 Million des nominellen Aktienkapitals der Gesellschaft vertreten, können die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstands verlangen. Das Begehren um Traktandierung ist mindestens 45 Tage vor der Generalversammlung schriftlich unter Angabe des Verhandlungsgegenstands und der Anträge an den Präsidenten des Verwaltungsrats zu richten.

6.7 Eintragungen im Aktienbuch

Das massgebliche Datum zur Bestimmung der Teilnahmeberechtigung der Aktionäre an der Generalversammlung anhand der Aktienbucheintragungen wird vom Verwaltungsrat festgelegt und in der Einladung zur Generalversammlung genannt.

Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen

7.1 Angebotspflicht

Die Statuten der Gesellschaft enthalten weder eine «Opting-out»- noch eine «Opting-up»-Klausel.

7.2 Kontrollwechselklauseln

Es bestehen keine derartigen Vereinbarungen.

Revisionsstelle

8.1 Dauer des Mandats und Amtsdauer des leitenden Revisors

Die unabhängige Revisionsstelle ist die PricewaterhouseCoopers AG (PwC), Gotthardstrasse 2, 6302 Zug, Schweiz. PwC ist seit dem Geschäftsjahr 2016 (1. April 2016 bis 31. März 2017) die Revisionsstelle der Gesellschaft. Leitender Revisor ist Rolf Johner, der diese Funktion ausübt, seit PwC die Revisionsstelle der Gesellschaft geworden ist. Der leitende Revisor wird in Übereinstimmung mit dem Schweizer Recht alle sieben Jahre gewechselt.

8.2 Revisionshonorar

Für die Prüfung der Jahresrechnung und Konzernrechnung für das Geschäftsjahr 2018 erhielt PwC ein Honorar in Höhe von CHF 1.9 Millionen

8.3 Zusätzliche Honorare

PwC stellte CHF 0.3 Millionen für nicht prüfungsbezogene Dienstleistungen in Rechnung, die während des per 31. März 2019 abgelaufenen Geschäftsjahres erbracht wurden. Die Non-Audit-Dienstleistungen betrafen primär Steuerberatungen.

8.4 Informationsinstrumente der externen Revision

PwC legt dem Prüfungs- und Finanzausschuss jährlich einen detaillierten Bericht über die Ergebnisse der Prüfung des Konzernabschlusses, die Feststellungen zu wesentlichen Rechnungslegungs- und Berichtsthemen sowie die Feststellungen zum internen Kontrollsystem vor. Die Ergebnisse und Erkenntnisse dieses Berichts werden im Detail mit dem CFO diskutiert.

Das AFC überprüft jährlich die Eignung von PwC als Revisionsstelle der Landis+Gyr Group AG und ihrer Tochtergesellschaften, bevor es dem Verwaltungsrat und der ordentlichen Generalversammlung der Landis+Gyr Group AG vorschlägt, PwC als Revisionsstelle beizubehalten. Das AFC bewertet die Effektivität der Arbeit der Revisionsstelle gemäss Schweizer Recht. Dabei legt es zugrunde, welche Einsichten PwC über das Geschäft der Gruppe sowie über Kontroll-, Bilanzierungs- und Berichtsfragen gewinnt und in welcher Weise bedeutende Angelegenheiten auf Gruppen- oder Gesellschaftsebene oder in den gesetzlich vorgeschriebenen Abschlussunterlagen erkannt und entsprechende Lösungen angeboten werden. Das AFC unterbreitet dem Verwaltungsrat ausserdem Empfehlungen für die Wahl der externen Revisionsstelle.

Das AFC wird darüber hinaus über die Arbeit von PwC informiert, und zwar durch Briefings seines Vorsitzenden, der seinerseits von PwC entsprechend informiert wird. Die Revisionshonorare werden letztendlich vom AFC genehmigt.

Im Berichtszeitraum nahm PwC an drei Sitzungen des AFC teil, an denen PwC ihren Bericht über die Prüfung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2017 (1. April 2017 bis 31. März 2018), ihr Angebot für die Prüfung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2018 und eine Überprüfung bestimmter Aspekte der Konzernrechnung für die sechs Monate per 30. September 2018 vorlegte.

Die Gruppe und PwC haben sich auf klare Richtlinien und Trennung der Projektteams zur Vermeidung von Interessenkonflikten in Bezug auf sonstige Dienstleistungen geeinigt, deren Erbringung durch PwC sinnvoll ist. Diese Dienstleistungen umfassen Due Diligence bei Fusionen, Akquisitionen und Veräusserungen sowie Unterstützung bei bestimmten steuerlichen Fragen und Fragen der betriebswirtschaftlichen Risikobeurteilung sowie IS-/IT-Beratung. Ziel der Richtlinien ist es, die Unabhängigkeit von PwC in ihrer Eigenschaft als Revisionsstelle der Gruppe zu sichern. PwC überwacht ihre Unabhängigkeit während des gesamten Jahres und bestätigt dem AFC jährlich ihre Unabhängigkeit.²⁹

Informationspolitik

9.1 Investor Relations – Leitsätze

Landis+Gyr hat sich zu zeitnaher und transparenter Kommunikation mit Aktionären, potenziellen Investoren, Finanzanalysten und Kunden verpflichtet. Zu diesem Zweck engagiert sich der Verwaltungsrat aktiv für die Förderung guter Beziehungen und den Dialog mit Aktionären und anderen Anspruchsgruppen. Darüber hinaus erfüllt die Gesellschaft die Anforderungen der SIX Swiss Exchange über die Verbreitung wesentlicher und kursrelevanter Informationen.

9.2 Methodik

Die Gesellschaft gibt ihre Finanzresultate in einem Jahresbericht bekannt, der innerhalb von vier Monaten nach dem Bilanzstichtag 31. März veröffentlicht wird. Ausserdem veröffentlicht die Gesellschaft die Ergebnisse für die erste Hälfte jedes Geschäftsjahres innerhalb von drei Monaten nach dem Bilanzstichtag am 30. September. Der Jahresbericht und die Halbjahresergebnisse der Gesellschaft werden durch Medienmitteilungen sowie Medien- und Investorenkonferenzen persönlich und via Telefon bekannt gegeben. Die Gesellschaft veröffentlicht ausserdem Medienmitteilungen bei jedem potenziell kursrelevanten Ereignis.

Mitteilungen an die Aktionäre erfolgen durch Veröffentlichung im Schweizerischen Handelsamtsblatt. Der Verwaltungsrat kann weitere Mittel für amtliche Veröffentlichungen festlegen. Über die folgenden Weblinks sind weitere Informationen verfügbar:

Website der Gesellschaft: www.landisgyr.com

Ad-hoc-Meldungen (Pull-System): www.landisgyr.com/investors

Abonnement für Ad-hoc-Meldungen (Push-System):
www.landisgyr.com/investors/subscription-company-news/

Finanzberichte: www.landisgyr.com/investors/financial-information

Unternehmenskalender: www.landisgyr.com/investors/financial-calendar

²⁹ Siehe Abschnitt 3.4.3 oben für weitere Informationen über das AFC im Hinblick auf die externe Revisionsstelle.

Kontakt zur Abteilung Investor Relations der Landis+Gyr Group kann über die Website, per Telefon, E-Mail oder brieflich aufgenommen werden.

Kontaktadressen

Group Communications and Investor Relations
Stan March
Stan.March@landisgyr.com
+1 678 258 1321

Investor Relations
Christian Waelti
Christian.Waelti@landisgyr.com
+41 41 935 6331

Der Verwaltungsrat dankt allen Aktionären, Kunden und sonstigen Interessengruppen für ihr Interesse am Unternehmen und ihre Unterstützung.

Landis+Gyr Group AG
Theilerstrasse 1
CH-6302 Zug
+41 41 935 6000
ir@landisgyr.com
www.landisgyr.com/investors

© Landis+Gyr Group AG

Dieser Bericht erscheint in deutscher und englischer Sprache. Bei Abweichungen zwischen der englischen und deutschen Version des Berichts ist die englische Version massgebend. Dieser Bericht unterliegt allen rechtlichen Vorbehalten und Haftungsausschlüssen wie auf Seite 50 des Geschäftsberichts aufgeführt.

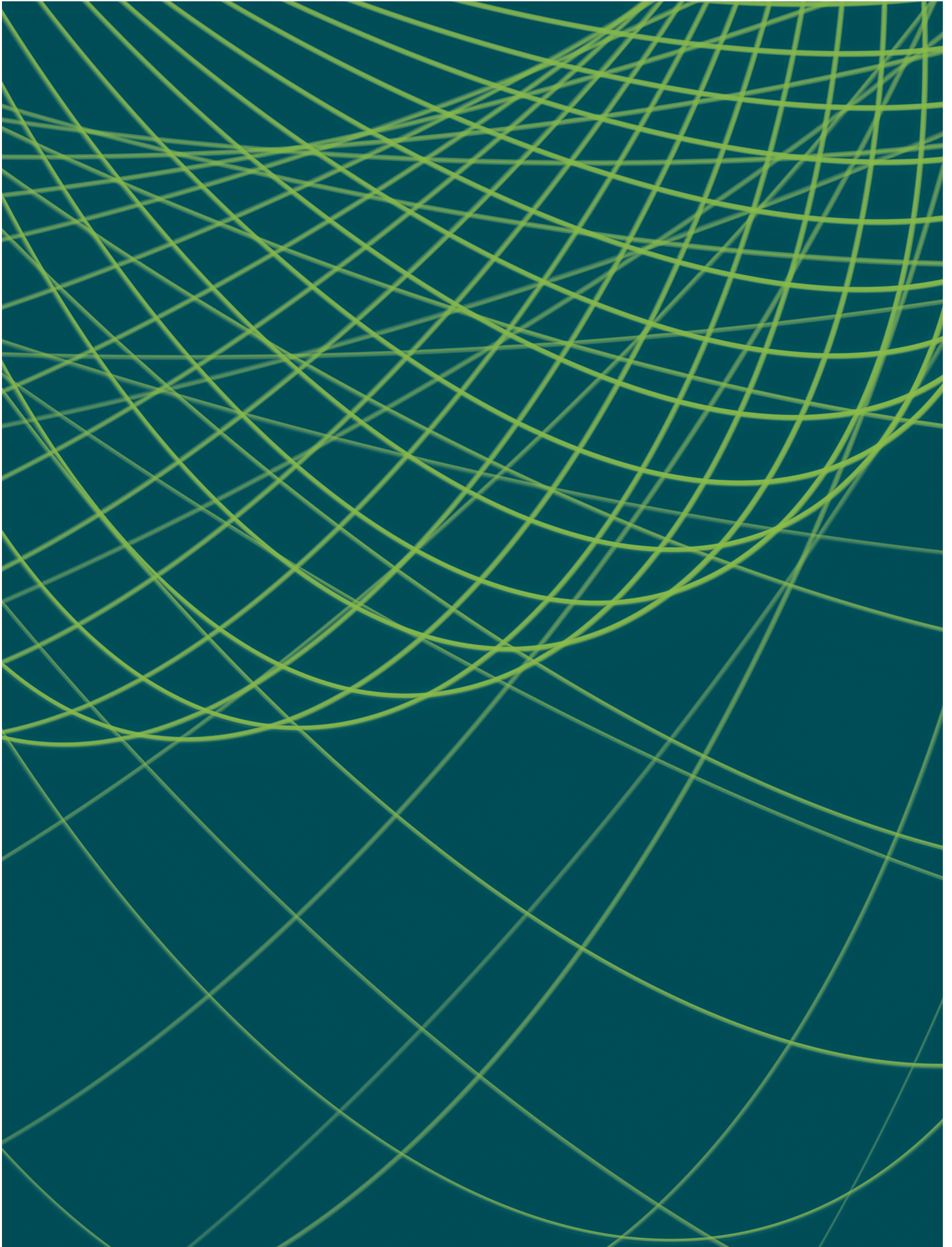
Landis+Gyr Group AG

Theilerstrasse 1

CH-6302 Zug

Schweiz

www.landisgyr.com



Inhaltsverzeichnis

Vorwort des Vorsitzenden des Vergütungsausschusses	4
Vergütungsbericht 2018	6
Vergütung – Governance und Grundsätze	6
Vergütungssystem	10
Vergütungen an Mitglieder von Leitungsorganen	18
Vergütungen an den Verwaltungsrat im Geschäftsjahr 2018	18
Vergütungen an die Geschäftsleitung im Geschäftsjahr 2018	20
Aktienbesitz der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung	23
Richtlinien über den Aktienbesitz für Mitglieder der Geschäftsleitung	24
Darlehen an Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung	24
Transaktionen mit nahestehenden Personen	24
Vergütungen an frühere Mitglieder von Leitungsorganen	24
Abstimmung über die Vergütung an der Generalversammlung	25

Vorwort des Vorsitzenden des Vergütungsausschusses

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Ich freue mich, Ihnen im Namen des Verwaltungsrats und des Vergütungsausschusses den Vergütungsbericht von Landis+Gyr für das am 31. März 2019 abgeschlossene Geschäftsjahr vorzulegen.

Der Vergütungsbericht erklärt unser Vergütungssystem und dessen Governance sowie den Einfluss der Geschäftsergebnisse auf die variable Vergütung der Geschäftsleitung im vergangenen Geschäftsjahr.

Ein Schwerpunkt des Vergütungsausschusses im vergangenen Jahr bestand darin, die Vergütungssysteme und -pläne proaktiv zu prüfen und zu überarbeiten. Dadurch soll sichergestellt werden, dass sie dem sich ändernden Geschäftsumfeld und den Interessen unserer Aktionäre gerecht werden. An der Generalversammlung 2018 wurden alle die Vergütung betreffenden Anträge genehmigt. Einige Anleger gaben Feedback zu bestimmten Bestandteilen und Offenlegungen in unserem Vergütungsbericht 2017 (Zustimmung von 65.75%). Dieses Feedback wurde bei der Prüfung und Überarbeitung unserer Vergütungspläne berücksichtigt. Zu den bedeutendsten Meilensteinen und Veränderungen des vergangenen Jahres zählen:

- **Dialog:** Ein Hauptschwerpunkt für Verwaltungsrat und Vergütungsausschuss war der fortwährende Austausch über die Vergütungspläne mit unseren wichtigsten Aktionären und anderen Anspruchsgruppen.
- **Vergütung des Verwaltungsrats:** Wie bereits an der Generalversammlung 2018 angekündigt, führten wir für den Verwaltungsrat eine Vergütungsstruktur ein, nach der das Grundhonorar und das Honorar für Ausschusstätigkeiten in bar und in Aktien mit Sperrfrist gewährt werden (davor erfolgte die Vergütung vollumfänglich in bar). Diese Änderung wurde im Juli 2018 mit Beginn der neuen Amtsdauer wirksam.
- **Vergütung der Geschäftsleitung:** Der Verwaltungsrat genehmigte eine Rückforderungsklausel («Clawback») für an Mitglieder der Geschäftsleitung gezahlte variable Vergütungen. Diese wurde ab dem Geschäftsjahr 2018 wirksam.
- **Kurzfristiger Bonusplan (Short-Term Incentive Plan, STIP):** Im vergangenen Jahr setzten der Vergütungsausschuss und der Verwaltungsrat ihre Diskussionen über die Struktur des kurzfristigen Bonusplans fort. Dabei wurde erwogen, die Leistungskennzahlen (die derzeit ausschliesslich auf finanziellen Kriterien basieren) in Zukunft dahingehend zu ändern, dass auch nicht-finanzielle Leistungskriterien im Zusammenhang mit dem strategischen Fokus von Landis+Gyr einbezogen werden. Im Geschäftsjahr 2019 wird noch keine Änderung an der aktuellen Planstruktur erfolgen. Der Vergütungsausschuss und der Verwaltungsrat werden sich im kommenden Jahr jedoch weiter mit diesem Thema auseinandersetzen.
- **Langfristiger Bonusplan (Long-Term Incentive Plan, LTIP):** Im vergangenen Jahr wurde die Vergleichsgruppe überprüft, die für die Leistungskennzahl der relativen Aktienrendite (Total Shareholder Return, TSR) des langfristigen Bonusplans von Landis+Gyr herangezogen wird. Daraufhin wurde beschlossen, die bestehende SPI-Vergleichsgruppe durch den SPI Industrials

Index (SWX ID Industry TR Index) zu ersetzen. Diese Änderung, die mit den Zuteilungen im Geschäftsjahr 2019 wirksam wird, ermöglicht einen konkreteren Markt- und Leistungsvergleich. Ferner enthält der diesjährige Vergütungsbericht zusätzliche Erklärungen zu den Regelungen im Falle einer Beendigung des Arbeitsverhältnisses und deren Auswirkungen auf LTIP-Zuteilungen.

Einen weiteren Schwerpunkt der Diskussionen im Vergütungsausschuss und im Verwaltungsrat bildete die mittel- bis langfristige Entwicklung der Vergütung bei Landis+Gyr. Im kommenden Jahr werden wir uns weiterhin eingehend mit der Struktur unserer variablen Bonuspläne auseinandersetzen. Mit unseren Massnahmen verfolgen wir insbesondere das Ziel, die enge Verbindung zwischen Vergütung und Leistung aufrechtzuerhalten und zu stärken.

An der Generalversammlung im Juni 2019 werden wir Sie bitten, die maximale Gesamtvergütung zu genehmigen, die dem Verwaltungsrat für den Zeitraum bis zur nächsten Generalversammlung im Jahr 2020 und der Geschäftsleitung für das am 31. März 2021 endende Geschäftsjahr zugeteilt wird. Der für die Geschäftsleitung beantragte Betrag ist geringer als in den Vorjahren. Grund dafür ist die neue Zusammensetzung aus lediglich vier anstatt wie zuvor sechs Mitgliedern. Darüber hinaus werden Sie Gelegenheit haben, im Rahmen einer Konsultativabstimmung über den Vergütungsbericht Ihre Meinung zu unseren Vergütungsgrundsätzen und unserem Vergütungssystem zu äussern.

Im Rahmen der Weiterentwicklung unseres Vergütungssystems fördern und führen wir einen offenen, regelmässigen Dialog mit unseren Aktionären und ihren Vertretern.

Im Namen des Verwaltungsrats und des Vergütungsausschusses möchte ich Ihnen für Ihre fortlaufende Unterstützung danken.



Eric Elzvik
Vorsitzender des Vergütungsausschusses
und Lead Independent Director
Zug, Mai 2019

Vergütungsbericht 2018

Der Vergütungsbericht bietet eine umfassende Übersicht der Governance sowie der Grundsätze, Strukturen und Elemente der Vergütung bei Landis+Gyr (Landis+Gyr Group AG, nachstehend die «Gesellschaft», und ihre Tochtergesellschaften, gemeinsam die «Gruppe»). Ferner enthält er Informationen über die Vergütung, die den Mitgliedern des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung für das am 31. März 2019 abgeschlossene Geschäftsjahr (GJ 2018) zugeteilt wurde.

Der Vergütungsbericht wurde im Einklang mit der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften («VegÜV»), der Richtlinie betreffend Informationen zur Corporate Governance der SIX Swiss Exchange und den Grundsätzen des Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance der economiesuisse erstellt.

Vergütung – Governance und Grundsätze

Einbindung der Aktionäre

Gemäss der VegÜV haben die Aktionäre von in der Schweiz börsenkotierten Unternehmen erheblichen Einfluss auf die Vergütung der Leitungsorgane und genehmigen jährlich die maximale Gesamtvergütung für deren Mitglieder. Darüber hinaus müssen die Grundsätze des Vergütungssystems in den Statuten festgelegt sein, die ebenfalls von den Aktionären zu genehmigen sind.

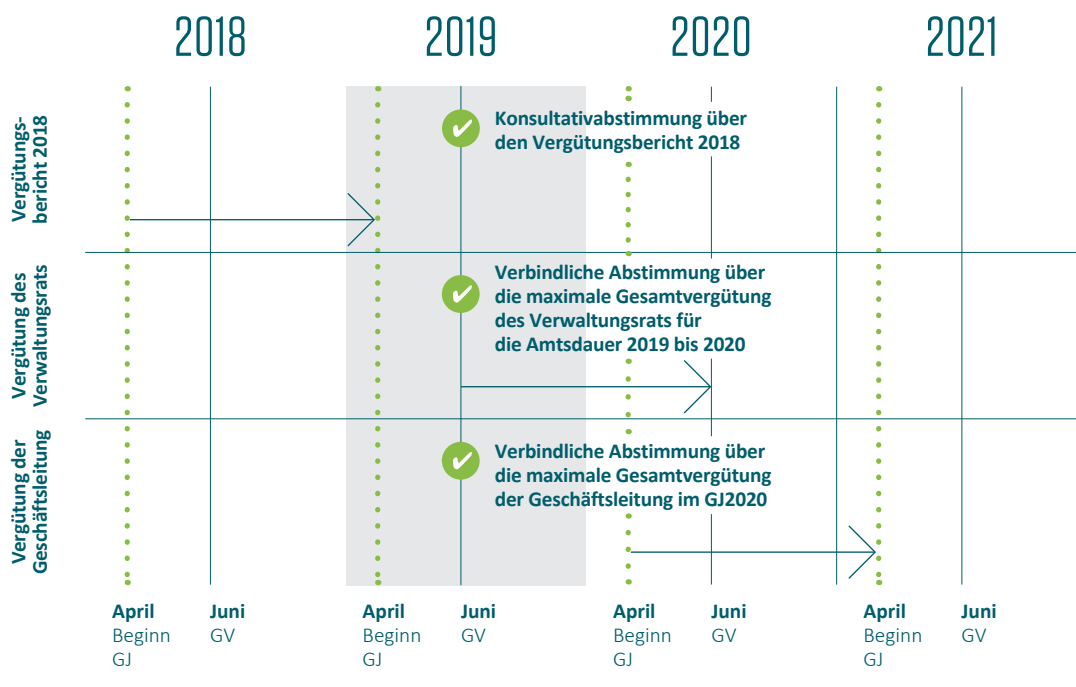
In den Statuten von Landis+Gyr sind die geltenden Grundsätze des Vergütungssystems aufgeführt (insbesondere Artikel 12, 25, 26, 28 und 29). Sie können auf der folgenden Website eingesehen werden: www.landisgyr.ch/about/executive-management-and-board/ → Corporate Governance Dokumente → Statuten. Die wesentlichen Bestimmungen sind nachfolgend zusammengefasst:

- **Abstimmung über Vergütungen (Artikel 12):** Die Generalversammlung (GV) genehmigt jährlich gesondert und bindend die maximale Gesamtvergütung des Verwaltungsrats für die Dauer bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung und der Geschäftsleitung (fixe und variable Bestandteile) für das kommende Geschäftsjahr.
- **Grundsätze der Vergütungen für die Mitglieder des Verwaltungsrats (Artikel 25) und die Mitglieder der Geschäftsleitung (Artikel 26):** Die Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten ein fixes Grundhonorar und fixe Entschädigungen für Mitgliedschaften in Ausschüssen sowie eine pauschale Spesenentschädigung. Die Entschädigung wird in bar und in Form von Aktien ausbezahlt. Die Vergütung der Mitglieder der Geschäftsleitung besteht aus einem fixen jährlichen Grundgehalt und einer variablen Vergütung, die sich aus einem kurzfristigen erfolgsabhängigen Vergütungselement in bar, einem langfristigen erfolgsabhängigen Vergütungselement in Form einer Aktienzuteilung und anderen Leistungen zusammensetzt.
- **Darlehen und Kredite (Artikel 28):** Die Gesellschaft darf den Mitgliedern des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung keine Darlehen und Kredite gewähren.
- **Zusatzbetrag für Vergütungen für neue Mitglieder der Geschäftsleitung (Artikel 29):** Reicht die von der Generalversammlung bereits genehmigte maximale Gesamtvergütung nicht aus, um die Vergütungen neu ernannter oder beförderter Mitglieder der Geschäftsleitung in dem betreffenden Geschäftsjahr zu decken, darf die Gesellschaft den neuen Mitgliedern einen Zusatzbetrag von je maximal 30% der von der Generalversammlung genehmigten Gesamtvergütung ausrichten.

Im Einklang mit den Statuten von Landis+Gyr wird der Verwaltungsrat den Aktionären anlässlich der jährlichen Generalversammlung 2019 drei gesonderte vergütungsbezogene Beschlüsse zur Genehmigung vorlegen (siehe Darstellung 1):

- den Vergütungsbericht (Konsultativabstimmung),
- die maximale Gesamtvergütung für den Verwaltungsrat für die Amtsdauer ab der Generalversammlung 2019 bis zur Generalversammlung 2020 (verbindliche Abstimmung),
- die maximale Gesamtvergütung für die Geschäftsleitung für das kommende Geschäftsjahr, das am 1. April 2020 beginnt und am 31. März 2021 endet (verbindliche Abstimmung).

DARSTELLUNG 1: SAY-ON-PAY – VERGÜTUNGSBEZOGENE GENEHMIGUNGEN DER AKTIONÄRE



An der Generalversammlung am 28. Juni 2018 genehmigten die Aktionäre eine Gesamtvergütung von CHF 2.0 Mio. für den Verwaltungsrat für die Amtsdauer bis zur ordentlichen Generalversammlung 2019 sowie den maximalen Gesamtbetrag der fixen und variablen Vergütung der Geschäftsleitung für das Geschäftsjahr 2019 von CHF 11.5 Mio. Zudem genehmigten sie in der Konsultativabstimmung den Vergütungsbericht 2017.

Ein Abgleich der genehmigten und tatsächlich zugeteilten Vergütung ist Seite 25 zu entnehmen.

Governance in Vergütungsangelegenheiten

Wie nachfolgend in Darstellung 2 beschrieben, handelt der Vergütungsausschuss in beratender Funktion. Die letzte Entscheidungsgewalt in Vergütungsangelegenheiten betreffend Verwaltungsrat und Geschäftsleitung verbleibt beim Verwaltungsrat, vorbehaltlich der Genehmigungen der Vergütungen von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung durch die Aktionäre.

Tätigkeiten des Vergütungsausschusses im Geschäftsjahr 2018

Der Vergütungsausschuss tritt so häufig zusammen, wie die Geschäfte es erfordern, mindestens aber vier Mal jährlich. Im Geschäftsjahr 2018 hielt der Vergütungsausschuss fünf Sitzungen ab und behandelte die in Darstellung 3 genannten Themen. Angaben zu den Mitgliedern des Vergütungsausschusses und zu ihrer Anwesenheit in Sitzungen sind Seite 15 des Berichts zur Corporate Governance zu entnehmen.

DARSTELLUNG 2: GOVERNANCE IN VERGÜTUNGSANGELEGENHEITEN

	CEO	Vergütungs- ausschuss	Verwaltungs- rat	General- versammlung
Vergütungsgrundsätze (Statuten)		Beantragt	Prüft	Genehmigt (verbindliche Abstimmung)
Vergütungsgrundsätze und -system für Verwaltungsrat und Geschäftsleitung		Beantragt	Genehmigt	
Vergütungsbericht		Beantragt	Genehmigt	Konsultativ- abstimmung
Maximale Gesamtvergütung für den Verwaltungsrat		Beantragt	Prüft	Genehmigt (verbindliche Abstimmung)
Individuelle Vergütung der Verwaltungsratsmitglieder		Beantragt	Genehmigt	
Maximale Gesamtvergütung für die Geschäftsleitung		Beantragt	Prüft	Genehmigt (verbindliche Abstimmung)
Vergütung des Chief Executive Officer (CEO)		Beantragt	Genehmigt	
Individuelle Vergütung der anderen Geschäftsleitungs- mitglieder	Beantragt	Prüft	Genehmigt	

DARSTELLUNG 3: ÜBERSICHT DER WICHTIGSTEN THEMEN, DIE VOM VERGÜTUNGS-AUSSCHUSS IM GESCHÄFTSJAHR 2018 ERÖRTERT WURDEN

	Apr.	Jun. ¹	Okt.	Dez.	Feb.
Vergütungs-Governance					
Prüfung von Vergütungsgrundsätzen, -strategie und -systemen			X	X	
Vorbereitung vergütungsbezogener Anträge für die Generalver- sammlung, inkl. maximale Gesamtvergütung für Verwaltungsrat und Geschäftsleitung	X				X
Vergütungsbericht	X	X			X
Prüfung des Feedbacks der Anspruchsgruppen zu Vergütungs- angaben			X		
Kommunikation mit bedeutenden Aktionären und deren Vertretern					X
Festlegung von Governance, Terminplan und Agenda des Vergütungs- ausschusses			X		
Prüfung der Richtlinien für den Aktienbesitz sowie des aktuellen Aktienbesitzes aller Mitglieder der Geschäftsleitung				X	
Vergütung für den Verwaltungsrat					
Umsetzung der Vergütungspolitik für den Verwaltungsrat mit Zuteilungen in bar und Aktien	X				
Vergütung für die Geschäftsleitung					
Prüfung der Vergleichsgruppe und externer Benchmark für die Vergütung der Geschäftsleitung				X	X
Beurteilung der Leistung der Geschäftsleitung	X				
Prüfung und Empfehlung der Vergütungen für die individuellen Mitglieder der Geschäftsleitung					X
Prüfung der Festsetzung von STIP-Leistungszielen für das kommende Jahr sowie der Leistung und Zuteilungen für das Vorjahr	X	X			X
Prüfung der Festsetzung von LTIP-Leistungszielen und der individuel- len Zielzuteilungen für die kommende Leistungsperiode sowie Zieler- reichung und definitive Zuteilung für die vorherige Leistungsperiode	X				X
Mitarbeitende und Talent					
Nachfolgeregelung, Diversity, Engagement			X	X	X

1 zusätzliche Sitzung im Juni 2018

Der Vorsitzende des Vergütungsausschusses erstattet dem Gesamtverwaltungsrat nach jeder Sitzung Bericht. Die Sitzungsprotokolle werden den Mitgliedern des Verwaltungsrats zur Verfügung gestellt. Der CEO und der Head of HR können in beratender Funktion an den Sitzungen des Vergütungsausschusses teilnehmen, werden aber von bestimmten Diskussionen ausgeschlossen. Der Vorsitzende des Vergütungsausschusses kann nach Bedarf andere Führungskräfte zu den Sitzungen einladen. Mitglieder der Geschäftsleitung sind von Sitzungen oder Teilen von Sitzungen ausgeschlossen, in denen ihre eigene Leistung oder Vergütung besprochen wird. Der Präsident des Verwaltungsrats nimmt in der Regel als Gast ohne Stimmrecht an den Sitzungen des Vergütungsausschusses teil. Bei der Erörterung seiner eigenen Vergütung ist er jedoch nicht anwesend.

Der Vergütungsausschuss kann externe Berater hinzuziehen, um Empfehlungen zu bestimmten Vergütungsangelegenheiten einzuholen. Im Geschäftsjahr 2018 wurde HCM International Ltd. (HCM) als unabhängigen Berater für Vergütungsangelegenheiten des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung beauftragt. In diesem Zeitraum beriet HCM den Verwaltungsrat überdies in Fragen der Governance. HCM hat keine anderen Mandate bei Landis+Gyr inne.

Vergütungsgrundsätze

Die Vergütungsprogramme von Landis+Gyr sind so gestaltet, dass Leistung anerkannt und belohnt wird. Dadurch kann die Organisation talentierte Mitarbeiter, die überdurchschnittliche Leistungen erzielen, gewinnen, motivieren und an sich binden sowie die Geschäftsstrategie und -ziele erfolgreich umsetzen und Shareholder Value schaffen.

Die Vergütungsprogramme von Landis+Gyr werden regelmässig überprüft, um sicherzustellen, dass sie weiterhin mit der Strategie der Gruppe sowie der Marktpraxis im Einklang stehen. Sie bauen auf den folgenden Grundsätzen auf:

Grundsatz	Beschreibung
Leistung	Die Geschäftsstrategie von Landis+Gyr verankern, Ergebnisse erzielen und den Fokus auf langfristige Leistung ausrichten, Anreize schaffen und Leistung nachhaltig belohnen
Shareholder Value	An die Aktionärsinteressen angleichen, die Schaffung von Shareholder Value vorantreiben und unternehmerisches Denken fördern
Talent Management	Talentierte Mitarbeitende, welche Spitzenleistungen anstreben, gewinnen, motivieren und an das Unternehmen binden und Anreize für überdurchschnittliche Leistungen schaffen
Marktorientierung	Ein Best-Practice Vergütungssystem sicherstellen, das sich am marktüblichen Vergütungsniveau ausrichtet und ein nachhaltiges Gleichgewicht zwischen kurz- und langfristigen Leistungen gewährleistet

Festsetzung der Vergütung für den Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung

Im Rahmen der Vergütungsgrundsätze werden bei der Festsetzung der Vergütung für den Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung die Funktionen und Aufgaben, die jeweils erforderliche Erfahrung und die aktuelle Vergütungspraxis am Markt berücksichtigt. Im Falle der Geschäftsleitung wird ferner den internen Vergütungsstrukturen und der Finanzierbarkeit Rechnung getragen. Die Vergütung für die Mitglieder des Verwaltungsrats ist fix. Für die Geschäftsleitung enthält sie variable Bestandteile, die von der Leistung von Landis+Gyr abhängig sind.

Der Vergütungsausschuss untermauert die Empfehlungen an den Verwaltungsrat durch einen regelmässigen Vergleich der Vergütung von Mitgliedern des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung mit der Vergütung in vergleichbaren Unternehmen. Als relevanteste Vergleichsgruppe für diesen Zweck werden börsenkotierte Schweizer Industrieunternehmen herangezogen. Da Landis+Gyr weltweit tätig ist und im internationalen Wettbewerb um talentierte Mitarbeiter steht, werden bei der Beurteilung der Vergütungspraxis, der Vergütungsstruktur und des Gehaltsniveaus für Mitglieder der Geschäftsleitung zusätzlich internationale Vergleichswerte von europäischen und US-Unternehmen aus entsprechenden traditionellen und innovationsgetriebenen Industriezweigen herangezogen.

Die Zusammensetzung der Vergleichsgruppen wird nach Bedarf überprüft. Im Berichtsjahr wurden die Schweizer Vergleichsgruppe¹ ebenso wie die internationalen Vergleichswerte überprüft und unter Berücksichtigung der jeweiligen Unternehmensgrösse angepasst, um sie besser auf Landis+Gyr abzustimmen.

Die Ergebnisse des Vergleichs der Vergütung für die Mitglieder der Geschäftsleitung im Geschäftsjahr 2018 wurden vom Vergütungsausschuss und Verwaltungsrat bei der Erörterung der Gesamtvergütung für das Geschäftsjahr 2019 berücksichtigt. Den nächsten Vergleich der Vergütung für Mitglieder des Verwaltungsrats werden der Vergütungsausschuss und der Verwaltungsrat im Geschäftsjahr 2019 durchführen.

Vergütungssystem

Vergütungssystem des Verwaltungsrats

Um Unabhängigkeit und Objektivität sicherzustellen, ist die Vergütung des Verwaltungsrats fix und enthält keine variablen Bestandteile.

Der Präsident des Verwaltungsrats erhält ein fixes jährliches Grundhonorar von CHF 400'000 und eine pauschale Spesenentschädigung. Aufgrund des vormaligen langjährigen Arbeitsverhältnisses des Präsidenten bei Landis+Gyr, während dem er durchgehend am kollektiven Altersvorsorgeprogramm der Gesellschaft in der Schweiz gemäss dem Schweizer Vorsorgesystem teilnahm, bleibt er auch im Rahmen seiner Tätigkeit im Verwaltungsrat weiterhin in der von Landis+Gyr angebotenen Pensionskassenlösung versichert. Sämtliche Beiträge, einschliesslich des Arbeitgeberanteils, werden jedoch vom Präsidenten des Verwaltungsrats selbst finanziert. Dadurch wird verhindert, dass für die Gesellschaft weitere Kosten für Pensionskassenbeiträge über das fixe Grundhonorar des Präsidenten von CHF 400'000 hinaus anfallen. Dementsprechend reduziert sich sein ausbezahltes Grundhonorar um den von Landis+Gyr in die Pensionskasse eingezahlten Betrag, der dem Arbeitgeberbeitrag entspricht. Falls sich die Beiträge aufgrund des Pensionskassenreglements ändern, wird die Zahlung des Grundhonorars entsprechend angepasst. Aufgrund einer Erhöhung der von der Gesellschaft gezahlten Arbeitgeberbeiträge lag das Grundhonorar des Präsidenten im Geschäftsjahr 2018 mit CHF 362'696 unter dem äquivalenten Betrag für das volle Geschäftsjahr 2017 von CHF 372'000; (für das Geschäftsjahr 2017 wurde ein anteiliger Betrag gezahlt und ausgewiesen).

Die übrigen Mitglieder des Verwaltungsrats haben Anspruch auf ein fixes jährliches Grundhonorar, fixe Honorare für die Tätigkeit in Verwaltungsratsausschüssen sowie eine pauschale Spesenentschädigung.

¹ Die Schweizer Vergleichsgruppe, die als Grundlage für die Benchmarking-Analyse der Vergütung im Geschäftsjahr 2018 diente, wurde gegenüber der Vergleichsgruppe des Geschäftsjahrs 2017 unter Berücksichtigung der Unternehmensgrösse angepasst, um sie besser auf Landis+Gyr abzustimmen. Infolgedessen wurden sowohl kleinere als auch grössere Unternehmen, die nicht in der festgelegten Grössenspanne lagen, aus der Vergleichsgruppe herausgenommen. Entsprechend setzt sich die angepasste Vergleichsgruppe im Geschäftsjahr 2018 aus den folgenden börsenkotierten Schweizer Unternehmen zusammen: Implenia, Sulzer, Geberit, OC Oerlikon, Bucher, Dormakaba, SFS Group, Bobst Group, Conzzeta, Daetwyler, Arbonia, Flughafen Zürich, Schweiter. Die Vergleichsgruppe wurde zu Benchmarking-Zwecken als Referenz für die Vergütung der Mitglieder der Geschäftsleitung herangezogen. Ferner wurden internationale Vergleichswerte berücksichtigt. Dabei wurde ein struktureller Ansatz angewendet, um die Besonderheiten branchenspezifischer Vergütung darzustellen.

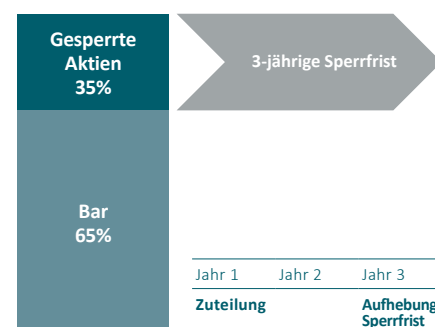
Die Höhe des Grundhonorars und der Honorare für Ausschussmitgliedschaften, wie Darstellung 4 veranschaulicht, reflektieren die Verantwortung und den Zeitaufwand, die diese Aufgaben mit sich bringen. Die Höhe der Beträge im Geschäftsjahr 2018 blieb gegenüber dem Geschäftsjahr 2017 unverändert. Ab der Periode von der Generalversammlung 2018 bis zur Generalversammlung 2019 werden das Grundhonorar und das Honorar für die Ausschusstätigkeiten zu 65% in bar und zu 35% in Aktien von Landis+Gyr gewährt, die mit einer Verkaufssperre von drei Jahren belegt sind. Der Baranteil des Grundhonorars und des Honorars für die Ausschusstätigkeiten wird monatlich ausgezahlt; der Aktienanteil wird in vier gleichen Teilen vierteljährlich zugeteilt (erste Zuteilung im Juli 2018) und jeweils mit einer Verkaufssperre von drei Jahren ab Zuteilung belegt. Im Falle eines Kontrollwechsels wird die Aktiensperfrist aufgehoben.

DARSTELLUNG 4: VERGÜTUNGSSYSTEM DES VERWALTUNGSRATS

Fixe Vergütung

Grundhonorar ¹		
Präsident ²	400'000	Annualisiert GJ 2017: 372'000 Tatsächlich GJ 2018: 362'696
Lead Independent Director	230'000	
Mitglied	120'000	
Ausschusshonorar ¹		
	Vorsitzender	Mitglied
Prüfungsausschuss	30'000	15'000
Vergütungsausschuss	30'000	15'000

Vergütungsausrichtung



- Das Grundhonorar und die Honorare für Ausschusstätigkeiten blieben im Geschäftsjahr 2018 gegenüber dem Geschäftsjahr 2017 unverändert.
- Das Grundhonorar für den Präsidenten beträgt CHF 400'000 (unverändert gegenüber dem Geschäftsjahr 2017). Es wurden allerdings CHF 37'304 abgezogen, da der Präsident die gesamten Kosten seiner Pensionskassenbeiträge, einschliesslich des Arbeitgeberanteils, durch eine Verringerung des Grundhonorars selbst finanziert. Die Pensionskassenbeiträge stiegen im Geschäftsjahr 2018 im Vergleich zum Geschäftsjahr 2017 an. Überdies wurde das Grundhonorar des Präsidenten im Geschäftsjahr 2017 für die Tätigkeit vom 19. Juli 2017 bis zum 31. März 2018 anteilig ausgezahlt. Die Aufteilung des Grundhonorars in einen Baranteil von 65% und einen Aktienanteil von 35% (per Juli 2018) erfolgt nach Abzug der Pensionskassenbeiträge der Gesellschaft.

Vergütungssystem der Geschäftsleitung

Die Vergütungselemente der Geschäftsleitung sind in Darstellung 5 zusammengefasst.

DARSTELLUNG 5: VERGÜTUNGSSYSTEM DER GESCHÄFTSLEITUNG

	FIXE VERGÜTUNG		VARIABLE VERGÜTUNG	
	Grundgehalt	Vorsorge und andere Nebenleistungen	Kurzfristiger Bonusplan (STIP)	Langfristiger Bonusplan (LTIP)
Zweck	Gewinnung und Bindung	Schutz vor Risiken, Konkurrenzfähigkeit am Markt	Fokus auf einjährige operative und finanzielle Unternehmensentwicklung	Beteiligung am langfristigen Erfolg von Landis+Gyr und Abstimmung mit Interessen der Aktionäre
Leistungsperiode	–	–	1 Jahr	3 Jahre
Wesentliche Einflussfaktoren	Funktion, Erfahrung und individuelle Leistung	Marktpraxis, gesetzliche Anforderungen	Erfolg der Gruppe und ggf. der Region	Langfristiger Unternehmenserfolg
Instrument/Erfüllung	Bar	Vorsorgeleistungen, Versicherungen und Nebenleistungen	Bar	Performance Stock Units, abgegolten in Aktien
Leistungskennzahlen	Individuelle Leistung	–	Nettoumsatz, bereinigtes EBITDA ¹ , operativer Cashflow abzüglich Steuern	relative Aktienrendite und Gewinn je Aktie, gleich gewichtet
Zielbetrag	–	–	Individuell festgesetzte Zielbeträge je nach Funktion und gemäss Marktpraxis; bis zu 80% des Grundgehalts	Individuell festgesetzte Zielbeträge je nach Funktion und gemäss Marktpraxis; bis zu 80% des Grundgehalts; bei Zuteilung in PSUs umgerechnet
Bandbreite Auszahlung	–	–	0% bis 200% des Zielbetrags; zudem wird die Auszahlung für jede Leistungskennzahl bei 200% begrenzt	0% bis 200% der Anzahl der zugeteilten PSUs
Einfluss des Aktienkurses auf Auszahlungswert	–	–	NEIN	JA
Verwirkung	–	–	JA	JA
Rückforderungsklausel	–	–	JA	JA

¹ Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen, und Amortisationen (EBITDA) der Landis+Gyr Gruppe, abgeleitet aus dem Jahresabschluss nach US GAAP, bereinigt um Restrukturierungsaufwand, einmalige Gewährleistungsaufwendungen, Zeitdifferenzen auf FX-Derivate und Sondereinflüsse wie in unseren Berichten für das 1. Halbjahr und das Gesamtjahr als bereinigtes EBITDA ausgewiesen, jedoch ohne normalisierte Gewährleistungsaufwendungen.

Grundgehalt

Das Grundgehalt ist die fixe Vergütung, die den Mitarbeitenden für die Erfüllung ihrer Aufgaben bezahlt wird. Es wird anhand folgender Faktoren festgesetzt:

- Umfang der Verantwortlichkeiten der Funktion sowie zur Wahrnehmung der Funktion erforderliche Qualifikationen und Erfahrung,
- Marktwert der Funktion an dem Standort, an welchem Landis+Gyr im Wettbewerb um talentierte Mitarbeitende steht,
- Kompetenzen und Erfahrung des Stelleninhabers und
- individuelle Leistung.

Das Grundgehalt wird den Mitgliedern der Geschäftsleitung in zwölf gleichen Teilen monatlich ausgezahlt.

Vorsorgeleistungen

Der Zweck von Vorsorgeleistungen besteht darin, Mitarbeitenden und deren Angehörigen bei der Pensionierung, bei Erkrankung oder Arbeitsunfähigkeit und im Todesfall Sicherheit zu bieten. Die Mitglieder der Geschäftsleitung nehmen an den Sozialversicherungs- und Altersvorsorgeprogrammen der Länder teil, in denen ihre Beschäftigungsverträge abgeschlossen wurden. Die Programme variieren je nach Marktpraxis und Gesetzgebung der entsprechenden Länder; sie entsprechen jedoch mindestens den gesetzlichen Anforderungen der betreffenden Länder.

Nebenleistungen

Zusätzlich bietet Landis+Gyr ein konkurrenzfähiges Paket an Nebenleistungen an. Die Leistungen werden global betrachtet und tragen der unterschiedlichen Marktpraxis sowie den Arbeitsbedingungen der entsprechenden Länder Rechnung.

Zu den Leistungen für Mitglieder der Geschäftsleitung gehören je nach Land Nebenleistungen wie Firmenwagen und, wo relevant, internationale Nebenleistungen wie Executive Benefits Allowance, Steuerberatung, usw. Der Geldwert dieser Vergütungsbestandteile wird zum Fair Value (Marktwert) erfasst und ist in der Vergütungstabelle enthalten.

Kurzfristiger Bonusplan (Short-Term Incentive Plan, STIP)

Der STIP ist ein jährlicher Bonusplan, der in bar ausgerichtet wird. Sein Zweck besteht darin, teilnahmeberechtigte Mitarbeitende zu effektiven Leistungen und einem verstärkten Beitrag zum Unternehmenserfolg zu motivieren.

Auszahlungen an die Planteilnehmer auf Gruppen- und regionaler Ebene basieren auf der Erreichung bestimmter finanzieller Leistungsziele, welche vom Verwaltungsrat zu Beginn jedes Geschäftsjahrs festgesetzt werden, mit der mittelfristigen Planung und der langfristigen Strategie korrelieren und auf geschäftliche Prioritäten abgestimmt sind. Auf diese Weise sollen nachhaltige Rentabilität und langfristiges Wachstum im Einklang mit den Interessen der Aktionäre erzielt werden. Diese Ziele sind vertrauliche Geschäftsinformationen und werden daher nicht offengelegt. Angaben zu den im Geschäftsjahr 2018 realisierten Auszahlungen sind Seite 20 zu entnehmen.

Auszahlungen im Rahmen des STIP werden anhand des Grads berechnet, in dem die entsprechenden finanziellen Leistungsziele erreicht wurden. Bei einem Zielerreichungsgrad von 100% liegt auch die Auszahlung bei 100%. Für jedes finanzielle Leistungsziel werden Schwellenwerte, unterhalb welcher keine Auszahlung erfolgt, und Obergrenzen, an welcher die Auszahlung auf 200% begrenzt wird, festgesetzt. Der Auszahlungsgrad zwischen Schwellenwert, Zielwert und Obergrenze wird durch lineare Interpolation ermittelt. Insgesamt kann die Auszahlung des STIP bei zwischen 0% und 200% des Zielbetrags liegen. Im Geschäftsjahr 2018 lagen die individuellen Zielbeträge für den CEO bei etwa 75% des Grundgehalts und für die übrigen Mitglieder der Geschäftsleitung im Durchschnitt bei 65% des Grundgehalts. Der maximale Auszahlungsbetrag entspricht für den CEO etwa 150% des Grundgehalts und für die übrigen Mitglieder der Geschäftsleitung im Durchschnitt 130% des Grundgehalts.

Bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses während der Leistungsperiode kann die Auszahlung des STIP je nach Umstand der Kündigung und geltendem Recht verringert oder als hinfällig erklärt werden.

Im Geschäftsjahr 2018 setzte sich die STIP-Scorecard aus den finanziellen Leistungszielen Umsatz, Rentabilität und Cashflow zusammen (Leistungskennzahlen). Sie sind in Darstellung 6 aufgeführt.

DARSTELLUNG 6: STIP-SCORECARD FÜR DIE MITGLIEDER DER GESCHÄFTSLEITUNG IM GESCHÄFTSJAHR 2018

Themenkreis	Leistungskennzahl	Gewichtung GJ 2018
Umsatz	Nettoumsatz	30%
Rentabilität	Bereinigtes EBITDA ¹	40%
Cashflow	Operativer Cashflow abzüglich Steuern	30%

¹ Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen, und Amortisationen (EBITDA) der Landis+Gyr Gruppe, abgeleitet aus dem Jahresabschluss nach US GAAP, bereinigt um Restrukturierungsaufwand, einmalige Gewährleistungsaufwendungen, Zeitdifferenzen auf FX-Derivate und Sondereinflüsse wie in unseren Berichten für das 1. Halbjahr und das Gesamtjahr als bereinigtes EBITDA ausgewiesen, jedoch ohne normalisierte Gewährleistungsaufwendungen.

Im Falle des CEO, des CSO und des CFO basiert die Leistungsbeurteilung zu 100% auf den Gruppenergebnissen. Bei Mitgliedern der Geschäftsleitung mit regionaler Verantwortung fließen die Gruppenergebnisse zu 30% und die Ergebnisse der betreffenden Regionen zu 70% in die Berechnung ein.

Langfristiger Bonusplan (Long-Term Incentive Plan, LTIP)

Die erste Zuteilung im Rahmen des aktuellen LTIP, einem aktienbasierten Bonusplan mit Leistungsbeurteilung über eine Periode von drei Jahren, erfolgte im Geschäftsjahr 2018. Der LTIP soll die langfristige Wertschöpfung für die Gruppe fördern, indem er den Mitgliedern der Geschäftsleitung und weiteren teilnahmeberechtigten wichtigen Führungskräften folgende Möglichkeiten bietet:

- Aktionäre zu werden oder ihre Aktienbeteiligung am Unternehmen aufzustocken,
- am künftigen langfristigen Erfolg von Landis+Gyr teilzuhaben und
- die Interessen der Planteilnehmer stärker jenen der Aktionäre anzugleichen.

Die individuellen Zuteilungsbeträge im Rahmen des LTIP werden anhand der Funktionen und Aufgaben der Planteilnehmer unter Berücksichtigung von Marktvergleichswerten festgesetzt. Sie dürfen die Obergrenze von 80% des Grundgehalts der Planteilnehmer nicht überschreiten. Im Geschäftsjahr 2018 entsprachen die individuellen Zuteilungsbeträge für den CEO etwa 50% des Grundgehalts und für die übrigen Mitglieder der Geschäftsleitung im Durchschnitt 42% des Grundgehalts. Bei den Zuteilungen im Rahmen des LTIP handelt es sich um Anwartschaften auf Landis+Gyr-Aktien (Performance Stock Units oder PSUs). Die definitive Aktien-Zuteilung erfolgt, wenn in der dreijährigen Leistungsperiode bestimmte Leistungsziele erreicht werden (siehe Darstellung 7). Es werden keine Aktien des Unternehmens im Rahmen des LTIP zugeteilt, wenn die im Voraus festgesetzten Schwellenwerte nicht erreicht werden.

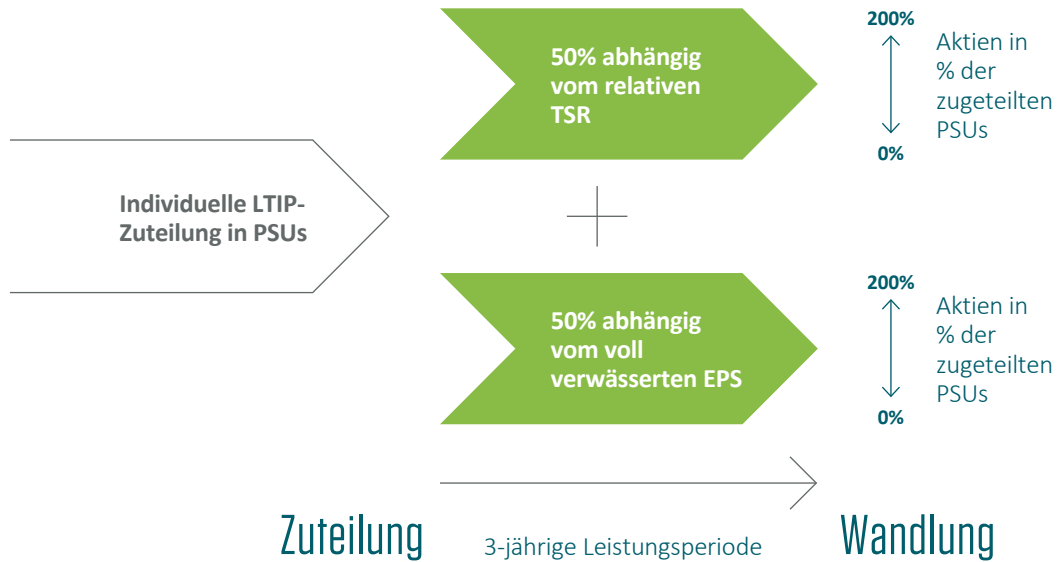
Unter dem LTIP setzt sich der langfristige Erfolg von Landis+Gyr aus zwei gleich gewichteten Leistungskennzahlen zusammen:

- 50% der Zuteilung sind an die relative Gesamtrendite für die Aktionäre (Total Shareholder Return, TSR) geknüpft, welche über drei Jahre im Verhältnis zum Swiss Performance Index (SPI) gemessen wird und
- 50% der Zuteilung sind an das Erreichen des Zielwerts für den voll verwässerten Gewinn je Aktie (Earnings per Share, EPS) geknüpft, der vom Verwaltungsrat zu Beginn jedes dreijährigen LTIP-Zuteilungszyklus festgesetzt wird.

Im Geschäftsjahr 2018 überprüfte der Vergütungsausschuss die Vergleichsgruppe für die Messung des TSR und empfahl dem Verwaltungsrat, den SPI als Vergleichsgruppe durch den SPI Industrials Index¹ zu ersetzen. Die Änderung wird mit den Zuteilungen im Geschäftsjahr 2019 wirksam.

¹ Der SPI Industrials Index ist der SWX ID Industry TR Index.

DARSTELLUNG 7: ZUTEILUNG IM RAHMEN DES LTIP



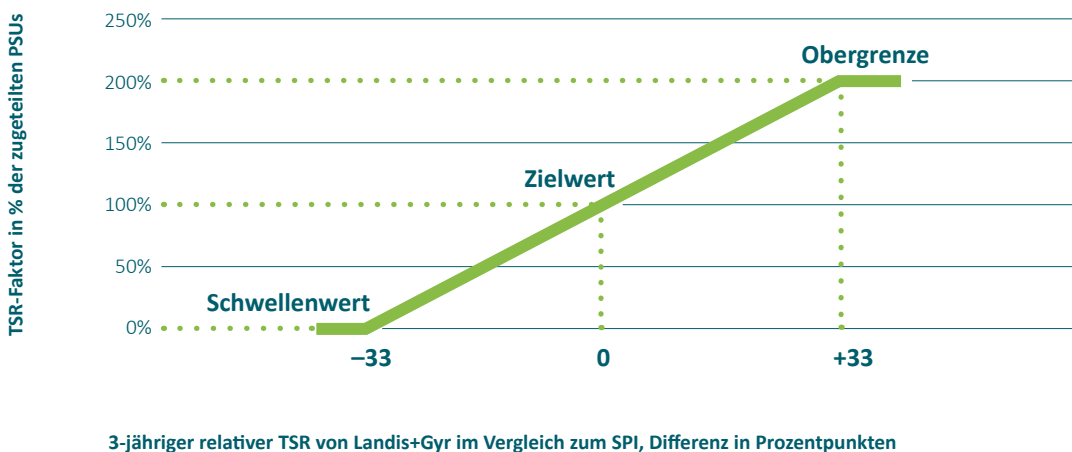
Bei der Berechnung des relativen TSR werden nicht nur die Schwankungen des Schlusskurses im Verlauf der dreijährigen Leistungsperiode berücksichtigt, sondern auch die im gleichen Zeitraum ausgeschütteten Dividenden. Dabei wird angenommen, dass die Dividenden zum Zeitpunkt der Ausschüttung wieder in Aktien des Unternehmens investiert werden.

Bei der Zuteilung im Geschäftsjahr 2018 werden 100% der an den TSR geknüpften PSUs nach der dreijährigen Leistungsperiode definitiv in Form von Aktien zugeteilt, wenn der TSR von Landis+Gyr demjenigen des SPI entspricht. Die Obergrenze von 200% findet Anwendung, wenn der TSR von Landis+Gyr mindestens 33 Prozentpunkte über demjenigen des SPI liegt. Falls der TSR von Landis+Gyr 33 Prozentpunkte oder mehr unter demjenigen des SPI liegt, wird der relative TSR-Faktor auf null gesetzt. Der relative TSR-Faktor zwischen Schwellenwert, Zielwert und Obergrenze wird durch lineare Interpolation ermittelt.

Zudem wird der relative TSR-Faktor auf null gesetzt, wenn der der entsprechenden dreijährigen Leistungsperiode zurechenbare absolute TSR des Unternehmens negativ ist, unabhängig von der Leistung von Landis+Gyr gegenüber dem SPI.

Darstellung 8 zeigt die Zuteilungskurve des relativen TSR für das Geschäftsjahr 2018.

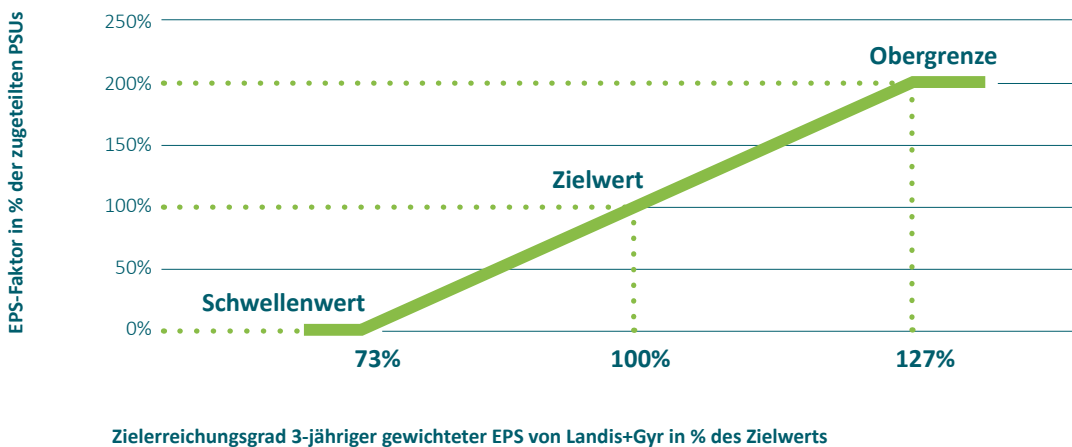
DARSTELLUNG 8: ZUTEILUNGSKURVE 3-JÄHRIGER RELATIVER TSR FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2018



Der dreijährige voll verwässerte EPS errechnet sich aus dem gesamthaft ausgewiesenen Nettogewinn auf Basis des voll verwässerten Gewinns je Aktie, der den Aktionären für die entsprechende dreijährige Leistungsperiode zurechenbar ist. Um dem in den späteren Jahren der Leistungsperiode erzielten EPS mehr Gewicht zu verleihen, wird der jährlich erzielte EPS wie folgt gewichtet: im ersten Geschäftsjahr 1/6, im zweiten Geschäftsjahr 2/6 und im dritten Geschäftsjahr 3/6.

Es gelten Schwellenwerte und Obergrenzen; wenn der Zielwert für den gewichteten kumulativen EPS erreicht wird, werden 100% der entsprechenden PSUs, die an den EPS-Zielwert geknüpft sind, definitiv in Form von Aktien zugeteilt. Wenn das gewichtete kumulative Ergebnis des EPS die Obergrenze erreicht oder überschreitet, werden 200% der jeweils gewährten PSUs definitiv in Form von Aktien zugeteilt. Liegt das gewichtete kumulative Ergebnis des EPS am oder unter dem Leistungsschwellenwert, erfolgt für die PSUs, die an den EPS-Zielwert geknüpft sind, keine Wandlung in Aktien. Der EPS-Faktor zwischen Schwellenwert, Zielwert und Obergrenze wird durch lineare Interpolation ermittelt. Darstellung 9 zeigt die Zuteilungskurve des gewichteten kumulativen Ergebnis des EPS für das Geschäftsjahr 2018.

DARSTELLUNG 9: ZUTEILUNGSKURVE 3-JÄHRIGER GEWICHTETER EPS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2018



Die für den EPS festgesetzten Zielwerte gelten als vertrauliche Geschäftsinformationen. Ihre Veröffentlichung würde Einblicke in die Strategie von Landis+Gyr geben und könnte Wettbewerbsnachteile für die Gruppe zur Folge haben. Infolgedessen wurde entschieden, die Zielwerte zum Zeitpunkt der Festsetzung nicht offenzulegen. Stattdessen wurde das Verfahren, das zur Festsetzung der Zielwerte für den EPS angewendet wird, ausführlicher erläutert. Die Zielerreichung wird am Ende der jeweiligen Leistungsperiode, also in der Berichterstattung für das Geschäftsjahr 2020, bekanntgegeben.

Die EPS-Zielwerte für die jeweiligen Zuteilungen werden vom Verwaltungsrat basierend auf einer gründlichen «Outside-In» Analyse festgesetzt, die vom unabhängigen externen Berater des Vergütungsausschusses durchgeführt wird. Als Ausgangspunkte dienen dabei die Renditeerwartungen der Anleger auf Basis des Marktwerts, das Aktienrisikoprofil, Anlageprognosen und die aktuelle Rentabilität. Sie werden anhand von Multi-Faktor-Bewertungsmodellen und statistischen Analysen in EPS-Zielwerte übertragen, um ein angemessenes Verhältnis zwischen den Auszahlungen des LTIP und der Wertschöpfung für Anleger zu schaffen. Die Ergebnisse der «Outside-In» Analyse wurden mit der vergangenen Entwicklung des Unternehmens sowie den Erwartungen von Aktienanalysten und der strategischen Planung der Geschäftsleitung verglichen, um das Vertrauen des Vergütungsausschusses und des Verwaltungsrats in die allgemeine Qualität und Robustheit der EPS-Zielwerte zu stärken.

Basierend auf dem Zielerreichungsgrad werden die PSUs am Ende der Leistungsperiode in Aktien von Landis+Gyr umgewandelt, unterliegen jedoch Verfallsregeln im Falle einer Beendigung des Arbeitsverhältnisses vor Ende des Planzyklus (siehe Darstellung 10).

DARSTELLUNG 10: ÜBERSICHT DER VERWIRKUNGSKLAUSELN DES LTIP

Beendigungsgrund	Zuteilungsbestimmungen	Frühzeitiges Vesting	Höhe der Wandlung
Tod und Invaliderität	Anteilig	Ja	Zum Zielwert
Pensionierung	Anteilig	Nein	Leistungsabhängig
Kündigung ohne wichtigen Grund	Anteilig	Nein	Leistungsabhängig
Sonstige Beendigungsgründe	Vollständig verwirkt	–	–

Im Falle eines Kontrollwechsels werden die PSUs anteilig zum Zielwert, d.h. ohne Berücksichtigung der Leistung, frühzeitig in Aktien umgewandelt.

Früherer LTIP (bis Geschäftsjahr 2017)

Vor dem Börsengang wurden Zuteilungen im Rahmen des LTIP in bar ausgezahlt. Die Zuteilungen unterlagen einer dreijährigen Bemessungsperiode und waren an die Erfüllung von Zeit- und Leistungskriterien geknüpft (mit Ausnahme der LTIP-Zuteilungen im Geschäftsjahr 2017 für den CEO und den CFO, die ausschliesslich an die Erfüllung von Leistungskriterien geknüpft waren). Dieser LTIP wurde mit dem Börsengang eingestellt. Die letzten Zuteilungen erfolgten im Geschäftsjahr 2017 (vor dem Börsengang). Sie werden nach Ablauf von drei Jahren per Ende Geschäftsjahr 2019 ausgezahlt. Die realisierte Auszahlung der im Geschäftsjahr 2016 gewährten Zuteilung, die per Ende Geschäftsjahr 2018 definitiv zugeteilt wurde, lag bei 95.0% der ursprünglich gewährten Zielbeträge.

Rückforderung («Clawback») von variablen Vergütungen

Mit Wirkung per Geschäftsjahr 2018 wurden Rückforderungsklauseln in Bezug auf die variablen Vergütungsprogramme eingeführt. Sie sehen eine teilweise oder vollständige Rückforderung leistungsabhängiger Baranteile oder Aktien vor, die Mitgliedern der Geschäftsleitung während der vorausgegangenen drei Geschäftsjahre ausgezahlt oder zugeteilt wurden (nicht aber vor dem Geschäftsjahr 2018). Diese Bestimmungen finden in Fällen Anwendung, in denen das Unternehmen eine wesentliche Anpassung an seiner Jahresrechnung (aufgrund von Betrug oder Fehlern) vorneh-

men muss, oder im Fall von Betrug, grober Fahrlässigkeit oder vorsätzlichem Fehlverhalten, im Fall eines schweren Verstosses gegen den Ethik- und Verhaltenskodex von Landis+Gyr oder von Handlungen, die schwere Reputationsschäden für das Unternehmen verursachen.

Anstellungsbedingungen

Die Mitglieder der Geschäftsleitung haben einen unbefristeten Arbeitsvertrag mit einer Kündigungsfrist von maximal zwölf Monaten. Sie haben keinen vertraglichen Anspruch auf Abgangsentschädigungen oder Kontrollwechselbestimmungen, ausser das oben erwähnte frühzeitige Vesting von LTIP-Zuteilungen. Die Arbeitsverträge der Geschäftsleitungsmitglieder enthalten Konkurrenzverbote für einen Zeitraum von höchstens zwölf Monaten nach Beendigung der Anstellung.

Vergütungen an Mitglieder von Leitungsorganen

Der folgende Abschnitt entspricht dem Schweizer Recht und insbesondere den Artikeln 14 bis 16 der VegÜV, welche die Offenlegung der Vergütung von Mitgliedern des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung erfordert. Die Vergütungen für die Mitglieder des Verwaltungsrats und des höchstbezahlten Mitglieds der Geschäftsleitung werden individuell offengelegt.

Vergütungen an den Verwaltungsrat im Geschäftsjahr 2018

Erläuterungen

Darstellung 11 fasst die Vergütung zusammen, die den sechs nicht exekutiven Mitgliedern des Verwaltungsrats, die an der Generalversammlung 2018 wiedergewählt wurden, sowie den zwei neu gewählten Mitgliedern des Verwaltungsrats für das Geschäftsjahr 2018 gezahlt wurde. Darstellung 12 fasst die Vergütung zusammen, die den sechs nicht exekutiven Mitgliedern des Verwaltungsrats, die im Zuge des Börsengangs an der ausserordentlichen Generalversammlung am 19. Juli 2017 gewählt wurden, für die Periode ab der ausserordentlichen Generalversammlung bis zum 31. März 2018 bezahlt wurde. Vom 1. April 2017 bis zur ausserordentlichen Generalversammlung waren im Verwaltungsrat Mitarbeitende der beiden Aktionäre von Landis+Gyr vor dem Börsengang, der Toshiba Corporation und der Innovation Network Corporation of Japan, vertreten.

Im Geschäftsjahr 2018 erhielt der Verwaltungsrat eine Gesamtvergütung von CHF 1'561'971 (Geschäftsjahr 2017, anteilig für einen Teil des Jahres: CHF 965'057).

Auf annualisierter Basis blieben die individuellen Honorare unverändert. Die Gesamtvergütung im Geschäftsjahr 2018 erhöhte sich allerdings im Vergleich zum Geschäftsjahr 2017 aufgrund der geänderten Zusammensetzung des Verwaltungsrats nach der Wahl der zwei neuen Mitglieder an der Generalversammlung 2018. Wie oben erläutert, entspricht die für das Geschäftsjahr 2018 ausgewiesene Vergütung zudem dem Gesamtjahr, während sie 2017 nur einen Teil des Jahres ab der ausserordentlichen Generalversammlung abdeckte. Die Ausrichtung von Honoraren in Aktien wurde nach der Generalversammlung 2018 eingeführt.

Vergütungen an den Verwaltungsrat

Die Vergütungen der Verwaltungsratsmitglieder, einschliesslich des Präsidenten, blieben im Geschäftsjahr 2018 im Vergleich zum Geschäftsjahr 2017 unverändert. Allerdings wurde die Berichtstabelle (Darstellung 11) zur besseren Darstellung der Praxis angepasst. An der Berichtstabelle für das Geschäftsjahr 2017 (Darstellung 12) wurden keine Änderungen vorgenommen.

DARSTELLUNG 11: VERGÜTUNG DER VERWALTUNGSRATSMITGLIEDER FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2018¹, IN CHF

Nicht exekutive Verwaltungsratsmitglieder	Funktion im Verwaltungsrat	Grundhonorare, bar	Ausschuss-honorare, bar	Grund- und Ausschuss-honorare, in Aktien ²	Pensions-kassen-beiträge ³	Grund-honorare (bar und in Aktien)	Spesen	Arbeitgeber-beiträge Sozialversicherung	Gesamt-vergütung
Andreas Umbach	Präsident	267'408		95'288	37'304	400'000	20'000	24'993	444'993
Eric Elzvik	Lead Independent Director	169'625	33'187	72'188		275'000	10'000	20'262	305'262
David Geary	Unabhängiges Mitglied	88'500	11'062	35'438		135'000	10'000		145'000
Pierre-Alain Graf	Unabhängiges Mitglied	88'500	11'062	35'438		135'000	10'000	10'285	155'285
Andreas Spreiter	Unabhängiges Mitglied	88'500	22'125	39'375		150'000	10'000	11'431	171'431
Christina Stercken	Unabhängiges Mitglied	88'500	11'062	35'438		135'000	10'000		145'000
Mary Kipp ⁴	Unabhängiges Mitglied	58'500		31'500		90'000	7'500		97'500
Peter Mainz ⁴	Unabhängiges Mitglied	58'500		31'500		90'000	7'500		97'500
Total Verwaltungsrat		908'033	88'498	376'165	37'304	1'410'000	85'000	66'971	1'561'971

1 Entspricht den Bruttobeträgen vor Abzug von Sozialversicherungsbeiträgen, Quellensteuer, usw. für erbrachte Leistungen vom 1. April 2018 bis 31. März 2019 (mit Ausnahme der beiden neu gewählten Verwaltungsratsmitglieder, siehe Fussnote 4).

2 Gewährt vierteljährlich in vier gleichen Teilen (erste Zuteilung im Juli 2018); Bestimmung des Fair Value (Marktwert) anhand des volumengewichteten durchschnittlichen Aktienkurses der letzten 20 Handelstage im Vormonat der jeweiligen vierteljährlichen Zuteilung.

3 Der Arbeitgeberbeitrag an die Pensionskasse wird vom Präsidenten durch eine Reduzierung des Grundhonorars finanziert.

4 Die Beträge entsprechen der Periode seit der Wahl an der Generalversammlung 2018 vom 1. Juli 2018 bis zum 31. März 2019.

DARSTELLUNG 12: VERGÜTUNG DER VERWALTUNGSRATSMITGLIEDER FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2017¹, IN CHF

Nicht exekutive Verwaltungsratsmitglieder	Funktion im Verwaltungsrat	Grundhonorare	Ausschuss-honorare	Spesen	Pensions-kassen-beiträge ²	Arbeitgeber-beiträge Sozialversicherung	Gesamt-vergütung
Andreas Umbach	Präsident	261'000		14'032	22'084	20'666	317'782
Eric Elzvik	Lead Independent Director	161'371	31'573	7'016		14'393	214'353
David Geary	Unabhängiges Mitglied	84'194	10'524	7'016			101'734
Pierre-Alain Graf	Unabhängiges Mitglied	84'194	10'524	7'016		7'328	109'062
Andreas Spreiter	Unabhängiges Mitglied	84'194	21'048	7'016		8'134	120'392
Christina Stercken	Unabhängiges Mitglied	84'194	10'524	7'016			101'734
Total Verwaltungsrat		759'147	84'193	49'112	22'084	50'521	965'057

1 Entspricht den Bruttobeträgen vor Abzug von Sozialversicherungsbeiträgen, Quellensteuer usw. für erbrachte Leistungen vom 19. Juli 2017 bis 31. März 2018.

2 Arbeitgeberbeitrag Pensionskasse.

Der Arbeitsvertrag und alle damit verbundenen Vereinbarungen von Andreas Umbach mit der Landis+Gyr AG und allen anderen Konzerngesellschaften wurden bei seiner Wahl zum Präsidenten (19. Juli 2017) beendet und durch einen neuen Vertrag für die Funktion als Präsident des Verwaltungsrats ersetzt. Für die vom 1. April 2017 bis zu seiner Wahl zum Präsidenten erbrachten Leistungen als exekutiver Präsident der Landis+Gyr AG erhielt Andreas Umbach ein Grundgehalt von CHF 258'523 (einschliesslich Sozialversicherungs- und Pensionskassenbeitrag Arbeitgeber). Allfällige nicht bezahlte Vergütungen und sonstige Ansprüche aus früheren, nun ersetzten Verträgen, einschliesslich LTIPs und damit verbundener Zuteilungen, wurden gegen eine Nettozahlung von CHF 2.6 Mio. (d.h. CHF 2.96 Mio. einschliesslich Sozialversicherungsbeiträge) von Landis+Gyr mit befreiender Wirkung als hinfällig erklärt. Gemäss den Bestimmungen des Vertrags kaufte Andreas Umbach mit diesem Betrag Landis+Gyr Aktien zum Ausgabekurs von CHF 78. Diese unterliegen ebenso wie die Aktien, die er als von den verkaufenden Aktionären finanzierten Anerkennungsbonus für den Börsengang erhielt, einer gestaffelten Verkaufssperre von zwei Jahren. Als Bonus für den Börsengang erhielt Andreas Umbach 17'143 Aktien, die basierend auf dem Ausgabekurs von CHF 78 beim Börsengang am Tag der Zuteilung zu einem Fair Value von CHF 1.34 Mio. bewertet wurden, und CHF 668'571 in bar. Im Zusammenhang mit dem Anerkennungsbonus zahlte der Arbeitgeber Sozialversicherungsleistungen in Höhe von CHF 137'449.

Vergütungen an die Geschäftsleitung im Geschäftsjahr 2018

Leistungsbeurteilung und Erläuterungen

Für das Geschäftsjahr 2018 erhielten die Mitglieder der Geschäftsleitung ein fixes Grundgehalt, eine variable Vergütung sowie Altersvorsorge- und Nebenleistungen gemäss dem Vergütungssystem, wie in Darstellung 5 beschrieben.

Die Ergebnisse des Geschäftsjahrs 2018 für die gesamte Gruppe lagen, wie in Darstellung 13 gezeigt, über den Zielwerten für das bereinigte EBITDA und den operativen Cashflow abzüglich Steuern; der Nettoumsatz blieb jedoch unter dem Zielwert. In den Regionen ergab sich ein ähnliches Bild: Das bereinigte EBITDA und der operative Cashflow lagen in allen Regionen nahe an oder über den Zielwerten; auch hier wurde der Zielwert für den Nettoumsatz nicht erreicht.

DARSTELLUNG 13: LEISTUNG AUF GRUPPENEBENE IM GESCHÄFTSJAHR 2018



Infolgedessen wurden insgesamt 111.5% des STIP-Zielbetrags für den CEO (Geschäftsjahr 2017: 98.6%) und 92.7% bis 111.5% der STIP-Zielbeträge für die übrigen Mitglieder der Geschäftsleitung (Geschäftsjahr 2017: 33.2% bis 145.4%) ausbezahlt.

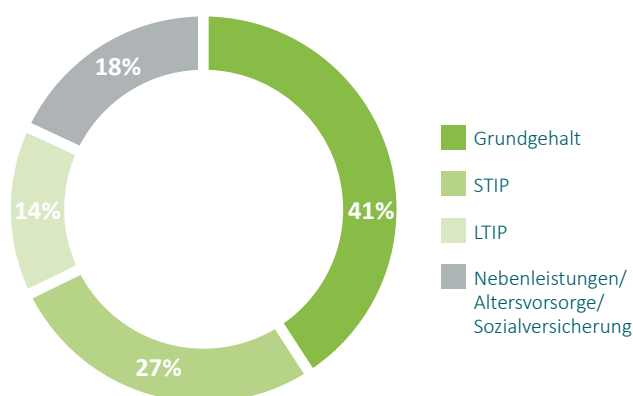
Im Geschäftsjahr 2018 erhielten die Mitglieder der Geschäftsleitung eine Gesamtvergütung von CHF 7'252'822 (Geschäftsjahr 2017: CHF 7'644'626). Insgesamt sind dies 5% weniger als im Vorjahr. Der Rückgang lässt sich wie folgt erklären:

- **Zusammensetzung der Geschäftsleitung:** Susanne Seitz kam im November 2018 hinzu. Sie ersetzte Oliver Itlisberger, der die Gesellschaft Ende Juni 2018 verliess. Ihre Vergütung für das Jahr wurde entsprechend berücksichtigt. Keiner von beiden erhielt im Geschäftsjahr 2018 eine LTIP-Zuteilung. Susanne Seitz wird ab dem Geschäftsjahr 2019 am LTIP teilnehmen. Roger Amhof und Ellie Doyle beendeten ihre Tätigkeit als aktive Mitglieder der Geschäftsleitung im Geschäftsjahr 2018. Beide haben vertraglichen Anspruch auf eine Kündigungsfrist von zwölf Monaten. Ihre während der Kündigungsfrist im Geschäftsjahr 2018 ausgezahlte Vergütung wurde in vollem Umfang in der ausgewiesenen Gesamtvergütung berücksichtigt. Die Vergütung, die ihnen für die verbleibende Zeit ihrer Kündigungsfrist zusteht, wird im Vergütungsbericht für das Geschäftsjahr 2019 ausgewiesen.
- **Grundgehalt:** Die Abweichung im Grundgehalt ist auf Veränderungen in der Zusammensetzung der Geschäftsleitung während des Jahres zurückzuführen. Die Grundgehälter für die Geschäftsleitungsmitglieder wurden im Geschäftsjahr 2018 nicht erhöht.
- **STIP:** Die insgesamt höheren Auszahlungen des STIP im Geschäftsjahr 2018 gegenüber dem Geschäftsjahr 2017 sind auf die oben beschriebenen Zielerreichungsgrade zurückzuführen. An den STIP-Zielbeträgen wurden für Geschäftsleitungsmitglieder im Geschäftsjahr 2018 keine Änderungen vorgenommen. Zum Unterschied in den Beträgen für die Geschäftsjahre 2018 und 2017 trug ausserdem die veränderte Zusammensetzung der Geschäftsleitung bei.
- **LTIP:** An den LTIP-Zielbeträgen für Geschäftsleitungsmitglieder wurden im Geschäftsjahr 2018 keine Änderungen vorgenommen. Der Unterschied bei den für das Geschäftsjahr 2018 ausgewiesenen LTIP-Zuteilungsbeträgen im Vergleich zum Geschäftsjahr 2017 ist auf die veränderte

Zusammensetzung der Geschäftsleitung zurückzuführen. Eine weitere geringfügige Veränderung der LTIP-Zuteilungswerte ist dadurch bedingt, dass im Geschäftsjahr 2018 die erste Zuteilung im Rahmen des neuen aktienbasierten Plans erfolgte, während im Geschäftsjahr 2017 noch der alte LTIP galt, bei dem die Auszahlungen in bar vorgenommen werden. Das erste Vesting im Rahmen des neuen aktienbasierten LTIP wird nach dem Ende des Geschäftsjahrs 2020 erfolgen.

Darstellung 14 veranschaulicht, dass die variable Vergütung der Geschäftsleitung für das Geschäftsjahr 2018, d. h. im Rahmen von STIP und LTIP, insgesamt 41% der erhaltenen Gesamtvergütung entspricht. Die variable Vergütung des CEO macht insgesamt 48% seiner Gesamtvergütung aus; bei den übrigen Geschäftsleitungsmitgliedern sind es im Durchschnitt 40%. Ein erheblicher Anteil der Vergütung für Mitglieder der Geschäftsleitung ist somit von der erreichten Leistung abhängig, was auch den Interessen der Aktionäre entspricht.

DARSTELLUNG 14: ZUSAMMENSETZUNG DER VERGÜTUNG DER GESCHÄFTSLEITUNG IM GESCHÄFTSJAHR 2018



Vergütungen an die Geschäftsleitung

DARSTELLUNG 15: VERGÜTUNG DER MITGLIEDER DER GESCHÄFTSLEITUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2018¹, IN CHF

Vergütungselemente	Mitglieder der Geschäftsleitung ²	Höchste Vergütung Richard Mora, CEO
Grundgehalt	2'976'225	800'000 ⁶
STIP in bar ³	1'958'508	662'535
LTIP Fair Value bei Zuteilung ⁴	1'015'650	335'183
Nebenleistungen ⁵	820'125	220'319
Pensionskassenbeiträge	210'137	11'282
Sozialversicherungsbeiträge Arbeitgeber	272'177	37'871
Gesamtvergütung	7'252'822	2'067'190

- Entspricht den Bruttobeträgen vor Abzug von Sozialversicherungsbeiträgen, Quellensteuer, usw. für erbrachte Leistungen vom 1. April 2018 bis 31. März 2019.
- Entspricht der Vergütung von sieben Mitgliedern der Geschäftsleitung im Geschäftsjahr 2018, einschliesslich der anteiligen Vergütung für ein neu ernanntes Mitglied (für die Periode vom 19. November 2018 bis 31. März 2019) sowie der anteiligen Vergütung für die Periode vom 1. April 2018 bis 30. Juni 2018 für ein Mitglied, dessen Beschäftigung am 30. Juni 2018 endete.
- Zahlbar im Geschäftsjahr 2019 für das Geschäftsjahr 2018.
- Die Angabe entspricht den Zuteilungen für das Berichtsjahr, d. h. dem Zuteilungswert für das Geschäftsjahr 2018. Der Wert des LTIP bei der definitiven Aktienzuteilung («vesting») kann je nach Leistungsergebnissen und Aktienkurs zum Zeitpunkt der Zuteilung schwanken. Die entsprechenden Sozialversicherungsbeiträge des Arbeitgebers (und Steuerausgleichskosten für internationale Arbeitnehmer) werden bei der definitiven Zuteilung unter dem LTIP reflektiert.
- Einschliesslich Firmenwagen, Executive Benefits Allowance, Steuerausgleichskosten für internationale Mitarbeitende, Arbeitgeberbeitrag für 409a, usw.
- In US-Dollar bezahlt.

DARSTELLUNG 16: VERGÜTUNG DER MITGLIEDER DER KONZERNLEITUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2017¹ IN CHF

Vergütungselemente	Mitglieder der Konzernleitung²	Höchste Vergütung Richard Mora, CEO
Grundgehalt	3'105'343	800'000 ⁶
STIP in bar ³	1'833'017	579'756
LTIP Fair Value bei Zuteilung ⁴	1'351'609	391'992
Sonstige Nebenleistungen ⁵	831'425	321'669
Pensionskassenbeiträge	231'330	11'960
Sozialversicherungsbeiträge Arbeitgeber	291'902	42'946
Gesamtvergütung	7'644'626	2'148'323

- 1 Entspricht den Bruttobeträgen vor Abzug von Sozialversicherungsbeiträgen, Quellensteuer usw. für erbrachte Leistungen vom 1. April 2017 bis 31. März 2018.
- 2 Sechs Mitglieder der Geschäftsleitung im Geschäftsjahr 2017.
- 3 Zahlbar im Geschäftsjahr 2018 für das Geschäftsjahr 2017.
- 4 Die Angabe entspricht den Zuteilungen für ein Berichtsjahr, d.h. dem Zuteilungswert für das Geschäftsjahr 2017. Der Wert des LTIP bei der definitiven Zuteilung («vesting») kann je nach Leistungsergebnissen schwanken. Die entsprechenden Sozialversicherungsbeiträge des Arbeitgebers (und Steuerausgleichskosten für internationale Arbeitnehmer) werden bei der definitiven Zuteilung unter dem LTIP reflektiert.
- 5 Einschliesslich Autoleasing, Executive Allowances, Steuerberatung, Steuerausgleich für internationale Mitarbeitende, Arbeitgeberbeitrag für 409 a usw.
- 6 In US-Dollar bezahlt.

Darüber hinaus hatten die verkaufenden Aktionäre (Toshiba Corporation und Innovation Network Corporation of Japan) beschlossen, ausgewählten Führungskräften in Anerkennung ihrer Leistungen im Rahmen des Börsengangs einen zusätzlichen Bonus zuzuteilen und zu finanzieren. Dies auch, um sie über Aktienbeteiligung an der langfristigen Entwicklung des Unternehmens zu beteiligen. Der von den verkaufenden Aktionären finanzierte Anerkennungsbonus wurde vom Abschluss des Börsengangs und der Einwilligung in eine Verkaufssperre abhängig gemacht. Er umfasste einen Aktienanteil (zirka 2/3, vorbehaltlich einer gestaffelten Verkaufssperre von bis zu zwei Jahren) und einen Baranteil (zirka 1/3). Den Mitgliedern der Konzernleitung wurden unter dem Anerkennungsbonus insgesamt 50'775 Aktien (davon 16'000 für den CEO) mit einem Fair Value am Tag der Zuteilung von CHF 3.96 Mio. (davon CHF 1.248 Mio. für den CEO) basierend auf einem Ausgabekurs von CHF 78 und CHF 2.0 Mio. in bar (davon CHF 624'000 für den CEO) zugeteilt. Im Zusammenhang mit dem Anerkennungsbonus zahlte der Arbeitgeber Sozialversicherungsbeiträge (und Steuern für internationale Arbeitnehmer) in Höhe von CHF 545'474 (davon CHF 331'600 für den CEO).

Aktienbesitz der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung

Die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung, einschliesslich zweier ehemaliger Mitglieder, die ihre Tätigkeit als aktive Mitglieder der Geschäftsleitung im Geschäftsjahr 2018 beendeten, (einschliesslich nahestehender Personen), hielten per 31. März 2019 insgesamt eine Beteiligung von 0.56% an den ausstehenden Namenaktien (0.57% per 31. März 2018). Diese Beteiligung umfasst erworbene Namenaktien und im Rahmen der Vergütungspläne voll zugeteilte Aktien. Für Mitglieder des Verwaltungsrats werden ausserdem Aktien berücksichtigt, die ihnen als Bestandteil ihres Honorars zugeteilt wurden. PSUs werden hingegen nicht berücksichtigt.

DARSTELLUNG 17: AKTIENBESITZ DER MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATS

	Funktion	Anzahl Aktien per 31. März 2019	Anzahl Aktien per 31. März 2018
Andreas Umbach	Präsident	67'999	66'501
Eric Elzvik	Lead Independent Director	3'574	2'564
David Geary	Unabhängiges Mitglied	558	0
Pierre-Alain Graf	Unabhängiges Mitglied	942	385
Andreas Spreiter	Unabhängiges Mitglied	7'030	6'410
Christina Stercken	Unabhängiges Mitglied	1'208	650
Mary Kipp ¹	Unabhängiges Mitglied	495	–
Peter Mainz ¹	Unabhängiges Mitglied	495	–

1 An der GV 2018 neu ernannt

DARSTELLUNG 18: AKTIENBESITZ DER MITGLIEDER DER GESCHÄFTSLEITUNG

	Funktion	Anzahl Aktien per 31. März 2019	Anzahl Aktien per 31. März 2018 ⁵
Richard Mora	Chief Executive Officer («CEO»)	41'641	41'641
Jonathan Elmer	Chief Financial Officer («CFO»)	9'030	9'030
Roger Amhof ¹	Chief Strategy Officer («CSO»)	6'425	6'425
Ellie Doyle ²	Head of Asia Pacific	3'774	3'774
Oliver Iltisberger ³	Head of EMEA	–	9'143
Prasanna Venkatesan	Head of Americas	22'072	21'372
Susanne Seitz ⁴	Head of EMEA	0	–

1 Aktives Mitglied der Geschäftsleitung bis 31. Dezember 2018

2 Aktives Mitglied der Geschäftsleitung bis 31. Oktober 2018

3 Aktives Mitglied der Geschäftsleitung bis 1. Juni 2018; Beschäftigung endete am 30. Juni 2018

4 Mitglied der Geschäftsleitung seit 19. November 2018

Darüber hinaus hielten die Mitglieder der Geschäftsleitung per 31. März 2019 insgesamt 11'793 PSUs aus im Rahmen des LTIP gewährten Zuteilungen. Am 31. März 2018 lag die Zahl der PSUs bei null.

Richtlinien über den Aktienbesitz für Mitglieder der Geschäftsleitung

Im Geschäftsjahr 2018 wurden für Mitglieder der Geschäftsleitung Richtlinien über den Aktienbesitz eingeführt. Sie sollen zu einer stärkeren Angleichung der Interessen der Geschäftsleitung und der Aktionäre beitragen. Abhängig von der Funktion sind die Zielwerte für den Aktienbesitz wie folgt festgelegt:

- 300% des Grundgehalts für den CEO
- 200% des Grundgehalts für alle übrigen Mitglieder der Geschäftsleitung

Die Richtlinien sehen vor, dass die Mitglieder der Geschäftsleitung ihren Aktienbesitz innerhalb von fünf Jahren ab Einführung der Richtlinie respektive ihrer Ernennung in die Geschäftsleitung bis zum Zielwert aufbauen.

Darlehen an Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung

Gemäss Artikel 28 der Statuten darf die Landis+Gyr Group AG keine Darlehen an Mitglieder des Verwaltungsrats oder der Geschäftsleitung gewähren.

Transaktionen mit nahestehenden Personen

Die Angaben zur Vergütung für das Geschäftsjahr 2018 decken die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung ab, sowie – wo angebracht – ihnen nahestehende Personen. Als nahestehende Personen gelten Ehepartner, Lebenspartner, Kinder und sonstige Angehörige oder eng verbundene Personen. Im Geschäftsjahr 2018 wurde keine Vergütung an nahestehende Personen bezahlt.

Vergütungen an frühere Mitglieder von Leitungsorganen

Im Geschäftsjahr 2018 wurden keine Vergütungen an frühere Mitglieder des Verwaltungsrats oder der Geschäftsleitung oder ihnen nahestehenden Personen gezahlt.

Abstimmung über die Vergütung an der Generalversammlung

Anlässlich der Generalversammlung 2018 wurde für die laufende Periode bis zur ordentlichen Generalversammlung 2019 eine Gesamtvergütung von CHF 2.0 Mio. für den Verwaltungsrat genehmigt (einschliesslich Sozialversicherungskosten). Darstellung 19 zeigt die Abstimmung zwischen der Vergütung, die für die jeweilige Amtsdauer ausbezahlt wurde bzw. zahlbar ist, sowie die von den Aktionären genehmigte Gesamtvergütung.

Die maximale Gesamtvergütung für die amtierenden Mitglieder der Geschäftsleitung für das Geschäftsjahr 2018, die sich aus fixen und variablen Vergütungsbestandteilen zusammensetzt und die von der ausserordentlichen Generalversammlung 2017 genehmigt wurde, liegt bei CHF 12.5 Mio. (einschliesslich Sozialversicherungskosten, Nebenleistungen usw., aber ohne variable Vergütungsbestandteile aus den Vorjahren). Darstellung 20 unten zeigt die Abstimmung zwischen der Vergütung, die den Mitgliedern der Geschäftsleitung für das Geschäftsjahr 2018 gezahlt wurde, und der von den Aktionären genehmigten maximalen Gesamtvergütung.

DARSTELLUNG 19: FÜR MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATS GENEHMIGTE UND ZUGETEILTE VERGÜTUNG

	Zugeteilte Gesamtvergütung (gezahlt/zahlbar)	Maximale Gesamtvergütung	Status
Ausserordentliche GV 2017 ¹ bis GV 2018	CHF 1.3 Mio. ²	CHF 2.0 Mio.	Genehmigt (ausserordentliche GV 2017)
GV 2018 bis GV 2019	CHF 1.6 Mio. ³	CHF 2.0 Mio.	Genehmigt (GV 2018)
GV 2019 bis GV 2020		CHF 2.0 Mio. ⁴	Beantragt (GV 2019)

1 Die ausserordentliche Generalversammlung fand am 19. Juli 2017 statt.

2 Für sechs Verwaltungsratsmitglieder

3 Für acht Verwaltungsratsmitglieder; entspricht einer Schätzung für die Amtsdauer von der Generalversammlung 2018 bis zur Generalversammlung 2019. Der endgültige Betrag wird im Vergütungsbericht 2019 ausgewiesen.

4 Für neun Verwaltungsratsmitglieder

DARSTELLUNG 20: FÜR MITGLIEDER DER GESCHÄFTSLEITUNG GENEHMIGTE UND ZUGETEILTE VERGÜTUNG

	Zugeteilte Gesamtvergütung	Verfügbare maximale Gesamtvergütung	Status
GJ 2017	CHF 7.6 Mio.	CHF 12.5 Mio.	Genehmigt (ausserordentliche GV 2017)
GJ 2018	CHF 7.3 Mio.	CHF 12.5 Mio.	Genehmigt (ausserordentliche GV 2017)
GJ 2019		CHF 11.5 Mio.	Genehmigt (GV 2018)
GJ 2020		CHF 8.5 Mio. ¹	Beantragt (GV 2019)

1 Der Betrag für das Geschäftsjahr 2020 wird für vier Mitglieder der Geschäftsleitung beantragt, während es in den Vorjahren sechs Mitglieder waren. Im Vergleich zu dem für das Geschäftsjahr 2019 beantragten Betrag liegt der Betrag für 2020 im Durchschnitt pro Mitglied etwas höher. Die Erhöhung ist durch die neue Zusammensetzung der Geschäftsleitung bedingt.

© Landis+Gyr Group AG

Dieser Bericht erscheint in deutscher und englischer Sprache. Bei Abweichungen zwischen der englischen und deutschen Version des Berichts ist die englische Version massgebend. Der Bericht unterliegt allen auf Seite 50 des Geschäftsberichts aufgeführten Rechtsvorbehalten und Haftungsausschlüssen.

Landis+Gyr Group AG

Theilerstrasse 1

CH-6302 Zug

Schweiz

www.landisgyr.com



Table of Contents

Financial Review	5
Consolidated Financial Statements of Landis+Gyr Group	29
Statutory Financial Statements of Landis+Gyr Group AG	91

Financial Review of Landis+Gyr Group

Table of Contents

Overview	6
Summary of Financial Information	7
Segment Information	13
Restructuring and Other Saving Initiatives	16
Liquidity and Capital Resources	17
Critical Accounting Policies and Estimates	20
Supplemental Reconciliations and Definitions	21
Main Exchange Rates applied	26
Glossary	27

Overview

The following discussion of the financial condition and results of the operations of Landis+Gyr Group AG (“Landis+Gyr”) and its subsidiaries (together, the “Company”) should be read in conjunction with the Consolidated Financial Statements, which have been prepared in accordance with US GAAP, and the related notes thereto included in this Financial Review.

This Financial Report contains non-GAAP measures of performance. Definitions of these measures and reconciliations between these measures and their US GAAP counterparts can be found in the “Supplemental Reconciliations and Definitions” section of this Financial Review.

The Company is the leading global provider of smart metering solutions helping utilities, energy retailers and energy consumers manage energy better. Building on over 120 years of industry experience, we enable our customers to manage their billing for revenue assurance, improve the efficiency of their networks, upgrade energy delivery infrastructures, reduce energy costs and contribute to a sustainable use of resources.

Traditional standalone metering products represent the historical core of the Company’s offerings. However, over the last 10 to 15 years, many utilities have transitioned from using standalone, or non-smart, meters, which require on-site or one-way reading to report energy consumption, to modernized networks that deploy intelligent devices and two-way communications technologies for near real-time measurement, management and control of energy distribution and consumption, i.e., “smart metering”. Smart metering technology serves, in turn, as an essential building block in the development of the Smart-Grid and smart communities where utilities are able to measure and control production, transmission and distribution of energy resources more efficiently through the use of communications technology. Increasingly, we are also seeing the adoption of grid edge technologies.

We provide our products, services and solutions in more than 70 countries around the world.

To best serve our customers, we have organized our business into three regional reportable segments: the Americas, EMEA and Asia Pacific.

- Americas comprises the United States, Canada, Central America, South America, Japan and certain other markets which adopt US standards. This segment reported 55.9% of our total revenue for the financial year 2018 (FY 2018; April 1, 2018 to March 31, 2019). We are a leading supplier of Advanced Metering Infrastructure (“AMI”) communications networks and the leading supplier of smart electricity meters in North America. In addition, we are one of the leading suppliers of modern standalone and smart electric meters in South America.
- EMEA, which comprises Europe, the Middle East, South Africa and certain other markets adopting European standards, reported 35.8% of our total revenue for the financial year 2018. In EMEA, we are one of the leading providers of smart electricity meters and we are the leading supplier of smart ultrasonic gas meters.
- Asia Pacific comprises Australia, New Zealand, China, Hong Kong and India, while the balance is generated in Singapore and other markets in Asia. It reported 8.3% of our total revenue for the financial year 2018. In Asia Pacific (excluding China), we are one of the leading smart electricity meter providers.

Summary of Financial Information

RESULTS OF OPERATIONS					
USD in millions, except per share data	FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,				
	2019	2018	2017	2016	2015
Order Intake	2,079.0	1,574.4	1,325.5	1,998.7	1,309.0
Committed Backlog as of March 31,	2,603.1	2,389.0	2,491.4	2,887.9	2,482.0
Net revenue	1,765.2	1,737.8	1,659.2	1,573.5	1,529.1
Cost of revenue	1,188.8	1,227.7	1,117.0	1,087.7	1,040.8
Gross profit	576.3	510.1	542.2	485.7	488.3
Operating expenses (*)					
Research and development	156.8	163.8	162.8	148.3	151.6
Sales and marketing	95.4	104.9	104.7	99.7	100.0
General and administrative	130.9	161.6	186.2	146.2	165.3
Amortization of intangible assets	34.9	35.7	35.1	42.4	41.9
Impairment of intangible assets	–	–	60.0	34.1	–
Operating income (loss)	158.3	44.0	(6.6)	15.1	29.5
Net interest and other finance expense	(7.9)	1.2	(25.0)	(16.9)	(21.6)
Non-operational pension (cost) credit (*)	4.1	3.8	1.4	0.8	2.0
Gain on divestments	14.6	–	–	–	–
Income (loss) before income tax expense	169.0	49.0	(30.3)	(1.0)	9.8
Income tax benefit (expense)	(42.1)	(2.2)	(31.8)	(12.5)	0.5
Net income (loss) before noncontrolling interests and equity method investments	126.9	46.8	(62.1)	(13.5)	10.3
Net loss from equity investments	(4.3)	–	–	–	–
Net income before noncontrolling interests	122.6	46.8	(62.1)	(13.5)	10.3
Net income attributable to noncontrolling interests, net of tax	0.4	0.4	0.5	0.2	–
Net income (loss) attributable to Landis+Gyr Group AG Shareholders	122.2	46.4	(62.6)	(13.7)	10.3
Earnings per share (basic and diluted)	4.15	1.57	(2.12)	(0.46)	0.35
Adjusted Gross Profit	609.3	597.3	620.2	601.9	562.3
Adjusted Operating Expenses	371.4	389.1	409.6	381.7	405.0
Adjusted EBITDA	237.9	208.2	210.6	220.2	157.3
Free Cash Flow (excluding M&A)	123.5	87.5	53.1	84.6	96.3

* Following the adoption by the Company of ASU 2017-07 relating to defined benefit pension scheme costs, all pension income and expenses other than service costs are now reported under "Non-operational pension (cost) credit". Net income is unchanged. For comparison purposes, we applied the new standard retrospectively in the Consolidated Statements of Operations for the years ended March 31, 2018, 2017, 2016 and 2015 presented above.

SUMMARY CONSOLIDATED BALANCE SHEETS

USD in millions (*)	March 31, 2019	March 31, 2018	March 31, 2017	March 31, 2016	March 31, 2015
ASSETS					
Current assets					
Cash and cash equivalents	73.4	101.8	101.0	22.1	18.5
Accounts receivable, net	367.9	315.8	301.4	302.4	279.8
Inventories, net	133.7	121.4	115.7	117.0	121.5
Prepaid expenses and other current assets	54.8	50.4	44.4	136.7	125.6
Total current assets	629.8	589.3	562.5	578.1	545.4
Property, plant and equipment, net	142.1	164.4	188.8	199.8	220.6
Goodwill and other Intangible assets, net	1,686.1	1,743.3	1,786.6	1,895.6	1,981.2
Deferred tax assets	15.8	16.0	12.9	28.1	17.6
Other long-term assets	78.2	37.7	34.2	35.1	36.3
TOTAL ASSETS	2,551.9	2,550.7	2,585.1	2,736.7	2,801.1
LIABILITIES AND EQUITY					
Current liabilities					
Trade accounts payable	220.3	150.2	139.3	147.3	176.6
Accrued liabilities	31.2	40.0	37.0	45.2	50.2
Warranty provision – current	34.3	47.9	43.8	32.9	22.0
Payroll and benefits payable	66.8	65.2	76.6	73.9	66.4
Loans and current portion of shareholder loans	90.7	142.3	227.9	113.8	107.4
Other current liabilities	81.4	69.7	87.6	73.3	76.1
Total current liabilities	524.7	515.2	612.2	486.4	498.7
Shareholder loans	–	–	–	215.0	285.0
Warranty provision – non current	10.9	25.6	8.0	58.8	26.6
Pension and other employee liabilities	48.4	55.7	65.2	101.1	90.0
Deferred tax liabilities	37.3	32.5	55.0	95.1	99.1
Tax provision	29.2	25.5	28.7	21.1	15.5
Other long-term liabilities	68.0	88.1	83.5	29.4	31.0
Total liabilities	718.6	742.7	852.5	1,006.8	1,045.9
Shareholders' equity					
Total Landis+Gyr Group AG shareholders' equity	1,830.7	1,804.6	1,730.1	1,728.0	1,753.2
Noncontrolling interests	2.7	3.4	2.6	1.8	2.0
Total shareholders' equity	1,833.4	1,808.0	1,732.6	1,729.9	1,755.2
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	2,551.9	2,550.7	2,585.1	2,736.7	2,801.1

* Certain amounts reported for prior years in the Consolidated Balance Sheets have been reclassified to conform to the current year's presentation. These changes primarily relate to 1) the reclassification of certain contract liabilities, from Trade accounts payable to Other current liabilities, following the adoption of the ASU 2014-09 Revenue from Contracts with Customers and 2) the reclassification and netting of deferred tax assets and liabilities as a result of the adoption of the ASU 2015-17 Income Taxes (Topic 740): Balance Sheet Classification of Deferred Taxes, which requires deferred tax assets and liabilities to be classified as noncurrent in the Consolidated Balance Sheets.

Order Intake

Order intake increased by USD 504.6 million, or 32.0%, from USD 1,574.4 million in the year ended March 31, 2018 (FY 2017) to USD 2,079.0 million in the year ended March 31, 2019 (FY 2018), on a reported currency basis (34.0% on a constant currency basis). The increase in order intake was predominantly driven by EMEA with projects won in the UK (SMETS2) and in France (Linky) and by the Americas with large AMI projects wins in the United States (We Energies and Ameren Missouri).

Committed Backlog

We define our committed backlog as the sum of our awarded contracts with firm volume and price commitments.

Our committed backlog represents the aggregate amount of individual contract orders we have for specified products, services or solution sales that have a specified value and delivery schedule. As of March 31, 2019, in the Americas, committed backlog related to products, services and solutions was USD 1,754.9 million compared to USD 1,679.0 million as of March 31, 2018. In EMEA, as of March 31, 2019, committed backlog was USD 754.6 million compared to USD 654.1 million as of March 31, 2018. In addition, in EMEA, we had "Contingent Backlog" (representing the portion of an awarded firm volume contract that relies on meeting performance criteria in order to trigger the customer order) in an amount of USD 270.0 million and USD 395.2 million for the years ended March 31, 2019 and 2018, respectively. The decrease of USD 125.2 million is primarily attributable to the transfer into committed backlog of amounts previously included within contingent backlog, in respect of which the Company has met the performance criteria. More than half of the committed and contingent backlog in EMEA relates to contracts in the UK. In Asia Pacific, as of March 31, 2019, committed backlog was USD 93.6 million compared to USD 55.9 million as of March 31, 2018.

Net Revenue

Net revenue increased by USD 27.3 million, or 1.6%, from USD 1,737.8 million in the year ended March 31, 2018 to USD 1,765.2 million in the year ended March 31, 2019, on a reported currency basis (3.1% on a constant currency basis). The increase in net revenue was predominantly driven by stronger sales in the Americas segment which grew by USD 23.6 million in constant currency as compared to previous period, the EMEA and APAC segments showed also a constant currency growth of respectively USD 14.7 million and USD 14.8 million. In the Americas segment, the increase in net revenue was driven by strong US roll-outs running at peak deployment speed and solid sales in public power and IOU, offsetting the slowdown in Japan because of the expected year-over-year decline of USD 46.9 million in revenue from TEPCO's AMI project. The EMEA segment experienced a reasonable growth as major planned AMI rollouts commenced (predominantly in the UK), offsetting the expected lower sales in the Netherlands and Spain which reached their peak in the previous period. Meanwhile, the Asia Pacific segment net revenue recorded an increase of 6.0% on a reported currency basis (11.2% on a constant currency basis) driven by sales in Australia to intelliHUB JV. In the year ended March 31, 2019, revenues were not significantly affected, in contrast to previous period, by certain industry-wide supply chain constraints.

Cost of Revenue and Gross Profit

Cost of revenue decreased by USD 38.9 million, or 3.2%, from USD 1,227.7 million in the year ended March 31, 2018 to USD 1,188.8 million in the year ended March 31, 2019. This decrease reflects the lower level of warranty reaching USD 18.7 million for the year ended March 31, 2019 as compared to USD 48.0 million in the previous period where an amount of USD 40.9 million related to legacy component issues was recorded in the Americas. In addition, the decrease was further driven by product cost downs and restructuring in EMEA offsetting the incremental costs incurred due to supply chain constraints (freight and premium prices paid for components). As a result, gross profit increased by USD 66.3 million, or 13.0%, from USD 510.1 million (or 29.4% in percentage of revenue) in the financial year 2017 to USD 576.3 million (or 32.7% as a percentage of revenue) in the financial year 2018.

OPERATING EXPENSES (*)	FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
USD in millions		
Research and development	156.8	163.8
Sales and marketing	95.4	104.9
General and administrative	130.9	161.6
Amortization of intangible assets	34.9	35.7
Total operating expenses	418.1	466.1

* Following the adoption by the Company of ASU 2017-07 relating to defined benefit pension scheme costs, FY 2017 General and administrative expense has been revised up by USD 3.8 million as all pension income and expenses other than service costs are now reported under "Other income (expense)".

Research and Development

Research and development expenses decreased by USD 7.0 million, or 4.3%, from USD 163.8 million in the year ended March 31, 2018 to USD 156.8 million in the year ended March 31, 2019. The slight decline is attributable to development project timing and productivity improvements mainly in the Americas segment.

Sales and Marketing

Sales and marketing expenses decreased by USD 9.5 million, or 9.1%, from USD 104.9 million in the year ended March 31, 2018 to USD 95.4 million in the year ended March 31, 2019. This decrease in sales and marketing expenses results from control of expenses.

General and Administrative

General and administrative expenses decreased by USD 30.7 million, or 19.0%, from USD 161.6 million (USD 157.8 million as presented in the year ended March 31, 2018, plus a restatement for pensions of USD 3.8 million) to USD 130.9 million in the year ended March 31, 2019. The decrease in general and administrative expenses was driven, on the one hand, by the non-recurring expenses recorded by the corporate function for the IPO of USD 24.2 million in the year ended March 31, 2018, and on the other hand, by the continuous effort worldwide to reduce expenses, for example with the Phoenix Program in EMEA.

Amortization of Intangible Assets

Certain amortization charges were included in cost of revenue in the amount of USD 13.8 million and USD 14.1 million for the years ended March 31, 2019 and 2018, respectively; amortization of intangible assets included under operating expenses decreased by USD 0.8 million, or 2.1%, from USD 35.7 million in the year ended March 31, 2018 to USD 34.9 million in the year ended March 31, 2019.

Operating Income

Operating income increased by USD 114.3 million to USD 158.3 million for the year ended March 31, 2019 from USD 44.0 million for the year ended March 31, 2018 largely as a result of higher gross margin on sales combined with lower overhead expenses, whereas FY 2017 had been impacted by the IPO expenses. Operating income included depreciation and amortization of USD 92.8 million for the year ended March 31, 2019 and USD 97.3 million for the year ended March 31, 2018, which are included in various line items in the Consolidated Statement of Operations.

Operating income before depreciation and amortization, which corresponds to EBITDA, increased by USD 109.8 million, or 77.7%, to USD 251.1 million for the year ended March 31, 2019 from USD 141.3 million for the year ended March 31, 2018. EBITDA included non-recurring and other items in the financial year ended March 31, 2019, which amounted to USD (13.2) million. These non-recurring and other items included (i) restructuring expenses in the amount of USD 4.8 million relating to costs associated with restructuring programs in all segments, (ii) exceptional warranty related expenses of USD 1.1 million in respect of the X2 matter (refer to section Warranty Provision below), (iii) warranty normalization adjustments of USD (16.1) million, included to adjust warranty expenses to the three-year average of actual warranty costs incurred (in cash or the value of other compensation paid out to customers) in respect of warranty and warranty-like claims and (iv) change in unrealized gains and losses on derivatives where the underlying hedged transactions have not yet been realized amounting to USD (3.0) million. EBITDA included non-recurring and other items in the financial year ended March 31, 2018, which amounted to USD 66.9 million. In the financial year ended March 31, 2018, adjustments for these items amounted to (i) USD 14.7 million, (ii) USD 2.4 million, (iii) USD 24.2 million, (iv) USD 0.0 million and (v) USD 25.6 million special items, including USD 24.2 million costs incurred in preparation of the Initial Public Offering of the Company’s stock.

In the year ended March 31, 2019, Adjusted EBITDA, which corresponds to EBITDA adjusted for certain non-recurring or other items that Management believes are not indicative of operational performance (as outlined above), was USD 237.9 million, compared to USD 208.2 million in the year ended March 31, 2018. The improved Adjusted EBITDA was driven by an overall better performance worldwide. EMEA and Asia Pacific returned to profitability while Americas remained resilient. For further details, refer to the next chapter Segment Information.

USD in millions	FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
OTHER INCOME (EXPENSE) AND INCOME TAXES		
Other income (expense)		
Interest income	0.5	0.9
Interest expense	(6.8)	(7.0)
Income (loss) on foreign exchange, net	(1.5)	7.3
Non-operational pension (cost) credit (*)	4.1	3.8
Gain on divestments	14.6	–
Income before income tax expense	169.0	49.0
Income tax benefit (expense)	(42.1)	(2.2)

* Following the adoption by the Company of ASU 2017-07 relating to defined benefit pension scheme costs, all pension income and expenses other than service costs are now reported under “Other income (expense)”. FY 2017 has been restated to conform to the new presentation.

Interest Income

Interest income decreased by USD 0.4 million, or 45.4%, from USD 0.9 million in the year ended March 31, 2018 to USD 0.5 million in the year ended March 31, 2019.

Interest Expense

Interest expense decreased by USD 0.2 million, or 2.9%, from USD 7.0 million in the year ended March 31, 2018 to USD 6.8 million in the year ended March 31, 2019.

Income (Loss) on Foreign Exchange, Net

Loss on foreign exchange, net decreased by USD 8.8 million, from an income of USD 7.3 million in the year ended March 31, 2018 to a loss of USD (1.5) million in the year ended March 31, 2019. The loss in FY 2018 was driven primarily by the stronger USD against the other major currencies. The income in FY 2017 was primarily attributable to the weaker USD against the EUR and CHF as well as the recovery of the GBP against other currencies.

Gain on divestment

On May 31, 2018, the Company entered into an agreement with Pacific Equity Partners (“PEP”), an Australian private equity firm, to establish IntelliHUB Holdings Pty Ltd, a joint venture for the acquisition of Acumen, a metering service provider, formerly owned by Origin Energy Limited, an Australian energy retailer.

Under the agreement, the Company contributed all the 100 outstanding shares of its wholly owned subsidiary IntelliHUB Operations Pty Ltd (“IntelliHUB”), with net assets of USD 1.0 million previously included in the Asia Pacific reportable unit, and USD 19.1 million in cash, in exchange for 57.5 million shares, representing a 20.3% equity interest in the newly established entity.

On June 19, 2018, the date the transaction was completed, the Company derecognized IntelliHUB’s assets and liabilities, as well as USD 7.5 million of allocated goodwill, representing the portion of the Asia Pacific reporting unit’s goodwill being attributable to IntelliHUB based on relative fair values. The Company recorded USD 14.6 million gain on divestments, which is included within Other income (expense), net in the Consolidated Financial Statements.

Upon divestment of IntelliHUB, the Company has entered into certain commercial agreements with the newly incorporated joint venture, for the sale of hardware and software licenses.

Non-operational pensions (cost) credit

Non-operational pension credit increased by USD 0.3 million, from USD 3.8 million in the year ended March 31, 2018 to USD 4.1 million in the year ended March 31, 2019. Following the adoption of ASU 2017-07 relating to defined pension scheme costs, all pensions income and expenses other than service costs are now reported under “other income (expenses)”.

Provision for Taxes

Income tax expense increased by USD 40.0 million, from USD 2.2 million in the year ended March 31, 2018 to USD 42.1 million in the year ended March 31, 2019. The increase in tax expenses is mainly driven by the improved earnings in Americas and EMEA in the current financial year, as well as certain one-off benefits in the prior financial year, with the enactment of U.S. tax reform being the largest impact. In the financial year 2017, the aforementioned U.S. tax reform resulted in a provisional net benefit of USD 17.3 million from the re-measurement of deferred tax balances. The Company completed the accounting for the income tax effects of the Act, and it did not make any material adjustments to these provisional amounts for the financial year ended March 31, 2019.

Segment Information

The following tables set forth net revenues and Adjusted EBITDA for our segments: Americas, EMEA and Asia Pacific for the years ended March 31, 2019 and 2018.

USD in millions, unless otherwise indicated	FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,		CHANGE	
	2019	2018	USD	Constant Currency
Committed Backlog				
Americas	1,754.9	1,679.0	4.5%	5.7%
EMEA	754.6	654.1	15.4%	25.6%
Asia Pacific	93.6	55.9	67.4%	77.3%
Total	2,603.1	2,389.0	9.0%	12.5%
In addition to the committed backlog shown above, contingent backlog represents an amount of USD 270 million as of March 31, 2019 versus an amount of USD 395 million as of March 31, 2018.				
Net revenue to external customers				
Americas	986.0	972.2	1.4%	2.5%
EMEA	632.5	627.2	0.8%	2.4%
Asia Pacific	146.7	138.4	6.0%	11.2%
Total	1,765.2	1,737.8	1.6%	3.1%
Adjusted Gross Profit				
Americas	392.8	409.2	(4.0%)	
EMEA	186.9	155.9	19.9%	
Asia Pacific	30.0	28.3	6.0%	
Inter-segment eliminations	(0.4)	3.9		
Total	609.3	597.3	2.0%	
Adjusted EBITDA*				
Americas	193.7	198.7	(2.5%)	
EMEA	19.7	(12.0)	–	
Asia Pacific	1.5	(9.6)	–	
Corporate unallocated	23.0	31.1		
Total	237.9	208.2	14.3%	
Adjusted EBITDA % of net revenue to external customers				
Americas	19.6%	20.4%		
EMEA	3.1%	(1.9%)		
Asia Pacific	1.0%	(6.9%)		
Group	13.5%	12.0%		

* Following the adoption by the Company of ASU 2017-07 relating to defined benefit pension scheme costs, FY 2017 EBITDA has been revised down by USD 3.8 million as all pension income and expenses other than service costs are now reported under "Other income (expense)". Net income is unchanged.

AMERICAS

Segment Revenue

Net revenue to external customers in the Americas segment increased by USD 13.8 million, or 1.4%, from USD 972.2 million in the year ended March 31, 2018 to USD 986.0 million in the year ended March 31, 2019, on a reported currency basis (2.5% on a constant currency basis). The increase in revenue in the Americas segment was primarily driven by a peak deployment in AMI projects, strong sales to investor owned utilities (“IOU”) and public power utilities (“PP”) in North America offsetting the planned year-over-year decline of USD 46.9 million in revenue from TEPCO’s AMI in Japan and the downtrend in sales in South America.

Segment Adjusted EBITDA

Adjusted EBITDA in the Americas segment decreased by USD 5.0 million, or 2.5%, from USD 198.7 million in the year ended March 31, 2018 to USD 193.7 million in the year ended March 31, 2019. The decrease in Adjusted EBITDA is largely the result of lower Adjusted Gross Profit of USD (16.4) million due to supply chain costs of USD 10.2 million and sales mix. Partly offsetting these negative trends, Americas showed lower Adjusted operating expenses of USD (11.4) million due to strict cost control and temporarily lower R&D expenses. For a reconciliation of Adjusted EBITDA on a segment basis to Adjusted EBITDA on a Group basis, see the section Supplemental Reconciliations and Definitions.

EMEA

Segment Revenue

Net revenue to external customers in the EMEA segment increased by USD 5.3 million, or 0.8%, from USD 627.2 million in the year ended March 31, 2018 to USD 632.5 million in the year ended March 31, 2019, on a reported currency basis (2.4% on a constant currency basis). The increase in revenue to external customers in the EMEA segment was mainly driven by AMI deployments in the UK and stronger sales in Denmark and Germany.

Segment Adjusted EBITDA

Adjusted EBITDA in the EMEA segment increased by USD 31.7 million, from a loss of USD 12.0 million in the year ended March 31, 2018 to USD 19.7 million in the year ended March 31, 2019. The increase in Adjusted EBITDA is largely the result of the expected benefit from product cost reduction and restructuring programs initiated in the previous period, which translated into improved Adjusted Gross Profit (USD 31.0 million increase), and quite stable Adjusted operating expenses (decrease of USD (0.7) million). For a reconciliation of Adjusted EBITDA on a segment basis to Adjusted EBITDA on a Group basis, see the section Supplemental Reconciliations and Definitions.

ASIA PACIFIC

Segment Revenue

Net revenue to external customers in the Asia Pacific segment increased by USD 8.3 million, or 6.0%, from USD 138.4 million in the year ended March 31, 2018 to USD 146.7 million in the year ended March 31, 2019, on a reported currency basis (11.2% on a constant currency basis). The increase in revenue in the Asia Pacific segment was primarily driven by AMI sales in Australia to IntelliHUB JV and stronger sales in India offsetting partly lower sales in Hong Kong.

Segment Adjusted EBITDA

Adjusted EBITDA in the Asia Pacific segment increased by USD 11.1 million, from a loss of USD 9.6 million in the year ended March 31, 2018 to USD 1.5 million in the year ended March 31, 2019. The increase in profitability in the Asia Pacific segment was driven by a slightly better Adjusted Gross Profit (increase of USD 1.7 million) and overall lower Adjusted operating expenses (mainly the results of lower R&D expenses and lower Marketing and selling expense). For a reconciliation of Adjusted EBITDA on a segment basis to Adjusted EBITDA on a Group basis, see the section Supplemental Reconciliations and Definitions.

Restructuring and other Saving Initiatives

The Company continually reviews its business, manages costs and aligns resources with market demand. As a result, the Company has taken several actions to reduce fixed costs, eliminate redundancies, strengthen operational focus and better position itself to respond to market pressures or unfavourable economic conditions.

The following table outlines the cumulative three-year and current costs incurred to date under these programs per segment:

USD in millions	Cumulative Costs incurred up to March 31, 2019	Total Costs incurred in the Financial year ended March 31, 2019
Americas	4.3	2.1
EMEA	15.8	1.0
Asia Pacific	1.6	0.6
Corporate	1.6	1.1
Restructuring Charges	23.2	4.8

During the financial year 2018, the Company continued its effort on maximizing the efficiency of our manufacturing footprint through capacity and utilization improvements (“Project Lightfoot”). Currently, Project Lightfoot concentrates on our operations in EMEA where we are continuing to improve our production and assembly processes, consolidate our manufacturing capacities in a reduced number of designated facilities, transfer selected manufacturing activities to lower cost countries in order to gain cost efficiencies and reduce our depth of manufacturing through outsourcing.

Meanwhile, the second major initiative launched in the second half of 2016 (“Project Phoenix”) aimed to optimize our cost base in EMEA, mainly through reductions in our fixed cost set-up around the region. This program is now complete having achieved savings of USD 21.7 million.

In conjunction with the two above mentioned restructuring initiatives, we have incurred one-time costs of USD 13.6 million and USD 1.0 million for the financial years 2017 and 2018, respectively, predominantly relating to severance and redundancy costs. In the mid-term, we expect to realize savings of approximately USD 25 million per annum from Project Lightfoot with full savings expected to be achieved by the year ended March 31, 2021.

Furthermore, during the financial year 2018 the Company initiated cost saving programmes in Americas, aimed to improve our cost structure, reduce fixed cost and react to the economic constraints in South America. The Company incurred USD 2.1 million severance cost in connection with these initiatives.

Liquidity and Capital Resources

The Company funds its operations and growth with cash flow from operations and borrowings. Cash flows may fluctuate and are sensitive to many factors including changes in working capital, the timing and magnitude of capital expenditures and repayment of debt.

We believe that cash flow from operating activities as well as the borrowing capacity under our Credit Facility Agreements will be sufficient to fund currently anticipated working capital, planned capital spending, debt service requirements, dividend payments to shareholders and purchase of treasury shares under the Company's share buy-back program and the share-based compensation schemes for at least the next twelve months. Over the longer term, we believe that our cash flows from operating activities and available cash and cash equivalents and access to borrowing facilities, will be sufficient to fund our capital expenditures, debt service requirements, dividend payments and the purchase of treasury shares under the Company's share buy-back program. We also regularly review acquisition and other strategic opportunities, which may require additional debt or equity financing.

CASH FLOWS	FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
USD in millions		
Cash flows provided by operating activities	162.9	124.7
Cash flows used in investing activities	(60.6)	(37.3)
Business acquisitions	21.1	–
Free Cash Flow (excluding M&A)	123.5	87.5
Cash flows used in financing activities	(132.7)	(83.2)

Operating Activities

Cash flow provided by operating activities increased by USD 38.2 million, or 30.7%, from USD 124.7 million in financial year 2017 to USD 162.9 million in the financial year 2018, as higher EBITDA was partly offset by lower improvements in working capital and higher cash outs for legacy warranty and warranty settlement.

Investing Activities

Cash flow used in investing activities increased by USD (23.3) million, or 62.6%, from USD (37.3) million in the financial year 2017 to USD (60.6) million in the financial year 2018. The increase in cash flow used in investing activities was driven by USD 19.1 million paid to establish a joint venture with Pacific Equity Partners, an Australian private equity firm, for the acquisition of Acumen, a metering service provider, formerly owned by Origin Energy Limited, an Australian energy retailer, as well as USD 2.0 million paid to acquire a minority interest in Sense, a US provider of electronic devices for residential applications. In accordance with the Company's definitions, this amount was excluded in the computation of Free Cash Flow, excluding mergers and acquisition activities.

Financing Activities

Cash flow used in financing activities increased by USD (49.5) million, or 59.5%, from USD (83.2) million in the financial year 2017 to USD (132.7) million in the financial year 2018. In the year ended March 31, 2019, the outflow for financing activities was driven mainly by the dividend payment of USD 68.4 million, USD 12.7 million used to purchase treasury shares under the Company's share buy-back program and the share-based compensation schemes, as well as the decrease by USD (50) million of the borrowings under the Credit Facility Agreement, thanks to the cash provided by operating activities. In the year ended March 31, 2018, the net outflow of USD 83.2 million was primarily attributable to the repayment of the pre-existing shareholder loan of USD 215 million; this was partly offset by the proceeds from the borrowings of USD 130 million under the Credit Facility Agreement which we entered into in March 2018.

Net Operating Working Capital

A key factor affecting cash flow from operating activities is, amongst others, changes in working capital. Operating working capital (“OWC”) reflects trade account receivables from third and related parties (net of allowance for doubtful accounts) including notes receivables and unbilled receivables, plus inventories less trade accounts payable from third and related parties including prepayments. The table below outlines our operating working capital for the Group and each of our segments as of March 31, 2019 and 2018.

NET OPERATING WORKING CAPITAL		
USD in millions, except percentages	March 31, 2019	March 31, 2018
Accounts receivable, net	367.9	315.8
Inventories, net	133.7	121.4
Trade accounts payable (1)	(220.3)	(150.2)
Operating Working Capital	281.3	287.0
Operating Working Capital as a percentage of Net Revenue	15.9%	16.5%

1) Following the adoption of the ASU 2014-09 Revenue from Contracts with Customers certain contract liabilities were reclassified from Trade accounts payable to Other current liabilities. Amounts reported for prior years in the Consolidated Balance Sheets have been reclassified to conform to the current year’s presentation.

During the periods under review, the main changes to the Group’s OWC arose from the stronger turnover in the second half of financial year 2018, as compared to the corresponding period in prior year, which resulted in higher trade accounts receivable and inventories, compensated by higher trade accounts payable.

Capital Expenditures

A key component of cash flow used in investing activities is capital expenditures (“Capex”). We calculate Capex as the amounts invested in property, plant and equipment and intangibles assets. Our Capex is composed of three elements: (i) Replacement Capex; (ii) Expansion Capex (i.e. directly linked to expected volume growth); and (iii) Service Contract Capex (i.e. for our Managed Services business unit in the Americas to fund on-balance sheet metering devices). Capex slightly increased relative to sales and in absolute terms during the periods under review and amounted to 2.3%, and 2.2% of net revenue for the financial years 2018 and 2017, respectively. Capex has been fully funded by cash flow from operating activities.

USD in millions, except percentages	FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
Service contracts	5.4	2.9
Expansion	15.4	18.7
Replacement	19.7	16.4
CapEx	40.5	38.0
CapEx as a percentage of Net Revenue	2.3%	2.2%

Capital expenditures increased by USD 2.5 million, or 6.6%, from USD 38.0 million in the financial year 2017 to USD 40.5 million in the financial year 2018. A significant portion of Capex is driven by the large number of product variants, which we are required to have to support different customer and market requirements, especially in connection with the deployment of AMI projects.

Net Debt

The table below presents the components of net debt as of March 31, 2019 and 2018.

NET DEBT		
USD in millions	March 31, 2019	March 31, 2018
Cash and cash equivalents	(73.4)	(101.8)
Credit facility	80.0	130.0
Other borrowings from banks	10.7	12.3
Other financial liabilities (assets), net	(0.1)	(0.1)
Net Debt	17.2	40.5

The Company's policy is to ensure the Group will have adequate financial flexibility at all times without incurring unnecessary cost. Financial flexibility can be either provided through direct access to debt capital markets (private placement markets), or money markets (commercial paper) or through the establishment of bank facilities, either on a bilateral basis or on a syndicated basis.

Indebtedness

Total outstanding debt was as follows:

INDEBTEDNESS		
USD in millions	March 31, 2019	March 31, 2018
Credit Facility	80.0	130.0
Other borrowings from banks	10.7	12.3

For the description of the Company's indebtedness, refer to the Note 16: Loans payable in our Consolidated Financial Statements.

Critical Accounting Policies and Estimates

The Consolidated Financial Statements of the Company have been prepared in accordance with US GAAP. The preparation of the financial statements requires management to make estimates and assumptions, which have an effect on the reported amounts of assets and liabilities and the disclosure of contingent assets and liabilities at the balance sheet date and on the reported amounts of revenues and expenses during the reporting period.

Management evaluates the estimates on an ongoing basis, including, but not limited to, those related to costs of product guarantees and warranties, provisions for bad debts, recoverability of inventories, fixed assets, goodwill and other intangible assets, income tax expenses and provisions related to uncertain tax positions, pensions and other post-retirement benefit assumptions and legal and other contingencies.

Where appropriate, the estimates are based on historical experience and on various other assumptions that Management believes to be reasonable under the circumstances, the results of which form the basis for making judgments about the carrying values of assets and liabilities that are not readily apparent from other sources. Actual results may differ from our estimates and assumptions.

The Company deems an accounting policy to be critical if it requires an accounting estimate to be made based on assumptions about matters that are highly uncertain at the time the estimate is made and if different estimates that reasonably could have been used, or if changes in the accounting estimates that are reasonably likely to occur periodically, could materially impact the Company's Consolidated Financial Statements.

Management also deems an accounting policy to be critical when the application of such policy is essential to the Company's ongoing operations. Management believes the following critical accounting policies require to make difficult and subjective judgments, often as a result of the need to make estimates regarding matters that are inherently uncertain.

The following policies should be considered when reading the Consolidated Financial Statements:

- Revenue Recognition
- Contingencies
- Pension and Other Post-retirement Benefits
- Income Taxes
- Goodwill and Other Intangible Assets

For a summary of the Company's accounting policies and a description of accounting changes and recent accounting pronouncements, including the expected dates of adoption and estimated effects, if any, on our Consolidated Financial Statements, see "Note 2: Summary of Significant Accounting Principles" in our Consolidated Financial Statements.

Supplemental Reconciliations and Definitions

Adjusted EBITDA

The reconciliation of EBITDA to Adjusted EBITDA is as follows for the financial years ended March 31, 2019 and 2018:

	L+G GROUP AG		AMERICAS		EMEA		ASIA PACIFIC		CORPORATE AND ELIMINATIONS	
	FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,		FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,		FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,		FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,		FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,	
USD in millions, unless otherwise indicated	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Operating income (*)	158.3	44.0	148.8	102.8	1.0	(41.9)	(4.0)	(15.7)	12.5	(1.2)
Amortization of intangible assets	48.7	49.8	33.0	33.5	7.3	7.4	1.6	2.1	6.8	6.8
Depreciation	44.1	47.5	25.1	29.0	15.1	14.6	3.3	3.7	0.6	0.2
EBITDA	251.1	141.3	206.9	165.3	23.4	(19.9)	0.9	(9.9)	19.9	5.8
Restructuring charges	4.8	14.7	2.1	0.6	1.0	13.6	0.6	–	1.1	0.5
Exceptional warranty related expenses (1)	1.1	2.4	–	–	(1.0)	2.2	–	–	2.1	0.2
Warranty normalization adjustments (2)	(16.1)	24.2	(15.3)	32.8	(0.7)	(7.9)	–	(0.6)	(0.1)	(0.1)
Timing difference on FX derivatives (3)	(3.0)	–	–	–	(3.0)	–	–	–	–	–
Special items (4)	–	25.6	–	–	–	–	–	0.9	–	24.7
Adjusted EBITDA	237.9	208.2	193.7	198.7	19.7	(12.0)	1.5	(9.6)	23.0	31.1
Adjusted EBITDA margin (%)	13.5%	12.0%	19.6%	20.4%	3.1%	(1.9%)	1.0%	(6.9%)		

* Following the adoption by the Company of ASU 2017-07 relating to defined benefit pension scheme costs, FY 2017 General and administrative expense has been revised up by USD 3.8 million as all pension income and expenses other than service costs are now reported under "Other income (expense)".

- 1) Exceptional warranty related expenses related to the X2 matter. See section "Warranty Provisions"
- 2) Warranty normalization adjustments represents warranty expenses that diverge from a three-year average of actual warranty costs incurred (in cash or the value of other compensation paid out to customers) in respect of warranty and warranty-like claims. For the calculation of the average of actual warranty costs incurred (in cash or the value of other compensation paid out to customers) in respect of warranty-like claims for the periods under review and going forward, see section "Warranty Provisions".
- 3) Timing difference on FX derivatives represents unrealized gains and losses on derivatives where the underlying hedged transactions have not yet been realized.
- 4) Special items represent costs incurred, or income earned, related to non-recurring events, certain settlements of litigation and other miscellaneous items. Special items for the year ended March 31, 2018 included, among others, USD 24.2 million costs incurred in connection with the IPO and USD 1.4 million other miscellaneous items.

Adjusted Gross Profit

The reconciliation of Gross Profit to Adjusted Gross Profit is as follows for the financial years ended March 31, 2019 and 2018:

	L+G GROUP AG		AMERICAS		EMEA		ASIA PACIFIC		CORPORATE AND ELIMINATIONS	
	FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,		FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,		FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,		FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,		FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,	
USD in millions, unless otherwise indicated	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Gross Profit	576.3	510.1	380.4	345.8	171.6	135.0	26.7	25.6	(2.4)	3.7
Amortization of intangible assets	13.8	14.1	5.4	5.6	7.0	7.0	1.4	1.5	–	–
Depreciation	36.4	39.5	21.5	25.1	13.3	12.6	1.7	1.8	(0.1)	–
Restructuring charges	0.8	7.0	0.9	–	(0.3)	7.0	0.2	–	–	–
Exceptional warranty related expenses	1.1	2.4	–	–	(1.0)	2.2	–	–	2.1	0.2
Warranty normalization adjustments	(16.1)	24.2	(15.4)	32.7	(0.7)	(7.9)	–	(0.6)	–	–
Timing difference on FX derivatives	(3.0)	–	–	–	(3.0)	–	–	–	–	–
Special items	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Adjusted Gross Profit	609.3	597.3	392.8	409.2	186.9	155.9	30.0	28.3	(0.4)	3.9
Adjusted Gross Profit margin (%)	34.5%	34.4%	39.8%	42.1%	29.5%	24.9%	20.4%	20.4%		

Adjusted Operating Expense

The reconciliation of Operating Expenses to Adjusted Operating Expenses is as follows for the financial years ended March 31, 2019 and 2018:

USD in millions	FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
Research and development	156.8	163.8
Depreciation	(4.0)	(4.4)
Restructuring charges	(0.9)	(1.4)
Adjusted Research and Development	151.9	158.0
Sales and Marketing	95.4	104.9
General and administrative	130.9	161.6
Depreciation	(3.7)	(3.6)
Restructuring charges	(3.1)	(6.2)
Special items	–	(25.6)
Adjusted Sales, General and Administrative	219.5	231.1
Adjusted Operating Expenses	371.4	389.1

Warranty Provisions

We offer standard warranties on our metering products and our solutions for periods ranging from one to five years. In some instances, warranty periods can be further extended based on customer specific negotiations.

Under limited circumstances, we may also settle certain quality-related issues experienced by our customers even if not strictly required to do so by the terms of a warranty (referred to as “warranty-like” items). Warranty accruals represent our estimate of the cost of projected warranty and warranty-like claims and are based on historical and projected warranty trends, specific quality issues identified (if any), supplier information and other business and economic projections as well as other commercial considerations. Our results in any given period are affected by additions to as well as by releases of, or other adjustments to these accruals, offset by insurance proceeds, received or receivable, if any.

For the financial years ended March 31, 2019 and 2018, our Consolidated Statements of Operations include net changes to the warranty and warranty-like accruals, which we recorded in cost of goods sold, of USD 5.8 million and USD 40.7 million, respectively, comprising additions to and releases of, or other adjustments to, accruals in respect of such claims. Our results were historically significantly impacted by warranty claims relating to the X2 capacitors (the “X2 matter”), which resulted in net changes to the accruals for warranty and warranty-like claims of USD (0.4) million, and USD 1.4 million, respectively, for the years ended March 31, 2019 and 2018.

Management considers the X2 matter to be an exceptional warranty case because of the uniqueness of the matter and because it was part of an industry-wide component failure that impacted not only our products, but also those of our competitors and the electronics industry generally.

In the financial years 2018 and 2017, net changes to warranty accruals were impacted by additional accruals net of insurance proceeds of USD (1.1) million and USD 40.9 million related to legacy component issues in the Americas.

In assessing the underlying operational performance of the business over time, Management believes that it is useful to consider average actual warranty costs incurred (in cash or the value of other compensation paid out to customers) in respect of warranty and warranty-like claims as an alternative to warranty accruals, which are estimates and subject to change and significant period-to-period volatility. For the years ended March 31, 2019, 2018 and 2017, the outflow (in cash or the value of other compensation paid out to customers) in respect of warranty and warranty-like claims (excluding X2) amounted to USD 30.8 million, USD 20.5 million and USD 15.7 million, respectively, resulting in three-year average actual warranty costs incurred (in cash or the value of other compensation paid out to customers) in respect of such claims of USD 22.3 million. For the year ended March 31, 2018, the three-year average actual warranty costs incurred (in cash or the value of other compensation paid out to customers) amounted to USD 15.0 million. The main part of the outflow (in cash or the value of other compensation paid out to customers) in respect of warranty and warranty-like claims (excluding X2) in the year ended March 31, 2019 was related to the legacy component issues in the Americas.

Management presents Adjusted EBITDA in this Financial Report 2018 as an alternative performance measure (both at the Group and at the segment level). With regards to warranty and warranty-like claims, Adjusted EBITDA excludes the accruals associated with the X2 claim (as well as the associated legal expenses) and, with respect to other warranty and warranty-like claims, includes only the average actual warranty costs incurred (in cash or the value of other compensation paid out to customers) in respect of such claims, which amounted to USD 22.3 million and USD 15.0 million for the years ended March 31, 2019 and 2018. For the years ended March 31, 2019 and 2018, the warranty normalization adjustments made in calculating Adjusted EBITDA amounted to USD (16.1) million and USD 24.2 million, respectively.

Financial Review

The following table provides information on our accruals in respect of warranty and warranty-like claims as well as the associated outflow (in cash and cash equivalents) for the periods under review.

USD in millions, unless otherwise indicated	FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,			Average
	2019	2018	2017	
Beginning of the year				
Warranty accrual	73.4	51.7	91.6	
Other warranty-like accrued liabilities ⁽¹⁾	–	–	6.5	
Total	73.4	51.7	98.2	
Additions ⁽²⁾	18.7	48.0	46.6	
Other changes / adjustments to warranties ⁽³⁾	(12.8)	(7.3)	(53.8)	
Outflow in respect of X2 matter	(1.2)	(1.0)	(18.9)	
Outflow in respect of other warranty and warranty-like claims	(30.8)	(20.5)	(15.7)	(22.3)
Total outflow in respect of X2 matter and other warranty and warranty-like claims	(32.0)	(21.5)	(34.6)	
Effect of changes in exchange rates	(2.2)	2.6	(4.7)	
Ending balance				
Warranty accrual	45.2	73.4	51.7	
Other warranty-like accrued liabilities ⁽¹⁾	–	–	–	
Total	45.2	73.4	51.7	

- 1 Other warranty-like accrued liabilities, which are reflected in other current liabilities in the Consolidated Balance Sheets.
- 2 "Additions" reflects new product warranty amounts included in warranty provisions (USD 18.7 million, USD 48.0 million and USD 48.7 million for the years ended March 31, 2019, 2018 and 2017, respectively, due to legacy component issues in Americas and EMEA) and other warranty-like accrued liabilities (USD nil million, USD nil million and USD (2.1) million for the years ended March 31, 2019, 2018 and 2017, respectively).
- 3 Other changes/adjustments to warranties reflects amounts included in warranty provisions and other warranty-like accrued liabilities as a result of releases or other adjustments resulting from settlement of claims for which accruals had previously been recorded. In particular, the figure for the year ended March 31, 2017 reflects the reclassification of accruals for the X2 matter from warranty accruals to liabilities following a settlement in connection with the X2 matter.

The following table provides further information on our warranty and warranty-like claims, including the impact of the X2 matter on our accruals and the derivation of the warranty normalization adjustments used in calculating Adjusted EBITDA.

USD in millions, unless otherwise indicated	FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
Additions		
Additions (including X2) ⁽¹⁾	18.7	48.0
X2 Additions	–	(1.4)
Additions (excluding X2)	18.7	46.6
Other changes / adjustments to warranties		
Releases (including X2)	(12.8)	(7.3)
X2 Reclassification	–	–
X2 Releases	0.4	–
Releases (excluding X2)	(12.4)	(7.3)
Net changes to warranty and warranty-like accruals (including X2)	5.8	40.7
Net changes to warranty and warranty-like accruals relating to X2	0.4	(1.4)
Net changes to warranty and warranty-like accruals (excluding X2)	6.2	39.3
Three year average actual warranty costs incurred (in cash or the value of other compensation paid out to customers) in respect of warranty claims (excluding X2)	(22.3)	(15.0)
Warranty normalization adjustments	(16.1)	24.2

1 “Additions (including X2)” reflects new product warranty amounts included in warranty provisions (USD 18.7 million and USD 48.0 million for the years ended March 31, 2019 and 2018, respectively).

Main Exchange Rates applied

The following exchange rates against the USD have been applied for the most important currencies concerned:

Exchange rates	INCOME STATEMENT AVERAGE EXCHANGE RATE, 12 MONTHS		EXCHANGE RATE ON BALANCE-SHEET DATE	
	2019	2018	31.03.2019	31.03.2018
Euro countries – EUR	1.1580	1.1707	1.1221	1.2327
United Kingdom – GBP	1.3126	1.3269	1.2993	1.4037
Switzerland – CHF	1.0098	1.0307	1.0043	1.0492
Brazil – BRL	0.2645	0.3107	0.2564	0.3031
Australia – AUD	0.7293	0.7739	0.7097	0.7686

The following table provides definitions for key terms and abbreviations used within this annual report.

Term	Definition
Adjusted EBITDA	Net income (loss) excluding interest income and expense, net, gain (loss) on foreign exchange related to intercompany loans, net, depreciation and amortization, impairment of intangible and long-lived assets, restructuring charges, exceptional warranty related expenses, warranty normalization adjustments, timing difference on FX derivatives, special items, and income tax expense
Adjusted Gross Profit	Total revenue minus the cost of revenue, adjusted for depreciation, amortization and certain non-recurring or other items that Management believes are not indicative of operational performance
Adjusted Operating Expense	Research and development expense (net of research and development related income), plus sales and marketing expense, plus general and administrative expense, adjusted for depreciation and non-recurring or other items that Management believes are not indicative of operational performance
Committed Backlog	Cumulative sum of the awarded contracts, with firm volume and price commitments, that are not fulfilled as of the end of the reporting period
Cost of Revenue	Cost of manufacturing and delivering the products or services sold during the period
EBITDA	Earnings before Interest, Taxes, Depreciation & Amortization and Impairment of intangible assets
Effective cash tax rate	Total projected cash tax payments as a percentage of income (loss) before income tax expenses
Effective P&L tax rate	Total projected tax expense including current and deferred taxes, as well as discrete events as a percentage of income (loss) before income tax expenses
EPS	Earnings Per Share (the Company's total earnings divided by the weighted average number of shares outstanding during the period)
Free Cash Flow (excluding M&A)	Cash flow from operating activities (including changes in net operating working capital) minus cash flow from investing activities (capital expenditures in fixed and intangible assets) excluding mergers and acquisition activities
Net Debt	Current and non-current loans and borrowings less cash and cash equivalents
Net Revenue	Income realized from executing and fulfilling customer orders, before any costs or expenses are deducted
Order Intake	Sum of awarded contracts during the reporting period, with firm volume and price commitments

Consolidated Financial Statements of Landis+Gyr Group

Table of Contents

Report of the statutory auditor	30
Consolidated Statements of Operations	33
Consolidated Statements of Comprehensive Income	34
Consolidated Balance Sheets	35
Consolidated Statements of Changes in Shareholders' Equity	36
Consolidated Statements of Cash Flows	37
Notes to the Consolidated Financial Statements	38



Report of the statutory auditor to the General Meeting of Landis+Gyr Group AG

Zug

Report of the statutory auditor on the consolidated financial statements

As statutory auditor, we have audited the consolidated financial statements of Landis+Gyr Group AG and its subsidiaries (the “Company”), which comprise the consolidated statement of operations, consolidated statement of comprehensive income, consolidated balance sheet, consolidated statement of changes in shareholders’ equity, consolidated statement of cash flows and notes (pages 33 to 90), for the year ended 31 March 2019.

Board of Directors’ responsibility

The Board of Directors is responsible for the preparation of the consolidated financial statements in accordance with accounting principles generally accepted in the United States of America (US GAAP) and the requirements of Swiss law. This responsibility includes designing, implementing and maintaining an internal control system relevant to the preparation of consolidated financial statements that are free from material misstatement, whether due to fraud or error. The Board of Directors is further responsible for selecting and applying appropriate accounting policies and making accounting estimates that are reasonable in the circumstances.

Auditor’s responsibility

Our responsibility is to express an opinion on these consolidated financial statements based on our audit. We conducted our audit in accordance with Swiss law, Swiss Auditing Standards and auditing standards generally accepted in the United States of America. Those standards require that we plan and perform the audit to obtain reasonable assurance whether the consolidated financial statements are free from material misstatement.

An audit involves performing procedures to obtain audit evidence about the amounts and disclosures in the consolidated financial statements. The procedures selected depend on the auditor’s judgment, including the assessment of the risks of material misstatement of the consolidated financial statements, whether due to fraud or error. In making those risk assessments, the auditor considers the internal control system relevant to the Company’s preparation of the consolidated financial statements in order to design audit procedures that are appropriate in the circumstances, but not for the purpose of expressing an opinion on the effectiveness of the Company’s internal control system. An audit also includes evaluating the appropriateness of accounting policies used and the reasonableness of accounting estimates made, as well as evaluating the overall presentation of the consolidated financial statements. We believe that the audit evidence we have obtained is sufficient and appropriate to provide a basis for our audit opinion.

Opinion

In our opinion, the consolidated financial statements for the year ended 31 March 2019 present fairly, in all material respects, the financial position, the results of operations and the cash flows in accordance with accounting principles generally accepted in the United States of America (US GAAP) and comply with Swiss law.

PricewaterhouseCoopers AG, Gotthardstrasse 2, Postfach, CH-6302 Zug, Switzerland
Telephone: +41 58 792 68 00, Telefax: +41 58 792 68 10, www.pwc.ch

PricewaterhouseCoopers AG is a member of the global PricewaterhouseCoopers network of firms, each of which is a separate and independent legal entity.



Report on key audit matters based on the circular 1/2015 of the Federal Audit Oversight Authority

Key audit matters are those matters that, in our professional judgement, were of most significance in our audit of the consolidated financial statements of the current period. These matters were addressed in the context of our audit of the consolidated financial statements as a whole, and in forming our opinion thereon, and we do not provide a separate opinion on these matters.

Recoverability of goodwill

<i>Key audit matter</i>	<i>How our audit addressed the key audit matter</i>
<p>As of 31 March 2019, the Company’s carrying value of goodwill was USD 1.4 billion, which represents approximately 53% of Company’s total assets. Goodwill is allocated to three reporting units.</p> <p>The Company tests goodwill for impairment annually, or more frequently if events or changes in circumstances indicate a potential impairment. The impairment test involves comparing the fair value of each reporting unit to its carrying value. If the carrying value exceeds its fair value, goodwill is considered impaired.</p> <p>The determination of the fair value of each reporting unit involves significant estimation and judgment, including determining key assumptions used in estimating the future cash flows to support the fair value of each reporting unit, such as the projections of future business performance and profitability, terminal growth rates and discount rates.</p> <p>Refer to Note 2.14 <i>Goodwill</i> and Note 12 <i>Goodwill</i> of the consolidated financial statements.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • We assessed management’s allocation of goodwill to the reporting units, considering the consistency with management reporting and how the business is managed within and across geographies. • We obtained management’s fair value calculation for each reporting unit and assessed the consistency of the methodology applied with prior years. • We tested the mathematical accuracy of each model and agreed inputs to supporting documentation. • We agreed the FY 2019-FY 2023 projections to the Board of Directors approved mid-term plan and discussed with management the key drivers, as well as the intentions and the actions planned to achieve expected results. We also compared the current year actual results with prior year projections to assess any inaccuracies or bias in assumptions. • We utilized PwC internal valuation specialists to assess the appropriateness of management’s value in use models and the reasonableness of management’s discount and terminal growth rates. • We obtained the Company’s sensitivity analysis around key assumptions to ascertain the effect of changes to those assumptions on the fair value estimates and recalculated these sensitivities. In addition, we performed our own independent sensitivity analysis by changing various key assumptions to reasonable changes of assumptions to assess whether these would result in an impairment. • We considered the reasonableness of the sum of the fair value estimates in relation to the overall market capitalization of the company. <p>On the basis of procedures performed, we determined that the conclusions reached by management with regards to the recoverability of goodwill were reasonable.</p>



Warranty provision–legacy component issue (Americas segment)

<i>Key audit matter</i>	<i>How our audit addressed the key audit matter</i>
<p>As of 31 March 2019, a significant portion of the Company's warranty provision relates to a legacy component issue in the Americas segment.</p> <p>The warranty provision is an estimate that involves management's judgement on key assumptions, namely failure rates, costs incurred to repair or replace each unit, and affected units in service.</p> <p>Due to the inherent uncertainty, size and judgement pertaining to the estimate, we view the matter as a key audit matter.</p> <p>Refer to Note 24 <i>Commitments and Contingencies</i> of the consolidated financial statements.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • We obtained an understanding of management's estimate and methodology in determining the warranty provision. • We assessed the historical failure rates for major customers to ensure the estimated future failure rates were reasonable. • We tested the cost incurred to repair or replace each unit used in the provision calculation and agreed them to supporting documentation. • We recalculated a sample of units in service by agreeing them to original purchase orders and proofs of delivery. <p>Based on the procedures performed, we found the judgments made by management in relation to the warranty provision pertaining to the legacy component issue (Americas segment) to be reasonable.</p>

Report on other legal requirements

We confirm that we meet the legal requirements on licensing according to the Auditor Oversight Act (AOA) and independence (article 728 CO and article 11 AOA) and that there are no circumstances incompatible with our independence.

In accordance with article 728a paragraph 1 item 3 CO and Swiss Auditing Standard 890, we confirm that an internal control system exists which has been designed for the preparation of consolidated financial statements according to the instructions of the Board of Directors.

We recommend that the consolidated financial statements submitted to you be approved.

PricewaterhouseCoopers AG



Rolf Johner
Audit expert
Auditor in charge



Claudia Muhlinghaus
Audit expert

Zug, 28 May 2019

Consolidated Statements of Operations

USD in thousands, except per share data	FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
Net revenue	1,765,159	1,737,814
Cost of revenue	1,188,824	1,227,743
Gross profit	576,335	510,071
Operating expenses		
Research and development	156,847	163,833
Sales and marketing	95,407	104,946
General and administrative	130,892	161,623
Amortization of intangible assets	34,937	35,702
Operating income	158,252	43,967
Other income (expense)		
Interest income	479	877
Interest expense	(6,847)	(6,966)
Non-operational pension (cost) credit	4,078	3,801
Gain on divestments	14,563	–
Income (loss) on foreign exchange, net	(1,526)	7,290
Income before income tax expense	168,999	48,969
Income tax expense	(42,121)	(2,175)
Net income before noncontrolling interests and equity method investments	126,878	46,794
Net loss from equity investments	(4,250)	–
Net income before noncontrolling interests	122,628	46,794
Net income attributable to noncontrolling interests, net of tax	383	423
Net income attributable to Landis+Gyr Group AG Shareholders	122,245	46,371
Earnings per share:		
Basic and diluted (USD)	4.15	1.57
Weighted average number of shares used in computing earnings per share:		
Basic and diluted	29,489,321	29,510,000

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

Consolidated Statements of Comprehensive Income

USD in thousands	FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
Net income before noncontrolling interests	122,628	46,794
Other comprehensive (loss) income:		
Foreign currency translation adjustments, net of income tax expense	(14,930)	6,127
Pension plan benefits liability adjustments, net of income tax expense	(2,227)	12,635
Comprehensive income	105,471	65,556
Net income attributable to noncontrolling interests, net of tax	(383)	(423)
Foreign currency translation adjustments attributable to the noncontrolling interests	566	(386)
Comprehensive income attributable to Landis+Gyr Group AG Shareholders	105,654	64,747

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

Consolidated Balance Sheets

USD in thousands, except share data	March 31, 2019	March 31, 2018
ASSETS		
Current assets		
Cash and cash equivalents	73,381	101,763
Restricted cash	–	5,000
Accounts receivable, net of allowance for doubtful accounts of USD 9.9 million and USD 6.2 million	367,943	315,788
Inventories, net	133,659	121,398
Prepaid expenses and other current assets	54,798	45,363
Total current assets	629,781	589,312
Property, plant and equipment, net	142,058	164,400
Intangible assets, net	332,030	381,674
Goodwill	1,354,094	1,361,591
Deferred tax assets	15,821	16,021
Other long-term assets	78,156	37,683
TOTAL ASSETS	2,551,940	2,550,681
LIABILITIES AND EQUITY		
Current liabilities		
Trade accounts payable	220,314	150,168
Accrued liabilities	31,232	40,015
Warranty provision – current	34,257	47,870
Payroll and benefits payable	66,842	65,210
Loans payable	90,661	142,327
Other current liabilities	81,438	69,655
Total current liabilities	524,744	515,245
Warranty provision – non current	10,920	25,557
Pension and other employee liabilities	48,382	55,743
Deferred tax liabilities	37,347	32,520
Tax provision	29,172	25,492
Other long – term liabilities	68,000	88,103
Total liabilities	718,565	742,660
Commitments and contingencies – Note 24		
Shareholders' equity		
Landis+Gyr Group AG shareholders' equity		
Registered ordinary shares (29,510,000 issued shares at March 31, 2019 and 2018, respectively)	309,050	309,050
Additional paid-in capital	1,408,122	1,475,421
Retained earnings	177,966	55,721
Accumulated other comprehensive loss	(52,145)	(35,554)
Treasury shares, at cost (198,674 and nil shares at March 31, 2019 and March 31, 2018, respectively)	(12,332)	–
Total Landis+Gyr Group AG shareholders' equity	1,830,661	1,804,638
Noncontrolling interests	2,714	3,383
Total shareholders' equity	1,833,375	1,808,021
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	2,551,940	2,550,681

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

Consolidated Statements of Changes in Shareholders' Equity

USD in thousands except for shares	Registered ordinary shares ¹		Additional paid-in capital	Retained earnings	Accumulated other compre- hensive loss	Treasury shares	Total Landis+Gyr Group AG equity	Noncontrol- ling interests	Total shareholders' equity
Balance at									
March 31, 2017	29,510,000	\$ 309,050	1,465,595	9,350	(53,930)	–	1,730,065	2,574	1,732,639
Net income	–	–	–	46,371	–	–	46,371	423	46,794
Foreign currency translation adjustments, net of income tax expense	–	–	–	–	5,741	–	5,741	386	6,127
Pension plan benefits liability adjustment, net of income tax expense	–	–	–	–	12,635	–	12,635	–	12,635
IPO recognition bonus	–	–	9,826	–	–	–	9,826	–	9,826
Balance at									
March 31, 2018	29,510,000	\$ 309,050	1,475,421	55,721	(35,554)	–	1,804,638	3,383	1,808,021
Net income	–	–	–	122,245	–	–	122,245	383	122,628
Foreign currency trans- lation adjustments, net of income tax expense	–	–	–	–	(14,364)	–	(14,364)	(566)	(14,930)
Pension plan benefits liability adjustment, net of income tax expense	–	–	–	–	(2,227)	–	(2,227)	–	(2,227)
Dividends paid (CHF 2.30 per share)	–	–	(68,383)	–	–	–	(68,383)	–	(68,383)
Dividends paid to noncontrolling interest	–	–	–	–	–	–	–	(486)	(486)
Share based compensation	–	–	1,461	–	–	–	1,461	–	1,461
Purchase of treasury shares	–	–	–	–	–	(12,709)	(12,709)	–	(12,709)
Delivery of shares	–	–	(377)	–	–	377	–	–	–
Balance at									
March 31, 2019	29,510,000	\$ 309,050	1,408,122	177,966	(52,145)	(12,332)	1,830,661	2,714	1,833,375

¹ The number of shares for all periods has been restated in connection with the Reverse Stock Split. Refer to Note 3: Shareholders' equity for further details.

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

Consolidated Statements of Cash Flows

USD in thousands	FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
Cash flow from operating activities		
Net income	122,628	46,794
Adjustments to reconcile net income to net cash provided by (used in) operating activities:		
Depreciation and amortization	92,815	97,346
Net loss (income) from equity investments	4,250	–
Share-based compensation	1,461	–
Gain on divestments	(14,563)	–
IPO recognition bonus – equity component	–	6,551
Gain on disposal of property, plant and equipment	526	688
Effect of foreign currencies translation on non-operating items, net	(4,203)	6,112
Change in allowance for doubtful accounts	3,633	1,496
Deferred income tax	4,625	(24,858)
Change in operating assets and liabilities, net of effect of businesses acquired and effect of changes in exchange rates:		
Accounts receivable	(77,040)	6,633
Inventories	(10,818)	16,276
Trade accounts payable	89,271	(8,772)
Other assets and liabilities	(49,647)	(23,560)
Net cash provided by operating activities	162,938	124,706
Cash flow from investing activities		
Payments for property, plant and equipment	(40,328)	(37,870)
Payments for intangible assets	(141)	(107)
Proceeds from the sale of property, plant and equipment	1,016	725
Business acquisitions	(21,101)	–
Net cash used in investing activities	(60,554)	(37,252)
Cash flow from financing activities		
Proceeds from third party facility	195,073	130,000
Repayment of borrowings to third party facility	(245,620)	(216)
Dividends paid to noncontrolling interests	(486)	–
Debt issuance cost	(614)	(1,270)
Dividends paid	(68,383)	–
Purchase of treasury shares	(12,709)	–
Repayment of borrowings to shareholders and related party facility	–	(215,000)
Capital contribution related to IPO recognition bonus – cash component	–	3,275
Net cash used in financing activities	(132,739)	(83,211)
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	(30,355)	4,243
Cash and cash equivalents at beginning of period, including restricted cash	106,763	101,033
Effects of foreign exchange rate changes on cash and cash equivalents	(3,027)	1,487
Cash and cash equivalents at end of period, including restricted cash	73,381	106,763
Supplemental cash flow information		
Cash paid for income tax	32,569	45,419
Cash paid for interest	5,912	6,925

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

Notes to the Consolidated Financial Statements

NOTE 1: DESCRIPTION OF BUSINESS AND ORGANIZATION

Description of Business

Landis+Gyr Group AG (“Landis+Gyr”) and subsidiaries (together, the “Company”) form a leading global provider of energy metering products and solutions to utilities. The Company is organized in a geographical structure, which corresponds to the regional segments of the Americas, EMEA, and Asia Pacific. Landis+Gyr offers a comprehensive portfolio of products, solutions and services, including meters, related devices, communications technologies and software applications that are essential to the measurement and management of energy distribution and consumption.

Initial Public Offering

On July 12, 2017, the Company’s listing application (Securities number: 37115349; ISIN: CH.037’115’349’2; Ticker symbol: LAND) relating to an initial public offering (“IPO”) of its common stock was declared effective by the SIX Swiss Exchange. On July 21, 2017, the Company completed the IPO at a price to the public of Swiss Francs (“CHF”) 78 per share. In connection with the IPO, the Company’s stockholders sold an aggregate of 29,510,000 shares of common stock, thereof 81,945 shares were set aside to grant and fund the IPO recognition bonus (see Note 3: Shareholders’ equity). The selling stockholders received all of the net proceeds and bore all commissions and discounts from the sale of the Company’s common stock. The Company did not receive any proceeds from the IPO.

In conjunction with the IPO, the Company incurred USD 24.2 million of costs for professional services and an IPO recognition bonus. The IPO recognition bonus amounted to USD 9.8 million, was fully funded by the selling shareholders, and consisted of shares and cash. The Company has expensed the IPO related professional fees as incurred. The IPO recognition bonus was expensed pursuant to the stock compensation guidance and recognized as increase in additional paid-in capital (see Note 3: Shareholders’ equity).

Prior to the IPO, the Company was owned by Toshiba Corporation (60%) and Innovation Network Corporation of Japan (40%).

NOTE 2: SUMMARY OF SIGNIFICANT ACCOUNTING PRINCIPLES

2.1 Basis of Presentation

The consolidated financial statements are prepared in accordance with generally accepted accounting principles in the United States of America (“US GAAP”). All amounts are presented in United States dollars (“USD”), unless otherwise stated.

As a result of the adoption of certain accounting pronouncements (see Note 2.27), certain amounts reported in the consolidated financial information for the financial year ended March 31, 2018 have been reclassified to conform to the current year’s presentation. These changes primarily relate to the reclassification of certain net periodic pension and post-retirement benefits costs/credits, in the amount of USD 3.8 million, from General and administrative expenses to Non-operational pension (cost) credit and the reclassification of certain contract liabilities, in the amount of USD 3.6 million, from Trade accounts payable to Other current liabilities.

2.2 Principles of Consolidation

The consolidated financial statements include the accounts of Landis+Gyr Group AG and its wholly-owned and majority owned subsidiaries. The Company consolidates companies in which it owns or controls more than fifty percent of the voting shares or has the ability to execute direct or indirect control.

The Company presents noncontrolling interests in less-than-wholly-owned subsidiaries within the equity section of its consolidated financial statements. At March 31, 2019, and at March 31, 2018, the Company had one less-than-wholly-owned subsidiary in South Africa with an ownership interest of 76.7% in both periods.

All intercompany balances and transactions have been eliminated.

Affiliates are companies where the Company has the power to exercise a significant influence but does not exercise control. Significant influence may be obtained when the Company has 20% or more of the voting rights in the investee or has obtained a seat on the Board of Directors or otherwise participates in the policy-making process of the investee. Affiliated companies are accounted for using the equity method.

2.3 Use of Estimates

The preparation of financial statements in accordance with US GAAP requires management to make estimates and assumptions that affect the amounts reported in the consolidated financial statements and accompanying notes. Significant items subject to such estimates include warranty provisions, allowances for doubtful accounts, valuation allowances for deferred tax assets, valuation of goodwill and other intangible assets, valuation of defined benefit pension obligations, income tax uncertainties and other contingencies and items recorded at fair value including, assets and liabilities obtained in a business combination. Actual results could differ materially from these estimates.

2.4 Revenue Recognition

The majority of the Company's revenues consist primarily of hardware sales, but may also include the license of software, software implementation services, project management services, installation services, post-sale maintenance support, and extended or noncustomary warranties. The Company accounts for a contract when it has approval and commitment from both parties, the rights of the parties are identified, payment terms are identified, the contract has commercial substance, and the collectability of consideration is probable. In determining whether the definition of a contract has been met, the Company considers whether the arrangement creates enforceable rights and obligations, which involves evaluation of agreement terms that would allow for the customer to terminate the agreement. If the customer is able to terminate the agreement without providing further consideration to the Company, the agreement would not be considered to meet the definition of a contract.

Many of the Company's revenue arrangements involve multiple performance obligations consisting of hardware, meter reading system software, installation, and/or project management services.

Separate contracts entered into with the same customer (or related parties of the customer) at or near the same time are accounted for as a single contract where one or more of the following criteria are met:

- The contracts are negotiated as a package with a single commercial objective;
- The amount of consideration to be paid in one contract depends on the price or performance of the other contract; or
- The goods or services promised in the contracts (or some goods or services promised in each of the contracts) are a single performance obligation.

Once the contract has been defined, the Company evaluates whether the promises in the contract should be accounted for as more than one performance obligation. This evaluation requires significant judgment, and the decision to separate the combined or single contract into multiple performance obligations could change the amount of revenue and profit recognized in a given period. For some projects, the customer requires the Company to provide a significant service of integrating, customizing or modifying goods or services in the contract in which case the goods or services would be combined into a single performance obligation. It is common that the Company may promise to provide multiple distinct goods or services within a contract in which case the Company separates the contract into more than one performance obligation. If a contract is separated into more than one performance obligation, the Company allocates the total transaction price to each performance obligation in an amount based on the estimated relative standalone selling prices of the promised goods or

Consolidated Financial Statements

services underlying each performance obligation. If applicable, for goods or services where observable standalone sales are available, the observable standalone sales are used to determine the standalone selling price. In the absence of observable standalone sales, the Company estimates the standalone selling price using either the adjusted market assessment approach or the expected cost plus a margin approach. Approaches used to estimate the standalone selling price for a given good or service will maximize the use of observable inputs and considers several factors, including the Company's pricing practices, costs to provide a good or service, the type of good or service, and availability of other transactional data, among others. The Company determines the estimated standalone selling prices of goods or services used in the allocation of arrangement consideration on an annual basis or more frequently if there is a significant change in the business or if the Company experiences significant variances in its transaction prices.

Many of the Company's contracts with customers include variable consideration, which can include liquidated damage provisions, rebates and volume and early payment discounts. Some of the contracts with customers contain clauses for liquidated damages related to the timing of delivery or milestone accomplishments, which could become material in an event of failure to meet the contractual deadlines. At the inception of the arrangement and on an ongoing basis, the Company evaluates the probability and magnitude of having to pay liquidated damages. The Company estimates variable consideration using the expected value method, taking into consideration contract terms, historical customer behavior and historical sales. In the case of liquidated damages, the Company also takes into consideration progress towards meeting contractual milestones, including whether milestones have not been achieved, specified rates, if applicable, stated in the contract, and the history of paying liquidated damages to the customer or similar customers. Variable consideration is included in the transaction price if, in management's judgment, it is probable that a significant future reversal of cumulative revenue under the contract will not occur.

In the normal course of business, the Company does not accept product returns unless the item is defective as manufactured. The Company establishes provisions for estimated returns and warranties. In addition, the Company does not typically provide customers with the right to a refund.

Hardware revenues are recognized at a point in time. Transfer of control is typically at the time of shipment, receipt by the customer, or, if applicable, upon receipt of customer acceptance provisions. The Company recognizes revenue prior to receipt of customer acceptance for hardware in cases where the customer acceptance provision is determined to be a formality. Transfer of control would not occur until receipt of customer acceptance in hardware arrangements where such provisions are subjective or where the Company does not have a history of meeting the acceptance criteria.

Perpetual software licenses are considered to be a right to use intellectual property and are recognized at a point in time. Transfer of control is considered to be at the point at which it is available to the customer to download and use or upon receipt of customer acceptance. In certain contracts, software licenses may be sold with professional services that include implementation services that include a significant service of integrating, customizing or modifying the software. In these instances, the software license is combined into a single performance obligation with the implementation services and recognized over time as the implementation services are performed or, if applicable, upon receipt of customer acceptance provisions.

Hardware and software licenses (when not combined with professional services) are typically billed when shipped and revenue recognized at a point-in-time. As a result, the timing of revenue recognition and invoicing does not have a significant impact on contract assets and liabilities.

Professional services, which include implementation, project management, installation, and consulting services are recognized over time. The Company measures progress towards satisfying these

performance obligations using input methods, most commonly based on the costs incurred in relation to the total expected costs to provide the service. The Company expects this method to best depict its performance in transferring control of services promised to the customer or represents a reasonable proxy for measuring progress. The estimate of expected costs to provide services requires judgment. Cost estimates take into consideration past history and the specific scope requested by the customer and are updated quarterly. The Company may also offer professional services on a stand-ready basis over a specified period of time, in which case revenue would be recognized ratably over the term. Invoicing of these services is commensurate with performance and occurs on a monthly basis. As such, these services do not have a significant impact on contract assets and contract liabilities. Services, including professional services, are commonly billed on a monthly basis in arrears and typically result in an unbilled receivable, which is not considered a contract asset as the Company's right to consideration is unconditional.

Certain revenue arrangements include extended or noncustomary warranty provisions that cover all or a portion of a customer's replacement or repair costs beyond the standard or customary warranty period. Whether or not the extended warranty is separately priced in the arrangement, such warranties are considered to be a separate good or service, and a portion of the transaction price is allocated to this extended warranty performance obligation. This revenue is recognized, ratably over the extended warranty coverage period.

Hardware and software post-sale maintenance support fees are recognized over time, ratably over the life of the related service contract. Shipping and handling costs and incidental expenses billed to customers are recognized as revenue, with the associated cost charged to cost of revenues. The Company recognizes sales, use, and value added taxes billed to customers on a net basis.

Payment terms with customers can vary by customer; however, amounts billed are typically payable within 30 to 90 days, depending on the destination country.

The Company incurs certain incremental costs to obtain contracts with customers, primarily in the form of sales commissions. Where the amortization period is one year or less, the Company has elected to apply the practical expedient and recognize the related commissions as an expense when incurred.

2.5 Accounting for Business and Assets Acquisitions

The Company evaluates each transaction in order to determine if the assets acquired constitute a business. The evaluation consists of consideration of the inputs, processes, and outputs acquired. For assets acquired in transactions that do not meet the definition of a business, the full fair value of the consideration given is allocated to the assets acquired based on their relative fair values, and no goodwill is recognized.

The Company uses the acquisition method of accounting to account for business combinations. The Company allocates the purchase price to the assets acquired and liabilities assumed based on their estimated fair values at the date of acquisition, including intangible assets that can be identified. Acquisition-related costs are expensed as incurred. Identifiable assets acquired and liabilities assumed in a business combination are measured initially at their fair values at the acquisition date. Goodwill represents the excess of the aggregate purchase price over the fair value of the net assets acquired. Among other sources of relevant information, the Company uses independent appraisals and actuarial or other valuations to assist in determining the estimated fair values of the assets and liabilities acquired.

2.6 Cash and Cash Equivalents

The Company considers all highly liquid investments purchased with an original maturity or remaining maturity at the date of purchase of three months or less to be cash equivalents.

2.7 Restricted Cash

From time to time, the Company is required to maintain cash balances that are restricted in order to secure certain bank guarantees.

Restricted cash is generally deposited in bank accounts earning market rates; therefore, the carrying value approximates fair value. Such cash is excluded from cash and cash equivalents in the Consolidated Balance Sheets.

2.8 Derivative Instruments

The Company's activities expose it to the financial risks of changes in foreign exchange rates. The Company uses derivative financial instruments, primarily foreign currency forward contracts, to economically hedge specific substantial foreign currency payments and receipts. Derivatives are not used for trading or speculative purposes.

The Company enters into foreign exchange derivative contracts to economically hedge the risks associated with foreign currency transactions and minimize the impact of changes in foreign currency exchange rates on earnings. Derivative instruments that the Company uses to economically hedge these foreign denominated contracts include foreign exchange forward contracts. Revaluation gains and losses on these foreign currency derivative contracts are recorded within cost of revenue in the Consolidated Statements of Operations.

All derivative instruments are recorded on the Consolidated Balance Sheet at fair value on the date the derivative contract is entered into and are subsequently re-measured to their fair value at each reporting date. The Company does not apply hedge accounting and, therefore, changes in the fair value of all derivatives are recognized in cost of revenue during the period. The fair value of derivative instruments is presented on a gross basis, even when the derivative instruments are subject to master netting arrangements. Cash collateral payables and receivables associated with derivative instruments are not added to or netted against the fair value amounts. The Company classifies cash flows from its derivative programs as cash flows from operating activities in the Consolidated Statement of Cash Flows.

The fair values of the Company's derivative instruments are determined using the fair value measurements of significant other observable inputs, as defined by ASC 820, "Fair Value Measurements and Disclosures". The Company uses observable market inputs based on the type of derivative and the nature of the underlying instrument. When appropriate, the Company adjusts the fair values of derivative instruments for credit risk, which is a risk of loss due to the failure by either the Company or counterparty to meet its contractual obligations, considering the credit risk of all parties, as well as any collateral pledged.

2.9 Concentrations of Credit Risk

Financial instruments, which potentially subject the Company to concentrations of credit risk, are primarily accounts receivable, cash and cash equivalents and derivative instruments.

The Company performs ongoing credit evaluations of its customers and, in general, does not require collateral from its customers.

The Company maintains cash and cash equivalents with various financial institutions that management believes to be of high credit quality. These financial institutions are located in many different

locations throughout the world. The Company's cash equivalents are primarily comprised of cash deposited in checking and money market accounts. Deposits held with banks may exceed the amount of insurance provided on such deposits. Generally, these deposits may be redeemed upon demand and are maintained with financial institutions with reputable credit and therefore bear minimal credit risk.

The amount subject to credit risk related to derivative instruments is generally limited to the amount, if any, by which a counterparty's obligations exceed the obligations of the Company with that counterparty.

2.10 Fair Value Measurement

The Company accounts for certain assets and liabilities at fair value. Fair value is defined as the price that would be received from the sale of an asset or paid to transfer a liability in an orderly transaction between market participants at the measurement date, emphasizing that fair value is a market-based measurement and not an entity-specific measurement. These valuation techniques include the market approach, income approach and cost approach. The income approach involves converting future cash flows to a single present amount. The measurement is valued based on current market expectations about those future amounts. The market approach uses observable market data for identical or similar assets and liabilities while the cost approach would value the cost that a market participant would incur to develop a comparable asset.

The fair value hierarchy gives the highest priority to quoted prices in active markets for identical assets or liabilities (Level 1) and the lowest priority to unobservable inputs (Level 3). A financial instrument's categorization within the fair value hierarchy is based upon the lowest level of input that is significant to the instrument's fair value measurement. The three levels within the fair value hierarchy are described as follows:

- Level 1—Quoted prices (unadjusted) in active markets for identical assets or liabilities.
- Level 2—Inputs other than quoted prices included within Level 1 that are observable for the asset or liability, either directly or indirectly. Level 2 inputs include quoted prices for similar assets or liabilities in active markets, quoted prices for identical or similar assets or liabilities in markets that are not active, inputs other than quoted prices that are observable for the asset or liability, and inputs that are derived principally from or corroborated by observable market data by correlation or other means.
- Level 3—Unobservable inputs that are supported by little or no market activity and that are significant to the fair value of the assets or liabilities. Level 3 assets and liabilities include financial instruments whose value is determined using pricing models, discounted cash flow methodologies, or similar techniques, as well as instruments for which the determination of fair value requires significant management judgment or estimation.

The fair value measurement involves various valuation techniques and models, which involve inputs that are observable, when available, and include derivative financial instruments and long-term debt.

2.11 Accounts Receivable and Allowance for Doubtful Accounts

Trade accounts receivable are initially recorded at the invoiced amount and do not bear interest. The Company maintains an allowance for doubtful accounts for probable losses inherent in its trade accounts receivable portfolio at the balance sheet date. The allowance is maintained at a level which the Company considers to be adequate and is based on ongoing assessments and evaluations of the collectability and historical loss experience of accounts receivable. The allowance is established through the provision for doubtful accounts, which is charged to income. Credit losses are charged, and recoveries are credited to the allowance. Account balances are written-off against the allowance after all means of collection have been exhausted and the potential for recovery is considered remote.

Consolidated Financial Statements

The allowance is based on the Company's review of the historical credit loss experience and such factors that, in management's judgment, deserve consideration under existing economic conditions in estimating probable credit losses. Management considers, among other factors, historical losses, current receivables aging, periodic credit evaluation of its customers' financial condition, and existing industry and national economic data.

From time to time, the Company may sell certain accounts receivable to third party financial institutions under the factoring arrangements with these financial institutions.

Under the terms of these agreements, the Company transfers the receivables in an outright sale, with no recourse, and no continued involvement with the assets transferred. The Company records such transfers as sales of accounts receivable when it is considered to have surrendered control of such receivables.

2.12 Inventories

Inventories are stated at the lower of cost (which approximates cost determined on a weighted average basis) or net realizable value. The costs include direct materials, labor, and an appropriate portion of fixed and variable overhead expenses and are assigned to inventories using the weighted average method. The Company writes down the value of inventories for estimated excess and obsolete inventories based upon historical trends, technological obsolescence, assumptions about future demand and market conditions.

2.13 Property, Plant & Equipment

Property, plant and equipment are stated at cost less accumulated depreciation and amortization. Depreciation and amortization are recognized on a straight-line basis over the estimated useful life of the related asset, with the exception of leasehold improvements which are amortized over the shorter of the asset's useful life or the term of the lease, and network equipment which is depreciated over the shorter of the useful life of the asset or the life of the customer contract under which the equipment is deployed. The estimated useful lives are as follows:

Item	Years
Land	no depreciation
Buildings	20–40
Network equipment	5–10
Machinery and equipment	5–10
Vehicles and other equipment	3–10
Construction in progress	no depreciation

Repairs and maintenance are expensed as incurred, while major renovations and improvements are capitalized as property, plant and equipment and depreciated over their estimated useful lives. Gains or losses on disposals are included in the Consolidated Statements of Operations at amounts equal to the difference between the net book value of the disposed assets and the proceeds received upon disposal.

2.14 Goodwill

Goodwill is tested for impairment annually in the fourth quarter of each financial year or more often if an event or circumstance indicates that an impairment may have occurred.

When evaluating goodwill for impairment, the Company uses either a qualitative or quantitative assessment method for each reporting unit. The qualitative assessment involves determining, based on an evaluation of qualitative factors, if it is more likely than not that the fair value of a reporting unit is less than its carrying value. If, based on this qualitative assessment, it is determined to be more likely than not that the reporting unit's fair value is less than its carrying value or the Company elects not to perform the qualitative assessment for a reporting unit, the Company proceeds to perform a quantitative impairment assessment.

Since the financial year ended March 31, 2017, the Company early adopted the simplified quantitative impairment test, prescribed by ASU 2017-14. The simplified quantitative impairment test compares the fair value of a reporting unit (based on the income approach whereby the fair value is calculated based on the present value of future cash flows) with its carrying value. If the carrying value of the reporting unit exceeds its fair value, the Company records an impairment charge equal to the difference.

2.15 Intangible Assets with Finite Lives

Intangible assets with finite lives, principally customer contracts and relationships, are amortized on a straight-line basis over their estimated useful lives, ranging from three to twenty years, which management has determined is the methodology best reflective of the expected benefits arising from the intangibles. The Company believes that the straight-line method is appropriate as these relationships are generally distributed over a long period of time and historical experience from each acquired entity has indicated a consistent experience with each customer.

Intangible assets with finite lives and property, plant, and equipment are reviewed for impairment whenever events or changes in circumstances indicate that the carrying amount of an asset may not be recoverable. Where such indicators exist, the Company first compares the undiscounted cash flows expected to be generated by the asset (or asset group) to the carrying value of the asset (or asset group). If the carrying value of the long-lived asset exceeds the future undiscounted cash flows to be generated by the asset (or asset group), an impairment is recognized to the extent that the carrying value exceeds its fair value. Fair value is determined through various valuation techniques including discounted cash flow models, quoted market values and assistance by third-party independent appraisals, as considered necessary.

2.16 Investments

Investments in Affiliated Companies

Each reporting period, the Company reviews all equity method investments to determine whether a significant event or change in circumstance has occurred that may have an adverse effect on the fair value of each investment. When such events or changes occur, the Company evaluates the fair value compared to the carrying amount of the investment. Management's assessment of fair value is based on valuation methodologies using discounted cash flows, EBITDA and revenue multiples, as appropriate.

In the event the fair value of an investment declines below the carrying amount, the Company determines if the decline in fair value is other than temporary. If the Company determines the decline is other than temporary, an impairment charge is recorded. The Company's assessment as to the nature of a decline in fair value is based on, among other things, the length of time and the extent to which the market value has been less than its cost basis, the financial condition and near-term prospects of the entity, and the Company's intent and ability to retain the investment for a period of time sufficient to allow for any anticipated recovery in market value.

Other investments

Other investments include participation in other entities where the Company does not have the power to exercise a significant influence nor to exercise control. Other investments without readily determinable fair values are accounted at cost minus impairment, if any, plus or minus changes resulting from observable price changes in orderly transactions for an identical or similar investment of the same issuer.

2.17 Warranty

The Company offers standard warranties on its metering products and its solution products for periods ranging from one to five years. In some instances, warranty periods can be further extended based on customer specific negotiations. Standard warranty provision represents the Company's estimate of the cost of projected warranty claims and are based on historical and projected warranty trends, specific quality issues identified (if any), supplier information and other business and economic projections. If the Company's quality control processes fail to detect a fault in a product, the Company could experience an increase in warranty claims.

The Company tracks warranty claims to identify potential product specific design or quality issues. If an unusual trend is noted, an additional warranty provision may be recorded when a product failure is probable, and the cost can be reasonably estimated. Management continually evaluates the sufficiency of the warranty provisions and makes adjustments when necessary. The calculation of the warranty provision requires management to make estimates with respect to projected failure rates, as well as material, labor and other cost to be incurred in order to satisfy the Company's warranty commitments. As a result, actual warranty costs incurred in the future could differ significantly from the provision. The long-term warranty balance includes estimated warranty claims beyond one year. Warranty expense is included within Cost of revenue in the Consolidated Statements of Operations.

2.18 Commitments and Contingencies

Liabilities for loss contingencies, including environmental remediation costs, arising from claims, assessments, litigation, fines, penalties and other sources, are recorded when it is probable that a liability has been incurred and the amount of the assessment and/or remediation can be reasonably estimated. Any such provision is generally recognized on an undiscounted basis using the Company's best estimate of the amount of loss incurred or at the lower end of an estimated range when a single best estimate is not determinable. Changes in these factors and related estimates could materially affect the Company's financial position, results of operations, and cash flows.

The Company has asset retirement obligations ("ARO") arising from contractual requirements to remove certain leasehold improvements at the time that the Company vacates leased property. The liability is initially measured on the date of executing the lease agreement at fair value, and subsequently is adjusted for accretion expense and changes in the amount or timing of the estimated cash flows. In determining the fair value of the ARO, the Company has considered, among other factors, the estimated cost to remove the assets based on consultations with, and written estimates from, third party contractors, the expected settlement dates, ranging from financial year ending March 31, 2020 to 2026, and an effective interest rate, which for the Company is driven based on the credit-adjusted risk-free rate. The corresponding AROs are capitalized as part of the carrying amount of the related long-lived asset and depreciated over the shorter of the asset's remaining useful life or the lease term. The Company classifies such liabilities in Other long-term liabilities on the Consolidated Balance Sheets.

Legal costs incurred in connection with loss contingencies are expensed as incurred.

Accruals for estimated losses from environmental remediation obligations, excluding AROs, generally are recognized no later than completion of the remediation feasibility study. Such accruals are adjusted as further information develops or circumstances change. Recoveries of environmental remediation costs from third parties, which are probable of realization, are separately recorded as assets, and are not offset against the related environmental liability.

2.19 Employee Benefit Plans

The Company accounts for employee and retirement benefits in accordance with ASC 715, "Compensation – Retirement Benefits".

Employee benefits

A liability is recognized for benefits accruing to employees in respect of wages and salaries, annual leave, and long service leave when it is probable that settlement will be required, and the liability can be estimated reliably. Liabilities recognized in respect of employee benefits expected to be settled within 12 months, are measured at their nominal values using the remuneration rate expected to apply at the time of settlement. Liabilities recognized in respect of employee benefits which are not expected to be settled within 12 months are measured at the present value of the estimated future cash outflows to be made by the Company in respect of services provided by employees up to the reporting date.

Retirement benefits

The Company contributes, in accordance with legal and statutory requirements, to various statutory defined benefit and defined contribution pension plans. In addition, the Company sponsors various post-retirement benefit plans that provide medical benefits to retired participants.

The Company records annual amounts relating to its defined benefit plans and post-retirement plans based on calculations that incorporate various actuarial and other assumptions including discount rates, mortality table assumptions, assumed rates of return, compensation increases, turnover rates and healthcare cost trend rates. The Company reviews its assumptions on an annual basis and makes modifications to the assumptions based on current rates and trends when it is appropriate to do so. The effect of modifications to those assumptions is recorded in other comprehensive income/(loss). The unrecognized amounts recorded in accumulated other comprehensive income are subsequently recognized as expense on a straight-line basis only to the extent that they exceed 10% of the higher of the market-related value or the projected benefit obligation, over the average remaining service period of active participants.

In addition to the defined benefit pension plans and post-retirement benefits plans, the Company also sponsors various employee retirement savings plans in which employees of certain subsidiaries are eligible to participate. Each plan provides for employee contributions as well as matching contributions by the Company. The Company recognizes an expense for matching contributions to defined contribution plans as they are incurred.

2.20 Income Taxes

Income taxes are based on the laws and rates in effect in the countries in which operations are conducted or in which the Company or its subsidiaries are considered resident for income tax purposes.

The Company accounts for income taxes using the asset and liability method. Under this method, deferred income taxes are recorded for temporary differences between the financial reporting basis and tax basis of assets and liabilities in each of the taxing jurisdictions in which the Company operates. These deferred taxes are measured using the tax rates expected to be in effect when the temporary differences reverse. The effect of a change in tax rates on deferred tax assets and liabilities is recognized in income in the period that includes the enactment date.

Consolidated Financial Statements

Deferred tax assets are evaluated each period to determine whether or not it is more likely than not that they will be realized. In making such determination, the Company considers all available positive and negative evidence, including scheduled reversals of deferred tax liabilities, projected future taxable income, tax planning strategies and recent financial operations. Valuation allowances are established where it is considered more likely than not that the Company will not realize the benefit of such assets.

Valuation allowances are reviewed each period on a tax jurisdiction by tax jurisdiction basis to analyze whether there is sufficient positive or negative evidence to support a change in judgment about the realizability of the related deferred tax assets.

The Company accounts for uncertain tax positions in accordance with ASC 740, "Income Taxes", which addresses the determination of whether tax benefits claimed or expected to be claimed on a tax return should be recorded in the financial statements. The Company recognizes the tax benefit from an uncertain tax position only if it is more likely than not that the tax position will be sustained upon examination by the taxing authorities based solely on the technical merits of the position.

The Company recognizes interest expense and penalties accrued related to unrecognized tax benefits in the provision for income taxes. Accrued interest and penalties are included within the related tax liability caption in the Consolidated Balance Sheets.

2.21 Foreign Currencies

The reporting currency of Landis+Gyr is the U.S. dollar. The functional currency of most of the Company's subsidiaries is the applicable local currency. The translation from the applicable functional currencies into the Company's reporting currency is performed for Balance Sheet accounts using exchange rates in effect at the balance sheet date, and for Statement of Operations and Statement of Cash Flows using average exchange rates prevailing during the year. The resulting translation adjustments are excluded from earnings and are recognized in accumulated other comprehensive income/(loss) until the entity is sold, substantially liquidated or evaluated for impairment in anticipation of disposal.

Foreign currency exchange gains and losses, such as those resulting from foreign currency denominated receivables or payables, are included in the determination of earnings with the exception of inter-company loans that are long-term investment in nature with no reasonable expectation of repayment, which are recognized in other comprehensive income.

2.22 Leases

The Company leases primarily real estate, office equipment and company cars. Rental expense for operating leases is recorded on a straight-line basis over the life of the lease term. Lease transactions where substantially all risks and rewards incidental to ownership are transferred from the lessor to the lessee are accounted for as capital leases. All other leases are accounted for as operating leases. Amounts due under capital leases are recorded as a liability. The interest in assets acquired under capital leases is recorded as property, plant and equipment. Depreciation and amortization of assets recorded under capital leases is included as depreciation and amortization expense.

2.23 Research and Development Costs

Research and development costs primarily consists of salaries and payroll taxes, third party contracting fees, depreciation and amortization of assets used in R&D activities, and other overhead infrastructure costs. Research and development activities primarily consist of the development and design of new meters, network equipment and related software and are expensed as incurred.

2.24 Advertising

Advertising costs are expensed as incurred. Advertising expenses included in Sales and marketing expenses were USD 5.1 million and USD 5.5 million, respectively, for the financial years ended March 31, 2019 and March 31, 2018.

2.25 Earnings per Share

ASC 260, "Earnings per Share", requires entities to present both basic and diluted earnings per share. Basic earnings per share is calculated by dividing net income by the weighted-average number of common shares outstanding during the year.

Diluted earnings per share is calculated by dividing net income by the weighted average number of common shares outstanding during the year plus all dilutive potential common shares outstanding. Potentially dilutive shares that are anti-dilutive are excluded from the diluted earnings per share calculation.

As of March 31, 2019 and 2018, the Company had no dilutive shares outstanding.

2.26 Share-based Compensation

In April 2018, the Company introduced a new share-based long-term incentive plan ("LTIP") providing the members of the Group Executive Management and other eligible key managers with a possibility to receive shares in the Company, subject to certain conditions. The LTIP consists of two components that are weighted equally: (i) a component with a market condition, that is based on the total shareholders' return ("TSR") measured over three years relative to the Swiss Performance Index ("SPI"), summarized under the heading Performance Share Plan PSP-TSR, and (ii) a component with a performance condition that is based on the Company's fully diluted earnings per share ("EPS") performance, summarized under the heading Performance Share Plan PSP-EPS.

Share-based compensation expense is recognized and measured based on the guidance codified in the Compensation – Stock Compensation Topic of FASB ASC ("ASC 718").

The fair value of performance stock units ("PSUs") granted under the PSP-TSR is estimated using the Monte Carlo simulation methodology. The Monte Carlo simulation input assumptions are determined based on available internal and external data sources. The risk-free rate is interpolated from country-specific government sovereign debt yields derived from Bloomberg as of the valuation date matching the measurement period. The expected volatility of the share price returns is based on the historic volatility of daily share price returns of the Company, derived from Bloomberg and measured over a historical period matching the performance period of the awards. The dividend yield is based on the expected dividend yield over the expected term of the awards granted.

The fair value of performance stock units granted under the PSP-EPS is determined based on the closing share price of the Company's share at the day preceding the grant date less the present value of expected dividends.

The Company recognizes stock-based compensation costs considering estimated future forfeiture rates. The latter are reviewed annually or whenever indicators are present that actual forfeitures may differ materially from previously established estimates.

Total compensation costs for the PSP-EPS, and for the PSP-TSR, is recognized on a straight-line basis over the requisite service period for the entire award (see Note 22: Share-based compensation).

2.27 Recent Accounting Pronouncements

Applicable for future periods

In February 2016, the FASB established Topic 842, Leases, by issuing Accounting Standards Update (ASU) No. 2016-02, which requires lessees to recognize leases on-balance sheet and disclose key information about leasing arrangements. Topic 842 was subsequently amended to include codification improvements and practical expedients in transition. The new standard establishes a right-of-use model (ROU) that requires a lessee to recognize a ROU asset and lease liability on the balance sheet for all leases with a term longer than 12 months. Leases will be classified as finance or operating, with classification affecting the pattern and classification of expense recognition in the Statement of Operations.

The new standard is effective for the Company on April 1, 2019. A modified retrospective transition approach is required, applying the new standard to all leases existing at the date of initial application. An entity may choose to use either the beginning of the earliest comparative period presented in the financial statements as its date of initial application or, as practical expedient, its effective date. The Company expects to use the effective date as its date of initial application. Consequently, financial information will not be updated, and the disclosures required under the new standard will not be provided for dates and periods before April 1, 2019.

The new standard provides a number of optional practical expedients in transition. The Company expects to elect the 'package of practical expedients', which permits not to reassess under the new standard its prior conclusions about lease identification, lease classification and initial direct costs.

The Company expects that this standard will have a material effect on its Consolidated Financial Statements. While management continues to assess all of the effects of adoption, it currently believes the most significant effects relate to the recognition of new ROU assets and lease liabilities on the Consolidated Balance Sheet for the Company's office and equipment operating leases and providing significant new disclosures about leasing activities of the Company.

The Company currently expects the update will result in the increase of both total assets and total liabilities between USD 40 million and USD 50 million.

In February 2018, the FASB issued ASU 2018-02, Reclassification of Certain Tax Effects from Accumulated Other Comprehensive Income, which permits a company to reclassify the disproportionate income tax effects of the 2017 Act on items within accumulated other comprehensive income (AOCI) to retained earnings. The FASB refers to these amounts as "stranded tax effects." The ASU also requires certain new disclosures, some of which are applicable for all companies. This ASU is effective for annual periods beginning after December 15, 2018, with early adoption permitted. The requirements of the amended guidance should be applied on a retrospective basis to each period (or periods) in which the income tax effects of the 2017 Act related to items remaining in AOCI are recognized, or at the beginning of the period of adoption. The Company currently intends to adopt the new standard as of April 1, 2019 and is currently in the process of evaluating the effect that the amendments will have on its Consolidated Financial Statements and related disclosures.

In June 2016, the FASB issued ASU 2016-13, Financial Instruments — Credit Losses (Topic 326): Measurement of Credit Losses on Financial Instruments, amending the accounting for the impairment of financial instruments, including trade receivables. The new guidance requires the use of a "current expected credit loss" model for most financial assets. Under the new model, an entity recognizes as an allowance its estimate of expected credit losses, rather than the current methodology requiring delay of recognition of credit losses until it is probable a loss has been incurred. The ASU is effective for financial years beginning after December 15, 2020, with early adoption permitted. The requirements of the amended guidance should be applied using a modified retrospective approach except

for debt securities, which require a prospective transition approach. The Company currently intends to adopt the new standard as of April 1, 2021 and is currently in the process of evaluating the effect that the amendments will have on its consolidated financial statements and related disclosures.

In August 2018, the FASB issued ASU 2018-13, Changes to the Disclosure Requirements for Fair Value Measurement, which eliminates the requirements to disclose the amount of and reasons for transfers between Level 1 and 2 of the fair value hierarchy, the timing of transfers between levels and the Level 3 valuation process, while expanding the Level 3 disclosures to include the range and weighted average used to develop significant unobservable inputs and the changes in unrealized gains and losses on recurring fair value measurements. This update is effective for the Company for annual and interim periods beginning April 1, 2020, with early adoption permitted. The changes and modifications to the Level 3 disclosures are to be applied prospectively, while all other amendments are to be applied retrospectively. The Company is currently evaluating the impact of this update on its disclosures but does not expect that it will have a material effect on its Consolidated Financial Statements.

In August 2018, the FASB issued ASU 2018-14, Changes to the Disclosure Requirements for Defined Benefit Plans, which removes certain disclosures relating to (i) amounts expected to be recognized in net periodic benefit cost over the next twelve months, (ii) plan assets expected to be returned to the Company, (iii) a one-percentage-point change in assumed health care costs, and (iv) related parties, including insurance and annuity contracts. It clarifies the disclosure requirements for both the projected and accumulated benefit obligations, as well as requiring additional disclosures for cash balance plans and explanations for significant gains and losses related to changes in the benefit obligations. This update is effective for the Company on April 1, 2020 on a retrospective basis, with early adoption permitted. This update will modify the Company's disclosures but will not have a material effect on its Consolidated Financial Statements.

Recently Adopted Accounting Pronouncements

As of April 1, 2018, the Company adopted a new accounting standard for recognizing revenues from contracts with customers ("ASC 606"). The new standard, which supersedes substantially all previously existing revenue recognition guidance, provides a single comprehensive model for recognizing revenues on the transfer of promised goods or services to customers in an amount that reflects the consideration that is expected to be received for those goods or services.

The Company adopted ASC 606 using the modified retrospective method applied to all contracts not completed as of April 1, 2018. The Company's results for reporting periods beginning April 1, 2018 or later are presented under this guidance while prior periods are not retrospectively adjusted and are presented in accordance with the Company's previous accounting policy under ASC Topic 605. The Company identified insignificant differences in some multiple deliverables arrangements where the variable consideration is currently allocated to one or more but not to all deliverables, whereas, according to the new guidance, it should be allocated to all performance obligations. Furthermore, the Company identified certain incremental costs to obtain contracts with customers, which would have been eligible for capitalization under ASC 606. The impact to revenues and earnings for the financial year ended March 31, 2018 was immaterial as a result of applying ASC 606. Refer to the updated Revenue Recognition accounting policy described above and Note 5: Revenue for additional disclosure regarding the Company's revenues from contracts with customers and the adoption of ASC 606.

In April 2018, the Company adopted an accounting standard update which changes how employers that sponsor defined benefit pension plans and other post-retirement plans present the net periodic benefit cost in the income statement. Under this standard, the Company is required to report the service cost component in the same line item or items as other compensation costs arising from services rendered by the pertinent employees during the period. Other components of net periodic benefit cost are required to be presented in the income statement separately from the service cost component

Consolidated Financial Statements

and outside the subtotal of income from operations. This update was applied retrospectively for the presentation requirements. For the financial year ended March 31, 2018, the Company reclassified USD 3.8 million of income and presented it outside of income from operations relating to net periodic pension costs.

Effective April 1, 2018, the Company adopted ASU 2016-16, Income Taxes: Intra-Entity Transfers of Assets Other Than Inventory (Topic 740), which removes the prohibition in Topic 740 against the immediate recognition of the current and deferred income tax effects of intra-entity transfers of assets other than inventory. Under ASU 2016-16, the selling entity is required to recognize a current tax expense or benefit upon transfer of the asset. Similarly, the purchasing entity is required to recognize a deferred tax asset or deferred tax liability, as well as the related deferred tax benefit or expense, upon receipt of the asset. The resulting deferred tax asset or deferred tax liability is measured by computing the difference between the tax basis of the asset in the buyer's jurisdiction and its financial reporting carrying value in the consolidated financial statements and multiplying such difference by the enacted tax rate in the buyer's jurisdiction. This update was applied with a modified retrospective transition method and it did not impact the Consolidated Financial Statements.

In August 2016, the FASB issued ASU 2016-15, Statement of Cash Flows (Topic 230): Classification of Certain Cash Receipts and Cash Payments. The standard clarifies how certain cash receipts and cash payments, including debt prepayment or extinguishment costs, the settlement of zero coupon debt instruments, contingent consideration paid after a business combination, proceeds from insurance settlements, distributions from certain equity method investees and beneficial interests obtained in a financial asset securitization, should be presented and classified in the Statement of Cash Flows. This update was applied as of April 1, 2018 and had no impact on the Consolidated Financial Statements.

In January 2017, the FASB issued ASU 2017-01, Business Combinations (Topic 805) – Clarifying the Definition of a Business, which narrows the definition of a business. It also provides a framework for determining whether a set of transferred assets and activities involves a business. This update was applied as of April 1, 2018 and had no impact on the Consolidated Financial Statements.

In May 2017, the FASB issued ASU 2017-09, Scope of Modification Accounting (stock compensation – topic 718), which clarifies when to account for a change to the terms or conditions of a share-based payment award as a modification. Under this update, modification accounting is required only if the fair value, the vesting conditions, or the classification of the award (as equity or liability) changes as a result of the change in terms or conditions. This Company adopted this update on April 1, 2018 and applied to awards modified on or after this date with no impact on the Consolidated Financial Statements.

In January 2016, the FASB issued ASU 2016-01, Financial Instruments – Overall (Subtopic 825-10), Recognition and Measurement of Financial Assets and Financial Liabilities, which requires entities to measure all investments in equity securities at fair value and recognize any changes in fair value within the statement of operations. Under the standard, equity investments that do not have readily determinable fair values are eligible for a measurement alternative that allows for these investments to be recorded at cost, less any impairment, plus or minus changes resulting from observable price changes in orderly transactions for the identical or a similar investment of the same issuer. The Company adopted ASU 2016-01 on April 1, 2018. Adoption of ASU 2016-01 had no effect on the Company's Consolidated Financial Statements.

NOTE 3: SHAREHOLDER'S EQUITY

At March 31, 2019 and 2018, the capital structure reflected 29,510,000 authorized, registered and issued ordinary shares with restricted transferability. The restricted transferability is related to the fact that the Board of Directors can reject a shareholder not disclosing the beneficial owner.

Registered ordinary shares carry one vote per share, as well as the right to dividends.

Conditional share capital

The share capital of the Company may be increased by up to CHF 4,500,000 by issuing up to 450,000 fully paid up registered shares with a nominal value of CHF 10 each, upon the exercise of option rights or in connection with similar rights regarding shares granted to officers and employees at all levels of the Company and its group companies according to respective regulations and resolutions of the Board of Directors. This conditional share capital has been approved and is available for use. As of March 31, 2019, and March 31, 2018 no shares were issued from this conditional share capital.

Reverse Stock Split

On July 11, 2017, in connection with the mentioned Initial Public Offering, the Company's Shareholders approved an amendment to the Company's Certificate of Incorporation to effect a 10-for-1 reverse stock split of the Company's shares of common stock effective on July 12, 2017 (the "Reverse Stock Split").

As result of the Reverse Stock Split, every 10 shares of the Company's then outstanding common stock was combined and automatically converted into one share of the Company's common stock, par value CHF 10 per share. Proportionate voting rights and other rights of common stockholders were not affected by the Reverse Stock Split, other than as a result of the rounding of fractional shares, as no fractional shares were issued in connection with the Reverse Stock Split. All share, per share and capital stock amounts for all periods presented have been restated to give effect to the Reverse Stock Split.

IPO recognition bonus

In relation to the mentioned IPO, the Chairman and some members of senior management were granted a bonus, in recognition of their efforts and to provide them with an equity stake in the Company to support its long-term performance (the "Recognition Bonus"). The Recognition Bonus comprised a share and a cash portion, both funded by the former Shareholders. The share portion consisted of 81,945 fully vested shares of common stock which were set aside prior to the IPO. Because the award is fully vested and includes no future service requirements, in the financial year ended March 31, 2018, the Company recognized USD 6.6 million for the share portion and USD 3.3 million for the cash portion. Both amounts are included within General and administrative expenses in the Consolidated Statements of Operations and recognized as an increase in additional paid-in capital in the Consolidated Statements of Changes in Shareholders' Equity, because the award was funded by the former Shareholders.

Treasury shares

From time to time, the Company may repurchase shares of its common stock under programs authorized by the Board of Directors. Share repurchases are made in the open market and in accordance with applicable securities laws. Shares repurchased are displayed separately as treasury shares in the Consolidated Financial Statements.

On January 29, 2019, the Company announced its intention to execute a share buyback programme amounting to a maximum value of CHF 100 million during a period of up to 36 months for the purpose of a capital reduction (the "Buyback programme"). The implementation of the Buyback programme depends on market conditions. The Buyback programme lasts from January 30, 2019 to January 28, 2022 at the latest. The Company reserves the right to terminate the Buyback programme

Consolidated Financial Statements

at any time and has no obligation to acquire its own registered shares as part of the Buyback programme. The Board of Directors of Landis+Gyr intends to request one or more capital reductions from future general meetings by cancelling the registered shares repurchased under the Buyback programme.

In the financial year ended March 31, 2019, the Company purchased an aggregate of 204,590 of its own shares on the open market resulting in an increase in treasury stock of USD 12.7 million. In addition, the Company distributed 5,916 shares, out of the treasury stock, during the financial year ended March 31, 2019, as a compensation-in-kind to the members of the Board of Directors, in line with the Board of Directors Remuneration Policy.

Dividend

At the Annual General Meeting of Shareholders on June 28, 2018, shareholders approved the proposal of the Board of Directors to distribute CHF 2.30 per share to shareholders. The declared dividend amounted to CHF 67.9 million (USD 68.4 million at the exchange rate prevailing at June 28, 2018) and was paid in July 2018.

Accumulated Other Comprehensive Income (Loss)

The components of accumulated other comprehensive loss (AOCL) of Landis+Gyr Group AG consist of:

USD in thousands	MARCH 31,	
	2019	2018
Foreign currency translation adjustments, net of tax	(35,608)	(21,244)
Pension plan benefits liability adjustments, net of taxes of \$2,693 and \$1,931 as of March 31, 2019 and March 31, 2018, respectively	(16,537)	(14,310)
Accumulated other comprehensive income (loss)	(52,145)	(35,554)

The following tables present the reclassification adjustments in accumulated other comprehensive loss by component:

USD in thousands	Defined benefit pension items	Foreign currency items	Total
Beginning balance, April 1, 2018	(14,310)	(21,244)	(35,554)
Other comprehensive income (loss) before reclassifications	(1,451)	(14,364)	(15,815)
Amounts reclassified from accumulated other comprehensive income	(776)	–	(776)
Net current-period other comprehensive income (loss)	(2,227)	(14,364)	(16,591)
Ending balance, March 31, 2019	(16,537)	(35,608)	(52,145)

USD in thousands	Defined benefit pension items	Foreign currency items	Total
Beginning balance, April 1, 2017	(26,945)	(26,985)	(53,930)
Other comprehensive income (loss) before reclassifications	13,279	5,741	19,020
Amounts reclassified from accumulated other comprehensive income	(644)	–	(644)
Net current-period other comprehensive income (loss)	12,635	5,741	18,376
Ending balance, March 31, 2018	(14,310)	(21,244)	(35,554)

Consolidated Financial Statements

The pension plan benefits liability adjustment, net of taxes, in the AOCL changed by USD (2.2) million and USD 12.6 million in the financial years ended March 31, 2019 and March 31, 2018, respectively. These changes represent the movement of the current year activity including the reclassified amounts from accumulated other comprehensive income to net income:

USD in thousands	FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
Amortization of actuarial loss / (gain)	229	383
Amortization of prior service cost	(1,005)	(1,027)
Amounts reclassified from other comprehensive income to net income (1)	(776)	(644)
Net actuarial (loss) / gain	(2,198)	13,649
Prior service cost	(15)	–
Total before tax	(2,989)	13,005
Tax (expense) / benefit	762	(370)
Total other comprehensive income (loss) from defined benefit pension plans (net of tax) for the fiscal year ended March 31,	(2,227)	12,635

1) These accumulated other comprehensive income components are included in the computation of net periodic pension costs (see Note 21: Pension and Post-retirement benefit plans for additional details).

Consolidated Financial Statements

NOTE 4: EARNINGS PER SHARE

Basic earnings per share is calculated by dividing net income by the weighted average number of shares outstanding during the period.

Diluted earnings per share is calculated by dividing net income by the weighted average number of shares outstanding during the period, assuming that all potentially dilutive securities were exercised, if dilutive. Potentially dilutive securities comprise shares granted subject to certain conditions under the Company's share-based payment arrangements (see Note 22: Share-based compensation).

Treasury shares are not considered outstanding for share count purposes and they were excluded from the average number of ordinary shares outstanding for the purpose of calculating the basic and diluted earnings per share.

The following table sets forth the computation of basic and diluted earnings per share (EPS):

USD in thousands, except per share data	FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
Basic earnings per share		
Net income attributable to Landis+Gyr Group AG Shareholders	122,245	46,371
Weighted-average number of shares used in computing earnings per share	29,489,321	29,510,000
Basic earnings per share attributable to Landis+Gyr Group AG shareholders	4.15	1.57
Diluted earnings per share		
Net income attributable to Landis+Gyr Group AG Shareholders	122,245	46,371
Weighted-average number of shares used in computing earnings per share	29,489,321	29,510,000
Effect of dilutive securities	–	–
Adjusted weighted-average number of shares outstanding	29,489,321	29,510,000
Diluted earnings per share attributable to Landis+Gyr Group AG shareholders	4.15	1.57

There were 90,810 potentially dilutive securities for the financial year ended March 31, 2019. For the financial year ended March 31, 2019, the effect of dilutive securities from the new share-based long-term incentive plan is nil and no incremental potentially dilutive securities were included in the computation of the adjusted weighted-average number of share outstanding. These stock-based awards could be dilutive in future periods.

NOTE 5: REVENUE

The following table provides information about contract assets and liabilities with customers:

USD in thousands	March 31, 2019	March 31, 2018
Contract assets	1,259	–
Advances from customers	4,789	3,611
Deferred revenue	48,937	60,518
Contract liabilities	53,726	64,129

Contract assets primarily relate to the Company's right to receive consideration for work completed but for which no invoice has been issued at the reporting date. Contract assets are transferred to receivables when rights to receive payment become unconditional.

Contract liabilities primarily relate to advances received on orders from customers as well as amounts invoiced to customers in excess of revenues recognized predominantly on long-term projects. Contract liabilities are reduced as work is performed and as revenues are recognized.

Of the contract liabilities as of March 31, 2018, the Company recognized revenue of USD 26.8 million during the financial year ended March 31, 2019.

Contract liabilities are included within Other current liabilities and Other non-current liabilities in the Consolidated Balance Sheets.

Transaction price allocated to the remaining performance obligations

Total transaction price allocated to remaining performance obligations represent committed but undelivered products and services for contracts and purchase orders at period end. Twelve-month remaining performance obligations represent the portion of total transaction price allocated to remaining performance obligations that we estimate will be recognized as revenue over the next 12 months. Total transaction price allocated to remaining performance obligations is not a complete measure of future revenues as the Company also receive orders where the customer may have legal termination rights but is not likely to exercise such rights.

Total transaction price allocated to remaining performance obligations related to contracts is approximately USD 797.1 million for the next twelve months and approximately USD 1,806.0 million for periods longer than 12 months. The total remaining performance obligations is comprised of product and services components. The services component relates primarily to maintenance agreements for which customers pay a full year's maintenance in advance, and services revenue is generally recognized over the service period. Total transaction price allocated to remaining performance obligations also includes the Company's extended warranty contracts, for which revenue is recognized over the warranty period, and hardware, which is recognized as units are delivered. The estimate of when remaining performance obligations will be recognized requires significant judgment.

Cost to obtain a contract and cost to fulfill a contract with a customer

Cost to obtain a contract and cost to fulfill a contract are capitalized and amortized using a systematic rational approach to align with the transfer of control of underlying contracts with customers.

As of March 31, 2019, the carrying balance of assets recognized from the cost incurred to obtain a contract was USD 1.5 million. This amount is included in Other long-term assets in the Consolidated Balance Sheets.

Consolidated Financial Statements

For the financial year ended March 31, 2019, the Company recognized USD 0.3 million amortization of capitalized cost incurred to obtain a contract. This amount is included within Sales and marketing expenses in the Consolidated Statements of Operations.

Disaggregation of revenue

The disaggregation of revenue into categories, which depict how revenue is affected by economic factors, is disclosed in Note 29: Segment Information.

NOTE 6: ACCOUNTS RECEIVABLE, NET

A summary of accounts receivable, net is as follows:

USD in thousands	MARCH 31,	
	2019	2018
Trade accounts receivable	342,729	283,692
Contract receivable	36,766	40,772
Allowance for doubtful accounts	(9,854)	(6,221)
Total trade accounts receivable, net	369,641	318,243
Less: current portion of accounts receivable, net	367,943	315,788
Long-term accounts receivable, net	1,698	2,455

The long-term portion of accounts receivable, net, is included in Other long-term assets in the Consolidated Balance Sheets.

The carrying amount of accounts receivable approximates their fair value. Normal credit terms are 30 to 90 days, averaging slightly more than 60 days.

Contract receivable amounts are recorded when revenues are recognized and rights to receive payment become unconditional, upon product shipment/installation or service delivery, and invoicing occurs at a later date. Generally, contract receivable amounts are invoiced within one week after month-end.

A summary of the provision for doubtful accounts activity is as follows:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
Beginning balance	(6,221)	(4,725)
Provisions for doubtful accounts	(5,446)	(1,602)
Deductions, net of recoveries	1,813	106
Balance at March 31,	(9,854)	(6,221)

NOTE 7: INVENTORIES, NET

Inventories, net consist of the following:

USD in thousands	MARCH 31,	
	2019	2018
Raw material and supplies	94,852	90,496
Work in progress	7,739	6,874
Finished goods	40,611	36,298
Total inventories gross	143,202	133,668
Inventory reserve	(9,543)	(12,270)
Total inventories, net	133,659	121,398

NOTE 8: PREPAID EXPENSES AND OTHER CURRENT ASSETS

A summary of the prepaid expenses and other current assets balance is as follows:

USD in thousands	MARCH 31,	
	2019	2018
Prepaid expenses	10,866	9,594
Other tax receivables	8,514	7,190
Income tax receivables/advances	14,917	10,935
Others	20,501	17,644
Total prepaid expenses and other current assets	54,798	45,363

NOTE 9: PROPERTY, PLANT & EQUIPMENT

A summary of the property, plant & equipment balance is as follows:

USD in thousands	MARCH 31,	
	2019	2018
Land	3,342	3,819
Buildings	16,613	17,852
Network equipment (1)	147,309	189,627
Machinery and equipment	132,048	110,923
Vehicles and other equipment	70,109	97,184
Construction in progress	20,515	14,327
Total cost	389,936	433,732
Less accumulated depreciation	(247,878)	(269,332)
Property, plant and equipment, net	142,058	164,400

1) Network equipment is comprised of meters, and meter reading equipment that is deployed under various customer contracts of Landis+Gyr Technology Inc., a US based subsidiary of Landis+Gyr Group AG.

Total depreciation expense for the financial years ended March 31, 2019 and March 31, 2018 was USD 44.1 million and USD 47.5 million, respectively. The difference between the total change in accumulated depreciation and the depreciation expense of property, plant & equipment represents the effect from the disposal of assets and the change in exchange rates.

NOTE 10: ACQUISITIONS AND DIVESTMENTS

Intellihub

On May 31, 2018, the Company entered into an agreement with Pacific Equity Partners (“PEP”), an Australian private equity firm, to establish IntelliHUB Holdings Pty Ltd, a joint venture for the acquisition of Acumen, a metering service provider, formerly owned by Origin Energy Limited, an Australian energy retailer.

Under the agreement, the Company contributed all the 100 outstanding shares of its wholly owned subsidiary IntelliHUB Operations Pty Ltd (“IntelliHUB”), with net assets of USD 1.0 million previously included in the Asia Pacific reportable unit, and USD 19.1 million in cash, in exchange for 57.5 million shares, representing a 20.3% equity interest in the newly established entity.

On June 19, 2018, the date the transaction was completed, the Company derecognized IntelliHUB’s assets and liabilities, as well as USD 7.5 million of allocated goodwill, representing the portion of the Asia Pacific reporting unit’s goodwill being attributable to IntelliHUB based on relative fair values. The Company recorded USD 14.6 million gain on divestments, which is included within Other income (expense), net in the Consolidated Statement of Operations.

Upon divestment of IntelliHUB, the Company has entered into certain commercial agreements with the newly incorporated investee, for the sale of hardware and software licenses.

Sense

On January 16, 2019, the Company acquired a 3% equity interest in Sense Labs, Inc. (“Sense”), in exchange for USD 2 million in cash. Sense develops and provides electronic devices for analyzing electricity usage in households in the USA, as well as related application software.

NOTE 11: INTANGIBLE ASSETS, NET

The gross carrying amount, accumulated amortization, and impairments of the Company's intangible assets, other than goodwill, are as follows:

March 31, 2019 (USD in thousands)	Gross asset	Accumulated amortization	Accumulated impairment	Carrying amount	Weighted average useful life (in years)
Finite Lived Intangibles:					
Trade name and trademarks	113,960	(52,616)	–	61,344	10
Order backlog	35,643	(35,643)	–	–	–
Customer contracts & relationships	421,647	(205,996)	–	215,651	10
Developed technologies	185,923	(119,722)	(11,166)	55,035	4
Total finite lived intangibles	757,173	(413,977)	(11,166)	332,030	

March 31, 2018 (USD in thousands)	Gross asset	Accumulated amortization	Accumulated impairment	Carrying amount	Weighted average useful life (in years)
Finite Lived Intangibles:					
Trade name and trademarks	113,960	(45,800)	–	68,160	11
Order backlog	40,902	(40,902)	–	–	–
Customer contracts & relationships	422,688	(181,929)	–	240,759	12
Developed technologies	187,336	(103,415)	(11,166)	72,755	6
Total finite lived intangibles	764,886	(372,046)	(11,166)	381,674	

The following table presents the line items within the Consolidated Statement of Operations that include amortization of intangible assets:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
Cost of revenue	13,810	14,116
Research and development	2,567	2,727
Sales and marketing	31,619	32,305
General and administrative	751	670
Total	48,747	49,818

Estimated future annual amortization expense related to identified intangible assets for each of the five years, to March 31, 2024 and thereafter is as follows:

Fiscal year ending March 31, (USD in thousands)	Estimated annual amortization
2020	46,975
2021	45,884
2022	44,344
2023	43,910
2024	31,806
Thereafter	119,111
Total identifiable intangibles, net	332,030

Consolidated Financial Statements

NOTE 12: GOODWILL

Landis+Gyr has three reporting units with goodwill: Americas, EMEA (Europe, Middle East and Africa) and Asia Pacific, which are also the Company's reportable segments.

Goodwill allocated to the reporting units was tested for impairment in the fourth quarter of the financial years 2017 and 2018, after the completion of the annual forecasting process.

The changes in the carrying amount of goodwill for the year ended March 31, 2019 and 2018, are as follows:

USD in thousands	Americas	EMEA	Asia Pacific	Total
Balance as of March 31, 2017	1,133,350	196,817	31,000	1,361,167
Currency translation adjustment	–	424	–	424
Balance as of March 31, 2018	1,133,350	197,241	31,000	1,361,591
Goodwill allocated to divestments	–	–	(7,497)	(7,497)
Balance as of March 31, 2019	1,133,350	197,241	23,503	1,354,094

NOTE 13: IMPAIRMENT OF INTANGIBLE ASSETS

At March 31, 2019 and 2018, the Company performed a quantitative goodwill impairment analysis that included an assessment of certain qualitative factors, the overall financial performance, macro-economic and industry conditions, as well as determining the fair value of the reporting units and comparing that fair value to the carrying values.

As a result of the assessment performed, no impairment charges were recorded in the financial years ended March 31, 2019 and March 31, 2018.

The Company's assessment that no impairment is required in EMEA and Asia Pacific assumes that trading conditions improve as planned and that the regions realize the cost cutting measures that have been put in place over the Company's planning period. The assumptions around market recovery and cost savings represent the Company's best estimate but the goodwill impairment analysis is sensitive to these assumptions.

NOTE 14: OTHER LONG-TERM ASSETS

The components of other long-term assets are as follows:

USD in thousands	MARCH 31,	
	2019	2018
Investments in affiliated companies	36,672	–
Other investments	2,000	–
Others	39,484	37,683
Total other long-term assets	78,156	37,683

Investments in Affiliated Companies

Since June 19, 2018 and resulting from the acquisition described in Note 10: Acquisitions and Divestments, the Company has a 20.3% equity interest in Spark Holdco Pty Ltd ("Spark"). Spark, together with its subsidiaries, provides energy data management services in Australia. As of March 31, 2019, the carrying amount of the Company's share in Spark was USD 36.7 million.

The Company has elected to record its share of earnings from Spark on a three-month lag. For the financial year ended March 31, 2019, the Company's share of loss from Spark was USD 4.2 million, representing the investee's operations through December 31, 2018, including certain initial transaction costs incurred by the equity investee as part of merger and acquisition activities. The Company included this amount within Net loss from equity investments in the Consolidated Statements of Operations.

Other investments

Since January 16, 2019, the Company has a 3% equity interest in Sense Labs, Inc. ("Sense"). Sense develops and provides electronic devices for analyzing electricity usage in households in the USA, as well as related application software. As of March 31, 2019, the carrying amount of the Company's share in Sense was USD 2.0 million. The Company performed an impairment analysis that included an assessment of certain qualitative indicators. As a result of the assessment performed, no impairment charges were recorded in the financial year ended March 31, 2019.

NOTE 15: OTHER CURRENT LIABILITIES

The components of other current liabilities are as follows:

USD in thousands	MARCH 31,	
	2019	2018
Warranty settlement liability	20,784	14,389
Contract liabilities	15,219	27,771
Tax payable	10,321	5,191
Others	35,114	22,304
Total other current liabilities	81,438	69,655

NOTE 16: LOANS PAYABLE

The components of the loans payable are as follows:

USD in thousands	March 31, 2019		March 31, 2018	
	Balance	Weighted average interest rate	Balance	Weighted average interest rate
Credit facility	80,000	3.2%	130,000	2.6%
Other borrowings from banks	10,661	9.1%	12,327	7.9%
Loans payable	90,661		142,327	

Credit Facility

On March 1, 2018, Landis+Gyr AG entered into an agreement (the "Credit Facility Agreement") for a USD 240 million revolving credit facility, provided by a bank syndicate led by UBS Switzerland AG. The purpose of the loan is to replace the former UBS Credit Facility (see below) and to fund the Company's working capital requirements.

The agreement has a maturity of five years and it provides that the Company, any time between 120 and 60 calendar days before the first and second anniversary of the commencement of the loan, may request two extensions of the facility, for an additional period of one year each. In the financial year ended March 31, 2019, the Company requested and obtained an extension for an additional period of one year.

Consolidated Financial Statements

Under the facility, the Company may borrow loans in U.S. Dollar, Euro, Swiss Franc and British Pound, with consecutive interest periods of one, three, six or twelve months, or other interest periods and currencies subject to the receipt of required approvals.

There may be a maximum of ten simultaneously outstanding loans with a minimum amount of USD 10 million each, or its approximate equivalent in other currencies. As of March 31, 2019, and March 31, 2018, the Company has drawn loans for a total amount of USD 80 million and USD 130 million, respectively.

As of March 31, 2019 and 2018, the credit facility's unused portion was USD 160 million and USD 110 million, respectively.

In general, borrowings under the revolving credit facility bear interest at a rate based on the London Interbank Offered Rate (LIBOR) in the case of borrowings in Swiss Franc, U.S. Dollar or British Pound, or on the Euro Interbank Offered Rate (EURIBOR) in case of borrowings in Euro, plus a margin ranging from 0.6% to 1.30% depending on the Net Senior Debt/EBITDA ratio calculated every half-year at March 31 and September 30.

The Company incurs a quarterly commitment fee equal to 35% of the applicable margin of the unused portion of the revolving credit facility, as well as an annual agency fee in the amount of USD 40 thousand. In addition, in the financial year ended March 31, 2018, the Company paid USD 840 thousand as an arrangement fee which was capitalized and recognized within Other long-term assets in the Company's Consolidated Balance Sheet. The Company is amortizing the arrangement fee over the facility's term.

The Credit Facility Agreement contains affirmative and negative covenants customarily found in loan agreements for similar transactions, subject to certain agreed exceptions, for the borrower and the Group, including with respect to, among other actions, maintaining the Group's business operations and assets, carrying out transactions with third parties at market conditions, ranking all obligations at least pari passu with present or future payment obligations, complying with laws and reporting obligations, and preparation of financial statements in accordance with US GAAP. The Credit Facility Agreement restricts, among other actions, the following, subject to certain exceptions: entering into certain acquisitions, mergers and joint ventures, carrying out material changes to the Group's activities or structure, changing its accounting standards, incurring further indebtedness, granting security for indebtedness, granting credit to third parties, and carrying out certain disposals of assets. The Credit Facility Agreement also contains a financial covenant requiring that the Group's Net Senior Debt (as defined therein) divided by EBITDA be less than 2.50x and its EBITDA be greater than zero, on a semi-annual rolling basis in respect of the most recent two semesters of the Group.

The Credit Facility Agreement contains events of default, which include, among others, payment defaults, breach of other obligations under the Agreement, cross-default, insolvency, material adverse change, or a material reservation of the auditors. Indebtedness under the Credit Facility Loan may be voluntarily prepaid in whole or in part, subject to notice, minimum amounts and break costs.

CHF Credit Facility

On February 27, 2019 Landis+Gyr AG entered into an agreement (the "CHF Credit Facility Agreement") with a bank syndicate led by UBS Switzerland AG, for a CHF 100 million revolving credit facility to be used for general corporate purposes.

The agreement has a maturity of five years and it provides that the Company, at any time between October 25, 2019 and December 20, 2019, may request an extension of the facility, for an additional period of one year.

Under the facility, the Company may borrow loans in Swiss Franc, with consecutive interest periods of one, two, three, six or twelve months, or other interest periods subject to the receipt of required approvals.

There may be a maximum of ten simultaneously outstanding loans with a minimum amount of CHF 10 million each. As of March 31, 2019, the Company has not drawn any loans from the CHF Credit Facility.

In general, borrowings under the CHF credit facility bear interest at a rate based on the London Interbank Offered Rate (LIBOR), plus a margin ranging from 0.6% to 1.30% depending on the Net Senior Debt/EBITDA ratio calculated every half-year at March 31 and September 30.

The Company incurs a quarterly commitment fee equal to 35% of the applicable margin of the unused portion of the revolving credit facility, as well as an annual agency fee in the amount of CHF 25 thousand.

In addition, in the financial year ended March 31, 2019, the Company paid USD 614 thousand as an arrangement fee which was capitalized and recognized within Other long-term assets in the Company's Consolidated Balance Sheet. The Company is amortizing the arrangement fee over the facility's term.

The CHF Credit Facility Agreement contains affirmative and negative covenants customarily found in loan agreements for similar transactions, subject to certain agreed exceptions, for the borrower and the Group, including with respect to, among other actions, maintaining the Group's business operations and assets, carrying out transactions with third parties at market conditions, ranking all obligations at least pari passu with present or future payment obligations, complying with laws and reporting obligations, and preparation of financial statements in accordance with US GAAP. The CHF Credit Facility Agreement restricts, among other actions, the following, subject to certain exceptions: entering into certain acquisitions, mergers and joint ventures, carrying out material changes to the Group's activities or structure, changing its accounting standards, incurring further indebtedness, granting security for indebtedness, granting credit to third parties, and carrying out certain disposals of assets. The Credit Facility Agreement also contains a financial covenant requiring that the Group's Net Senior Debt (as defined therein) divided by EBITDA be less than 2.50x and its EBITDA be greater than zero, on a semi-annual rolling basis in respect of the most recent two semesters of the Group.

The CHF Credit Facility Agreement contains events of default, which include, among others, payment defaults, breach of other obligations under the Agreement, cross-default, insolvency, material adverse change, or a material reservation of the auditors. Indebtedness under the CHF Credit Facility Loan may be voluntarily prepaid in whole or in part, subject to notice, minimum amounts and break costs.

UBS Credit Facility

On June 1, 2017, Landis+Gyr AG entered into an agreement (the "UBS Credit Facility Agreement") for a USD 215.0 million unsecured term loan provided by UBS Switzerland AG (the "UBS Credit Facility") for the repayment of the then existing Shareholder Loan from Toshiba Corporation (see below Note 17: Shareholder Loans).

The UBS Credit Facility was subject to interest payments based on the LIBOR for USD in addition to an interest margin of 0.80%. Interest was payable at the end of each interest period.

During the financial year ended March 31, 2018, the Company had drawn only one term loan (the "UBS Term Loan") under the UBS Credit Facility for the full amount of USD 215.0 million which was repaid on March 1, 2018 using cash and the proceeds from the Credit Facility Agreement.

NOTE 17: SHAREHOLDER LOANS

Upon the acquisition by Toshiba Corporation in 2011, the Company received a loan from Toshiba Corporation in the amount of USD 600.1 million. The loan had a stated interest rate equal to the 6-month LIBOR rate plus a margin of 2.5% per annum. Interest was payable on a semi-annual basis on January 31 and July 31. The principle loan installments were payable on a semi-annual basis on July 31 and January 31, starting on July 31, 2012.

On June 8, 2017, the Company repaid the shareholder loan without any pre-payment penalties.

NOTE 18: OTHER LONG-TERM LIABILITIES

The components of other long-term liabilities are as follows:

USD in thousands	MARCH 31,	
	2019	2018
Warranty settlement liability	–	23,142
Contract liabilities	38,507	36,358
Others	29,493	28,603
Total other long-term liabilities	68,000	88,103

NOTE 19: DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS

The Company is exposed to certain currency risks arising from its global operating, financing and investing activities. The Company uses derivative instruments to reduce and manage the economic impact of these exposures. Forward foreign exchange contracts are the main instrument used to protect the Company against the volatility of future cash flows (caused by changes in exchange rates) arising from transactions denominated in foreign currencies.

The gross notional amounts of outstanding foreign exchange contracts as of March 31, 2019 and March 31, 2018 were USD 216.4 million and USD 38.4 million, respectively.

For the financial year ended March 31, 2019 and 2018, the Company recognized gains (losses) from changes in the fair value of forward foreign exchange contracts of USD 0.3 million and USD (0.2) million, respectively. These amounts are included within cost of revenue in the Consolidated Statements of Operations.

The fair values of the outstanding derivatives, included in the Consolidated Balance Sheet as of March 31, 2019 and March 31, 2018, were as follows:

DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS					
	Notional amount	Derivative assets		Derivative liabilities	
		Prepaid expenses and other – current	Other long-term assets	Other current liabilities	Other long-term liabilities
March 31, 2019 (USD in thousands)					
Foreign exchange contracts:					
Foreign currency forward contracts in GBP	192,405	717	2,379	–	–
Foreign currency forward contracts in SEK	23,991	–	–	2,996	–
Total derivative financial instruments		717	2,379	2,996	–

DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS					
	Notional amount	Derivative assets		Derivative liabilities	
		Prepaid expenses and other – current	Other long-term assets	Other current liabilities	Other long-term liabilities
March 31, 2018 (USD in thousands)					
Foreign exchange contracts:					
Foreign currency forward contracts in SEK	38,400	–	–	80	83
Total derivative financial instruments		–	–	80	83

NOTE 20: FAIR VALUE

The Company measures financial assets and liabilities at fair value. Foreign currency exchange contracts are measured at fair value on a recurring basis by means of various valuation techniques and models and the inputs used are classified based on the hierarchy outlined within the Company's significant accounting policies.

In addition, certain assets are measured at fair value on a nonrecurring basis; that is, the instruments are not measured at fair value on an ongoing basis but are subject to fair value adjustments in certain circumstances (for example, when there is evidence of impairment).

The valuation techniques and models utilized for measuring financial assets and liabilities are reviewed and validated at least annually.

Recurring Fair Value Measurements

At March 31, 2019, for each of the fair value hierarchy levels, the following assets and liabilities were measured at fair value on a recurring basis:

FAIR VALUE MEASUREMENTS				
March 31, 2019 (USD in thousands)	Total	Level 1	Level 2	Level 3
Assets				
Foreign currency forward contracts	3,096	–	3,096	–
Total	3,096	–	3,096	–
Liabilities				
Foreign currency forward contracts	2,996	–	2,996	–
Total	2,996	–	2,996	–

At March 31, 2018, for each of the fair value hierarchy levels, the following assets and liabilities were measured at fair value on a recurring basis:

FAIR VALUE MEASUREMENTS				
March 31, 2018 (USD in thousands)	Total	Level 1	Level 2	Level 3
Liabilities				
Foreign currency forward contracts	163	–	163	–
Total	163	–	163	–

The fair value of the foreign currency forward exchange contracts has been determined by assuming that the unit of account is an individual derivative transaction and that derivative could be sold or transferred on a stand-alone basis. The foreign currency forward exchange contracts are classified as Level 2. The key inputs used in valuing derivatives include foreign exchange spot and forward rates, all of which are available in an observable market. The fair value does not reflect subsequent changes in the economy, interest and tax rates and other variables that may affect the determination of fair value.

As of March 31, 2019 and 2018, the Company had no asset or liability measured at fair value on a recurring basis using significant unobservable inputs (Level 3).

Fair Value of Financial Instruments

The fair value of the Company's financial instruments approximates carrying value due to their short maturities.

NOTE 21: PENSION AND POST-RETIREMENT BENEFIT PLANS

A large portion of the Company's employees are covered by defined benefit plans which are funded by the Company, the employees, and in certain countries, by state authorities. The Company has pension plans in various countries with the majority of the Company's pension liabilities deriving from Germany, the US and Switzerland. Such plans can be set up as state or company-controlled institutions, as contracts with private insurance companies, as independent trusts or pension funds. The benefits provided by such entities vary by country based on the legal and economic environment and primarily are based on employees' years of service and average compensation, covering the risks of old age, death and disability in accordance with legal requirements and the pension legislation in the respective countries.

Consolidated Financial Statements

Net periodic pension cost and the pension obligation of the Company's defined benefit plans are calculated based on actuarial valuations. Such valuations consider, inter alia, the years of service rendered by employees and assumptions about future salary increases. The latest actuarial valuations were performed for the defined benefit plans as of March 31, 2019 and using that as the measurement date.

The underlying actuarial assumptions are based on the actual local economic circumstances of the countries where the defined benefit plans are situated. The Company contributes to the employee benefit plans in accordance with applicable laws and requirements and the pension plan assets are invested in accordance with applicable regulations.

The following tables summarize the movement of the benefit obligation, plan assets, funded status and amounts recognized in the Consolidated Balance Sheets for the defined benefit pension plans for the periods indicated in the tables below:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
Change in benefit obligation:		
Benefit obligation at April 1,	291,929	288,485
Service cost	5,145	7,052
Interest cost	3,249	3,237
Employee contributions	3,233	3,580
Benefits paid	(468)	(1,347)
Assets distributed on settlements	(19,494)	(17,130)
Actuarial (gains) / losses	8,905	(8,312)
Curtailements	–	(34)
Termination benefits (1)	265	1,189
Liabilities extinguished on settlements	–	(169)
Plan amendments	15	–
Effect of changes in exchange rates	(12,287)	15,378
Benefit obligation at March 31,	280,492	291,929

1) Termination benefits include costs in connection with the restructuring initiatives in Switzerland and Greece.

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
Change in plan assets:		
Fair value of plan assets at April 1,	250,346	234,286
Actual return on plan assets	13,636	12,647
Employer contributions	4,740	6,104
Employee contributions	3,233	3,580
Benefits paid	(19,494)	(17,130)
Effect of changes in exchange rates	(9,333)	10,859
Fair value of plan assets at March 31,	243,128	250,346
Funded status at March 31,	(37,364)	(41,583)
Accumulated benefit obligation	275,986	287,164

Consolidated Financial Statements

As of March 31, 2019, the net benefit obligation for the Company's underfunded plans was equal to USD 39.2 million, and net plan assets for the overfunded plans were equal to USD 1.8 million. As of March 31, 2018, the net benefit obligation for the Company's underfunded plans was equal to USD 44.4 million, and net plan assets for the overfunded plans were equal to USD 2.8 million.

Net periodic pension benefit costs for the Company's defined benefit plans include the following components:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
Service cost	5,404	7,052
Operational pension cost	5,404	7,052
Interest cost	3,273	3,237
Termination benefits	265	1,189
Expected return on plan assets	(6,840)	(7,407)
Amortization of prior service costs	(1,005)	(1,027)
Amortization of actuarial loss (gain)	229	383
Settlements and curtailments	–	(176)
Non-operational cost (credit)	(4,078)	(3,801)
Net periodic benefit cost	1,326	3,251

Changes in plan assets and benefit obligations recognized in other comprehensive loss (pre-tax) are as follows:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
Net actuarial loss (gain)	2,198	(13,649)
Amortization of actuarial (loss) gain	(229)	(383)
Prior service cost	15	–
Amortization of prior service cost	1,005	1,027
Total change recognized in AOCL	2,989	(13,005)

The following represents the amounts included in accumulated other comprehensive loss related to the Company's defined benefit pension plans:

USD in thousands	MARCH 31,	
	2019	2018
Actuarial loss	26,611	24,642
Prior service cost	(7,611)	(8,631)
Deferred tax liability (assets)	(2,693)	(1,931)
Effect of changes in exchange rates	230	230
Total	16,537	14,310

The actuarial loss and the prior service cost expected to be recognized as components of the net periodic benefit cost over the financial year ending March 31, 2020 are USD 0.5 million cost and USD 1.0 million benefit, respectively. The Company expects to make contributions of USD 4.7 million to the defined benefit pension plans during the financial year ending March 31, 2020.

The weighted average assumptions used in accounting for the defined benefit pension plans are as follows:

	March 31, 2019	March 31, 2018
Weighted average assumptions to determine benefit obligations:		
Discount rate (1)	0.92%	1.18%
Expected rate of increase in future compensation (2)	1.18%	1.18%
Expected rate of increase in future pension benefits (3)	0.11%	0.11%
Weighted average assumptions to determine net periodic pension costs:		
Discount rate (1)	1.18%	1.12%
Expected long-term rate of return on plan assets (4)	2.89%	3.11%

- 1) The Company determined a discount rate for each individual defined benefit pension plan based on high quality corporate bonds with currency and duration matching the associated liabilities. Where there is no deep market for such bonds, government bonds with an appropriate spread are used.
- 2) The Company determined the expected rate of increase in future compensation levels based on expectation of expected inflation rates and merit-based increases.
- 3) The Company determined the expected rate of increase in future pension benefits based on expected inflation in the plans' national markets, if such increase is included in the plan benefits.
- 4) The expected rate of return on plan assets was determined on the basis of the weighted average expected return on plan assets. The Company's assessment of the expected returns is based on historical return trends for equities, real estate and other assets and analysts' predictions of the market for debt instruments. The assets do not include any financial instruments issued by the Company.

Holding all other assumptions constant, a 0.5-percentage point decrease in the discount rate would have increased the projected benefit obligation ("PBO") related to the defined benefit pension plans by USD 20.6 million while a 0.5-percentage point increase in the discount rate would have decreased the PBO related to the defined benefit pension plans by USD 18.1 million.

Holding all other assumptions constant, a decrease or increase of 0.5 percentage points in the discount rate would have decreased the interest cost in the financial year ended March 31, 2019 by USD 1.3 million or increased the interest cost by USD 1.1 million respectively.

The actual asset allocation for the defined benefit pension plan assets is as follows:

	March 31, 2019	March 31, 2018
Equity Instruments	24%	24%
Debt Instruments	45%	43%
Property	17%	16%
Other	14%	17%

The Company's pension plan assets for each individual plan are invested in accordance with statutory regulations, pension plan rules and decisions of the pension fund trustees. The Company's actual invested positions in various securities change over time based on short and longer-term investment opportunities. Strategic pension plan asset allocations are determined by the objective to achieve an investment return, which together with the contributions paid, is sufficient to maintain reasonable control over the various funding risks of the plans. Based upon current market and economic environments, the actual asset allocation may periodically be permitted to deviate from policy targets. The plan's assets are divided according to asset class. The financial year ending March 31, 2020 targeted allocations are equities (30 percent), debt securities (47 percent), real estate (19 percent) and others (4 percent).

Consolidated Financial Statements

Annual benefit payments, including amounts to be paid from the Company's assets for unfunded plans, and reflecting expected future service, as appropriate, are expected to be as follows:

Fiscal Year ending March 31, (USD in thousands)	
2020	14,426
2021	14,061
2022	13,523
2023	13,478
2024	14,367
2025–2030	75,548

The following tables present, for each of the fair-value hierarchy levels, the Company's defined benefit pension plan assets that are measured at fair value on a recurring basis as at March 31, 2019 and at March 31, 2018:

Fair Value Measurements March 31, 2019 (USD in thousands)				
	Total	Level 1	Level 2	Level 3
Cash and cash equivalents	–	–	–	–
Equity instruments	58,126	47,030	11,096	–
Debt instruments	110,171	66,699	43,472	–
Real estate	41,740	–	579	41,161
Other	33,091	3,124	29,967	–
Total	243,128	116,853	85,114	41,161

Fair Value Measurements March 31, 2018 (USD in thousands)				
	Total	Level 1	Level 2	Level 3
Cash and cash equivalents	–	–	–	–
Equity instruments	59,374	48,778	10,596	–
Debt instruments	107,647	83,211	24,436	–
Real estate	40,143	–	647	39,496
Other	43,182	3,154	40,028	–
Total	250,346	135,143	75,707	39,496

The classification of fair value measurements within the hierarchy is based upon the lowest level of input that is significant to the measurement. Valuation methodologies used for assets and liabilities measured at fair value are as follows:

Debt and equity instruments

Debt and equity instruments classified as Level 1 are valued at the closing price reported on the active market where the individual securities are traded. Equity instruments classified as Level 2 consist of investments in traded institutional funds, which are not actively traded, valued at the repurchase price as calculated by the fund manager on a daily basis and alternative investments valued at their net asset value which is based on the fair value of the underlying assets that are traded in active markets and have quoted market prices.

Real estate

Real estate investments classified as Level 2 are valued at the repurchase price as calculated by the fund manager on a daily basis. Real estate investments classified as Level 3 are valued using a discounted cash-flow approach, the discount rates are based on the age of the real estate and stand at 4.5%.

The methods described above may produce a fair value calculation that may not be indicative of net realizable value or reflective of future fair values. Furthermore, while the Company believes its valuation methods are appropriate and consistent with other market participants, the use of different methodologies or assumptions to determine the fair value of certain financial instruments could result in a different fair value measurement at the reporting date.

The following table sets forth a summary of changes in the fair value of the Level 3 assets:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
Balance at April 1,	39,496	36,617
Actual return on plan assets	2,698	923
Purchases	676	–
Effect of changes in exchange rates	(1,709)	1,956
Balance at March 31,	41,161	39,496

In addition to its defined benefit plans, the Company also provides post-retirement health care benefit plans to certain of its employees. As of March 31, 2019, and March 31, 2018, the post-retirement benefit plans had an obligation of USD 0.4 million and USD 0.4 million, respectively.

For the post-retirement plan, the expected premium for financial year ending March 31, 2020 is assumed to be USD 4,877 for retired employees (USD 5,471 for spouse). The medical trend rate is assumed to increase to 5.2% for the financial year ending March 31, 2020 and gradually decrease to 4.3% thereafter.

As an indicator of sensitivity, increasing the assumed health care cost trend rate by 1% would have increased the accumulated post-retirement benefit obligation by USD 5 thousand at March 31, 2019. Decreasing the assumed health care cost trend rate by 1% would have decreased the accumulated post-retirement benefit obligation at March 31, 2019 by USD 9 thousand. Increasing or decreasing the assumed health care cost trend rate by 1% would have not changed the aggregate of the service and interest components of net post-retirement benefit expense.

Furthermore, the Company sponsors various defined contribution plans in which employees of certain subsidiaries are eligible to participate. Total expenses related to such plans for the financial years ended March 31, 2019 and March 31, 2018 were USD 8.4 million and USD 8.2 million, respectively.

NOTE 22: SHARE-BASED COMPENSATION

Long-term incentive plan

In April 2018, the Company introduced a new share-based long-term incentive plan (“LTIP”) providing the members of the Group Executive Management and other eligible key managers with a possibility to receive shares in the Company, subject to certain conditions.

Each new award under the LTIP is a contingent entitlement (Performance Stock Unit or “PSU”) to receive shares in the Company, provided certain performance targets are achieved during the three-year performance period. In case the performance does not reach certain pre-determined thresholds after three years, no shares of the Company will vest under the LTIP. The LTIP consists of two components that are weighted equally: (i) a component with a market condition, that is based on the total shareholders’ return (“TSR”) measured over three years relative to the Swiss Performance Index (“SPI”), summarized under the heading PSP-TSR, and (ii) a component with a performance condition that is based on the Company’s fully diluted earnings per share (“EPS”) performance, summarized under the heading PSP-EPS.

Consolidated Financial Statements

The following table summarizes the number of outstanding nonvested share equivalents allocated to each component of the LTIP as of March 31, 2019 and March 31, 2018:

Maximum outstanding nonvested share equivalents under the LTIP	March 31, 2019	March 31, 2018
Maximum share equivalents under the PSP-TSR	45,405	–
Maximum share equivalents under the PSP-EPS	45,405	–
Total maximum outstanding nonvested share equivalents under the LTIP	90,810	–
Exercisable	–	–

The number of share equivalents represents the maximum number of shares that can potentially vest and be distributed to employees if the Company will achieve the highest vesting scenario for each component.

Total compensation costs recognized in the Consolidated Statement of Operations with respect to the LTIP were USD 1.1 million for the financial year ended March 31, 2019.

Performance Stock Plan with a Market Condition (PSP-TSR Plan)

The Company allocates annually PSUs of its publicly traded shares to eligible employees, who are employed with the Company at the grant date. These awards are subject to a TSR market condition, which compares the Company's TSR measured over three years relative to the performance of the SPI. The relative TSR condition is calculated considering not only the variations of the closing price over the three-year period but also the dividends distributed in the same period, assuming that those dividends are reinvested at the time of distribution in the shares of the Company.

PSUs granted under the PSP-TSR component will cliff-vest and be converted into the Company's shares in a range of 0% to 200% following the 3-year performance period. None of the PSP-TSR awards will vest if Landis+Gyr's absolute TSR attributable to the relevant three-year performance period is negative, regardless of the Company's performance relative to the SPI.

The following table summarizes the activities under the PSP-TSR component for the financial year ended March 31, 2019:

TSR COMPONENT	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31, 2019		
	Number of awards	Maximum number of shares conditionally granted	Weighted-average grant-date fair value per share (Swiss francs)
Nonvested at April 1, 2018	–	–	–
Granted	26,743	53,485	56.35
Vested	–	–	–
Forfeited	(4,041)	(8,080)	56.35
Nonvested at March 31, 2019	22,702	45,405	56.35
Exercisable at March 31, 2019	–	–	–

The Company recorded share-based compensation expense for the PSP-TSR Plan of USD 0.4 million for the financial year ended March 31, 2019, which is included within General and administrative expense in the Consolidated Statements of Operations. As of March 31, 2019, total unrecognized compensation costs related to nonvested PSP-TSR awards amount to USD 0.7 million. These costs are expected to be recognized over a weighted-average period of two years.

Equity-settled awards are recorded in the “Additional paid-in capital” component of Shareholders’ equity, with compensation cost recorded in General and administrative expenses over the vesting period, which is from the grant date to the end of the vesting period, including adjustments for actual forfeitures. The PSP-TSR awards are subject to a market condition, which based on the guidance in ASC 718 is reflected in the grant-date fair value. The actual number of PSUs that will vest can range from 0% to 200% of the grant, depending upon actual Company performance below or above the target level. Compensation cost is recognized for the PSP-TSR awards, provided that the requisite service is rendered, regardless of when, if ever, the market condition is satisfied. In case of an outperformance of the PSP-TSR award compared to the targets, there will be no adjustment as long as the employee performs the requisite service period.

The weighted-average exercise price of PSP-TSR awards is zero.

The following assumptions have been applied in the valuation model:

	Fiscal year ended March 31, 2019
Expected term	3 years
Risk free rate	(0.483%)
Expected volatility	20.13%
Expected dividend yield	3%

For the PSUs granted on April 1, 2018, the expected volatility of the share price returns was measured over a historic period of 180 days only, given that the IPO only took place in July 2017.

Performance Stock Plan with an Earnings per Share Condition (PSP-EPS Plan)

The Company allocates annually PSUs of its publicly traded shares to eligible employees, who are employed with the Company at the grant date. These awards are subject to a predefined cumulative diluted earnings per share performance condition, which has to be met over a measurement period of three years. The EPS condition is set based on an outside-in view, taking into account growth expectations, risk profile, investment levels and profitability levels.

PSUs granted under the PSP-EPS Plan will cliff-vest and be converted into the Company’s shares in a range of 0% to 200% following the 3-year performance period, if the performance conditions are met. None of the PSP-EPS awards will vest if a minimum cumulative target on fully diluted EPS has not been achieved over the performance period.

Consolidated Financial Statements

The following table summarizes the activities under the PSP-EPS Plan for the financial year ended March 31, 2019:

EPS COMPONENT	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31, 2019		
	Number of awards	Maximum number of shares conditionally granted	Weighted-average grant-date fair value per share (Swiss francs)
Nonvested at April 1, 2018	–	–	–
Granted	26,743	53,485	73.95
Vested	–	–	–
Forfeited	(4,041)	(8,080)	73.95
Nonvested at March 31, 2019	22,702	45,405	73.95
Exercisable at March 31, 2019	–	–	–

The Company recorded stock-based compensation expense for the PSP-EPS Plan of USD 0.7 million for the financial year ended March 31, 2019, which is included within General and administrative expense in the Consolidated Statements of Operations. As of March 31, 2019, total unrecognized compensation costs related to nonvested PSP-EPS awards amount to USD 1.4 million. These costs are expected to be recognized over a weighted-average period of two years.

Equity-settled awards are recorded in the “Additional paid-in capital” component of Shareholders’ equity, with compensation cost recorded in General and administrative expenses over the vesting period, which is from the grant date to the end of the vesting period, including adjustments for actual forfeitures. The PSP-EPS awards are subject to a performance condition, which based on the guidance in ASC 718 is not reflected in the grant-date fair value. The actual number of PSUs that will vest can range from 0% to 200% of the grant, depending upon actual Company performance below or above the target level. The Company estimates performance in relation to the established target when determining the projected number of PSUs that will vest and calculating the compensation cost related to these awards. If it is not probable that the performance target for the EPS component will be achieved, then compensation expense recorded to date will be reversed.

The weighted-average exercise price of PSP-EPS awards is zero. The fair value of performance stock units granted under the PSP-EPS Plan is determined based on the closing price of the Company’s shares at the day preceding the grant date less the present value of expected dividends.

Other share-based compensation

Starting from the annual term which commenced with the 2018 Annual General Meeting (June 28, 2018), the remuneration of the members of the Company’s Board of Directors is paid 65% in cash and 35% in Company’s shares, which are blocked for sale for a period of three years. In the financial year ended March 31, 2019, the Company allotted 5,916 shares, out of the treasury stock, and recorded USD 0.4 million of expense which is included within General and administrative expense in the Consolidated Statements of Operations.

NOTE 23: INCOME TAXES

The components of profit (loss) before income tax expense, are as follows:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
Domestic (1)	39,004	32,941
Foreign	129,995	16,028
L+G Group	168,999	48,969

1) Domestic jurisdiction represents Switzerland, the country where the Company is incorporated.

Income tax benefit (expense) by location of the taxing jurisdiction consisted of the following:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
Current income taxes:		
Domestic (1)	(795)	(739)
Foreign	(36,701)	(26,294)
Total current taxes	(37,496)	(27,033)
Deferred taxes:		
Domestic (1)	(5,399)	(134)
Foreign	774	24,992
Total deferred taxes	(4,625)	24,858
Total income taxes	(42,121)	(2,175)

1) Domestic jurisdiction represents Switzerland, the country where the Company is incorporated.

The reconciliation of tax benefit (expenses) at the statutory tax rate of 7.83% to the provision for income taxes is shown in the table below:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
Regular statutory rate benefit (expense)	(13,233)	(3,834)
Items taxed at rates other than the Company's statutory rate	(33,100)	(12,055)
Other permanent adjustments	925	2,208
Provision for uncertain tax positions	(3,099)	3,194
Tax credits	2,095	1,516
Withholding taxes	(796)	(767)
Change in valuation allowance	4,645	(11,774)
Adjustments to prior year	162	1,986
Effects of changes in tax rate, net	367	17,375
Other, net	(87)	(24)
Tax benefit (expense)	(42,121)	(2,175)

Consolidated Financial Statements

Deferred Taxes

The significant components of the deferred tax assets and liabilities are as follows:

USD in thousands	MARCH 31,	
	2019	2018
Deferred tax assets:		
Net operating loss carryforwards	91,800	95,233
Inventories	2,269	2,618
Prepaid expenses and other	690	167
Accrued liabilities	8,947	16,921
Intangible assets	9,482	9,821
Pension and other employee related liabilities	21,642	22,959
Other	23,665	21,871
Total gross deferred tax assets	158,495	169,590
Deferred tax liabilities:		
Accrued liabilities	(231)	(42)
Property, plant, and equipment	(9,495)	(9,762)
Intangible assets	(61,240)	(71,591)
Other	(22,202)	(12,667)
Total gross deferred tax liabilities	(93,168)	(94,062)
Net deferred tax assets before valuation allowance	65,327	75,528
Valuation allowance	(86,853)	(92,027)
Net deferred tax liabilities	(21,526)	(16,499)
Included in:		
Deferred tax assets – non-current	15,821	16,021
Deferred tax liabilities – non-current	(37,347)	(32,520)
Net deferred tax liabilities	(21,526)	(16,499)

As of March 31, 2019, and March 31, 2018, the Company had total tax losses carried forward in the amount of USD 287.4 million and USD 303.0 million, respectively.

The expiration of the tax losses carried forward as of March 31, 2019 is as follows:

Fiscal year ending March 31, (USD in thousands)	
2020	–
2021	388
2022	13,590
2023	50,252
2024	13,546
Thereafter	6,514
Never expire	203,078
Total	287,368

Due to “change in ownership” provisions in certain jurisdictions, the use of a portion of our tax losses may be limited in future periods.

The Company believes that it is more likely than not that the benefit from certain net operating loss carryforwards and other deferred tax assets will not be realized due to insufficient profit projections.

The Company considered all available evidence, both positive and negative, including historical levels of income, expectations and risks associated with estimates of future taxable income and ongoing prudent and feasible tax planning strategies in assessing the need for a valuation allowance.

The valuation allowances are mainly provided against net deferred tax assets in Australia, Brazil, Denmark, France, India, Norway, Sweden, United States and United Kingdom. In the event that all of the deferred tax assets become realizable, the reversal of the valuation allowance would result in a reduction in income tax expense.

Deferred taxes on undistributed earnings of foreign subsidiaries as of March 31, 2019 and March 31, 2018 are USD 0.5 million and USD 0.5 million, respectively.

The Company does not provide deferred taxes on temporary differences related to its foreign subsidiaries that are considered permanent in duration. Determination of the amount of deferred taxes on these temporary differences is not practical.

On December 22, 2017, the U.S. Tax Cuts and Jobs Act was enacted. The U.S. tax reform introduced many changes, including lowering the U.S. corporate tax rate to 21 percent, changes in incentives, provisions to prevent U.S. base erosion and significant changes in the taxation of international income, including provisions which allow for the repatriation of foreign earnings without being subject to U.S. tax. The enactment of U.S. tax reform resulted in a provisional benefit of USD 22 million from the re-measurement of deferred tax balances as of March 31, 2017 to the new U.S. Federal tax rate. Including the impact from the re-measurement of the deferred tax balances arising from the current activity of USD 4.7 million, the provisional net benefit amounts to USD 17.3 million, which was recognized in the financial year ended March 31, 2018. The Company completed the accounting for the income tax effects of the Act and did not make any material adjustments to these provisional amounts for the financial year ended March 31, 2019.

Provisions for Uncertain Tax Positions

ASC 740 clarifies the accounting for uncertainty in income taxes recognized in an enterprise's financial statements. This interpretation prescribes a recognition threshold and measurement attribute for the financial statement recognition and measurement of a tax position taken or expected to be taken in a tax return.

A reconciliation of the beginning and ending balances of the total amounts of gross unrecognized tax benefits is as follows:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
Balance as of April 1,	24,378	27,520
Gross increases to positions in prior years	306	4,640
Gross increases to current period tax positions	3,839	6,443
Audit settlements	(696)	(2,874)
Expiry of statute of limitations	(967)	(1,787)
Gross decreases to prior year positions	(2,003)	(10,162)
Effect on change in exchange rates	(273)	598
Balance as of March 31,	24,584	24,378

Consolidated Financial Statements

As of March 31, 2019, and March 31, 2018, accrued interest and penalties were USD 7.6 million and USD 6.5 million, respectively.

The Company does not expect any material changes in unrecognized tax benefits within the next 12 months.

The Company is subject to taxation in various states and foreign jurisdictions. As of March 31, 2019, the Company could be subject to income tax examination by the tax authorities in the following major tax jurisdictions:

Tax Jurisdiction	Open tax years
Australia	April 1, 2014–March 31, 2019
Switzerland	April 1, 2017–March 31, 2019
	January 1, 2008–December 31, 2009
	January 1, 2012–March 31, 2012
U.S. Federal	April 1, 2015–March 31, 2019
Germany	April 1, 2014–March 31, 2019
Greece	April 1, 2013–March 31, 2019
United Kingdom	April 1, 2017–March 31, 2019
Brazil	January 1, 2014–March 31, 2019

NOTE 24: COMMITMENTS & CONTINGENCIES

Commitments

The Company is obligated under capital leases covering certain machinery and equipment that will expire at various dates during the next three years. The gross amount of property, plant and equipment and related accumulated amortization recorded under capital leases were as follows:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
Machinery and equipment	5,206	5,277
Less: accumulated amortization	(4,184)	(4,335)
Carrying amount	1,022	942

Amortization of assets held under capital leases is included within Depreciation expenses.

The Company is also party to several noncancelable operating leases, primarily for office space and company vehicles, that expire over the next five years. These leases generally contain renewal options for periods ranging from one to five years.

Minimum rent payments under operating leases are recognized on a straight-line basis over the term of the lease including any periods of free rent. Rental expense for operating leases for the financial years ended March 31, 2019 and March 31, 2018 was USD 26.0 million and USD 24.5 million, respectively.

Consolidated Financial Statements

Future minimum lease payments under noncancelable operating leases (with initial or remaining lease terms in excess of one year) and future minimum capital lease payments as of March 31, 2019 are:

Fiscal year ending March 31, (USD in thousands)	Capital Leases	Operating Leases
2020	543	18,030
2021	355	15,617
2022	218	11,262
2023	68	4,256
2024	12	2,973
Thereafter	–	4,159
Total minimum lease payments	1,196	56,297
Less estimated executory costs	(114)	
Net minimum lease payments	1,082	
Less amount representing interest	(117)	
Present value of net minimum capital lease payments	964	
Less current installments of obligation under capital leases	(451)	
Obligations under capital leases, excluding current installments	513	

Current and non-current portion of capital lease obligations are included as a component of Other current liabilities and Other non-current liabilities, respectively.

Consolidated Financial Statements

Guarantees

The following table provides quantitative data regarding the Company's third-party guarantees. The maximum potential payments represent a "worst-case scenario", and do not reflect management's expected outcomes.

Maximum potential payments (USD in million)	March 31, 2019
Performance guarantees obtained from third parties	109.6
Financial guarantees issued in connection with financing activities	356.1
Financial guarantees issued in connection with lease agreements	4.6
Total	470.4

The Company is often required to obtain bank guarantees, bid bonds, or performance bonds in support of its obligations for customer tenders and contracts. These guarantees or bonds typically provide a guarantee to the customer for future performance, which usually covers the delivery phase of a contract and may, on occasion, cover the warranty phase. As of March 31, 2019, the Company had total outstanding performance bonds and bank and insurance guarantees of USD 109.6 million. In the event any such bank or insurance guarantee or performance bond is called, the Company would be obligated to reimburse the issuer of the guarantee or bond; however, the Company has no reason to expect that any outstanding guarantee or bond will be called.

In addition, the Company has entered into guarantees that provide financial assurances to certain third parties related to the outstanding lines of credit or to leasing arrangements, predominantly for office leases. The total amount was USD 360.7 million as of March 31, 2019.

Furthermore, the Company is party to various guarantees whereby the Company has assured the performance of its wholly owned subsidiaries' products or services according to the terms of specific contracts. Such guarantees may include guarantees that a project will be completed within a specified time. If the subsidiary were to fail to fulfil its obligations under the contract, then the Company could be held responsible for the other party's damages resulting from such failure. Because the Company's liability under the guarantees typically matches the subsidiaries' liability under the primary contracts, such guarantees generally do not limit the guarantor's total potential liability where the liability results, for example, from personal injury or death or from intellectual property infringement. Therefore, it is not possible to specify the maximum potential amount of future payments that could be made under these or similar agreements. However, the Company has no reason to believe that any of the outstanding parent guarantees will ever be exercised, and the Company has not had to make payments against any such parent guarantees in the past.

Legal proceedings

We are subject to various legal proceedings and claims of which the outcomes are subject to significant uncertainty. The Company's policy is to assess the likelihood of any adverse judgments or outcomes related to legal matters, as well as ranges of probable losses. A determination of the amount of the liability required, if any, for these contingencies is made after an analysis of each known issue. A liability is recognized and charged to operating expense when we determine that a loss is probable, and the amount can be reasonably estimated.

In August 2015, Energise SA and a number of related plaintiffs filed two related lawsuits in Brazil, alleging that the Company's electric meters were excessively vulnerable to fraud. The initial petitions requested Landis+Gyr to provide new firmware to the plaintiffs and to reimburse their cost of installation in meters supplied with this firmware. A technical expert report has been completed and the cases have been consolidated. The case is in the pre-trial stage.

On October 5, 2015, the Romanian Competition Council (“RCC”) launched an ex officio investigation against Landis+Gyr together with several of its competitors on the alleged infringement of certain provisions of Romanian competition law in connection with auctions on the market of electricity meters and connected equipment. In response we immediately engaged external experts to conduct an extensive internal forensic investigation that did not reveal any violation of competition law. Additionally, Landis+Gyr provided the Council evidence demonstrating that it had not engaged in any of the alleged anti-competitive conduct. Landis+Gyr is not materially active in the Romanian metering market nor was it materially active during the period under investigation. On January 4, 2018, the Plenum of the Competition Council issued its preliminary decision against Landis+Gyr and five other companies and imposed a fine of RON 27.4 million (or USD 7.1 million, converted at the exchange rate as of March 31, 2018). The full written decision was received on April 30, 2018. Landis+Gyr has filed an appeal of the decision on the basis that it is significantly flawed and incorrect under the law.

In addition to the cases listed above, Landis+Gyr and its subsidiaries are parties to various employment-related and administrative proceedings in jurisdictions where we do business. None of the proceedings are individually material to Landis+Gyr, and the Company believes that it has made adequate provision such that the ultimate disposition of the proceedings will not materially affect its business or financial condition.

In the normal course of business, the Company and its subsidiaries are parties to various legal claims, actions, and complaints. It is not possible to predict with certainty whether or not the Company and its subsidiaries will ultimately be successful in any of these legal matters, or if not, what the impact might be. However, the Company’s management does not expect that the results of any of these legal proceedings will have a material adverse effect on the Company’s results of operations, financial position or cash flows.

Indemnification

The Company generally provides an indemnification related to the infringement of any patent, copyright, trademark, or other intellectual property right on software or equipment within its customer contracts. This indemnification typically covers damages and related costs, including attorney’s fees with respect to an indemnified claim, provided that (a) the customer promptly notifies us in writing of the claim and (b) the Company controls the defense and all related settlement negotiations. The Company may also provide an indemnification to its customers for third party claims resulting from damages caused by the negligence or willful misconduct of its employees/agents under certain contracts. These indemnification obligations typically do not have liability caps. It is not possible to predict the maximum potential amount of future payments under these or similar agreements.

Warranty

A summary of the warranty provision account activity is as follows:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
Beginning balance, April 1	73,427	51,734
New product warranties	18,685	48,034
Other changes / adjustments to warranties	(12,808)	(8,856)
Claims activity	(31,971)	(21,516)
Effect of changes in exchange rates	(2,156)	4,031
Ending balance, March 31,	45,177	73,427
Less: current portion of warranty	(34,257)	(47,870)
Long-term warranty	10,920	25,557

Consolidated Financial Statements

New product warranties for the financial year ended March 31, 2019 primarily consist of additions in line with the ordinary course of business.

New product warranties for the financial year ended March 31, 2018 primarily consist of an increase in the provision related to a legacy component issue in the Americas segment.

NOTE 25: RESTRUCTURING CHARGES

The Company continually reviews its business, manages costs and aligns resources with market demand. As a result, the Company has taken several actions to reduce fixed costs, eliminate redundancies, strengthen operational focus, and better position itself to respond to market pressures or unfavorable economic conditions.

During the financial year ended March 31, 2019, the Company continued its restructuring effort, aimed at reducing costs and improving operating performance. In connection with these restructuring plans, the Company recognized costs related to termination benefits for employee positions that were eliminated. The total financial year ended March 31, 2019 initiatives represent approximately USD 4.8 million in severance related costs. Some of the severance payments were completed during the financial year ended March 31, 2019 and the remaining payments are expected to be completed during the financial year ending March 31, 2020.

A summary of the Company's restructuring activity, including costs incurred during the financial years ended March 31, 2019 and March 31, 2018 is as follows:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
Beginning balance, April 1,	8,460	2,460
Restructuring charges	4,760	14,662
Adjustments	–	129
Cash payments	(7,667)	(9,275)
Effect of changes in exchanges rates	(501)	484
Balance as of March 31,	5,052	8,460

The outstanding balance at March 31, 2019 and at March 31, 2018, respectively, is included under Accrued liabilities in the Consolidated Balance Sheets.

A summary of the Consolidated Statement of Operations line items where restructuring activity charges have been recognized is as follows:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
Cost of revenue	770	7,029
Research and development	912	1,438
Sales and marketing	1,635	1,143
General and administrative	1,443	5,052
Total	4,760	14,662

The following table outlines the cumulative and current costs incurred to date per operating segment:

USD in thousands	Cumulative Costs incurred up to March 31, 2019	Total Costs incurred in the Fiscal Year ended March 31, 2019
Americas	4,271	2,128
EMEA	15,781	965
Asia Pacific	1,567	582
Corporate	1,598	1,085
Restructuring Charges	23,217	4,760

The cumulative costs incurred up to March 31, 2019 represent the Companies ongoing restructuring efforts under various programs over the last three financial years. The expected future costs for the restructuring programs are USD 12.8 million spread over the next four years and are primarily related to EMEA.

NOTE 26: ASSET RETIREMENT OBLIGATIONS

AROs exist in Germany, Switzerland, the UK, Australia and the USA. The following table presents the activity for the AROs, excluding environmental remediation liabilities:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
Beginning balance, April 1	2,802	2,499
Additional obligations incurred	152	17
Obligations settled in current period	(629)	–
Accretion expense	36	139
Effect of changes in exchange rates	(125)	147
Obligation balances, March 31,	2,236	2,802

NOTE 27: RELATED PARTY TRANSACTIONS

Transactions with former Shareholders

In the financial year ended March 31, 2019, Landis+Gyr reported no transaction with former shareholders.

In the financial year ended March 31, 2018, Landis+Gyr and Toshiba were related parties until the mentioned IPO became effective. During the period between April 1, 2017 through July 21, 2017 sales to and purchases from Toshiba affiliated entities were USD 35.6 million and USD 0.3 million, respectively.

Sales of goods to related parties were made at the Company's usual prices. Purchases were made at market price discounted to reflect the quantity of goods purchased and the relationships between the parties.

As noted in Note 17: Shareholder Loans, on June 8, 2017, the Company repaid the shareholder loan which was received from Toshiba upon the acquisition in 2011.

Transactions with affiliated Companies

Since June 19, 2018 and resulting from the acquisition described in Note 10: Acquisitions and Divestments, the Company has a 20.3% equity interest in Spark Holdco Pty Ltd ("Spark").

In the financial year ended March 31, 2019, revenues from Spark were USD 15.5 million. Sales of goods were made at the Company's usual prices.

As of March 31, 2019, receivables due from Spark were USD 3.0 million. The amounts outstanding are unsecured and will be settled in cash. No guarantees have been given or received. No expense has been recognized in the current or prior years for bad or doubtful debts in respect of the amounts owed by related parties.

Transactions with other related parties

The Company conducts business with certain companies where members of the Company's Board of Directors or Executive Committee act, or in recent years have acted, as directors or senior executives. Eric A. Elzvik is a board member of LM Ericsson, Sweden. In the financial year ended March 31, 2019 the Company sold products to and purchased products from LM Ericsson and its group companies of USD 2.1 million and USD 5.4 million, respectively. In the financial year ended March 31, 2018, sales to and purchases from LM Ericsson and its group companies were USD 2.4 million and USD 5.0 million, respectively.

NOTE 28: CONCENTRATIONS

The Company generates the majority of its revenue in the United States and Europe, with the balance in Asia Pacific, Middle East, Africa, South America, and Canada. None of the Company's customers exceeded ten percent of the consolidated revenue for the financial years ended March 31, 2019 and 2018. The majority of the revenue is derived from the sale of energy meters.

Approximately 39% of the Company's workforce is subject to collective bargaining agreements expiring between 2019 and 2029. Approximately 1% of the Company's workforce is subject to collective bargaining agreements expiring within one year.

NOTE 29: SEGMENT INFORMATION

As noted in Note 12: Goodwill, the Company is organized into the following operating segments:

Americas

The Americas generates the majority of its revenue in the United States, with the balance produced in Canada, Central America, South America, Japan and certain other markets which adopt US standards. The Americas reportable segment designs, manufactures, markets, and sells the Company's Gridstream and advanced meter solutions, digital electricity meters, commercial/industrial and grid meters, system deployment services, managed network services, and other advanced metering infrastructure offerings including software, installation, implementation, consulting, maintenance support, and related services.

EMEA

The EMEA segment produces the majority of its revenue in Europe with the balance generated in the Middle East, South Africa and certain other markets which adopt European standards. The EMEA reportable segment designs, manufactures, markets, and sells the Company's Gridstream and advanced meter solutions, digital electricity meters, prepayment electricity meters, commercial/industrial and grid meters, gas meters and prepayment solutions, heat and water meters and solutions, load control devices, system deployment services, and advanced metering infrastructure offerings including software, installation, implementation, consulting, maintenance support, and related services.

Asia Pacific

The Asia Pacific segment generates the majority of its revenue in Australia, China, Hong Kong and India, while the balance is generated in other markets in Asia. The Asia Pacific reportable segment designs, manufactures, markets, and sells the Company's Gridstream and advanced meter solutions, digital electricity meters, prepayment electricity meters, commercial/industrial and grid meters, gas meters and prepayment solutions, heat and water meters and solutions, load control devices, system deployment services, and advanced metering infrastructure offerings including software, installation, implementation, consulting, maintenance support, and related services.

The Chief Operating Decision Maker (CODM) is the Company's Chief Executive Officer. The CODM allocates resources to and assesses the performance of each operating segment using the information outlined in the table below. Each operating segment offers products for different applications and markets and provides separate financial information that is evaluated regularly by the CODM. Decisions by the CODM on how to allocate resources and assess performance are based on a reported measure of segment profitability.

The Company has two primary measures for evaluating segment performance: net revenue to third parties (excluding any inter-company sales) and the adjusted earnings before interest, taxes, depreciation and amortization (Adjusted EBITDA). Management defines Adjusted EBITDA as operating income (loss) excluding (i) depreciation and amortization, (ii) impairment of intangible assets, (iii) restructuring charges, (iv) exceptional warranty related expenses, (v) warranty normalization adjustments, (vi) change in unrealized gains and losses on derivatives where the underlying hedged transactions have not yet been realized and (vii) special items.

Consolidated Financial Statements

USD in thousands	FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
Net revenues		
Americas	989,064	975,031
thereof to external customers	985,982	972,198
thereof to other segments	3,082	2,833
EMEA	714,505	694,662
thereof to external customers	632,460	627,177
thereof to other segments	82,045	67,486
Asia Pacific	150,228	143,047
thereof to external customers	146,717	138,439
thereof to other segments	3,511	4,608
Elimination	(88,638)	(74,927)
Total Company	1,765,159	1,737,814
Adjusted EBITDA		
Americas	193,655	198,719
EMEA	19,731	(11,980)
Asia Pacific	1,483	(9,556)
Corporate unallocated	23,063	31,046
Total Company	237,932	208,229
Restructuring charges (1)	(4,760)	(14,662)
Exceptional warranty related expenses (2)	(1,136)	(2,360)
Warranty normalization adjustments (3)	16,054	(24,250)
Timing difference on FX derivatives (4)	2,977	–
Special items (5)	–	(25,644)
Depreciation	(44,068)	(47,528)
Amortization of intangible assets	(48,747)	(49,818)
Interest income	479	877
Interest expense	(6,847)	(6,966)
Non-operational pension (cost) credit	4,078	3,801
Gain on divestments	14,563	–
Income (loss) on foreign exchange, net	(1,526)	7,290
Income before income tax expense	168,999	48,969

- 1) Restructuring charges are summarized in note 25 including the line items in the Consolidated Statements of Operations that include the restructuring charges.
- 2) Exceptional warranty related expense related to a legacy component issue in the EMEA segment.
- 3) Warranty normalization adjustments represents warranty expense that diverges from three-year average of actual warranty costs incurred (in cash or the value of other compensation paid out to customers) in respect of warranty and warranty-like claims.
- 4) Timing difference on FX derivatives represents unrealized gains and losses on derivatives where the underlying hedged transactions have not yet been realized.
- 5) Special items represent costs incurred, or income earned, related to non-recurring events, certain settlements of litigation and other miscellaneous items. Special items for the financial year ended March 31, 2018 included, among others, USD 24.2 million costs incurred in connection with the IPO and USD 1.5 million other miscellaneous items.

Consolidated Financial Statements

The following table presents segment depreciation and amortization and capital expenditures for the financial years ended March 31, 2019 and 2018:

USD in thousands	DEPRECIATION AND AMORTIZATION		CAPITAL EXPENDITURE	
	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,		FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018	2019	2018
Americas	58,115	62,491	18,597	16,408
EMEA	22,428	21,999	16,983	18,593
Asia Pacific	4,882	5,854	4,518	2,162
Corporate	7,390	7,002	371	814
Total	92,815	97,346	40,469	37,977

The Company does not monitor total assets by operating segment and such information is not reviewed by the CODM.

The following tables represent the continuing operations' revenue for the financial years ended March 31, 2019 and 2018:

Fiscal Year ended March 31, 2019 (USD in thousands)				
	Total	Americas	EMEA	Asia Pacific
Total revenue	1,765,159	985,982	632,460	146,717
thereof United States	867,440	858,357	9,083	–
thereof United Kingdom	194,812	–	194,812	–
thereof Switzerland	43,578	–	43,578	–
thereof Australia	61,796	–	826	60,970

Fiscal Year ended March 31, 2018 (USD in thousands)				
	Total	Americas	EMEA	Asia Pacific
Total revenue	1,737,814	972,198	627,177	138,439
thereof United States	883,535	883,535	–	–
thereof United Kingdom	192,636	–	192,636	–
thereof Switzerland	56,170	–	56,170	–
thereof Australia	56,063	–	–	56,063

Consolidated Financial Statements

The following tables represent the property, plant and equipment, net as of March 31, 2019 and 2018:

March 31, 2019 (USD in thousands)	Total	Americas	EMEA	Asia Pacific
Property, plant and equipment	142,058	75,089	56,892	10,077
thereof United States	69,261	69,261	–	–
thereof United Kingdom	25,008	–	25,008	–
thereof Switzerland	1,535	–	1,535	–
thereof Australia	2,596	–	–	2,596

March 31, 2018 (USD in thousands)	Total	Americas	EMEA	Asia Pacific
Property, plant and equipment	164,400	92,892	60,798	10,710
thereof United States	85,736	85,736	–	–
thereof United Kingdom	28,872	–	28,872	–
thereof Switzerland	2,088	–	2,088	–
thereof Australia	3,819	–	–	3,819

Sales to external customers are based on the location of the customer (destination). Disclosure of long-lived assets is based on the location of the asset.

NOTE 30: SUBSEQUENT EVENTS

The Company evaluated subsequent events and transactions that occurred after the balance sheet date through May 28, 2019, which is the date that the consolidated financial statements were available to be issued.

No significant events occurred subsequent to the balance sheet date but prior to May 28, 2019 that would have a material impact on the Consolidated Financial Statements.

Statutory Financial Statements of Landis+Gyr Group AG

Table of Contents

Report of the statutory auditor	92
Balance Sheet	94
Income Statement	95
Notes to the Statutory Financial Statements	96
Proposed Appropriation of the Accumulated Deficit and Statutory Capital Reserves	101



Report of the statutory auditor to the General Meeting of Landis+Gyr Group AG

Zug

Report of the statutory auditor on the financial statements

As statutory auditor, we have audited the financial statements of Landis+Gyr Group AG, which comprise the balance sheet, income statement and notes (pages 94 to 101), for the year ended 31 March 2019.

Board of Directors' responsibility

The Board of Directors is responsible for the preparation of the financial statements in accordance with the requirements of Swiss law and the company's articles of incorporation. This responsibility includes designing, implementing and maintaining an internal control system relevant to the preparation of financial statements that are free from material misstatement, whether due to fraud or error. The Board of Directors is further responsible for selecting and applying appropriate accounting policies and making accounting estimates that are reasonable in the circumstances.

Auditor's responsibility

Our responsibility is to express an opinion on these financial statements based on our audit. We conducted our audit in accordance with Swiss law and Swiss Auditing Standards. Those standards require that we plan and perform the audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free from material misstatement.

An audit involves performing procedures to obtain audit evidence about the amounts and disclosures in the financial statements. The procedures selected depend on the auditor's judgment, including the assessment of the risks of material misstatement of the financial statements, whether due to fraud or error. In making those risk assessments, the auditor considers the internal control system relevant to the entity's preparation of the financial statements in order to design audit procedures that are appropriate in the circumstances, but not for the purpose of expressing an opinion on the effectiveness of the entity's internal control system. An audit also includes evaluating the appropriateness of accounting policies used and the reasonableness of accounting estimates made, as well as evaluating the overall presentation of the financial statements. We believe that the audit evidence we have obtained is sufficient and appropriate to provide a basis for our audit opinion.

Opinion

In our opinion, the financial statements for the year ended 31 March 2019 comply with Swiss law and the company's articles of incorporation.

Report on key audit matters based on the circular 1/2015 of the Federal Audit Oversight Authority

Key audit matters are those matters that, in our professional judgment, were of most significance in our audit of the financial statements of the current period. These matters were addressed in the context of our audit of the financial statements as a whole, and in forming our opinion thereon, and we do not provide a separate opinion on these matters.

PricewaterhouseCoopers AG, Gotthardstrasse 2, Postfach, CH-6302 Zug, Switzerland
Telephone: +41 58 792 68 00, Telefax: +41 58 792 68 10, www.pwc.ch

PricewaterhouseCoopers AG is a member of the global PricewaterhouseCoopers network of firms, each of which is a separate and independent legal entity.



Valuation of investment in and long-term loan receivable from subsidiary

<i>Key audit matter</i>	<i>How our audit addressed the key audit matter</i>
<p>At 31 March 2019, the carrying value of the Company’s investment in and long-term loan receivable from subsidiary amounts to CHF 1.1 billion and CHF 0.2 billion, respectively.</p> <p>We consider the valuation of investment in and the long-term loan receivable from subsidiary a significant area due to the size of the carrying value (92% of total assets) and judgement involved in determining the enterprise value used to support the recoverability of these assets.</p> <p>Refer to Note 3.2 <i>Investments</i> and Note 3.3 <i>Short-term and long-term loans receivable</i> of the financial statements.</p>	<p>We assessed whether the combined carrying value of the investment in and long-term loan receivable from subsidiary is recoverable as of 31 March 2019 by performing the following procedures:</p> <ul style="list-style-type: none"> • We compared the market capitalization of the Company at 31 March 2019 to the combined carrying value of the investment in and long-term loan receivable from subsidiary. • We assessed the reasonableness of the enterprise value of the Company by evaluating the key assumptions used by management in estimating the future cash flows of its reporting units, including projections of future business performance and profitability, terminal growth rates and discount rates, and by assessing the appropriateness of the model used. • We compared the enterprise value of the Company to the combined carrying value of the investment in and long-term loan receivable from subsidiary company. <p>On the basis of work performed, we determined the principles used by management to support the carrying value of the investments in and long-term loan receivable to be reasonable.</p>

Report on other legal requirements

We confirm that we meet the legal requirements on licensing according to the Auditor Oversight Act (AOA) and independence (article 728 CO and article 11 AOA) and that there are no circumstances incompatible with our independence.

In accordance with article 728a paragraph 1 item 3 CO and Swiss Auditing Standard 890, we confirm that an internal control system exists which has been designed for the preparation of financial statements according to the instructions of the Board of Directors.

We further confirm that the proposed appropriation of the accumulated profit and statutory capital reserves complies with Swiss law and the company’s articles of incorporation. We recommend that the financial statements submitted to you be approved.

PricewaterhouseCoopers AG




Rolf Johner

Audit expert
Auditor in charge




Claudia Muhlinghaus

Audit expert

Zug, 28 May 2019

Balance Sheet

CHF	Notes	March 31, 2019	March 31, 2018
ASSETS			
Current assets			
Cash and cash equivalents		9,325	–
Short-term loans receivable from subsidiary companies		110,442,804	–
Total current assets		110,452,129	–
NON-CURRENT ASSETS			
Long-term loans receivable from subsidiary companies		176,511,852	352,821,956
Investments	5	1,067,205,088	1,067,205,088
Total non-current assets		1,243,716,940	1,420,027,044
TOTAL ASSETS		1,354,169,069	1,420,027,044
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY			
Current liabilities			
Trade creditors subsidiary companies		8,497,332	12,495,328
Accrued liabilities		38,884	33,806
Total current liabilities		8,536,216	12,529,134
Non-current liabilities			
Provision for unrealized FX gain		53,840,017	54,459,980
Total non current liabilities		53,840,017	54,459,980
Total liabilities		62,376,233	66,989,114
SHAREHOLDERS' EQUITY			
Share capital		295,100,000	295,100,000
Statutory capital reserves	6	994,146,251	1,064,500,869
Reserve for treasury shares held by subsidiary			
- against statutory capital reserves	9	2,481,618	–
Statutory retained earnings		2,952,483	2,952,483
Accumulated profit/(deficit)		6,959,532	(9,515,422)
Accumulated deficit brought forward		(9,515,422)	(10,968,358)
Profit for the year		16,474,954	1,452,936
Treasury shares		–	–
- against statutory capital reserves	9	(9,847,048)	–
Total shareholders' equity		1,291,792,836	1,353,037,930
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY		1,354,169,069	1,420,027,044

See notes to the statutory financial statements.

Income Statement

CHF	FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
Operating expenses	(8,499,152)	(12,503,421)
OPERATING LOSS	(8,499,152)	(12,503,421)
Financial income	25,013,738	16,084,940
Financial expense	–	(2,088,542)
PROFIT BEFORE TAXES	16,514,586	1,492,977
Direct taxes	(39,632)	(40,041)
PROFIT FOR THE YEAR	16,474,954	1,452,936

See notes to the statutory financial statements.

Notes to the Statutory Financial Statements

NOTE 1: GENERAL

Landis+Gyr Group AG, Zug Switzerland (the Company) is the parent company of the Landis+Gyr Group.

On July 21, 2017 the Company completed an Initial Public Offering (“IPO”) whereby its shares began trading on the SIX Swiss Exchange. In connection with the IPO, the Company’s former shareholders sold an aggregate of 29,510,000 shares of common stock.

NOTE 2: APPLICABLE ACCOUNTING LAW

These unconsolidated financial statements have been prepared in accordance with the provisions on commercial accounting laid down in articles 957-963b of the Swiss Code of Obligations (CO).

NOTE 3: SUMMARY OF SIGNIFICANT ACCOUNTING PRINCIPLES

3.1 Conversion of foreign currencies

The functional currency is the US Dollar, translated into Swiss Francs for statutory financial reporting purposes. Transactions during the year denominated in foreign currencies are translated and recorded in US Dollars at actual exchange rates prevailing at the dates of the transactions. Profits and losses on exchange are recognized in the income statement, with the exception of unrealized gains, which are deferred until they are realized.

With the exception of investments and equity which are translated at historical rates, all other assets and liabilities are translated into Swiss Francs using the year-end closing rate, whereas income and expenses are translated using the average exchange rate. Foreign currency exchange losses arising from translation are shown as currency translation differences under financial expense. Foreign currency exchange gains arising from translation are deferred on the balance sheet. A foreign exchange translation gain of CHF 53.8 million (Prior Year: CHF 54.5 million) has been deferred on the balance sheet.

During the year a foreign exchange rate gain of CHF 15.7 million was realized, mainly on the reduction in the USD loan to a subsidiary company. These realized exchange rate gains are not taxable as the taxable currency is equivalent to the functional currency which is US Dollar.

3.2 Investments

The investments in subsidiaries are carried at no higher than cost less adjustments for impairment, if any. The investments are reviewed annually for impairment and adjusted to their recoverable amount in instances where the carrying value is determined to be in excess of fair value.

3.3 Short-term and long-term loans receivable

Financial assets are valued at acquisition cost less adjustments for foreign currency losses and any other impairment of value.

NOTE 4: NUMBER OF EMPLOYEES

The Company did not have any employees in the financial years ended March 31, 2019 and 2018.

NOTE 5: INVESTMENTS

As at the balance sheet date, the Company holds the following direct investment:

COMPANY	NOMINAL CAPITAL	OWNERSHIP & VOTING RIGHTS MARCH 31,	
		2019	2018
Landis+Gyr AG, Theilerstrasse 1, Zug	CHF 29,700,000	100%	100%

As at the balance sheet date, the Company holds the following substantial indirect investments:

COMPANY	NOMINAL CAPITAL	OWNERSHIP & VOTING RIGHTS MARCH 31,	
		2019	2018
Landis+Gyr Investments LLC, Lafayette USA	USD 20	100%	100%
Bayard Metering (UK) Unlimited, Peterborough, United Kingdom	GBP 6,986,361	100%	100%

NOTE 6: STATUTORY CAPITAL RESERVES

MOVEMENT IN STATUTORY CAPITAL RESERVES	FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
CHF		
Statutory capital reserves as at April 1,	1,064,500,869	1,064,500,869
Dividend payment of CHF 2.30 per share on 29,510,000 shares	(67,873,000)	–
Transfer to reserve for treasury shares held by subsidiary – against statutory capital reserves	(2,481,618)	–
Statutory capital reserves carried forward	994,146,251	1,064,500,869

The statutory capital reserves from additional paid-in capital resulted from a contribution in kind of shares in Landis+Gyr AG, Zug and a loan from Landis+Gyr AG, Zug. The balance per March 31, 2018 has been approved by the tax authorities.

The transfer to the reserve for treasury shares held by subsidiary is outlined in Note 9.

NOTE 7: CONTINGENT LIABILITIES

Landis+Gyr Group AG forms part of the Swiss VAT group of Landis+Gyr and is therefore a liable party for any tax liabilities. The VAT group consists of:

- Landis+Gyr AG and Landis+Gyr Group AG

NOTE 8: SHARE CAPITAL

On July 11, 2017, in connection with the mentioned IPO, the Company's Shareholders approved an amendment to the Company's Certificate of Incorporation to effect a 10-for-1 reverse stock split of the Company's shares of common stock effective on July 12, 2017 (the "Reverse Stock Split").

As a result of the Reverse Stock Split, every 10 shares of the Company's then outstanding common stock were combined and automatically converted into one share of the Company's common stock, par value CHF 10 per share. Proportionate voting rights and other rights of common stockholders were not affected by the Reverse Stock Split, other than as a result of the rounding of fractional shares, as no fractional shares were issued in connection with the Reverse Stock Split.

At March 31, 2019 and 2018, the share capital represents 29,510,000 authorized, registered and issued ordinary shares with restricted transferability with a nominal value of CHF 10 each. The restricted transferability is related to the fact that the Board of Directors can reject a shareholder not disclosing the beneficial owner. Registered ordinary shares carry one vote per share, as well as the right to dividend.

The share capital of the Company may be increased by up to CHF 4,500,000 by issuing up to 450,000 fully paid up registered shares with a nominal value of CHF 10 each, upon the exercise of option rights or in connection with similar rights regarding shares granted to officers and employees at all levels of the Company and its group companies according to respective regulations and resolutions of the Board of Directors.

NOTE 9: TREASURY SHARES AND RESERVE FOR TREASURY SHARES

On January 29, 2019, the Company announced its intention to execute a share Buyback programme amounting to a maximum value of CHF 100,000,000 during a period of up to 36 months for the purpose of a capital reduction (the "Buyback programme"). The implementation of the Buyback programme depends on the market conditions. The Buyback programme lasts from January 30, 2019 to January 28, 2022 at the latest. The Company reserves the right to terminate the Buyback programme at any time and has no obligation to acquire its own registered shares as part of the Buyback programme. The Board of Directors of Landis+Gyr Group AG intends to request one or more capital reductions to future general meetings by cancelling the registered shares repurchased under the Buyback programme.

As of March 31, 2019, the Company held directly 157,842 shares, which were repurchased for the purpose of a capital reduction, which is subject to approval by the Annual General Shareholders' Meeting. Additional treasury shares were purchased and delivered as compensation-in-kind to the members of the Board of Directors.

The movement in the number of Treasury shares during the year was as follows:

	MOVEMENT IN TREASURY SHARES			
	FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,			
	2019	2019	2018	2018
	Number of shares	Average acquisition price per share (in CHF)	Number of shares	Average acquisition price per share (in CHF)
Treasury shares – opening balance as of April 1	–	–	–	–
Purchases for share Buyback programme	157,842	62.39	–	–
Other purchases	5,916	63.24	–	–
Delivery of shares	(5,916)	63.24	–	–
Treasury shares – closing balance as of March 31	157,842	62.39	–	–

In addition, a subsidiary company, Landis+Gyr AG, also purchased shares in the Company, and as at March 31, 2019 held 40,832 shares at an average acquisition price of CHF 60.78 per share which are reserved for the employee and board compensation plans. The corresponding value of CHF 2.5 million has been debited to the Statutory capital reserves and credited to the Reserve for treasury shares held by subsidiary.

NOTE 10: THIRD PARTY GUARANTEES

The Company has entered into guarantees that provide financial assurances to certain third parties related to the outstanding lines of credit. The total amount was CHF 354 million and CHF 333 million

as of March 31, 2019 and 2018, respectively. The exchange rates used to convert the maximum liability amounts into CHF are USD 0.99 (Prior Year: 0.95) and EUR 1.12 (Prior Year: 1.17).

The Company is party to various guarantees whereby the Company has assured the performance of its wholly owned subsidiaries' products or services according to the terms of specific contracts. Such guarantees may include guarantees that a project will be completed within a specified time. If the subsidiary were to fail to fulfil its obligations under the contract, then the Company could be held responsible for the other party's damages resulting from such failure. Because the Company's liability under the guarantees typically matches the subsidiaries' liability under the primary contracts, such guarantees generally do not limit the guarantor's total potential liability where the liability results, for example, from personal injury or death or from intellectual property infringement. Therefore, it is not possible to specify the maximum potential amount of future payments that could be made under these or similar agreements. However, the Company has no reason to believe that any of the outstanding parent guarantees will ever be exercised, and the Company has not had to make payments against any such parent guarantees in the past.

NOTE 11: SHAREHOLDINGS OF BOARD AND EXECUTIVE MANAGEMENT

At March 31, 2019 and 2018, the members of the Board held the following number of shares in the Company:

NAME	FUNCTION	NUMBER OF SHARES HELD AT MARCH 31,	
		2019	2018
Andreas Umbach	Chairman of the Board	67,999	66,501
Eric Elzvik	Lead Independent Director	3,574	2,564
Dave Geary	Independent Member	558	–
Pierre-Alain Graf	Independent Member	942	385
Andreas Spreiter	Independent Member	7,030	6,410
Christina Stercken	Independent Member	1,208	650
Mary Kipp ^(a)	Independent Member	495	–
Peter Mainz ^(a)	Independent Member	495	–

(a) Mary Kipp and Peter Mainz were elected to the Board at the Landis+Gyr Group AG AGM in 2018.

At March 31, 2019, the members of the Group Executive Management held the following number of shares in the Company and the conditional rights to receive Landis+Gyr Group AG shares under the newly introduced long-term incentive plan ("LTIP"):

NAME	FUNCTION	FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31, 2019	
		NUMBER OF SHARES HELD	NONVESTED SHARE EQUIVALENTS UNDER THE LTIP
Richard Mora	Chief Executive Officer	41,641	5,144
Jonathan Elmer	Chief Financial Officer	9,030	4,372
Prasanna Venkatesan	Head of Americas	22,072	1,929
Roger Amhof ^(a)	Chief Strategy Officer	6,425	–
Ellie Doyle ^(b)	Head of Asia Pacific	3,774	348
Susanne Seitz ^(c)	Head of EMEA	–	–

(a) Active member of GEM until December 2018

(b) Active member of GEM until October 2018

(c) Member of the GEM as of November 19, 2018

Statutory Financial Statements of Landis+Gyr Group AG

At March 31, 2018, the members of the Group Executive Management held the following number of shares in the Company and the conditional rights to receive Landis+Gyr Group AG shares under the newly introduced long-term incentive plan ("LTIP"):

Name	Function	FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31, 2018	
		Number of shares held	Nonvested share equivalents under the LTIP
Richard Mora	Chief Executive Officer	41,641	–
Jonathan Elmer	Chief Financial Officer	9,030	–
Roger Amhof ^(a)	Chief Strategy Officer	6,425	–
Ellie Doyle ^(b)	Head of Asia Pacific	3,774	–
Oliver Iltisberger ^(c)	Head of EMEA	9,143	–
Prasanna Venkatesan	Head of Americas	21,372	–

(a) Active member of GEM until December 2018

(b) Active member of GEM until October 2018

(c) Active member of the GEM until June 1, 2018

NOTE 12: SIGNIFICANT SHAREHOLDERS

At March 31, 2019, the significant shareholders in the Company, holding more than 3% of the total shares, were:

Name	MARCH 31, 2019	
	Number of Shares	Holding %
KIRKBI Invest A/S	4,445,265	15.06%
Rudolf Maag	3,000,000	10.17%
Franklin Resources Inc	1,825,813	6.19%
Fir Tree Value Master Fund	1,136,000	3.85%
Nordea 1, SICAV	918,351	3.11%
Norges Bank (the Central Bank of Norway)	909,534	3.08%
Credit Suisse Funds AG	907,466	3.08%

At March 31, 2018, the significant shareholders in the Company, holding more than 3% of the total shares, were:

Name	MARCH 31, 2018	
	Number of Shares	Holding %
Rudolf Maag	3,000,000	10.17%
Franklin Resources Inc	1,852,813	6.19%
KIRKBI AG	1,513,717	5.13%

To the best of the Company's knowledge no other shareholders held 3% or more of Landis+Gyr Group AG's total share capital and voting rights on March 31, 2019 and March 31, 2018.

Proposed Appropriation of the Accumulated Profit / (Deficit) and Statutory Capital Reserves

PROPOSED APPROPRIATION OF THE ACCUMULATED PROFIT/(DEFICIT)	FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
CHF		
Balance carried forward from previous year	(9,515,422)	(10,968,358)
Profit for the year	16,474,954	1,452,936
Accumulated profit/(deficit)	6,959,532	(9,515,422)

The Board of Directors proposes to the Annual General Meeting to carry forward the accumulated profit.

PROPOSED APPROPRIATION OF STATUTORY CAPITAL RESERVES	FINANCIAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2019	2018
CHF		
Statutory capital reserves as at March 31 ^(a)	994,146,251	1,064,500,869
Dividend payment of CHF 2.30 per share on 29,510,000 shares out of statutory capital reserves	–	(67,873,000)
Proposed dividend payment of CHF 3.15 per share on max. 29,510,000 shares out of statutory capital reserves ^(b)	(92,956,500)	–
Statutory capital reserves carried forward ^(c)	901,189,751	996,627,869

(a) Refer to Note 6 for the movements in statutory capital reserves during the year.

(b) Treasury shares held by Landis+Gyr Group AG or Landis+Gyr AG at the record date will not receive dividends. Accordingly, the total amount distributed will be lower.

(c) Amount depends on the total distribution.

Provided that the proposal of the Board of Directors is approved by the Annual General Meeting, the dividend will amount to CHF 3.15 per share. There is no withholding tax required to be paid. The last trading day with entitlement to receive the dividend is June 26, 2019. The shares will be traded ex-dividend as of June 27, 2019. The dividend is expected to be payable as from July 1, 2019.

Landis+Gyr Group AG

Theilerstrasse 1

CH-6302 Zug

Switzerland

www.landisgyr.com