

DE



kapsch >>>
challenging limits

Kapsch Group

Zukunft beginnt heute.

Geschäftsbericht 2017/18.



Überblick.

Wirtschaftsjahr 2017/18.

Schwerpunkte des Wirtschaftsjahres von 1. April 2017 bis 31. März 2018.



> Kapsch Group.

Wirtschaftlicher Erfolg. Der Rekordumsatz des vergangenen Jahres konnte noch einmal gesteigert werden und belief sich im Wirtschaftsjahr 2017/18 auf EUR 1.145 Mio.

Innovationskraft. Die Kapsch Group erhöhte die Investitionen in Forschung und Entwicklung von EUR 125,0 Mio. um 11% auf EUR 138,8 Mio.



> Kapsch TrafficCom.

Bedeutende Vertriebsfolge. In Bulgarien hat Kapsch TrafficCom den Zuschlag für die Errichtung, die technische Ausstattung und den technischen Support des landesweiten Mautsystems für Lkws über 3,5 Tonnen sowie für die Einführung der eVignette für Pkws erhalten. Ein Joint Venture zwischen Kapsch TrafficCom und der sambischen Lamise Trading Limited erhielt von der Regierung Sambias einen landesweiten Konzessionsvertrag zur Verbesserung der Straßensicherheit und des Verkehrsmanagements.

tolltickets als EETS-Anbieter zertifiziert. Der European Electronic Toll Service (EETS) ergänzt die nationalen elektronischen Mautsysteme der Mitgliedstaaten und erleichtert Straßenbenutzern die grenzüberschreitende Mobilität, weil ein international operierendes Fahrzeug dadurch nicht mehr mit einer eigenen On-Board Unit (OBU) für jedes Land ausgerüstet werden muss.



> Kapsch PublicTransportCom.

Mobile Ticketing. Kapsch PublicTransportCom konzentrierte sich im Wirtschaftsjahr 2017/18 voll auf die Abwicklung ihrer zahlreichen Kundenprojekte in Belgien, Niederlanden, Rumänien, USA und Afrika. Besonders hervorzuheben ist hier die Mobile-Ticketing-Lösung für die Metropolitan Atlanta Rapid Transit Authority (MARTA). Die Lösung ermöglicht Reisenden, ihre Tickets über eine mobile App oder eine mobile Website zu bestellen, zu bezahlen und einzulösen. Auf diese Weise haben die Nutzer Zugang zu 38 Bahnhöfen, 565 Buslinien und 210 Transitbussen im Großraum Atlanta. Das MARTA-Projekt wird in Zusammenarbeit mit den Schwestergesellschaften Kapsch TrafficCom und Kapsch CarrierCom abgewickelt.



> Kapsch CarrierCom.

Railway Technologies. Der erfolgreiche Umstieg auf einen zukünftigen Mobilfunkstandard stellt für Bahnbetreiber eine der größten Herausforderungen in den kommenden Jahren dar. Im Juni 2017 wurde Kapsch CarrierCom Mitglied im Verband der Europäischen Eisenbahnindustrie UNIFE, der die Sicherung einheitlicher Standards für Bahnnetze in ganz Europa und die Gewährleistung der Interoperabilität der Bahnsysteme zur Unterstützung eines einheitlichen europäischen Eisenbahnraums zum Ziel hat. Kapsch hat weltweit GSM-R-Netzwerke für führende Bahnbetreiber wie SNCF (Frankreich) oder die Deutsche Bahn implementiert und ist weiterhin erfolgreich; so wurden beispielsweise Verträge mit der Tschechischen Staatsbahn, der Irischen Bahn und der Indischen Bahn abgeschlossen.

Telecom Solutions. Kapsch CarrierCom implementiert eine landesweite „Software Enabled Network Densification™“-Lösung für Hrvatski Telekom in Kroatien und setzt damit ihre Erfolgsgeschichte mit dieser Technologie in Europa fort. Da Video-Traffic weltweit zunimmt, können Betreiber nur durch den Einsatz innovativer und kostenwirksamer Lösungen Schritt halten. Die Lösung von Kapsch ermöglicht Kapazitätsverbesserungen und optimiert künftige Investitionen in Mobilfunk-Basisstationen.



> Kapsch BusinessCom.

Joint Venture für IoT-Digitalisierungslösungen und -services. Kapsch BusinessCom gründete gemeinsam mit der ORF-Tochter ORS comm und Microtronics das Joint Venture SENS für IoT-Digitalisierungslösungen und -services auf Basis des Funkstandards LoRaWAN™. SENS steht für Sensor Network Services und bietet Dienstleistungen, Anwendungen und Lösungen für IoT (Internet of Things)-Digitalisierungsprojekte und IoT-Organisationen in Österreich an.

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

Kapsch Group.

Geschäftsbericht 2017/18.

Dieser Geschäftsbericht wurde mit größtmöglicher Sorgfalt und unter gewissenhafter Prüfung sämtlicher Daten erstellt. Satz- und Druckfehler können dennoch nicht ausgeschlossen werden. Durch die kaufmännische Rundung von Einzelpositionen und Prozentangaben kann es zu geringfügigen Rechendifferenzen kommen.

Um zu signalisieren, dass im Geschäftsbericht Personenbezeichnungen auf Frauen und Männer Bezug nehmen, wurde teilweise eine geschlechtergerechte Formulierung (z. B. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter) verwendet. Aus Gründen der Lesbarkeit wurden an einzelnen Stellen geschlechterunspezifische Termini verwendet, stets sind aber Männer wie Frauen angesprochen.

Disclaimer

Bestimmte Aussagen in diesem Geschäftsbericht sind „zukunftsgerichtete Aussagen“. Diese Aussagen, welche die Wörter „glauben“, „beabsichtigen“, „erwarten“ und Begriffe ähnlicher Bedeutung enthalten, spiegeln die Ansichten und Erwartungen der Gesellschaft wider und unterliegen Risiken und Unsicherheiten, welche die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich beeinträchtigen können. Der Leser sollte daher nicht unangemessen auf diese zukunftsgerichteten Aussagen vertrauen. Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH ist nicht verpflichtet, das Ergebnis allfälliger Berichtigungen der hierin enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen zu veröffentlichen, außer dies ist nach anwendbarem Recht erforderlich.

Impressum

Medieninhaber und Hersteller: KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH

Inhaltsverzeichnis.

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

Konzernlagebericht

Wirtschaftliches Umfeld	56
Entwicklung des Kapsch Konzerns	62
Geschäftssegmente	69
Sonstige Unternehmensangaben	84
Ausblick	94

Konzernabschluss

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung	96
Konsolidierte Bilanz	97
Konsolidierte Eigenkapitalveränderungsrechnung	98
Konsolidierte Geldflussrechnung	100
Erläuterungen zum Konzernabschluss	101
Bestätigungsvermerk	185
Glossar	188
Adressen	189
Social Media	189

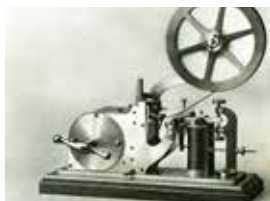
Meilensteine.

Kapsch. Eine Firmengeschichte.

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

1892

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



1918

Kapsch beginnt mit der Fertigung von Kondensatoren und Trockenbatterien.

1930

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

1948

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

1955

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



1965

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



1924

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



1946

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



1958

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



1969

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

1967

Präsentation des ersten Kapsch Farbfernsehgerätes „Chromomatic“.

1970

Ausrüstung der Österreichischen Bahn mit Zugfunk.



1972

Kapsch entwickelt Batterien mit Dichtheitsgarantie.

1980

Start der digitalen Telefonie in Österreich gemeinsam mit Schrack.

1991

Erstes Telefonat in Österreich im neuen digitalen Mobilfunknetz GSM.



1994

Mehrere europäische Eisenbahnen werden mit Zugfunk von Kapsch ausgerüstet.

2003

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



2010

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

2012

Kapsch Smart Energy startet ein Pilotprojekt für integriertes Energiemanagement.

2016

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

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

2017

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



1984

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

1979

Die für die Flugsicherung essenzielle Mittelbereichsradaranlage Koralpe wird errichtet.

1999

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



2013

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



2018

Unterzeichnung des Vertrags zur Errichtung eines landesweiten Mautsystems in Bulgarien.

Ausgewählte Finanzkennzahlen.

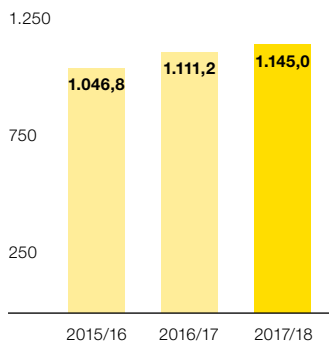
2017/18 (Wirtschaftsjahr 2017/18): 1. April 2017 – 31. März 2018

Wenn nicht anders angegeben, alle Werte in EUR Mio.

Ertragskennzahlen	2015/16		2016/17		2017/18		+/-
Umsatz	1.046,8		1.111,2		1.145,0		3,0 %
EBITDA	102,3		68,1		56,3		-17,4 %
EBITDA-Marge in %	9,8		6,1		4,9		-1,2 %p
EBIT	72,3		20,1		20,1		-0,1 %
EBIT-Marge in %	6,9		1,8		1,8		-0,1 %p
Ergebnis vor Steuern	59,7		19,3		8,3		-57,1 %
Periodenergebnis	39,4		4,4		6,3		44,8 %
Free Cashflow	100,1		25,6		13,3		-48,3 %
Forschung und Entwicklung	98,2		125,0		138,8		11,0 %
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	5.838		6.868		7.236		5,4 %
Bilanzkennzahlen	31. März 2016		31. März 2017		31. März 2018		+/-
Bilanzsumme	942,3		1.058,2		1.007,1		-4,8 %
Eigenkapital	304,3		264,0		255,8		-3,1 %
Eigenkapitalquote in %	32,3		25,0		25,4		0,4 %p
Return on equity in %	23,7		7,6		7,9		0,2 %p
Finanzverbindlichkeiten	229,2		342,7		313,6		-8,5 %
Nettoguthaben (+)/-verschuldung (-)	-77,5		-107,5		-116,2		-8,1 %
Verschuldungsgrad (Gearing) in %	25,5		40,7		45,4		4,7 %p
Eingesetztes Kapital (Capital employed)	533,5		606,7		569,4		-6,1 %
Nettoumlaufvermögen (Net working capital)	366,9		422,7		398,2		-5,8 %
Geschäftssegmente	2015/16		2016/17		2017/18		+/-
Traffic							
Umsatz (Anteil am Umsatz)	526,1	50 %	648,5	58 %	693,3	61 %	6,9 %
EBIT (EBIT-Marge)	62,3	12 %	60,1	9 %	50,1	7 %	-16,7 %
Mitarbeiter/-innen (Anteil vom Konzern), zum Stichtag	3.716	64 %	4.823	70 %	5.259	73 %	9,0 %
Carrier							
Umsatz (Anteil am Umsatz)	233,1	22 %	163,2	15 %	150,7	13 %	-7,7 %
EBIT (EBIT-Marge)	0,7	0 %	-17,0	(-10 %)	-5,6	(-4 %)	-66,8 %
Mitarbeiter/-innen (Anteil vom Konzern), zum Stichtag	802	14 %	653	10 %	600	8 %	-8,1 %
Enterprise							
Umsatz (Anteil am Umsatz)	322,0	31 %	317,0	29 %	317,7	28 %	0,2 %
EBIT (EBIT-Marge)	6,0	2 %	6,9	2 %	0,4	0 %	-93,9 %
Mitarbeiter/-innen (Anteil vom Konzern), zum Stichtag	1.210	21 %	1.201	17 %	1.200	17 %	-0,1 %
Public Transport							
Umsatz (Anteil am Umsatz)			17,4	2 %	13,6	1 %	-21,7 %
EBIT (EBIT-Marge)			-31,9	(-183 %)	-27,9	(-205 %)	-12,4 %
Mitarbeiter/-innen (Anteil vom Konzern), zum Stichtag			82	1 %	77	1 %	-6,1 %
Regionen	2015/16		2016/17		2017/18		+/-
Umsatz (Anteil am Umsatz)							
Österreich	294,6	28 %	296,7	27 %	322,4	28 %	8,6 %
Zentral- und Osteuropa	377,1	36 %	270,6	24 %	270,6	24 %	0,0 %
Westeuropa	135,9	13 %	204,2	18 %	213,5	19 %	4,6 %
Amerika	119,3	11 %	197,6	18 %	210,4	18 %	6,5 %
Restliche Welt	119,9	11 %	141,9	13 %	126,0	11 %	-11,2 %
Mitarbeiter/-innen (Anteil vom Konzern), zum Stichtag							
Österreich	1.926	33 %	2.009	29 %	2.063	29 %	2,7 %
Zentral- und Osteuropa	1.332	23 %	1.233	18 %	1.139	16 %	-7,6 %
Westeuropa	523	9 %	987	14 %	993	14 %	0,6 %
Amerika	585	10 %	1.095	16 %	1.343	19 %	22,6 %
Restliche Welt	1.472	25 %	1.544	22 %	1.698	23 %	10,0 %

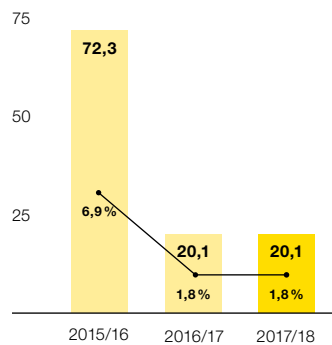
2017/18 (Wirtschaftsjahr 2017/18): 1. April 2017 – 31. März 2018
 Wenn nicht anders angegeben, alle Werte in EUR Mio.

Umsatz



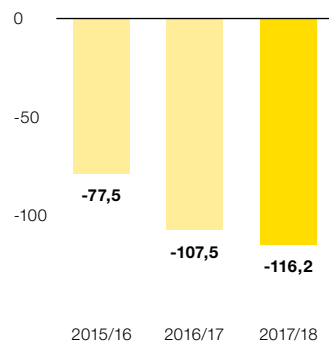
Der Rekordumsatz des Vorjahres konnte 2017/18 mit EUR 1.145,0 Mio. abermals gesteigert werden.

EBIT und EBIT-Marge



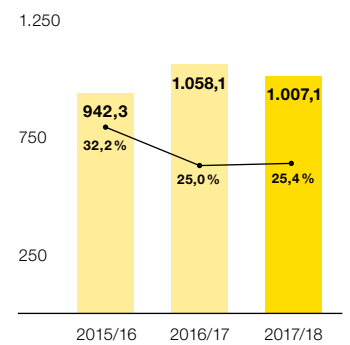
Das Betriebsergebnis (EBIT) blieb mit EUR 20,1 Mio. stabil.

Nettoverschuldung



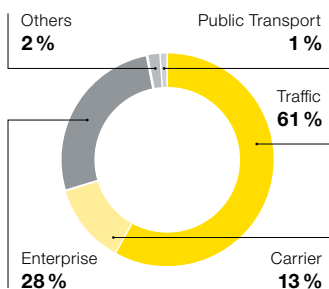
Die Nettoverschuldung stieg gegenüber dem Vorjahr um EUR 8,7 Mio. oder 8 % geringfügig auf EUR 116,2 Mio.

Bilanzsumme und Eigenkapitalquote



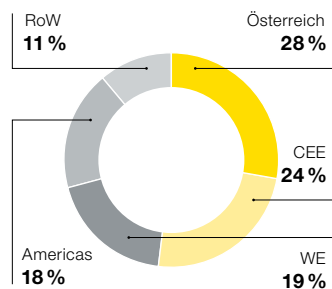
Die Bilanzsumme zum 31. März 2018 lag stabil bei rund 1 Milliarde Euro.

Umsatz nach Segmenten



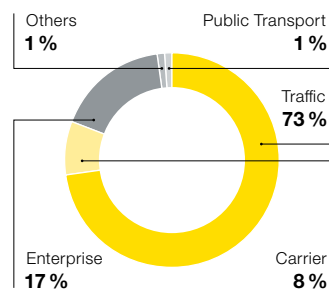
Das Segment Traffic konnte den Umsatzanteil im Konzern weiter ausbauen.

Umsatz nach Regionen



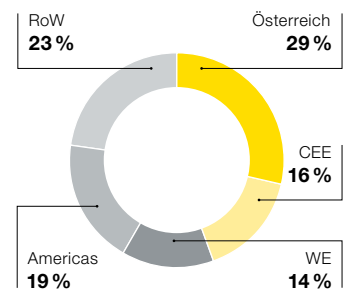
Die Kapsch Group bestätigt auch im Wirtschaftsjahr 2017/18 die internationale Diversität durch gleichmäßige regionale Verteilung des Umsatzes.

Mitarbeiter zum 31. März 2018 nach Segmenten



Die Mitarbeiterzahl des Konzerns stieg auch ohne wesentliche Akquisitionen weiter an. Die Gruppe beschäftigt zum 31. März 2018 7.236 Personen.

Mitarbeiter zum 31. März 2018 nach Regionen



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

Brief des Managements.

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Kapsch Group blickt auf ein durchaus forderndes Wirtschaftsjahr 2017/2018 zurück. Eine Situation, mit der wir seit unserer Gründung im Jahr 1892 immer wieder konfrontiert waren. Eine Situation, in der wir im Laufe unseres über 125-jährigen Bestehens immer wieder die richtigen Antworten gefunden haben. Zum nachhaltigen Erfolg eines Unternehmens tragen viele Faktoren bei: die Bereitschaft, weit über den Tag hinaus zu denken und künftige Entwicklungen frühzeitig zu erfassen; die Fähigkeit, gemeinsam mit Mitarbeitern, Kunden und Partnern innovative Wege einzuschlagen; die Flexibilität, auf unerwartete Ereignisse zu reagieren sowie mögliche negative Konsequenzen aufzufangen und in positive Impulse umzuwandeln.

Im öffentlichen Diskurs wird diese Haltung aktuell unter dem Begriff „Resilienz“ zusammengefasst. Voraussetzung dafür ist ein Denken, das in die Lage versetzt, komplexe Themen und Zusammenhänge zu begreifen und Neues hervorzubringen, ist der intensive und breite Austausch von Experten und Innovatoren unterschiedlichster Bereiche. Nicht minder essenziell ist die gezielte Förderung nachhaltig angelegter Initiativen und Technologien. In dieser Zusammenfassung erkennen wir uns wieder. Das ist, was dieses Unternehmen in seinem Kern ausmacht und charakterisiert.

Kapsch hat sich im Laufe seiner Geschichte immer wieder von erfolgreichen, ihre Zeit prägenden Produkten und Geschäftsfeldern getrennt. Sie sind durch andere ersetzt worden, durch neue Herangehensweisen, bessere Lösungen und vor allem durch neue Geschäftsmodelle. Neuerungen, die gemeinsam mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erarbeitet und entwickelt worden sind. Darin liegt zweifelsohne eine unserer Stärken. Möglich ist uns dies, weil wir den Blick über Grenzen hinaus kultiviert haben – weit über unsere eigene Branche hinaus. Aus der einfachen Überlegung wie auch aus der Erfahrung heraus, dass Veränderungen so gut wie nie der eigenen Branche entspringen. Was einen ständig und unmittelbar umgibt, das kann man zumeist



„Die Bereitschaft, weit über den Tag hinaus zu denken, und die Flexibilität, auch unerwartete Ereignisse in positive Impulse umzuwandeln: Das ist, was unser Unternehmen in seinem Kern ausmacht.“

Georg Kapsch, CEO

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

gut abschätzen. Nicht aber das, was von außerhalb kommt. Das droht man zu übersehen. Wir konzentrieren uns daher nicht auf die Bewegungen an der Oberfläche, sondern suchen nach den Tiefenströmungen, die sich langsamer, dafür aber mit umso mehr Wirkung ihren Weg bahnen. Gemeinhin spricht man in diesem Zusammenhang von Megatrends. Nach diesen halten wir Ausschau.

Mobilität, Urbanisierung und Klimaschutz sind bestimmende Themen unserer Zeit und Treiber der Märkte für unsere Schlüsselgesellschaften Kapsch TrafficCom, Kapsch CarrierCom und Kapsch PublicTransportCom. Mobilität wird vermehrt als Grundbedürfnis oder Notwendigkeit wahrgenommen. Speziell in Afrika, Asien und Lateinamerika kann von einer massiven Zunahme des Individualverkehrs ausgegangen werden. Auch die zunehmende Urbanisierung – 2050 werden rund 70 Prozent der Weltbevölkerung in städtischen Räumen leben – stellt die Verkehrsinfrastruktur vor grundlegende Herausforderungen und verlangt nach intelligenten, nachhaltig ausgelegten Systemen und Mobilitätslösungen. Intelligente Verkehrssteuerungssysteme führen zu substantiellen Verbesserungen des Verkehrsflusses sowie zu einem geänderten Mobilitätsverhalten und tragen so wesentlich zur Reduktion der CO₂-Emissionen bei.

Nicht minder wesentliche Faktoren sind „Digitalisierung“ und „Automatisierung“, sind „Cloud Computing“ und „Big Data“ oder „Cybersecurity“ – samt und sonders Felder, in denen wir bei Kapsch BusinessCom arbeiten und forschen. Denn wir schaffen ein digitales Ökosystem, durch das Daten sinnvoll zueinander in Bezug gesetzt werden können. Damit ermöglichen wir Anwendungen, die weit über die althergebrachten Lösungen hinausgehen. Mit umfassendem Know-how und maßgeschneiderten Lösungen kreieren wir eine leistungsfähige Matrix, die die Digitalisierung in allen Bereichen – vom Automobilbau über die Medizin bis hin zur Sicherheit – ermöglicht. Denn durch Innovationen bestehen wir erfolgreich in einem sich schnell wandelnden Umfeld und gestalten dieses mit.

Vor diesem Hintergrund erklärt sich der hohe Stellenwert, den wir dem Faktor „Forschung und Entwicklung“ beimessen. Im Geschäftsjahr 2016/17 budgetierten wir dafür einen Aufwand in Höhe von 125,0 Millionen Euro. Im Geschäftsjahr 2017/18 haben wir unsere Investitionen in diesem Bereich noch einmal erhöht – um elf Prozent beziehungsweise um 13,8 Millionen Euro auf 138,8 Millionen Euro. Der Erfolg unserer Forschungs- und Entwicklungsarbeit lässt sich auch an den rund 1.500 Patenten ablesen, die die Kapsch Group aktuell hält. Durch unsere seit nunmehr über 125 Jahren erfolgreiche Innovationstätigkeit haben wir bewiesen, dass es auch in technologiegetriebenen Märkten möglich ist, Tradition und Innovation erfolgreich miteinander zu verbinden.

Wirtschaftlich blickt Kapsch auf ein forderndes Geschäftsjahr 2017/18 zurück – einerseits verbunden mit beeindruckenden Leistungen, Erfolgen auf neuen Märkten und Akquisitionen, andererseits geprägt durch fokussierte Anstrengungen und strategische Entscheidungen, um die Unternehmensbereiche fit für eine erfolgreiche Zukunft zu machen. Erfreulicherweise konnte der Konzernumsatz im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mit 1.145 Millionen Euro auf einen neuen Rekordwert gesteigert werden. Das Betriebsergebnis ist mit 20,1 Millionen Euro im abgelaufenen Wirtschaftsjahr auf dem Niveau des Vorjahres geblieben, der Grund dafür lag in der Underperformance zweier Geschäftssegmente und hohen Währungsverlusten. Nahezu stabil blieb auch das Eigenkapital der Gruppe im Geschäftsjahr 2017/18, mit einem nur leichten Rückgang von 8,2 Millionen Euro (-3,1 %). Trotzdem konnte die Eigenkapitalquote auf 25,4 Prozent gesteigert werden. Langfristiges Ziel ist es, wieder einen Wert von mehr als 30 Prozent zu erreichen und zu halten.

Die **Kapsch TrafficCom Group** erzielte im Geschäftsjahr 2017/18 ein deutliches Umsatzplus und einen Gesamtumsatz von 693,3 Millionen Euro. Dies trotz des Umstands, dass das abgelaufene Wirtschaftsjahr nicht von Akquisitionen, sondern vom Ausbau des Bestandsgeschäfts geprägt war. Zur Umsatzsteigerung trugen vor allem der Bereich Electronic Toll Collection (ETC) und die damit verbundenen Lkw-Mautsysteme in Österreich und Polen sowie das neue Projekt zur Errichtung eines landesweiten Mautsystems in Bulgarien bei. Darüber hinaus spielte das erhöhte Geschäftsvolumen in der Region Americas eine überaus positive Rolle.

Die **Kapsch CarrierCom Group** erwirtschaftete im Wirtschaftsjahr 2017/18 einen Umsatz von 150,7 Millionen Euro. Während das Geschäft mit Bahnkunden im Vergleich zum Vorjahr stabil verlaufen ist, ging der Umsatz im Bereich Carrier vor allem aufgrund von Geschäftsrückgängen in CEE deutlich zurück. Im April 2018 wurde mit der S&T AG eine Vereinbarung über die Veräußerung von wesentlichen Teilen des Bereichs Carriers getroffen. Dies inkludiert das Carrier-Geschäft im zentral- und südosteuropäischen Raum und ist ein wesentlicher Schritt, der die Fokussierung auf den Bereich Mission-Critical Networks unterstreicht. Dies ermöglicht uns eine weitere Optimierung der Unternehmensstrukturen und -prozesse auf dieses künftige Schwerpunktgeschäft sowie eine ideale Ausrichtung auf das entsprechende Kundensegment.

Der Umsatz der **Kapsch PublicTransportCom Group** blieb 2017/18 mit 13,6 Millionen Euro deutlich unter den Erwartungen. Diverse Einmaleffekte belasten zudem das Segmentergebnis. Dafür verantwortlich waren einige kritische Projekte, für die zusätzlich zu laufenden operativen Verlusten auch entsprechende bilanzielle Vorsorgen zu treffen waren, sowie die Neubewertung von Assets, vor allem der kapitalisierten Entwicklungskosten bei der Kapsch PublicTransportCom Belgium NV. Der Auftragsstand zum Ende des Wirtschaftsjahres belief sich auf 22,5 Millionen Euro.

Die **Kapsch BusinessCom Group** konnte mit einem Umsatz von 317,7 Millionen Euro das schon sehr erfolgreiche Geschäftsjahr 2016/17 leicht übertreffen. Und dies trotz des Umstands, dass bereits am Ende des ersten Quartals die drei Tochtergesellschaften in Ungarn, der Slowakei sowie Tschechien veräußert worden waren. Damit beruht das Umsatzwachstum in erster Linie auf den Zuwächsen in Österreich und dem erfolgreichen Ausbau des Servicegeschäfts. Regional fokussiert Kapsch BusinessCom auf die DACH-Region. Das Unternehmen agiert dabei als verlässlicher Partner bei der Auswahl und Implementierung modernster ICT-Lösungen sowie bei allen damit einhergehenden Services. Gerade im Bereich des Outsourcings konnte sich Kapsch besonders auszeichnen. Für das neue Geschäftsjahr ist von einer stabilen, wachstumsorientierten Entwicklung auszugehen.

Ausblick. Wie in den Wirtschaftsjahren zuvor erwarten wir auch im kommenden Jahr 2018/19 eine positive Entwicklung unserer Märkte. Die solide Bilanzstruktur, die Diversifizierung unseres Produkt- und Leistungsportfolios sowie der umsichtige Wachstumskurs sollen dazu beitragen, das Umsatzwachstum beizubehalten. Konzern und Management werden der Optimierung der Effizienz weiterhin höchste Aufmerksamkeit schenken, und daher wird – auch in den Segmenten Carrier und Public Transport – von deutlichen Ergebnisverbesserungen ausgegangen. In allen Bereichen verfolgt die Kapsch Group nach wie vor die Strategie, ihre Marktposition mit gezielten Akquisitionen in den bestehenden bzw. in künftigen Geschäftsfeldern weiter auszubauen. Darüber hinaus setzt die Kapsch Group auch punktuelle Maßnahmen zur Optimierung der einzelnen Gesellschaften sowie der gruppeninternen Synergieeffekte.

Abschließend bedanken wir uns bei unseren Kunden und Geschäftspartnern für das entgegengebrachte Vertrauen und die Zusammenarbeit. Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern danken wir für ihr hohes Engagement, ihre Kreativität und Leistungsbereitschaft. Lassen Sie uns gemeinsam an der Weiterentwicklung der Kapsch Group arbeiten und weiterhin einen wesentlichen Beitrag zur digitalen Transformation und zu einer nachhaltigen Gestaltung der Zukunft des öffentlichen und privaten Verkehrs leisten.



Mag. Georg Kapsch
Chief Executive Officer



Dr. Kari Kapsch
Chief Operating Officer



Dr. Franz Semmerneegg
Chief Financial Officer

Zukunft beginnt heute.

Megatrends als Impulsgeber für unsere Innovationskraft.

Der Begriff „Megatrends“ wurde von John Naisbitt im Jahr 1982 mit der Veröffentlichung des gleichnamigen Bestsellers eingeführt. Darin formuliert der Begründer der modernen Zukunftsforschung „10 Perspektiven, die unser Leben verändern werden“.

Megatrends sind fundamentale, langfristige und globale Veränderungsprozesse, die sich sehr stabil entfalten und alle gesellschaftlichen Bereiche durchdringen – Kultur, Politik, Wirtschaft, Wissenschaft und Technik. Mit einer Halbwertszeit von mindestens 25 Jahren wirken diese Tiefenströmungen des Wandels in jedem einzelnen Menschen und formen ganze Gesellschaften um.

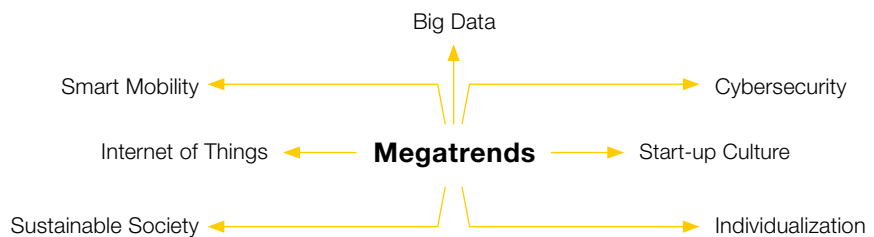
Megatrends entwickeln sich nie linear und eindimensional, sondern komplex, vielschichtig und vernetzt. Sie vereinen eine Vielzahl von Subtrends und können oft nicht scharf voneinander abgegrenzt werden, sondern vermischen sich miteinander. Bei jedem Megatrend stehen die Menschen im Mittelpunkt – neue Lebensstile, Bedürfnisse, Werte und Konsummuster bilden sich heraus.

„Der zuverlässigste Weg, in die Zukunft zu sehen, ist das Verstehen der Gegenwart.“

John Naisbitt

Kapsch versteht sich seit der Gründung im Jahr 1892 als Vermittler zwischen den Bedürfnissen der Menschen und den Technologien, die am besten für deren Erfüllung geeignet sind. Als zukunftsorientiertes Unternehmen hat sich Kapsch wechselnden Herausforderungen stets aktiv gestellt und dabei den Mut bewiesen, neue Wege zu beschreiten: Vom Beginn als feinmechanische Werkstätte für Morse- und Telegrafengeräte über die Epoche von Radio und Fernsehen, bis hin zu den modernen Mobilitäts-, Kommunikations- und Digitalisierungslösungen von heute. Das Familienunternehmen hat schon immer technologisch völlig neue Wege beschritten, sich den aktuellen Bedürfnissen der Menschen angepasst und dabei nie vergessen, sein Angebot, wenn nötig, zu adaptieren. Diesen Weg wird Kapsch auch in Zukunft konsequent fortsetzen.

Innovation beginnt dort, wo vertraute Grenzen überschritten werden. Wo Gewohntes in Frage gestellt und Bewährtes neu definiert wird. Das Streben nach Innovationsführerschaft ist seit jeher der Kern des unternehmerischen Handelns von Kapsch. Und diese Innovationskraft wollen wir in diesem Geschäftsbericht in den Mittelpunkt stellen. Dazu wurden folgende Themenfelder ausgewählt:



Anhand von sieben illustrierten Themenseiten dokumentieren wir, wie die Kapsch Group zentrale Aspekte der globalen Megatrends mit zukunftsweisenden Lösungen ausgestaltet und so den technologischen Fortschritt in ihren Kompetenzfeldern Kommunikation und Mobilität vorantreibt. Verschiedenste Megatrends und Subtrends werden dabei auf technologischer, ökologischer und gesellschaftlicher Ebene behandelt. Damit zeigen wir auf, wie die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Kapsch Group einen wichtigen Beitrag zur verantwortungsvollen und nachhaltigen Gestaltung einer mobilen und vernetzten Welt leisten.

 *Smart Mobility.*

Unsere Vision. Straßen, die mitdenken.



Projekte.

Von der ersten City-Access-Lösung in Bologna im Jahr 1994 bis zu aktuellen Projekten wie einer Mobilitäts-App für Stockholm oder dem urbanen Mobilitätsmanagement in Málaga: Kapsch zeigt, wie man Citys smarter und lebenswerter macht.

Nachhaltigkeit.

Lösungen von Kapsch tragen dazu bei, die Straßeninfrastruktur effizienter zu nutzen, den Rohstoffverbrauch und Emissionen zu reduzieren sowie Unfälle zu vermeiden. Dabei setzt Kapsch disruptive Technologien frühzeitig ein, um zukunftsweisende Systeme auf den Markt zu bringen.



Unsere Mission. *Intelligente Mobilitätslösungen.*

Menschen.

Weltweit arbeiten rund 760 Ingenieurinnen und Ingenieure an den Innovationen von Kapsch TrafficCom. In 15 Forschungs- und Entwicklungszentren auf drei Kontinenten entstehen bahnbrechende Lösungen für die Herausforderungen, die Urbanisierung und Globalisierung mit sich bringen.

Unternehmen.

Kapsch bietet zahlreiche intelligente Mobilitätslösungen, die den Verkehr jetzt und in Zukunft besser fließen lassen - sei es durch Lösungen für städtisches Verkehrsmanagement, smarte Parkplatz-Apps oder die Bereitstellung modernster Infrastruktur für vernetzte Fahrzeuge.

Unternehmensprofil.

Über die Kapsch Group.

Kapsch ist seit jeher Pionier bei der Entwicklung neuer Technologien.

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

- > Intelligente Mobilitätslösungen von Kapsch TrafficCom
- > Intelligente Infrastrukturlösungen für den öffentlichen Personennahverkehr von Kapsch PublicTransportCom
- > Kommunikationssysteme für Betreiber von Fest-, Mobil-, Transport- und Access-Netzen von Kapsch CarrierCom
- > Lösungen und Dienstleistungen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie von Kapsch BusinessCom

Seite 26: Informationen über Investitionen in Forschung und Entwicklung

Der Name Kapsch steht für Innovationskraft, Pioniergeist und Kundenorientierung. Seit jeher wird massiv in Forschung und Entwicklung investiert, um neue Technologien zum Vorteil der Kunden und Anwender zur Marktreife zu bringen. Über 12 % aller Umsatzerlöse wurden im Geschäftsjahr 2017/18 dafür verwendet, um konsequente Innovation und die Implementierung neuer Technologien zum Nutzen unserer Kunden überall auf der Welt zu sichern. Kapsch leistet so einen wichtigen Beitrag zur verantwortungsvollen und nachhaltigen Gestaltung einer mobilen und vernetzten Welt.

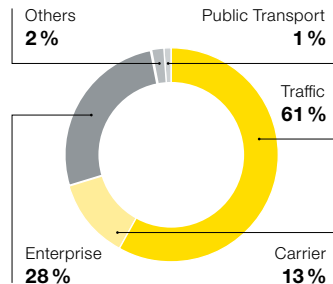
Kapsch zählt zu den erfolgreichsten Technologieunternehmen Österreichs mit globaler Präsenz. Die Unternehmensgruppe mit Sitz in Wien unterhält weltweit rund 100 Niederlassungen und Repräsentanzen. In Europa ist die Kapsch Group nahezu flächendeckend aktiv. Wichtige Wachstumsmärkte liegen aber auch in Asien, Australien und Amerika. Zum Ende des Geschäftsjahres 2017/18 beschäftigte die Kapsch Group 7.236 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Die Kapsch Group vereint die vier Schlüsselgesellschaften Kapsch BusinessCom, Kapsch CarrierCom, Kapsch PublicTransportCom und Kapsch TrafficCom und richtet ihren Fokus auf die Kommunikations- und Mobilitätsbedürfnisse der Menschen. Mit innovativen Produkten und Lösungen leistet Kapsch einen wesentlichen Beitrag zur digitalen Transformation und zu einer nachhaltigen Gestaltung der Zukunft im öffentlichen und privaten Verkehr.

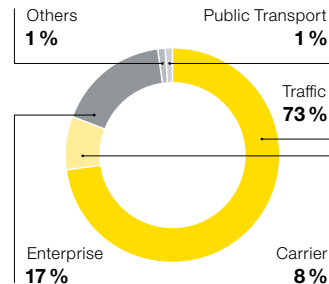
Die Muttergesellschaft des Konzerns ist die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, die zu 100 % im Eigentum der DATAX HandelsgmbH steht. Die Anteile an dieser Gesellschaft werden zu gleichen Teilen von der Traditio-Privatstiftung, der ALUK-Privatstiftung und der Children of Elisabeth-Privatstiftung, drei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

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

Umsatz nach Segmenten



Mitarbeiter zum 31. März 2018 nach Segmenten



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

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

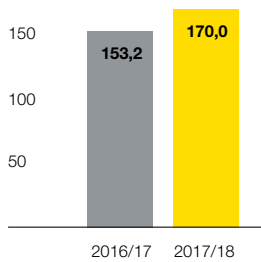
Kapsch CarrierCom ist ein global tätiger Hersteller, Lieferant und Systemintegrator von End-to-End-Telekommunikationslösungen. Ziel von Kapsch CarrierCom ist es, die zukünftige Entwicklung von Carrier-Netzwerken und eigens für den Betrieb von Bahn- und Personennahverkehrsunternehmen, Behörden und Flughäfen notwendigen Telekommunikationsnetzen mitzugestalten. Das Unternehmen bietet innovative betriebs- und erfolgskritische Produkte, Technologien und Dienstleistungen, basierend auf den Leistungen der Kapsch Forschung & Entwicklung und der Unterstützung durch ausgewählte strategische Partner. Die Expertise von Kapsch CarrierCom umfasst unter anderem Lösungen für die nächste Generation von betrieblich wichtigen Telekommunikationsnetzwerken, Digitalisierung von Bahnsystemen sowie Virtualisierung von Kommunikationsnetzwerken. Weitere Details zu Kapsch CarrierCom finden Sie auf Seite 43 dieses Berichts.

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

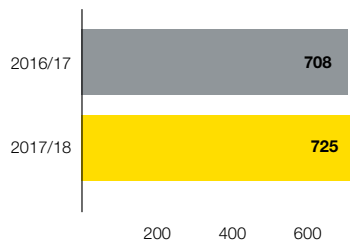
Weltweite Präsenz.

Nordamerika

Umsätze (in EUR Mio.)

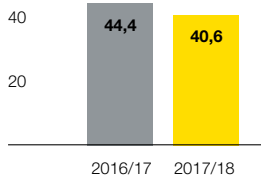


Mitarbeiter/-innen (zum Stichtag)

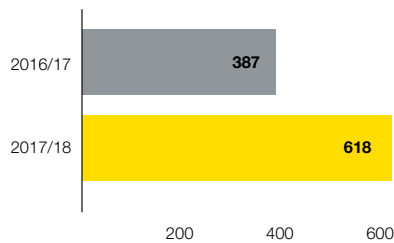


Mittel- und Südamerika

Umsätze (in EUR Mio.)

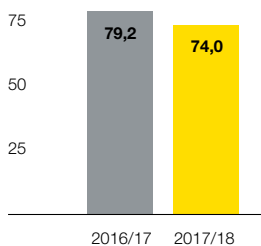


Mitarbeiter/-innen (zum Stichtag)

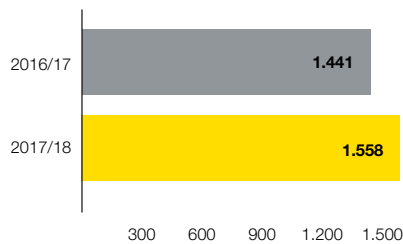


Afrika

Umsätze (in EUR Mio.)

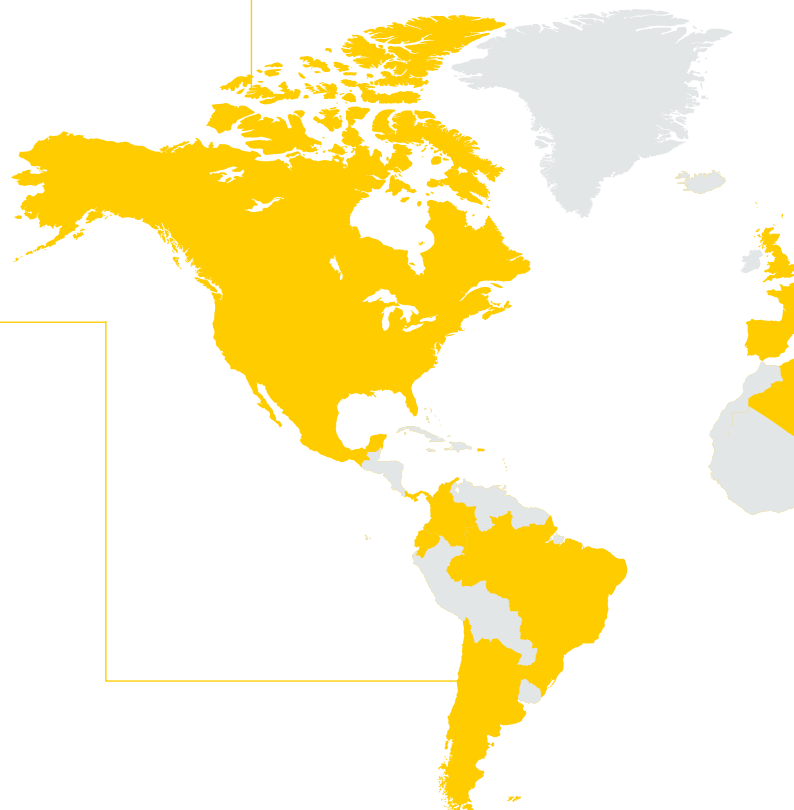


Mitarbeiter/-innen (zum Stichtag)



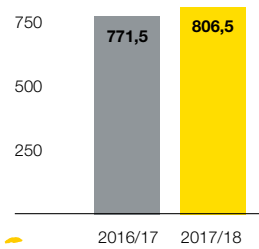
Niederlassungen und Tochtergesellschaften der Kapsch Group

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

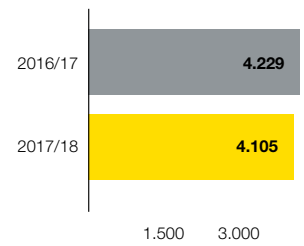


Europa

Umsätze (in EUR Mio.)

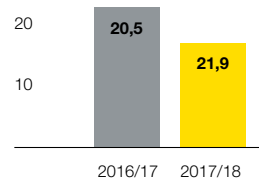


Mitarbeiter/-innen (zum Stichtag)

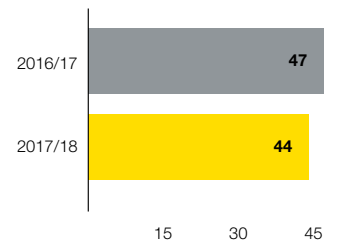


Asien

Umsätze (in EUR Mio.)

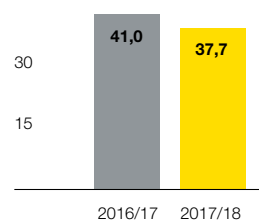


Mitarbeiter/-innen (zum Stichtag)

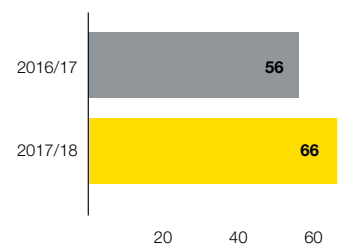


Australien

Umsätze (in EUR Mio.)



Mitarbeiter/-innen (zum Stichtag)



- > Puerto Rico
- > Rumänien
- > Russland
- > Sambia
- > Saudi-Arabien
- > Schweden
- > Schweiz
- > Serbien
- > Singapur
- > Slowakei
- > Slowenien
- > Spanien
- > Südafrika
- > Taiwan
- > Thailand
- > Tschechien
- > Ungarn
- > Vereinigte Arab. Emirate
- > Vereinigte Staaten von Amerika
- > Vereinigtes Königreich
- > Weißrussland

Unsere Identität.

Kapsch. challenging limits.

Kapsch setzt sich zum Ziel: Wir machen Business und Infrastruktur, Kommunikation und Mobilität intelligent.

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

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

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

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

Dabei bauen wir auf drei Säulen. Unsere Marke spiegelt unsere Vertrauenswürdigkeit, Flexibilität und Zukunftsorientierung wider. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind mit ihrem Engagement, ihrem Know-how und ihrer Kompetenz unsere wichtigsten Botschafter und Grundlage unseres Erfolges. Unsere Produkte bieten maßgeschneiderte und langfristige Lösungen mit einem Mehrwert für unsere Kunden.

Durch diese konsequente Kundenorientierung, unser verantwortungsvolles Handeln und die Bereitschaft zur kontinuierlichen Weiterentwicklung und Veränderung wollen wir immer wieder Grenzen herausfordern und neu definieren – zum Vorteil unserer Kunden, Geschäftspartner und Investoren sowie im Interesse unserer Belegschaft, der Gesellschaft und der Umwelt.

125 Jahre Erfahrung mit der Zukunft.

Die ersten sechs Monate des Geschäftsjahres standen ganz im Zeichen des 125-jährigen Jubiläums unseres Unternehmens. In einer breit und mehrstufig angelegten Kampagne haben wir unsere Leidenschaft für Technik in den Fokus gerückt und anhand der zahlreichen Highlights aus der Firmengeschichte auf vielfältige Weise illustriert. Das für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Kunden und Partner sowie die interessierte Öffentlichkeit entwickelte Konzept basierte auf drei Elementen: Information, Erlebnis, Mehrwert.

Information. Um darzustellen, wer wir sind, was wir leisten und was wir feiern, haben wir uns mehrerer Kanäle bedient. Im Online-Bereich wurden im Inter- und Intranet eigene Microsites eingerichtet und diverse Social-Media-Plattformen bespielt. Im Print-Bereich ist neben zahlreichen Anzeigen und Sonderformaten in Tageszeitungen ein in Kooperation mit „Die Presse“ realisiertes Jubiläumsmagazin hervorzuheben. Und mit einem Out-of-Home-Mediamix wurde Kapsch zu einem integralen optischen Bestandteil des mobilen Alltags in Wien.

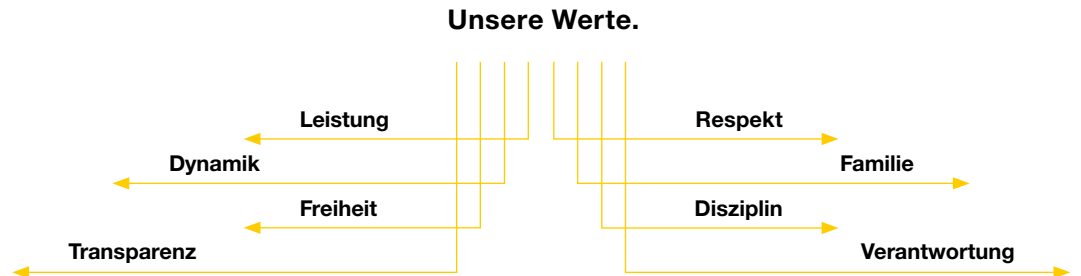
Erlebnis. Sich zugehörig fühlen, Spaß haben, inspiriert werden. Aus einer Reihe von Aktivitäten und Events stechen zwei Highlights im September hervor: Beim „Club 125. Our Night of Dedication“ feierten über 1.100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Kapsch Group im Wiener Volksgarten. Und ein paar Tage später waren rund 1.400 Gäste aus Wirtschaft, Kultur und Politik, Freunde und Wegbegleiter des Unternehmens zu einer glanzvollen Gala ins Wiener Konzerthaus geladen, bei der Teodor Currentzis ein Jubiläumskonzert dirigierte.

Mehrwert. Um etwas Bleibendes zu hinterlassen waren auch kleinere und größere Geschenke Teil der Kampagne. Herzstück war das Smart Radio „Capri125“: Eigens zum Jubiläum wurde das Kapsch Transistorradio „Capri“ aus dem Jahr 1958 im originalen Design, aber ausgestattet mit modernster Technik, wieder zum Leben erweckt. 10.000 Stück wurden produziert, jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter der globalen Kapsch Familie hat ein Radio erhalten. Als Symbol für unseren Innovationsgeist und um an unsere Wurzeln zu erinnern.



Unsere Werte.

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



Werte schaffen und Werte schätzen.

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

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

Unsere Vision.

Die Zukunft vorhersagen.

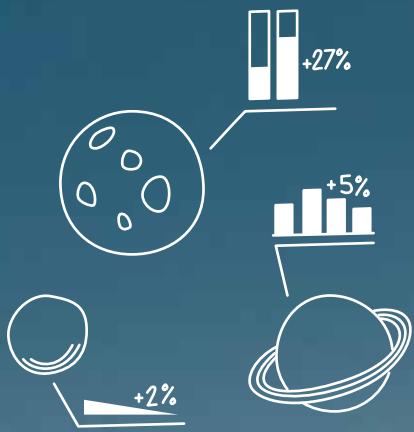


Projekte.

In die Zukunft blicken: Dieses ambitionierte Ziel hat sich Kapsch gesetzt. Unsere hochspezialisierten Data Scientists generieren und analysieren Daten und leiten daraus Handlungsempfehlungen ab. So können etwa durch Predictive Analytics Maschinen repariert werden, noch bevor diese ausfallen.

Nachhaltigkeit.

Wer das Bewegungsverhalten von Menschen in Städten kennt, Daten analysiert und die richtigen Schlüsse daraus zieht, kann beispielsweise Stadtplanern ein besseres Verständnis von Mobilitätsmustern und deren Einfluss auf die Luftverschmutzung geben.



Unsere Mission.

Digitalisieren, analysieren, optimieren.



Menschen.

Im Jahr 2016 wurden 16 Zettabyte (das ist eine 16 mit 21 Nullen) an Daten generiert; im Jahr 2025 sollen es bereits 163 Zettabyte sein. Dieses schier grenzenlose Potenzial wird mithilfe der Digitalisierung genutzt, damit uns Technologien den Alltag erleichtern.

Unternehmen.

Kapsch verfügt über umfassendes Know-how im Umgang mit großen Datenmengen und Security. Das Unternehmen fungiert dabei als Berater, Systemlieferant und Dienstleistungsanbieter und unterstützt zahlreiche Kunden aus allen Branchen bei der digitalen Transformation.

Unsere Prinzipien und Ziele.

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

Unsere Ziele sind:

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

Wirtschaftlicher Erfolg. Zur Fortsetzung der 126-jährigen Unternehmensgeschichte gilt es, die Ertragskraft und Profitabilität der Kapsch Group sicherzustellen. Sie bilden das Fundament für unsere zukünftigen Erfolge und die Voraussetzung dafür, dass wir unsere Verantwortung gegenüber Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie der Gesellschaft wahrnehmen können.

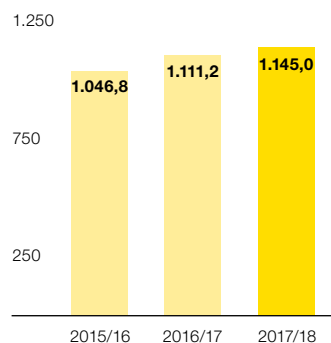
Wir messen unseren wirtschaftlichen Erfolg anhand der Umsatzentwicklung und der EBIT-Marge. Die Kapsch Group erwirtschaftete im Wirtschaftsjahr 2017/18 einen Konzernumsatz von EUR 1.145,0 Mio., der damit über dem Vorjahresniveau von EUR 1.111,2 Mio. (EUR +33,8 Mio. oder +3 %) liegt.

Das Betriebsergebnis (EBIT) lag mit EUR 20,1 Mio. auf Vorjahresniveau, wobei es in den einzelnen Segmenten durchaus Verschiebungen gab. Grundsätzlich haben sich die Ergebnisse operativ stabil entwickelt, allerdings gab es einige, größtenteils nicht realisierte, Fremdwährungsbelastungen, ohne die das Ergebnis deutlich über dem Vorjahr gelegen hätte. Außerplanmäßige Abschreibungen von immateriellen Vermögenswerten im Bereich Public Transport belasteten das Ergebnis. Um die Nachhaltigkeit des stetigen Unternehmenswachstums sicherzustellen, wurden unter anderem deutlich erhöhte Investitionen in Forschung und Entwicklung – EUR 138,8 Mio. im abgelaufenen Wirtschaftsjahr – geleistet. Auch die erneute Erhöhung der Mitarbeiteranzahl, die mit 7.236 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern (+368 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder +5 %) ein neues Rekordniveau erreichte, bestätigt eindrucksvoll den eingeschlagenen Wachstumspfad.

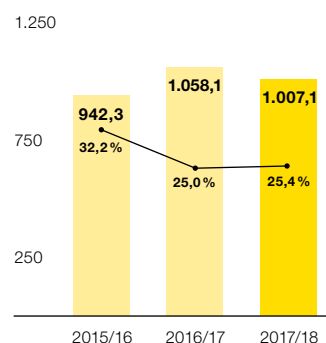
Die EBIT-Marge der Kapsch Group blieb folglich mit 1,8 % auf niedrigem Niveau stabil.

Zur Wahrung der finanziellen Unabhängigkeit streben wir einen Verschuldungsgrad (Gearing) in einer Bandbreite von 25 % bis 35 % an. Nichtsdestotrotz kann das sehr volatile Projektgeschäft dafür verantwortlich sein, dass unter Umständen nicht zu jedem Zeitpunkt die Strategie zum Verschuldungsgrad bzw. die erforderlichen Covenants eingehalten werden können. Zum 31. März 2018 lag der Verschuldungsgrad bei 45 % und somit nicht innerhalb der angestrebten Bandbreite. Der Konzern sieht aufgrund des aktuell sehr niedrigen Zinsniveaus kein erhöhtes Risiko und strebt mittelfristig eine Reduktion des Verschuldungsgrades innerhalb der definierten Bandbreite an.

Umsatz



Bilanzsumme und Eigenkapitalquote



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

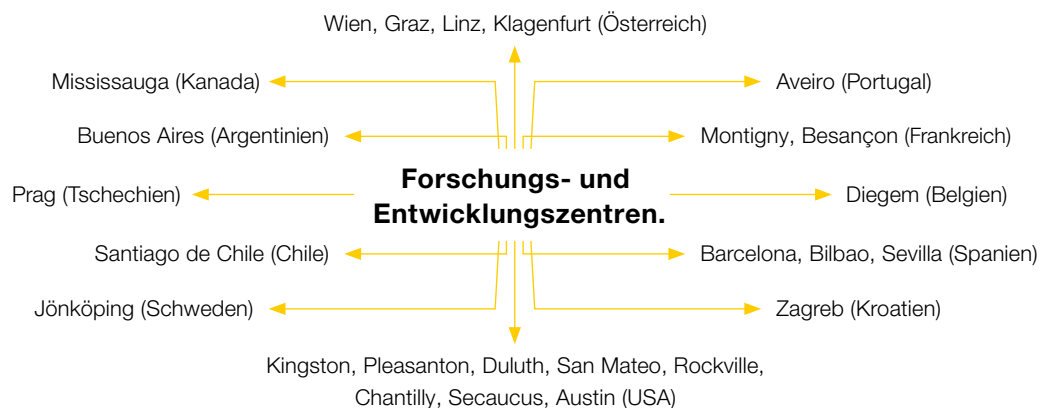
Forschung und Entwicklung.

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

Mit konstant hoher F&E-Quote sichern wir unseren nachhaltigen Innovationsvorsprung.

Innovationskraft. Im Fokus unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten stehen marktorientierte Lösungen und Systeme, die den Innovationsvorsprung der Kapsch Group absichern. Die strategischen Geschäftsfelder der Kapsch Group unterhalten eigene Entwicklungsabteilungen, die sich mit zentralen Zukunftsfragen beschäftigen. Die damit verbundenen Aufwendungen beliefen sich im Geschäftsjahr 2017/18 auf EUR 138,8 Mio. bzw. 12,1 % der Umsatzerlöse nach EUR 125,0 Mio. bzw. 11,2 % im Vorjahr. Das entspricht einer Steigerung um 11,0%.

25 konzerneigene Forschungs- und Entwicklungszentren in 12 Ländern bilden die Säulen unserer Innovationskraft:



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

Weltweite Patente. Der Erfolg unserer Forschungs- und Entwicklungsarbeit lässt sich auch an den rund 1.500 Patenten ablesen, die die Kapsch Group aktuell hält. Das Patentportfolio wurde im Jahr 2016/17 evaluiert und optimiert, jährlich werden etwa 20 bis 30 neue Patente eingereicht. Die Schutzrechte decken dabei zukunftsweisende Verfahren, Systeme, Lösungen und Designs in den strategischen Geschäftsfeldern ab. Der Schutz dieses Know-hows nimmt in der Kapsch Group einen hohen Stellenwert ein. So wurde Kapsch TrafficCom für herausragendes Innovations- und Patentmanagement mit dem IP-Management Award 2016 prämiert, wozu das Fraunhofer-Institut über 3.000 Unternehmen aus der gesamten DACH-Region analysiert hat.

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

Seite 84: Weitere Beispiele für die Innovationskraft der Kapsch Group finden Sie im Lagebericht.

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

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

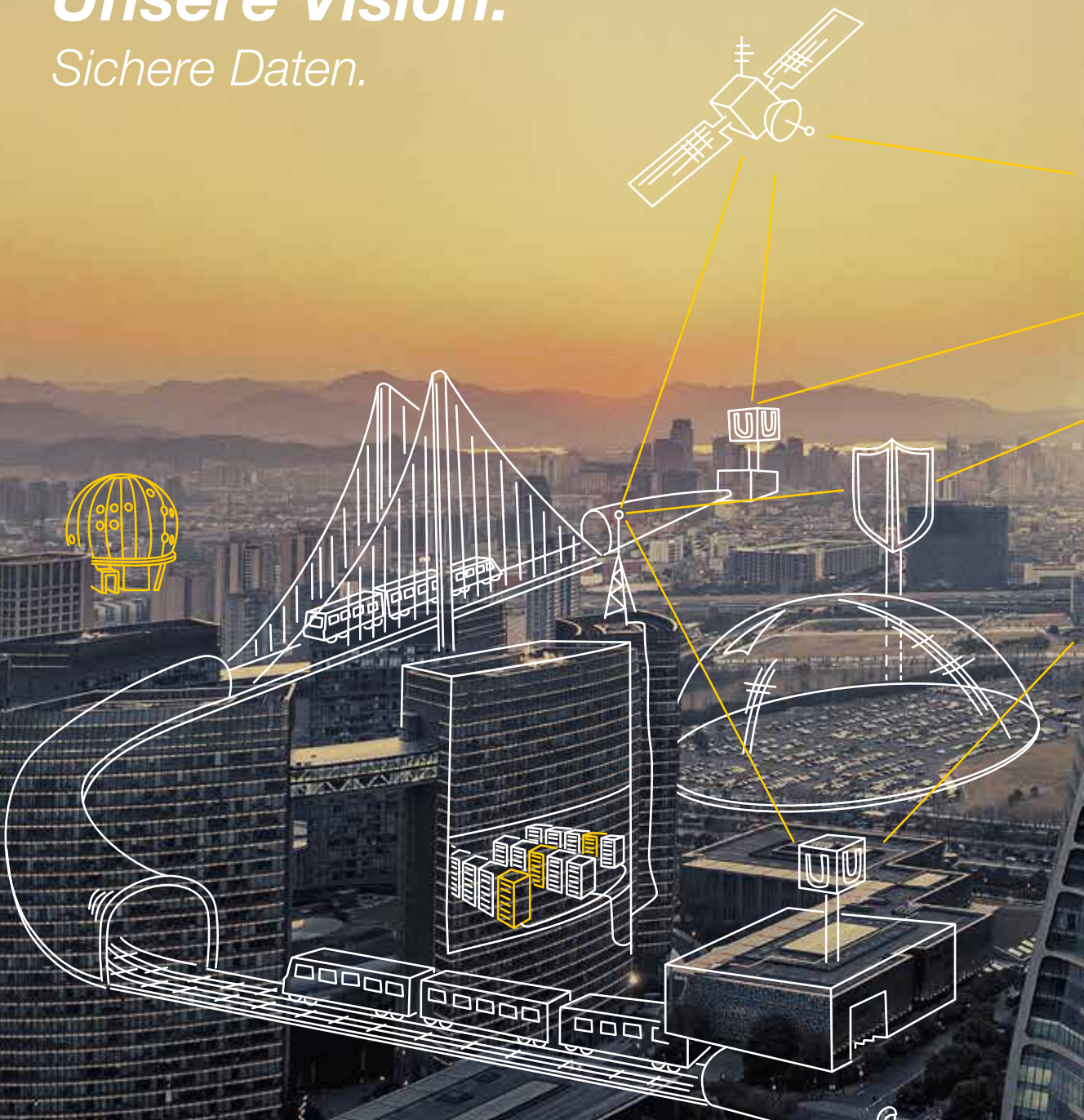
Ein weiteres Beispiel für eine aktive und nachhaltige Förderung des wissenschaftlichen Nachwuchses ist der im November 2017 bereits zum zehnten Mal vergebene Kapsch Award für die besten Masterthesen an der FH Technikum Wien: Sechs Studierende haben die strengen Kriterien erfüllt und für ihre hochqualitativen Arbeiten sowie ihren ausgezeichneten Studienerfolg die mit einem Preisgeld von jeweils 2.000 EUR dotierte Auszeichnung erhalten.

Strategische Akquisitionen. Die Kapsch Group verfolgt das Ziel, Innovationen möglichst aus eigener Kraft bzw. im Rahmen von Kooperationen sicherzustellen. Zusätzlich wird Know-how auch mittels Unternehmensakquisitionen erworben, wenn sie das Produktportfolio ergänzen oder abrunden und damit einen Beitrag zur Unternehmenswertsteigerung liefern. Beispiele aus der jüngeren Vergangenheit sind die Übernahme des Transportation-Geschäfts von Schneider Electric (KTT) durch Kapsch TrafficCom oder der Erwerb eines 25-prozentigen Anteils am Data-Science-Spezialisten AIMC Advanced Information Management Consulting GmbH durch Kapsch BusinessCom.

Internationale Initiativen und Projekte. Um Innovationen voranzutreiben und die Zukunft der Mobilität zu gestalten, beteiligt sich Kapsch an einer Reihe von internationalen Initiativen und Projekten. So nimmt Kapsch TrafficCom beispielsweise im Bereich der vernetzten Fahrzeuge am EU-Projekt „C-Roads Spain“ teil. Bei der C-Roads-Plattform handelt es sich um eine gemeinsame Initiative von EU-Mitgliedstaaten und Straßenbetreibern zum Testen und Erproben von C-ITS-Services (Cooperative Intelligent Transportation Systems; vernetzte intelligente Verkehrssysteme) im Hinblick auf grenzübergreifende Harmonisierung und Interoperabilität. Gemeinsam mit Fluidtime arbeitet Kapsch TrafficCom an einem EU-Forschungsprojekt mit dem Schwerpunkt auf dynamische Maut und intermodale Routen. Pilotprojekte sind für Portugal, Großbritannien und Slowenien geplant.

Kapsch CarrierCom ist assoziiertes Mitglied im EU „Horizon 2020“ Programm „Shift2Rail“, das zum Ziel hat, durch Forschung und Innovation die Entwicklung neuer Technologien, Produkte und Lösungen für Bahnsysteme voranzutreiben. Kapsch führt hierbei das Arbeitspaket „Adaptable Communications for all Railways“ an und ist an den Projekten „Zero On-Site Testing“ und „Cybersecurity“ beteiligt. Im Juni 2017 wurde Kapsch CarrierCom Mitglied im Verband der Europäischen Eisenbahnindustrie UNIFE. Ziel des Verbands ist die Sicherung einheitlicher Standards für Bahnnetze in ganz Europa und die Gewährleistung der Interoperabilität der Bahnsysteme zur Unterstützung eines einheitlichen europäischen Eisenbahnraums (Single European Railway Area, SERA). Zudem stellt UNIFE sicher, dass die europäische Eisenbahnindustrie durch gemeinsame Forschungs- und Innovationsvorhaben gestärkt wird.

Unsere Vision. Sichere Daten.



Projekte.

Als Reaktion auf die steigende digitale Bedrohung hat Kapsch ein eigenes Cyber Defense Center (CDC) gegründet. Die Spezialisten identifizieren und analysieren täglich Angriffe und Anomalien und nutzen entsprechende Technologien, um bei Attacken rasch und richtig zu reagieren.



Nachhaltigkeit.

Um die Position als führender Experte für ICT-Datensicherheit und -management langfristig zu sichern, gründete Kapsch gemeinsam mit der Fachhochschule St. Pölten den „Austria IT Security Hub“. Die intensive Zusammenarbeit fördert Innovationen im Umfeld von Datensicherheit.

Unsere Mission. Lückenloser Schutz.



Menschen.

Im Jahr 2017 gab es weltweit 8,4 Mrd. vernetzte Geräte, bis 2020 soll sich diese Zahl verdoppeln. Cyberattacken verursachen dabei schon heute einen Schaden von rund EUR 500 Mrd. pro Jahr. Um dem entgegenzuwirken, bietet Kapsch ein umfangreiches Portfolio von Sicherheitslösungen an.

Unternehmen.

Jede Minute gibt es im Cyberspace circa eine halbe Million Angriffe. Die ganzheitlichen Sicherheitslösungen von Kapsch setzen genau dort an und umfassen sowohl die technische als auch -die organisatorische und physische Sicherheit.

Nachhaltige Unternehmensführung.

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

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

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

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

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

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

Für den langfristigen Erfolg eines Technologiekonzerns haben Forschung und Entwicklung (F&E) sowie Innovationsmanagement eine strategische Bedeutung. Im Bereich Innovation verfolgt Kapsch TrafficCom einen offenen Ansatz, der sowohl das konzerninterne Potenzial als auch Ideen von außerhalb der Gruppe einschließt. Hervorzuheben ist das 2017 lancierte Accelerator-Programm „Factory1“. Jungunternehmen, die bereits über Produkte oder Lösungen auf dem Markt verfügen, haben dabei die Möglichkeit, diese einem Machbarkeitstest durch Experten von Kapsch TrafficCom zu unterziehen. Der daraus entstehende Wissensaustausch führt zu einer Win-win-Situation und möglicherweise auch zu einer zukünftigen Zusammenarbeit.



Effizienter Einsatz von Ressourcen.

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

Mit einer konsequenten Umsetzung von zahlreichen Umwelt- und Lean-Projekten bei Produktionsprozessen sowie Wertstrom- und Maschinendatenanalysen realisiert Kapsch Components laufend Maßnahmen zur Reduktion des Ressourcenverbrauchs. Durch den Umstieg auf Energie aus Wasserkraft und sonstige Ökoenergie konnten in Österreich die CO₂-Emissionen aus elektrischer Energie und je Tonne Produkt auf null reduziert werden. Im Vergleich zum Vorjahr ging der Stromverbrauch aller Fertigungsstätten (Österreich und Kanada) um 2,1 % auf 3.835 MWh zurück.

Darüber hinaus achtet das Unternehmen in der Produktion auf die Wiederverwendbarkeit von Rohstoffen und bei Verpackungen auf die Verwendung umweltschonender Materialien. Auch bei Beschaffungsvorgängen und dem Transport von Gütern wird auf die Reduktion von Umwelteffekten – neben wirtschaftlichen und qualitätsrelevanten Aspekten – besondere Rücksicht genommen. Für die konsequenten Optimierungen im gesamten Wertschöpfungsprozess wurde Kapsch Components im Rahmen des Wettbewerbs „Fabrik 2016“ vom Industriemagazin und Fraunhofer Austria als „Green Factory“ ausgezeichnet.

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

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

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

Positionierung als attraktiver, verantwortungsvoller Arbeitgeber.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind die Grundlage unseres Erfolges.

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

Zum Bilanzstichtag 31. März 2018 zählte die Kapsch Group in Summe 7.236 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, 5 % mehr als zum Stichtag des Vorjahres. Diesen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein attraktives Arbeitsumfeld zu bieten, sie zu fördern und zu fordern, darin liegt die Hauptaufgabe des Kapsch Personalmanagements. Die Richtlinie dafür bildet eine stark ausgeprägte Unternehmenskultur, in deren Mittelpunkt Verantwortung, Respekt, Leistung, Disziplin, Transparenz, Freiheit, Dynamik und die Familie stehen.

Kontinuierliche Aus- und Weiterbildung. Die Kapsch Group muss sich in einem sehr dynamischen Umfeld behaupten. Um aktiv neue Standards in den strategischen Geschäftsfeldern setzen zu können, nehmen laufende Investitionen in die Qualifikation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einen hohen Stellenwert ein. Die Kapsch University bietet ein individuelles Ausbildungsprogramm, das sich aus fachspezifischen und persönlichkeitsorientierten Kursen und Seminaren zusammensetzt. Zur Förderung des multinationalen Mitarbeiteraustausches wurde ein Job-Rotation-Programm zwischen den Standorten eingerichtet. Darüber hinaus bereitet ein Nachwuchsführungskräfte-Programm ausgewählte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf zukünftige Aufgaben vor. Im Rahmen eines zweijährigen internen Traineeprogramms, welches einen sechsmonatigen Auslandsaufenthalt beinhaltet, lernen Trainees verschiedene Unternehmen und Abteilungen der Kapsch Group kennen.

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

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

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

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

- **Virtuelles Führen:** Um über verschiedene Standorte hinweg effektiv kooperieren zu können, stehen den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern vermehrt Schulungen zum Thema virtuelle sowie interkulturelle Zusammenarbeit und Führung zur Verfügung.
- **Bildungscontrolling:** Als Qualitätskontrolle von Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen wurden Follow-up-Gespräche mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern nach dem Besuch von Schulungen etabliert. Diese ermöglichen eine Evaluierung und kontinuierliche Verbesserung von Schulungsmaßnahmen.
- **E-Learning:** Neben ortsgebundenen Weiterbildungsmaßnahmen wurde auch das E-Learning-Angebot ausgebaut. Vor allem in Bezug auf Sicherheitsschulungen, die den virtuellen Gang durch Gebäude ermöglichen, konnten neue Best-Practice-Standards gesetzt werden.

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

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

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

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

Synergie von Wirtschaft, Forschung und Bildung. Die Kapsch Group engagiert sich seit vielen Jahren für den Brückenschlag zwischen der Wirtschaft und Forschungs- sowie Bildungseinrichtungen. Um den Bedarf an hochqualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auch in Zukunft abdecken zu können, fördern wir in erster Linie technisch und naturwissenschaftlich orientierte Institutionen und Projekte. Dazu zählen unter anderem das Institut für Elektrotechnik und Informationstechnik an der TU Wien oder die FH Campus Wien. Bereits zum zehnten Mal wurde 2017 der Kapsch Award für die besten Masterthesen an der FH Technikum Wien vergeben. Mit der Veranstaltungsreihe Kapsch Karrierelounge werden seit mehreren Jahren Studierende eingeladen, sich technischen Fragestellungen im Rahmen von Projekten oder Spezialvorträgen zu widmen. Master Lectures und Workshops werden ebenfalls angeboten. Um Kinder und Jugendliche zu einem möglichst frühen Zeitpunkt für Technik zu begeistern, unterstützt die Kapsch Group eine Reihe von Projekten und bietet beispielsweise Workshops im Rahmen des wienXtra-ferienspiels oder der „Smart Kids“-Initiative an.

Verantwortung gegenüber der Gesellschaft.

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

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

Seit Jahren unterstützt die Kapsch Group auch die Aktivitäten der „Ärzte ohne Grenzen“, einer international anerkannten und weltweit agierenden Organisation, die medizinisch unzureichend versorgten Menschen hilft.

Seit 2013 besteht zudem ein Fördervertrag zwischen der St. Anna Kinderkrebsforschung und der Kapsch Group: Unterstützt wird die Forschungsarbeit im Rahmen des Projekts „Next Generation Sequencing“. Ziel dieses Projekts ist es, Informationen über das menschliche Erbgut zu erhalten und damit Erkenntnisse über die genetischen Veränderungen, die mit dem Krankheitsverlauf und der Therapie verbunden sind, zu gewinnen. Kapsch unterstützt dieses komplexe Projekt mit der Überzeugung, dass damit die Heilungschancen bei Krebserkrankungen von Kindern deutlich gesteigert werden können.



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

Die erste Preisträgerin, Anna-Sophie Berger, hat seither Einzelausstellungen in New York, Rom und Düsseldorf realisiert und wurde 2018 in die viel beachtete Forbes-Liste der 30 interessantesten Persönlichkeiten unter 30 Jahren in Europa (Kategorie „Art & Culture“) aufgenommen. Die Ausstellung des 2. Preisträgers, Julian Turner, wurde ebenfalls überaus positiv rezipiert.

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

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

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

Lösungsportfolio.

Kapsch TrafficCom

Kapsch Public TransportCom

Tolling



Electronic Toll Collection

Plaza Tolling

City Tolling

Tolling Services

Traffic Management



Highway Traffic Management

Managed Lanes

Tunnels and Bridges

Smart Urban Mobility



Access Management

Urban Traffic Management

Smart Parking

Intermodal Mobility

Safety & Security



Road Safety Enforcement

Commercial Vehicle Enforcement

Electronic Vehicle Registration

Connected Vehicles



V2X Automotive

V2X Infrastructure

Connected Mobility

Public Transport Solutions



Automatic Fare Collection

Mobile Ticketing

Intermodal Transport Control Systems

Passenger Information

End-to-End: Plan | Build | Maintain | Operate

Markenkern.

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

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

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

Schlüsselgesellschaften.



Kapsch TrafficCom ist ein Anbieter von intelligenten Verkehrssystemen in den Bereichen Mauterhebung, Verkehrsmanagement, Smart Urban Mobility, Verkehrssicherheit und vernetzte Fahr-

zeuge. Kapsch TrafficCom deckt mit durchgängigen Lösungen die gesamte Wertschöpfungskette ihrer Kunden aus einer Hand ab: von Komponenten über Design bis zur Errichtung und zum Betrieb von Systemen. Die Mobilitätslösungen von Kapsch TrafficCom helfen dabei, den Straßenverkehr in Städten und auf Autobahnen sicherer, zuverlässiger, effizienter und komfortabler zu machen sowie die Umweltbelastung zu reduzieren. Eine Vielzahl von erfolgreichen Projekten in mehr als 50 Ländern rund um den Globus hat Kapsch TrafficCom zu einem international anerkannten



Anbieter von intelligenten Verkehrssystemen gemacht.

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

Kapsch CarrierCom

Mission-Critical Networks (MCN)		Carriers & Verticals	
			
Railway Dedicated Networks – GSM-R and Next Generation	Internet of Things for MCN	Voice Solutions and Signalling for Mobile and Fixed Networks	OSS/BSS Portfolio
PS-LTE for MCN Users	Cybersecurity	Wireless and Fixed Access	LoRa and Internet of Things Applications
Communication Solutions based on TETRA and DMR	Terminals and Devices	Transmission	Cybersecurity
Transmission	End-to-End Integration	Software Defined Networks	Professional Services including Consulting
LoRa for MCN	End-to-End: Plan Build Maintain Operate	Network Function Virtualization	Managed Services

Kapsch BusinessCom

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

Kapsch CarrierCom ist ein global tätiger Hersteller, Lieferant und Systemintegrator von End-to-End-Telekommunikationslösungen. Ziel von Kapsch CarrierCom ist es, die zukünftige Entwicklung von Carrier-Netzwerken und eigens für den Betrieb von Bahn- und Personennahverkehrsunternehmen, Behörden und Flughäfen notwendigen Telekommunikationsnetzen mitzugestalten. Das Unternehmen bietet innovative betriebs- und erfolgskritische Produkte, Technologien und Dienstleistungen, basierend auf den Leistungen der Kapsch Forschung & Entwicklung und der Unterstüt-

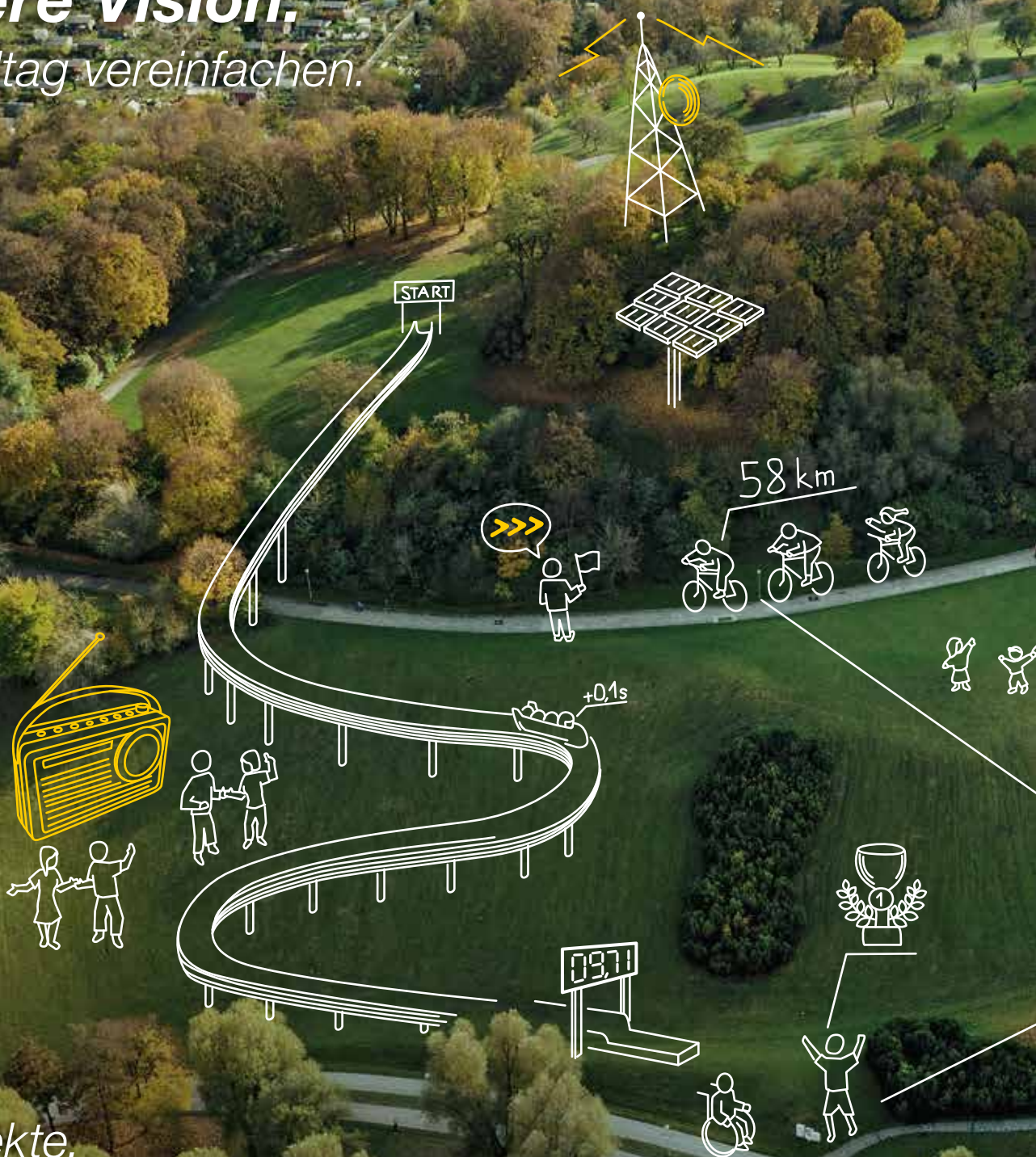
zung durch ausgewählte strategische Partner. Die Expertise von Kapsch CarrierCom umfasst unter anderem Lösungen für die nächste Generation von betrieblich wichtigen Telekommunikationsnetzwerken, Digitalisierung von Bahnsystemen sowie Virtualisierung von Kommunikationsnetzwerken.

Kapsch BusinessCom unterstützt als Digitalisierungspartner Unternehmen bei der Steigerung der Business Performance und Entwicklung neuer Geschäftsmodelle. Kapsch agiert dabei als Berater, Systemlieferant und Dienstleistungsanbieter. Mit umfassendem

Know-how im Umgang mit großen Datenmengen und Security sowie einer Vielzahl erfolgreicher Use Cases in zahlreichen Branchen ist Kapsch BusinessCom der ideale Begleiter bei der digitalen Transformation. Das umfangreiche Portfolio in der DACH-Region und Rumänien umfasst Technologie-lösungen für intelligente und vor allem sichere ICT-Infrastruktur, smarte Gebäude-, Medien- und Sicherheitstechnik sowie Outsourcing-Services. Kapsch setzt dabei auf Herstellerunabhängigkeit und Partnerschaften mit führenden Anbietern wie HPE, Cisco oder Microsoft sowie auf ein breites

Netzwerk aus Partnern aus der Forschung und branchenspezifischen Lösungsanbietern – vom Start-up bis zum Großkonzern. Kapsch BusinessCom hat über 17.000 Kunden – darunter die Allianz, Erste Bank, ÖBB, OMV, ORF oder Vodafone – und betreut diese lokal und global.

Unsere Vision. Den Alltag vereinfachen.



Projekte.

Zu den wachsenden Segmenten bei Digitalisierungsprojekten gehört beispielsweise der Bereich Smart Textiles, in dem Kapsch eine Entwicklungspartnerschaft mit der Grabher-Group eingegangen ist: Die intelligenten Textilien kommen bereits im Gesundheitsbereich und bei Unternehmen wie Airbus oder BMW zum Einsatz.

Nachhaltigkeit.

Das Hauptpotenzial des Internet of Things liegt in der optimierten Ressourcenverteilung und -nutzung: Der Verkehr wird effizienter gesteuert und damit der Schadstoffausstoß verringert. Oder Smart-Shelf-Sensoren geben Informationen zu Warenbestand, Ablaufdatum, und Regalfüllung, um Ressourcen zu sparen.

Unsere Mission.

Intelligente Umgebungen schaffen.



Menschen.

„Connected Living“ bezeichnet eine intelligente Umgebung, in der Menschen keine Devices mehr benutzen, sondern durch innovative Materialien und Lösungen verbunden sind. Dadurch werden nicht nur Cities, sondern auch Kleidungsstücke, Wohnungen und Arbeitsplätze „smart“ sein.

Unternehmen.

Kapsch ist ein führender Innovator im Bereich „Internet of Things“ (IoT). Ob Smart Retailing, Smart Textiles oder Digital Facility Solutions: Innovative Technologien werden genutzt, um Maschinen, Gebrauchsgüter und Menschen miteinander zu vernetzen. So entstehen intelligente Umgebungen, die den Alltag einfacher machen.



Kapsch TrafficCom.

Geschäftsfelder und Strategie.

In den letzten Jahrzehnten wurden die Menschen zunehmend mobil und das Tempo der Urbanisierung der Gesellschaft nahm zu. Seit 2007 leben weltweit mehr Menschen in Städten als in ländlichen Regionen. Diese Entwicklungen verstärken den Straßenverkehr mit all seinen Implikationen: Treibstoffverbrauch, Umwelteinflüsse, Unfälle, Staus, Investitionen in Wartung und Ausbau der Infrastruktur. Gleichzeitig sind die Mittel der öffentlichen Hand begrenzt.

In diesem Kontext bietet Kapsch TrafficCom Hardware, Software und Dienstleistungen an, die den Straßenverkehr sicherer, zuverlässiger, effizienter und komfortabler machen sowie die Umweltbelastung reduzieren. Die Produkte und Lösungen helfen, mit Verkehrsströmen effizienter umzugehen sowie Entgelte für die Benutzung der Straßeninfrastruktur einzuheben und diese damit zu steuern.

Entwicklung von Kapsch TrafficCom bis 2017/18. Zum Zeitpunkt des Börsengangs (2007) erbrachte Kapsch TrafficCom fast ausschließlich Mautlösungen; ergänzt durch ein paar Aktivitäten im Bereich Verkehrsmanagement. Das Unternehmen hatte nur eine geringe Zahl von Kunden und die Geschäftstätigkeit erfolgte im Wesentlichen in Europa und Australien.

Fünf Jahre später war der Konzernumsatz wesentlich gewachsen. Ausschlaggebend waren einige zwischenzeitlich gewonnene Großprojekte im Bereich Maut (insbesondere landesweite Mautsysteme). Zudem expandierte die Gruppe verstärkt in den amerikanischen Raum.

Heute ist Kapsch TrafficCom ein global agierender Konzern mit Referenzen in mehr als 50 Ländern und Niederlassungen in mehr als 30 Ländern. Wenngleich das Mautgeschäft weiterhin dominant ist, gelang es dem Unternehmen, das Nicht-Mautgeschäft deutlich zu steigern. Die bedeutendsten Kunden sind öffentliche Körperschaften sowie öffentliche Agenturen oder bevollmächtigte Gesellschaften. Vermehrt gewinnen im Mautsegment private Straßenkonzessionäre an Relevanz, insbesondere in Nordamerika. Aus geografischer Sicht stellt die Region EMEA (Europa, Mittlerer Osten, Afrika) mit rund 60 % Umsatzes den wichtigsten Absatzmarkt der Gruppe dar. Mehr als 30 % des Umsatzes wird in der Region Americas (Nord- und Südamerika) erwirtschaftet.

Dem Unternehmen gelang es in den letzten Jahren, neben den Großprojekten (zumeist landesweite Mautsysteme) ein beträchtliches Portfolio von kleinen und mittelgroßen Projekten zu akquirieren. Damit sank gleichzeitig die Abhängigkeit von einzelnen Kunden und somit das (Klumpen-)Risiko.

Kapsch TrafficCom agiert in **zwei Segmenten**:

- Electronic Toll Collection (ETC – Maut)
- Intelligent Mobility Solutions (IMS – Intelligente Mobilitätslösungen)

Segment ETC. Kapsch TrafficCom erwirtschaftete 2017/18 im Mautsegment rund drei Viertel des Konzernumsatzes. Die elektronische Mauteinhebung nimmt dabei den mit Abstand größten Stellenwert ein und wird vom Geschäft mit konventionellen Mautstationen und Lösungen für die Stadtmaut ergänzt. Mautdienstleistungen sind ein junger Geschäftsbereich, von dem aber in den nächsten Jahren Wachstumsimpulse ausgehen werden.

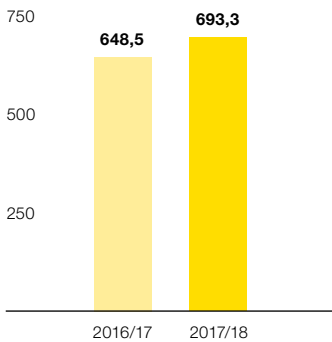
Mit einem durchgängigen Lösungsangebot deckt Kapsch TrafficCom die gesamte Wertschöpfungskette der Kunden – von Komponenten über Planung und Errichtung von Systemen bis hin zum Betrieb – aus einer Hand ab:

Planung und Errichtung: Dies umfasst sowohl Subsysteme als auch schlüsselfertige Komplettsysteme. Subsysteme (Maut- und Kontrollstationen sowie die hausintern entwickelten Zentralsystem-Lösungen) sind wesentliche Bausteine eines Komplettsystems und erfüllen spezifische Funktionen wie die Mauteinhebung und deren Kontrolle, die Verkehrsrechtsüberwachung oder das Verkehrsmanagement. Die Integrationsdienstleistungen umfassen das Design, die Anpassung und den Roll-out einschließlich der Dokumentation sowie den Abnahmetest, das gesamte Projekt- und Lieferantenmanagement sowie die Schulung im Umgang mit der Lösung.

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

Seite 69: Detaillierte Informationen zum Geschäftsverlauf dieses Segments finden Sie im Lagebericht.

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



von Vertriebsstellen, das Aufsetzen und den Betrieb von Callcenter-Diensten, die Gestaltung spezifischer Webportale sowie die Implementierung von Zahlungssystemen einschließlich des vollständigen Rechnungs- und Mahnwesens.

Komponenten. Diese werden von Kapsch TrafficCom entwickelt und produziert oder von führenden Herstellern zugekauft. Die Produkte werden zu Subsystemen integriert oder als Standardprodukte an Kunden vertrieben. Das Sortiment umfasst die zwei Produktfamilien Fahrzeugkomponenten (On-Board Units und Transponder) und straßenseitige Komponenten (Transceiver und Lesegeräte sowie Kameras und Sensoren). Die Komponenten werden von Kapsch TrafficCom entweder zu Subsystemen, die einzeln oder kombiniert vertrieben werden, oder zu schlüsselfertigen Komplettsystemen integriert.

Segment IMS. Dieses Segment – es repräsentiert rund ein Viertel des Konzernumsatzes – vereint ein breites Spektrum an Lösungen. IMS umfasst etablierte Angebote zum Beispiel in den Geschäftsfeldern Verkehrsmanagement und Verkehrssicherheit. Letzteres stellt den klar größten Bereich innerhalb des IMS-Segments dar. Mit dem Bereich vernetzte Fahrzeuge sowie mit Lösungen im Zusammenhang mit Smart Urban Mobility finden sich im IMS-Segment aber auch junge Geschäftsfelder, die als Investition in die Zukunft gesehen werden müssen. Kapsch TrafficCom verfolgt dabei den Ansatz, sich frühzeitig eine sichtbare Marktposition aufzubauen, und möchte die Entwicklung der Industrie mitgestalten.

Verkehrsmanagement. Das Unternehmen verfügt über zwei leistungsstarke Softwarelösungen für das Verkehrsmanagement: DYNAC® wird für Autobahnen, Mautstraßen, Tunnel, Brücken, kontrollierte Spuren und reversible Fahrspuren eingesetzt. Mit dieser Lösung lassen sich Verkehr, Sicherheit und Anlagenmanagement einfach überwachen und kontrollieren. EcoTrafiX™ ist eine webbasierte, integrierte Mobilitätsmanagement-Plattform, die primär für städtische Anforderungen konzipiert wurde. Sie umfasst die zentrale Verkehrssignalsteuerung ebenso wie behördenübergreifendes/multimodales Mobilitätsmanagement. Beide Lösungen arbeiten in Echtzeit. Sie haben ein modulares Design, das sie skalierbar macht und ermöglicht, die Software für verschiedenste ITS-Anwendungen einzusetzen.

Verkehrssicherheit. Dieses Geschäftsfeld umfasst die Kontrolle von Nutzfahrzeugen und die elektronische Fahrzeugregistrierung. Darüber hinaus unterstützt Kapsch TrafficCom in einigen Ländern die lokalen Behörden mit Technologien zur Verkehrsüberwachung.

Smart Urban Mobility. Die Lösungen von Kapsch TrafficCom nutzen Daten und Technologien, damit eine nachhaltige städtische Mobilität zumindest in den drei wichtigen Bereichen „intelligente Parklösungen“, „intermodale Mobilität“ sowie „städtische Zugangsregelungen“ realisiert werden kann.

Connected Vehicles. Kapsch TrafficCom sieht sich in diesem Bereich sowohl als Entwickler und Produzent von Komponenten als auch als Systemanbieter. Das Unternehmen entwickelt und produziert neben den notwendigen Hardwarekomponenten für Fahrzeuge auch Kernkomponenten für die straßenseitige Infrastruktur. Der dazugehörige Software Stack (Software-Plattform) ermöglicht es, die Produkte individuell, für die spezifischen Anwendungsfälle, anzupassen. Darüber hinaus können alle V2X-Infrastrukturkomponenten in die Verkehrsmanagement-Systeme von Kapsch TrafficCom integriert werden.

Ausblick und Ziele. Das Management bekennt sich zu weiterem Wachstum – sowohl organisch als auch durch Akquisitionen und Kooperationen. Wie schon in der Vergangenheit, wird Kapsch TrafficCom auch in der Zukunft Unternehmen und Teilbetriebe übernehmen, um das eigene Portfolio zu stärken, geografische Märkte zu erschließen oder Marktanteile zu steigern. Ziel ist es, in allen wesentlichen regionalen Märkten eine führende Position zu erlangen.

Nordamerika stellt in den nächsten Jahren den wichtigsten Wachstumsmarkt der Gruppe dar. Interessante Geschäftspotenziale verspricht sich das Management insbesondere auch aus Europa, Afrika und Südamerika. Mittelfristig werden im asiatischen Raum ebenfalls Chancen gesehen, sobald dort verstärkt moderne elektronische Maut- und Mobilitätslösungen eingesetzt werden.

Der Umsatz soll in beiden Segmenten steigen. In den nächsten Jahren kommen die kräftigsten Wachstumsimpulse aus dem Mautsegment. Kapsch TrafficCom strebt an, die bestehenden Verträge – insbesondere die großen, landesweiten Projekte – abzusichern und neue hinzugewinnen. Zudem soll die hervorragende Position im weltweiten On-Board-Unit-Geschäft gehalten werden.

Mittel- bis langfristig sollen sich die Investitionen in junge Geschäftsbereiche bezahlt machen. Intelligente Mobilitätslösungen werden notwendig sein, um mit dem zunehmenden Verkehr umzugehen. Daher erwartet das Management von vernetzten Fahrzeugen und den diversen Anwendungen im Bereich Smart Urban Mobility signifikante Wachstumsimpulse. Hier werden bestehende Lösungen eine Rolle spielen, aber auch zahlreiche neue Anwendungen zum Einsatz kommen. Damit können auch zusätzliche Kundengruppen wie Serviceanbieter oder Endnutzer verstärkt angesprochen werden.

Mehr Informationen
zu Kapsch TrafficCom
finden Sie auf
kapsch.net/ktc

Unsere Vision.

Geschäftsprozesse von morgen prägen.

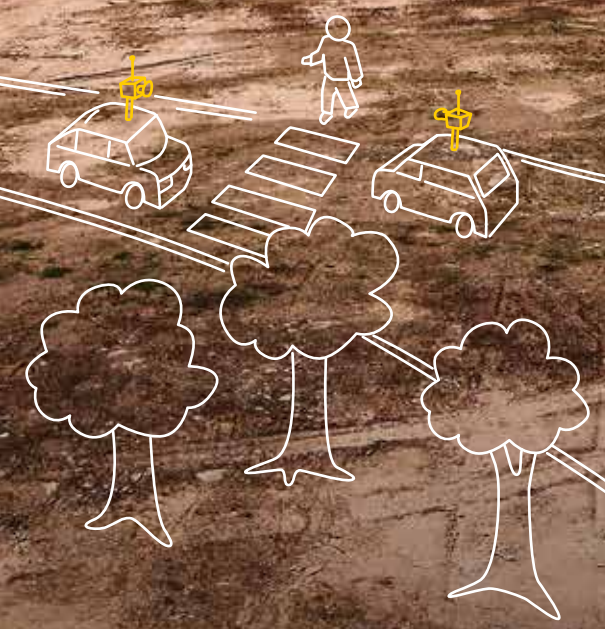


Projekte.

Ob Connected & Autonomous Driving, Big Data Analytics & Deep Learning, Smart Mobility, Security & Privacy, Infrastructure oder Payment & Transaction Processes: In Kooperation mit sieben Start-ups beschäftigt sich Kapsch mit Geschäftsmodellen, die die Zukunft der Mobilität gestalten und prägen werden.

Nachhaltigkeit.

Seit mehr als 125 Jahren schafft es Kapsch, sich in völlig unterschiedlichen Bereichen als Innovationsführer und Technologiepionier zu behaupten. Von Telegrafien über Radios bis hin zu Kommunikation und Verkehr: Stets hat der Pioniergedanke, gepaart mit unternehmerischer Weitsicht, für nachhaltige wirtschaftliche Erfolge gesorgt.



Unsere Mission.

Innovationen beschleunigen.



Menschen.

Menschen in Start-ups denken, planen und arbeiten agiler. Durch ihre kurzen Planungs- und Umsetzungszyklen adaptieren sie ihre Herangehensweise laufend und agieren flexibler. Diese Mentalität zeigt sich auch in agilen Entwicklungsprojekten bei Kapsch. Die Start-up-Mentalität fördern wir dabei bewusst.

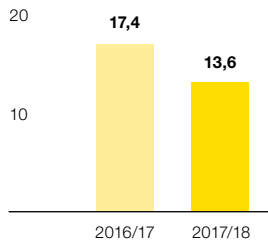
Unternehmen.

Mit dem Start-up-Accelerator „Factory1“ hat Kapsch einen Inkubator gestartet, um disruptive Technologien frühzeitig zu erkennen und erfolgreiche Pionierprojekte im Mobility-Bereich zu realisieren. Innovation Hubs und Start-up-Strukturen treiben diesen Pioniergeist im gesamten Unternehmen voran.

Kapsch PublicTransportCom.

Geschäftsfelder und Strategie.

Umsatz Kapsch PublicTransportCom
(in EUR Mio.)



Kapsch PublicTransportCom wendet sich als Produzent und Lieferant von Lösungen zur Smart Infrastructure an öffentliche Verkehrsbetriebe und Verkehrsunternehmen.

Nach der erfolgreichen Integration der innovativen belgischen Prodata Mobility Systems ermöglicht die 2016 erfolgte Gründung von Kapsch PublicTransportCom die volle Konzentration auf das Marktsegment öffentliche Verkehr. Das individuelle Portfolio von Kapsch PublicTransportCom garantiert die optimale Anpassung an spezifische Kundenansprüche in regionalen Märkten.

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

Einige der innovativsten Lösungen führt Kapsch im mobi.portfolio an. Darunter die Smartphone-App, die zur mobi.mobileapp-Suite zählt. Diese zielt auf Mobile Ticketing, Informationen für Reisenden und verschiedene Geschäftsmodelle öffentlicher Transportunternehmen ab.

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

Unsere aktuellen Aufträge. Kapsch PublicTransportCom konzentrierte sich im Wirtschaftsjahr 2017/18 voll auf die Abwicklung ihrer zahlreichen Kundenprojekte in Belgien, den USA und Afrika. Dadurch soll die Basis für künftiges Wachstum, vor allem in den neuen Märkten, geschaffen werden. Hervorzuheben ist dabei die Mobile-Ticketing-Lösung für die Metropolitan Atlanta Rapid Transit Authority (MARTA). Diese ermöglicht Reisenden, ihre Tickets über eine mobile App oder eine mobile Website zu bestellen, zu bezahlen und einzulösen. Auf diese Weise haben die Nutzer Zugang zu 38 Bahnhöfen, 565 Buslinien und 210 Transitbussen im Großraum Atlanta.

Ausblick. Kapsch PublicTransportCom erwartet während der nächsten Jahre ein moderates Wachstum. Diese Prognose stützt sich auf neue Projekte und Aufträge aus dem neuen Produktportfolio. Zudem wurden strategische Projekte gestartet, die sicherstellen sollen, dass Kapsch PublicTransportCom auch für die Anforderungen der nächsten Jahre gerüstet ist.

Die Suche nach Synergien innerhalb der Kapsch Group wurde intensiviert und Vorschläge, wie diese genutzt werden können, werden ausgearbeitet. Unsere Wachstumsmärkte, auf die wir unseren Fokus legen, sind Belgien, die Niederlande, Rumänien, Afrika und vor allem die USA.

Die immer schneller verlaufende Urbanisierung verlangt nach voll integrierten multimodalen Lösungen. Daher arbeitet Kapsch PublicTransportCom an den nächsten Schritten zu einer wirklich integrierten Mobilität.

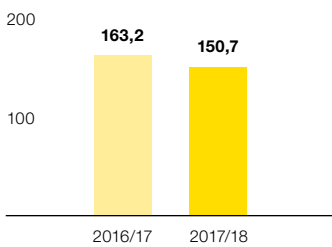
Seite 81: Detaillierte Informationen zum Geschäftsverlauf dieses Segments finden Sie im Lagebericht.

Mehr Informationen zu Kapsch PublicTransportCom finden Sie auf kapsch.net/kptc

Kapsch CarrierCom.

Geschäftsfelder und Strategie.

Umsatz
Kapsch CarrierCom
(in EUR Mio.)



Kapsch CarrierCom ist ein global erfolgreicher Hersteller, Lieferant und Systemintegrator von End-to-End-Telekommunikationslösungen. Ziel von Kapsch CarrierCom ist es, die zukünftige Entwicklung von Carrier-Netzwerken und eigens für den Betrieb von Bahn- und Personennahverkehrsunternehmen, Energieversorgungsunternehmen, Behörden und Flughäfen notwendigen Telekommunikationsnetzen mitzugestalten. Das Unternehmen bietet innovative betriebs- und erfolgskritische Produkte, Technologien und Dienstleistungen, basierend auf den Leistungen der Kapsch Forschung & Entwicklung und der Unterstützung durch ausgewählte strategische Partner. Die Expertise von Kapsch CarrierCom umfasst unter anderem Lösungen für die nächste Generation von betrieblich wichtigen Telekommunikationsnetzwerken, die Digitalisierung von Bahnsystemen sowie die Virtualisierung von Kommunikationsnetzwerken.


Eisenbahnen (Railways) und Betreiber betriebskritischer Netzwerke (Mission-Critical Networks, MCN). Zukunftssichere Eisenbahn-Kommunikationsnetzwerke auf Basis der GSM-R-Technologie von Kapsch CarrierCom werden rund um den Globus eingesetzt. Weitere Lösungen basieren auf TETRA- und Digital-Mobile-Radio(DMR)-Technologie und werden entsprechend den spezifischen betriebskritischen Anforderungen unserer Kunden adaptiert. Dank unserer hoch qualifizierten technischen Experten sind wir in der Lage, einen Return on Investment ebenso wie gänzlich zukunftssichere Lösungen zu garantieren. Kapsch CarrierCom hat weltweit mehr als 15 Core-Netzwerke für führende Bahnbetreiber wie Network Rail (NR) im Vereinigten Königreich, SNCF Réseau/SYNERAIL in Frankreich sowie die Deutsche Bahn (DB) implementiert. Angepasst an Kundenanforderungen garantiert Kapsch CarrierCom die Unterstützung dieser bahnspezifischen Netzwerke bis 2035 und darüber hinaus.

Kapsch CarrierCom ist assoziiertes Mitglied im EU „Horizon 2020“ Programm „Shift2Rail“, das zum Ziel hat, durch Forschung und Innovation die Entwicklung neuer Technologien, Produkte und Lösungen für Bahnsysteme voranzutreiben. Kapsch führt hierbei das Arbeitspaket „Adaptable Communications for all Railways“ an und ist an den Paketen „Zero On-Site Testing“ und „Cyber Security“ beteiligt. Im Juni 2017 wurde Kapsch CarrierCom Mitglied im Verband der Europäischen Eisenbahnindustrie UNIFE. Ziel des Verbands ist die Sicherung einheitlicher Standards für Bahnnetze in ganz Europa und die Gewährleistung der Interoperabilität der Bahnsysteme zur Unterstützung eines einheitlichen europäischen Eisenbahnraums (Single European Railway Area, SERA). Zudem stellt UNIFE sicher, dass die europäische Eisenbahnindustrie durch gemeinsame Forschungs- und Innovationvorhaben gestärkt wird.

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

Seite 73: Detaillierte Informationen zum Geschäftsverlauf dieses Segments finden Sie im Lagebericht.

Mehr Informationen zu Kapsch CarrierCom finden Sie auf kapsch.net/kcc

 **Individualisierung.**

Unsere Vision. Individuelles Reisen.



Projekte.

Die cloudbasierte Softwarelösung FluidHub verbindet die Nachfrage von Reisenden mit dem Mobilitätsangebot einer Stadt. Sie wird weltweit in 28 Regionen genutzt, zum Beispiel in Projekten in Helsinki und Stockholm. Auch in Atlanta wurde Kapsch mit einem Mobile Ticketing System beauftragt.

Nachhaltigkeit.

Kapsch entwickelt unterschiedlichste Mobilitätslösungen, um allen Verkehrsteilnehmern den Zugang zu nachhaltiger, bequemer und preiswerter Mobilität zu ermöglichen. Damit die bestehenden Ressourcen optimal genutzt werden und sich die Lebensqualität verbessert.



Unsere Mission.

Intermodale Mobilität ermöglichen.

Menschen.

Die Urbanisierung schreitet rasant voran. Die Infrastruktur ist vielerorts überlastet – Staus und Verspätungen sind an der Tagesordnung. Es ist deshalb das oberste Ziel, anstelle von mehr Individualverkehr individuelleren Verkehr zu ermöglichen. Damit Menschen unkompliziert und schnell vorankommen.

Unternehmen.

Fluidtime, seit 2016 ein Unternehmen der Kapsch Group, ist Österreichs führender App-Anbieter für intermodale Fortbewegung im urbanen Raum. Die Mobilitätsplattform versorgt Fahrgäste mit Echtzeit-Informationen über Beförderungsmöglichkeiten oder multimodale Alternativrouten und bietet Buchungs- sowie Zahlungsdienste an.

Kapsch BusinessCom.

Geschäftsfelder und Strategie.

Kapsch BusinessCom unterstützt als führender Digitalisierungspartner mit ihren 1.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Unternehmen bei der Steigerung der Business Performance und Entwicklung neuer Geschäftsmodelle. Kapsch BusinessCom agiert dabei als Berater, Systemlieferant und Dienstleistungsanbieter. Mit ihrem umfassenden Know-how im Umgang mit großen Datenmengen und Security sowie einer Vielzahl erfolgreicher Use Cases in zahlreichen Branchen ist Kapsch BusinessCom der ideale Begleiter bei der digitalen Transformation.

Das umfangreiche Portfolio umfasst Technologielösungen für intelligente und vor allem sichere ICT-Infrastruktur, smarte Gebäude-, Medien- und Sicherheitstechnik sowie Outsourcing-Services. Abgerundet wird das Portfolio durch zahlreiche Dienstleistungen wie Consulting, Projektmanagement, Installation, Training, Service und Operating sowie Finanzierungslösungen.

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

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

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

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

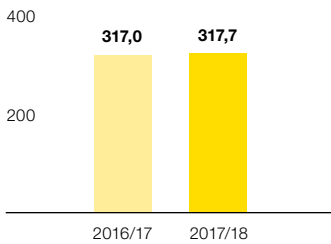
Teil des Kapsch BusinessCom Ökosystems für Digitalisierung sind auch Start-ups. Kapsch agiert in diesem Kontext oft als Inkubator, um neue, innovative Ideen durch Know-how im Bereich Big Data oder Security zu ergänzen sowie die notwendigen personellen Ressourcen bereitzustellen, um große Projekte umzusetzen. Kapsch greift hierbei auf seine langjährige Erfahrung in den Bereichen ICT und Digitalisierung zurück und stellt die nötige Infrastruktur zur Verfügung, damit neue Business-Modelle und Geschäftsideen realisiert werden können.

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

Darüber hinaus bietet das Unternehmen Branchenlösungen für Kunden aus unterschiedlichen Bereichen wie Industrie, Finanzen, Gesundheit oder dem öffentlichen Sektor. Dadurch konnten im Geschäftsjahr 2017/18 zahlreiche Pilotprojekte und Proof of Concepts im Bereich der Digitalisierung mit unterschiedlichen namhaften Unternehmen durchgeführt werden.

Seite 77: Detaillierte Informationen zum Geschäftsverlauf dieses Segments finden Sie im Lagebericht.

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



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

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

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

Ausblick. Kapsch BusinessCom setzt auch weiterhin den Fokus auf Digitalisierung in ausgewählten Branchen wie Manufacturing Industries, Retail, Health-Care, Public, Utility und Finance. Diese Ausrichtung verfolgt das Ziel, die Geschäftsprozesse der Kunden mit ICT-Lösungen stärker mitzugestalten und weiterzuentwickeln, auch jeweils mit den unterschiedlichen Fachabteilungen. In Discovery-Workshops werden gemeinsam mit dem Kunden dessen gesamte Wertschöpfungskette und die Rolle der IT in den bestehenden Prozessen beleuchtet und zusätzlich im Sinne einer Digitalisierungsstrategie mögliche zukünftige Geschäftsmodelle identifiziert.

Im Outsourcing-Bereich konnte sich Kapsch bereits in der Vergangenheit als innovativer und flexibler Partner positionieren. Durch Kostendruck beim Kunden sowie die steigende Nachfrage nach sicheren skalierbaren Lösungen, auch aus der Cloud, werden auch in Zukunft große Outsourcing-Projekte vom Kunden nachgefragt. Für Kapsch sichern genau diese Projekte langfristige Serviceumsätze.

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

Mehr Informationen zu
Kapsch BusinessCom
finden Sie auf kapsch.net/kbc

Unsere Vision.

Eine lebenswerte Zukunft.

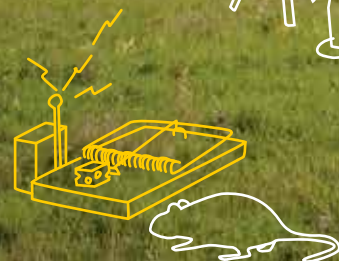


Projekte.

Flüssigerer Verkehr durch Multi-Lane-Free-Flow-Systeme, die Optimierung von Wartungsprozessen durch den Einsatz des digitalen Assistenzsystems EVOCALL oder Lösungen für die Bahn und den öffentlichen Personennahverkehr: Zahlreiche Produkte und Dienstleistungen von Kapsch wirken sich positiv auf Mensch und Umwelt aus.

Nachhaltigkeit.

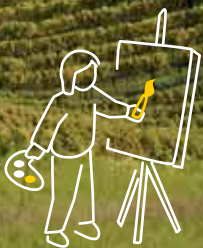
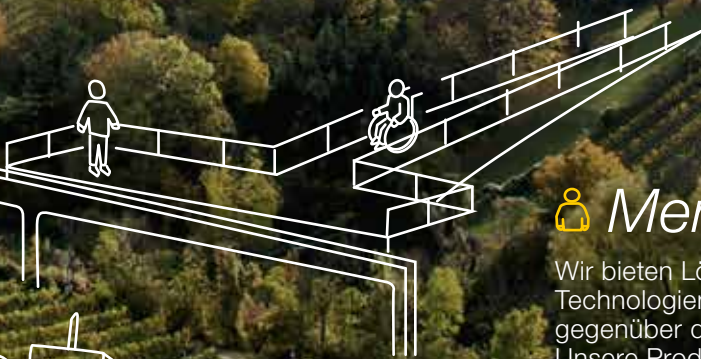
Wir sind stets darum bemüht, für unsere Kunden Lösungen zu finden, die Ressourcen schonen, Emissionen verringern und die Lebensqualität verbessern. Ob durch das Re-Use-Prinzip oder Recycling verschiedenster Verpackungs- und Produktmaterialien: Wir agieren nachhaltig. Nur so sind wir als Unternehmen zukunftsfähig.





Unsere Mission.

Nachhaltig denken und handeln.



Menschen.

Wir bieten Lösungen für die Gegenwart und arbeiten an den Technologien der Zukunft. Dabei ist uns die Verantwortung gegenüber den nachkommenden Generationen immer bewusst. Unsere Produkte und Dienstleistungen sowie Technologie und Fortschritt werden daher niemals als Selbstzweck betrachtet, sondern stellen stets die Menschen in den Mittelpunkt.

Unternehmen.

Nachhaltigkeit ist integraler Bestandteil der Unternehmensstrategie der Kapsch Group. Als ein seit seiner Gründung stets familiengeführtes Unternehmen fühlt sich Kapsch den Aspekten der Nachhaltigkeit in besonderer Weise verpflichtet – in ökonomischer, ökologischer und sozialer Hinsicht.

Vorstand und Aufsichtsrat.

Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat.

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

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

Vorstand der Kapsch Aktiengesellschaft.

Vorstand und Aufsichtsrat bilden die duale Management- und Aufsichtsstruktur der jeweiligen Unternehmen.

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

Aufsichtsrat der Kapsch Aktiengesellschaft.

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

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

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

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

Vorstand der Kapsch TrafficCom AG.

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

Dipl.-Betriebsw. André F. Laux ist seit 1. April 2010 Mitglied des Vorstandes der Kapsch TrafficCom AG und in weiteren Funktionen in deren direkten und indirekten Beteiligungen tätig. Nach seinem betriebswirtschaftlichen Studium in Deutschland und England begann er seine berufliche Laufbahn in verschiedenen Vertriebs- und Managementfunktionen (1988–1997) im In- und Ausland. 1997 wurde er Geschäftsführer des deutschen Chipkarten-Produzenten ODS Landis & Gyr in München. 2000 wechselte André Laux innerhalb der Unternehmensgruppe als Vorstandsvorsitzender zur SKIDATA AG in Salzburg. 2004 übernahm er die Position des Vorstandsvorsitzenden der Winter AG in München.

Dr. Alexander Lewald ist seit November 2015 Mitglied des Vorstandes und CTO der Kapsch TrafficCom AG. Nach dem Studium der Elektrotechnik an der Technischen Universität München war Alexander Lewald drei Jahre beim DLR (Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt) am Institut für Robotik und Systemdynamik tätig. Im Rahmen dessen promovierte er im Bereich Systemdynamik von Mehrachs-Robotern an der Ruhr-Universität Bochum und vertiefte die Arbeiten zu diesem Thema an der Engineering School der Stanford University, Palo Alto, USA. Nach seiner Tätigkeit bei McKinsey & Company befasste sich Alexander Lewald in den vergangenen 15 Jahren in verschiedenen Managementpositionen bei Kappa IT Ventures, Gilde IT, SAP sowie der Parametric Technology Corp. insbesondere mit dem Aufbau neuer Geschäfte in der Informations- und Kommunikations (IKT)-Industrie.

Geschäftsführung der Kapsch PublicTransportCom GmbH.

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

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

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

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

Vorstand der Kapsch CarrierCom AG.

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

Ing. Mag. Thomas Schöpf ist seit 2002 Mitglied des Vorstandes der Kapsch CarrierCom AG. Seine Verantwortungsbereiche als COO der Kapsch CarrierCom AG sind Sales sowie Sales Support & Customer Solution Management. Er studierte an der Wirtschaftsuniversität Wien sowie in Fontainebleau, Frankreich. Seine Karriere bei der Kapsch Group startete er als Trainee. Er zeichnete über die Jahre für verschiedene Projekte in den Bereichen Marketing, Acquisitions und Customer Service verantwortlich.

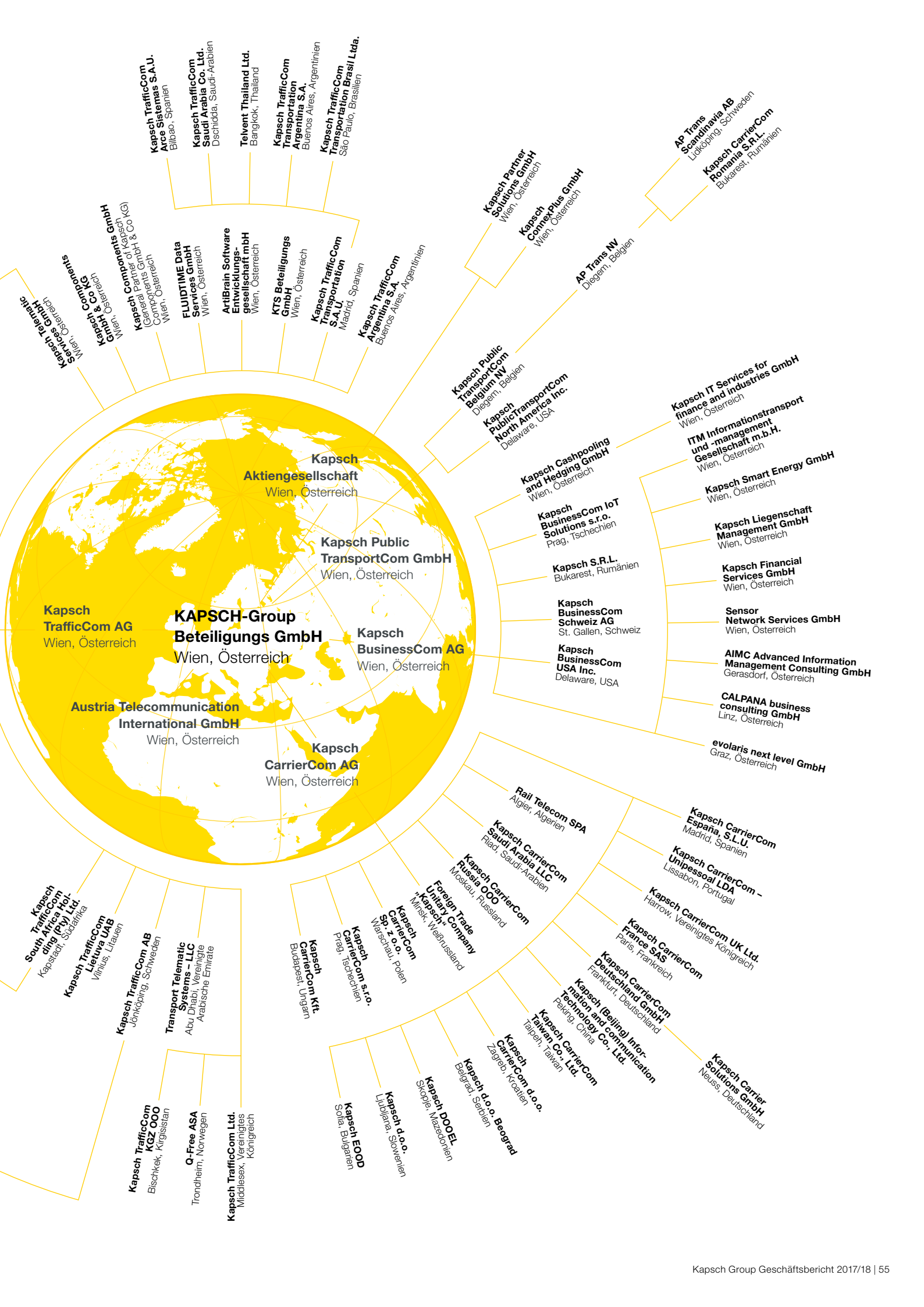
Vorstand der Kapsch BusinessCom AG.

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

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

Kapsch Group weltweit.





Konzernlagebericht.

KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH zum Konzernabschluss per 31. März 2018.

1 Wirtschaftliches Umfeld.

1.1 Marktanalyse.

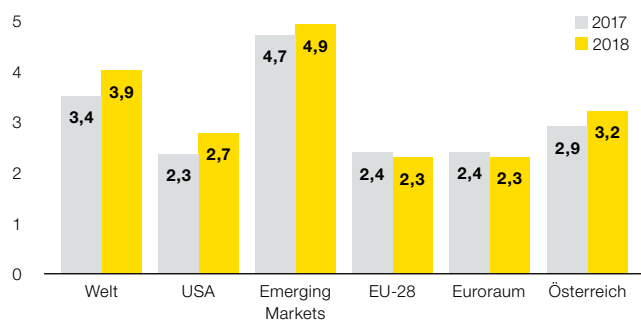
Globales Wirtschaftswachstum bei 3,7 %.

Weltwirtschaft.

Die globale Konjunktur präsentierte sich 2017 dynamischer als erwartet. Gegenüber dem Vorjahr beschleunigte sich die Expansion der Weltwirtschaft von 3,2 % auf 3,7 %. Bemerkenswert ist dabei, dass die gestiegene Dynamik sowohl in den führenden Industriestaaten als auch in den Schwellen- und Entwicklungsländern feststellbar war. Dem Welthandel verlieh dieser breite Aufschwung einen deutlichen Schub: Während sich das globale Handelsvolumen 2016 nur um 1,3 % ausgeweitet hatte, lag der Zuwachs 2017 bei robusten 3,6 %. Im längerfristigen Vergleich stellt dies den höchsten Wert seit 2011 dar, trotz zuletzt vermehrt protektionistischer Tendenzen. Hinsichtlich 2018 erwarten die Wirtschaftsforscher eine anhaltend gute Entwicklung. Gemäß aktueller Prognose des Internationalen Währungsfonds soll die Weltwirtschaft um 3,9 % wachsen. Die Welthandelsorganisation geht von einem Plus von 3,2 % bei den international gehandelten Güter- und Dienstleistungsvolumina aus.

BIP-Wachstum 2017/18.

(In %)



USA.

In den USA kletterte das BIP-Wachstum 2017 wieder über die 2-Prozent-Marke. Trotz bestehender Unsicherheiten über den Kurs der neuen Regierung hielt die inzwischen drittlängste Expansionsphase in der US-amerikanischen Wirtschaftsgeschichte somit an und dürfte sich auch 2018 fortsetzen. Einen positiven, wenn auch nur kurzfristigen Effekt erwarten Ökonomen von der Ende 2017 verabschiedeten Steuerreform. Insbesondere die Investitionsbereitschaft der Unternehmen dürfte auf die Senkung der Körperschaftssteuer von 35 % auf 21 % reagieren. Vor diesem Hintergrund soll die Wirtschaftsleistung in den USA im Jahr 2018 um 2,7 % zulegen.

BIP der Schwellen- und Entwicklungsländer stieg um 4,7 %.

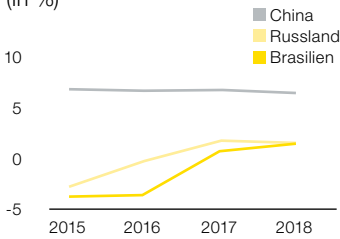
Schwellen- und Entwicklungsländer.

In den Schwellen- und Entwicklungsländern stieg die aggregierte Wirtschaftsleistung 2017 um 4,7 %. Die größte Dynamik ging dabei einmal mehr vom aufstrebenden asiatischen Wirtschaftsraum aus. So blieb etwa in China die für das Berichtsjahr prognostizierte Wachstumsabschwächung aus: Hatte sich das BIP des regionalen Schwergewichts 2016 bereits um 6,7 % ausgeweitet, so festigte sich das Wachstum 2017 dank starker externer Nachfrage bei 6,8 %. In den ASEAN-5-Staaten (Indonesien, Malaysia, Thailand, Vietnam und die Philippinen) wies die Wirtschaftsleistung 2017 ein Plus in Höhe von 5,3 % auf, während in Indien das Vorjahresniveau wegen der Nachwirkungen der Bargeldreform nicht ganz gehalten werden konnte. Auch für 2018 gilt Asien als globaler Wachstumstreiber, wobei von den geopolitischen Spannungen im Osten der Region ein gewisses Abwärtsrisiko ausgeht.

Die wirtschaftliche Entwicklung in der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS) war primär von der langsamen Erholung in Russland geprägt. Nach zwei Jahren überwand die größte Volkswirtschaft der Region die Phase der Rezession und verzeichnete ein moderates Wachstum von 1,8 %. Maßgeblich dafür verantwortlich zeichnete der stetige Anstieg der Ölpreise in der zweiten Hälfte des Berichtsjahres. Zur weiteren Stabilisierung des globalen Ölmarktes verlängerten die OPEC und zehn weitere Nicht-OPEC-Förderstaaten, darunter Russland, ihr Abkommen zur Produktionsdrosselung bis Ende 2018. Obwohl die Preisentwicklung auch den erdölexportierenden MENAP-Staaten (Mittlerer Osten und Nordafrika, Afghanistan und Pakistan) zugutekam,

BIP-Wachstum 2015 – 18.

(in %)



fiel die konjunkturelle Bilanz 2017 in dieser Region insgesamt wenig erfreulich aus. Entgegen dem allgemeinen Trend schwächte sich das Wachstum in der MENAP-Region mangels notwendiger haushaltspolitischer Anpassungen auf 2,5 % ab.

Lateinamerika kehrte 2017 – nach einem leichten Rückgang der Wirtschaftsleistung im Jahr davor – auf den Wachstumspfad zurück. Hauptgrund dafür war das Ende der zweijährigen Rezessionsphase in Brasilien, der größten regionalen Volkswirtschaft. Solide Expansionsraten von über 2 % wiesen zudem Argentinien und Mexiko auf, auch wenn die Wirtschaft in Mexiko unter der ungewissen Zukunft des NAFTA-Abkommens leidet. Von der fortschreitenden Erholung der Rohstoffmärkte im Berichtsjahr profitierten neben den Ländern Lateinamerikas auch die Staaten Subsahara-Afrikas. Das Wachstum in dieser Region erhöhte sich 2017 auf 2,7 %, liegt jedoch wegen politischer Unsicherheiten weiterhin unter seinem Potenzial.

Europa.

Europas Wirtschaft stand 2017 im Zeichen einer breiten Erholung und dürfte die Auswirkungen der Finanz- und Schuldenkrise weitgehend hinter sich gelassen haben. Die aggregierte Wirtschaftsleistung der EU-28 lag um 2,4 % über dem Niveau des Vorjahres. Ausschlaggebend dafür war in erster Linie die gestiegene Konsumbereitschaft der privaten Haushalte, aber auch die Investitionen der Unternehmen zogen dank verbesserter Geschäftsperspektiven wieder an. Zufriedenstellend fiel im Berichtsjahr nicht nur die Bilanz in den großen Volkswirtschaften wie Deutschland (+2,2 %) und Frankreich (+1,8 %) aus, sondern auch in den Ländern der südlichen Peripherie. Selbst die beiden Krisenstaaten Griechenland und Italien vermeldeten für 2017 relativ solide Konjunkturdaten. Erfreulich entwickelte sich auch der europäische Arbeitsmarkt: Während die Arbeitslosenrate in der Hochphase der Schuldenkrise noch über 12 % betrug, lag sie zu Jahresbeginn 2018 bei nur mehr knapp über 7 %.

Wachstum im Euroraum so stark wie in den EU-28.

Die Wirtschaft im Euroraum wuchs 2017 mit 2,4 % genauso stark wie in der Europäischen Union insgesamt. Die positive Stimmung unter den Wirtschaftstreibenden hielt auch in den ersten Monaten 2018 unvermindert an, auch wenn der ungewisse Ausgang der laufenden Brexit-Verhandlungen und die Sezessionsbewegung in Spanien als mögliche Konjunkturrisiken gelten. Die Inflation im Euroraum belief sich 2017 auf 1,5 % und lag somit neuerlich unter dem angestrebten Zielwert der Europäischen Zentralbank von 2 %. Angesichts dessen hielt die EZB an ihrer expansiven Geldpolitik fest und stellte vorerst kein Ende der Niedrigzinsphase in Aussicht. Die Halbierung der monatlichen Anleihekäufe zu Jahresbeginn 2018 wird jedoch als erstes Signal für eine geldpolitische Trendwende gewertet.

In der Region Mittel- und Südosteuropa nahm die Konjunktur 2017 ebenfalls merklich an Fahrt auf, begünstigt durch steigende Löhne und Haushaltseinkommen. Ein genereller Aufwärtstrend zeichnete sich aber auch bei den Investitionen ab. Im Ländervergleich der Wachstumsraten schnitten Rumänien (+6,9 %), Polen (+4,6 %) und Slowenien (+4,6 %) besonders gut ab, wohingegen die Erholung in der krisengeplagten Ukraine nur schleppend voranschritt. Die ukrainische Wirtschaft expandierte 2017 zwar zum zweiten Mal in Folge leicht, blieb jedoch von zahlreichen Risikofaktoren geprägt.

Österreich.

Österreich verzeichnete das stärkste BIP-Wachstum seit 2007 (+2,9 %).

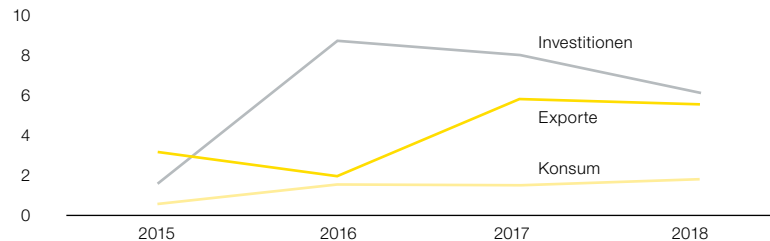
In Österreich verzeichnete die Wirtschaft 2017 einen kräftigen Aufschwung. Konkret stieg das heimische Bruttoinlandsprodukt um 2,9 % gegenüber dem Vorjahr, was dem stärksten Zuwachs seit 2007 entspricht. Einen wesentlichen Beitrag dazu leistete der Außenhandel, der von dem insgesamt günstigeren Konjunkturmilieu im Berichtsjahr profitierte. So festigte sich das reale Export-Plus 2017 bei 5,7 %, bedingt durch die dynamischere Nachfrage aus den östlichen Nachbarländern, Nordamerika und Asien. Was die Aussichten für das Jahr 2018 anbelangt, gehen die Wirtschaftsforscher von einem BIP-Wachstum in Höhe von 3,2 % aus.

Der gesamtwirtschaftliche Aufschwung führte 2017 zu einer gesteigerten Investitionsbereitschaft der Unternehmen. Dank attraktiver Finanzierungskonditionen und hoher Kapazitätsauslastung erhöhten sich die Ausstattungsinvestitionen um 7,9 %. Ein stabilisierender Effekt ging aber auch vom Konsum der privaten Haushalte aus: Die getätigten Ausgaben stiegen im Berichtsjahr um 1,4 %, was vor allem auf höhere Realeinkommen zurückzuführen ist. Dämpfend wirkte hingegen die Entwicklung der Verbraucherpreise in Österreich. Die durchschnittliche heimische Teuerungsrate lag bei 2,1 % und somit klar über dem Referenzwert der Eurozone. Für 2018 wird ein Inflationslevel von 1,9 % erwartet.

Eine leichte Entspannung war 2017 auf dem österreichischen Arbeitsmarkt zu spüren. Der anhaltend solide Beschäftigungsaufbau im Jahresverlauf führte zu einem Absinken der Arbeitslosenquote gemäß Eurostat-Definition unter die 6-Prozent-Marke. 2018 dürfte sich dieser positive Trend fortsetzen, auch wenn manche Personengruppen nur zögerlich davon profitieren. Hinsichtlich der Staatsfinanzen wurde im Berichtsjahr ein Rückgang des Budgetdefizits auf 0,8 % des BIPs vermeldet.

Export- und Investitionswachstum in Österreich 2015 – 18.

(In %)



1.2 Branchenanalyse.

Markt für Intelligent Transportation Systems (ITS).

Das Segment Traffic adressiert den Markt für Intelligent Transportation Systems (ITS).

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

Kundensegmente.

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

Betreiber-/Infrastrukturorientierte ITS umfassen neben elektronischer Mauteinhebung und fortschrittlichen Verkehrsmanagement-Systemen auch Applikationen für die städtische Zugangsregelung und die Parkraumbewirtschaftung. Adressaten sind Regierungen und deren Behörden, Straßen- und Mautbetreiber sowie Konzessionäre, die eine Verkehrspolitik unter Verwendung von ITS verfolgen, um damit die Verfügbarkeit und die Qualität der Infrastruktur im Hinblick auf Sicherheit, Performance und Umwelt zu sichern.

Fahrzeugorientierte ITS zielen auf die Fahrzeugtelematik wie die Ferndiagnose oder Fahrzeugassistentensysteme ab. Sie erhöhen in erster Linie die Produktivität der Fahrzeuge, insbesondere auch von Nutzfahrzeugen, sowie die Verkehrssicherheit. Zu diesem Feld zählen ebenfalls Systeme zur Interaktion in Echtzeit zwischen Fahrzeugen (Vehicle-to-Vehicle, V2V) beziehungsweise zwischen Fahrzeugen und Infrastruktur (Vehicle-to-Infrastructure, V2I), im Englischen kollektiv V2X abgekürzt, die aus Sicht von Kapsch auf der 5,9-GHz-Technologie basieren werden. Die Adressaten sind Fahrzeughersteller und deren Zulieferer.

Benutzerorientierte ITS dienen primär dem Komfort und der Effizienz für den Reisenden. Der Kunde im Fahrzeug erhält Informationen, zur besseren Orientierung auf der Reise, wodurch die Verkehrssicherheit erhöht wird. Musterapplikationen hochentwickelter Fahrzeuginformationssysteme sind etwa die Weiterleitung von verkehrsrelevanten Daten an den Fahrzeuginformationsdienstleister vor und während der Fahrt sowie Navigationsdienste. Die Adressaten sind Informationsdienstleister wie Mobilfunkanbieter, Radiosender oder Anbieter von Navigationsgeräten sowie, vor allem in Hinblick auf zukünftige Lösungen, auch Endnutzer.

Industrieorientierte ITS sind kommerzielle Anwendungen, die vor allem auf die Reduktion der Kosten und die Steigerung des Ertrags von Fahrzeugbetrieben einschließlich Verkehrsbetrieben abzielen. Es handelt sich dabei im Wesentlichen um Systeme für das Flottenmanagement und zur Bereitstellung von Informationen zu der Logistik, die hinter einem Fahrzeugkonglomerat steht. Adressaten sind neben der Industrie auch Versicherungsgesellschaften, die mit „Pay as you drive“-Autoversicherungen faire Tarife und ITS-basierte Mobilitäts-Zusatzleistungen anbieten wollen.

Marktpositionierung.

Der derzeitige Fokus von Kapsch richtet sich auf betreiber-/infrastrukturorientierte ITS. Fahrzeug- und benutzerorientierte ITS gewinnen weiter an Bedeutung. Kapsch beobachtet darüber hinaus kontinuierlich die Entwicklungen bei industrieorientierten ITS.

In den vergangenen Jahren setzte eine Konvergenz des ITS-Marktes, ein zunehmendes Verschmelzen der einzelnen Marktsegmente ein. Kapsch geht heute davon aus, dass die Zukunft intelligenten, ganzheitlichen Mobilitätslösungen gehören wird, und strebt dabei eine führende Rolle an.

Die Megatrends Mobilität, Urbanisierung und Klimaschutz beeinflussen und verändern auch den ITS-Markt.

Markttrends und -treiber.

Kapsch ist der Ansicht, dass folgende Themen die wichtigsten Trends und Treiber in den derzeit adressierten Märkten sind:

- > Mobilität
- > Urbanisierung
- > Klimaschutz
- > Ausbau und Finanzierung der Verkehrsnetze

Mobilität. Mit zunehmendem Wohlstand steigt der Wunsch nach Mobilität und die damit verbundenen Ansprüche an Verkehrssysteme nehmen zu. Mobilität wird vermehrt als Grundbedürfnis oder als Notwendigkeit gesehen. Die dafür entwickelten Verkehrssysteme variieren global betrachtet stark. So zeigt die Anzahl der Fahrzeuge pro 1.000 Einwohner als Indikator zur Beurteilung des Entwicklungsstands das Aufholpotenzial in vielen Ländern: Während es in den USA rund 800 sind, beträgt die Quote in südamerikanischen Ländern maximal 314 (Argentinien) und in Afrika liegt sie zum Teil deutlich darunter. Wenn der wirtschaftliche Aufholprozess der Schwellenländer wie China (154 Fahrzeuge/1.000 Einwohner) oder Brasilien (249 Fahrzeuge/1.000 Einwohner) weiterhin anhält, kann davon ausgegangen werden, dass auch der Individualverkehr stark zunehmen wird.

Urbanisierung. Der Anteil der Menschen, die in Städten leben, nimmt zu. Waren es im Jahr 1800 lediglich 2 % der Weltbevölkerung, so lebt aktuell mit 55 % mehr als die Hälfte der Weltbevölkerung in Städten. Prognosen gehen davon aus, dass bis zum Jahr 2050 der Anteil der Stadtbevölkerung auf 68 % steigen wird. Bis dahin wird die globale Mittelschicht um mehr als zwei Milliarden Menschen wachsen, vornehmlich in Schwellenländern. Da viele dieser Personen sich auch ein Auto leisten möchten, wird ein kräftiger Anstieg der Verkaufszahlen erwartet. Einige Analysten gehen für den Zeitraum 2017-2030 unter der Annahme einer anhaltenden Wachstumsdynamik von der Verdopplung der globalen Automobiflotte (2017: 1,2 Milliarden) aus. Diese Entwicklungen stellen die städtische Verkehrsinfrastruktur vor grundlegende Herausforderungen und erfordern Investitionen in intelligente, nachhaltig ausgelegte Verkehrssysteme und Mobilitätslösungen.

Klimaschutz. Mehr als ein Viertel des Energieverbrauchs und der CO₂-Emissionen sind in Europa durch den Verkehrssektor verursacht, 20 % allein durch den Straßenverkehr. 64 % aller gefahrenen Kilometer sind heute im städtischen Umfeld. In Wien entfällt etwa ein Drittel der verkehrsbedingten CO₂-Emissionen alleine auf die Parkplatzsuche. Die Gesamtzahl der jährlich im städtischen Bereich gefahrenen Kilometer soll sich vom Jahr 2010 bis 2050 von 25,8 Billionen auf 67,1 Billionen beinahe verdreifachen. Stadtbewohner werden im Jahr 2050 demnach 106 Stunden pro Jahr in Staus verbringen. Neben den gesetzlichen Vorgaben für die Automobilindustrie zur Eindämmung des CO₂-Ausstoßes sind für substantielle Verbesserungen ein geändertes Nutzerverhalten und vor allem intelligente Verkehrssteuerungssysteme nötig.

Wartung und Ausbau des Straßennetzes verlangen nach neuen Finanzierungsmodellen.

Ausbau und Finanzierung der Verkehrsnetze. Das Grundbedürfnis nach Mobilität, die wachsende Bevölkerung, die zunehmende Urbanisierung, aber auch das ansteigende Güterverkehrsaufkommen im globalen Wirtschaftsaustausch zeigen die Grenzen der heutigen Verkehrssysteme auf. Das Straßennetz muss ausgebaut werden – insbesondere in den Schwellenländern – und Autobahnen, die vor Jahrzehnten errichtet wurden, entsprechen den Ansprüchen nicht mehr. Die Bereitschaft und Möglichkeit der Regierungen, in den Ausbau der Verkehrsnetze zu investieren, steht unter anderem im Zusammenhang mit zuverlässigen Finanzierungsmöglichkeiten.

Studien zufolge werden die globalen Investitionen in die Verkehrsinfrastruktur im Zeitraum 2015-2025 mit einer durchschnittlichen jährlichen Rate von 5 % wachsen. Dabei entfällt auf Investitionen in Straßen der größte Anteil. Die höchsten Wachstumsraten für Verkehrsinfrastruktur-Investitionen werden für Subsahara-Afrika prognostiziert, während in der APAC-Region mit Abstand die höchsten Investitionen getätigt werden.

In Anbetracht angespannter Staatshaushalte werden alternative Finanzierungsmodelle mit Beteiligung von Privatinvestoren in den nächsten Jahren weiter an Bedeutung gewinnen. Um einen wirtschaftlichen Betrieb von Autobahnen sicherzustellen, werden zudem Mautsysteme und Verkehrssteuerungssysteme in Zukunft einen höheren Stellenwert einnehmen.

Technologien und Konzepte.

Die Verkehrsindustrie durchlebt einen radikalen Wandel mit neuen Technologien und Konzepten wie Elektromobilität, Mobilität als Dienstleistung (Mobility as a Service, MaaS), vernetzten Fahrzeugen oder „Big Data“-basierten Anwendungen. Das führt zunehmend zu einer Konvergenz der ITS-Marktsegmente, die nach intelligenten, ganzheitlichen Mobilitätslösungen verlangt.

Markt für öffentliche Netzbetreiber (Carriers).

Das Segment Carrier adressiert die Märkte für öffentliche Netzbetreiber und Bahngesellschaften.

„Cloud Computing“ und „Big Data“, um nur einige Beispiele zu nennen, treiben den Datenverkehr stetig nach oben. Dies führt dazu, dass die Limits der bestehenden UMTS-Netze (3G) erreicht wurden bzw. werden, und treibt öffentliche Netzbetreiber anhaltend dazu, den Netzausbau auf Basis von LTE (4G) flächendeckend fortzuführen sowie Investitionsschwerpunkte in den Bereichen „Fixed Broadband“, „Optical Networks“ und „Broadband Access Products“ zu setzen. Einzelne Provider haben mit dem Aufbau von „Pre-5G“-Netzwerken begonnen. Diese Bereiche stehen daher auch im Fokus der großen Telekommunikationslieferanten und werden sehr preisaggressiv adressiert. Das lässt wenig Platz für Systemintegrationsbudgets und bringt damit auch den Beitrag unter Druck, den Kapsch in diesem Bereich durch Systemwartungen und die Unterstützung von allfälligen Migrationsprojekten generieren kann. Neue Investitionsbereiche sind „Connectivity for Smart Cities“ und Datenschutzthemen, die nicht zuletzt durch das Inkrafttreten der Europäischen Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) an Bedeutung gewonnen haben.

Auch der Trend zur Verwendung von verfügbarer Off-the-Shelf-Hardware und der dadurch mögliche generische Einsatz von virtualisierten Serverfarmen setzt sich fort. Die bekannten Hersteller stellen sich mit den erforderlichen Anpassungen ihrer Software auf diesen Rahmen ein. Zusätzlich drängen mit diesem Trend weiterhin Unternehmen aus dem IT-Sektor auf den Markt für Telekommunikation.

Aus diesem herausfordernden Marktumfeld entstehen dennoch immer wieder Projekte, die gute Ansatzpunkte für Systemintegratoren wie Kapsch bieten. Es werden zum Beispiel immer wieder Projekte zum Thema NFV (Network Function Virtualization) angefragt und teilweise auch schon umgesetzt. Kapsch möchte sich im Bereich NFV als End-to-End-Lösungsprovider positionieren. Zusätzlich gibt es mit SDN (Software-Defined Networking) einen weiteren technologischen Ansatz zur Optimierung der Kostenbasis der öffentlichen Netzbetreiber.

Zu den wesentlichen Begleitern in diesem Markt zählen Huawei, Nokia, Ericsson und ZTE, die allesamt auch als Systemintegratoren auftreten. Dies stellt aufgrund von deren Unternehmensgröße einerseits eine Bedrohung für das Geschäft in diesem Marktsegment dar, lässt aber andererseits Platz für durch spezifische Systemintegratoren erbrachte, herstellerunabhängige Systemintegrationsleistungen.

Kapsch ist nach wie vor aktiv darin, neue Netzbetreiber zu adressieren, hat seine Marktbearbeitung aber auch zunehmend differenziert und ist dabei, das bestehende Produkt- und Serviceportfolio auch Verteilnetzbetreibern und größeren öffentlichen und privaten Unternehmen, die eigene Kommunikationsnetze errichten und betreiben, anzubieten. Starke Partnerschaften mit etablierten Lieferanten, aber auch mit neu in den Markt eintretenden Unternehmen sind eine gute Basis für diese Strategie.

Markt für Bahngesellschaften und Betreiber von Mission-Critical Networks.

Die dem generellen Wachstumstrend bei Public Transport angepassten Investitionen im Bahnumfeld erzeugen auch weiterhin die Notwendigkeit, durch aktuelle Technologie wie zum Beispiel ERTMS (European Rail Traffic Management System) leistungsfähige Infrastruktur zur Verfügung zu stellen. Die Aussichten der Lieferanten in diesem Bereich sind für die nächsten Jahre als positiv einzustufen, da sowohl kapazitätserweiternde Inbetriebnahme-Projekte als auch ein anhaltender Bedarf an Services erwartet werden können.

Förderprogramme der Europäischen Union mit Fokus auf ERTMS, das GSM-R als EU-weiten Standard definiert, wurden für die Periode 2016 bis 2020 bestätigt und es wird im Moment sehr aktiv an diesen Programmen gearbeitet. Die Möglichkeit, diese Technologie, die mittlerweile völlig unabhängig von den in öffentlichen Netzen immer weniger verwendeten GSM-Lösungen ist, so lange zu unterstützen und weiterzuentwickeln, wie es der Markt erfordert, bedeutet eine zusätzliche Absicherung des Geschäftspotenzials in diesem Markt. Es zeichnet sich weiterhin ab, dass dieser Wandel entlang langer Technologiezyklen verlaufen wird. So werden GSM-R-Netze bis 2035 und darüber hinaus in Betrieb sein.

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

Mit der europäischen Bahntechnologie-Initiative Shift2Rail wurde eine Plattform geschaffen, die gesamtheitlich die Forschung zur Steigerung der Attraktivität des Bahnverkehrs fördert. Kapsch CarrierCom hat als Associated Member die für das Unternehmen wichtigen Themen „Adaptable Communications for all Railways“, „Zero On-Site Testing“ sowie „Cybersecurity“ besetzt und damit eine gute Position für die Weiterentwicklung in diesem Geschäftsfeld eingenommen. Das Unternehmen nutzt diese Position bereits bei der laufenden Arbeit im Rahmen dieser Initiative.

Außerhalb des etablierten, hoch standardisierten Telekommunikationsumfelds kommen in Bahnen und Unternehmen, die eigene Mission-Critical Networks betreiben, weiterhin Lösungen basierend auf den Technologien TETRA und Digital Mobile Radio (DMR) zum Einsatz. TETRA ist die am weitesten verbreitete Technologie zur Errichtung von Kommunikationsnetzen für Public Transport, wobei Digital Mobile Radio aufgrund der Möglichkeit zu Low-Cost Deployments jedoch zunehmend an Wettbewerbsfähigkeit gewinnt.

Digitalisierung und Security werden auch in diesem Kundensegment immer relevanter. So ist es Kapsch beispielsweise gelungen, die erste „Communications Security“-Lösung beim französischen Bahnkunden SNCF zu platzieren, was einen attraktiven Einstiegspunkt für weitere mögliche Cybersecurity-Themen bei diesem Kunden darstellt.

Markt für Public-Transport-Lösungen.

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

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

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

Auch Machine-to-Machine-Kommunikation (M2M) ist in diesem Marktsegment ein Thema, da Public-Transport-Unternehmen verpflichtet sind – häufig getrieben von gesetzlichen Anforderungen –, Betriebsdaten zu erheben und auszuwerten, um in weiterer Folge Betriebsoptimierungen, vor allem hinsichtlich ökologischer Aspekte, voranzutreiben.

Markt für Informations- und Kommunikationstechnologien (ICT).

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

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

Das Segment Enterprise adressiert den ICT-Markt.

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

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

2 Entwicklung des Kapsch Konzerns.

2.1 Überblick Konzernentwicklung.

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

Die Kapsch Group hat im abgelaufenen Wirtschaftsjahr 2017/18 einmal mehr bewiesen, dass es selbst in den sehr technologiegetriebenen Märkten, in denen der Konzern agiert, möglich ist, Innovation und Tradition miteinander zu verbinden. Wirtschaftlich blickt Kapsch dabei auf ein forderndes und durchwachsendes Wirtschaftsjahr zurück, das einerseits für den anhaltenden Unternehmenserfolg mit beeindruckenden Leistungen, neuen Markterfolgen, Akquisitionen und deren Integration verbunden war, andererseits wurden auch große Anstrengungen unternommen und Fortschritte erzielt, um jene Unternehmensbereiche, die sich mit Herausforderungen konfrontiert sehen, durch entsprechende Aufmerksamkeit des Managements, starken Lösungsfokus auf die zu bewältigenden Aufgaben sowie strategische Entscheidungen fit für eine erfolgreiche Zukunft zu machen. Erfreulicherweise ist es auch im abgelaufenen Jahr gelungen, den Konzernumsatz mit EUR 1.145 Mio. auf einen neuen Rekordwert zu steigern. Das Betriebsergebnis ist mit EUR 20,1 Mio. im abgelaufenen Wirtschaftsjahr auf dem Niveau des Vorjahres geblieben, wobei es in den einzelnen Segmenten durchaus Verschiebungen gab. Grundsätzlich haben sich die Ergebnisse operativ stabil entwickelt, allerdings gab es einige, größtenteils nicht realisierte, Fremdwährungsbelastungen, ohne die das Ergebnis deutlich über dem des Vorjahres gelegen hätte. Um die Nachhaltigkeit des stetigen Unternehmenswachstums sicherzustellen, wurden unter anderem deutlich gesteigerte Investitionen in Forschung und Entwicklung – EUR 138,8 Mio. im abgelaufenen Wirtschaftsjahr – geleistet. Auch die erneute Erhöhung der Mitarbeiterzahl – diese erreichte mit 7.236 Mitarbeitern (+368 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder +5 %) ein neues Rekordniveau – spiegelt eindrucksvoll den Wachstumskurs wider.

Segmente der Kapsch Group.

Die Kapsch Group ist in den folgenden wesentlichen Segmenten tätig:

Im **Segment Traffic** konnte im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mit EUR 693,3 Mio. wiederum ein deutliches Umsatzwachstum verzeichnet werden, obwohl im Vergleich zum letzten Wirtschaftsjahr diesmal keine Akquisitionstätigkeit sondern der Ausbau des Bestandsgeschäfts hauptverantwortlich dafür war. Vor allem der Bereich Electronic Toll Collection (ETC) und hier insbesondere die gestiegenen Errichtungsumsätze aus dem Ausbau der Lkw-Mautsysteme in Österreich und in Polen, das neu gewonnene Projekt zur Errichtung eines landesweiten Mautsystems in Bulgarien sowie ein erhöhtes Geschäftsvolumen in der Region Americas trugen zu der deutlichen Umsatzsteigerung bei. Dieses Segment steuert daher weiterhin am meisten zum Konzernumsatz, aber auch zum Konzernergebnis bei.

Das **Segment Carrier** konnte im Wirtschaftsjahr einen Umsatz von EUR 150,7 Mio. erwirtschaften. Während sich die Umsätze im Bereich Mission-Critical Networks weiter stabilisiert haben und sogar wieder leicht wachsen, konnten die im Vorjahr stärkeren Umsätze mit Carriern nicht wiederholt werden. Umsätze im Bereich Public Transport werden seit der abgelaufenen Berichtsperiode in einem eigenen Segment dargestellt. Zur besseren Vergleichbarkeit werden in diesem Geschäftsbericht auch die Vergleichswerte aus dem Vorjahr nicht mehr im Segment Carrier, sondern ebenso im Segment Public Transport dargestellt. Das Segmentergebnis ist durch Geschäftsrückgang in diesem Segment und damit verbundenen generellen Fixkosten-Unterdeckungen und Einmalkosten belastet. Mit der bereits umgesetzten Ressourcenanpassung auf das niedrigere Umsatzniveau sowie durch den aktuellen Auftragsstand zum Ende des Wirtschaftsjahres (EUR 149,5 Mio.) hat Kapsch in diesem Segment jedoch eine gute Basis zur Weiterführung und Weiterentwicklung des Geschäfts geschaffen.

Im **Segment Enterprise** konnte Kapsch mit EUR 317,7 Mio. das Umsatzvolumen des Vorjahres sogar leicht übertreffen, obwohl bereits am Ende des ersten Quartals drei Tochtergesellschaften in Ungarn, in der Slowakei sowie in Tschechien veräußert wurden. Diese Steigerung ist vor allem auf das Wachstum in Österreich sowie den erfolgreichen Ausbau des Servicegeschäfts zurückzuführen. Der regionale Fokus in diesem Segment liegt auf der DACH-Region, und Kapsch konnte sich für seine Kunden einmal mehr als zuverlässiger Partner bei der Auswahl und Implementierung der modernsten ICT-Lösungen und aller damit verbundenen Serviceleistungen beweisen. Besonders auszeichnen konnte sich Kapsch im abgelaufenen Geschäftsjahr zudem als Outsourcing-Partner. Im Segment Enterprise wird von einer stabilen und von Wachstumspotenzial gekennzeichneten Entwicklung ausgegangen.

Im **Segment Public Transport** blieben die Umsätze auch in der abgelaufenen Berichtsperiode mit nur EUR 13,6 Mio. deutlich hinter den Erwartungen zurück. Das Segmentergebnis ist durch diverse Einmaleffekte stark belastet. Neben einigen kritischen Projekten, für die neben laufenden operativen Verlusten auch entsprechende bilanzielle Vorsorgen zu treffen waren, waren die Neubewertung von Assets, vor allem der immateriellen Vermögenswerte aus Akquisitionen betreffend Kundenstock und der kapitalisierten Entwicklungskosten der Kapsch PublicTransportCom Belgium NV, dafür verantwortlich. Der Auftragsstand zum Ende des Wirtschaftsjahres belief sich auf EUR 22,5 Mio.

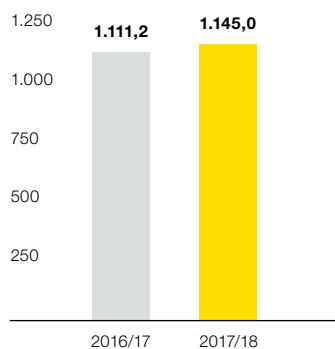
Die Kapsch Group im Überblick.

In EUR Mio.	2016/17	2017/18	Veränderung	
Umsatz	1.111,2	1.145,0	33,8	3 %
EBITDA	68,1	56,3	-11,8	-17 %
EBITDA-Marge in %	6,1	4,9		
EBIT	20,1	20,1	0,0	0 %
EBIT-Marge in %	1,8	1,8		
Bilanzsumme	1.058,2	1.007,1	-51,0	-5 %
Eigenkapital	264,0	255,8	-8,3	-3 %
Liquide Mittel	246,6	209,3	-37,3	-15 %
Nettoverschuldung	-107,5	-116,2	-8,7	-8 %
Eingesetztes Kapital	606,7	569,4	-37,3	-6 %
Free Cashflow	25,6	13,3	-12,4	-48 %
Investitionen	29,1	20,5	-8,6	-30 %
Aufwand für F&E	125,0	138,8	13,8	11 %
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	6.868	7.236	368	5 %

2.2 Ertragslage.

Erneutes Umsatzwachstum im Wirtschaftsjahr 2017/18.

(In EUR Mio.)



Die Kapsch Group erzielte im Wirtschaftsjahr 2017/18 einen Konzernumsatz von EUR 1.145,0 Mio., der somit zum dritten Mal in Folge auf ein neues Rekordniveau gesteigert werden konnte. Der Anstieg gegenüber dem Vorjahreswert von EUR 1.111,2 Mio. betrug EUR 33,8 Mio. oder 3 % und resultiert aus den Erfolgen im Segment Traffic. Im abgelaufenen Wirtschaftsjahr konnte das Umsatzwachstum ohne signifikante Akquisitionseffekte erzielt werden, was die Nachhaltigkeit und Stabilität des Basisgeschäfts unterstreicht. Damit wird die internationale Wachstumsstrategie des Managements, einerseits durch Zukäufe zu wachsen und andererseits durch organisches Wachstum eine Ausweitung der aktuellen Geschäftstätigkeit zu ermöglichen, untermauert. Auch die Diversifikation in unterschiedliche Märkte und die Fähigkeit, Rückgänge in einzelnen Unternehmensbereichen durch Erfolge in anderen Bereichen zu kompensieren, konnte der Konzern unter Beweis stellen. Nichtsdestotrotz ist es Ziel des Managements, Wachstum und Profitabilität in allen Unternehmensbereichen zu ermöglichen und sicherzustellen. Dazu konnte das Management im abgelaufenen Wirtschaftsjahr Weichenstellungen setzen, die künftig entsprechende Fortschritte bringen werden. Das Management sieht daher weiterhin große Zukunftspotenziale und verfolgt den eingeschlagenen Weg konsequent weiter.

In der regionalen Umsatzbetrachtung ist erkennbar, dass es der Kapsch Group auch im Wirtschaftsjahr 2017/18 gelungen ist, die internationale Diversifikation voranzutreiben. Neben dem Umsatzanstieg auf dem österreichischen Heimmarkt – hier konnte der Umsatz um EUR 25,7 Mio. oder 9 % auf EUR 322,4 Mio. erhöht werden – konnte der im Ausland erwirtschaftete Umsatz mit EUR 822,7 Mio. ebenfalls gesteigert werden und es ist gelungen, den Auslandsanteil am Gesamtumsatz mit 72 % stabil zu halten. In Zentral- und Osteuropa blieb der Umsatz mit EUR 270,6 Mio. exakt auf Vorjahresniveau, obwohl sich der Konzern per 1. Juli 2017 von drei Tochtergesellschaften in dieser Region getrennt hat und der Umsatz in Weißrussland deutlich unter dem des Vorjahres, der ein Zusatzgeschäft durch Systemerweiterungen inkludierte, lag. Das insgesamt stabile Umsatzniveau ist vor allem auf deutlich gestiegene Umsätze in Polen sowie auf ein neues großes Mautprojekt in Bulgarien zurückzuführen. In Westeuropa konnte der Umsatz um EUR 9,3 Mio. oder 5 % auf EUR 213,5 Mio. gesteigert werden. Dies ist insbesondere auf den Umsatzanstieg in Deutschland, aber auch in Frankreich, Spanien und Irland zurückzuführen. Rückgänge gab es hingegen in den Niederlanden und in Norwegen. Im Wirtschaftsraum Amerika konnte der Umsatz mit EUR +12,8 Mio. oder +6 % auf EUR 210,4 Mio. erstmals in der Unternehmensgeschichte auf über EUR 200 Mio. gesteigert werden. Das Wachstum resultierte vor allem aus den USA und akquisitionsbedingt auch aus Mexiko. Einzig die Region Restliche Welt musste nach mehreren Jahren des Wachstums mit EUR -14,0 Mio. oder -10 % im abgelaufenen Wirtschaftsjahr einen Rückgang auf EUR 128,2 Mio verzeichnen, was vor allem aus dem Rückgang in Australien, wo im Vorjahr einige Großprojekte realisiert wurden, in Südafrika sowie in Algerien resultierte. In Singapur und Thailand konnten im Vorjahresvergleich hingegen höhere Umsätze erzielt werden. Die Region Restliche Welt trägt in Summe mehr als 11 % zum Konzernumsatz bei.

Umsatz nach Regionen (Anteil am Umsatz).

In EUR Mio.	2016/17		2017/18		Veränderung	
Österreich	296,7	27 %	322,4	28 %	25,7	9 %
Zentral- und Osteuropa	270,6	24 %	270,6	24 %	0,0	0 %
Westeuropa	204,2	18 %	213,5	19 %	9,3	5 %
Amerika	197,6	18 %	210,4	18 %	12,8	6 %
Restliche Welt	142,1	13 %	128,2	11 %	-14,0	-10 %
Gesamtkonzern	1.111,2	100 %	1.145,0	100 %	33,8	3 %

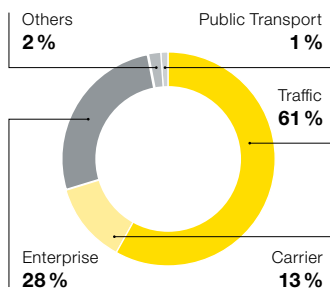
Das Segment Traffic konnte erfreulicherweise einen Umsatzanstieg von EUR 44,8 Mio. oder 7 % auf die neue Rekordmarke von EUR 693,3 Mio. verzeichnen und trägt somit mittlerweile 61 % zum Konzernumsatz bei. Dies ist umso beachtlicher, da der Anstieg im abgelaufenen Wirtschaftsjahr im Wesentlichen nicht aus Akquisitionen stammt, sondern durch organisches Wachstum erzielt wurde.

Im Segment Carrier ging der Umsatz mit EUR 150,7 Mio. (Vorjahr: EUR 163,2 Mio.) trotz eines leichten Wachstums im Geschäft mit Bahnkunden insgesamt zurück, was dem generellen Umsatzrückgang im Geschäft mit Carriers geschuldet ist.

Umsätze im Bereich Public Transport werden seit der abgelaufenen Berichtsperiode in einem eigenen Segment dargestellt und beliefen sich in der abgelaufenen Berichtsperiode auf EUR 13,6 Mio. (Vorjahr: EUR 17,4 Mio.).

Im Segment Enterprise blieb der Umsatz mit EUR 317,7 Mio. (EUR +0,7 Mio. oder +0 %) stabil; wenn man den Rückgang aus der Veräußerung der Tochtergesellschaften in Ungarn, der Slowakei und Tschechien berücksichtigt, ist der Umsatz in diesem Segment sogar deutlich gewachsen.

Umsatz nach Segmenten.



Umsatz nach Segmenten (Anteil am Umsatz).

In EUR Mio.	2016/17		2017/18		Veränderung	
Traffic	648,5	58 %	693,3	61 %	44,8	7 %
Carrier	163,2	15 %	150,7	13 %	-12,6	-8 %
Enterprise	317,0	29 %	317,7	28 %	0,7	0 %
Public Transport	17,4	2 %	13,6	1 %	-3,8	-22 %
Others	21,3	2 %	19,3	2 %	-2,0	-9 %
Eliminierungen	-56,1	-5 %	-49,5	-4 %	6,6	-12 %
Gesamtkonzern	1.111,2	100 %	1.145,0	100 %	33,8	3 %

Die Betriebsleistung konnte gegenüber dem Vorjahr um EUR 19,1 Mio. oder 2 % auf EUR 1.172,0 Mio. gesteigert werden, was auf die positiven Entwicklungen der Umsätze zurückzuführen ist. Die sonstigen betrieblichen Erträge (EUR -5,3 Mio.) sowie Bestandsveränderungen (EUR -0,8 Mio.) und die aktivierten Eigenleistungen (EUR -8,7 Mio.) gingen gegenüber dem Vorjahr zurück.

Dem Umsatzverlauf entsprechend lag auch der Aufwand für Material und bezogene Leistungen mit EUR 546,0 Mio. bzw. EUR +22,0 Mio. oder +4 % etwas über dem Vorjahr.

Auch die Personalkosten erhöhten sich um 2 % (oder EUR 8,2 Mio.) auf EUR 396,6 Mio. und folgten ebenso dem gesteigerten Geschäftsvolumen. Maßgeblich verantwortlich dafür war der erneute Anstieg der Mitarbeiterzahl. Mit einem Zuwachs von 368 Personen oder 5 % auf 7.236 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beträgt der Personalstand nun erstmalig über 7.000 Personen.

Mit EUR 36,1 Mio. konnten die Aufwendungen für Abschreibungen und Wertminderungen im abgelaufenen Wirtschaftsjahr deutlich reduziert werden (EUR -11,8 Mio. oder -25 %). Dieser Rückgang ist größtenteils darauf zurückzuführen, dass die im vorigen Wirtschaftsjahr durchgeführten Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten im Segment Public Transport deutlich reduziert werden konnten. Die Aufwendungen für planmäßige Abschreibungen lagen mit EUR 28,7 Mio. um EUR -2,5 Mio. oder 8 % unter dem Vorjahr.

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

In EUR Mio.	2016/17	2017/18	Veränderung	
Sachanlagevermögen	15,9	13,8	-2,1	-13 %
Immaterielles Anlagevermögen	15,1	14,6	-0,5	-3 %
Finanzimmobilien	0,2	0,2	0,0	0 %
Wertminderungen	16,7	7,4	-9,3	-56 %
Gesamt	48,0	36,1	-11,8	-25 %

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen im Vorjahresvergleich um EUR 1,2 Mio. oder 1 % nur in sehr geringem Ausmaß auf EUR 173,7 Mio. an. Auch dieser Anstieg ist vor allem auf den Anstieg des Umsatzes sowie die zusätzlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zurückzuführen. Der Rechts- und Beratungsaufwand konnte nach dem starken Anstieg im Vorjahr deutlich reduziert werden. Auch bei den Mietaufwendungen, Büroaufwendungen, Steuern und Abgaben sowie bei der Regulierung von Garantierückstellungen gab es positive Veränderungen gegenüber dem Vorjahr. Andererseits stiegen die Kommunikations- und IT-Aufwendungen, die Instandhaltungsaufwendungen sowie die übrigen betrieblichen Aufwendungen an. Besonders stark wirkten sich die operativen Fremdwährungsverluste aus, die deutlich um EUR 10,0 Mio. gestiegen sind.

FX-Effekte belasteten das Ergebnis.

Das operative Ergebnis (EBITDA) reduzierte sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr um EUR 11,8 Mio. oder 17 % auf nunmehr EUR 56,3 Mio. Dies hängt damit zusammen, dass die Ergebnisse im abgelaufenen Wirtschaftsjahr sowohl im Segment Traffic als auch im Segment Enterprise unter dem Vorjahresniveau blieben. In beiden Segmenten belasteten FX-Effekte das Ergebnis massiv. Würde man die Ergebnisse um die operativen FX-Effekte bereinigen, wäre das EBITDA im Vergleich zum Vorjahr sogar deutlich gestiegen. Das Segment Carrier konnte das operative Ergebnis deutlich verbessern, was aber vor allem am – durch projektbedingte Einmaleffekte im Bereich Mission-Critical Networks – extrem belasteten Ergebnis des Vorjahres lag. Das Segment Public Transport weitete das negative operative Ergebnis weiter aus. Die EBITDA-Marge fiel insgesamt von 6,1 % auf 4,9 %.

Das anteilige operative Ergebnis aus Gemeinschaftsunternehmen betreffend das Joint Venture in Sambia wurde im Wirtschaftsjahr im EBIT gezeigt und betrug EUR 0,5 Mio. (2016/17: n/a).

Bereinigte Ergebnisse auf zufriedenstellendem Niveau.

Das Betriebsergebnis (EBIT) lag mit EUR 20,1 Mio. unverändert auf dem Vorjahresniveau. Auch das Betriebsergebnis wurde durch die erwähnten operativen FX-Effekte belastet. Würde man sämtliche FX-Effekte aus dem Betriebsergebnis eliminieren, würde das EBIT des heurigen Wirtschaftsjahres bei EUR 25,1 Mio. und damit um EUR 12,3 Mio. über dem des Vorjahres liegen. Mehr als 90 % dieser Währungsbelastungen des Betriebsergebnisses in Höhe von EUR -5,0 Mio. wurden im Wirtschaftsjahr 2017/18 nicht realisiert und sind daher auch nicht cashwirksam. Diese Entwicklung hängt insbesondere mit dem Verhältnis zwischen EUR und USD zum Bilanzstichtag zusammen. Neben den bereits erwähnten operativen Einmaleffekten trugen im abgelaufenen Wirtschaftsjahr ebenso nicht zahlungswirksame Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten im Bereich Public Transport im Ausmaß von EUR 7,4 Mio. zu diesem unbefriedigenden Ergebnis bei. Insgesamt blieb die EBIT-Marge der Kapsch Group mit 1,8 % (Vorjahr: 1,8 %) konstant.

Wie schon erwähnt hat das Management bereits strategische Entscheidungen getroffen bzw. Maßnahmen eingeleitet, die gewährleisten sollen, dass die Profitabilität in allen Unternehmensbereichen wieder gegeben ist. Darüber hinaus will die Kapsch Group weiterhin ein langfristiges und nachhaltiges Wachstum sicherstellen. Die Strategie des Managements ist es daher, diese mittel- und langfristigen Aspekte in den Vordergrund zu stellen, um somit auch künftige Erfolge entsprechend abzusichern.

Ergebniszahlen der Kapsch Group.

In EUR Mio.	2016/17	2017/18	Veränderung	
EBITDA	68,1	56,3	-11,8	-17 %
EBITDA-Marge in %	6,1	4,9		
EBIT	20,1	20,1	0,0	0 %
EBIT-Marge in %	1,8	1,8		
Ergebnis vor Steuern	19,3	8,3	-11,1	-57 %
Periodenergebnis	4,4	6,3	2,0	45 %

Das Finanzergebnis ging um EUR 10,0 Mio. deutlich auf EUR -11,2 Mio. zurück. Dies ist vor allem auf niedrigere Zinserträge (EUR -1,4 Mio. oder -51 %), gesunkene Erträge aus dem Abgang von Finanzanlagen und Beteiligungen (EUR -3,1 Mio. oder -81 %) sowie auf deutlich geringere Fremdwährungsgewinne (EUR -4,7 Mio. oder -42 %) zurückzuführen. Dafür waren vor allem die Effekte aus dem US-Dollar bzw. dem südafrikanischen Rand verantwortlich. Die Finanzaufwendungen liegen mit EUR 21,7 Mio. etwas über dem Niveau des Vorjahres (EUR +0,4 Mio. oder +2 %).

Das Ergebnis aus anderen Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen betrug EUR -0,6 Mio. (2016/17: EUR 0,4 Mio.) und resultierte aus dem Ergebnis sowie der Abwertung der Beteiligung an Simex, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko, infolge des Kaufs der restlichen Anteile.

Das Ergebnis vor Steuern lag mit EUR 8,3 Mio. (EUR -11,1 Mio. oder -57 %) ebenfalls signifikant unter dem Vorjahreswert. Das Periodenergebnis mit EUR 6,3 Mio. (EUR +2,0 Mio. oder +45 %) konnte hingegen im Vorjahresvergleich deutlich gesteigert werden. Dies hängt damit zusammen, dass der Ertragsteueraufwand zum Teil aufgrund von nicht aktivierten Verlustvorträgen sowie Vorjahresanpassungen deutlich unter dem Vorjahreswert zu liegen kam.

Das sonstige Ergebnis reduzierte sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr um EUR 2,1 Mio. oder um 36 % auf EUR -8,0 Mio. Dafür waren vor allem Währungsumrechnungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe (EUR -6,1 Mio.) verantwortlich. Sonstige Währungsumrechnungsdifferenzen konnten im Vorjahresvergleich sogar auf EUR -1,9 Mio. verbessert werden.

Das Gesamtergebnis blieb mit EUR -1,7 Mio. (Vorjahr: EUR -1,5 Mio.) stabil.

2.3 Vermögenlage.

Bilanzkennzahlen der Kapsch Group.

In EUR Mio.	2016/17	2017/18	Veränderung	
Bilanzsumme	1.058,2	1.007,1	-51,0	-5 %
Eigenkapital	264,0	255,8	-8,3	-3 %
Eigenkapitalquote in %	25,0	25,4		
Liquide Mittel	246,6	209,3	-37,3	-15 %
Nettoverschuldung	-107,5	-116,2	-8,7	8 %
Eingesetztes Kapital	606,7	569,4	-37,3	-6 %
Nettoumlaufvermögen	422,7	398,2	-24,5	-6 %

Die Bilanzsumme der Kapsch Group konnte im Vorjahresvergleich mit EUR 1.007,1 Mio. um EUR 51,0 Mio. oder 5 % reduziert werden. Dies hängt wesentlich mit der planmäßigen Tilgung von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten zusammen. Somit ist es gelungen, die langfristige Refinanzierung der fälligen Unternehmensanleihen zu einem günstigen Zinsniveau erfolgreich abzuschließen. Dies stellt dem Konzern weiterhin ausreichende Liquidität zur Verfügung, um das weiterhin angestrebte Wachstum – organisch wie auch durch Akquisitionen – zu finanzieren. Insgesamt konnte der Konzern auch im letzten Wirtschaftsjahr das stabile Bilanzbild bestätigen.

Die „langfristigen Vermögenswerte“ blieben mit EUR 285,2 Mio. annähernd unverändert zum Vorjahr (EUR -0,2 Mio. oder -0 %). Während die „Sachanlagen“ um EUR 3,4 Mio. oder 6 % und die „immateriellen Vermögenswerte“ um EUR 15,3 Mio. oder 10 % durch planmäßige Abschreibungen und zum Teil auch durch Wertminderungen reduziert wurden, erhöhten sich durch den Erwerb der Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, die „Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“ um EUR 5,0 Mio. oder 125 %. Vor allem durch den Erwerb von Minderheitsanteilen an der Traffic Technology Services Inc., USA, sowie weiterer Minderheitsanteile an der ParkJockey Global Inc., USA, stiegen auch die „sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte und Beteiligungen“ um EUR 4,9 Mio. oder 20 %. Durch die höheren steuerlich nicht anerkannten Abschreibungen erhöhten sich zudem die „latenten Steueransprüche“ deutlich um EUR 9,1 Mio. oder 29 %.

Die „kurzfristigen Vermögenswerte“ konnten um EUR 59,7 Mio. oder 8 % auf EUR 713,4 Mio. reduziert werden. Dies resultiert einerseits aus dem Rückgang bei den „Vorräten“ um EUR 11,4 Mio. oder 10 % auf EUR 101,1 Mio. sowie aus dem geringfügigen Rückgang der „Forderungen und sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte“ im Ausmaß von EUR 12,0 Mio. oder 3 % auf EUR 388,7 Mio., und andererseits auch aus der Verringerung des Bestands an „liquiden Mitteln und Bankguthaben“ um EUR 37,3 Mio. oder 15 % auf EUR 209,3 Mio., was in direktem Zusammenhang mit der planmäßigen Tilgung bzw. Refinanzierung der im letzten Wirtschaftsjahr fälligen Unternehmensanleihen steht.

Weiterhin stabile Eigenkapitalquote.

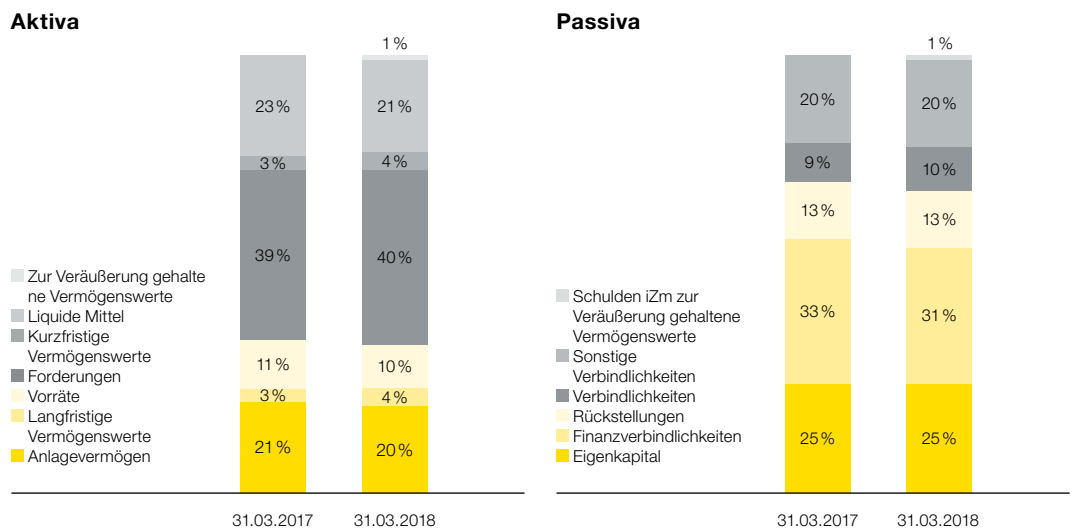
Das „Eigenkapital“ der Kapsch Group blieb im abgelaufenen Wirtschaftsjahr stabil und verzeichnete lediglich einen minimalen Rückgang um EUR 8,2 Mio. oder 3 % auf EUR 255,8 Mio. Die Eigenkapitalquote konnte hingegen trotz des nicht zufriedenstellenden Ergebnisses geringfügig auf 25,4 % gesteigert werden. Der Konzern strebt an, diese mittelfristig wieder auf über 30 % zu erhöhen.

Die langfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr (EUR +41,5 Mio. oder +14 %) auf EUR 328,9 Mio. Auch dies hängt vor allem damit zusammen, dass der Konzern die Refinanzierung der ausgelaufenen kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten in Form von neuen langfristigen Krediten erfolgreich und zu attraktiven Konditionen umsetzen konnte. Die „langfristigen Finanzverbindlichkeiten“ erhöhten sich daher gegenüber dem Vorjahr (EUR +42,0 Mio. oder +25 %) auf EUR 210,0 Mio.

Im Gegenzug konnten die „langfristigen Rückstellungen“ um EUR 1,4 Mio. oder 7 % auf EUR 20,0 Mio. und die „latenten Steuerschulden“ um EUR 1,9 Mio. oder 38 % auf EUR 3,1 Mio. deutlich reduziert werden. Die „sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten“ stiegen um EUR 2,7 Mio. oder 31 % auf EUR 11,3 Mio. Die „Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer“ blieben mit EUR 70,0 Mio. nahezu unverändert.

Planmäßige Rückführung der im abgelaufenen Wirtschaftsjahr fälligen Unternehmensanleihen.

Die „kurzfristigen Verbindlichkeiten“ gingen signifikant auf EUR 413,0 Mio. (EUR -93,7 Mio. oder -18 %) zurück. Diese Reduktion konnte, wie bereits erwähnt, vor allem durch die planmäßige Rückführung von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten – insbesondere durch die zwei im Wirtschaftsjahr zur Zahlung fällig gewordenen Unternehmensanleihen – erzielt werden. Die „kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten“ wurden um EUR 71,0 Mio. oder 41 % auf EUR 103,6 Mio. gesenkt. Der Erhöhung der „kurzfristigen Steuerverbindlichkeiten“ im Ausmaß von EUR 6,7 Mio. oder 62 % auf EUR 17,6 Mio. stand eine deutliche Reduktion der „kurzfristigen Rückstellungen“ um EUR 13,7 Mio. oder 27 % auf EUR 36,3 Mio. gegenüber. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen mit EUR 85,1 Mio. gingen ebenso um EUR 3,7 Mio. zurück, während die kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing mit EUR 0,7 Mio. fast unverändert zum Vorjahr blieben.



Die Nettoverschuldung stieg gegenüber dem Vorjahr um EUR 8,7 Mio. oder 8 % auf EUR 116,2 Mio. etwas an. Das eingesetzte Kapital belief sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr auf EUR 569,4 Mio. und reduzierte sich somit um EUR 37,3 Mio. oder 6 % gegenüber dem Vorjahreswert.

Das Nettoumlaufvermögen ging im Vorjahresvergleich um 6 % oder EUR 24,5 Mio. auf EUR 398,2 Mio. zurück.

2.4 Geldfluss.

Deutliche Verbesserung der Liquiditätssituation.

Der Konzern konnte im abgelaufenen Wirtschaftsjahr eine stabile Liquiditätssituation aufweisen. Abreifende Finanzierungen konnten planmäßig getilgt werden und andererseits wurden neue langfristige Finanzierungen zu attraktiven Konditionen abgeschlossen.

Geldfluss der Kapsch Group.

In EUR Mio.	2016/17	2017/18	Veränderung	
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit	49,8	29,9	-19,8	-40 %
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	-51,9	-24,0	27,9	-54 %
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	77,5	-37,1	-114,6	-
Gesamt	75,3	-31,2	-106,5	-

Der Geldfluss aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit lag mit EUR 29,9 Mio. um EUR 19,8 Mio. oder 40 % unter dem Vorjahreswert. Dies hängt einerseits mit den geringeren Wertminderungen sowie dem Rückgang bei den „langfristigen Rückstellungen“ zusammen. Andererseits ist dies darauf zurückzuführen, dass es im Vorjahr aufgrund des Mautprojekts in Weißrussland einen starken Rückgang bei den „langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ gab. Dem entgegen wirkten die Reduktion bei den „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Vermögenswerten“ sowie die im Vorjahresvergleich geringere Abnahme der „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ und „sonstiger Verbindlichkeiten“.

Der Geldfluss aus Investitionstätigkeit hat sich mit EUR -24,0 Mio. um EUR 27,9 Mio. oder 54 % deutlich verbessert im Vorjahresvergleich. Dies hängt vor allem mit den Akquisitionen des letzten Wirtschaftsjahres im Segment Traffic (Minderheitsanteil an der Kapsch Telematic Services Tschechien, Kapsch Transportation, tolltickets und Fluidtime) zusammen. Auch die Investitionen in Sachanlagevermögen und vor allem in immaterielle Vermögenswerte gingen deutlich zurück. Zudem konnten höhere Einnahmen aus dem Verkauf von Anteilen erzielt werden. Der Free Cashflow ging daher von EUR 25,6 Mio. auf EUR 13,3 Mio. (EUR -12,4 Mio. oder -48 %) zurück.

Der Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit betrug EUR -37,1 Mio. und lag somit deutlich (um EUR 114,6 Mio.) unter dem Vorjahreswert. Dies hängt vor allem mit der Reduktion der Finanzverbindlichkeiten zusammen. Einerseits gab es im Vorjahr durch das begebene Schuldscheindarlehen einen sehr positiven Effekt und andererseits wurden heuer die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten vor allem aus den fällig gewordenen Unternehmensanleihen getilgt bzw. nur zum Teil refinanziert. Positiv hat sich naturgemäß ausgewirkt, dass im abgelaufenen Wirtschaftsjahr keine Dividende an die Aktionäre der Gesellschaft gezahlt wurde (Vorjahr: EUR -9,0 Mio.). Die ausgezahlten Dividenden an Aktionäre von nicht beherrschenden Anteilen blieben mit EUR -7,2 Mio. unverändert.

Die „liquiden Mittel“ am Ende des Wirtschaftsjahres betragen EUR 209,3 Mio. und gingen damit im Vergleich zum Vorjahr um EUR 37,3 Mio. oder 15 % zurück.

2.5 Investitionen.

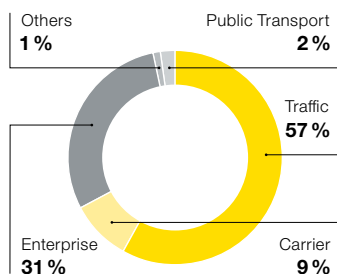
Die Investitionen betragen im abgelaufenen Wirtschaftsjahr EUR 20,5 Mio. und lagen damit EUR 8,6 Mio. oder 30 % unter dem Vorjahreswert. Zusätzlich erhöhte sich das Anlagevermögen um EUR 5,1 Mio. im Zusammenhang mit Unternehmenszuleufen. Durch die planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen sowie durch Anlagenabgänge ging das Anlagevermögen in Summe dennoch deutlich auf EUR 202,1 Mio. (EUR -18,9 Mio. oder -9 %) zurück.

Investitionen der Kapsch Group.

In EUR Mio.	Sachanlagevermögen	Immaterielle Vermögenswerte	Finanzimmobilien	2017/18
Stand zum 31. März des Vorjahres	58,9	158,5	3,7	221,1
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	0,0	5,0	0,0	5,1
Investitionen (Zugänge)	16,9	3,6	0,0	20,5
Veräußerungen (Abgänge)	-4,6	-1,5	0,0	-6,1
Abschreibungen	-13,8	-14,6	-0,2	-28,7
Wertminderungen	0,0	-7,4	0,0	-7,4
Währungsumrechnungsdifferenzen	-1,4	-0,4	0,0	-1,9
Umgliederungen	-0,4	0,0	0,0	-0,4
Stand zum 31. März des Wirtschaftsjahres	55,5	143,2	3,5	202,2

In der Segmentbetrachtung ist zu erkennen, dass ein Großteil der Investitionen auf das Segment Traffic (EUR 11,8 Mio. oder 57 %) entfiel. Im Segment Carrier betragen die Investitionen EUR 1,9 Mio. oder 9 % und im Segment Public Transport EUR 0,5 Mio. oder 2 %. Die restlichen Investitionen in Höhe von EUR 6,3 Mio. oder 29 % fielen auf das Segment Enterprise.

Investitionen 2017/18 nach Segmenten.



3 Geschäftssegmente.

Die Kapsch Group ist in den folgenden Segmenten tätig:

- > Segment Traffic
- > Segment Carrier
- > Segment Enterprise
- > Segment Public Transport (dieses Geschäft war bis dato im Segment Carrier inkludiert)
- > Segment Others

3.1 Segment Traffic.

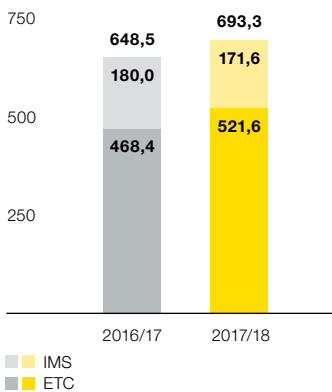
Dieses Segment wird durch die Kapsch TrafficCom AG und deren direkte und indirekte Tochterunternehmen (Teilkonzern Traffic) repräsentiert. Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH hält 63,3% der Anteile an dieser Gesellschaft.

Das Segment Traffic wird in die zwei Bereiche ETC und IMS untergliedert.

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

- > **Electronic Toll Collection (ETC):** Im Bereich ETC werden Projekte für die Errichtung, Wartung und den Betrieb von Systemen abgebildet. Diese umfassen die elektronische Mauteinhebung zur Bezahlung der Mautgebühr ohne Anhalten an einer Mautstation, aber auch manuelle Mautsysteme. In der Regel sind dies Projekte, die von öffentlichen Stellen oder von privaten Konzessionären ausgeschrieben und vergeben werden. Es handelt sich dabei um Systeme auf einzelnen Straßenabschnitten oder auf landesweiten Straßennetzen, ergänzt um Lösungen für die Stadtmaut. Nach der Errichtung der Systeme erfolgen häufig Nachlieferungen von Komponenten für die Erweiterung bzw. Adaptierung der Systeme. Es wird daher zwischen Projekten zur Errichtung (Design & Build), Projekten zum technischen und kommerziellen Betrieb einschließlich der Wartung der Systeme (Operations) sowie Lieferungen von Komponenten (Components) unterschieden. Komponenten umfassen die zwei Produktfamilien Fahrzeugkomponenten (On-Board Units und Transponder) sowie straßenseitige Komponenten (Transceiver und Lesegeräte sowie Kameras und Sensoren).
- > **Intelligent Mobility Solutions (IMS):** Der Bereich IMS vereint ein breites Spektrum an Lösungen. IMS umfasst etablierte Angebote zum Beispiel in den Geschäftsfeldern Verkehrssicherheit und Verkehrsmanagement. Mit dem Bereich vernetzte Fahrzeuge sowie mit Lösungen im Zusammenhang mit Smart Urban Mobility finden sich im IMS-Segment aber auch junge Geschäftsfelder, die als Investition in die Zukunft gesehen werden. Kapsch möchte sich hier frühzeitig eine sichtbare Marktposition aufbauen und die Entwicklung der Industrie mitgestalten. In der Regel sind Projekte im IMS-Bereich vom Volumen her kleiner als jene im ETC-Bereich.

Umsatzwachstum von 7 %. (In EUR Mio.)



Der Umsatz im Segment Traffic konnte im Wirtschaftsjahr 2017/18 um 7 % auf EUR 693,3 Mio. (Vorjahr: EUR 648,5 Mio) gesteigert werden. Auf die Region EMEA (Europa, Mittlerer Osten, Afrika) entfielen 64 % der Umsätze. Die Region Americas (Nord- und Lateinamerika) konnte vor allem bedingt durch das im Vorjahr übernommene Geschäft von Kapsch TrafficCom Transportation (KTT) zulegen und erwirtschaftete 30 % des Segmentumsatzes. Die Region APAC (Asien-Pazifik) steuerte unverändert 6 % bei.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) im Segment Traffic betrug EUR 50,1 Mio. und lag damit um 17 % unter dem Vorjahreswert (EUR 60,1 Mio.). Die EBIT-Marge reduzierte sich auf 7,2 % (Vorjahr: 9,3 %). Positiv wirkte sich im Vorjahr ein Einmaleffekt („Badwill“) von EUR 3,0 Mio. (Unterschiedsbetrag zwischen dem Kaufpreis für KTT und dem erworbenen Nettovermögen gemäß Kaufpreisallokation) aus. Die weiterhin negativen Ergebnisse der Smart-Parking-Tochter Streetline Inc., USA, belasteten ebenfalls die Gruppenergebnisse.

Segmentumsatz Traffic nach Bereichen.

In EUR Mio.	2016/17	2017/18	Veränderung	
ETC	468,4	521,6	53,2	11 %
IMS	180,0	171,6	-8,4	-5 %
Segment Traffic gesamt	648,5	693,3	44,8	7 %

Im Bereich ETC erhöhte sich der Umsatz von EUR 468,4 Mio. um 11 % auf EUR 521,6 Mio. Der größte Umsatzbeitrag mit EUR 346,8 Mio. (2016/17: EUR 307,1 Mio.) konnte weiterhin in der Region EMEA mit den landesweiten Mautprojekten in Tschechien, Polen, Weißrussland und Österreich erwirtschaftet werden. Bei den Errichtungsprojekten trug vor allem der weitere Ausbau der Lkw-Mautsysteme in Österreich und Polen wesentlich zur Umsatzsteigerung bei. Auch das in diesem Jahr gewonnene Projekt zur Errichtung eines landesweiten Mautsystems in Bulgarien konnte bereits einen positiven Umsatzbeitrag beisteuern. Die Komponentenumsätze in der Region EMEA lagen in etwa auf Vorjahresniveau. Der Umsatz in der Region Americas wurde im abgelaufenen Wirtschaftsjahr auf EUR 139,3 Mio. gesteigert (Vorjahr: EUR 122,4 Mio.). Unter anderem trugen die im Zuge der Übernahme des mexikanischen Verkehrstelematik-Unternehmens Simex erworbenen Projekte zu dieser erfreulichen Entwicklung bei. 2017/18 kam es aufgrund des hohen Anteils an neuen Errichtungsprojekten im vorangegangenen Jahr zu einem Umsatzrückgang in der Region APAC auf EUR 35,5 Mio. (Vorjahr: EUR 39,0 Mio.). Insbesondere durch das Sydney-Harbour-Bridge-und-Tunnel-Errichtungsprojekt wurde, aufgrund des bereits im Vorjahr hohen Fertigstellungsgrades, in diesem Wirtschaftsjahr weniger Umsatz erwirtschaftet.

Im abgelaufenen Wirtschaftsjahr 2017/18 wurde mit 12,7 Mio. Stück eine neue Rekordmarke hinsichtlich der Anzahl an verkauften On-Board Units erzielt (2016/17: 11,7 Mio. Stück). Steigerungen konnten insbesondere in den USA (über 7,4 Mio. Stück, nach 6,2 Mio. Stück im Vorjahr), Dänemark und Marokko verzeichnet werden, während die Verkaufszahlen in Norwegen, Chile und Russland gegenüber dem Vergleichszeitraum zurückgingen.

Das EBIT im Bereich ETC sank im Periodenvergleich um 18 % und erreichte einen Wert von EUR 53,5 Mio. (Vorjahr: EUR 65,5 Mio.). Der Rückgang stand im Zusammenhang mit den gesunkenen Ergebnisbeiträgen der Betriebsprojekte – insbesondere in der Region EMEA –, die durch höhere Ergebnisbeiträge bei den Komponentenverkäufen und den Errichtungsprojekten nicht kompensiert werden konnten. Zusätzlich belasteten die gesunkenen Umsätze bei den Errichtungsprojekten in der Region APAC das Ergebnis in diesem Segment.

Im Bereich IMS ging im Wirtschaftsjahr 2017/18 der Umsatz leicht von EUR 180,0 Mio. auf EUR 171,6 Mio. zurück. Dies war im Wesentlichen auf das Auslaufen von Projekten außerhalb des Kerngeschäfts, die mit der Akquisition des Transportation-Geschäfts von Schneider Electric im Jahr 2016 übernommen worden waren, sowie auf den Rückgang der Komponentenumsätze in der Region EMEA zurückzuführen. In der Region EMEA wurden Umsatzerlöse in Höhe von EUR 95,1 Mio. erzielt, gegenüber EUR 100,6 Mio. im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Diese Entwicklung war vor allem auf die gesunkenen Komponentenverkäufe in Österreich zurückzuführen und konnte durch den Start des Projekts zur Errichtung eines Verkehrsmanagement-Systems in Sambia nicht kompensiert werden. Einen kleinen Umsatzrückgang von EUR 72,9 Mio. auf EUR 69,8 Mio. gab es auch in der Region Americas. Dieser resultierte hauptsächlich aus dem Umsatzrückgang bei den Betriebsprojekten in Brasilien. In der Region APAC konnte der Umsatz von EUR 6,5 Mio. auf EUR 6,8 Mio. leicht gesteigert werden, wobei dies vor allem durch die Betriebsprojekte in Neuseeland erreicht wurde.

Das operative Ergebnis im Bereich IMS betrug EUR -3,4 Mio. und war damit besser als im Vergleichszeitraum des Vorjahres (Vorjahr: EUR -5,4 Mio.). Zu dieser Ergebnisverbesserung trug im Wesentlichen die positive Entwicklung der Betriebsprojekte in der Region Americas bei. Diese Entwicklung ist umso erfreulicher, da der Wegfall des positiven Einmaleffekts („Badwill“) von EUR 2,1 Mio. aus der KTT-Akquisition in diesem Segment somit mehr als kompensiert werden konnte.

Das operative Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) im Segment Traffic ging im abgelaufenen Wirtschaftsjahr trotz eines Umsatzanstiegs auf EUR 64,9 Mio. (Vorjahr: EUR 77,8 Mio.) um EUR 13,0 Mio. oder 17 % zurück. Dies ist einerseits auf den Anstieg der Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen, die sich dem Umsatzverlauf entsprechend deutlich um EUR 37,7 Mio. auf EUR 279,8 Mio. (Vorjahr: EUR 242,1 Mio.) erhöhten, zurückzuführen – die Quote für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen im Verhältnis zu den Umsatzerlösen stieg sogar von 37 % auf 40 %. Andererseits erhöhte sich aufgrund des gestiegenen durchschnittlichen Personalstands (+360 Personen auf 5.134 Personen) auch der Personalaufwand um 6 % oder EUR 13,7 Mio. auf EUR 237,9 Mio. (Vorjahr: EUR 224,2 Mio.). Die Personalquote (Personalaufwand im Verhältnis zu den Umsatzerlösen) war mit 34 % im Vergleich zum Vorjahr mit 35 % nahezu unverändert. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen entsprechen dem Vorjahresniveau (EUR 134,9 Mio. im Vergleich zum Vorjahr mit EUR 134,4 Mio.). Das Verhältnis der sonstigen betrieblichen Aufwendungen zu den Umsatzerlösen sank im Vergleich zum Vorjahr von 21 % auf 20 %. Besondere Anstiege wurden bei den operativen Währungsverlusten sowie den EDV-Aufwendungen verzeichnet, während die Rechts- und Beratungsaufwendungen zurückgingen.

Der Aufwand für planmäßige Abschreibungen sank um EUR 2,9 Mio. auf EUR 14,8 Mio. (Vorjahr: EUR 17,7 Mio.). Im Wirtschaftsjahr gab es keine Wertminderungen. Dementsprechend lag auch das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) im Segment Traffic mit EUR 50,1 Mio. um EUR 10,0 Mio. oder 17 % unter dem Vorjahreswert von EUR 60,1 Mio. Die EBIT-Marge lag bei 7,2 % (Vorjahr: 9,3 %) und entsprach damit den Erwartungen.

Das anteilige operative Ergebnis aus Gemeinschaftsunternehmen betreffend das Joint Venture in Sambia wurde im Wirtschaftsjahr im EBIT gezeigt und betrug EUR 0,5 Mio. (2016/17: n/a).

Das Finanzergebnis verschlechterte sich im aktuellen Wirtschaftsjahr von EUR 0,4 Mio. im Vorjahr auf EUR -5,2 Mio. Wesentlicher Grund dafür war ein Rückgang der Fremdwährungsgewinne um EUR 4,6 Mio., vor allem im Zusammenhang mit dem US-Dollar (USD) und dem südafrikanischen Rand (ZAR).

Das Ergebnis aus anderen Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen betrug EUR -0,7 Mio. (Vorjahr: EUR 0,1 Mio.) und resultierte aus dem Ergebnis sowie der Abwertung der Beteiligung an Simex, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko, infolge des Kaufs der restlichen Anteile.

Das Ergebnis vor Steuern sank aufgrund dieser Entwicklungen um 27 % auf EUR 44,2 Mio. (Vorjahr: EUR 60,6 Mio.).

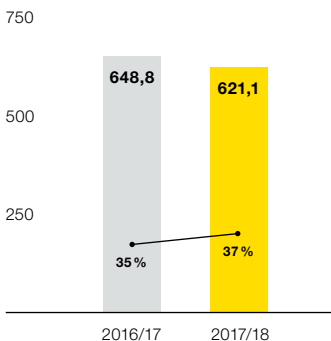
Rückgang des Periodenergebnisses.

Das Periodenergebnis ging um 34 % auf EUR 28,0 Mio. zurück. Den Anteilseignern der Gesellschaft zuzurechnen ist ein Ergebnis von EUR 28,7 Mio., dies entspricht einem Ergebnis je Aktie in Höhe von EUR 2,21 (Vorjahr: EUR 3,35).

Ergebniszahlen Segment Traffic.

In EUR Mio.	2016/17	2017/18	Veränderung	
EBITDA	77,8	64,9	-13,0	-17 %
EBITDA-Marge in %	12,0	9,4		
EBIT	60,1	50,1	-10,0	-17 %
EBIT-Marge in %	9,3	7,2		
Ergebnis vor Steuern	60,6	44,2	-16,4	-27 %
Periodenergebnis	42,7	28,0	-14,6	-34 %

Bilanzsumme und Eigenkapitalquote. (In EUR Mio.)



Die Bilanzsumme von Kapsch TrafficCom ging zum 31. März 2018 um EUR 27,6 Mio. auf EUR 621,1 Mio. (Vorjahr: EUR 648,8 Mio.) zurück.

Bei den „langfristigen Vermögenswerten“ gingen sowohl das „Sachanlagevermögen“ um EUR 1,7 Mio. auf EUR 21,4 Mio. (Vorjahr: EUR 23,1 Mio.) als auch die „immateriellen Vermögenswerte“ um EUR 1,2 Mio. auf EUR 70,8 Mio. (Vorjahr: EUR 72,0 Mio.), vor allem bedingt durch laufende Abschreibungen, leicht zurück. Dem gegenüber stand ein deutlicher Anstieg bei den Anteilen aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen um EUR 5,4 Mio. auf EUR 7,5 Mio., der auf den Erwerb von 50 % an der Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, sowie auf den Erwerb der restlichen Anteile an Simex, Mexiko, die damit in die vollkonsolidierten Unternehmen umgliedert wurde, zurückzuführen ist.

Bei den „sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerten und Beteiligungen“ gab es einen Anstieg um EUR 4,8 Mio. auf EUR 23,2 Mio. (Vorjahr: EUR 18,4 Mio.). Dies ist im Wesentlichen bedingt durch den Erwerb von Minderheitsanteilen an der Traffic Technology Services Inc., USA, sowie weiterer Minderheitsanteile an der ParkJockey Global Inc., USA. Insgesamt erhöhten sich die „langfristigen Vermögenswerte“ um EUR 7,5 Mio. auf EUR 135,7 Mio. (Vorjahr: EUR 128,2 Mio.).

Die „Vorräte“ blieben mit EUR 38,9 Mio. (Vorjahr: EUR 39,3 Mio.) fast unverändert zum Vorjahr.

Die „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte“ gingen seit dem 31. März 2017 um EUR 7,5 Mio. auf EUR 254,4 Mio. (Vorjahr: EUR 261,9 Mio.) zurück.

Der Bestand an „liquiden Mitteln“ ging um EUR 29,5 Mio. auf EUR 181,8 Mio. (Vorjahr: EUR 211,3 Mio.) zurück. Dies hängt vor allem damit zusammen, dass die Unternehmensanleihe im abgelaufenen Wirtschaftsjahr planmäßig zurückgezahlt wurde und neue Finanzverbindlichkeiten nicht in gleichem Umfang aufgenommen wurden.

Auf der Passivseite der Bilanz gab es die größte Veränderung bei den Finanzverbindlichkeiten. Aufgrund der erwähnten planmäßigen Tilgung der Unternehmensanleihe sanken die „kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten“ um EUR 71,2 Mio. Im Wesentlichen durch die Aufnahme eines neuen Kredits in Höhe von EUR 50,0 Mio. und mit einer Laufzeit von sechs Jahren stiegen die „langfristigen Finanzverbindlichkeiten“ um EUR 44,3 Mio. auf EUR 141,8 Mio. Die angestrebte günstige Refinanzierung der Unternehmensanleihe wurde damit erreicht.

Die „langfristigen Rückstellungen“ gingen geringfügig um EUR 1,1 Mio. auf EUR 8,9 Mio. zurück. Die „sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten“ sanken gegenüber dem Vorjahr deutlich um EUR 6,2 Mio. auf EUR 4,3 Mio. Dies hängt vor allem mit der Umgliederung einer langfristigen Forderung aus dem Kauf der Kapsch Telematic Services GmbH, Wien, in Höhe von EUR 3,5 Mio. in die kurzfristigen Verbindlichkeiten sowie der Earn-Out-Zahlung von EUR 3,0 Mio. aus dem Kauf der restlichen Anteile an der Kapsch Telematic Services spol. s r.o., Tschechien, zusammen.

Die „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ betragen EUR 58,3 Mio. (Vorjahr: EUR 55,9 Mio.) und nahmen damit geringfügig um EUR 2,3 Mio. zu. Die „sonstigen Verbindlichkeiten und Abgrenzungen“ stiegen um EUR 9,3 Mio. auf EUR 112,8 Mio. (Vorjahr: EUR 103,5 Mio.). Die „kurzfristigen Rückstellungen“ fielen deutlich auf EUR 9,6 Mio. (Vorjahr: EUR 17,6 Mio.), was mit der Reduktion der Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten in den USA zusammenhängt.

Steigerung der Eigenkapitalquote.

Das Eigenkapital zum 31. März 2018 lag bei EUR 229,9 Mio. und somit EUR 2,6 Mio. über dem Wert zum Ende des vorherigen Geschäftsjahres. Der Anstieg basierte auf dem Gesamtergebnis in Höhe von EUR 22,0 Mio. vermindert um die Dividendenzahlung in Höhe von EUR 19,5 Mio. Die Eigenkapitalquote stieg von 35,0 % auf 37,0 %.

Trotz der Dividendenzahlung weist die Bilanz ein Nettoguthaben in Höhe von EUR 16,2 Mio. aus.

Das Nettoumlaufvermögen sank zum 31. März 2018 auf EUR 239,2 Mio. (31. März 2017: EUR 247,9 Mio.).

Neben den Vermögenswerten des Teilkonzerns Traffic gibt es zusätzlich einen dem Segment Traffic zugeordneten Firmenwert auf Ebene der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH im Ausmaß von EUR 36,8 Mio., der sich im Zuge des durchgeführten Werthaltigkeitstests als werthaltig erwiesen hat.

Sonstige Kennzahlen des Segments Traffic.

In EUR Mio.	2016/17	2017/18	Veränderung	
Bilanzsumme	648,8	621,1	-27,6	-4 %
Eigenkapital	227,3	229,9	2,6	1 %
Eigenkapitalquote in %	35,0	37,0		
Liquide Mittel	211,3	181,8	-29,5	-14 %
Nettoverschuldung	19,6	16,1	-3,5	-18 %
Eingesetztes Kapital	422,7	398,4	-24,3	-6 %
Nettoumlaufvermögen	247,9	239,2	-8,7	-4 %
Free Cashflow	42,6	33,1	-9,6	-22 %
Investitionen	15,1	11,8	-3,3	-22 %
Aufwand für F&E	85,4	103,0	17,7	21 %
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	4.823	5.259	436	9 %

Free Cashflow bei EUR 33,1 Mio.

Der Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit betrug im Berichtszeitraum EUR 41,8 Mio. (Vorjahr: EUR 55,0 Mio.). Der Wert vor Änderung des Nettoumlaufvermögens ging mit EUR 56,1 Mio. (Vorjahr: EUR 94,9 Mio.) aufgrund des Rückgangs bei den „langfristigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen“ sowie des Anstiegs bei den langfristigen Forderungen zwar stark zurück, allerdings führten die Veränderungen des Nettoumlaufvermögens zu einem deutlich höheren Zahlungseingang als im Vorjahreszeitraum. Einerseits konnten die „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte“ um EUR 12,0 Mio. reduziert werden (Vorjahr: Erhöhung um EUR 6,2 Mio.). Andererseits stiegen die „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten“ um insgesamt EUR 5,1 Mio. (Vorjahr: Rückgang um EUR 14,0 Mio.). Der Rückgang der kurzfristigen Rückstellungen um EUR 8,1 Mio. konnte den deutlich positiven Cash-Effekten des Nettoumlaufvermögens nur noch geringfügig entgegenwirken. Während die Zinserträge und Zinszahlungen jeweils auf dem Vorjahresniveau blieben, stiegen die Zahlungen für Ertragsteuern auf EUR 22,0 Mio. (Vorjahr: EUR 16,5 Mio.) an, wobei ein wesentlicher Teil aufgrund der österreichischen Gruppenbesteuerung an die Muttergesellschaft KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH gezahlt wurde.

Der Nettogeldfluss aus Investitionstätigkeit betrug im Wirtschaftsjahr 2017/18 EUR -20,0 Mio. und war damit deutlich positiver als im Vorjahr (EUR -37,9 Mio.). Dies hängt vor allem damit zusammen, dass im Vorjahr mit EUR -22,8 Mio. (netto, nach Abzug der „liquiden Mittel“ der erworbenen Gesellschaften) Zahlungen für den Erwerb von KTT sowie einiger anderer Unternehmen enthalten waren. Im heurigen Wirtschaftsjahr liegt diese Position lediglich bei EUR -1,0 Mio. und zwar aufgrund des vollständigen Erwerbs der Simex, an der der Konzern zuvor nur 33 % hielt. Im Gegensatz dazu stiegen heuer die Zahlungen für den Erwerb von Wertpapieren und Beteiligungen sowie sonstigen langfristigen Finanzanlagen auf EUR -6,4 Mio. sowie Zahlungen für den Erwerb von Anteilen an at-equity-konsolidierten Gesellschaften auf EUR -4,0 Mio. an. Die Nettoinvestitionen für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte lagen mit EUR -8,8 Mio. etwas unter dem Wert des Vorjahres von EUR -12,3 Mio.

Der Free Cashflow (Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit minus Nettoinvestitionen) war mit EUR 33,1 Mio. erneut positiv, lag aber dennoch etwas unter dem Vorjahreswert von EUR 42,6 Mio., im Wesentlichen bedingt durch die Entwicklung des Ergebnisses vor Änderung des Nettoumlaufvermögens. Die etwas geringeren Investitionen wiederum entlasteten den Free Cashflow im Vorjahresvergleich.

Der Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit betrug EUR -46,9 Mio. (Vorjahr: EUR 49,6 Mio.). Insbesondere durch die planmäßige Rückführung der Unternehmensanleihe im November 2017 wurden die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten um EUR -79,9 Mio. reduziert. Zusätzlich wurde eine Dividende in Höhe von EUR -19,5 Mio. ausgezahlt. Dem entgegen wirkte die „Zunahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten“ mit EUR 50,0 Mio., die auf die Aufnahme eines neuen langfristigen Kredits zurückzuführen ist. Gemeinsam mit dem im Vorjahr begebenen Schuldscheindarlehen wurde damit die Unternehmensanleihe langfristig und vor allem zu wesentlich günstigeren Konditionen refinanziert.

Der Finanzmittelbestand ging zwar um EUR 29,5 Mio. zurück, lag aber mit EUR 181,8 Mio. zum 31. März 2018 (31. März 2017: EUR 211,3 Mio.) auf einem Niveau, das auch für die zukünftigen projekt- und akquisitionsbedingten Herausforderungen Handlungsspielraum bietet.

Geldfluss Segment Traffic.

In EUR Mio.	2016/17	2017/18	Veränderung	
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit	55,0	41,8	-13,1	-24 %
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	-37,9	-20,0	17,9	-47 %
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	49,6	-46,9	-96,5	-
Gesamt	66,7	-25,1	-91,8	-

Die Investitionen im Segment Traffic lagen mit EUR 11,8 Mio. rund 22 % unter dem Vorjahreswert von EUR 15,1 Mio.

Der Aufwand für Forschung und Entwicklung betrug EUR 103,0 Mio. Dies entspricht einem Anstieg von EUR 17,7 Mio. oder 21 % und zeigt, dass weiter intensiv in diesen für die Zukunft des Unternehmens so wichtigen Bereich investiert wird. Der Anteil des Aufwands für Forschung und Entwicklung am Umsatz stieg damit auf über 15 % (Vorjahr: 13 %).

Der Mitarbeiterstand im Segment Traffic erhöhte sich zum Bilanzstichtag signifikant um 436 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder 9 % auf 5.259 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, was vor allem auf eine Akquisition in Mexiko und auf einen weiteren Anstieg in Südafrika zurückzuführen ist.

3.2 Segment Carrier.

Dieses Segment wird durch die Kapsch CarrierCom AG, Wien, und deren direkte und indirekte Tochterunternehmen repräsentiert. Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH hält 100 % der Anteile an dieser Gesellschaft. Der Bereich Public Transport wird ab dem Wirtschaftsjahr 2017/18 in einem separaten Segment dargestellt, daher wurden zur besseren Vergleichbarkeit auch die Vorjahreszahlen im Segment Carrier angepasst.

Im Segment Carrier ist Kapsch ein global tätiger Anbieter von End-to-End-Telekommunikationslösungen für Mission-Critical Networks. Das breite Portfolio von Technologien, Produkten und Dienstleistungen deckt die gesamte Wertschöpfungskette von der Planung und Entwicklung bis zur Errichtung und technischen Betriebsführung ab, und umfasst unter anderem state-of-the-art GSM-R- und PMR-Netzwerke auf Basis von TETRA und DMR Standard. Zu den internationalen Kunden zählen Bahnbetreiber, Energieversorgungsunternehmen, Behörden, Blaulichtorganisationen, Verkehrsbetriebe oder Flughäfen. Kapsch investiert stark in Forschung und Entwicklung und ist maßgeblich an der Entwicklung der nächsten Generation von breitbandigen Lösungen für Mission-Critical Networks, beispielsweise im Programm Shift2Rail der Europäischen Union, beteiligt.

Das Segment Carrier ist in den Bereichen Carriers und Mission-Critical Networks tätig.

Das Segment Carrier wird in die folgenden zwei Bereiche untergliedert:

➤ **Carriers (CRS):** Im Bereich „Carriers“ begleitet Kapsch CarrierCom ihre langjährigen Kunden im Segment öffentliche Netzbetreiber, aber auch andere staatliche und private Netzbetreiber kontinuierlich bei der Optimierung und Weiterentwicklung ihrer Systeme und Netze. Lösungsthemen wie „SDN/NFV“, „Voice & Data“, „Connectivity“, „Security“ und „Performance“ helfen dabei, aus Umsetzungs- und Wartungsprojekten einen Mehrwert für die Kunden zu generieren. Es bestehen Referenzen in fast 20 Ländern. Kapsch CarrierCom adressiert im Bereich Carriers vor allem Kunden in Österreich, Deutschland, Zentral- und Osteuropa sowie in Frankreich, Belgien, Algerien und Taiwan. Zu den Kunden zählen unter anderem die Unternehmen der Telekom Austria Group, eircom in Irland, die Allianz, Électricité de France und Orange in Frankreich, Chunghwa Telecom in Taiwan, BICS (Belgacom International Carrier Services) in Belgien sowie eine kontinuierlich wachsende Zahl von Betreibern proprietärer Kommunikationsnetze in Deutschland, die durch die Kapsch Carrier Solutions GmbH, Deutschland, betreut werden.

➤ **Mission-Critical Networks (MCN):** Im Bereich „Mission-Critical Networks“ betreut Kapsch CarrierCom das Railways-Lösungsportfolio, das letztes um die Technologiethemen TETRA und Digital Mobile Radio (DMR) erweitert wurde, sowie die neuen, spezifischen Lösungsthemen „Cybersecurity“, „Next Generation“ und „Digitalisierung“.

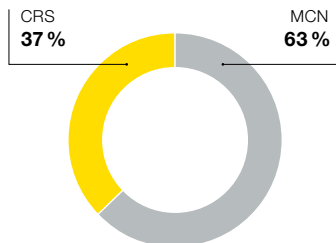
Um einen effizienten Betrieb und die Sicherheit von Fahrgästen und Personal zu gewährleisten, benötigen Bahnbetreiber eine zuverlässige und sichere Netzinfrastruktur. Diese muss für zukünftige Entwicklungen gerüstet sein. Mit der Weiterentwicklung der ERTMS-Agenda soll zudem eine vollständige Interoperabilität der Bahnkommunikation über internationale Grenzen hinweg gewährleistet sein. Die End-to-End-Lösungen von Kapsch CarrierCom im Bereich Railway Dedicated Networks, kurz RDN, basieren nicht nur auf dem GSM-R-Standard, sondern gehen weit darüber hinaus. Sie unterstützen die gesamte Bandbreite der Anforderungen an die Sprach- und Datenkommunikation im Bahnbetrieb. Die RND-Lösungen von Kapsch sind bis zu Geschwindigkeiten von mehr als 500 km/h ohne Kommunikationsverlust getestet. Dies trägt wesentlich zur Sicherheit von Fahrgästen und Personal bei. Seit mehr als 20 Jahren entwickelt, baut, installiert und betreut Kapsch CarrierCom End-to-End-Lösungen im Bereich Railway Dedicated Networks auf Basis des GSM-R-Standards. Heute sorgt Kapsch CarrierCom als führendes Unternehmen der Branche für die Kommunikation auf rund 80.000 Bahnkilometern in Europa, Afrika und Asien.

Die vorhandene Kompetenz und das Commitment, die Lösungen auch noch über einen längeren Zeitraum zu unterstützen, sichern Kapsch CarrierCom in diesem Segment die Position als strategischer Partner großer nationaler Eisenbahngesellschaften und anderer staatlicher und privater Unternehmen, die proprietäre Kommunikationsnetze betreiben.

Darüber hinaus hat sich Kapsch CarrierCom als Associated Member der europäischen Bahntechnologie-Initiative Shift2Rail eine sehr gute Ausgangsposition für den nach 2020 anstehenden Technologiewechsel geschaffen.

Der Segmentumsatz ging mit EUR 150,7 Mio. (Vorjahr: EUR 163,2 Mio.) trotz eines stabilen Geschäfts mit Bahnkunden insgesamt zurück, was dem generellen Umsatzrückgang im Geschäft mit Carriern geschuldet ist. Umsätze im Bereich Public Transport werden seit der abgelaufenen Berichtsperiode in einem eigenen Segment dargestellt.

Umsatzanteile Carrier nach Bereichen.



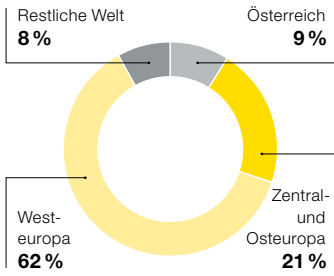
Segmentumsatz Carrier nach Bereichen.

In EUR Mio.	2016/17	2017/18	Veränderung	
CRS	67,0	56,3	-10,7	-16 %
MCN	96,2	94,3	-1,9	-2 %
Segment Carrier gesamt	163,2	150,7	-12,6	-8 %

Im Bereich Carriern (CRS) konnte der Umsatz im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mit EUR 56,3 Mio. (Vorjahr: EUR 67,0 Mio.) nicht gehalten werden und ging um EUR 10,7 Mio. (16 %) zurück. Dies ist vor allem auf Geschäftsrückgänge mit Carriern in Zentral- und Osteuropa zurückzuführen, während die Differenzierung der Kunden- und Lösungsbasis in anderen Ländern nach wie vor Früchte trägt. Es gelingt weiterhin, neue Kunden zu akquirieren sowie neue Lösungsbereiche zu adressieren. Kapsch CarrierCom ist anhaltend gut im Dienstleistungsgeschäft mit Bestandskunden etabliert. Dies ist nicht zuletzt darauf zurückzuführen, dass die Kunden die Kompetenz und zuverlässige Betreuung durch Kapsch CarrierCom schätzen. Ebenso positiv hervorzuheben ist die anhaltend starke Geschäftsentwicklung der Kapsch Carrier Solutions GmbH, Deutschland. Die Hauptmärkte im Bereich Carriern sind Österreich, Frankreich, Deutschland, Zentral- und Osteuropa, Algerien, Taiwan und Belgien.

Im Bereich Mission-Critical Networks (MCN) blieb der Umsatz mit EUR 94,3 Mio. um EUR 2,0 Mio. knapp unter dem Wert des Vorjahres (EUR 96,2 Mio.). Im abgelaufenen Wirtschaftsjahr standen nach wie vor Lieferungen sowie Nach- und Fertigstellungsarbeiten verkaufter Projekte im Fokus. Der Bereich Mission-Critical Networks ist weiterhin umsatzstärkster Bereich im Segment Carrier. Unter anderem wurden wichtige Projekte in Tschechien, Slowenien, Großbritannien, Bulgarien, Rumänien, Saudi-Arabien, Algerien, China, Spanien, Brasilien, Frankreich sowie Deutschland gewonnen und realisiert oder befinden sich noch in der Umsetzungsphase. Das Bereichsergebnis ist durch das insgesamt niedrige Geschäftsniveau und die damit verbundenen generellen Fixkosten-Unterdeckungen und Einmalkosten belastet. Im Fokus der nächsten Jahre stehen weiterhin die Märkte in Zentral-, West- und Osteuropa, in Nordafrika, in Südamerika sowie im arabischen und asiatischen Raum. Es wird mit einem weiteren Ausbau und anstehenden Erneuerungen der Lösungen in den bestehenden Kapsch GSM-R-Netzen in vielen westeuropäischen Ländern gerechnet. Digitalisierung und steigende Security-Anforderungen werden noch stärker als in der Vergangenheit Investitionen in diesem Bereich generieren.

Regionale Umsatzverteilung im Segment Carrier.



Regional betrachtet verteilen sich die Segmentumsätze mit EUR 13,5 Mio. auf Österreich, mit EUR 31,7 Mio. auf Zentral- und Osteuropa, mit EUR 92,8 Mio. auf Westeuropa und mit EUR 12,6 Mio. auf die Region Restliche Welt. Die umsatzstärksten Länder sind dabei Deutschland, Frankreich, Österreich, Tschechien, Luxemburg, Algerien und Großbritannien.

Das operative Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) ist im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mit EUR -0,7 Mio. zwar noch immer leicht negativ, konnte aber im Vergleich zum Vorjahr deutlich (EUR +12,9 Mio. oder +95 %) gesteigert werden. Die EBITDA-Marge hat sich mit -0,4 % (Vorjahr: -8,3 %) ebenso deutlich verbessert, ist aber weiterhin negativ. Diese grundsätzlich positive Veränderung im Vergleich zum Vorjahresergebnis hängt vor allem damit zusammen, dass im Vorjahr ein Projekt im Bereich Mission-Critical Networks in Ungarn massive Verluste verursacht hat, die sowohl mit deutlichen Mehrkosten als auch mit Pönalverpflichtungen und Verlustvorsorgen zu begründen sind. Im abgelaufenen Wirtschaftsjahr zeigte sich nichtsdestotrotz auch, dass das Geschäft im Bereichs Carriers rückläufig ist. Neben den gesunkenen Umsätzen lagen auch die Bestandsveränderungen und somit auch die Betriebsleistung deutlich unter den Vorjahreswerten. Dies bestätigte den erwarteten Trend. Daher wurden Maßnahmen eingeleitet, um die Ressourcen (sowohl personalseitig als auch hinsichtlich der sonstigen betrieblichen Aufwendungen wie Mietaufwand) an das rückläufige Geschäft im Bereich Carriers anzupassen, wodurch das Ergebnis belastet wurde.

Im April 2018 wurde deswegen mit der S&T AG eine Vereinbarung über die Veräußerung von wesentlichen Teilen des Bereichs Carriers getroffen. Dies inkludiert das Carrier-Geschäft im zentral- und südosteuropäischen Raum und ist ein wesentlicher Schritt, der die Fokussierung auf den Bereich MCN unterstreicht. Dies bedeutet eine weitere Optimierung der Unternehmensstrukturen und -prozesse auf dieses künftige Schwerpunktgeschäft und ermöglicht eine ideale Ausrichtung auf dieses Kundensegment.

Das EBIT im Segment Carrier verbesserte sich deutlich auf EUR -5,6 Mio. (Vorjahr: EUR -17,0 Mio.). Trotz der inkludierten Reorganisationskosten ist dieses Betriebsergebnis weiterhin nicht zufriedenstellend und es wird, wie bereits erwähnt, seitens des Konzernmanagements an einer weiteren Optimierung in diesem Segment gearbeitet.

Das Ergebnis vor Steuern in Höhe von EUR 2,9 Mio. (Vorjahr: EUR -2,5 Mio.) und das Periodenergebnis in Höhe von EUR 4,3 Mio. (Vorjahr: EUR -1,0 Mio.) lagen ebenso deutlich über den Vorjahreswertden und sind sogar positiv. Dies hängt vor allem mit einem Forderungsverzicht der Muttergesellschaft in Höhe von EUR 10,0 Mio. zusammen.

Ergebniszahlen Segment Carrier.

In EUR Mio.	2016/17	2017/18	Veränderung	
EBITDA	-13,6	-0,7	12,9	95 %
EBITDA-Marge in %	-8,3	-0,4		
EBIT	-17,0	-5,6	11,4	67 %
EBIT-Marge in %	-10,4	-3,7		
Ergebnis vor Steuern	-2,5	2,9	5,4	219 %
Periodenergebnis	-1,0	4,3	5,3	>500 %

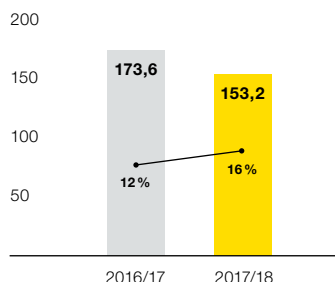
Insgesamt konnte die Bilanzsumme für das Segment Carrier mit EUR 153,2 Mio. (EUR -20,4 Mio. oder -12 % im Vorjahrsvergleich) reduziert werden. Das „Sachanlagevermögen“ mit EUR 8,7 Mio. sowie die „immateriellen Vermögenswerte“ mit EUR 12,5 Mio. reduzierten sich im Wesentlichen durch planmäßige Abschreibungen. Insgesamt gingen die „langfristigen Vermögenswerte“ um EUR 4,0 Mio. oder um 11 % auf EUR 30,9 Mio. zurück.

Die „Vorräte“ mit EUR 30,5 Mio. konnten deutlich um EUR 14,0 Mio. oder 31 % reduziert werden und auch die „Forderungen und sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte“ gingen um EUR 9,1 Mio. oder 10 % auf EUR 78,0 Mio. zurück. Der Bestand an „liquiden Mitteln und Bankguthaben“ mit EUR 13,8 Mio. konnte erfreulicherweise um EUR 6,7 Mio. oder 94 % erhöht und somit fast verdoppelt werden.

Mit EUR 35,4 Mio. konnten die „Finanzverbindlichkeiten“ im Segment Carrier um EUR 6,1 Mio. oder 15 % gesenkt werden. Dies hängt mit dem Forderungsverzicht seitens der Muttergesellschaft KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH sowie mit dem verbesserten operativen Cashflow zusammen. Die „langfristigen Rückstellungen“ konnten ebenso deutlich von EUR 7,4 Mio. auf EUR 4,7 Mio. reduziert werden.

Die „sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten“ liegen mit EUR 24,7 Mio. um EUR 15,0 Mio. oder 38 % unter dem Vorjahreswert und auch die „kurzfristigen Rückstellungen“ gingen um EUR 3,1 Mio. auf EUR 24,1 Mio. zurück. Die „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ stiegen gegenüber dem Vorjahreswert um EUR 2,1 Mio. oder 10 % auf EUR 22,5 Mio.

Die Eigenkapitalquote stieg durch das positive Periodenergebnis.
(In EUR Mio.)



Das „Eigenkapital“ konnte als Folge des positiven Periodenergebnisses im Vergleich zur Vorperiode von EUR 20,2 Mio. auf EUR 23,9 Mio. (EUR +3,8 Mio. oder +19 %) erhöht werden. Die Eigenkapitalquote stieg deutlich von 11,6 % auf 15,6 %.

Sonstige Kennzahlen des Segments Carrier.

In EUR Mio.	2016/17	2017/18	Veränderung	
Bilanzsumme	173,6	153,2	-20,4	-12 %
Eigenkapital	20,2	23,9	3,8	19 %
Eigenkapitalquote in %	11,6	15,6		
Liquide Mittel	7,1	12,2	5,1	72 %
Nettoverschuldung	-34,4	-21,6	12,8	-37 %
Eingesetztes Kapital	61,6	59,3	-2,3	-4 %
Nettoumlaufvermögen	109,8	83,7	-26,1	-24 %
Free Cashflow	-40,7	2,9	43,6	-
Investitionen	4,8	1,9	-3,0	-61 %
Aufwand für F&E	34,3	27,7	-6,6	-19 %
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	653	600	-53	-8 %

Die Nettoverschuldung konnte um EUR 12,8 Mio. oder 37 % deutlich auf EUR -21,6 Mio. reduziert werden und auch das Nettoumlaufvermögen ging um EUR 26,1 Mio. oder 24 % auf EUR 83,7 Mio. zurück.

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

Der Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit im Segment Carrier betrug EUR 4,8 Mio. (Vorjahr: EUR -36,3 Mio.) und hat sich damit aufgrund des positiven Periodenergebnisses und der beschriebenen Einmaleffekte im Vorjahr deutlich verbessert. Der Nettogeldfluss aus Investitionstätigkeit war mit EUR -1,8 Mio. (Vorjahr: EUR 20,6 Mio.) negativ. Der Vergleich mit dem Vorjahreswert ist nur bedingt aussagekräftig, da im Vorjahr der Veräußerungserlös aus den Anteilen an der Kapsch PublicTransportCom GmbH enthalten war.

Auch der Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit lag im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mit EUR 3,9 Mio. (Vorjahr: EUR 13,2 Mio.) deutlich unter dem Vorjahreswert, was mit der Rückführung von Bankkrediten zusammenhängt.

Geldfluss Segment Carrier.

In EUR Mio.	2016/17	2017/18	Veränderung	
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit	-36,3	4,8	41,0	-
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	20,6	-1,8	-22,4	-
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	13,2	3,9	-9,3	-71 %
Gesamt	-2,5	6,8	9,3	-

Die Investitionen im Segment Carrier lagen mit EUR 1,9 Mio. deutlich unter dem Vorjahreswert (EUR 4,8 Mio.).

Quote für Forschung und Entwicklung im Segment Carrier bei mehr als 18 % des Segmentumsatzes.

Der Aufwand für Forschung und Entwicklung betrug EUR 27,7 Mio. Dies entspricht einer Veränderung von EUR -6,6 Mio. oder -19 % im Vergleich zum Vorjahr. Der Anteil des Aufwands für Forschung und Entwicklung am Umsatz beträgt dennoch mehr als 18 %. Dies zeigt, dass Forschung und Entwicklung trotz der angespannten Ergebnissituation auch in diesem Segment weiterhin als entscheidend für den mittel- und langfristigen Erfolg des Unternehmens angesehen wird.

Der Mitarbeiterstand im Segment Carrier belief sich zum Bilanzstichtag auf 600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und war damit um 53 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder um 8 % geringer als der Vorjahreswert.

3.3 Segment Enterprise.

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

Kapsch BusinessCom unterstützt als führender Digitalisierungspartner mit ihren 1.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ihre Kunden bei der Steigerung der Business Performance und Entwicklung neuer Geschäftsmodelle. Kapsch agiert dabei als Berater, Systemlieferant und Dienstleistungsanbieter. Mit seinem umfassenden Know-how im Umgang mit großen Datenmengen und Security sowie einer Vielzahl erfolgreicher Use Cases in zahlreichen Branchen ist Kapsch der ideale Begleiter bei der digitalen Transformation. Das umfangreiche Portfolio umfasst Technologielösungen für intelligente und vor allem sichere ICT-Infrastruktur, smarte Gebäude-, Medien- und Sicherheitstechnik sowie Outsourcing-Services. Abgerundet wird das Portfolio durch zahlreiche Dienstleistungen wie Consulting, Projektmanagement, Installation, Training, Service und Operating sowie Finanzierungslösungen. Als Outsourcing-Partner konnte sich Kapsch bereits in der Vergangenheit als innovativer und flexibler Partner positionieren. Darüber hinaus bietet das Unternehmen Branchenlösungen für Kunden aus unterschiedlichen Bereichen wie Industrie, Finanzen, Gesundheit oder öffentlichem Sektor. Auf diese Weise konnten im Geschäftsjahr 2017/18 zahlreiche Pilotprojekte und Proof of Concepts im Bereich der Digitalisierung mit unterschiedlichen namhaften Unternehmen durchgeführt werden.

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

Kapsch BusinessCom erwirtschaftete mit sieben Niederlassungen in Österreich sowie Gesellschaften in Rumänien, der Schweiz und den USA im Wirtschaftsjahr 2017/18 einen Umsatz von rund EUR 318 Mio. Die Tochtergesellschaften in Tschechien, der Slowakei und in Ungarn wurden im abgelaufenen Wirtschaftsjahr (mit Wirkung 1. Juli 2017) verkauft. Die neue regionale Positionierung richtet sich vor allem auf die „DACH“-Region, wo weitere Akquisitionen geplant sind.

Gemeinsam mit der ORF-Tochter ORS comm und Microtronics gründete Kapsch BusinessCom das Joint Venture SENS (Sensor Network Services), das zur Planung und Umsetzung von IoT-Lösungen geschaffen wurde. Die Lösungen und Services von SENS basieren auf dem Funkstandard LoRaWAN™ und ermöglichen durch die effiziente und kostengünstige Einbindung von Geräten und Sensoren über eine standardisierte Schnittstelle eine rasche und effiziente Digitalisierung von Prozessen. Dadurch stärken sie zugleich die Wettbewerbsfähigkeit österreichischer Unternehmen.

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

In Zusammenarbeit mit dem KSV 1870 entwickelte Kapsch BusinessCom die „digitale Antragsstrecke“ Kapsch Identity and Signature Service, eine One-Stop-Lösung für Finanzprodukte mit Videoauthentifizierung am Frontend und Echtzeit-Bonitätsprüfung im Hintergrund als durchgängigem digitalen Prozess. Für die notwendige Datensicherheit sorgt der Kapsch earthDATAsafe, von dem heraus das Service betrieben wird.

Gemeinsam mit der Fachhochschule St. Pölten gründete Kapsch BusinessCom den Austria IT Security Hub in St. Pölten. Dieses Center of Excellence ermöglicht neue Formen einer intensiven Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Hochschulen und widmet sich der Forschung und Entwicklung sowie der Förderung von Talenten und Start-ups im Bereich IT Security.

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

Technology Solutions:

- > Connected Platforms & Applications
- > Unified Workplace
- > Intelligent Networks & Security
- > Converged Infrastructure
- > Digital Facility Solutions

Business Services:

- > IT Outsourcing
- > Discovery Workshops
- > Industry-specific Solutions
- > Digitalization of Business Processes

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

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

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

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

Wachstumsstrategie 2018. Seit 2016 positioniert sich Kapsch BusinessCom als Digitalisierungspartner mit dem Ziel, auch in diesem Bereich eine starke Marktposition einzunehmen. Die Stärke von Kapsch BusinessCom liegt vor allem in der Breite des End-to-End-Lösungsportfolios für Kunden aller Größenordnungen. Im Wirtschaftsjahr 2017/18 wurden bereits zahlreiche Pilotprojekte und Proof of Concepts im Bereich der Digitalisierung mit unterschiedlichen namhaften Unternehmen durchgeführt.

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

Durch diverse Akquisitionen und Kooperationen mit teils bereits gut etablierten Unternehmen und teils jungen Start-ups, gelingt es Kapsch BusinessCom, auch in neuen Geschäftsfeldern Fuß zu fassen und sich das notwendige Know-how ins Haus zu holen – wichtige Voraussetzungen, um in diesem sehr dynamischen und umkämpften Marktumfeld nachhaltig erfolgreich zu sein.

Der Segmentumsatz konnte mit EUR 317,7 Mio. (Vorjahr: EUR 317,0 Mio.) leicht um EUR 0,7 Mio. gesteigert werden, obwohl die drei veräußerten Tochtergesellschaften in Ungarn, Tschechien und der Slowakei nur mehr in einem Quartal des Wirtschaftsjahres zum Segmentumsatz beitrugen. Dies hängt vor allem damit zusammen, dass in Österreich mit EUR 274,0 Mio. und einer Steigerung von 5 % gegenüber dem Vorjahreswert abermals ein neuer Rekordumsatz erreicht wurde. Gemeinsam mit dem deutlichen Anstieg in den sonstigen Regionen um EUR 7,2 Mio. auf EUR 22,8 Mio., was vor allem auf die intensiviertere Geschäftstätigkeit in Deutschland und der Schweiz sowie konzerninterne Leistungen in den USA und nach Südafrika zurückzuführen ist, konnte der verkaufsbedingte Rückgang um EUR 19,1 Mio. auf EUR 20,9 Mio. in Zentral- und Osteuropa sogar vollständig kompensiert werden.

Segmentumsatz Enterprise nach Regionen.

In EUR Mio.	2016/17	2017/18	Veränderung	
Österreich	261,4	274,0	12,6	5 %
Zentral- und Osteuropa	40,0	20,9	-19,1	-48 %
Sonstige	15,6	22,8	7,2	46 %
Segment Enterprise gesamt	317,0	317,7	0,7	0 %

Bei der Detailanalyse nach Geschäftsbereichen zeigt sich, dass der Umsatz im Projektgeschäft vor allem infolge des Unternehmensverkaufs in den genannten Ländern zurückging und der Umsatz im Bereich Service, Wartung und Betrieb erfreulicherweise der Strategie entsprechend deutlich zulegen konnte.

Segmentumsatz Enterprise nach Bereichen.

In EUR Mio.	2016/17	2017/18	Veränderung	
Projektgeschäft	199,3	192,9	-6,5	-3 %
Service, Wartung, Betrieb	117,8	124,9	7,1	6 %
Segment Enterprise gesamt	317,0	317,7	0,7	0 %

Bei den Portfolios betrifft die Umsatzsteigerung vor allem den Bereich Business Services (EUR +4,5 Mio. oder +8 %). Der Bereich Technology Solutions blieb mit EUR 252,4 Mio. (EUR +0,8 Mio.) vergleichsweise stabil, während der Bereich Others auf EUR 3,2 Mio. (EUR -4,7 Mio. oder -59 %) zurückging. Die größten Projekte im Bereich Technology Solutions (Wiener Krankenanstaltenverbund, Bundesrechenzentrum GmbH, Allianz Gruppe, EVN AG, AVL List) sowie im Bereich Business Services (ORF, Allianz Gruppe, FinanzGruppe Volksbanken, OMV AG sowie Gas Connect Austria) sind unter anderem für die erfreuliche Umsatzentwicklung verantwortlich.

Die Ergebnisse im Segment Enterprise im abgelaufenen Wirtschaftsjahr gingen durch einen außerordentlichen Währungseffekt, der auf das Verhältnis des EUR zum USD am Bilanzstichtag zurückzuführen ist, deutlich zurück. Folglich sank das EBITDA auf EUR 4,9 Mio. (EUR -6,7 Mio. oder -58 %) und das EBIT deutlich auf EUR 0,4 Mio. (EUR -6,5 Mio. oder -94 %). Dieser Ergebnismrückgang ist fast ausschließlich auf den erwähnten Einmaleffekt in Höhe von EUR -6,5 Mio., der sich aus nicht realisierten und daher auch nicht cashwirksamen Kursverlusten zusammensetzt, zurückzuführen. Ohne diesen Einmaleffekt wären die Ergebnisse auch im abgelaufenen Wirtschaftsjahr auf dem positiven Niveau des Vorjahres geblieben.

Da der Kurs des EUR zum USD seit dem Bilanzstichtag wieder deutlich gefallen ist (von 1,233 am 31. März 2018 auf 1,167 am 30. Juni 2018), wurde dieser negative Ergebniseffekt bereits am Ende des ersten Quartals des aktuellen Wirtschaftsjahres 2018/19 zu einem großen Teil wieder ausgeglichen, sodass im weiteren Verlauf des aktuellen Wirtschaftsjahres mit einem entsprechend positiven Ergebnisimpuls gerechnet werden kann.

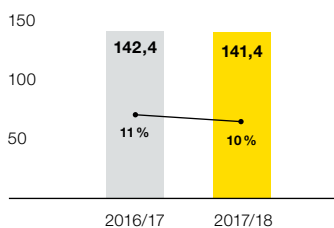
Das Ergebnis vor Steuern mit EUR -1,1 Mio. (EUR -6,5 Mio. im Vorjahresvergleich) sowie das Periodenergebnis mit EUR -0,9 Mio. (EUR -5,2 Mio.) lagen aufgrund des erwähnten Zusammenhangs ebenfalls deutlich unter den Vorjahreswerten.

Ergebniszahlen Segment Enterprise.

In EUR Mio.	2016/17	2017/18	Veränderung	
EBITDA	11,6	4,9	-6,7	-58 %
EBITDA-Marge in %	3,7	1,6		
EBIT	6,9	0,4	-6,5	-94 %
EBIT-Marge in %	2,2	0,1		
Ergebnis vor Steuern	5,4	-1,1	-6,5	-
Periodenergebnis	4,2	-0,9	-5,2	-

Stabile Bilanzsumme. Rückgang der Eigenkapital- quote durch FX-Effekte.

(In EUR Mio.)



Die Bilanzsumme im Segment Enterprise blieb im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mit EUR 141,4 Mio. nahezu unverändert und lag lediglich EUR 1,0 Mio. oder 1 % unter dem Vorjahresniveau.

Die „langfristigen Vermögenswerte“ gingen um EUR 1,4 Mio. oder 3 % auf EUR 40,4 Mio. zurück, die „kurzfristigen Vermögenswerte“ blieben mit EUR 101,1 Mio. (EUR +0,4 Mio.) hingegen stabil. Während die „Forderungen und sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte“ (EUR +2,9 Mio.) und die „Vorräte“ (EUR +3,9 Mio.) im Vorjahresvergleich anstiegen, reduzierte sich der Bestand an „liquiden Mitteln und Bankguthaben“ um EUR 6,4 Mio. auf EUR 3,6 Mio.

Die „langfristigen Verbindlichkeiten“ erhöhten sich auf EUR 47,4 Mio. (EUR +1,5 Mio. oder +3 %). Während die „langfristigen Finanzverbindlichkeiten“ dagegen deutlich um EUR 3,6 Mio. auf EUR 1,4 Mio. reduziert werden konnten, stiegen wiederum die „Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer“ für Pensionen und Abfertigungen um EUR 1,2 Mio. sowie vor allem auch die „sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten“ um EUR 5,5 Mio., was vor allem auf die Bilanzierung des einmaligen nicht cashwirksamen Währungseffekts zurückzuführen ist. Die „kurzfristigen Verbindlichkeiten“ gingen geringfügig um EUR 0,7 Mio. oder 1 % auf EUR 80,4 Mio. zurück.

Das „Eigenkapital“ verringerte sich insbesondere aufgrund des erwähnten FX-Effekts in der Gewinn- und Verlustrechnung um EUR 1,8 Mio. oder 11 % auf EUR 13,6 Mio. Auch die Eigenkapitalquote ging dementsprechend von 10,8 % auf 9,6 % zurück.

Sonstige Kennzahlen des Segments Enterprise.

In EUR Mio.	2016/17	2017/18	Veränderung	
Bilanzsumme	142,4	141,4	-1,0	-1 %
Eigenkapital	15,4	13,6	-1,8	-11 %
Eigenkapitalquote in %	10,8	9,6		
Liquide Mittel	9,9	3,6	-6,4	-64 %
Nettoverschuldung	-27,2	-28,8	-1,7	-6 %
Eingesetztes Kapital	36,9	31,0	-5,9	-16 %
Nettoumlaufvermögen	72,9	80,2	7,2	10 %
Free Cashflow	12,6	-3,1	-15,7	-
Investitionen	6,1	6,3	0,3	4 %
Aufwand für F&E	0,2	1,1	1,0	>500 %
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	1.210	1.200	-10	-1 %

Die Nettoverschuldung blieb mit EUR 28,8 Mio. (EUR -1,7 Mio. oder -6 %) in etwa auf Vorjahresniveau. Das Nettoumlaufvermögen stieg um EUR 7,2 Mio. oder 10 % auf EUR 80,2 Mio. Dieser Anstieg ist in erster Linie auf die Erhöhung der Forderungen sowie der Vorräte am Bilanzstichtag zurückzuführen. Das eingesetzte Kapital reduzierte sich deutlich um EUR 5,9 Mio. oder 16 % auf EUR 31,0 Mio.

Neben den Vermögenswerten im Teilkonzern Enterprise gibt es zusätzlich einen dem Segment Enterprise zugeordneten Firmenwert auf Ebene der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH im Ausmaß von EUR 12,1 Mio., welcher sich im Zuge des durchgeführten Werthaltigkeitstests als werthaltig erwiesen hat.

Der Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit lag mit EUR 1,8 Mio. deutlich unter dem Vorjahreswert von EUR 16,8 Mio. Diese Entwicklung ist vor allem auf die gestiegenen „Vorräte“ und „kurzfristigen Forderungen“ – im Vorjahr wurden hier sogar Rückgänge ausgewiesen – zurückzuführen. Durch die Einnahmen aus der Veräußerung von drei Tochtergesellschaften reduzierte sich der Geldfluss aus Investitionstätigkeit mit EUR -3,4 Mio. (Vorjahr: EUR -4,5 Mio.) um EUR 1,1 Mio. oder 25 %. Auch der Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit war im abgelaufenen Wirtschaftsjahr – bedingt durch die weitere Reduzierung von Finanzverbindlichkeiten im Ausmaß von EUR 4,2 Mio. – mit EUR -4,7 Mio. (Vorjahr: EUR -8,8 Mio.) negativ. Der gesamte Geldfluss mit EUR -6,3 Mio. (Vorjahr: EUR 3,4 Mio.) sowie der Free Cashflow mit EUR -3,1 Mio. (Vorjahr: EUR 12,6 Mio.) lagen folglich jeweils ebenso deutlich unter dem Vorjahreswert.

Rückgang des Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit im Segment Enterprise aufgrund gestiegener Vorräte.

Geldfluss Segment Enterprise.

In EUR Mio.	2016/17	2017/18	Veränderung	
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit	16,8	1,8	-15,0	-89 %
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	-4,5	-3,4	1,1	-25 %
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	-8,8	-4,7	4,1	-47 %
Gesamt	3,4	-6,3	-9,8	-

Die Investitionen im Segment Enterprise blieben mit EUR 6,3 Mio. fast unverändert zum Vorjahreswert von EUR 6,1 Mio.

Der Mitarbeiterstand im Segment Enterprise blieb trotz der Veräußerung der Tochtergesellschaften in Ungarn, in Tschechien sowie in der Slowakei nahezu unverändert und betrug am Bilanzstichtag 1.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 1.210 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter). Dies hängt damit zusammen, dass der Personalstand in Österreich mit +50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern deutlich erhöht wurde.

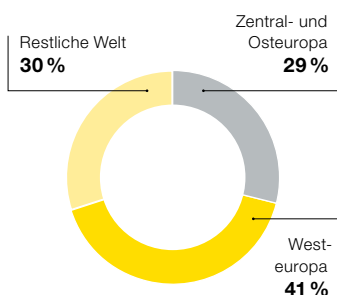
3.4 Segment Public Transport.

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

Im Segment Public Transport ist Kapsch ein global tätiger Hersteller und Lieferant von intelligenten Infrastrukturlösungen für Betreiber des öffentlichen Personennahverkehrs. Zusammengefasst unter der Marke „mobi.guider“ verfügt Kapsch PublicTransportCom über ein breites Technologieportfolio mit Schwerpunkten in den Bereichen rechnerunterstützte Betriebsleitsysteme (Intermodal Transport Control System, ITCS – „mobi.operations“), elektronisches Fahrgeldmanagement (Automatic Fare Collection, AFC – „mobi.ticketing“) und elektronische und mobile Ticketing-Systeme sowie Fahrgastinformationen in Echtzeit. Zu den Kunden in diesem Bereich zählen De Lijn in Belgien sowie große Public-Transport-Unternehmen in den Niederlanden, Südafrika und den USA. Die bedeutendste Gesellschaft in diesem Bereich ist Kapsch PublicTransportCom Belgium NV, die im Besitz der Kapsch PublicTransport GmbH steht.

Der Umsatz im Segment Public Transport blieb im Wirtschaftsjahr 2017/18 mit EUR 13,6 Mio. deutlich hinter den Erwartungen sowie auch hinter dem Vorjahreswert in Höhe von EUR 23,6 Mio. zurück. Dieser Rückgang ist vor allem darauf zurückzuführen, dass Kapsch im abgelaufenen Wirtschaftsjahr den Fokus auf die Lösung von Problemen bei existierenden Kundenprojekten legte. So wurde ein Projekt durch eine Rückabwicklung saniert, bei einem weiteren Projekt mussten aufgrund von Änderungen im Projekt-Reporting Umsatzabgrenzungen zurückgenommen werden und Fakturierungen für laufende Dienstleistungsverträge konnten nicht im geplanten Ausmaß umgesetzt werden – der negative Einfluss dieser Effekte belief sich auf mehr als EUR 2 Mio. Zudem war es aufgrund des anhaltend starken Fokus auf die kritischen Projekte in diesem Segment nicht möglich, in größerem Ausmaß verrechenbares Endkundengeschäft zu betreiben. Umsätze in nennenswerter Höhe konnten in den Niederlanden (EUR 3,9 Mio.), Rumänien (EUR 3,8 Mio.) sowie den USA (EUR 4,0 Mio.) erzielt werden. Die restlichen Umsätze entfielen auf die Märkte in Südafrika, Belgien und Schweden.

Regionale Umsatzverteilung im Segment Public Transport.



Segmentumsatz Public Transport.

In EUR Mio.	2016/17	2017/18	Veränderung	
PTR	17,4	13,6	-3,8	-22 %
Segment Public Transport gesamt	17,4	13,6	-3,8	-22 %

Aufgrund des gesunkenen Umsatzes im Segment Public Transport im abgelaufenen Wirtschaftsjahr verschlechterte sich auch das operative Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) mit EUR -16,6 Mio. deutlich (Vorjahr: EUR -12,2 Mio.). Neben den umsatzseitigen Effekten sorgte die Bereinigung der Projekte auch auf Kostenseite zu Mehrbelastungen, sei es durch Zusatzaufwendungen für die Durchführung der Bereinigungen, die teilweise zu massiven Änderungen bei den Projektplanungen führten, oder für die Bildung von Verlustrückstellungen sowie für die Rückabwicklung eines Projekts. Auch technisch bedingte Mehrkosten zur Behebung von Bugs und Bereitstellung von Updates belasteten das Ergebnis außerordentlich. Insgesamt betragen die Aufwendungen für all diese Maßnahmen EUR 9,8 Mio.

Das Betriebsergebnis (EBIT) verbesserte sich um EUR 3,9 Mio. auf EUR -27,9 Mio. (Vorjahr: EUR -31,9 Mio.) geringfügig, was jedoch damit zusammenhängt, dass im Vorjahr noch höhere Wertminderungen vorgenommen werden mussten. Im abgelaufenen Wirtschaftsjahr betragen die planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen EUR 11,4 Mio. (Vorjahr: EUR 19,7 Mio.). Die Wertminderungen setzten sich aus der Wertminderung von immateriellem Vermögen aus Akquisitionen für Kundenstock (EUR 4,0 Mio.) und aktivierten Entwicklungskosten (EUR 3,5 Mio.) zusammen.

Das Finanzergebnis war mit EUR 23,5 Mio. deutlich positiv. Dies ist allerdings nur auf den Forderungsverzicht der Muttergesellschaft KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH in Höhe von EUR 24,6 Mio. zurückzuführen.

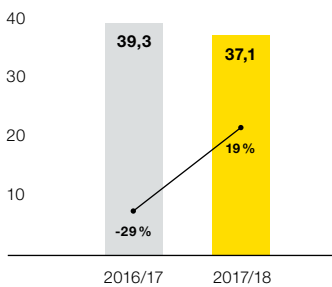
Das Ergebnis vor Steuern lag mit EUR -4,5 Mio. (EUR +28,2 Mio. oder +86%) ebenfalls erheblich über dem Vorjahreswert von EUR -32,6 Mio. Das Periodenergebnis belief sich auf EUR 8,6 Mio. und konnte das Vorjahresniveau (Vorjahr: EUR -24,1 Mio.) damit sogar noch deutlicher über treffen (EUR +32,7 Mio.).

Ergebniszahlen Segment Public Transport.

In EUR Mio.	2016/17	2017/18	Veränderung	
EBITDA	-12,2	-16,6	-4,4	-36 %
EBITDA-Marge in %	-70,1	-121,5		
EBIT	-31,9	-27,9	3,9	12 %
EBIT-Marge in %	-183,2	-205,0		
Ergebnis vor Steuern	-32,6	-4,5	28,2	86 %
Periodenergebnis	-24,1	8,6	32,7	136 %

Bilanzsumme und Eigenkapitalquote im Segment Public Transport.

(In EUR Mio.)



Die Bilanzsumme im Segment Public Transport verminderte sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr geringfügig um EUR 2,2 Mio. oder 6 % auf EUR 37,1 Mio.

Die „langfristigen Vermögenswerte“ gingen in Summe um EUR 2,8 Mio. auf EUR 17,7 Mio. zurück, und während sich die immateriellen Vermögenswerte sowohl durch planmäßige als auch durch außerplanmäßige Abschreibungen deutlich auf EUR 3,6 Mio. (Vorjahr: EUR 14,8 Mio.) reduzierten, stiegen die aktiven latenten Steuern ähnlich deutlich auf EUR 13,7 Mio. (Vorjahr: EUR 5,5 Mio.) an.

Die „kurzfristigen Vermögenswerte“ blieben mit EUR 19,4 Mio. (Vorjahr: EUR 18,8 Mio.) in etwa auf Vorjahresniveau. Während die „Vorräte“ auf EUR 3,7 Mio. leicht zurückgingen, stiegen die „Forderungen und sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte“ geringfügig auf EUR 13,2 Mio. an. Der Bestand an „liquiden Mitteln und Bankguthaben“ lag am Bilanzstichtag bei EUR 2,5 Mio. und somit EUR 0,8 Mio. oder 48 % über dem Vorjahreswert (EUR 1,7 Mio.).

Die Reduzierung der „langfristigen Verbindlichkeiten“ auf EUR 15,6 Mio. (EUR -5,4 Mio. oder -26 % im Vorjahresvergleich) resultierte aus der planmäßigen Tilgung der „langfristigen Finanzverbindlichkeiten“ im Ausmaß von EUR 6,4 Mio. oder 34 % auf einen Wert von EUR 12,4 Mio. Durch den Forderungsverzicht der Muttergesellschaft konnten auch die „kurzfristigen Verbindlichkeiten“ deutlich um EUR 15,4 Mio. oder 52 % auf nunmehr EUR 14,3 Mio. gesenkt werden.

Das „Eigenkapital“ erhöhte sich vor allem aufgrund des positiven Periodenergebnisses infolge des Forderungsverzichts der Muttergesellschaft deutlich von EUR -11,4 Mio. auf EUR 7,2 Mio. Auch die Eigenkapitalquote stieg dementsprechend auf 19,4 % an.

Sonstige Kennzahlen des Segments Public Transport.

In EUR Mio.	2016/17	2017/18	Veränderung	
Bilanzsumme	39,3	37,1	-2,2	-6 %
Eigenkapital	-11,4	7,2	18,6	-
Eigenkapitalquote in %	-29,1	19,4		
Liquide Mittel	1,7	2,5	0,8	48 %
Nettoverschuldung	-38,5	-16,7	21,8	-57 %
Eingesetztes Kapital	28,8	26,4	-2,4	-8 %
Nettoumlaufvermögen	12,4	12,9	0,5	4 %
Free Cashflow	-5,5	-12,8	-7,3	-131 %
Investitionen	3,0	0,5	-2,5	-85 %
Aufwand für F&E	4,7	6,9	2,2	48 %
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	82	77	-5	-6 %

Die Nettoverschuldung ging signifikant um EUR 21,8 Mio. oder 57 % auf EUR 16,7 Mio. zurück. Das Nettoumlaufvermögen blieb mit EUR 12,9 Mio. stabil im Vergleich zum Vorjahreswert in Höhe von EUR 12,4 Mio. Das eingesetzte Kapital reduzierte sich um EUR 2,4 Mio. leicht auf EUR 26,4 Mio.

Der Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit lag bei EUR -12,4 Mio., vor allem als Folge des negativen betrieblichen Ergebnisses. Durch geringere Investitionen verbesserte sich der Geldfluss aus Investitionstätigkeit mit EUR -0,4 Mio. (Vorjahr: EUR -3,0 Mio.) erheblich. Der Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit war im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mit EUR 13,6 Mio. deutlich positiv. Der gesamte Geldfluss erhöhte sich um EUR 0,6 Mio. auf EUR 0,8 Mio. (Vorjahr: EUR 0,3 Mio.). Der Free Cashflow lag mit EUR -12,8 Mio. signifikant unter dem Vorjahreswert (EUR -5,5 Mio.).

Geldfluss Segment Public Transport.

In EUR Mio.	2016/17	2017/18	Veränderung	
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit	-2,6	-12,4	-9,8	-382 %
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	-3,0	-0,4	2,6	-87 %
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	5,8	13,6	7,8	135 %
Gesamt	0,3	0,8	0,6	230 %

Die Investitionen im Segment Public Transport lagen mit EUR 0,5 Mio. deutlich unter dem Vorjahreswert (EUR 3,0 Mio.).

Der Aufwand für Forschung und Entwicklung betrug dem breiten Portfolio entsprechend EUR 6,9 Mio. Dies entspricht einer Veränderung von EUR 2,2 Mio. oder 48 % im Vergleich zum Vorjahr und zeigt, dass Forschung und Entwicklung auch in diesem Segment als entscheidend für den mittel- und langfristigen Erfolg des Unternehmens angesehen werden.

Der Mitarbeiterstand im Segment Public Transport belief sich zum Bilanzstichtag auf 77 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und lag damit 5 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder um 6 % unter dem Vorjahreswert.

3.5 Segment Others.

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

Kennzahlen Segment Others.

In EUR Mio.	2016/17	2017/18	Veränderung	
Umsatz	21,3	19,3	-2,0	-9 %
EBIT	2,0	3,2	1,2	59 %
EBIT-Marge in %	9,6	16,8		
Aufwand für F&E	0,7	0,5	-0,2	-31 %
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	100	100	0	0 %

Zentralfunktionen
der Kapsch Group.

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

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

4 Sonstige Unternehmensangaben.

4.1 Forschung und Entwicklung.

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

Die Entwicklungsabteilungen für alle strategischen Geschäftsfelder sichern die Innovationskraft ab.

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

Kapsch stellt sich diesen Herausforderungen seit vielen Jahren und investierte auch im abgelaufenen Wirtschaftsjahr 2017/18 mit EUR 138,8 Mio (Vorjahr: EUR 125,0 Mio.) weiterhin konsequent. Dies stellt eine neue Rekordinvestition in Forschung und Entwicklung dar und soll das langfristige Wachstum der Unternehmensgruppe gewährleisten.

Besonders ausgeprägt ist die Entwicklungsintensität in den Segmenten Traffic, Carrier und Public Transport.

Im **Segment Traffic** unterhält Kapsch bedeutende Entwicklungsstandorte in Österreich, Schweden, Argentinien, den USA, Kanada und Spanien. Weitere Entwicklungsressourcen liegen in Italien, Südafrika und Chile. Mit Stand 31. März 2018 arbeiteten bei Kapsch TrafficCom 761 Ingenieurinnen und Ingenieure (Vorjahr: 714 Ingenieurinnen und Ingenieure), die mit Forschung und Entwicklung beschäftigt waren. Die Entwicklungsaufwendungen von Kapsch TrafficCom im Wirtschaftsjahr 2017/18 betragen rund EUR 103,0 Mio. (Vorjahr: EUR 85,4 Mio.), das entspricht rund 14,9 % (Vorjahr: 13,0 %) des Konzernumsatzes. Die Entwicklungsaufwendungen teilen sich wie folgt auf: Die Aufwendungen für kundenspezifische Entwicklungen betragen EUR 59,8 Mio. (Vorjahr: EUR 44,2 Mio.), die Aufwendungen für Produktmanagement, IPR-Management (Intellectual Property Rights), Entwicklungsunterstützung und generische Entwicklungen betragen in Summe EUR 43,3 Mio. (Vorjahr: EUR 41,1 Mio.).

Die etablierte Struktur mit Solution Centers und einer Corporate-Technology-Funktion sorgt für eine straffe Ausrichtung der Innovationsprozesse. Solution Centers fokussieren jeweils ein spezielles Markt-/Lösungs-Segment. Sie haben den Auftrag, Produkte und Lösungen für ihren Verantwortungsbereich zu definieren, zu entwickeln und in enger Abstimmung mit den Vertriebsregionen auch zu vermarkten. Außerdem sollen die Vertriebsregionen bei der reibungslosen Umsetzung von kundenspezifischen Lösungen unterstützt werden. Corporate Technology ist eine funktionsübergreifende Organisation, die die Solution Centers unterstützt. Das wichtigste Ziel ist die Identifizierung und Evaluierung erfolgversprechender neuer Technologien. Dies ist ein Schlüsselfaktor, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Außerdem entwickelt und integriert Corporate Technology Lösungen, die auf Produkten und Lösungen von mehreren Solution Centers basieren, und stellt Werkzeuge, Prozesse sowie gemeinsame Dienste und Module ebenso zur Verfügung wie Unterstützung bei IPR-Angelegenheiten.

Kapsch verfolgt in diesem Bereich eine fokussierte Patentstrategie. Im Wirtschaftsjahr 2017/18 optimierte Kapsch ihr Patentportfolio weiter, indem sich das Unternehmen auf jene Bereiche konzentrierte, die von hoher strategischer Bedeutung sind. Das aktuelle Patentportfolio umfasst 197 Patentfamilien mit mehr als 1.443 Einzelpatenten. Im letzten Wirtschaftsjahr wurden vier neue Patentfamilien im Mautbereich zur Anmeldung eingereicht. Um in Zukunft dem Risiko von Patentverletzungen durch die Ausweitung der Geschäftstätigkeit in neue Regionen sowie in neue Geschäftsfelder entgegenzuwirken, wurde eine verpflichtende Patentanalyse in den Entwicklungsprozess aufgenommen. Diese Maßnahme sorgt dafür, dass vor dem Beginn der Entwicklungsarbeit die relevante Patentlandschaft und etwaige bestehende Rechte am geistigen Eigentum geprüft werden. Zusätzlich wurde das weltweite Patentüberwachungssystem (Patent Monitoring) weiter ausgebaut. Dabei werden Patentanmeldungen von Wettbewerbern sowie in relevanten Technologiesegmenten analysiert, um einen besseren Überblick über die Strategien der Wettbewerber zu gewinnen.

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

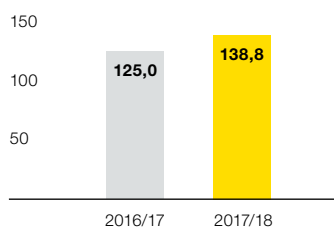
Neben den technologisch führenden und branchenspezifischen Entwicklungen im Bereich GSM-R, die sich auch in einzelnen Patenten wiederfinden, werden zusätzlich kundennahe Entwicklungsaktivitäten durchgeführt. Damit wird nicht nur speziell auf Kundenwünsche reagiert, sondern es werden dadurch auch Innovationen vorangetrieben, die mittelfristig als Produkt bei einem breiteren Kundenkreis zum Einsatz kommen können. Auf diese Weise bereitet Kapsch ihren Bahnkunden einen soliden Weg in Richtung der Next-Generation Communication Solution. Durch ihr hohes Engagement in allen relevanten Standardisierungsgremien sichert Kapsch zudem ihre Investitionen in die Roadmap-Entwicklung gut ab. Die in diesem Bereich von Kapsch geführte interne sowie externe Entwicklungsorganisation verfügt derzeit über eine Tageskapazität von rund 2.000 Stunden und über ein Budget von rund EUR 17 Mio.; 15 Programme, definiert und ausgeführt unter der Governance eines etablierten Produkt-Lebenszyklusprozess befinden sich in laufender Umsetzung. Die Organisation ist in der Lage globalen 24/7-Support zu leisten.

Im **Segment Public Transport** verfügt die Kapsch Group seit Juli 2014 über ein Forschungs- und Entwicklungszentrum in Zaventem (Belgien), das gemeinsam mit dem Entwicklungszentrum in Wien (Österreich) den Kern der internen Entwicklungskapazitäten in diesem Bereich bildet. Des Weiteren wird auch hier mit Outsourcing-Partnern in Bangalore (Indien) zusammengearbeitet. Dadurch ist es auch in diesem Bereich möglich, den Kunden ein breiteres Produktportfolio anzubieten und die Kundenbasis langfristig abzusichern. Neben den technologisch führenden Entwicklungen im Bereich AFC und ICTS werden zusätzlich kundennahe Entwicklungsaktivitäten durchgeführt. Damit wird nicht nur speziell auf Kundenwünsche reagiert, sondern es werden dadurch auch Innovationen vorangetrieben, die mittelfristig als Produkt bei einem breiteren Kundenkreis zum Einsatz kommen können.

Sowohl im Segment Carrier als auch in den Segmenten Public Transport und Enterprise werden neben den klassischen Entwicklungsleistungen auch 2nd- und 3rd-Level-Support-Leistungen für die Kunden erbracht. Darüber hinaus wird ein Schulungszentrum zum intensiven Know-how-Transfer betrieben. Eigenentwicklungen finden in diesen Segmenten zunehmend im Rahmen von Applikationslösungen statt.

Forschungskosten werden stets als Aufwand erfasst. Entwicklungskosten werden gemäß IAS 38 grundsätzlich aktiviert und nur dann als Aufwand erfasst, wenn die IFRS-Kriterien für den Ansatz als immaterieller Vermögenswert nicht erfüllt werden. Aufgrund der Anwendung des Gesamtkostenverfahrens werden die im Aufwand erfassten Forschungs- und Entwicklungskosten in verschiedenen Positionen der Gesamtergebnisrechnung erfasst, insbesondere unter den Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen, im Personalaufwand sowie in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen.

**Aufwendungen für
Forschung und Entwicklung
stiegen weiter deutlich auf
EUR 138,8 Mio.**



Im Wirtschaftsjahr 2017/18 stiegen die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung um EUR 13,8 Mio. (oder 11 %) auf EUR 138,8 Mio. (2016/17: EUR 125,0 Mio.) Der traditionell hohe Anteil der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen am Konzernumsatz konnte daher trotz des Umsatzanstiegs auf 12 % (Vorjahr: 11 %) gesteigert werden.

4.2 Nicht finanzielle Leistungsindikatoren.

Nachhaltige Unternehmensführung.

Die Kapsch Group fühlt sich den zentralen Aspekten der Nachhaltigkeit nicht zuletzt aufgrund des Unternehmensgegenstands in besonderer Weise verpflichtet. Das übergeordnete Ziel ist die langfristige Absicherung der Stabilität des Unternehmens unter Berücksichtigung aller ökonomischen, ökologischen und sozialen Gesichtspunkte. Im Fokus stehen dabei der sparsame und schonende Einsatz von Ressourcen aller Art, die Absicherung der Profitabilität und der Innovationskraft sowie die Gewährleistung der Chancengleichheit und Fairness gegenüber allen relevanten Interessengruppen.

Mit innovativen Produkten und Lösungen leistet Kapsch einen wichtigen Beitrag zur Gesellschaft und zur Verbesserung des Umwelt- und Klimaschutzes. Darüber hinaus arbeiten wir auch in unserem eigenen Wirkungsbereich konsequent daran, unseren Ressourcenverbrauch und etwaige Auswirkungen auf die Umwelt zu minimieren. Entsprechend hoch ist der Stellenwert der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, die zukünftige Unternehmenserfolge sicherstellen sollen und der Weiterentwicklung der aktuellen Geschäftsfelder dienen.

Ein weiteres wesentliches Anliegen der Kapsch Group ist es, eine kontinuierliche Nachhaltigkeitsorientierung im Wirken zu gewährleisten. Während der vergangenen Jahre wurde damit begonnen, alle diesbezüglichen Agenden zu systematisieren. Für den Teilkonzern Kapsch TrafficCom Group wurde aufgrund der neuen gesetzlichen Bestimmungen erstmalig ein konsolidierter nichtfinanzieller Bericht erstellt, der sich an den Vorgaben von der „Global Reporting Initiative“ herausgegebenen GRI-Richtlinie G4 für Nachhaltigkeitsberichte orientiert.

Umweltbelange.

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

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

Qualitätsmanagement.

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

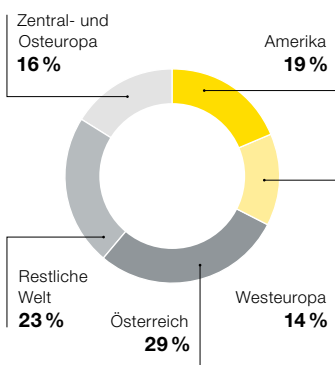
Kapsch hat die erforderlichen Maßnahmen zur Absicherung der damit verbundenen Standards in den internen Prozessen verankert und kontrolliert diese laufend. Das Zertifikat nach ISO 27001 definiert das notwendige Informationssicherheitsmanagement. Mit ISO 20000 für IT-Service-Management wird im Bereich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

Arbeitnehmerbelange – Kapsch als attraktiver und verantwortungsvoller Arbeitgeber.

Der Kapsch Group ist es besonders wichtig, ein attraktiver und verantwortungsvoller Arbeitgeber für ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu sein. Am Bilanzstichtag 31. März 2018 erreichte der Beschäftigungsstand der Kapsch Group mit 7.236 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einen neuen Rekordwert. Im Vergleich zum bisherigen Höchststand des Vorjahres konnte ein deutlicher Anstieg um 368 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bzw. rd. 5 % verzeichnet werden. Dieser resultiert aus dem Segment Traffic und ist im Wesentlichen auf eine Akquisition in Mexiko sowie auf einen Zuwachs in Südafrika zurückzuführen. Im Segment Traffic beschäftigt die Gruppe nun 5.259 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (+436 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder +9 %). Der Mitarbeiterstand im Segment Enterprise mit 1.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter blieb stabil, da die Veräußerung von drei Tochtergesellschaften in Zentral- und Osteuropa durch wachstumsbedingte zusätzliche Ressourcen in Österreich kompensiert wurde. Im Segment Carrier gab es mit 600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (-53 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder -8 %) einen Rückgang des Personalstands. Im Segment Public Transport ging der Personalstand mit 77 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern (-5 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder -6 %) ebenso leicht zurück. Im Segment Others mit 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern blieb der Personalstand unverändert.

Mitarbeiter/-innen nach Segment	2016/17		2017/18		Veränderung	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
Traffic	4.823	70 %	5.259	73 %	436	9 %
Carrier	653	10 %	600	8 %	-53	-8 %
Public Transport	82	1 %	77	1 %	-5	-6 %
Enterprise	1.210	18 %	1.200	17 %	-10	-1 %
Others	100	1 %	100	1 %	0	0 %
Gesamtkonzern	6.868	100 %	7.236	100 %	368	5 %

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nach Region.



Regional betrachtet konnte der Personalstand in Ländern wie Österreich (+54 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder +3 %), Spanien (+25 oder +5 %), den USA (+19 oder +3 %), Argentinien (+34 oder +15 %) und Südafrika (+147 oder +10 %) sowie akquisitionsbedingt in Mexiko (+210) erhöht werden. Einen Rückgang gab es vor allem durch die Veräußerung von je einer Tochtergesellschaft in Tschechien (-23 oder -11 %), Ungarn (-43 oder -75 %), und der Slowakei (-12 oder -100 %) sowie auch in Frankreich (-12 oder -7 %). Mit 2.063 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sind in Österreich nach wie vor mit Abstand die meisten Dienstnehmer beschäftigt. Die weiteren Länder mit überdurchschnittlich hohen Beschäftigtenzahlen sind Südafrika (1.588), Polen (623), die USA (595) sowie Spanien (493).

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

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

Die Kapsch Group sieht in der Qualifikation, dem überdurchschnittlichen Engagement und der Lösungskompetenz ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entscheidende Erfolgsfaktoren. Entsprechend hoch ist der Stellenwert der zahlreichen Maßnahmen zur laufenden Aus- und Weiterbildung für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie zur Organisationsentwicklung. So bietet die Kapsch University ein individuelles Ausbildungsprogramm, das sich aus fachspezifischen und persönlichkeitsorientierten Kursen und Seminaren zusammensetzt. Zur Förderung des multinationalen Mitarbeiteraustausches wurde ein Job-Rotation-Programm implementiert und ein Nachwuchsführungskräfte-Programm bereitet ausgewählte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf ihre zukünftigen Aufgaben vor. Des Weiteren wird ein zweijähriges internes Traineeprogramm angeboten, bei dem die Trainees verschiedene Unternehmen und Abteilungen innerhalb der Kapsch Group kennenlernen können. Bei der Besetzung frei werdender Stellen wird selbstverständlich sowohl auf die fachlichen als auch auf die sozialen Kompetenzen der Bewerber geachtet. Von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern wird lebenslanges Lernen erwartet und vom Unternehmen gefördert. Das Ziel der Weiterbildung ist die Erhaltung und Erweiterung der fachlichen und sozialen Kompetenzen. Führungskräfte haben eine herausragende Funktion in der Kapsch Group. Daher wird schon bei der Führungskräfteauswahl und -planung auf die Persönlichkeit der Bewerberinnen und Bewerber geachtet. Im Zuge der Führungskräfteausbildung sind jährlich modulare Trainings zu absolvieren.

Darüber hinaus adressiert das Personalmanagement der Kapsch Group unter anderem die Förderung der Leistungsorientierung durch erfolgsabhängige Vergütungssysteme, die laufende Verbesserung der Arbeitssicherheit und Gesundheit sowie die Sicherstellung der Chancengleichheit.

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

Chancengleichheit für Frauen sowie deren Förderung sind Kapsch wichtige Anliegen.

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

Verantwortung gegenüber der Gesellschaft.

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

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

Kulturelle und soziale Verantwortung.

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

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

Risikomanagement.

Risikomanagement beinhaltet die Identifikation und Analyse von Risiken und Chancen.

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

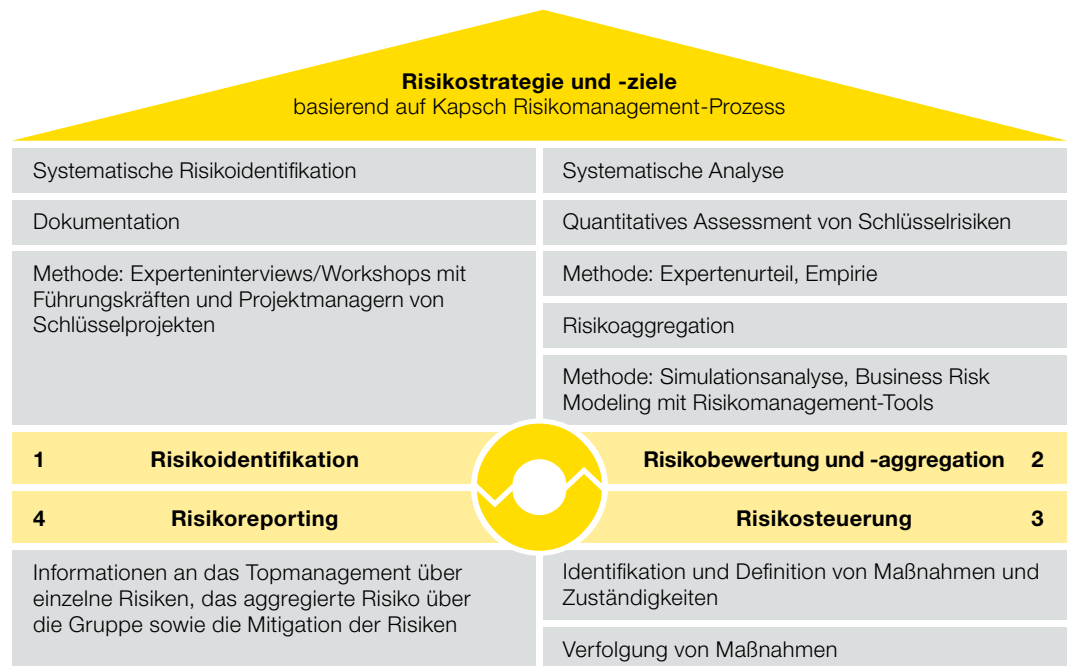
Risikomanagement-System.

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

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

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

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



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

Branchenspezifische Risiken.

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

Die Strategie der Kapsch Group zielt darauf ab, den Volatilitäten im Auftragseingang und somit auch im Umsatzverlauf bzw. im laufenden Cashflow entgegenzuwirken. Erreicht wird dies einerseits durch Aktivitäten in unterschiedlichen Geschäftssegmenten und andererseits durch die fortschreitende geografische Diversifizierung, durch die zunehmende Verbreiterung des Kunden- und Produktportfolios, durch die laufende Erhöhung des Umsatzanteils aus dem technischen Betrieb einschließlich der Wartung von Systemen sowie durch die allgemeine Erhöhung des Dienstleistungsanteils. In den vergangenen Wirtschaftsjahren konnte zudem der Umsatz mit Errichtungsprojekten kleineren Umfangs kontinuierlich gesteigert werden, was dem

Geografische Diversifikation und Erweiterung des Produktportfolios tragen zur Stabilisierung und Steigerung der Umsätze bei.

Volatilitätsrisiko ebenfalls entgegen wirkt. Im Segment Traffic tragen darüber hinaus der kommerzielle Betrieb von Mautsystemen sowie das laufende Komponentengeschäft wesentlich dazu bei den Anteil an planbaren, gleichmäßigen und wiederkehrenden Umsätzen und Cashflows zu erhöhen.

Technische Herausforderungen und enge Zeitpläne bedingen typische Projektrisiken.

Risiken der Projektentwicklung. Im Zusammenhang mit der Abwicklung der oben erwähnten Projekte, die sehr häufig Lösungen für anspruchsvolle und technische komplexe Systeme beinhalten, kann es aufgrund der engen Zeitrahmen, die für die Implementierungen und Tests zur Verfügung stehen, zu System- und Produktmängeln kommen. Unerwartete Projektmodifikationen, ein Mangel an qualifizierten Fachkräften, Qualitätsprobleme, unerwartete technische Probleme sowie Leistungsprobleme bei Zulieferern oder Konsortialpartnern können sich negativ auf die Termintreue auswirken. Werden vertragliche Leistungen nicht erbracht oder Termine überschritten, sind üblicherweise Vertragsstrafen und häufig auch Schadenersatz für entstandene Kosten, in manchen Fällen auch für entgangene Erlöse des Kunden zu leisten. Zudem können Klauseln existieren, die eine vorzeitige Vertragsbeendigung durch den Kunden im Falle einer wesentlichen Terminüberschreitung zur Folge haben können. Eine signifikante Verzögerung bei einem Projekt, ein deutliches Verfehlen der vertraglich zugesagten Leistungskriterien oder gar das Scheitern bei der Umsetzung eines Projekts würde auch die Erfolgchancen bei zukünftigen Ausschreibungen für Systeme reduzieren. Weiters besteht das Risiko, dass Kapsch Projekte nicht zu den vorab kalkulierten Kosten umsetzen kann. Im Segment Traffic kann es darüber hinaus bei der Errichtung eines Mautsystems vorkommen, dass es durch eine starke gesellschaftliche Opposition zu einem verspäteten oder eingeschränkten Start der Mauteinhebung mit Auswirkungen auf Zahlungsflüsse und Umsätze des Betriebsprojekts kommt.

Zusätzlich werden bei der Projektentwicklung im Segment Enterprise aufgrund der Vielzahl von Projekten folgende Maßnahmen zur Risikominimierung angewendet:

- Bereits in der Angebotsphase findet im Rahmen der Opportunity Qualification eine umfassende Risikobewertung nach definierten Standards statt. Die Projektentwicklung erfolgt durch Projektmanager, die nach IPMA-Standards (International Project Management Association) zertifiziert sind.
- Im Zuge des Auftragsgewinnungsprozesses ist es verpflichtend, die Bonität eines Kunden zu überprüfen. Bei Kunden mit Bonitätsrisiko werden zusätzliche Sicherheiten verlangt.

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

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

Strategische Risiken.

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

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

Akquisition und Integration von Unternehmen im Zuge des Unternehmenswachstums. Eines der strategischen Ziele der Kapsch Group besteht darin, durch organisches Wachstum sowie durch ausgewählte Akquisitionen und Joint Ventures international zu wachsen. Das internationale Wachstum eröffnet neue Chan-

cen, beinhaltet aber auch Risiken. In Umsetzung dieser Strategie hat die Kapsch Group weltweit Unternehmen akquiriert und in den Konzern eingegliedert. Im Zuge dieser anorganischen Wachstumsmaßnahmen gilt es eine Reihe von Herausforderungen zu bewältigen, um die angestrebten Ziele und Synergien bei allen zukünftigen Akquisitionen zu erreichen und die erwarteten Chancen aus dem Erwerb von neuen Technologien und Markt-Know-how umzusetzen.

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

Finanzrisiken.

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

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

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

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

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

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

Bonitätsrisiko. Die Kapsch Group ist dem Risiko des Zahlungsausfalls von Kunden ausgesetzt. Da die Hauptkunden der Kapsch Group oftmals öffentliche Stellen oder große staatliche Unternehmen sind, ist das Forderungsausfallsrisiko als sehr gering einzuschätzen. Kapsch tritt allerdings auch als Subauftragnehmer gegenüber Dritten (beispielsweise Konzessionären oder Generalunternehmern) bei Projekten der öffentlichen Hand auf. Das Ausmaß eines potenziellen Zahlungsausfalls schwankt je nach Auftragsgröße und kann bei einzelnen Großprojekten einen spürbaren Einfluss auf die Ertragslage nehmen. Die Bonität neuer und bestehender Kunden wird nach Bedarf laufend geprüft und entsprechend der Einschätzung des vorhandenen Zahlungs-

Finanzrisiken entstehen aus Wechselkurs- und Zinsschwankungen sowie aus Krediten. Ausreichende Liquidität erhöht die Flexibilität, auch kurzfristig zu agieren.

ausfallsrisikos abgesichert. Weiters nimmt die Kapsch Group Angebote von öffentlichen Institutionen wie der OeKB (Oesterreichische Kontrollbank AG), EKN (Exportkreditnämnden; Schwedische Kammer für Exportgarantien) und MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency) in Anspruch, um sich mit Hilfe von Garantien gegen das Ausfallsrisiko abzusichern. Darüber hinaus besteht ein Risiko, dass Gegenparteien von originären sowie derivativen Finanzinstrumenten (einschließlich Finanzinstitute mit angenommener guter Bonität) ihren Zahlungsverpflichtungen bei Fälligkeit nicht nachkommen können. Ein Ausfall oder ein Wertberichtigungsbedarf bei Forderungen könnte erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Kapsch Group haben.

Kapsch begegnet dem Personalrisiko mit attraktiven Angeboten für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Personalrisiko.

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

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

Rechtliche Risiken.

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

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

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

IT-Risiken.

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

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

Chancen.

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

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

Die frühzeitige Identifizierung von Chancen eröffnet Potenziale.

Aufgrund des zunehmenden Finanzierungsbedarfs für Infrastrukturprojekte und der wachsenden Notwendigkeit zur Entlastung staatlicher Budgets ergeben sich Chancen zur Erschließung neuer Märkte, besonders in Schwellen- und Entwicklungsländern, aber auch zur Ausweitung der Aktivitäten in bereits erschlossenen Märkten.

Die weltweite Verkehrszunahme und die damit einhergehenden Belastungen für Mensch und Umwelt eröffnen ebenfalls Chancen im Bereich Traffic Management, da beispielsweise Mauteinhebung, Road Pricing, die Einrichtung von Umweltzonen oder Zufahrtsbeschränkungen vermehrt als Steuerungselemente in der Umwelt- und Verkehrspolitik eingesetzt werden. Sowohl im Bereich ETC als auch im Bereich ITS ergeben sich daher Chancen, das Portfolio entsprechend den neuen Anforderungen weiterzuentwickeln und zu vermarkten.

Erwartungen hinsichtlich der Erhöhung der Produktivität von Fahrzeugen und des Fahrzeugbetriebs sowie der steigende Komfortanspruch der Reisenden eröffnen darüber hinaus Chancen zur Erweiterung der Funktionalitäten bestehender Systeme. Daraus ergeben sich wiederum Chancen neue Kunden zu gewinnen oder mit neuen Konzepten sowohl öffentliche Auftraggeber als auch Endkunden zu bedienen. Hervorzuheben sind hier Chancen in den Bereichen „Tolling as a Service“, Parkraumbewirtschaftung und intermodale Mobilität.

Aber auch in den anderen Segmenten bieten sich zahlreiche Marktchancen durch geografische Diversifizierung, die Verbreiterung des Kunden- und Produktportfolios sowie durch strategische Partnerschaften. Durch laufende Innovationen, Weiterentwicklung und Erwerb von neuen Technologien im Rahmen von Unternehmensakquisitionen eröffnen sich für Kapsch Chancen zur Steigerung der Effizienz und Performance von Kundensystemen sowie zum Auf- und Ausbau eines technologischen Vorsprungs gegenüber Wettbewerbern hinsichtlich der Leistungsfähigkeit und Funktionalitäten der angebotenen Systeme.

Zusammenfassende Beurteilung der Risikosituation der Kapsch Group.

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

Internes Kontrollsystem (IKS).

Die Kapsch Group hat ein internes Kontrollsystem etabliert, das die vorhandenen internen Kontrollprozesse rund um die Rechnungslegung analysiert und dokumentiert. Die gruppenweit einheitliche Dokumentation aller Kontrollen zur Erreichung der wesentlichen Kontrollziele wird laufend angepasst und optimiert, erlaubt eine verbesserte Maßnahmensteuerung und dient als Grundlage für Prüfungen der Leistungsfähigkeit lokaler IKS. In den quartalsmäßig stattfindenden Sitzungen des Prüfungsausschusses (Audit Committee) wurden die bisherigen Ergebnisse dem Aufsichtsrat zur Beurteilung vorgelegt und diskutiert. Das Überprüfen der Zuverlässigkeit und Funktionsfähigkeit des internen Kontrollsystems stellt einen Schwerpunkt der kontinuierlichen Vor-Ort-Prüfungen der Internen Revision dar. Insofern trägt die Interne Revision entscheidend dazu bei, dass jedes Unternehmen der Kapsch Group ein zuverlässiges und funktionsfähiges Kontrollsystem implementiert und pflegt.

Wesentliche Elemente des IKS sind die regelmäßige Prüfung des institutionalisierten Vier-Augen-Prinzips und der Funktionstrennung sowie definierte Kontrollschritte zur Überwachung und Prüfung der Wirksamkeit und der Wirtschaftlichkeit der betrieblichen Tätigkeit, der Zuverlässigkeit der Finanzberichterstattung und der Einhaltung der für das Unternehmen maßgeblichen gesetzlichen Vorschriften. Die zum IKS gehörenden Richtlinien folgen den grundsätzlichen Strukturen des international anerkannten Regelwerks für interne Kontrollsysteme, COSO – Internal Control and Enterprise Risk Management Frameworks des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission.

Grundlage der Prozesse für die Konzernrechnungslegung und -berichterstattung ist ein Bilanzierungshandbuch (IFRS Accounting Manual), das von der Kapsch Group herausgegeben und regelmäßig aktualisiert wird. Darin werden die wesentlichen, auf den International Financial Reporting Standards (IFRS) basierenden Bilanzierungs- und Berichterstattungserfordernisse konzernweit vorgegeben. Eine weitere wichtige Basis des IKS stellen die Konzernrichtlinien, Arbeitsanweisungen und Prozessbeschreibungen dar.

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

Die Zuverlässigkeit des internen Kontrollsystems wird durch die Interne Revision geprüft.

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

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

5 Ausblick.

Ausblick weiterhin optimistisch.

Im kommenden Wirtschaftsjahr 2018/19 sieht die Kapsch Group die Entwicklungen auf ihren Märkten weiterhin optimistisch und erwartet dank ihrer Strategien in den einzelnen Bereichen und aufgrund der soliden Bilanzstruktur eine Fortsetzung des eingeschlagenen Wachstumspfad sowie ein erfolgreiches Wirtschaftsjahr. Insgesamt wird davon ausgegangen, dass das hohe Umsatzniveau zumindest beibehalten werden kann. Der Konzern wird der Optimierung der Effizienz weiterhin Aufmerksamkeit schenken und daher wird – auch in den Segmenten Carrier und Public Transport – von deutlichen Ergebnisverbesserungen ausgegangen.

Im Segment Traffic will Kapsch im Wirtschaftsjahr 2018/19 weiter wachsen. Der Umsatz soll um rund 10% gesteigert werden. Positive Faktoren sind zum Beispiel der Aufbau des landesweiten Mautsystems in Bulgarien, das dynamische Geschäft in den USA sowie Umsätze im Zusammenhang mit dem neuen Gemeinschaftsunternehmen in Sambia. Im Hinblick auf die Profitabilität im Wirtschaftsjahr 2018/19 erwartet das Unternehmen einen EBIT-Anstieg um ebenfalls rund 10%.

Mittelfristig plant Kapsch, im Segment Traffic in beiden Bereichen zu wachsen. Gleichzeitig wird das Ziel verfolgt, die EBIT-Marge des Segments auf ein Niveau von nachhaltig über 10% zu heben. Dafür soll das EBIT im ETC-Geschäft klar über 10% gehalten werden und jenes im IMS-Geschäft kontinuierlich verbessert werden. Aus heutiger Sicht erscheint bei gutem Umfeld ein IMS-EBIT von bis zu 8% machbar.

Das Segment Carrier wurde im abgelaufenen Wirtschaftsjahr neu aufgestellt und ist damit auf die Herausforderungen der Zukunft vorbereitet. Auf dieser Basis werden für das Wirtschaftsjahr 2018/19 sowie für die Folgeperioden für den nun noch mehr in den Mittelpunkt gestellten Bericht MCN steigende Umsätze erwartet. Als wesentliche Treiber hinter diesem prognostizierten Anstieg werden die fokussierte Bearbeitung der Bestandskundenbasis, ein konsistenter "End-to-End-Lösungsansatz" sowie die Verfolgung und Umsetzung neuer Lösungsthemen, eine gestärkte lokale Präsenz – gegebenenfalls mittels Partnern – sowie die Expansion in neue regionale Märkte. Zur Realisierung seiner Wachstumsziele hat Kapsch in diesem Segment ein umfassendes Strategieprojekt gestartet, das sich in den kommenden Monaten mit neuen Kundensegmenten und Innovationen für Bahn- bzw. MCN-Kunden befassen wird. Kapsch wird sich weiterhin in Initiativen zur Steigerung der Attraktivität des Bahnverkehrs und zur Vorbereitung des anstehenden Technologiewechsels im Bahnbereich sowie bei den damit verbundenen Standardisierungsaktivitäten engagieren.

Auch im Segment Public Transport werden Umsatzsteigerungen sowohl für das Wirtschaftsjahr 2018/19 als auch für die Folgeperioden erwartet. Als wesentlicher Treiber dieses Anstiegs werden Investitionen in die Vertriebsstruktur betrachtet. Die Roadmap des Konzerns soll im Bereich Public Transport, basierend auf dem Kernportfolio der Tochtergesellschaft in Belgien, in den Themenbereichen Automatic Fare Collection (AFC) und Hardware vertieft werden. ITCS (Intermodal Transport Control Systems)-Lösungsbestandteile sollen zunehmend über Partner beigesteuert werden. Zusätzlich werden laufend strategische Optionen zur Nutzung von Synergien mit anderen Segmenten innerhalb der Kapsch Group geprüft.

Im Segment Enterprise wird von einer Verbreiterung des Geschäftsumfangs mit bestehenden Kunden ausgegangen. In Österreich konnte die starke Position im Bereich ICT Infrastructure weiter ausgebaut werden. Basierend auf einer geschärften IT-Strategie positioniert sich Kapsch als attraktiver Service-Partner für ICT-Lösungen. Das Management geht davon aus, dass das Umsatzpotenzial im IT-Segment weiter wachsen wird. Zusätzlich wird Kapsch in Zukunft ein wichtiger Partner bei der Digitalisierung sein. Da die grundlegenden

Prinzipien der Digitalisierung immer gleich sind, können ganz unterschiedliche Branchen voneinander lernen. So lassen sich etwa Innovationen aus dem Gesundheitsbereich auf den Handel oder den Automotive-Bereich übertragen, zum Beispiel in Form einer digitalen „Gesundheitsakte“ für Autos. Kapsch agiert in diesem Kontext oft als Inkubator, um neue, innovative Ideen durch Know-how im Bereich Big Data oder Security zu ergänzen sowie die notwendigen personellen Ressourcen bereitzustellen, um große Projekte umzusetzen. Dieses neue Geschäftsfeld rund um das Thema Digitalisierung sieht das Management als den Wachstumstreiber der Zukunft. Die Lösungen von Kapsch decken alle Bereiche der Sprach- und Datenübertragung sowie Teile der Infrastruktur in Unternehmen ab. Das beginnt bei „einfacher“ Telefonie, geht mit Wireless- und Mobile-Business-Lösungen und Voice over IP weiter und beinhaltet darüber hinaus IT-Lösungen, Netzwerksicherheit, Netzwerkmanagement, Integration des Internets, Callcenter-Lösungen, Kommunikationsconsulting, IP-TV, Videolösungen, Managed Services und vieles mehr. Mit dem umfassenden Know-how im Umgang mit großen Datenmengen und Security sowie einer Vielzahl erfolgreicher Use Cases in zahlreichen Branchen ist Kapsch der ideale Begleiter bei der digitalen Transformation. Zielkunden sind kleine und mittlere Unternehmen mit 50 bis 500 Anwendern, von denen einige bereits Teil des bestehenden Kundenstocks im Segment Enterprise sind. Mit dem Strategieprogramm 2022, das Kapsch in 2017 gestartet hat, setzt Kapsch seinen Digitalisierungs- und Wachstumskurs weiter fort.

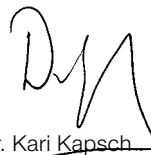
In allen Segmenten verfolgt die Kapsch Group zudem die Strategie, ihre Marktposition mit gezielten Akquisitionen in den bestehenden sowie in künftigen Geschäftsfeldern weiter auszubauen.

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

Wien, am 18. Juli 2018



Mag. Georg Kapsch
Geschäftsführer



Dr. Kari Kapsch
Geschäftsführer



Dr. Franz Semmernegg
Geschäftsführer

Konzernabschluss

zum 31. März 2018.

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung.

Alle Beträge in EUR	Erläuterung	2016/17	2017/18
Umsatzerlöse	(4)	1.111.222.893	1.145.043.116
Sonstige betriebliche Erträge	(5)	38.292.287	33.022.397
Veränderung des Bestands an Fertigerzeugnissen, unfertigen Erzeugnissen sowie an noch nicht abrechenbaren Leistungen	(6)	-5.652.890	-6.434.467
Aktivierete Eigenleistungen		9.089.448	404.489
Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen	(7)	-524.021.220	-546.019.288
Personalaufwand	(8)	-388.365.375	-396.566.282
Aufwand für planmäßige Abschreibungen	(9)	-31.213.332	-28.692.374
Wertminderungen	(9)	-16.749.934	-7.441.031
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(10)	-172.460.786	-173.683.259
Anteiliges operatives Ergebnis aus Gemeinschaftsunternehmen	(18)	0	492.120
Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit (EBIT)		20.141.091	20.125.421
Finanzerträge	(11)	20.077.275	10.446.710
Finanzaufwendungen	(11)	-21.306.852	-21.676.440
Finanzergebnis		-1.229.577	-11.229.730
Erträge aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	(18)	426.261	-46.050
Verluste aus der Neubewertung von Anteilen an assoziierten Unternehmen	(18)	0	-562.194
Ergebnis vor Steuern		19.337.775	8.287.447
Ertragsteuern	(12)	-14.958.414	-1.945.209
Periodenergebnis		4.379.361	6.342.239
Periodenergebnis, zurechenbar:			
Anteilseigner der Gesellschaft		-10.922.896	-3.452.984
Nicht beherrschende Anteile		15.302.257	9.795.222
		4.379.361	6.342.239
Sonstiges Ergebnis			
Posten, bei denen eine Umgliederung ins Periodenergebnis möglich ist:			
Währungsumrechnungsdifferenzen		-5.500.549	-1.943.899
Währungsumrechnungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb		2.673.308	-6.094.232
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte:			
Im sonstigen Ergebnis erfasste Wertänderungen		-2.946.156	-14.941
Umgliederung von kumulierten Nettoverlusten in das Periodenergebnis (Wertminderung)		2.276.893	136.006
Umgliederung von kumulierten Nettogewinnen in das Periodenergebnis (Veräußerung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten)		-2.695	0
Cashflow Hedges		424.038	37.259
Steuern betreffend Posten, die in das Periodenergebnis umgegliedert werden können		-716.463	1.493.263
Summe der Posten, die anschließend in das Periodenergebnis umgegliedert werden		-3.791.623	-6.386.543
Posten, die anschließend nicht in das Periodenergebnis umgegliedert werden:			
Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses		-2.706.323	-2.066.582
Steuern betreffend Posten, die nicht in das Periodenergebnis umgegliedert werden können		636.275	459.536
Summe der Posten, die anschließend nicht in das Periodenergebnis umgegliedert werden		-2.070.047	-1.607.047
Sonstiges Ergebnis der Periode nach Steuern	(13)	-5.861.671	-7.993.590
Gesamtergebnis der Periode		-1.482.310	-1.651.351
Gesamterfolg der Periode, zurechenbar:			
Anteilseigner der Gesellschaft		-14.949.334	-9.150.271
Nicht beherrschende Anteile		13.467.024	7.498.919
		-1.482.310	-1.651.351

Konsolidierte Bilanz.

Alle Beträge in EUR	Erläuterung	31. März 2017	31. März 2018
AKTIVA			
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen	(15)	58.860.081	55.460.514
Immaterielle Vermögenswerte	(16)	158.475.964	143.156.864
Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien	(17)	3.723.194	3.507.356
Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	(18)	4.018.162	9.057.886
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte und Beteiligungen	(19)	24.405.242	29.343.020
Sonstige langfristige Vermögenswerte	(20)	4.283.435	4.384.818
Latente Steueransprüche	(27)	31.205.222	40.274.031
		284.971.300	285.184.488
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	(21)	112.456.488	101.092.450
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(22)	400.753.352	388.714.504
Kurzfristige Steuerforderungen aus Ertragsteuern		9.218.928	11.067.758
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	(19)	4.110.104	3.276.305
Liquide Mittel	(23)	246.618.111	209.296.161
		773.156.984	713.447.178
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	(32)	-	8.483.963
Summe Aktiva		1.058.128.284	1.007.115.629
EIGENKAPITAL			
Kapital und Rücklagen, die den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar sind			
Stammkapital	(24)	726.728	726.728
Kapitalrücklagen		66.222.590	66.222.590
Konzernbilanzgewinn und andere Rücklagen		106.175.418	97.075.488
		173.124.736	164.024.806
Nicht beherrschende Anteile	(36)	90.884.541	91.748.848
Summe Eigenkapital		264.009.277	255.773.654
VERBINDLICHKEITEN			
Langfristige Verbindlichkeiten			
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	(25)	167.968.253	209.966.981
Langfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	(26)	15.026.735	14.478.645
Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses	(28)	69.357.418	70.018.320
Langfristige Rückstellungen	(31)	21.477.159	20.027.395
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	(29)	8.627.238	11.310.646
Latente Steuerschulden	(27)	4.967.663	3.092.612
		287.424.465	328.894.599
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	(25)	174.682.909	103.645.271
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	(26)	544.713	681.498
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		88.816.214	85.068.845
Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten		10.873.954	17.599.127
Kurzfristige Rückstellungen	(31)	50.009.258	36.313.893
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	(30)	181.767.491	169.675.562
		506.694.540	412.984.197
Summe Verbindlichkeiten		794.119.005	741.878.796
Schulden im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	(32)	-	9.463.179
Summe Passiva		1.058.128.284	1.007.115.629

Konsolidierte Eigenkapitalveränderungsrechnung.

Alle Beträge in EUR	Den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar				Nicht beherrschende Anteile	Summe Eigenkapital
	Stammkapital	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklagen	Konzernbilanzgewinn		
Stand 31. März 2016	726.728	66.222.590	9.330.377	131.932.853	96.041.423	304.253.971
Effekte aus dem Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen			0		-613.701	-613.702
Effekte aus der Aufstockung von Anteilen an Tochterunternehmen			-10.936.021		-11.052.455	-21.988.475
Effekte aus der Abstockung von Anteilen an Tochterunternehmen			-849		849	0
Effekte aus der Entkonsolidierung von Tochterunternehmen			-204.902		204.902	0
Dividende				-9.000.000	-7.160.206	-16.160.206
Auflösung negativer Minderheiten aus der Vergangenheit			3.286		-3.286	0
Periodenergebnis				-10.922.896	15.302.257	4.379.361
Sonstiges Ergebnis der Periode:						
Währungsumrechnungsdifferenzen			-2.029.945		-1.465.622	-3.495.567
Zeitwertgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten			-391.089		-329.004	-720.093
Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses			-1.873.841		-196.207	-2.070.047
Cashflow Hedges			268.445		155.593	424.038
Stand 31. März 2017	726.728	66.222.590	-5.834.539	112.009.957	90.884.541	264.009.277
Effekte aus dem Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen			0		-27.798	-27.798
Effekte aus der Aufstockung von Anteilen an Tochterunternehmen			-10.877		11.068	191
Effekte aus der Entkonsolidierung von Tochterunternehmen			61.218		409.121	470.339
Effekte aus der Kapitalerhöhung bei einem Tochterunternehmen			0		131.250	131.250
Dividende				0	-7.158.253	-7.158.253
Periodenergebnis				-3.452.984	9.795.222	6.342.239
Sonstiges Ergebnis der Periode:						
Währungsumrechnungsdifferenzen			-4.284.256		-2.230.317	-6.514.573
Zeitwertgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten			92.343		-1.573	90.770
Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses			-1.529.201		-77.846	-1.607.047
Cashflow Hedges			23.826		13.433	37.259
Stand 31. März 2018	726.728	66.222.590	-11.481.485	108.556.973	91.748.849	255.773.654

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

Kapitalrücklage. In der Kapitalrücklage wird jener Teil der Rücklagen ausgewiesen, der nicht aus dem Periodenergebnis früherer Berichtsperioden gebildet worden ist.

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

Konzernbilanzgewinn. Der Konzernbilanzgewinn enthält das Nettoergebnis des Wirtschaftsjahres sowie die in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, soweit diese nicht ausgeschüttet wurden.

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

Die Effekte aus dem **Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen** im Wirtschaftsjahr 2017/18 resultieren aus dem Erwerb von Anteilen an Simex, Mexiko. Im Wirtschaftsjahr 2016/17 resultieren diese sowohl aus dem Erwerb von Anteilen an der tolltickets GmbH, Deutschland, als auch aus dem Erwerb der Fluidtime Data Services GmbH, Wien.

Die Effekte aus der Aufstockung von Anteilen an Tochterunternehmen im Wirtschaftsjahr 2017/18 resultieren aus Verschiebungen von Anteilen zwischen unterschiedlichen Teilkonzernen des Kapsch Konzerns und bewirken damit Verschiebungen der Beteiligungsverhältnisse. Die Effekte aus der Aufstockung von Anteilen an Tochterunternehmen im Wirtschaftsjahr 2016/17 resultieren sowohl aus dem Erwerb der restlichen 48 % an der Kapsch Telematic Services spol. s r.o., Tschechien, für den ein Betrag in Höhe von TEUR 14.000 im Wirtschaftsjahr 2016/17 und ein Betrag in Höhe von TEUR 3.000 im Wirtschaftsjahr 2017/18 bezahlt wurde, sowie aus dem Kauf von weiteren Anteilen an der Streetline International, Inc., USA.

Die Effekte aus Kapitalerhöhungen bei einem Tochterunternehmen im Wirtschaftsjahr 2017/18 betreffen einen Kapitalzuschuss, der von den Gesellschaftern der tolltickets GmbH, Deutschland, anteilmäßig einbezahlt wurde.

Die Effekte aus der Entkonsolidierung von Tochterunternehmen im Wirtschaftsjahr 2017/18 resultieren aus der Liquidation diverser Tochtergesellschaften (siehe Erläuterung 35).

Konsolidierte Geldflussrechnung.

Alle Beträge in EUR	Erläuterung	2016/17	2017/18
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit			
Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit		20.141.091	20.125.421
Berichtigungen um nicht zahlungswirksame Posten und sonstige Überleitungen:			
Planmäßige Abschreibungen	(9)	31.213.332	28.692.374
Wertminderungen	(9)	16.749.934	7.441.031
Zu-/Abnahme der Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses		-1.790.278	-1.428.207
Zu-/Abnahme sonstiger langfristiger Verbindlichkeiten und Rückstellungen		11.679.818	602.675
Zu-/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (langfristig)		11.094.251	237.188
Zu-/Abnahme sonstiger langfristiger Forderungen und Vermögenswerte		4.716.350	-1.661.409
Zu-/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (langfristig)		-400.701	367.074
Sonstige (netto)		-1.602.172	323.778
		91.801.625	54.699.925
Veränderung des Nettoumlaufvermögens:			
Zu-/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Vermögenswerte		-4.167.304	7.942.450
Zu-/Abnahme der Vorräte		6.991.342	12.579.328
Zu-/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger kurzfristiger Verbindlichkeiten		-30.958.448	-11.196.971
Zu-/Abnahme der kurzfristigen Rückstellungen		454.861	-12.015.701
		-27.679.550	-2.690.895
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit			
		64.122.076	52.009.031
Zinseinnahmen		2.799.016	1.433.629
Zinsausgaben		-9.001.424	-9.894.819
Nettozahlungen von Ertragsteuern		-8.164.124	-13.617.063
Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit		49.755.544	29.930.778
Geldfluss aus Investitionstätigkeit			
Ankauf von Sachanlagen	(15)	-18.321.032	-16.854.547
Ankauf von immateriellen Vermögenswerten	(16)	-10.810.949	-3.635.562
Ankauf von Wertpapieren und Beteiligungen und sonstigen langfristigen Finanzanlagen	(19)	-4.793.194	-4.456.006
Zahlungen für den Erwerb von Gesellschaften (abzüglich der liquiden Mittel)	(34)	-22.806.654	-1.017.137
Zahlungen für den Erwerb von Anteilen an at-equity-konsolidierten Gesellschaften	(18)	-556.003	-4.095.151
Einnahmen aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten		4.994.555	3.814.297
Einnahmen aus dem Verkauf von Wertpapieren		245.354	45.177
Einnahmen aus dem Verkauf von Anteilen an Tochterunternehmen		-107.952	1.456.052
Einnahmen aus der Ausschüttung von assoziierten Unternehmen, Gemeinschaftsunternehmen und sonstige Beteiligungen		240.182	722.547
Nettogeldfluss aus Investitionstätigkeit		-51.915.693	-24.020.329
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit			
Einzahlungen von Anteilseigner bei einem Tochterunternehmen		0	131.250
An die Aktionäre der Gesellschaft gezahlte Dividende		-9.000.000	0
An die nicht beherrschenden Anteile von Konzerngesellschaften gezahlte Dividende		-7.160.206	-7.158.254
Zahlung für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen		-14.154.933	-3.027.798
Zunahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten	(25)	139.366.473	86.835.584
Zunahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(25)	49.750.719	16.831.932
Abnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(25)	-80.766.537	-130.296.558
Veränderung aus Finanzierungsleasing	(26)	-541.360	-404.375
Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit		77.494.155	-37.088.217
Netto-Zu-/Abnahme des Finanzmittelbestands		75.334.006	-31.177.769
Entwicklung des Finanzmittelbestands			
Anfangsbestand	(23)	167.257.769	246.618.111
Netto-Zu-/Abnahme des Finanzmittelbestands		75.334.006	-31.177.769
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf den Finanzmittelbestand		4.026.335	-4.515.710
Umgliederung zu zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	(32)	-	-1.628.471
Endbestand	(23)	246.618.111	209.296.161

Erläuterungen zum Konzernabschluss.

1 Allgemeine Informationen.

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

Die gesamte Geschäftstätigkeit der Kapsch Group wird in fünf Segmente unterteilt:

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

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

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

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

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

Das Segment *Others* umfasst im Wesentlichen die Konzernsteuerung.

1.1 Grundlagen der Erstellung.

Der Konzernabschluss zum 31. März 2018 wurde in Anwendung von §245a UGB in Einklang mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) sowie deren Interpretationen durch das International Financial Reporting Standards Interpretations Committee (IFRS IC), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, erstellt. Der Konzernabschluss zum 31. März 2018 wurde nach dem historischen Anschaffungskostenprinzip aufgestellt, mit Ausnahme von zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren und derivativen Finanzinstrumenten, die zum Bilanzstichtag mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Eine entsprechende Erläuterung erfolgt im Rahmen der jeweiligen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Die Aufstellung des Konzernabschlusses in Übereinstimmung mit den IFRS erfordert die Anwendung von Schätzungen und Annahmen, welche die Höhe und den Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden am Bilanzstichtag sowie die bilanzierten Erträge und Aufwendungen während der Berichtsperiode beeinflussen. Obwohl diese Schätzungen nach bestem Wissen der Geschäftsführung auf den laufenden Transaktionen basieren, können die tatsächlichen Werte letztendlich von diesen Schätzungen abweichen. Jene Bereiche, die ein hohes Maß an Schätzungen oder Komplexität aufweisen, oder Bereiche, in denen Annahmen und Schätzungen von großer Bedeutung für den Konzernabschluss sind, werden in Erläuterung 3 dargelegt.

Beträge werden zum Zweck der Übersichtlichkeit gerundet und soweit nicht anders angegeben in tausend Euro (TEUR) ausgewiesen. Für Berechnungen werden dennoch die genauen Beträge einschließlich nicht dargestellter Ziffern verwendet, sodass dadurch Rundungsdifferenzen auftreten können.

1.2 Konzernstruktur und Konsolidierungskreis.

Die Muttergesellschaft (berichtendes Unternehmen) dieses Konzerns ist die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien. Direktes Mutterunternehmen des berichtenden Unternehmens ist die DATAX HandelsgmbH,

Wien, die 100 % der Anteile an der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, hält. Die DATAX HandelsgmbH, Wien, ist das oberste beherrschende Unternehmen des berichtenden Unternehmens und oberste Konzerngesellschaft des Kapsch Konzerns.

Der Konzern hält zum 31. März 2018 einen Anteil an der Kapsch TrafficCom AG, Wien, von 63,3 % (31. März 2017: 63,3 %). Die Aktien der Kapsch TrafficCom AG im Streubesitz notieren seit dem 26. Juni 2007 im Segment Prime Market der Wiener Börse.

Die Muttergesellschaft KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung, gegründet und ansässig in Wien. Die Adresse ihres eingetragenen Firmensitzes ist 1120 Wien, Am Europlatz 2.

Zum 31. März 2018 waren 96 Gesellschaften (inklusive der Muttergesellschaft KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien) in den Konsolidierungskreis einbezogen (31. März 2017: 101 Gesellschaften). Der Konsolidierungskreis entwickelte sich wie folgt:

Konsolidierungskreis	2016/17	2017/18
Anzahl Gesellschaften zu Beginn des Wirtschaftsjahres	95	101
Erstkonsolidierungen	12	6
Verschmelzungen	-2	-2
Entkonsolidierungen	-4	-9
Anzahl Gesellschaften im Konsolidierungskreis	101	96

Am 18. Juli 2017 erwarb die Kapsch TrafficCom AG die restlichen 60,03 % der Simex, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko. Im Jahr 2012 wurden bereits 33 % der Anteile von der Gruppe erworben und durch eine Kapitalherabsetzung am 18. Juli 2017, bei der die Gruppe nicht partizipierte, auf 39,97 % erhöht. Vor der Vollkonsolidierung wurde Simex im Ergebnis aus assoziierten Unternehmen ausgewiesen (siehe Erläuterung 18).

Im Wirtschaftsjahr 2017/18 wurden 100 % an der Mantelgesellschaft Athomstart Invest 253 AS (nunmehr: Kapsch TrafficCom Norway AS), Norwegen, erworben. Da kein Geschäftsbetrieb gekauft wurde, erfolgen keine Angaben nach IFRS 3.

Die Kapsch TrafficCom S.A.S., Kolumbien, sowie die Kapsch BusinessCom IoT Solutions s.r.o., Tschechien, wurden neu gegründet.

Zur Abwicklung des landesweiten Mautsystems in Bulgarien wurde das Konsortium Kapsch Traffic Solutions, Bulgarien, gebildet, an dem mehrere Kapsch TrafficCom Gesellschaften beteiligt sind.

Anfang des Wirtschaftsjahres 2017/18 wurden 17,1 % der Anteile an der TMT Services and Supplies (Pty) Ltd., Südafrika, indirekt über MobiServe (Pty) Ltd., Südafrika, an einen „Employee Participation Scheme Trust“ (im Weiteren Trust South Africa) abgegeben, mittels dem alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Gruppe in Südafrika auf freiwilliger Basis am Unternehmenserfolg von TMT partizipieren können. Diese Maßnahme zielte darauf ab, sowohl die Motivation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter als auch die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens im Rahmen der BBBEE-Bewertung in Südafrika zu steigern. Nach Analyse gemäß IFRS 10 wird der Trust South Africa von Kapsch TrafficCom allerdings zur Gänze beherrscht. Daher werden die Anteile des Trust South Africa erstmals und jene der MobiServe (Pty) Ltd. sowie der TMT Services and Supplies (Pty) Ltd. weiterhin mit 100 % in den Konzernabschluss einbezogen.

Die Kapsch TrafficCom USA, Inc., USA, sowie die Kapsch TrafficCom Transportation NA, Inc., USA, wurden in die Kapsch TrafficCom IVHS Inc., USA, verschmolzen. Die Kapsch TrafficCom IVHS Inc., USA, wurde im Anschluss in Kapsch TrafficCom USA Inc., USA, umbenannt.

Die Kapsch s.r.o., Slowakei, die Kapsch BusinessCom s.r.o., Tschechien, sowie die Kapsch BusinessCom Kft., Ungarn, wurden verkauft.

Im Wirtschaftsjahr 2017/18 wurden die Kapsch TrafficCom (M) Sdn Bhd, Malaysia, die Kapsch Telematic Services Solutions A/S, Dänemark, die Kapsch TrafficCom d.o.o., Slowenien, die Streetline International Inc., USA, die SPS funding Co. LLC, USA, die Transvision NV, Belgien, sowie die Kapsch BusinessCom Turkey, Türkei (war bereits im Wirtschaftsjahr 2016/17 in Liquidation), liquidiert und daher entkonsolidiert.

Die regionale Verteilung der Tochterunternehmen stellt sich wie folgt dar:

Konsolidierungskreis	2016/17	2017/18
Österreich	20	20
Zentral- und Osteuropa (exkl. Österreich)	24	21
Westeuropa	21	20
Restliche Welt	36	35
Gesamt	101	96

Weitere Informationen zu Anteilen an Tochterunternehmen sind in Erläuterung 35 angegeben.

1.3 Konsolidierung.

1.3.1 Tochtergesellschaften.

Tochterunternehmen sind alle Unternehmen (einschließlich strukturierter Unternehmen), bei denen der Konzern die Beherrschung ausübt. Der Konzern beherrscht ein Beteiligungsunternehmen, wenn der Konzern schwan-kenden Renditen aus seiner Beteiligung am Tochterunternehmen ausgesetzt ist, Anrechte auf diese Renditen besitzt und die Fähigkeit hat, diese Renditen mittels seiner Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunter-nehmen zu beeinflussen. Tochterunternehmen werden von dem Zeitpunkt an in den Konzernabschluss einbezogen (Vollkonsolidierung), zu dem das Mutterunternehmen die Beherrschung über das Tochterunternehmen erlangt hat. Sie werden zu dem Zeitpunkt entkonsolidiert, zu dem die Beherrschung verloren geht.

Alle konzerninternen Vermögenswerte und Schulden, Eigenkapital, Aufwendungen und Erträge sowie nicht realisierte Gewinne und Verluste aus Transaktionen zwischen Konzernunternehmen werden im Zuge der Konzernkonsolidierung vollständig eliminiert.

1.3.2 Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen.

Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen werden wie Transaktionen mit Eigenkapitaleignern des Konzerns behandelt. Der Konzern teilt den Gewinn oder den Verlust sowie alle Bestandteile des sonstigen Gesamtergebnisses auf die Anteile des Mutterunternehmens und die nicht beherrschenden Anteile je nach Eigentumsverhältnis auf. Das Gesamtergebnis wird selbst im Falle eines Negativsaldos der nicht beherrschenden Anteile dem Mutterunternehmen und den nicht beherrschenden Anteilen zugewiesen. Ein aus dem Erwerb eines nicht beherrschenden Anteils entstehender Unterschiedsbetrag zwischen der gezahlten Leistung und dem betreffenden Anteil an dem Buchwert des Nettovermögens des Tochterunternehmens wird im Eigenkapital erfasst. Gewinne und Verluste, die bei der Veräußerung von nicht beherrschenden Anteilen entstehen, werden ebenfalls im Eigenkapital erfasst, sofern eine Veränderung der Beteiligungsquote nicht zum Verlust der Beherrschung der Beteiligung führt.

Führt eine Veränderung der Beteiligungsquote nicht zum Verlust der Beherrschung der Beteiligung, werden die Transaktionen im Eigenkapital dargestellt. Die Buchwerte für die beherrschenden und nicht beherrschenden Anteile werden entsprechend abgestimmt, sodass diese die Veränderung der bestehenden Anteilsquoten widerspiegeln. Es ist jede Abweichung zwischen dem Betrag, um den die nicht beherrschenden Anteile angepasst werden, und dem beizulegenden Zeitwert der gezahlten oder erhaltenen Gegenleistung unmittelbar im Eigenkapital zu berücksichtigen und den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzuweisen.

Wenn der Konzern die Beherrschung über ein Unternehmen verliert, werden die Vermögenswerte und Schulden des ehemaligen Tochterunternehmens aus der Konzernbilanz ausgebucht. Der verbleibende Anteil wird zum beizulegenden Zeitwert neu bewertet und als Zugangswert eines finanziellen Vermögenswertes gemäß IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“ oder als Anschaffungskosten bei Zugang einer Beteiligung an einem assoziierten oder Gemeinschaftsunternehmen betrachtet. Daraus resultierende Gewinne oder Verluste, die auf den beherrschenden Anteil entfallen, werden erfolgswirksam erfasst. Darüber hinaus werden alle im sonstigen Ergebnis ausgewiesenen Beträge in Bezug auf das ehemalige Tochterunternehmen so bilanziert, wie dies verlangt würde, wenn das Mutterunternehmen die dazugehörigen Vermögenswerte und Schulden direkt veräußert hätte. Dies bedeutet, dass ein zuvor im sonstigen Ergebnis recyclefähiger erfasster Aufwand oder Ertrag vom Eigenkapital ins Ergebnis umgliedert wird.

1.3.3 Gemeinsame Vereinbarungen.

Der Konzern wendet IFRS 11 für alle gemeinsamen Vereinbarungen an.

Der Konzern unterscheidet bei gemeinsamen Vereinbarungen, bei denen Entscheidungen durch einstimmige Zustimmung getroffen werden, je nach vertraglicher Ausgestaltung betreffend Rechte und Pflichten der beherrschenden Parteien zwischen Gemeinschaftsunternehmen („Joint Venture“) und gemeinschaftlicher Tätigkeit („Joint Operation“). Parteien eines Gemeinschaftsunternehmens haben Rechte am Nettovermögen. Im Konzernabschluss werden die Ergebnisse, Vermögenswerte und Schulden von Gemeinschaftsunternehmen nach der Equity-Methode einbezogen. Bestehen durch eine vertragliche Vereinbarung Rechte an Vermögenswerten

und Verpflichtungen für Schulden, ist diese gemeinsame Vereinbarung eine gemeinschaftliche Tätigkeit. Eine Einbeziehung in den Konzernabschluss erfolgt durch anteilmäßige Erfassung der Vermögenswerte, Schulden, Erlöse und Aufwendungen, die in den jeweiligen Positionen der Bilanz bzw. Gesamtergebnisrechnung dargestellt werden.

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

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

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

Anteilige Ergebnisse aus Gemeinschaftsunternehmen werden beim Ausweis in der Gewinn- und Verlustrechnung gesplittet. Ergebnisse aus Gemeinschaftsunternehmen, deren Aktivitäten und strategische Ausrichtungen zum Kerngeschäft der Kapsch Group zählen, werden im Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit ausgewiesen. Ergebnisse aus anderen Gemeinschaftsunternehmen werden im Ergebnis vor Steuern nach dem Finanzergebnis ausgewiesen.

1.3.4 Assoziierte Unternehmen.

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

Wenn sich die Beteiligungsquote an einem assoziierten Unternehmen verringert hat, dies jedoch ein assoziiertes Unternehmen bleibt, so wird nur der anteilige Betrag der zuvor im sonstigen Ergebnis erfassten Gewinne bzw. Verluste in das Periodenergebnis umgliedert.

Die kumulierten Anteile des Konzerns an den Gewinnen und Verlusten sowie am sonstigen Ergebnis des assoziierten Unternehmens nach dem Erwerb werden gegen den Beteiligungsbuchwert verrechnet. Wenn der Anteil des Konzerns an den Verlusten eines assoziierten Unternehmens einschließlich aller ungesicherten Forderungen gleich seiner Beteiligung an diesem assoziierten Unternehmen ist bzw. diese übersteigt, weist der Konzern darüber hinausgehende Verluste nicht aus, sofern er nicht zugunsten des assoziierten Unternehmens Verpflichtungen eingegangen ist bzw. Zahlungen getätigt hat.

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

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

Anteilige Ergebnisse aus assoziierten Unternehmen werden beim Ausweis in der Gewinn- und Verlustrechnung gesplittet. Ergebnisse aus assoziierten Unternehmen, deren Aktivitäten und strategische Ausrichtungen zum Kerngeschäft der Kapsch Group zählen, werden im Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit ausgewiesen.

Ergebnisse aus anderen assoziierten Unternehmen werden im Ergebnis vor Steuern nach dem Finanzergebnis ausgewiesen.

1.4 Erwerb von Unternehmen.

Unternehmenszusammenschlüsse werden nach der Erwerbsmethode zum Erwerbszeitpunkt bilanziert. Der Erwerbszeitpunkt findet bei Übergang der Beherrschung auf den Konzern statt.

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

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

Etwaige bedingte Gegenleistungen werden mit dem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt bewertet. Nachträgliche Änderungen des beizulegenden Zeitwertes einer als Vermögenswert oder als Verbindlichkeit eingestuft bedingten Gegenleistung werden im Rahmen von IAS 39 bewertet und ein daraus resultierender Gewinn bzw. Verlust wird in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Eine bedingte Gegenleistung, die als Eigenkapital eingestuft ist, wird nicht neu bewertet, ihre spätere Abgeltung wird im Eigenkapital bilanziert.

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

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

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

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

Der Konzern ermittelt den Firmenwert zum Erwerbszeitpunkt als:

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

Wenn der Überschuss negativ ist, wird ein Gewinn aus einem Erwerb zu einem Preis unter dem Marktwert unmittelbar im Periodenergebnis erfasst.

1.5 Währungsumrechnung.

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

1.5.1 Umrechnung ausländischer Abschlüsse.

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

Die Gesamtergebnisrechnung wird zu den durchschnittlichen Wechselkursen des Wirtschaftsjahres und die Bilanz zum jeweiligen Mittelkurs der Fremdwährung am Bilanzstichtag in die Berichtswährung des Konzerns umgerechnet. Als Basis gelten die Devisenreferenzkurse der Europäischen Zentralbank (EZB) und der Deutschen Bundesbank, die über die Homepage der Österreichischen Nationalbank abgerufen werden. Wenn keine aktuellen Kurse verfügbar sind, wird auf die Kurse der jeweiligen nationalen Notenbanken zurückgegriffen. Differenzen aus der Währungsumrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe in Euro werden im sonstigen Ergebnis erfasst und im Eigenkapital angesammelt.

Währungsumrechnungsdifferenzen, die aus der Umrechnung von Anteilen an Tochtergesellschaften entstehen, werden im sonstigen Ergebnis unter dem Posten „Währungsumrechnungsdifferenzen“ ausgewiesen. Bei Verkauf der Anteile an dem ausländischen Unternehmen werden solche Umrechnungsdifferenzen in der Gesamtergebnisrechnung als Teil des Gewinns/Verlusts aus dem Verkauf von Anteilen an verbundenen Unternehmen dargestellt.

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

Die folgenden wesentlichen Wechselkurse wurden während des Wirtschaftsjahres angewendet:

	Durchschnittsdevisenkurs		Devisenkurs am Abschlussstichtag	
	2016/17	2017/18	2016/17	2017/18
AUD	1,458	1,512	1,398	1,604
CAD	1,440	1,504	1,427	1,590
CZK	27,038	25,965	27,030	25,425
GBP	0,838	0,879	0,856	0,875
PLN	4,352	4,216	4,220	4,209
SEK	9,503	9,761	9,532	10,284
USD	1,097	1,170	1,069	1,232
ZAR	15,467	15,096	14,240	14,621

1.5.2 Transaktionen in fremder Währung.

Transaktionen in Fremdwährungen werden zum Wechselkurs am Tag der Transaktion oder zum Bewertungszeitpunkt bei Neubewertungen in die funktionale Währung umgerechnet. Gewinne und Verluste, die aus der Abwicklung von solchen Transaktionen und aus der Umrechnung monetärer Vermögenswerte und Schulden in Fremdwährungen resultieren, sind in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Nichtmonetäre Posten der Bilanz werden zu historischen Kursen und nichtmonetäre Posten, die zum niedrigeren beizulegenden Wert (Nettoveräußerungswert) bewertet wurden, zu dem zum Zeitpunkt der Wertermittlung geltenden Wechselkurs umgerechnet.

Fremdwährungsgewinne und -verluste, die aus der Umrechnung von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie Finanzforderungen und Finanzschulden resultieren, werden in der Gesamtergebnisrechnung im Finanzergebnis ausgewiesen. Alle anderen Fremdwährungsgewinne und -verluste werden in der Gesamtergebnisrechnung im sonstigen betrieblichen Ertrag oder im sonstigen betrieblichen Aufwand ausgewiesen. Davon ausgenommen sind Fremdwährungsgewinne und -verluste aus zu erhaltenden bzw. zu zahlenden monetären Posten von/an einen ausländischen Geschäftsbetrieb als Teil einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb. Diese werden anfänglich im sonstigen Ergebnis erfasst und bei Veräußerung der Nettoinvestition vom Eigenkapital in das Periodenergebnis umgegliedert. Im Wirtschaftsjahr 2013/14 wurden zwei USD-Darlehen, die von der Kapsch TrafficCom AG an Tochtergesellschaften in den USA gewährt wurden, als Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb nach IAS 21 klassifiziert, da der Vorstand der Kapsch TrafficCom AG in absehbarer Zeit keine Rückführung dieser Darlehen plant und diese auch nicht wahrscheinlich ist. Die Kursdifferenzen aus diesen Darlehen werden im sonstigen Ergebnis erfasst (siehe Erläuterung 13).

2 Grundsätze der Rechnungslegung.

2.1 Neue und geänderte Standards und Interpretationen, die von der EU übernommen und im Wirtschaftsjahr 2017/18 erstmalig angewendet wurden.

Neue/geänderte IFRS	Veröffentlicht durch das IASB (übernommen von der EU)	Anzuwenden für Wirtschaftsjahre beginnend am oder nach dem	Wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss	
IAS 12	Änderungen an IAS 12 „Ertragsteuern“: Klarstellung zur Frage des Ansatzes aktiver latenter Steuern auf temporäre Differenzen aus unrealisierten Verlusten	Jänner 2016	1. Jänner 2017	Keine
IAS 7	Änderungen an IAS 7 „Kapitalflussrechnungen“: Angabeninitiative	Jänner 2016	1. Jänner 2017	Keine
AIP 2014-2016	Änderungen an IFRS 12 „Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen“	Jänner 2016	1. Jänner 2017	Keine
Jährliche Verbesserungen der IFRS (Zyklus 2014-2016)				
IFRS 1	Streichung der befristeten Ausnahmen in den Paragraphen E3-E7 von IFRS 1, da sie ihren Zweck erfüllt haben	Dezember 2016	1. Jänner 2018	Keine
IFRS 12	Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen (Klarstellung des Anwendungsbereichs des Standards)	Dezember 2016	1. Jänner 2017	Keine
IAS 28	Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures (Klarstellung)	Dezember 2016	1. Jänner 2018	Keine

Soweit im Einzelnen anwendbar, wurden die angeführten Bestimmungen im vorliegenden Konzernabschluss umgesetzt. Die Änderungen an IAS 7 führen für den Konzern zu zusätzlichen Angaben. Die Änderungen an IAS 12 haben keine wesentlichen Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

2.2 Standards, Interpretationen und Änderungen zu veröffentlichten Standards, die noch nicht verpflichtend anzuwenden sind und die vom Konzern nicht vorzeitig angewendet wurden.

Neue/geänderte IFRS	Veröffentlicht durch das IASB und von der EU übernommen	Anzuwenden für Wirtschaftsjahre beginnend am oder nach dem	Wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss	
IFRS 15	Erlöse aus Verträgen mit Kunden	Mai 2016	1. Jänner 2018	Nachfolgend beschrieben
IFRS 15	Klarstellung zu Erlöse aus Verträgen mit Kunden	Mai 2016	1. Jänner 2018	Nachfolgend beschrieben
IFRS 9	Finanzinstrumente	Juli 2016	1. Jänner 2018	Nachfolgend beschrieben
IFRS 16	Leasingverhältnisse	Jänner 2016	1. Jänner 2019	Nachfolgend beschrieben
IFRS 4	Anwendung von IFRS 9 gemeinsam mit IFRS 4	September 2016	1. Jänner 2018	Nachfolgend beschrieben
AIP 2014-2016	Änderungen an IFRS 1 „Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards“ und IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“	Dezember 2016	1. Jänner 2018	Nachfolgend beschrieben
IFRS 2	Klassifizierung und Bewertung von Geschäftsvorfällen mit anteilsbasierter Vergütung	Juni 2016	1. Jänner 2018	Keine
IAS 40	Übertragungen von als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien	Dezember 2016	1. Jänner 2018	Keine
IFRIC 22	Transaktionen in fremder Währung und im Voraus gezahlte Gegenleistungen	Dezember 2016	1. Jänner 2018	Keine
IFRS 9	Vorzeitige Rückzahlungsoptionen mit negativer Vorfälligkeitsentschädigung	Oktober 2017	1. Jänner 2019	Keine

Neue/geänderte IFRS		Veröffentlicht durch das IASB, jedoch von der EU noch nicht übernommen	Anzuwenden für Wirtschaftsjahre beginnend am oder nach dem	Wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss
IAS 28	Langfristige Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	Jänner 2016	1. Jänner 2019	Keine
IFRIC 23	Steuerrisikopositionen aus Ertragsteuern	April 2016	1. Jänner 2019	Keine
IFRS 17	Versicherungsverträge	September 2016	1. Jänner 2021	Keine
IFRS 14	Regulatorische Abgrenzungsposten	Jänner 2014	Auf den endgültigen IFRS-Standard wird gewartet	Keine
IAS 28 IFRS 10	Anteile an assoziierten Unternehmen/Konzernabschlüsse: Veräußerung oder Einbringung von Vermögenswerten zwischen einem Investor und einem assoziierten Unternehmen oder Joint Venture	September 2014	Auf unbestimmte Zeit verschoben	Keine
IAS 19	Änderungen an IAS 19: Planänderungen, -kürzungen und Abgeltungen	Dezember 2016	1. Jänner 2019	Keine
Jährliche Verbesserungen der IFRS (Zyklus 2015 - 2017)				
IFRS 3 IFRS 11	Mit den Änderungen an IFRS 3 wird klargestellt, dass ein Unternehmen, wenn es Kontrolle über einen Geschäftsbetrieb erlangt, der eine gemeinsame Geschäftstätigkeit ist, seine zuvor an dem Geschäftsbetrieb gehaltenen Anteile neu bewertet. Mit den Änderungen an IFRS 11 wird klargestellt, dass ein Unternehmen, wenn es gemeinsame Kontrolle über einen Geschäftsbetrieb erlangt, der eine gemeinsame Geschäftstätigkeit ist, seine zuvor an dem Geschäftsbetrieb gehaltenen Anteile nicht neu bewertet.	Dezember 2017	1. Jänner 2019	Keine
IAS 12	Mit den Änderungen wird klargestellt, dass die Vorschriften in der früheren Textziffer 52B (Erfassung der Ertragsteuerwirkung von Dividenden wo auch die Geschäftsvorfälle und Ereignisse erfasst werden, die zu den auszuschüttenden Gewinnen führen) auf alle ertragsteuerlichen Auswirkungen von Dividenden anzuwenden sind, indem die Textziffer aus der unmittelbaren Nachbarschaft der Textziffer 52A genommen wird, die sich nur auf Situationen bezieht, in denen es unterschiedliche Zinssätze für ausgeschüttete und nicht ausgeschüttete Gewinne gibt.	Dezember 2017	1. Jänner 2019	Keine
IAS 23	Mit den Änderungen wird klargestellt, dass, wenn ein Vermögenswert bereit für seine beabsichtigte Nutzung oder zur Veräußerung ist, ein Unternehmen jegliche noch vorhandenen Fremdkapitalbestände, die ausdrücklich aufgenommen wurden, um diesen Vermögenswert zu erhalten, als Teil des allgemein aufgenommenen Fremdkapitals bei der Berechnung des Aktivierungssatzes der allgemeinen Fremdkapitalaufnahme behandelt.	Dezember 2017	1. Jänner 2019	Keine

IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ regelt die Erlösrealisierung und ersetzt somit IAS 11 und IAS 18. Die Zielsetzung von IFRS 15 besteht darin, Prinzipien zu schaffen, die ein Unternehmen bei der Berichterstattung von entscheidungsrelevanten Informationen an Abschlussadressaten über die Art, die Höhe, den zeitlichen Anfall sowie die Unsicherheit von Umsatzerlösen und resultierenden Zahlungsströmen aus einem Vertrag mit einem Kunden anzuwenden hat. Gemäß IFRS 15 sind Umsatzerlöse zu erfassen, wenn der Kunde die Verfügungsgewalt über die vereinbarten Güter und Dienstleistungen erlangt und Nutzen aus ihnen ziehen kann. Zur Ermittlung der zu realisierenden Umsatzerlöse sieht der neue Standard ein fünfstufiges Schema vor. IFRS 15 beinhaltet auch zahlreiche Angabepflichten zu Art, Höhe, zeitlichem Anfall und Unsicherheiten von Umsatzerlösen sowie von Kundenverträgen resultierenden Zahlungsströmen.

Die Kapsch Group wird den neuen Standard ab 1. April 2018 (Wirtschaftsjahr 2018/19) erstmals anwenden.

Der Konzern hat eine umfassende Analyse der Kundenverträge durchgeführt und eine Softwarelösung implementiert, die die erforderlichen Umsatzabgrenzungen für alle Kundenprojekte differenziert nach den unterschiedlichen Leistungsverpflichtungen errechnet.

Umsatzerlöse aus kundenspezifischen Fertigungsaufträgen (Implementierungsprojekte) werden nach Maßgabe des jeweiligen Fertigstellungsgrades (Percentage-of-Completion-Methode) erfasst, allerdings beinhaltet IFRS 15 neue Kriterien für die Erfassung von Umsatzerlösen über einen bestimmten Zeitraum. Die derzeit abzuwickelnden Fertigungsaufträge erfüllen die Kriterien für eine Erfüllung der Leistungsverpflichtung über

einen bestimmten Zeitraum, da hier Vermögenswerte erstellt werden, für die es keine alternative Nutzungsmöglichkeit gibt, und der Konzern einen Rechtsanspruch auf Bezahlung der bereits erbrachten Leistungen hat.

Umsatzerlöse aus Dienstleistungsgeschäften (Betriebs- und Wartungsleistungen sowie sonstige Serviceleistungen) werden in jener Berichtsperiode erfasst, in der die entsprechende Leistung erbracht wurde. Da dem Kunden der Nutzen der Leistung während der Erbringung zufließt, werden die Umsatzerlöse aus den Dienstleistungsgeschäften nach IFRS 15 ebenfalls zeitraumbezogen realisiert.

Beim Verkauf von Komponenten ist im Unterschied zu IAS 18, der einem Risks-and-Rewards-Ansatz folgt, zu beurteilen, wann der Kontrollübergang für ein Gut stattfindet. Es ergibt sich daraus keine andere Umsatzrealisierung als bisher.

Bestimmte Kosten, die bei der Anbahnung oder Erfüllung eines Vertrags entstehen und nach bisher geltendem Standard aufwandswirksam erfasst wurden, müssen nach IFRS 15 – sofern die Kriterien erfüllt sind – aktiviert werden. Im Geschäftsjahr 2017/18 sind keine Kosten angefallen, die gemäß IFRS 15 aktivierbar sind.

Im Segment Traffic ergibt sich aufgrund der Vertrags- und Preisgestaltung bzw. Anwendung des IAS 11 für Fertigungsaufträge und damit der Percentage of Completion-Methode keine wesentliche Änderung aufgrund von IFRS 15. Auch im Segment Public Transport wurde bereits die Percentage of Completion-Methode angewandt, sodass es auch in diesem Segment zu keinen wesentlichen Auswirkungen aufgrund von IFRS 15 kommt. In den übrigen Segmenten kommt es grundsätzlich zu Änderungen in der Bilanzierung durch IFRS 15 (insbesondere durch die künftige Anwendung der Percentage of Completion-Methode bei Mission-Critical Networks im Segment Carriers), jedoch ergibt sich auch hier aufgrund der zum Großteil vorgenommenen umsatzwirksamen Teilfaktoren entsprechend dem Projektfortschritt kein wesentlicher Eigenkapitaleffekt. Im Segment Enterprise ergeben sich insbesondere durch die kleinteilige Projektstruktur keine wesentlichen Auswirkungen. Insgesamt ist durch die erstmalige Anwendung von IFRS 15 zum 1. April 2018 im Konzern der Eigenkapitaleffekt unwesentlich und beträgt weniger als 1 % des Gesamtumsatzes der Kapsch Group.

Die Darstellungs- und Angabevorschriften von IFRS 15 sind sehr umfangreich. Bei vielen Angabevorschriften handelt es sich um gänzlich neue Angaben. Die Umsetzung dieser Angabevorschriften erfordert geeignete Systeme, Richtlinien und interne Kontrollen. Diese werden durch den Einsatz der neuen Softwarelösung erreicht.

Der Konzern übernimmt den Standard unter Anwendung der modifizierten retrospektiven Methode. Dies führt dazu, dass die kumulativen Auswirkungen zum Zeitpunkt der Erstanwendung in der Gewinnrücklage erfasst und die Vergleichsperiode nicht angepasst wird.

Klarstellung zu IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“: In dieser Klarstellung werden die Ausführungen und Beispiele zu den folgenden Bereichen punktuell überarbeitet sowie um neue Beispiele ergänzt.

Bei der Identifikation von Leistungsverpflichtungen und der Prüfung der Separierbarkeit im Vertragskontext ist auf die „nature of the promise“ abzustellen. Bei der Klassifizierung als Prinzipal oder Agent wird klargestellt, dass ein Unternehmen als Prinzipal agiert, wenn es die spezifischen Güter oder Dienstleistungen vor dem Übergang an den Kunden kontrolliert, während es als Agent einzustufen ist, wenn es nur die Bereitstellung durch ein drittes Unternehmen vermittelt.

Es wird weiters klargestellt, dass Aktivitäten des Lizenzgebers wesentliche Auswirkungen auf das dem Vertrag zugrunde liegende geistige Eigentum haben, wenn entweder: diese Aktivitäten erwartungsgemäß die Form (beispielsweise das Design) oder die Funktionalität des geistigen Eigentums verändern oder die Möglichkeit des Kunden, Nutzen aus dem geistigen Eigentum zu ziehen, wesentlich von diesen Aktivitäten beeinflusst wird bzw. davon abhängig ist (zum Beispiel Markenzeichen).

Gemäß IFRS 15.B63 ist der Umsatz aus umsatz- oder nutzungsbasierten Lizenzentgelten für geistiges Eigentum erst zum späteren der beiden folgenden Zeitpunkte zu erfassen: tatsächlicher Verkauf bzw. Erfüllung der Leistungsverpflichtung. In den neuen Paragraphen IFRS 15.B63A und B63B wird klargestellt, dass diese Regel auch Anwendung finden kann, wenn das umsatz- oder nutzungsabhängige Lizenzentgelt für mehrere Leistungsverpflichtungen (hybrides Leistungsbündel), jedoch hauptsächlich für die Lizenzierung des geistigen Eigentums gezahlt wird und das geistige Eigentum demnach das Leistungsbündel prägt.

Weiters gibt es Erleichterungsvorschriften zur Erstanwendung von IFRS 15, wonach Verträge nicht komplett in ihrer Historie nachvollzogen werden müssen.

Aus der Anwendung dieser Klarstellungen werden keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss erwartet.

IFRS 9 „Finanzinstrumente“ befasst sich mit der Klassifizierung, dem Ansatz und der Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten. Die vollständige Version von IFRS 9 wurde im Juli 2014 veröffentlicht. Dieser Standard ersetzt IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“ mit Ausnahme der Option, das Hedge Accounting unter IAS 39 (vorläufig) beizubehalten. Zudem wurden die Vorschriften von IFRIC 9 „Neubeurteilung eingebetteter Derivate“ in IFRS 9 integriert.

IFRS 9 behält das gemischte Bewertungsmodell mit Vereinfachungen bei und schafft drei Bewertungskategorien für finanzielle Vermögenswerte: fortgeführte Anschaffungskosten, erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert und erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert. Die Klassifizierung richtet sich nach dem Geschäftsmodell des Unternehmens und den Eigenschaften der vertraglichen Zahlungsströme des finanziellen Vermögenswertes. Investitionen in Eigenkapitalinstrumente sind grundsätzlich zwingend erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Hier besteht lediglich beim erstmaligen Ansatz das unwiderrufliche Wahlrecht, Änderungen des beizulegenden Zeitwertes im sonstigen Ergebnis auszuweisen. Die einzige Ausnahme betrifft Verbindlichkeiten, die als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert designiert wurden. Für diese sind Änderungen des beizulegenden Zeitwertes infolge von Änderungen des eigenen Kreditrisikos nunmehr im sonstigen Ergebnis zu erfassen. Da der Konzern keine Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Rahmen von Factoring verkauft, sind die entsprechenden diesbezüglichen Regeln von IFRS 9 nicht relevant.

Der Konzern hat seine finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten überprüft und erwartet die folgenden Auswirkungen des neuen Standards zum 1. April 2018:

Die als „zur Veräußerung verfügbaren (AFS) Schuldinstrumente“ erfüllen zum Teil die Kriterien für die Klassifizierung als „fair value through other comprehensive income“ (FVOCI) und sind daher bilanziell nach IFRS 9 nicht anders zu behandeln.

Die übrigen finanziellen Vermögenswerte beinhalten:

- Eigenkapitalinstrumente, die derzeit als AFS-Wertpapiere und AFS-Beteiligungen bilanziert werden und bei denen nach IFRS 9 das Wahlrecht besteht, sie als FVOCI zu klassifizieren, jedoch ohne Recyclingmöglichkeit;
- Eigenkapitalinstrumente, die derzeit „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“ (FVPL) bilanziert werden und für die IFRS 9 keine andere Bilanzierung vorsieht;
- Schuldinstrumente, die derzeit als „bis zur Endfälligkeit zu haltende Vermögenswerte“ klassifiziert und zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert werden. Diese erfüllen auch nach IFRS 9 die Kriterien, zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert zu werden.

Dementsprechend hat der neue Standard keine wesentlichen Auswirkungen auf die Klassifizierung und Bewertung dieser finanziellen Vermögenswerte. Gewinne oder Verluste aus dem Verkauf von bisher bestehenden finanziellen Vermögenswerten, die als FVOCI klassifiziert sind, werden jedoch nicht mehr in den Gewinn oder Verlust, sondern in die Gewinnrücklagen umgegliedert.

Zudem entfällt nach IFRS 9 die bislang geltende Ausnahmeregelung, Eigenkapitalinstrumente von nicht börsennotierten Unternehmen bei Erfüllung der Voraussetzungen zu fortgeführten Anschaffungskosten abzüglich Wertminderungen zu bewerten. Diesbezüglich schränkt IFRS 9 die Möglichkeiten, auf eine Fair-Value-Bewertung zu verzichten, stark ein. Es werden dadurch keine wesentlichen Effekte für die Kapsch Group erwartet.

Keine Auswirkungen werden auch auf die finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns erwartet, da keine Verbindlichkeiten, die zur Kategorie FVPL designiert wurden, bestehen. Nachdem die Abgangsregeln von IAS 39 in IFRS 9 fortgeführt werden, sind hier ebenfalls keine Änderungen zu erwarten.

IFRS 9 erleichtert das Hedge Accounting. Erforderlich ist ein wirtschaftlicher Zusammenhang zwischen dem gesicherten Grundgeschäft und dem Sicherungsinstrument. Zudem muss das Sicherungsverhältnis dem entsprechen, welches die Geschäftsführung tatsächlich für Zwecke des Risikomanagements nutzt. Eine zeitgleiche Dokumentation ist nach wie vor erforderlich, unterscheidet sich aber von der derzeit nach IAS 39 erstellten Dokumentation. Zudem sind potenzielle Quellen von Ineffektivität in der Hedge-Dokumentation nunmehr anzugeben. Hierbei ist anzumerken, dass bezogen auf das Hedge Accounting ein Wahlrecht zwischen den Regelungen von IFRS 9 und IAS 39 besteht. Die Entscheidung ist einheitlich zu treffen. Zu Beginn jedes Geschäftsjahres nach Erstanwendung besteht die Möglichkeit, die Ausübung des Wahlrechts zu ändern und IFRS 9 auf alle Sicherungsbeziehungen anzuwenden. Für den Fall einer Beibehaltung von Hedge Accounting nach IAS 39 sind jedoch die übrigen Regelungen von IFRS 9 (beispielsweise Anhangangaben im Zusammenhang mit Hedging) verpflichtend anzuwenden. Der Konzern plant weiterhin, die Regeln von IAS 39 für Hedge Accounting anzuwenden.

Weiters gibt es ein neues Wertminderungsmodell auf Basis erwarteter Verluste, welches das Modell von IAS 39, das auf eingetretenen Verlusten basiert, ersetzt. Für finanzielle Verbindlichkeiten hat sich die Kategorisierung und Bewertung grundsätzlich nicht geändert. Das neue Wertminderungsmodell fordert den Ansatz von Wert-

minderungen auf Basis erwarteter Kreditverluste („expected credit loss model“) und nicht nach dem „incurred loss model“ nach IAS 39. Es gilt für finanzielle Vermögenswerte, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, Schuldinstrumente, die zum FVOCI bewertet werden, vertragliche Vermögenswerte nach IFRS 15, Leasingforderungen, Kreditzusagen und bestimmte Finanzgarantien.

Der Konzern verwendet das vereinfachte Modell für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ohne signifikante Finanzierungskomponente sowie für „contract assets“ im Sinne von IFRS 15 und berechnet dementsprechend die Wertberichtigung in Höhe der über die Laufzeit erwarteten Kreditverluste. Dabei erfolgt die Bestimmung des erwarteten Kreditverlustes auf Basis einer Wertberichtigungstabelle („provision matrix“), in der die finanziellen Vermögenswerte entsprechend der Altersstruktur gegliedert und die jeweiligen Ausfallraten für unterschiedliche Altersbänder bestimmt werden. Zur Erstellung einer Wertberichtigungstabelle werden zunächst historische Daten über tatsächlich eingetretene Ausfälle berücksichtigt. Neben der historischen Perspektive berücksichtigt der Konzern jedoch auch zukunftsbezogene Informationen und Erwartungen. Aufgrund der historisch geringen Ausfälle rechnet der Konzern nur mit unwesentlichen Auswirkungen.

Der Konzern wird den neuen Standard zum 1. April 2018 (Wirtschaftsjahr 2018/19) erstmalig anwenden, mit Ausnahme der neuen Regeln des Hedge Accountings, und die praktischen Erleichterungen in Anspruch nehmen. Die Vergleichszahlen für das Wirtschaftsjahr 2017/18 werden nicht angepasst.

IFRS 7 enthält ebenfalls erweiterte Angabepflichten und Änderungen in der Darstellung, die erwartungsgemäß die Art und den Umfang der Angaben des Konzerns betreffend Finanzinstrumente zum Erstanwendungszeitpunkt von IFRS 9 ändern werden.

IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ regelt den Ansatz, die Bewertung, den Ausweis sowie die Angabepflichten bezüglich Leasingverhältnissen im Abschluss. IFRS 16 führt ein einheitliches Rechnungslegungsmodell ein, wonach künftig Leasingverhältnisse, unabhängig davon, ob es sich dabei nach den Kriterien von IAS 17 um Operating- oder Finanzierungsleasing handelt, in der Bilanz des Leasingnehmers zu erfassen sind. Ein Leasingnehmer erfasst ein Nutzungsrecht („right-of-use asset“) auf den zugrunde liegenden Vermögenswert sowie eine Schuld, die seine Verpflichtung zu Leasingzahlungen darstellt. Für kurzfristige Leasingverhältnisse und Leasingverhältnisse in Bezug auf Vermögenswerte von geringem Wert gibt es Ausnahmeregelungen. Der Leasinggeber unterscheidet für Bilanzierungszwecke weiterhin zwischen Finanzierungs- und Operating-Leasingverhältnissen. Das Bilanzierungsmodell von IFRS 16 unterscheidet sich hierbei nicht wesentlich von jenem nach IAS 17.

Der Konzern hat eine erste Analyse der Verträge und einen Prozess zur Auswahl einer Softwarelösung begonnen. Der wesentlichste Effekt wird voraussichtlich aus der Aktivierung der Vermögenswerte und Schulden aus Operating-Leasingverhältnissen von Kfz und Gebäuden sowie EDV-Equipment resultieren. Der Konzern verfügt zum Bilanzstichtag über nicht kündbare Operating-Leasing-Verpflichtungen in Höhe von TEUR 102.238 (siehe Erläuterung 33). Der Konzern hat jedoch noch nicht beurteilt, welche weiteren Anpassungen gegebenenfalls erforderlich sind, beispielsweise aufgrund der Änderung der Definition der Laufzeit des Leasingverhältnisses, der unterschiedlichen Behandlung von variablen Leasingzahlungen sowie von Verlängerungs- und Kündigungsoptionen. Es ist daher noch nicht möglich, die Höhe der Nutzungsrechte und korrespondierender Leasingverbindlichkeiten abzuschätzen, die zum Zeitpunkt der Erstanwendung des neuen Standards anzusetzen sind, und wie sich dies auf den Konzerngewinn und die Klassifizierung der Cashflows auswirkt. Es ist jedenfalls mit einer deutlichen Bilanzverlängerung zu rechnen, die wiederum Auswirkung auf viele Bilanzkennzahlen (zum Beispiel eine Reduktion der Eigenkapitalquote) haben wird.

Der Konzern wird den Standard nicht vorzeitig anwenden und plant, die Vereinfachungsvorschriften zu nutzen sowie keine Vergleichswerte der Vorperiode anzugeben.

Aus den Anpassungen von **IFRS 4** sowie aus den **jährlichen Verbesserungen der IFRS (Zyklus 2014-2016)** sind aus heutiger Sicht keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns zu erwarten.

Standards und Interpretationen, die bereits vom IASB veröffentlicht, jedoch von der EU noch nicht übernommen sind: Diese Standards oder Interpretationen bzw. Anpassungen der Standards und Interpretationen sind noch nicht verpflichtend anzuwenden, werden allerdings aus heutiger Sicht keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzern haben.

2.3 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze, die die Basis für den vorliegenden Konzernabschluss darstellen, wurden unverändert zur Vorperiode angewandt und um neue, ab dem Geschäftsjahr verpflichtend anzuwendende ergänzt (siehe Erläuterung 2.1). Eine detaillierte Beschreibung sämtlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze wird in Erläuterung 42 angeführt.

3 Wesentliche Schätzungen und Annahmen bei der Bilanzierung und Bewertung.

Der Konzern unternimmt Schätzungen und trifft Annahmen bezüglich der zukünftigen Entwicklung. Die resultierenden Bilanzierungsschätzungen werden definitionsgemäß nur selten den entsprechenden tatsächlichen Ergebnissen gleichen. Sämtliche Schätzungen und Beurteilungen werden fortlaufend neu bewertet und basieren auf historischen Erfahrungen sowie weiteren Faktoren, einschließlich Erwartungen hinsichtlich zukünftiger Ereignisse, die unter den gegebenen Umständen vernünftig erscheinen. Die resultierenden Bilanzierungsschätzungen werden in der Regel von den tatsächlichen Ergebnissen abweichen.

Insbesondere Schätzungen und Annahmen betreffend Ertragsrealisierung beinhalten ein signifikantes Risiko, eine wesentliche Korrektur der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden innerhalb des folgenden Wirtschaftsjahres zu verursachen.

3.1 Teilgewinnrealisierung bei Auftragsfertigung.

Der Konzern wendet bei der Bilanzierung seiner Fertigungsaufträge die Teilgewinnrealisierungsmethode an. Zum Bilanzstichtag 31. März 2018 ergeben sich Forderungen aus Auftragsfertigung in Höhe von TEUR 79.688 (Vorjahr: TEUR 80.445) sowie Verbindlichkeiten aus Auftragsfertigung in Höhe von TEUR 31.571 (Vorjahr: TEUR 29.097). Die Anwendung der Teilgewinnrealisierungsmethode erfordert, dass der Konzern den zu erwartenden Gewinnaufschlag für einen Fertigungsauftrag schätzt. Sensitivitätsanalysen der von der Geschäftsführung der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH getroffenen Annahmen weisen darauf hin, dass das Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit um rund TEUR 6.240 (Vorjahr: TEUR 7.217) und das Gesamtergebnis der Periode um rund TEUR 4.621 (Vorjahr: TEUR 5.167) schwanken würde, wenn die tatsächlichen Margen der wesentlichen Projekte um 10 % von den vorgenommenen Schätzungen abweichen sollten. Die Analyse der in der Vergangenheit getroffenen Annahmen sowie der tatsächlich eingetretenen Gewinnaufschläge hat ergeben, dass die vorgenommenen Schätzungen bisher weitgehend zuverlässig waren.

3.2 Geschätzte Wertminderungen des Firmenwertes.

Der Konzern untersucht jährlich, in Einklang mit den in Erläuterungen 16 und 42 dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, ob eine Wertminderung des Firmenwertes vorliegt. Der erzielbare Betrag von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wird basierend auf der Berechnung des Nutzungswertes ermittelt. Diesen Berechnungen müssen Annahmen zugrunde gelegt werden. Die Sensitivitäten für den erworbenen Firmenwert sind in Erläuterung 16 angeführt.

3.3 Sonstige Schätzungen und Annahmen.

Weitere Bereiche, in denen Annahmen und Schätzungen wesentlich für den Konzernabschluss sind, umfassen Vorräte, latente Steueransprüche/-schulden, Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses sowie Gewährleistungs-, Projektrisiko- und Drohverlustrückstellungen. Sensitivitätsanalysen der von der Geschäftsführung getroffenen Annahmen im Zusammenhang mit Vorräten, latenten Steueransprüchen/-schulden und Rückstellungen weisen darauf hin, dass keine wesentlichen Auswirkungen zu erwarten sind, wenn die tatsächlichen Endergebnisse um 10 % von den vorgenommenen Schätzungen abweichen sollten.

Die Sensitivitäten für Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses sind in Erläuterung 28 angegeben.

4 Segmentinformation.

Ein Geschäftssegment ist ein Unternehmensbestandteil, der Geschäftstätigkeiten betreibt, mit denen Umsatzerlöse erwirtschaftet werden und bei denen Aufwendungen anfallen können. Die Ergebnisse der Segmente werden regelmäßig an die Geschäftsführung (den Hauptentscheidungsträger) berichtet. Entscheidungen über die Allokation von Ressourcen werden basierend auf diesen Segmenten überprüft. Die Geschäftsführung hat fünf Berichtssegmente identifiziert:

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

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

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

	Traffic	Carrier	Enterprise	Public Transport	Others	Konzern
Segmentumsatzerlöse	693.257	150.658	317.716	13.630	19.286	1.194.546
Intersegmentäre Umsatzerlöse	-5.214	-1.508	-21.947	-5.050	-15.786	-49.505
Externe Umsatzerlöse	688.042	149.149	295.769	8.581	3.500	1.145.043
Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit (EBIT)	50.059	-5.640	418	-27.945	3.233	20.125
EBIT-Marge in %	7,2	-3,7	0,1	-205,0	16,8	1,7

Die Segmentergebnisse für das Wirtschaftsjahr zum 31. März 2017 stellen sich wie folgt dar:

	Traffic	Carrier	Enterprise	Public Transport	Others	Konzern
Segmentumsatzerlöse	648.479	163.159	317.019	17.455	21.253	1.167.365
Intersegmentäre Umsatzerlöse	-8.426	-2.477	-27.398	-2.189	-15.652	-56.143
Externe Umsatzerlöse	640.053	160.682	289.621	15.266	5.601	1.111.223
Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit (EBIT)	60.102	-17.009	6.902	-31.892	2.039	20.141
EBIT-Marge in %	9,3	-10,4	2,2	-182,7	9,6	1,7

Transfers oder Transaktionen zwischen den Segmenten werden zu normalen Bedingungen, wie sie auch unabhängigen Dritten angeboten werden, erfasst.

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

	Traffic	Carrier	Enterprise	Public Transport	Others	Eliminierungen	Konzern
Segmentvermögen	652.679	153.143	151.995	37.132	291.344	-296.718	989.574
Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	7.502	60	1.495	0	0	0	9.058
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte		8.484					8.484
Segmentvermögen, gesamt	660.181	161.687	153.490	37.132	291.344	-296.718	1.007.116
Segmentsschulden	391.218	129.254	127.833	29.921	127.673	-64.019	741.879
Schulden im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten		9.463					9.463
Segmentsschulden, gesamt	391.218	138.717	127.833	29.921	127.673	-64.019	751.342
Investitionen	11.757	1.874	6.308	451	101	-1	20.490
Abschreibungen und Wertminderungen	14.808	4.989	4.519	11.381	436	0	36.133
Sonstige nicht zahlungswirksame Positionen	1.314	582	127	6	0	0	2.029

Das Segmentvermögen beinhaltet Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte, als Finanzinvestition gehaltene Immobilien, sonstige langfristige Finanzanlagen und Beteiligungen, sonstige langfristige Vermögenswerte, latente Steueransprüche, Vorräte, kurzfristige Steuerforderungen aus Ertragsteuern, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte, sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte sowie liquide Mittel.

Die Segmentsschulden beinhalten Finanzverbindlichkeiten, Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing, Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses, Rückstellungen, sonstige langfristige Verbindlichkeiten, latente Steuerschulden, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen sowie kurzfristige Steuerverbindlichkeiten.

Die Vermögenswerte und Schulden nach Segmenten zum 31. März 2017 sowie Investitionen, Abschreibungen und Wertminderungen sowie sonstige nicht zahlungswirksame Positionen für das zu diesem Stichtag endende Wirtschaftsjahr stellen sich wie folgt dar:

	Traffic	Carrier	Enterprise	Public Transport	Others	Eliminierungen	Konzern
Segmentvermögen	685.716	173.506	152.599	39.297	301.521	-298.529	1.054.110
Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	2.131	60	1.827	0	0	0	4.018
Segmentvermögen, gesamt	687.847	173.566	154.426	39.297	301.521	-298.529	1.058.128
Segmentsschulden	421.479	153.397	127.083	50.723	115.323	-73.886	794.119
Investitionen	15.099	4.844	6.063	2.973	231	-78	29.132
Abschreibungen und Wertminderungen	17.716	5.351	4.744	19.692	462	-1	47.963
Sonstige nicht zahlungswirksame Positionen	1.620	458	223	19	2.043	0	4.363

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

Im Wirtschaftsjahr 2017/18 sowie im Wirtschaftsjahr 2016/17 gab es jeweils keinen Kunden, der mehr als 10% zu den Konzernumsätzen beigetragen hat.

Regionale Informationen.

Die Geschäftsführung hat sich entschieden, die Umsatzerlöse und langfristigen nicht finanziellen Vermögenswerte nicht nur nach Geschäftssegmenten, sondern auch nach geografischen Segmenten darzustellen. Umsatzerlöse werden gemäß dem Standort der Kunden und bilanzorientierte Zahlen gemäß dem eigenen Standort der Gesellschaft segmentiert.

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

	Österreich	Zentral- und Osteuropa (exklusive Österreich)	West-europa	Restliche Welt	Konzern
Umsatzerlöse	322.355	270.637	213.524	338.527	1.145.043
Langfristige nicht finanzielle Vermögenswerte	83.821	29.090	26.021	68.743	207.675

Die Zahlen für das zum 31. März 2017 endende Wirtschaftsjahr stellen sich wie folgt dar:

	Österreich	Zentral- und Osteuropa (exklusive Österreich)	West-europa	Restliche Welt	Konzern
Umsatzerlöse	296.698	270.606	204.185	339.733	1.111.223
Langfristige nicht finanzielle Vermögenswerte	79.070	32.118	41.147	69.019	221.354

Umsätze nach Kategorie.

Die Umsatzerlöse des Konzerns gliedern sich in folgende Kategorien:

	2016/17	2017/18
Fakturierte Umsätze aus dem Verkauf von Gütern	411.256	380.362
Fakturierte Umsätze aus dem Verkauf von Dienstleistungen	579.343	614.078
Fakturierte Umsätze aus Wartungsverträgen	127.057	133.704
Abgegrenzte Umsätze, Lizenzumsätze und Skonti zu fakturierten Umsätzen	-6.434	16.897
	1.111.223	1.145.043

5 Sonstige betriebliche Erträge.

	2016/17	2017/18
Operative Fremdwährungsgewinne	13.056	10.650
Erträge aus Forschungs- und Forschungsförderungsprämien	7.580	6.601
Erträge aus Versicherungsvergütungen	230	5.851
Erträge aus dem Verkauf von Anlagen	92	55
Negativer Unterschiedsbetrag	2.982	0
Übrige betriebliche Erträge	14.353	9.866
	38.292	33.022

Die Erträge aus Versicherungsvergütungen betrafen im Wesentlichen Entschädigungen für einen Brand in den Geschäftsräumlichkeiten der schwedischen Tochtergesellschaft der Kapsch TrafficCom im April 2017.

Der negative Unterschiedsbetrag im Wirtschaftsjahr 2016/17 resultierte aus dem Differenzbetrag zwischen dem Kaufpreis für die von Schneider Electric per 1. April 2016 akquirierte globale Transportation-Sparte und dem erworbenen Nettovermögen.

Die übrigen betrieblichen Erträge enthalten im Wirtschaftsjahr 2016/17 Kostenübernahmen der Transaktionsabrechnung für das landesweite elektronische Lkw-Mautsystem in Tschechien.

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

	2016/17	2017/18
Bestandsveränderung unfertige Erzeugnisse und noch nicht abrechenbare Leistungen	-9.597	-8.423
Bestandsveränderung fertige Erzeugnisse	3.944	1.988
	-5.653	-6.434

7 Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen.

	2016/17	2017/18
Materialaufwand	304.921	308.376
Aufwendungen für bezogene Leistungen	219.100	237.643
	524.021	546.019

8 Personalaufwand.

	2016/17	2017/18
Löhne, Gehälter und andere Vergütungen	310.188	316.254
Sozialabgaben und lohnabhängige Steuern	63.454	64.398
Aufwendungen für Abfertigungen (siehe Erläuterung 28)	885	1.348
Aufwendungen für Altersvorsorge (siehe Erläuterung 28)	260	769
Beiträge an Pensionskassen und andere externe Fonds	2.957	3.098
Sonstige freiwillige Sozialaufwendungen	10.621	10.700
	388.365	396.566

Der Personalstand zum 31. März 2018 betrug 7.236 Personen (31. März 2017: 6.868 Personen), während des Wirtschaftsjahres 2017/18 lag dieser durchschnittlich bei 7.114 Personen (2016/17: 6.872 Personen).

9 Aufwand für planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen.

	2016/17	2017/18
Abschreibungen auf Sachanlagen	15.896	13.838
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	15.102	14.639
Abschreibungen auf Finanzimmobilien	216	216
Wertminderungen	16.750	7.441
	47.963	36.133

10 Sonstige betriebliche Aufwendungen.

	2016/17	2017/18
Mieten	27.425	25.559
Rechts- und Beratungsaufwand	36.633	18.781
Kommunikations- und IT-Aufwand	13.949	17.421
Reisekosten	15.822	15.828
Operative Fremdwährungsverluste	5.672	15.625
Kfz-Kosten	13.134	14.010
Marketing- und Werbekosten	10.834	11.595
Instandhaltung	7.096	10.078
Versicherungsaufwand	5.542	5.319
Büroaufwendungen	6.334	5.007
Steuern und Abgaben	6.774	3.832
Bankspesen	2.291	2.742
Lizenz- und Patentaufwand	3.378	2.533
Transportkosten	2.512	2.515
Ausbildungskosten	2.207	2.393
Schadensfälle	125	2.242
Garantiekosten und Projektfinanzierung	860	1.069
Mitgliedsbeiträge	829	794
Provisionen und andere Gebühren	798	722
Abschreibungen und Wertberichtigungen von Forderungen	1.954	1.787
Verluste aus Anlagenabgängen	238	242
Regulierung Garantierückstellung	1.811	233
Aufsichtsratsvergütungen im Konzern	186	220
Kosten für Reorganisation	2.225	4
Operative Verluste aus der Änderung des beizulegenden Zeitwertes derivativer Finanzinstrumente	10	6.610
Übriger betrieblicher Aufwand	3.820	6.523
	172.461	173.683

Der Anstieg des Kommunikations- und IT-Aufwands ist auf höhere EDV-Kosten im Zusammenhang mit Projekten in den USA zurückzuführen. Operative Fremdwährungsverluste stiegen von TEUR 5.672 im Wirtschaftsjahr 2016/17 auf TEUR 15.625 im Wirtschaftsjahr 2017/18 primär aufgrund von Wechselkursschwankungen der Währungen USD, ZAR, PLN und SEK. Die Schadensfälle betrafen im Wesentlichen einen Brand in den Geschäftsräumlichkeiten der schwedischen Tochtergesellschaft der Kapsch TrafficCom im April 2017. Höhere Instandhaltungskosten und Kfz-Aufwendungen im Zusammenhang mit Projekten trugen ebenfalls zur Erhöhung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen bei. Operative Verluste aus der Änderung des beizulegenden Zeitwertes derivativer Finanzinstrumente sind gestiegen (siehe Erläuterung 14). Auf der anderen Seite ist der Rechts- und Beratungsaufwand aufgrund geringerer Aufwendungen im Zusammenhang mit Rechtsstreitigkeiten, insbesondere in den USA, deutlich gesunken.

Im übrigen betrieblichen Aufwand sind Verwaltungs- und Vertriebsaufwendungen enthalten.

11 Finanzergebnis.

	2016/17	2017/18
Finanzerträge:		
Zins- und ähnliche Erträge	2.669	1.303
Wertpapiererträge	130	131
Erträge aus der Aufzinsung von langfristigen Forderungen	2.040	921
Erträge aus dem Abgang von Finanzanlagen und Beteiligungen und sonstige Finanzerträge	3.830	746
Gewinne aus der Änderung des beizulegenden Zeitwertes derivativer Finanzinstrumente	224	827
Finanzielle Fremdwährungsgewinne	11.184	6.519
	20.077	10.447
Finanzaufwendungen:		
Zins- und ähnliche Aufwendungen	-8.994	-9.869
Aufwand aus der Aufzinsung von langfristigen Verbindlichkeiten	-346	-291
Verluste aus der Änderung des beizulegenden Zeitwertes derivativer Finanzinstrumente	-895	-208
Wertminderung von sonstigen Beteiligungen	-2.426	-1.026
Aufwand aus dem Abgang von Finanzanlagen und Beteiligungen und sonstige Finanzaufwendungen	-530	-2.015
Finanzielle Fremdwährungsverluste	-6.721	-7.000
Zinsaufwand aus Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses (siehe Erläuterung 28)	-1.301	-1.209
Zinsaufwand aus Jubiläumsgeldverpflichtungen	-92	-59
	-21.307	-21.676
	-1.230	-11.230

Die finanziellen Fremdwährungsgewinne und -verluste ergeben sich im Konzern im Wesentlichen durch Währungsschwankungen aus der Umrechnung der konzerninternen Finanzierungen der Tochtergesellschaften in Nordamerika und Südafrika.

Die Wertminderung von sonstigen Beteiligungen in den Wirtschaftsjahren 2016/17 und 2017/18 betrifft die erfolgswirksam über das Periodenergebnis erfasste Wertminderung der Beteiligung an der Q-Free ASA, Norwegen, aufgrund der anhaltenden nachteiligen Kursentwicklung (siehe Erläuterung 13).

12 Ertragsteuern.

	2016/17	2017/18
Laufende Gewinnsteuern	-14.142	-12.261
Latente Steueransprüche/-schulden (siehe Erläuterung 27)	-816	10.316
Gesamt	-14.958	-1.945

Der anwendbare Steuersatz für das Wirtschaftsjahr 2017/18 beträgt 25 % (2016/17: 25 %).

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

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

	2016/17	2017/18
Ergebnis vor Steuern	19.338	8.287
Theoretischer Steuerertrag-/aufwand auf Basis eines Steuersatzes von 25 % (2016/17: 25 %)	-4.834	-2.072
Nicht angesetzte latente Steuerabgrenzung für laufende Verluste	-22.505	-4.345
Realisierung nicht angesetzter steuerlicher Verlustvorträge	100	106
Auswirkungen von unterschiedlichen Steuersätzen im Konzern	8.311	4.423
Änderung von Steuersätzen	0	45
Geltend gemachte Steuerfreibeträge und andere permanente Differenzen	-2.299	-150
Nicht steuerpflichtige Erträge und Aufwendungen und sonstige Differenzen	6.632	3.751
Steuereffekte betreffend Vorperioden	-361	-3.703
Ausgewiesener Steuerertrag/-aufwand	-14.958	-1.945

Die Steuereffekte aus Vorperioden betreffen Anpassungen der Vorjahreswerte aufgrund von Betriebsprüfungen und Anpassungen im Rahmen der Erstellung der Steuererklärungen.

Für weitere Informationen zu latenten Steueransprüchen/-schulden siehe Erläuterung 27.

13 Sonstiges Ergebnis der Periode.

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

Die nicht realisierten Gewinne/Verluste aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten im Wirtschaftsjahr 2017/18 betreffen in Höhe von TEUR -15 Marktwertschwankungen von zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren. Für Marktwertschwankungen der Beteiligung an der Q-Free ASA, Norwegen, wurden aufgrund der fortgesetzten nachteiligen Kursentwicklung der Aktie im Wirtschaftsjahr 2017/18 TEUR 1.026 erfolgswirksam im Finanzergebnis erfasst. Verluste aus einem Wertpapier wurden ebenfalls erfolgswirksam im Finanzergebnis erfasst (TEUR 136).

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

2016/17	Vor Steuern	Steuer- belastung/ -gutschrift	Nach Steuern
Zeitwertgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten:			
Nicht realisierte Gewinne/Verluste in der laufenden Periode	-2.946	-49	-2.995
Im Periodenergebnis erfolgswirksam erfasste Gewinne/Verluste	2.274	1	2.275
Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses	-2.706	636	-2.070
Währungsumrechnungsdifferenzen	-5.501	0	-5.501
Währungsumrechnungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb	2.673	-668	2.005
Cashflow Hedges	424	0	424
Im Eigenkapital erfasste Wertänderungen	-5.781	-80	-5.862

Die nicht realisierten Gewinne/Verluste aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten im Wirtschaftsjahr 2016/17 betreffen in Höhe von TEUR -3.141 Marktwertschwankungen der Beteiligung an der Q-Free ASA, Norwegen, und wurden steuerneutral erfasst. Diese Nettoverluste wurden gemeinsam mit den bis zum 31. März 2016 über das sonstige Ergebnis im Eigenkapital erfassten Nettogewinnen in Höhe von TEUR 865 als Wertminderung erfolgswirksam im Periodenergebnis erfasst (TEUR -2.277; Umgliederung vom sonstigen Ergebnis in das Periodenergebnis).

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

14 Zusätzliche Angaben zu Finanzinstrumenten nach Kategorien.

Erläuterung	2016/17			2017/18		
	Buchwert	Beizulegender Zeitwert	Stufe der FV-Hierarchie	Buchwert	Beizulegender Zeitwert	Stufe der FV-Hierarchie
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (22)	230.311	230.311	n/a	230.723	230.723	n/a
Forderungen aus Fertigungsaufträgen (22)	80.445	80.445	n/a	79.688	79.688	n/a
Forderungen aus Service- und Wartungsverträgen (22)	8.097	8.097	n/a	7.281	7.281	n/a
Kredite und Forderungen	318.854			317.692		
Derivative Finanzinstrumente	198	198	2	12	12	2
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	198			12		
Derivative Finanzinstrumente – Cashflow Hedges	5	5	2	0	0	
Sicherungsinstrumente	5			0		
Übrige Forderungen und Abgrenzungen	81.696			71.010		
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte ¹⁾	81.696			71.010		
Summe Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	400.753			388.715		
Sonstige finanzielle Vermögenswerte und Beteiligungen (lang- und kurzfristig)						
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere (19)	8.484	8.484	1	8.506	8.506	1
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere (19)	663	663	2	599	599	2
Zur Veräußerung verfügbare Beteiligungen (19)	11.683	11.683	1	10.657	10.657	1
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)	20.830			19.763		
Derivative Finanzinstrumente (19)	0	0		154	154	2
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	0			154		
Sonstige finanzielle Forderungen und Ausleihungen (19)	1.920	1.920	n/a	3.048	3.048	n/a
Festverzinsliche Wertpapiere (19)	2.633	2.633	n/a	2.686	2.686	n/a
Kredite und Forderungen	4.553			5.734		
Sonstige Beteiligungen (19)	3.132	3.132	n/a	6.969	6.969	n/a
Sonstige Beteiligungen	3.132			6.969		
Summe lang- und kurzfristige finanzielle Vermögenswerte und Beteiligungen	28.515			32.619		

Erläuterung	2016/17			2017/18		
	Buchwert	Beizulegender Zeitwert	Stufe der FV-Hierarchie	Buchwert	Beizulegender Zeitwert	Stufe der FV-Hierarchie
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien						
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien (17)	3.723	6.653	3	3.507	6.604	3
Summe als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	3.723			3.507		
Liquide Mittel						
Liquide Mittel (23)	246.618	246.618	n/a	209.296	209.296	n/a
Summe liquide Mittel	246.618			209.296		
Finanzverbindlichkeiten (lang- und kurzfristig)						
Unternehmensanleihe (25)	70.702	72.943	1	0	0	
Unternehmensanleihe (25)	10.220	10.198	2	0	0	
Schuldscheinanleihen (25)	75.376	72.442	2	73.622	71.497	2
Sonstige Finanzverbindlichkeiten (25)	186.352	185.377	2	239.990	231.568	2
Finanzielle Schulden	342.651			313.612		
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing (lang- und kurzfristig) (26)	15.571	15.571	n/a	15.160	15.160	n/a
Finanzielle Schulden	15.571			15.160		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	88.816	88.816	n/a	85.069	85.069	n/a
Finanzielle Schulden	88.816			85.069		
Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen (lang- und kurzfristig)						
Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen (30)	29.097	29.097	n/a	31.571	31.571	n/a
Variable Kaufpreiskomponenten (Earn-out) (29, 30)	8.386	8.386	3	9.250	9.250	3
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (29)	1.988	1.988	n/a	2.332	2.332	n/a
Finanzielle Schulden	39.472			43.154		
Derivative Finanzinstrumente (29, 30)	1.259	1.259	2	7.524	7.524	2
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	1.259			7.524		
Derivative Finanzinstrumente – Cashflow Hedges	72	72	2	6	6	2
Sicherungsinstrumente	72			6		
Übrige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	149.593			130.303		
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten ¹⁾	149.593			130.303		
Summe lang- und kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	190.395			180.986		

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

Fair-Value-Hierarchie und Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes:

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sind in eine der drei nachfolgenden Fair-Value-Hierarchiestufen einzuordnen:

Level 1: Es bestehen notierte Preise auf aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten. Im Konzern werden die Beteiligung an der Q-Free ASA, Norwegen, börsennotierte Eigenkapitalinstrumente und im Vorjahr die Unternehmensanleihe der Kapsch TrafficCom AG der Level-1-Kategorie zugeordnet.

Level 2: Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, die nicht auf aktiven Märkten gehandelt werden, wird anhand eines Bewertungsverfahrens, abgeleitet von direkt oder indirekt beobachtbaren Marktdaten, ermittelt. In diese Kategorie fallen zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere wie Pfandbriefe und Bundesanleihen, die börsennotiert sind, jedoch nicht regelmäßig gehandelt werden, derivative Finanzinstrumente und finanzielle Schulden und im Vorjahr eine Unternehmensanleihe der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH.

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

- > Quotierte Marktpreise für Wertpapiere.
- > Der beizulegende Zeitwert von Zinsswaps wird anhand beobachtbarer Renditekurven als Barwert der geschätzten künftigen Zahlungsströme berechnet.
- > Der beizulegende Zeitwert von Devisentermingeschäften wird mit dem Termin-Wechselkurs zum Bilanzstichtag bewertet, wobei der sich ergebende Wert auf den Barwert abgezinst wird.
- > Andere Bewertungsverfahren, wie die Discounted-Cashflow-Methode, werden für die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der restlichen Finanzinstrumente verwendet.

Level 3: Finanzinstrumente, deren Bewertungsinformationen nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren, werden in die Level-3-Kategorie eingeordnet. Variable Kaufpreiskomponenten (Earn-out) fallen in diese Kategorie und basieren auf vereinbarten Konditionen und der Erwartungen hinsichtlich der künftigen Umsatz-/Ergebnisentwicklung der betreffenden Tochtergesellschaften. Langfristige Kaufpreiskomponenten werden mit einem risikoadäquaten Zinssatz abgezinst.

Level n/a: Der Buchwert dieser Positionen stellt entsprechend IFRS 7.29 einen angemessenen Näherungswert für den beizulegenden Zeitwert dar. Es wird daher keine Fair-Value-Hierarchiestufe angegeben.

Die Entwicklung der **Level-3-Earn-out-Verbindlichkeiten** ergibt sich wie folgt:

	2016/17	2017/18
Earn-out-Verbindlichkeiten		
Buchwert zum 31. März des Vorjahres	272	8.386
Zugang	8.331	3.794
Abgang	-272	-3.000
Aufzinsungen	55	70
Buchwert zum 31. März des Geschäftsjahres	8.386	9.250

Details zu den Earn-out-Verbindlichkeiten sind in Erläuterung 29 und 30 zu finden.

Finanzinstrumente werden in der Gesamtergebnisrechnung mit folgenden Nettoergebnissen erfasst:

	2016/17	2017/18
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	1.409	-912
Kredite und Forderungen	7.218	911
Zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bilanzierte finanzielle Verbindlichkeiten	-9.341	-10.160
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	-671	619
	-1.384	-9.542

Derivative Finanzinstrumente.

Derivative Finanzinstrumente, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, werden im operativen Ergebnis bzw. Finanzergebnis gezeigt.

Zur Absicherung des Fremdwährungsrisikos werden in unwesentlichem Ausmaß bestimmte derivative Finanzinstrumente als Cashflow Hedges designiert. Es handelt sich dabei um Devisenterminkontrakte mit unterschiedlichen Laufzeiten und Währungen. Veränderungen der Cashflow Hedges werden im sonstigen Ergebnis gezeigt. Die Tabelle in dieser Erläuterung zeigt die Bilanzwerte.

Die operativen Erträge bzw. Verluste aus der Änderung des beizulegenden Zeitwertes derivativer Finanzinstrumente aus Devisenterminkontrakten betragen im Wirtschaftsjahr 2017/18 TEUR +108 bzw. TEUR -6.610 (2016/17: TEUR +198 bzw. TEUR -10). Die Gewinne und Verluste, die im Finanzergebnis enthalten sind, sind in Erläuterung 11 dargestellt.

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

15 Sachanlagen.

	Grundstücke und Bauten	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Anlagen in Bau	Anzahlungen	Summe
Buchwert zum 31. März 2016	29.574	10.004	18.932	1.304	0	59.814
Währungsumrechnungsdifferenzen	48	322	352	32	0	755
Umbuchung	0	418	123	-540	0	0
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	286	159	505	0	0	950
Zugang	991	3.601	7.643	6.087	0	18.321
Abgang	-5	-173	-566	-4.243	0	-4.987
Planmäßige Abschreibungen	-2.974	-4.016	-8.906	0	0	-15.896
Wertminderungen	-97	0	0	0	0	-97
Buchwert zum 31. März 2017	27.823	10.315	18.083	2.640	0	58.860
Anschaffungs-/Herstellungskosten	50.419	58.080	74.953	2.640	0	186.092
Kumulierte Abschreibungen	-22.596	-47.765	-56.870	0	0	-127.232
Buchwert zum 31. März 2017	27.823	10.315	18.083	2.640	0	58.860
Buchwert zum 31. März 2017	27.823	10.315	18.083	2.640	0	58.860
Währungsumrechnungsdifferenzen	-135	-509	-661	-137	0	-1.442
Umbuchung	0	-79	892	-813	0	0
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	1	0	47	0	0	47
Zugang	3.023	2.496	5.611	5.724	0	16.855
Abgang	-38	-761	-297	-3.507	0	-4.602
Umgliederung von zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	0	0	-419	0	0	-419
Planmäßige Abschreibungen	-3.188	-3.222	-7.428	0	0	-13.838
Wertminderungen	0	0	0	0	0	0
Buchwert zum 31. März 2018	27.486	8.241	15.827	3.907	0	55.461
Anschaffungs-/Herstellungskosten	52.835	53.649	74.906	3.907	0	185.297
Kumulierte Abschreibungen	-25.349	-45.408	-59.079	0	0	-129.837
Buchwert zum 31. März 2018	27.486	8.241	15.827	3.907	0	55.461

Der Buchwert der aktivierten Leasinggegenstände (Grundstücke und Bauten) beträgt zum 31. März 2018 TEUR 14.864 (31. März 2017: TEUR 15.324). Betreffend Zugang aus Unternehmenserwerben wird auf Erläuterung 34 verwiesen.

16 Immaterielle Vermögenswerte.

	Aktivier- te Entwicklungs- kosten	Konzessionen und Rechte	Firmenwert	In Fertigstellung befindliche immaterielle Vermögenswerte	Anzahlungen	Summe
Buchwert zum 31. März 2016	19.879	37.424	110.030	0	132	167.464
Währungsumrechnungsdifferenzen	135	31	-28	36	0	173
Umbuchung	-1.312	0	0	1.312	0	0
Umgliederung von Anzahlungen	0	132	0	0	-132	0
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	6.337	2.689	1.409	1.500	0	11.936
Zugang	6.958	3.768	0	69	17	10.811
Abgang	-1	-153	0	0	0	-153
Wertminderungen	-16.653	0	0	0	0	-16.653
Planmäßige Abschreibungen	-2.556	-12.546	0	0	0	-15.102
Buchwert zum 31. März 2017	12.787	31.344	111.411	2.917	17	158.476
Anschaffungs-/Herstellungskosten	55.137	162.636	131.722	2.917	17	352.428
Kumulierte Abschreibungen	-42.350	-131.292	-20.310	0	0	-193.952
Buchwert zum 31. März 2017	12.787	31.344	111.411	2.917	17	158.476
Buchwert zum 31. März 2017	12.787	31.344	111.411	2.917	17	158.476
Währungsumrechnungsdifferenzen	-155	-61	-8	-187	0	-412
Umbuchung	0	1.500	0	-1.500	0	0
Umgliederung von Anzahlungen	0	17	0	0	-17	0
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	0	5.000	48	0	0	5.049
Zugang	294	2.637	0	705	0	3.636
Abgang	0	-113	-1.384	0	0	-1.497
Umgliederung von zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	0	-15	0	0	0	-15
Planmäßige Abschreibungen	-3.051	-11.587	0	0	0	-14.639
Wertminderungen	-3.485	-3.956	0	0	0	-7.441
Buchwert zum 31. März 2018	6.391	24.765	110.067	1.934	0	143.157
Anschaffungs-/Herstellungskosten	53.176	163.035	130.377	1.934	0	348.522
Kumulierte Abschreibungen	-46.785	-138.270	-20.310	0	0	-205.365
Buchwert zum 31. März 2018	6.391	24.765	110.067	1.934	0	143.157

Aktivier- te Entwicklungs- kosten.

Die Entwicklungskosten umfassen Aufwendungen, die gemäß IAS 38 aktiviert und ab Verfügbarkeit zur kommerziellen Nutzung über 3 bis 7 Jahre abgeschrieben werden; diese betreffen zu einem großen Teil Entwicklungsprojekte für Softwarelösungen der Kapsch CarrierCom Belgium NV, Belgien.

Weitere Forschungs- und Entwicklungskosten des Konzerns beliefen sich im Wirtschaftsjahr 2017/18 auf TEUR 138.830 (2016/17: TEUR 125.034). Im Wirtschaftsjahr 2017/18 waren davon TEUR 73.247 (2016/17: TEUR 58.175) projektspezifische Entwicklungskosten, die an den Kunden weiterverrechnet wurden. Der restliche Betrag von TEUR 65.583 (2016/17: TEUR 66.858) wurde als Aufwand erfasst.

Im Wirtschaftsjahr 2017/18 erfolgte eine Wertminderung der aktivierten Entwicklungskosten in Höhe von TEUR 3.485 sowie der Konzessionen und Rechte in Höhe von TEUR 3.956 im Segment Public Transport, da der Impairment-Test auf Basis der Cashflows für diese Teile zu dem erwähnten Abwertungsbedarf geführt hat. Die im Wirtschaftsjahr 2016/17 erfolgte Wertminderung der aktivierten Entwicklungskosten in Höhe von TEUR 16.653 betrifft auch den Bereich Public Transport und war im Wesentlichen dadurch bedingt, dass sich im Verlauf des Wirtschaftsjahres herauskristallisiert hat, dass Teile der aktivierten Entwicklungskosten überwiegend auf die Anforderungen eines spezifischen Kundenvertrages ausgerichtet waren und lediglich zu einem geringeren Teil generische Produktentwicklung dargestellt haben. Der Impairment-Test auf Basis der Cashflows aus diesem Vertrag hat für diesen Teil der aktivierten Entwicklungskosten zu dem erwähnten Abwertungsbedarf geführt.

Firmenwert.

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

	2016/17	2017/18
ZGE ETC-Americas: Electronic Toll Collection, Americas	21.347	21.386
ZGE ETC-EMEA: Electronic Toll Collection, Europe, Middle East and Africa	37.184	37.184
ZGE ETC-APAC: Electronic Toll Collection, Asia and Pacific	13.436	13.436
Electronic Toll Collection (ETC)	71.968	72.006
ZGE IMS-Americas: Intelligent Mobility Solutions, Americas	6.330	6.340
ZGE IMS-EMEA: Intelligent Mobility Solutions, Europe, Middle East and Africa	5.657	5.657
ZGE IMS-APAC: Intelligent Mobility Solutions, Asia and Pacific	434	434
Intelligent Mobility Solutions (IMS)	12.421	12.431
Traffic	84.389	84.437
ZGE CRS: Carriers	0	0
ZGE MCN: Mission-Critical Networks	9.392	9.383
Carrier	9.392	9.383
Enterprise (ZGE EN)	17.631	16.247
Public Transport (ZGE PTR)	0	0
Gesamt	111.411	110.067

Im Rahmen des Wertminderungstests gemäß IAS 36 wurden die folgenden allgemeinen Annahmen für alle zahlungsmittelgenerierenden Einheiten getroffen:

	2016/17	2017/18
Bestimmung des erzielbaren Betrags	Nutzungswert	Nutzungswert
Detailplanungsjahre	4 Jahre	4 Jahre
Wachstumsrate ewige Rente	2,00 %	2,00 %

16.1 Zahlungsmittelgenerierende Einheit ETC-Americas.

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE ETC-Americas. Das Management geht davon aus, dass nach der erfolgreichen Implementierung von Straßenmautsystemen in Americas, vor allem in den USA, Chile und Mexiko, die Nachfrage nach Mautsystemen anhalten wird. Die Planung der ZGE ETC-Americas basiert auf den implementierten Errichtungs- und laufenden Betriebsprojekten und deren Erweiterungen sowie der Tatsache, dass in mehreren Ländern Ausschreibungen in Vorbereitung oder bereits angelaufen sind. Außerdem stellt die Lieferung von Komponenten einen wesentlichen Umsatzbeitrag dar.

Parameter der ZGE ETC-Americas.

	2016/17	2017/18
Der ZGE zugeordneter Buchwert des Firmenwertes	21.347	21.386
Der ZGE zugeordneter Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	0
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	205.574	107.809
Buchwert der ZGE	59.070	59.383
Diskontierungszinssatz	7,1 %	7,0 %
Diskontierungszinssatz vor Steuern	8,8 %	9,6 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz vor Steuern	31,8 %	15,1 %

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

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 %	18.956	-14.321
Umsatzwachstum	± 10 %	-1.406	1.431
EBITDA-Marge	± 10 %	-4.212	4.212
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-8.887	10.851

16.2 Zahlungsmittelgenerierende Einheit ETC-EMEA.

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

Das Management geht davon aus, dass nach der erfolgreichen Implementierung der Straßenmautsysteme in EMEA, vor allem in Österreich, Tschechien, der Schweiz, Südafrika, Polen und Weißrussland, die Nachfrage nach Mautsystemen, nicht zuletzt aufgrund der Budgetknappheit vieler öffentlicher Haushalte, anhalten wird. Die Planung der ZGE ETC-EMEA basiert auf den implementierten Errichtungs- und laufenden Betriebsprojekten, deren Erweiterungen und der Lieferung von Komponenten sowie der Tatsache, dass in mehreren Ländern öffentliche Ausschreibungen in Vorbereitung oder bereits angelaufen sind.

Parameter der ZGE ETC-EMEA.

	2016/17	2017/18
Der ZGE zugeordneter Buchwert des Firmenwertes	37.184	37.184
Der ZGE zugeordneter Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	530
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	381.530	533.245
Buchwert der ZGE	128.874	108.989
Diskontierungszinssatz	7,1 %	9,7 %
Diskontierungszinssatz vor Steuern	9,0 %	12,6 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz vor Steuern	20,8 %	59,9 %

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

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 %	74.112	-57.618
Umsatzwachstum	± 10 %	-2.283	2.293
EBITDA-Marge	± 10 %	-14.747	14.747
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-24.091	27.424

16.3 Zahlungsmittelgenerierende Einheit ETC-APAC.

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

Das Management geht davon aus, dass nach der erfolgreichen Implementierung von Straßenmautsystemen in APAC, vor allem in Australien, die Nachfrage nach Mautsystemen anhalten wird. Die Planung der ZGE ETC-APAC basiert auf den implementierten Errichtungs- und laufenden Betriebsprojekten und deren Erweiterungen sowie der Tatsache, dass in Australien und Neuseeland Ausschreibungen in Vorbereitung oder bereits angelaufen sind. Außerdem stellt die Lieferung von Komponenten einen wesentlichen Umsatzbeitrag dar.

Parameter der ZGE ETC-APAC.

	2016/17	2017/18
Der ZGE zugeordneter Buchwert des Firmenwertes	13.436	13.436
Der ZGE zugeordneter Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	0
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	152.924	181.849
Buchwert der ZGE	22.574	25.635
Diskontierungszinssatz	7,1 %	6,6 %
Diskontierungszinssatz vor Steuern	8,7 %	8,7 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz vor Steuern	73,4 %	88,7 %

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

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 %	28.514	-21.379
Umsatzwachstum	± 10 %	-548	825
EBITDA-Marge	± 10 %	-3.229	3.229
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-14.299	17.816

16.4 Zahlungsmittelgenerierende Einheit IMS-Americas.

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

Das Management geht davon aus, dass nach erfolgreicher Implementierung von Intelligent Mobility Solutions in Nord- und Südamerika die Nachfrage nach Intelligent Mobility Solutions weiter steigen wird. Außerdem wird erwartet, dass auch die technische Wartung und der kommerzielle Betrieb von Kapsch TrafficCom durchgeführt wird. Die Planung der ZGE IMS-Americas basiert insbesondere auf Verkehrssicherheits- und -überwachungssystemen.

Parameter der ZGE IMS-Americas.

	2016/17	2017/18
Der ZGE zugeordneter Buchwert des Firmenwertes	6.330	6.340
Der ZGE zugeordneter Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	1.417	1.230
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	57.994	89.000
Buchwert der ZGE	24.128	21.617
Diskontierungszinssatz	7,1 %	7,6 %
Diskontierungszinssatz vor Steuern	9,0 %	10,3 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz vor Steuern	22,2 %	32,5 %

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

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 %	14.468	-11.024
Umsatzwachstum	± 10 %	-1.058	1.081
EBITDA-Marge	± 10 %	-2.696	2.696
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-6.207	7.413

16.5 Zahlungsmittelgenerierende Einheit ZGE IMS-EMEA.

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

Das Management geht davon aus, dass nach erfolgreicher Implementierung von Intelligent Mobility Solutions in Spanien, Südafrika, den Niederlanden, Großbritannien, Tschechien und Saudi-Arabien die Nachfrage nach Intelligent Mobility Solutions, insbesondere Verkehrstelematiklösungen, weiter steigen wird. Außerdem wird erwartet, dass auch die technische Wartung und der kommerzielle Betrieb von Kapsch TrafficCom durchgeführt wird. Die Planung der ZGE IMS-EMEA basiert insbesondere auf Verkehrssicherheits- und -überwachungssystemen.

Parameter der ZGE IMS-EMEA.

	2016/17	2017/18
Der ZGE zugeordneter Buchwert des Firmenwertes	5.657	5.657
Der ZGE zugeordneter Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	1.500	174
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	135.830	46.418
Buchwert der ZGE	32.245	24.276
Diskontierungszinssatz	7,1 %	9,7 %
Diskontierungszinssatz vor Steuern	8,7 %	12,6 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz vor Steuern	39,6 %	19,5 %

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

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 %	8.139	-6.335
Umsatzwachstum	± 10 %	-696	709
EBITDA-Marge	± 10 %	-3.120	3.120
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-2.636	3.002

16.6 Zahlungsmittelgenerierende Einheit IMS-APAC.

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

Das Management geht davon aus, dass nach erfolgreicher Implementierung von Intelligent Mobility Solutions in Australien und Neuseeland die Nachfrage nach Intelligent Mobility Solutions, insbesondere Verkehrstelematiklösungen, weiter steigen wird. Außerdem wird erwartet, dass auch die technische Wartung und der kommerzielle Betrieb von Kapsch TrafficCom durchgeführt wird. Die Planung der ZGE IMS-APAC basiert insbesondere auf Verkehrssicherheits- und -überwachungssystemen.

Parameter der ZGE IMS-APAC.

	2016/17	2017/18
Der ZGE zugeordneter Buchwert des Firmenwertes	434	434
Der ZGE zugeordneter Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	0
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	32.446	44.156
Buchwert der ZGE	1.743	1.606
Diskontierungszinssatz	7,1 %	6,7 %
Diskontierungszinssatz vor Steuern	8,7 %	9,2 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz vor Steuern	301,0 %	144,3 %

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

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 %	7.198	-5.415
Umsatzwachstum	± 10 %	-1.435	1.559
EBITDA-Marge	± 10 %	-1.241	1.241
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-3.514	4.343

16.7 Zahlungsmittelgenerierende Einheit CRS.

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE CRS.

Im Bereich CRS möchte sich Kapsch künftig auf den gut abgrenzbaren Markt in Taiwan und auf das Geschäft im Bereich FTTX (Glasfaser) konzentrieren, während der hochkompetitive Markt für öffentliche Netzbetreiber nicht mehr im Fokus steht.

Das Management geht davon aus, dass in Taiwan ausreichend Potenzial für Kapsch, als etabliertem Player, vorhanden ist, um den Umsatz konstant zu halten und damit im Markt zu bleiben. Diese Annahme wird durch einige Projekte getragen, die gute Ansatzpunkte zur Erweiterung der Umsatzbasis bei Bestands-, aber auch bei Neukunden zeigen. Es werden beispielsweise immer wieder Projekte bezüglich Lieferungen von Netzwerk-Equipment angefragt, die Kapsch mit der bestehenden Partnerlandschaft gut umsetzen kann. Darüber hinaus wird in den kommenden Wirtschaftsjahren mit signifikanten Umsätzen im Bereich des FTTX-Geschäfts gerechnet.

Kapsch setzt weiterhin neben generellen Schwerpunkten im Kostenmanagement einen Fokus auf die Struktur- und Kostenoptimierung in dieser ZGE.

Parameter der ZGE CRS.

	2016/17	2017/18
Der ZGE zugeordneter Buchwert des Firmenwertes	0	0
Der ZGE zugeordneter Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	0
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	24.512	7.012
Buchwert der ZGE	24.227	5.928
Diskontierungszinssatz	7,5 %	8,7 %
Diskontierungszinssatz vor Steuern	9,8 %	11,0 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz vor Steuern	9,9 %	16,9 %

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

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 %	381	-298
Umsatzwachstum	± 10 %	-113	116
EBITDA-Marge	± 10 %	-54	54
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-144	167

16.8 Zahlungsmittelgenerierende Einheit MCN.

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE MCN.

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

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

Außerhalb des etablierten, hoch standardisierten Telekommunikationsumfelds kommen in Bahnen und Unternehmen, die eigene Mission-Critical Networks betreiben, weiterhin Lösungen basierend auf den Technologien TETRA und Digital Mobile Radio (DMR) zum Einsatz, die Kapsch aufgrund seiner langjährigen Erfahrung in diesem Bereich gut servicieren kann. Daneben ist Kapsch in dieser ZGE mit einem Digitalisierungsportfolio, Lösungen im Bereich TETRA/DMR und Beiträgen zur Entwicklung des Nachfolge-Kommunikationsstandards gut positioniert und wird ein bestimmender Player in diesem Marktsegment bleiben.

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

Das Management geht davon aus, dass sich die Umsätze in dieser ZGE, basierend auf den zuvor genannten Säulen und einem Nischenmarkt entsprechend, kontinuierlich entlang eines leichten Wachstumspfadens entwickeln werden.

Die Margen in dieser ZGE sollen konstant bleiben, wobei Margenreduktionen infolge des anhaltenden Preisdrucks bei Neuausschreibungen durch eine Verschiebung in Richtung des nachhaltigen Nachlieferungs- und Wartungsgeschäfts kompensiert werden sollen. Kapsch setzt weiterhin neben generellen Schwerpunkten im Kostenmanagement einen Fokus auf die Struktur- und Kostenoptimierung in dieser ZGE.

Die regionalen und kundenbezogenen Schwerpunkte des Geschäfts bleiben unverändert in Europa. Das Geschäft im Mittleren Osten, in Südamerika, in China und in Afrika soll dennoch wesentlich zum Wachstum in dieser ZGE beitragen.

Parameter der ZGE MCN.

	2016/17	2017/18
Der ZGE zugeordneter Buchwert des Firmenwertes	9.392	9.383
Der ZGE zugeordneter Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	0
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	84.019	65.109
Buchwert der ZGE	83.840	62.672
Diskontierungszinssatz	7,5 %	7,7 %
Diskontierungszinssatz vor Steuern	9,5 %	9,7 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz vor Steuern	9,5 %	10,0 %

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

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 %	9.802	-7.469
Umsatzwachstum	± 10 %	-2.177	2.211
EBITDA-Marge	± 10 %	0	1.562
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-4.530	5.403

16.9 Zahlungsmittelgenerierende Einheit EN.

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE EN.

In dieser zahlungsmittelgenerierenden Einheit wird von einer Verbreiterung des Geschäftsumfangs mit bestehenden Kunden ausgegangen. In Österreich konnte die starke Position im Bereich ICT Infrastructure weiter ausgebaut werden. Das Management erwartet, diese noch weiter zu stärken. Basierend auf einer geschärften IT-Strategie positioniert sich Kapsch als attraktiver Service-Partner für ICT-Lösungen. Das Management geht davon aus, dass das Umsatzpotenzial im IT-Bereich weiter wachsen wird. Zusätzlich wird Kapsch in Zukunft ein wichtiger Partner bei der Digitalisierung sein. Mit dem Strategieprogramm 2022, das Kapsch 2017 gestartet hat, setzt Kapsch seinen Digitalisierungs- und Wachstumskurs weiter fort. Kapsch unterstützt als führender Digitalisierungspartner mit seinen 1200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Unternehmen bei der Steigerung der Business Performance und der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle.

Dieses neue Geschäftsfeld sieht das Management als den Wachstumstreiber der Zukunft. Zielkunden sind kleine und mittlere Unternehmen mit 50 bis 500 Anwendern, von denen bereits einige Teil des bestehenden Kundenstamms in der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Enterprise sind. Kapsch agiert für diese Kunden als Berater, Systemlieferant und Dienstleistungsanbieter. Mit seinem umfassenden Know-how im Umgang mit großen Datenmengen und Security sowie einer Vielzahl erfolgreicher Use Cases in zahlreichen Branchen ist Kapsch der ideale Begleiter bei der digitalen Transformation.

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

Als Outsourcing-Partner konnte sich Kapsch bereits in der Vergangenheit als innovativer und flexibler Partner positionieren. Darüber hinaus bietet das Unternehmen Branchenlösungen für Kunden aus unterschiedlichen Bereichen wie Industrie, Finanzen, Gesundheit oder öffentlichem Sektor. Auf diese Weise konnten im Geschäftsjahr 2017/18 zahlreiche Pilotprojekte und Proof of Concepts im Bereich der Digitalisierung mit unterschiedlichen namhaften Unternehmen durchgeführt werden.

Das umfangreiche Portfolio dieser ZGE umfasst Technologielösungen für intelligente und vor allem sichere ICT-Infrastruktur, smarte Gebäude-, Medien- und Sicherheitstechnik sowie Outsourcing-Services. Abgerundet wird das Portfolio durch zahlreiche Dienstleistungen wie Consulting, Projektmanagement, Installation, Training, Service und Operating sowie Securitylösungen. Die Lösungen decken alle Bereiche der Sprach- und Datenübertragung sowie Teile der Infrastruktur in Unternehmen ab. Das beginnt bei „einfacher“ Telefonie, geht mit Wireless- und Mobile-Business-Lösungen und Voice-over-IP weiter und beinhaltet darüber hinaus IT-Lösungen, Netzwerksicherheit, Netzwerkmanagement, Integration des Internets, Callcenter-Lösungen, Kommunikationsconsulting, IP-TV, Videolösungen, Managed Services und vieles mehr. Neue Technologien werden nicht nur zur Verbesserung bestehender Prozesse eingesetzt, sondern auch dazu, neue Geschäftsmöglichkeiten zu eröffnen. Da die grundlegenden Prinzipien der Digitalisierung immer gleich sind, können ganz unterschiedliche Branchen voneinander lernen. So lassen sich etwa Innovationen aus dem Gesundheitsbereich auf den Handel oder den Automotive-Bereich übertragen, zum Beispiel in Form einer digitalen „Gesundheitsakte“ für Autos. Kapsch agiert in diesem Kontext oft als Inkubator, um neue, innovative Ideen durch Know-how im Bereich Big Data oder Security zu ergänzen sowie die notwendigen personellen Ressourcen bereitzustellen, um große Projekte umzusetzen.

Durch laufende Kostenoptimierung sowie interne Digitalisierungsprojekte werden einerseits Effizienzsteigerungen erreicht, andererseits führen diese Optimierungen zu einem unterproportionalen Anstieg der Kosten (vor allem der Personalkosten) in Relation zum Umsatzanstieg.

Parameter der ZGE EN.

	2016/17	2017/18
Der ZGE zugeordneter Buchwert des Firmenwertes	17.631	16.247
Der ZGE zugeordneter Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	0
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	165.335	87.166
Buchwert der ZGE	85.115	83.821
Diskontierungszinssatz	6,1 %	6,7 %
Diskontierungszinssatz vor Steuern	7,5 %	8,9 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz vor Steuern	12,1 %	9,2 %

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

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 %	15.828	-11.860
Umsatzwachstum	± 10 %	-502	507
EBITDA-Marge	± 10 %	-2.946	2.946
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-7.853	9.719

16.10 Zahlungsmittelgenerierende Einheit PTR.

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE PTR.

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

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

Das Management nimmt in Bezug auf dieses Geschäft eine konservative Haltung ein und geht langfristig, basierend auf bekannten Kundenprojekten und Chancen sowie einer etablierten Leistungskapazität, von annähernd konstanten Umsätzen aus. Dies wird durch Auftragseingänge aus Verkäufen, generiert durch das etablierte Produktportfolio, wie zuletzt etwa in den Niederlanden oder in Rumänien, untermauert. Das Budget des kommenden Jahres baut auf dem guten Auftragsstand in definierten Kernmärkten wie Belgien, den Niederlanden, Rumänien und Südafrika auf. Projekte in den USA sollen im kommenden Jahr abgeschlossen und um Neukquisitionen ergänzt werden. Die Strategie in dieser ZGE soll auf dieser Basis in Richtung Partnerschaften in zentralen Lösungsbereichen wie beispielsweise ITCS weiterentwickelt werden. Verstärkungen der Vertriebsteams sind punktuell vorgesehen. Zusätzlich ist die Suche nach Synergien bezüglich Public Transport innerhalb der Kapsch Group weitergeführt worden. Ergebnisse dieser Suche werden in Projekten in Südafrika und Nordamerika bereits erfolgreich umgesetzt. Die Zusammenarbeit innerhalb der Kapsch Group soll auch in Zukunft forciert werden.

Parameter der ZGE PTR.

	2016/17	2017/18
Der ZGE zugeordneter Buchwert des Firmenwertes	0	0
Der ZGE zugeordneter Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	0
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	52.972	7.167
Buchwert der ZGE	29.579	6.879
Diskontierungszinssatz	7,6 %	8,4 %
Diskontierungszinssatz vor Steuern	8,4 %	10,3 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz vor Steuern	12,8 %	11,1 %

Im Wirtschaftsjahr 2017/18 erfolgte im Bereich Public Transport auf Basis der Cashflows eine Wertminderung der Konzessionen und Rechte in Höhe von TEUR 3.556 sowie der aktivierten Entwicklungskosten in Höhe von TEUR 3.485.

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

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 %	436	-338
Umsatzwachstum	± 10 %	-29	29
EBITDA-Marge	± 10 %	-202	202
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-177	208

17 Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien.

	2016/17	2017/18
Buchwert zum 31. März des Vorjahres	3.939	3.723
Zugang	0	0
Planmäßige Abschreibungen	-216	-216
Buchwert zum 31. März des Wirtschaftsjahres	3.723	3.507
Anschaffungs-/Herstellungskosten	4.316	4.316
Kumulierte Abschreibung	-593	-809
Buchwert zum 31. März des Wirtschaftsjahres	3.723	3.507

Der Konzern bilanziert als Finanzinvestition gehaltene Immobilien nach dem Anschaffungskostenmodell gemäß IAS 40.56.

Der beizulegende Zeitwert der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien wird nach dem Ertragswertverfahren intern ermittelt und in der Bewertungshierarchie nach IFRS 13 dem Level 3 zugeordnet. Zum 31. März 2018 beträgt der beizulegende Zeitwert TEUR 6.604 (31. März 2017: TEUR 6.653).

Parameter Ertragswertverfahren.

	2016/17	2017/18
Liegenschaftszinssatz	6,00 %	6,00 %
Restnutzungsdauer in Jahren	38	37
Vervielfältigungsfaktor	14,85	14,74

Die Mieterträge aus der Vermietung von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien betragen zum 31. März 2018 TEUR 553 (31. März 2017: TEUR 551).

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

	2016/17	2017/18
Betriebliche Aufwendungen (einschließlich Reparaturen und Instandhaltungen), die denjenigen als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien direkt zurechenbar sind, mit denen während der Berichtsperiode Mieteinnahmen erzielt wurden	-336	-327
Betriebliche Aufwendungen (einschließlich Reparaturen und Instandhaltungen), die denjenigen als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien direkt zurechenbar sind, mit denen während der Berichtsperiode keine Mieteinnahmen erzielt wurden	0	0

Vertragliche Verpflichtungen.

Der Konzern ist vertragliche Verpflichtungen eingegangen, an Dritte vermietete Gewerbeimmobilien zu bewirtschaften und instand zu halten. Aus diesen Verträgen ergeben sich jährliche Aufwendungen von rund TEUR 98 (2016/17: TEUR 94).

18 Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen.

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

	2016/17	2017/18
Buchwert zum 31. März des Vorjahres	3.588	4.018
Zugang aus Gründung und Erwerb	587	7.889
Abgang aus Verkauf sowie Ausschüttungen	-648	-257
Anteiliges operatives Periodenergebnis	0	492
Anpassungen aus Zwischengewinneliminierung	0	-825
Verlust aus Neubewertung der Anteile aufgrund Unternehmenszusammenschluss	0	-562
Abgang aufgrund Unternehmenszusammenschluss	0	-1.370
Anteiliges Periodenergebnis aus Finanzinvestitionen	426	-46
Wertminderungen	0	-198
Währungsumrechnungsdifferenzen	65	-84
Buchwert zum 31. März des Wirtschaftsjahres	4.018	9.058
davon Anteile an assoziierten Unternehmen	3.956	1.495
davon Gemeinschaftsunternehmen	62	7.563

18.1 Anteile an assoziierten Unternehmen.

Kapsch Financial Services GmbH, Wien.

Der Konzern hält 26 % der Anteile an der Kapsch Financial Services GmbH, Wien. Der Buchwert zum 31. März 2018 beträgt TEUR 1.308 (31. März 2017: TEUR 1.498). Anteilige Ergebnisse aus diesem assoziierten Unternehmen werden im Ergebnis vor Steuern nach dem Finanzergebnis ausgewiesen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die zusammenfassenden Finanzinformationen der Gesellschaft zum letzten Bilanzstichtag (30. September):

	30. September 2016	30. September 2017
Langfristige Vermögenswerte	32.585	34.842
Kurzfristige Vermögenswerte	2.146	1.657
Langfristige Schulden	-381	-429
Kurzfristige Schulden	-31.820	-33.414
Nettovermögen	2.530	2.656
Umsatz	33.811	33.333
Periodenergebnis	1.237	1.050
Sonstiges Ergebnis	0	-63
Gesamtergebnis	1.237	988

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

evolaris next level GmbH, Graz.

Der Konzern erwarb am 30. September 2015 einen 25 %-Anteil an der evolaris next level GmbH, Graz und stockte im Wirtschaftsjahr 2016/17 den Anteil auf 45% auf. Die Anteile an dem assoziierten Unternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert. Der Buchwert zum 31. März 2018 beträgt TEUR 81 (31. März 2017: TEUR 279). Anteilige Ergebnisse aus diesem assoziierten Unternehmen werden im Ergebnis vor Steuern nach dem Finanzergebnis ausgewiesen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die zusammenfassenden Finanzinformationen der Gesellschaft zum letzten Bilanzstichtag (31. Dezember):

	31. Dezember 2016	31. Dezember 2017
Langfristige Vermögenswerte	59	43
Kurzfristige Vermögenswerte	1.175	993
Langfristige Schulden	-189	-121
Kurzfristige Schulden	-222	-674
Nettovermögen	823	241
Umsatz	1.961	1.346
Periodenergebnis	175	-583
Sonstiges Ergebnis	0	0
Gesamtergebnis	175	-583

AIMC Advanced Information Management Consulting GmbH, Wien.

Im Februar 2017 erwarb Kapsch BusinessCom einen 25 %igen Anteil an der AIMC Advanced Information Management Consulting GmbH, Wien. Das Unternehmen wurde 2002 gegründet und ist im Bereich Data Science tätig, mit dem Ziel, aus großen Datenmengen Informationen zu generieren und Handlungsempfehlungen daraus abzuleiten, die wiederum Unternehmen befähigen, effizienter zu agieren. Darüber hinaus ist AIMC Lizenzpartner von IBM Watson und Kooperationspartner von Oracle für die statistische Entwicklungsplattform R.

Bei der Gesellschaft handelt es sich um ein assoziiertes Unternehmen. Die Bilanzierung erfolgt daher nach der Equity-Methode. Der Buchwert zum 31. März 2018 beträgt TEUR 50 (31. März 2017: TEUR 50). Anteilige Ergebnisse aus diesem assoziierten Unternehmen werden im Ergebnis vor Steuern nach dem Finanzergebnis ausgewiesen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die zusammenfassenden Finanzinformationen der Gesellschaft zum letzten Bilanzstichtag (31. Dezember):

	31. Dezember 2016	31. Dezember 2017
Langfristige Vermögenswerte	134	25
Kurzfristige Vermögenswerte	47	257
Langfristige Schulden	-114	-28
Kurzfristige Schulden	-18	-248
Nettovermögen	49	7
Umsatz	219	311
Periodenergebnis	22	-75
Sonstiges Ergebnis	0	0
Gesamtergebnis	22	-75

Simex, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko.

Am 31. Juli 2012 erwarb die Gruppe 33 % der Simex, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko (im Weiteren als Simex bezeichnet). Die Beteiligung wurde nach der Equity-Methode bilanziert.

Am 18. Juli 2017 wurde eine Kapitalherabsetzung in der Simex beschlossen, wobei Kapsch TrafficCom bei der Kapitalherabsetzung nicht partizipierte und somit per 18. Juli 2017, vor Erwerb der restlichen Anteile, 39,97 % an Simex hielt. Die Anteile wurden per 18. Juli 2017 zum beizulegenden Zeitwert, basierend auf einer Unternehmensbewertung, mit TEUR 1.370 bewertet und sind mit diesem Wert als assoziiertes Unternehmen abgegangen. Zum 31. März 2017 betrug der Buchwert TEUR 2.130. Aufgrund der Neubewertung der Anteile infolge des Unternehmenszusammenschlusses zum 18. Juli 2017 ergab sich ein Verlust in Höhe von TEUR -562.

Am 18. Juli 2017 wurden weiters die restlichen Anteile erworben, sodass Kapsch TrafficCom nun 100 % der Anteile hält und die Gesellschaft seit dem 18. Juli 2017 vollkonsolidiert wird (siehe Erläuterung 34).

Anteilige Ergebnisse aus diesem assoziierten Unternehmen wurden bis zum Übergang in die Vollkonsolidierung im Ergebnis vor Steuern nach dem Finanzergebnis ausgewiesen.

LLC National operator of telematic services, Russland.

Der Konzern gründete am 3. Dezember 2015 gemeinsam mit einem Partner das russische Unternehmen LLC National operator of telematic services und hält einen Anteil von 49 % an der Gesellschaft. Bei der Gesellschaft handelt es sich um ein assoziiertes Unternehmen. Die Bilanzierung erfolgt daher nach der Equity-Methode. Der Buchwert des Anteils zum 31. März 2018 beträgt TEUR 0 (31. März 2017: TEUR 0). Anteilige Ergebnisse aus diesem assoziierten Unternehmen werden im Ergebnis vor Steuern nach dem Finanzergebnis ausgewiesen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die zusammenfassenden Finanzinformationen der Gesellschaft zum letzten Bilanzstichtag (31. März):

	31. März 2017	31. März 2018
Langfristige Vermögenswerte	67	1
Kurzfristige Vermögenswerte	8	21
Langfristige Schulden	0	0
Kurzfristige Schulden	-384	-399
Nettovermögen	-310	-377
Umsatz	0	0
Periodenergebnis	-218	-101
Sonstiges Ergebnis	0	0
Gesamtergebnis	-218	-101

Sensor Network Services GmbH, Wien.

Der Konzern gründete am 23. Jänner 2018 gemeinsam mit zwei Partnern die Gesellschaft Sensor Network Services GmbH und hält einen Anteil von 37,5 %. Bei der Gesellschaft handelt es sich um ein assoziiertes Unternehmen. Die Bilanzierung erfolgt daher nach der Equity-Methode. Der Buchwert des Anteils zum 31. März 2018 beträgt TEUR 56 (31. März 2017: n/a). Anteilige Ergebnisse aus diesem assoziierten Unternehmen werden im Ergebnis vor Steuern nach dem Finanzergebnis ausgewiesen.

Derzeit sind noch keine Finanzinformationen der Gesellschaft verfügbar.

18.2 Anteile an Gemeinschaftsunternehmen.**Rail Telecom SPA, Algerien.**

Am 23. März 2016 wurden 49 % der Anteile an der Rail Telecom SPA, Algerien, erworben. Das algerische Beteiligungsunternehmen wird als Gemeinschaftsunternehmen in den Konzern einbezogen und die Anteile werden nach der Equity-Methode bilanziert. Gemeinsam mit einem Partnerunternehmen übt der Konzern die Führung des Gemeinschaftsunternehmens aus und hat Rechte am Nettovermögen. Der Buchwert des Anteils zum 31. März 2018 beträgt TEUR 60 (31. März 2017: TEUR 60). Anteilige Ergebnisse aus diesem Gemeinschaftsunternehmen werden im Ergebnis vor Steuern nach dem Finanzergebnis ausgewiesen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die zusammenfassenden Finanzinformationen der Gesellschaft zum letzten Bilanzstichtag (31. Dezember):

	31. Dezember 2016	31. Dezember 2017
Langfristige Vermögenswerte	0	1
Kurzfristige Vermögenswerte	173	138
Langfristige Schulden	0	0
Kurzfristige Schulden	-145	-77
Nettovermögen	29	63
Umsatz	0	0
Periodenergebnis	-62	-40
Sonstiges Ergebnis	0	0
Gesamtergebnis	-62	-40

Intelligent Mobility Solutions Limited, Sambia.

Der Zugang zu den Anteilen an Gemeinschaftsunternehmen betrifft den Erwerb von 50 % an der Intelligent Mobility Solutions Limited in Sambia am 30. August 2017. Ein Teil des Kaufpreises in Höhe von TEUR 3.794 ist variabel, bedingt durch die Unterzeichnung eines weiteren Projekts in der Gesellschaft. Die Gesellschaft übernimmt die Planung, Errichtung und den Betrieb von Systemen und Lösungen insbesondere zur Verkehrsüberwachung, Geschwindigkeits- und Fahrzeugkontrolle sowie die Registrierung von Fahrzeugen in Sambia. Da Kapsch TrafficCom gemeinsam mit einem Partner die Kontrolle über die Gesellschaft hat, wird die Gesellschaft als Gemeinschaftsunternehmen nach der Equity-Methode bilanziert. Da die Aktivitäten und die Strategie dieser Gesellschaft zum Kerngeschäft von Kapsch TrafficCom zählen, werden die anteiligen Ergebnisse aus diesem Gemeinschaftsunternehmen separat im Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit ausgewiesen. Seit dem Erwerb wurde ein anteiliges Ergebnis in Höhe von TEUR 492 erwirtschaftet. Der Buchwert zum 31. März 2018 beträgt TEUR 7.501.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die zusammenfassenden Finanzinformationen der Gesellschaft zum letzten Bilanzstichtag (31. März).

	31. März 2017	31. März 2018
Langfristige Vermögenswerte	n/a	9.821
Kurzfristige Vermögenswerte	n/a	671
Langfristige Schulden	n/a	-1.540
Kurzfristige Schulden	n/a	-5.474
Nettovermögen	n/a	3.479
Umsatz	n/a	6.883
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	n/a	983
Sonstiges Ergebnis	n/a	0
Gesamtergebnis	n/a	983
Liquide Mittel	n/a	86
Finanzverbindlichkeiten (lang- und kurzfristig)	n/a	1.580
Überleitung		
Nettovermögen zu Beginn des Wirtschaftsjahres	n/a	1
Erhöhung Nominalkapital und Kapitalrücklage	n/a	2.496
Gesamtergebnis	n/a	983
Währungsumrechnungsdifferenzen	n/a	0
Dividendenzahlungen	n/a	0
Nettovermögen zum 31. März des Wirtschaftsjahres	n/a	3.479
Anteil von Kapsch TrafficCom (50 %)	n/a	1.740
Firmenwert	n/a	6.586
Anpassungen aus Zwischengewinneliminierung	n/a	-825
Buchwert zum 31. März des Wirtschaftsjahres	n/a	7.501

Konsortien.

Im Zuge der Akquisition der Anteile an der tolltickets GmbH, Deutschland, am 1. Juli 2016 wurden die beiden italienischen Konsortien „Consorzio 4trucks“ und „MyConsorzio“ erworben. Die Bilanzierung erfolgt nach der Equity-Methode. Anteilige Ergebnisse aus diesen Gemeinschaftsunternehmen werden im Ergebnis vor Steuern nach dem Finanzergebnis ausgewiesen.

Die erworbenen Gemeinschaftsunternehmen Consorzio 4trucks und MyConsorzio werden gemeinschaftlich mit je einem Partner geführt, wobei bei beiden Konsortien eine gleichmäßige Verteilung der Anteile zu je 50 % vorliegt. Beide Konsortien dienen als Einkaufsgenossenschaften mit dem Ziel, Rabatte an Spediteure weiterzugeben. Die Vermögenswerte sind den beiden Konsortien zuzurechnen. Die Konsortialmitglieder sind grundsätzlich von der Haftung ausgeschlossen.

Der Buchwert der Anteile an den Konsortien beträgt zum 31. März 2018 TEUR 1 (31. März 2017: TEUR 1).

Die nachfolgende Tabelle zeigt die zusammengefassten Finanzinformationen der Gesellschaften zum letzten Bilanzstichtag (31. März).

	31. März 2017	31. März 2018
Langfristige Vermögenswerte	221	12
Kurzfristige Vermögenswerte	46	485
Langfristige Schulden	-40	-6
Kurzfristige Schulden	-227	-477
Nettovermögen	0	15
Umsatz	385	969
Periodenergebnis	-1	12
Sonstiges Ergebnis	0	1
Gesamtergebnis	-1	13

18.3 Gemeinschaftliche Tätigkeiten.

Die Gruppe hatte im Wirtschaftsjahr mehrere gemeinschaftliche Vereinbarungen, hauptsächlich für Projekte im Bereich der Wartung, die als gemeinschaftliche Tätigkeiten ausgewiesen sind, wobei keine dieser gemeinschaftlichen Tätigkeiten einzeln für die Gruppe wesentlich ist. Im Wirtschaftsjahr 2017/18 wurden anteilige Umsätze in Höhe von TEUR 15.345 (2016/17: TEUR 8.518) und anteilige Ergebnisse in Höhe von TEUR 954 (2016/17: TEUR -10) in die jeweiligen Positionen im Konzernabschluss einbezogen.

19 Sonstige kurz- und langfristige finanzielle Vermögenswerte.

	2016/17	2017/18
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte und Beteiligungen	24.405	29.343
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	4.110	3.276
	28.515	32.619

Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte und Beteiligungen	Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	Zur Veräußerung verfügbare Beteiligungen	Sonstige Beteiligungen	Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	Summe
Buchwert zum 31. März 2016	8.912	14.825	351	99	24.187
Währungsumrechnungsdifferenzen	0	0	83	7	90
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	0	0	27	5	33
Zugang	124	0	2.679	332	3.135
Abgang	-84	0	-9	0	-93
Veränderung des beizulegenden Zeitwertes	195	-3.141	0	0	-2.946
Buchwert zum 31. März 2017	9.147	11.683	3.132	443	24.405
Währungsumrechnungsdifferenzen	0	0	-428	-31	-459
Zugang	85	0	4.266	2.199	6.550
Abgang	-111	0	-1	0	-112
Veränderung des beizulegenden Zeitwertes	121	0	0	0	121
Wertminderungen	-136	-1.026	0	0	-1.162
Buchwert zum 31. März 2018	9.106	10.657	6.969	2.611	29.343

Die zur Veräußerung verfügbaren Wertpapiere betreffen zum 31. März 2018, wie im Vorjahr, Staatsanleihen, Bankschuldverschreibungen sowie Anteile an Investmentfonds. Zum 31. März 2018 wurde eine ergebniswirksame Wertminderung der Anteile an Investmentfonds in Höhe von TEUR 136 erfasst.

Die zur Veräußerung verfügbaren Beteiligungen betreffen zum 31. März 2018 eine 15,4 %-Beteiligung an der börsennotierten Q-Free ASA, Norwegen (31. März 2017: 15,4 %). Im Wirtschaftsjahr 2017/18 war eine Wertminderung in Höhe von TEUR 1.026 auf den niedrigeren Marktwert erforderlich. Diese wurde ergebniswirksam erfasst.

Nicht realisierte Kursgewinne und -verluste sind im sonstigen Ergebnis der Periode ausgewiesen (siehe Erläuterung 13).

Der Zugang bei den sonstigen Beteiligungen im Wirtschaftsjahr 2017/18 betrifft im Wesentlichen den Erwerb eines Minderheitsanteils an der Traffic Technology Services Inc., USA, in Höhe von TEUR 2.550 und den Erwerb weiterer Anteile an der ParkJockey Global Inc., USA, in Höhe von TEUR 1.710. Im Wirtschaftsjahr 2016/17 betrifft der Zugang bei den sonstigen Beteiligungen im Wesentlichen den Erwerb des Anteils an der ParkJockey Global Inc., USA.

Im Zugang bei den sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerten ist im Wirtschaftsjahr 2017/18 ein langfristiges Derivat in Höhe von TEUR 154 enthalten. Die restlichen Zugänge betreffen im Wesentlichen Ausleihungen der Kapsch TrafficCom AG, Wien, an die Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, in Höhe von TEUR 1.540.

Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	Kurzfristige Ausleihungen	Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	Summe
Buchwert zum 31. März 2016	0	97	472	569
Währungsumrechnungsdifferenzen	0	29	171	201
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	0	282	0	282
Zugang	0	1.068	1.990	3.058
Buchwert zum 31. März 2017	0	1.477	2.633	4.110
Währungsumrechnungsdifferenzen	0	-17	-53	-69
Zugang	0	0	106	106
Abgang	0	-870	0	-870
Buchwert zum 31. März 2018	0	590	2.686	3.276

Der Zugang bei den sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten betrifft sowohl im Wirtschaftsjahr 2016/17 als auch im Wirtschaftsjahr 2017/18 ein kurzfristiges festverzinsliches Wertpapier.

Der Abgang bei den kurzfristigen Ausleihungen des Wirtschaftsjahres 2017/18 betrifft Rückzahlungen von kurzfristigen Ausleihungen in Höhe von TEUR 730 in Spanien sowie die Rückzahlung einer Ausleihung in Höhe von TEUR 139 in Russland.

Der Zugang bei den kurzfristigen Ausleihungen des Wirtschaftsjahres 2016/17 resultiert im Wesentlichen aus dem Erwerb der Gesellschaften von Kapsch TrafficCom Transportation.

Nicht realisierte Kursgewinne und -verluste sind im sonstigen Ergebnis der Periode ausgewiesen (siehe Erläuterung 13).

Die Einstufung der kurz- und langfristigen finanziellen Vermögenswerte stellt sich wie folgt dar:

	Level 1 Börsenpreise	Level 2 Abgeleitete Preise	Level 3 Nicht abgeleitete Preise	2017/18
Langfristige finanzielle Vermögenswerte				
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	8.506	599	0	9.106
Zur Veräußerung verfügbare Beteiligungen	10.657	0	0	10.657
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	0	154	0	154
	19.164	753	0	19.917
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte				
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	0	0	0	0
	0	0	0	0
Gesamt	19.164	753	0	19.917

Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 2.457, sonstige Beteiligungen in Höhe von TEUR 6.969 sowie sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 3.276 wurden im Wirtschaftsjahr 2017/18 zu Anschaffungskosten abzüglich Wertminderung bilanziert.

	Level 1 Börsenpreise	Level 2 Abgeleitete Preise	Level 3 Nicht abgeleitete Preise	2016/17
Langfristige finanzielle Vermögenswerte				
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	8.484	663	0	9.147
Zur Veräußerung verfügbare Beteiligungen	11.683	0	0	11.683
	20.168	663	0	20.830
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte				
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	0	0	0	0
	0	0	0	0
Gesamt	20.168	663	0	20.830

Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 443, sonstige Beteiligungen in Höhe von TEUR 3.132 sowie sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 4.110 wurden im Wirtschaftsjahr 2016/17 zu Anschaffungskosten abzüglich Wertminderung bilanziert.

20 Sonstige langfristige Vermögenswerte.

	2016/17	2017/18
Lkw-Mautsystem Tschechien	212	0
Sonstige langfristige Forderungen	4.072	4.385
	4.283	4.385

Die sonstigen langfristigen Forderungen umfassen im Wesentlichen Steuerrückerstattungen in Frankreich in Höhe von TEUR 2.897 (2016/17: TEUR 2.444).

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

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

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

	2016/17	2017/18
Bis zu 2 Jahren	1.251	1.102
Zwischen 2 und 3 Jahren	1.325	935
Größer 3 Jahre	1.860	2.488
	4.437	4.525

21 Vorräte.

	2016/17	2017/18
Bezogene Teile und Handelswaren, zu Anschaffungskosten	40.661	36.562
Unfertige Erzeugnisse und noch nicht abrechenbare Leistungen, zu Herstellungskosten	58.010	49.587
Fertigerzeugnisse, zu Herstellungskosten	10.316	12.304
Anzahlungen auf Vorräte	3.469	2.639
	112.456	101.092

Bei einzelnen Posten der Vorräte wurden, wo erforderlich, Abschreibungen auf den Nettoveräußerungswert vorgenommen. Die bei Vorräten vorgenommenen Wertberichtigungen betragen TEUR 27.323 (2016/17: TEUR 27.201). In der Berichtsperiode wurden TEUR 122 erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst (2016/17: TEUR 1.039).

22 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte.

	2016/17	2017/18
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	239.045	240.419
Wertberichtigungen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-8.734	-9.697
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – netto	230.311	230.723
Forderungen aus Fertigungsaufträgen	80.445	79.688
Forderungen aus Service- und Wartungsverträgen	8.097	7.281
Forderungen gegenüber dem Finanzamt (ausgenommen Ertragsteuern)	28.357	26.922
Übrige Forderungen und Abgrenzungen	53.543	44.101
	400.753	388.715

Zum 31. März 2018 wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einem Nominalbetrag von TEUR 10.330 (2016/17: TEUR 9.005) wertberichtigt. Die entsprechende Wertberichtigung beträgt TEUR -9.697 (2016/17: TEUR -8.734).

Entwicklung der Wertberichtigungen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen:

	2016/17	2017/18
Stand am 31. März des Vorjahres	-7.506	-8.734
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	-2.661	-288
Zuführung	-4.018	-6.385
Verbrauch	69	2.001
Auflösung	5.486	3.108
Währungsumrechnungsdifferenzen	-105	453
Wertberichtigung betreffend zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	0	149
Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres	-8.734	-9.697

Fälligkeitsstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen:

	2016/17	2017/18
Noch nicht fällig	158.996	159.164
Überfällig		
bis zu 60 Tage (nicht wertgemindert)	46.267	40.640
bis zu 60 Tage (wertgemindert)	653	407
über 60 Tage (nicht wertgemindert)	24.776	30.285
über 60 Tage (wertgemindert)	8.353	9.923
	239.045	240.419

Aufgrund der kurzen Laufzeiten dieser Finanzinstrumente wird angenommen, dass die beizulegenden Zeitwerte den Buchwerten entsprechen. Es besteht mit Ausnahme der Mautprojekte in Österreich, Amerika, Tschechien, Südafrika und Polen keine Konzentration des Kreditrisikos in Bezug auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, da der Konzern im Allgemeinen eine große Anzahl an Kunden weltweit hat. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betreffend die Errichtung des tschechischen Lkw-Mautsystems in Höhe von TEUR 1.328 (2016/17: TEUR 1.356) und den Betrieb und die Wartung des Systems in Höhe von TEUR 14.174 (2016/17: TEUR 12.616) werden von Ředitelství silnic a dálnic ČR (RSD), einem Unternehmen der Tschechischen Republik, geschuldet. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betreffend das Mautprojekt und die Wartung bzw. den Betrieb in Österreich belaufen sich auf TEUR 12.291 (2016/17: TEUR 3.936). Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betreffend die Errichtung des weißrussischen Mautsystems in Höhe von TEUR 2.960 (2016/17: TEUR 23.400) und den Betrieb des Systems in Höhe von TEUR 770 (2016/17: TEUR 3.602) werden von der BelToll geschuldet.

Die Forderungen aus Fertigungsaufträgen betreffen die Segmente Traffic, Public Transport und Carrier und stellen sich wie folgt dar:

	2016/17	2017/18
Angefallene Errichtungskosten zuzüglich ausgewiesener Gewinne	589.148	985.435
Abzüglich in Rechnung gestellter Beträge und erhaltener Anzahlungen	-508.703	-905.747
	80.445	79.688

Forderungen an Kunden für Fertigungsaufträge betreffen zum 31. März 2018 im Wesentlichen Mautprojekte in Nordamerika in Höhe von TEUR 38.732 (2016/17: TEUR 44.731), Lateinamerika in Höhe von TEUR 2.271 (2016/17: TEUR 6.364), Österreich in Höhe von TEUR 9.220 (2016/17: Verbindlichkeit TEUR 845), Spanien in Höhe von TEUR 9.128 (2016/17: TEUR 6.954), Schweden in Höhe von TEUR 4.794 (2016/17: TEUR 7.448), Bulgarien in Höhe von TEUR 4.278 (2016/17: TEUR 0) und Australien in Höhe von TEUR 3.740 (2016/17: TEUR 696) sowie Public-Transport-Projekte in Belgien in Höhe von TEUR 2.176 (2016/17: TEUR 3.240).

Die Umsätze aus Fertigungsaufträgen betragen TEUR 299.664 (2016/17: TEUR 303.467).

23 Liquide Mittel.

	2016/17	2017/18
Kassa	228	230
Guthaben bei Kreditinstituten	246.390	209.066
	246.618	209.296

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

24 Stammkapital.

	2016/17	2017/18
Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres	727	727

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

25 Kurz- und langfristige Finanzverbindlichkeiten.

	2016/17	2017/18
Langfristig		
Kredite für Akquisitionen	40.274	30.292
Kredite zur Projektfinanzierung	0	50.000
Investitionskredite	5.140	3.517
Schuldscheindarlehen	75.376	73.622
Sonstige langfristige Kredite	47.177	52.536
	167.968	209.967
Kurzfristig		
Unternehmensanleihen	80.923	0
Kredite für Akquisitionen	10.618	9.982
Kredite zur Projektfinanzierung	6.660	7.583
Sonstige kurzfristige Kredite	76.483	86.080
	174.683	103.645
Summe	342.651	313.612

Die Bewegungen stellen sich wie folgt dar:

	31. März 2017	Zugang aus Erwerb von Unternehmen	Umgliederung	Zugang	Rückzahlungen	Währungs-umrechnungsdifferenzen	31. März 2018
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	167.968	152	-43.184	86.836	0	-1.804	209.967
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	174.683	1.832	43.184	16.832	-130.297	-2.590	103.645
Gesamt	342.651	1.984	0	103.668	-130.297	-4.394	313.612

	31. März 2016	Zugang aus Erwerb von Unternehmen	Umgliederung	Zugang	Rückzahlungen	Währungs-umrechnungsdifferenzen	31. März 2017
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	172.783	893	-145.658	139.366	0	584	167.968
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	56.457	2.861	145.658	49.751	-80.767	723	174.683
Gesamt	229.240	3.754	0	189.117	-80.767	1.307	342.651

Zugänge und Rückzahlungen sind zahlungswirksam.

Die Kapsch TrafficCom AG hat im November 2010 eine Unternehmensanleihe im Nominale von TEUR 75.000 mit einer Laufzeit von 7 Jahren sowie einem Zinssatz von 4,25 % begeben. Der Effektivzinssatz beträgt 4,54 %. Im Mai 2015 wurden Schuldtitel im Ausmaß von Nominale TEUR 4.182 der Unternehmensanleihe vorzeitig rückgekauft. Die Unternehmensanleihe im Nominale von TEUR 70.818 wurde im November 2017 planmäßig getilgt.

Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, hat im Mai 2014 eine Unternehmensanleihe im Nominale von TEUR 10.000 mit einer Laufzeit von 3 Jahren sowie einem Zinssatz von 2,7 % begeben. Die Anleihe wurde planmäßig im Wirtschaftsjahr getilgt.

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

Die langfristigen Verbindlichkeiten enthalten ein Schuldscheindarlehen in Höhe von TEUR 73.622. Die Tranchen, Fristigkeiten und Zinssätze sind in der nachfolgenden Tabelle ersichtlich.

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

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

	2016/17	2017/18
Buchwert	342.651	313.612
Zeitwert	340.960	303.065
Bruttocashflows		
Im 1. Halbjahr des nächsten Wirtschaftsjahres	41.591	28.576
Im 2. Halbjahr des nächsten Wirtschaftsjahres	138.465	78.723
Gesamt bis zu 1 Jahr	180.056	107.298
Zwischen 1 und 2 Jahren	40.409	12.013
Zwischen 2 und 3 Jahren	13.511	42.666
Zwischen 3 und 4 Jahren	28.624	66.041
Zwischen 4 und 5 Jahren	52.215	19.379
Größer 5 Jahre	42.865	80.842
	357.681	328.240

Die Einstufung der Finanzverbindlichkeiten stellt sich wie folgt dar:

	Level 1 Börsenpreise	Level 2 Abgeleitete Preise	31. März 2018
Schuldscheindarlehen	0	71.497	71.497
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	0	231.568	231.568
Gesamt	0	303.065	303.065

	Level 1 Börsenpreise	Level 2 Abgeleitete Preise	31. März 2017
Unternehmensanleihen	72.943	10.198	83.140
Schuldscheindarlehen	0	72.442	72.442
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	0	185.377	185.377
Gesamt	72.943	268.017	340.960

Der beizulegende Zeitwert der in Level 2 eingeordneten sonstigen Finanzverbindlichkeiten wurde durch Diskontierung der Bruttocashflows über die vertragliche Laufzeit mit einem risikoadäquaten Zinssatz ermittelt.

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

	2016/17	2017/18
Finanzverbindlichkeiten gesamt:		
Fix verzinst	224.200	221.590
Variabel verzinst	118.451	92.022
	342.651	313.612
Durchschnittliche Zinssätze:		
Kredite für Akquisitionen	0,54–1,98 %	0,80–2,10 %
Kredite zur Projektfinanzierung	0,66 %	0,66–0,80 %
Investitionskredite	0,75–2,13 %	0,75–2,00 %
Unternehmensanleihen	2,97–4,54 %	–
Schuldscheindarlehen	1,20–2,57 %	1,20–2,57 %
Sonstige Kredite	0,50–3,80 %	0,49–3,80 %

Finanzverbindlichkeiten der Kapsch ConnexPlus GmbH, Wien, wurden bis zu einem Maximalbetrag in Höhe von TEUR 4.500 besichert. Zum 31. März 2018 war ein Betrag in Höhe von TEUR 3.238 aushaftend (2016/17: TEUR 3.723).

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von TEUR 17.027 (2016/17: TEUR 20.000) wurden mit dem Geschäftsanteil an der Kapsch Financial Services GmbH, Wien, besichert.

Für einen Exportförderungskredit und Kredite für die Akquisitionen wurden Wechsel in Höhe von TEUR 22.853 (2016/17: TEUR 22.853) ausgestellt.

26 Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing.

Das Finanzierungsleasing betrifft im Wesentlichen zwei Leasingverträge über Gebäude, die von der Kapsch BusinessCom AG, Wien, mit einer Laufzeit von 18 bzw. 20 Jahren und einer Kaufoption zum Restbuchwert am Ende der Leasingperiode abgeschlossen wurden. Der bei der Berechnung des Barwertes verwendete Zinssatz beträgt 0,82 %.

	2016/17	2017/18
Bis zu 1 Jahr	636	722
Länger als 1 Jahr und nicht länger als 5 Jahre	2.179	2.239
Länger als 5 Jahre	13.081	12.432
Mindestleasingzahlungen (inklusive Kaufoption)	15.896	15.394
Zinsabgrenzungen	-325	-233
Barwert der Leasingverbindlichkeiten	15.571	15.160
davon Ausweis unter langfristigen Verbindlichkeiten	15.027	14.479
davon Ausweis unter kurzfristigen Verbindlichkeiten	545	681
	15.571	15.160

Die Zeitwerte entsprechen in etwa den Buchwerten.

Von der Veränderung der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing sind TEUR 404 zahlungswirksam.

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

	2016/17	2017/18
Bis zu 1 Jahr	545	681
Länger als 1 Jahr und nicht länger als 5 Jahre	2.179	2.192
Länger als 5 Jahre	12.848	12.286
	15.571	15.160

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

27 Latente Steueransprüche/-schulden.

	2016/17	2017/18
Latente Steuerforderungen		
Latente Steuerforderungen, die nach mehr als 12 Monaten realisiert werden	25.277	32.350
Latente Steuerforderungen, die innerhalb von 12 Monaten realisiert werden	5.928	7.924
	31.205	40.274
Latente Steuerverbindlichkeiten		
Latente Steuerverbindlichkeiten, die nach mehr als 12 Monaten realisiert werden	3.244	1.584
Latente Steuerverbindlichkeiten, die innerhalb von 12 Monaten realisiert werden	1.724	1.509
	4.968	3.093
Latente Steuerforderungen netto (+)/		
Latente Steuerverbindlichkeiten netto (-)	26.238	37.181

Latente Steueransprüche aufgrund steuerlicher Verlustvorträge und sonstiger in Zukunft abziehbarer temporärer Differenzen werden nur bis zum Ausmaß der möglichen Realisierung bilanziert. Im vorliegenden Konzernabschluss sind steuerliche Verlustvorträge in Höhe von TEUR 289.131 (2016/17 angepasst: TEUR 265.843) aufgrund der unsicheren Verwertungsmöglichkeit durch künftige steuerpflichtige Erträge nicht angesetzt. Diese Verlustvorträge betreffen ausländische Tochtergesellschaften, vor allem in den USA und Spanien, und verfallen zum überwiegenden Teil nicht vor dem Jahr 2030. Alle anderen aktiven latenten Steueransprüche wurden als zukünftig steuerlich absetzbare Posten in den entsprechenden Konzerngesellschaften bilanziert.

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

Die latenten Steueransprüche/-schulden sind den folgenden Posten zuordenbar (vor Saldierung):

	31. März 2017	Zugang aus Erwerb von Unternehmen	Aufwand/ Ertrag im Perioden- ergebnis erfasst	Im sonstigen Ergebnis erfasst	Währungs- umrechnungs- differenzen	Umgliederung und Umgliederung von zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	31. März 2018
Latente Steueransprüche							
Steuerliche Verlustvorträge	12.434	0	-3.787	0	-229	-427	7.991
Steuerlich nicht anerkannte Rückstellungen	11.752	0	238	460	87	0	12.537
Steuerlich nicht anerkannte Abschreibungen	6.911	0	8.612	0	-4	177	15.695
Sonstige (aktive Abgrenzungen)	5.387	0	-1.854	1.534	-177	2.150	7.039
	36.483	0	3.210	1.993	-324	1.899	43.262
Latente Steuerschulden							
Sonderabschreibungen im Anlagevermögen	799	0	-243	0	-67	0	489
Fertigungsaufträge	364	0	-2.102	0	0	1.737	0
Gewinne aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert	5.959	1.040	-3.167	41	0	-3	3.869
Sonstige (passive Abgrenzungen)	3.124	0	-1.594	0	16	177	1.722
	10.246	1.040	-7.106	41	-51	1.911	6.081
Veränderung gesamt	26.237	-1.040	10.316	1.953	-273	-12	37.181

	31. März 2016	Zugang aus Erwerb von Unternehmen	Aufwand/ Ertrag im Perioden- ergebnis erfasst	Im sonstigen Ergebnis erfasst	Währungs- umrechnungs- differenzen	Umgliederung	31. März 2017
Latente Steueransprüche							
Steuerliche Verlustvorträge	21.265	0	-9.467	0	635	0	12.434
Steuerlich nicht anerkannte Rückstellungen	11.827	0	-728	636	17	0	11.752
Steuerlich nicht anerkannte Abschreibungen	1.323	0	5.585	0	3	0	6.911
Sonstige (aktive Abgrenzungen)	4.830	668	408	-673	154	0	5.387
	39.245	668	-4.202	-37	808	0	36.483
Latente Steuerschulden							
Sonderabschreibungen im Anlagevermögen	765	0	10	0	25	0	799
Fertigungsaufträge	1.758	0	-1.393	0	0	0	364
Gewinne aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert	6.793	1.042	-1.920	43	0	0	5.959
Sonstige (passive Abgrenzungen)	3.146	40	-82	0	20	0	3.124
	12.461	1.082	-3.386	43	45	0	10.246
Veränderung gesamt	26.784	-414	-816	-80	762	0	26.238

28 Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses.

In der Bilanz berücksichtigte Beträge:

	2016/17	2017/18
Anwartschaften auf Abfertigung	41.289	41.506
Ansprüche auf Altersvorsorge	28.068	28.512
	69.357	70.018

Anwartschaften auf Abfertigung.

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

Ansprüche auf Altersvorsorge.

Die zum Bilanzstichtag ausgewiesenen Verpflichtungen für Altersvorsorge betreffen Pensionisten sowie aktive Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Alle Pensionsvereinbarungen basieren auf den Letztbezügen, sind als monatliche Rentenzahlung zu gewähren und sind teilweise durch externes Planvermögen (Fonds) gedeckt. Für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Konzerns werden darüber hinaus Beiträge an eine externe Pensionskasse geleistet (siehe Erläuterung 8). Im Fall von Pensionsverpflichtungen trägt der Konzern das Risiko der Langlebigkeit und der Inflation infolge von Rentenanpassungen.

Für die Bewertung der Anwartschaften auf Abfertigung wurde ein Zinssatz von 1,30 – 1,85 % (2016/17: 1,20 – 1,85 %) angesetzt, für die Bewertung der Pensionsverpflichtungen für aktive Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Euroraum ein Zinssatz von 1,55 – 2,25 % (2016/17: 1,60 – 2,35 %) und in Kanada ein Zinssatz von 3,70 % (2016/17: 4,00 %), für Pensionisten ein Zinssatz von 2,00 % (2016/17: 2,00 %) und für die Bezugssteigerungen ein Prozentsatz von 2,00 %-3,00 % (2016/17: 2,50 %). Weiters wurden der Berechnung das frühestmögliche gesetzliche Pensionseintrittsalter inklusive Übergangsregelungen sowie die Sterbetafeln AVÖ 2008-P (2016/17: AVÖ 2008-P) von Pagler & Pagler, die 2014 Canadian Pension Mortality Private Tables für Kanada, INSEE 2012-2014 für Frankreich und die Richttafeln 2005 G Dr. Heubeck für Deutschland zugrunde gelegt. Pensionserhöhungen wurden durchschnittlich mit 1,93 % (2016/17: 1,41 %) angesetzt.

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

	2016/17	2017/18
Veränderung der in der Bilanz enthaltenen Verbindlichkeiten:		
Stand am 31. März des Vorjahres	39.542	41.289
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	85	599
Laufender Dienstzeitaufwand	885	1.348
Zinsaufwand	637	599
Umbewertungen (versicherungsmathematische Gewinne/Verluste)	2.189	1.234
Zahlungen	-2.089	-2.158
Währungsumrechnungsdifferenzen	40	-101
Umgliederungen zu Schulden im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	0	-1.304
Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres	41.289	41.506
Gesamt, in den Personalkosten enthalten (Erläuterung 8)	885	1.348
Gesamt, im Finanzergebnis enthalten (Erläuterung 11)	637	599

Die Umbewertungen gliedern sich wie folgt auf:

	2016/17	2017/18
Umbewertungen aufgrund von Änderung demografischer Annahmen	1.558	920
Umbewertungen aufgrund von Änderung finanzieller Annahmen	630	-218
Umbewertungen aufgrund von sonstigen Änderungen (experience adjustments)	0	533
Gesamt	2.189	1.234

Die erwartete Dotierung für Anwartschaften auf Abfertigung für das nächste Wirtschaftsjahr 2018/19 beträgt TEUR 1.361. Die gewichtete durchschnittliche Duration beträgt 9,3 Jahre.

Analyse der erwarteten Fälligkeit der undiskontierten Ansprüche.

	2018/19	2019/20	2020/21	2021/22	2022/23	über 5 Jahre	Gesamt
Anwartschaften auf Abfertigung	2.063	2.514	2.769	2.491	3.892	39.413	53.142

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

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Auswirkung von Veränderung des Abzinsungssatzes			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 50 Bp	1.886	-1.931
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 50 Bp	-185	168
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 50 Bp	41	-37
Auswirkung von Veränderung der Bezugssteigerungen			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 50 Bp	-1.834	1.759
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 50 Bp	-27	29
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 50 Bp	-39	42
Auswirkung von Veränderung der Fluktuation			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 5 %	19	-197
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 5 %	1	-2
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 5 %	4	-4

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

	2016/17	2017/18
Barwert der fondsfinanzierten/-gedeckten Verpflichtungen	6.085	7.070
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-2.163	-2.687
Plandefizit der fondsfinanzierten Verpflichtungen	3.922	4.382
Versicherungsmathematischer Barwert der nicht fondsfinanzierten/-gedeckten Verpflichtungen	24.146	24.130
Bilanzansatz	28.068	28.512

Die leistungsorientierte Verpflichtung entwickelte sich wie folgt:

	2016/17	2017/18
Stand am 31. März des Vorjahres	29.893	30.231
Laufender Dienstzeitaufwand	260	769
Zinsaufwand	664	610
Umbewertungen (versicherungsmathematische Gewinne/Verluste)	518	832
Zahlungen	-1.210	-977
Währungsumrechnungsdifferenzen	106	-266
Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres	30.231	31.199

Der Zeitwert des Planvermögens entwickelte sich wie folgt:

	2016/17	2017/18
Stand am 31. März des Vorjahres	1.691	2.163
Versicherungsmathematische Anpassungen	0	0
Gewinne aus externem Planvermögen	50	101
Dotierung durch Arbeitgeber	423	423
Geleistete Zahlungen	0	0
Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres	2.163	2.687

Die folgenden Beträge wurden in der Gesamtergebnisrechnung als Aufwendungen für Altersvorsorge ausgewiesen:

	2016/17	2017/18
Gesamt, in den Personalkosten enthalten (Erläuterung 8)	260	769
Gesamt, im Finanzergebnis enthalten (Erläuterung 11)	664	610

Die Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses gliedern sich wie folgt auf:

	2016/17	2017/18
Umbewertungen aufgrund von Änderung demografischer Annahmen	5	0
Umbewertungen aufgrund von Änderung finanzieller Annahmen	1.079	288
Umbewertungen aufgrund von sonstigen Änderungen	-566	545
	518	832

Das Planvermögen setzt sich wie folgt zusammen:

	2016/17	2017/18
Eigenkapitaltitel	30 %	29 %
Fremdkapitaltitel	59 %	51 %
Immobilien	0 %	0 %
Sonstige	11 %	20 %
	100 %	100 %

Die erwartete Dotierung für Ansprüche auf Altersvorsorge für das nächste Wirtschaftsjahr 2018/19 beträgt TEUR 1.365. Die gewichtete durchschnittliche Duration beträgt 16,5 Jahre.

Analyse der erwarteten Fälligkeit der undiskontierten Ansprüche.

	2018/19	2019/20	2020/21	2021/22	2022/23	über 5 Jahre	Gesamt
Ansprüche auf Altersvorsorge	1.112	924	919	949	1.097	31.528	36.530

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

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Auswirkung von Veränderung des Abzinsungssatzes			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 50 Bp	2.546	-2.236
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 50 Bp	-78	76
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 50 Bp	60	-59
Auswirkung von Veränderung der Pensionssteigerungen			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 50 Bp	-1.480	1.638
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 50 Bp	-23	38
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 50 Bp	-46	43

29 Sonstige langfristige Verbindlichkeiten.

	2016/17	2017/18
Verbindlichkeiten aus Anteilskauf	5.386	2.456
Langfristige Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten	1.253	6.522
Lkw-Mautsystem Tschechien	174	832
Sonstige	1.814	1.500
	8.627	11.311

Die Verbindlichkeiten aus Anteilskauf betreffen im Wesentlichen den langfristigen Teil der variablen Kaufpreiskomponente (umsatzabhängige Earn-out-Zahlung) aus dem Erwerb des restlichen 48 %-Anteils an der Kapsch Telematic Services spol. s r.o., Tschechien, in Höhe von TEUR 1.953 (2016/17: TEUR 4.888) sowie den langfristigen Teil der variablen Kaufpreiskomponente (ergebnisabhängige Earn-out-Zahlung) aus dem Erwerb der Anteile an der Fluidtime Data Services GmbH, Wien, in Höhe von TEUR 503 (2016/17: TEUR 498).

Die langfristigen Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten in Höhe von TEUR 6.522 (2016/17: TEUR 1.253) betreffen mit TEUR 1.009 (2016/17: TEUR 1.253) einen Zinsswap mit einem Nominale von EUR 10 Mio. und einer Laufzeit bis 2022 im Zusammenhang mit der Absicherung des Zinsrisikos aus der variablen Verzinsung aus dem Finanzierungsleasing sowie mit TEUR 5.514 (2016/17: n/a) Verbindlichkeiten aus der Bewertung von Devisenterminkontrakten. Die Zeitwerte entsprechen den Buchwerten.

Die Position „Lkw-Mautsystem Tschechien“ betrifft in Höhe von TEUR 832 (2016/17: TEUR 174) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (langfristig) gegenüber Subunternehmern für die Errichtung des tschechischen Lkw-Mautsystems. Die Restlaufzeit beträgt wie im Vorjahr mehr als ein Jahr, aber weniger als fünf Jahre ab dem Bilanzstichtag. Diese langfristigen Verbindlichkeiten wurden auf Basis der Zahlungsströme unter Anwendung von Abzinsungssätzen diskontiert, die jenen Zinssätzen entsprechen, die bei der Diskontierung der langfristigen Forderungen aus dem tschechischen Lkw-Mautprojekt verwendet wurden (siehe Erläuterung 20). Die Zeitwerte entsprechen in etwa den Buchwerten.

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

	2016/17	2017/18
Bis zu 2 Jahren	5.386	7.543
Zwischen 2 und 3 Jahren	215	2.491
Größer 3 Jahre	3.493	1.786
	9.094	11.820

30 Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen.

	2016/17	2017/18
Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen	29.097	31.571
Sonstige erhaltene Anzahlungen	19.204	16.217
Kurzfristige Personalverbindlichkeiten	49.835	53.457
Sonstige Verbindlichkeiten gegenüber dem Finanzamt (ausgenommen Ertragsteuern)	22.089	16.867
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Derivaten	6	1.002
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Hedging	72	6
Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	61.465	50.555
	181.767	169.676

Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen enthalten den kurzfristigen Teil der variablen Kaufpreiskomponente (umsatzabhängige Earn-out-Zahlung) aus dem Erwerb des restlichen 48 %-Anteils an der Kapsch Telematic Services spol. s r.o., Tschechien, in Höhe von TEUR 3.000 (2016/17: TEUR 3.000). Weiters ist eine variable Kaufpreiskomponente aus dem Kauf eines 50 %-Anteils an der Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, in Höhe von TEUR 3.794 (2016/17: n/a), die vom Abschluss eines weiteren Projektvertrags abhängig ist, enthalten.

Die Zeitwerte entsprechen in etwa den Buchwerten.

Die Verbindlichkeiten aus Fertigungsaufträgen betreffen im Wesentlichen das Segment Traffic und stellen sich wie folgt dar:

	2016/17	2017/18
Angefallene Errichtungskosten zuzüglich ausgewiesener Gewinne	-176.523	-268.850
Abzüglich in Rechnung gestellter Beträge und erhaltener Anzahlungen	205.620	300.422
	29.097	31.571

Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen betreffen zum 31. März 2018 , wie im Vorjahr, im Wesentlichen Mautprojekte in Nordamerika und Spanien.

31 Rückstellungen.

	2016/17	2017/18
Langfristige Rückstellungen	21.477	20.027
Kurzfristige Rückstellungen	50.009	36.314
Gesamt	71.486	56.341

Die Rückstellungen entwickelten sich wie folgt:

	31. März 2017	Zugang aus Erwerb von Unternehmen	Zugang aus Aufzinsung	Zuführung	Verwendung	Auflösung	Umgliederung zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	Umgliederung	Währungsumrechnungsdifferenzen	31. März 2018
Jubiläumsgelder	5.916	139	66	805	-132	-662	-166	0	-16	5.951
Garantien	2.278	0	0	0	0	0	0	652	0	2.931
Verluste aus schwebenden Geschäften sowie Nacharbeiten	479	0	0	0	0	0	0	1.721	0	2.200
Projektrückstellungen	3.121	0	0	0	0	0	0	892	0	4.013
Rechts- und Prozesskosten, Vertragsrisiken	3.377	0	0	0	0	0	0	-3.131	0	246
Kosten für Stilllegung und Nachsorge	137	0	0	0	0	0	0	-18	0	119
Sonstige langfristige Rückstellungen	6.168	0	257	555	-13	-1.514	0	119	-1.005	4.567
Langfristige Rückstellungen, gesamt	21.477	139	324	1.361	-145	-2.177	-166	236	-1.021	20.027
Garantien	3.213	0	0	630	-577	-898	0	-652	-231	1.485
Verluste aus schwebenden Geschäften sowie Nacharbeiten	7.756	0	0	4.243	-2.770	-61	-500	-1.721	0	6.947
Projektrückstellungen	22.858	0	0	7.699	-10.562	-3.633	-351	-892	-32	15.086
Rechts- und Prozesskosten, Vertragsrisiken	9.185	0	0	1.581	-3.545	-1.691	0	3.131	-516	8.144
Kosten für Stilllegung und Nachsorge	19	0	0	0	0	0	0	18	-21	16
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	6.979	73	0	3.061	-5.024	-104	0	-119	-231	4.635
Kurzfristige Rückstellungen, gesamt	50.009	73	0	17.214	-22.477	-6.388	-851	-236	-1.030	36.314
Summe	71.486	212	324	18.574	-22.622	-8.565	-1.017	0	-2.052	56.341

	31. März 2016	Zugang aus Erwerb von Unternehmen	Zugang aus Aufzinsung	Zuführung	Ver- wendung	Auf- lösung	Umglie- derung	Währungs- umrech- nungs- differenzen	31. März 2017
Jubiläumsgelder	5.146	0	73	1.540	-28	-823	0	8	5.916
Garantien	0	0	0	0	0	0	2.278	0	2.278
Verluste aus schwebenden Geschäften sowie Nacharbeiten	0	0	0	0	0	0	479	0	479
Projektrückstellungen	0	0	0	0	0	0	3.121	0	3.121
Rechts- und Prozesskosten, Vertragsrisiken	0	0	0	0	0	0	3.377	0	3.377
Kosten für Stilllegung und Nachsorge	0	0	0	0	0	0	137	0	137
Sonstige langfristige Rückstellungen	210	4.518	261	313	-87	-75	18	1.010	6.168
Langfristige Rückstellungen, gesamt	5.356	4.518	334	1.853	-115	-897	9.411	1.019	21.477
Garantien	4.836	0	0	1.441	-558	-278	-2.278	50	3.213
Verluste aus schwebenden Geschäften sowie Nacharbeiten	7.241	0	0	3.512	-1.700	-817	-479	0	7.756
Projektrückstellungen	17.652	6.342	0	10.106	-5.257	-3.175	-3.008	196	22.858
Rechts- und Prozesskosten, Vertragsrisiken	8.845	150	0	20.620	-16.198	-1.098	-3.377	243	9.185
Kosten für Stilllegung und Nachsorge	156	0	0	0	-10	0	-137	10	19
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	3.716	615	0	5.668	-1.619	-1.323	-132	53	6.979
Kurzfristige Rückstellungen, gesamt	42.447	7.107	0	41.347	-25.342	-6.690	-9.411	551	50.009
Summe	47.803	11.625	334	43.199	-25.457	-7.588	0	1.570	71.486

Die Rückstellung für „Jubiläumsgeldverpflichtungen“ betrifft langfristige Ansprüche von Dienstnehmern aufgrund von kollektivvertraglichen Bestimmungen. Für die Bewertung wurden ein Zinssatz von 0,95 – 1,70 % (2016/17: 0,95 – 1,70 %), das frühestmögliche gesetzliche Pensionseintrittsalter inklusive Übergangsregelungen sowie die Sterbewahrscheinlichkeit nach AVÖ 2008-P (2016/17: AVÖ 2008-P) von Pagler & Pagler herangezogen; Gehaltssteigerungen wurden mit 2,50 % (2016/17: 2,50 %) berücksichtigt.

Als Hersteller, Händler und Anbieter von Dienstleistungen gibt der Konzern zum Zeitpunkt des Verkaufs „Produktgarantien“ an die Kunden ab. Üblicherweise ist der Konzern gemäß den Garantiebedingungen verpflichtet, Herstellungs- oder Softwaremängel zu beheben oder das Produkt auszutauschen, wenn diese Mängel während der Gewährleistungsfrist zutage treten. Für den Fall, dass der Konzern Garantieansprüche für verkaufte Produkte oder erbrachte Dienstleistungen während der Gewährleistungsfrist erwartet, wird eine entsprechende Rückstellung im Jahresabschluss gebildet. Ausgehend von der Erwartung, dass die Mehrheit der Aufwendungen kurz- oder mittelfristig anfallen wird, werden die Garantiekosten beim Ausweis der Rückstellung bestmöglich geschätzt. Ebenso werden die historischen Daten bei der Berechnung des Rückstellungsbetrags berücksichtigt. Gemäß den Erfahrungswerten ist es wahrscheinlich, dass Garantieansprüche gestellt werden. Es wird erwartet, dass ein Betrag von TEUR 480 im ersten Halbjahr des Wirtschaftsjahres 2018/19 verbraucht wird, TEUR 1.004 im zweiten Halbjahr und der restliche Teil in Höhe von TEUR 2.931 in den darauffolgenden Wirtschaftsjahren.

Im Konzern bestehen „Rückstellungen für Verluste aus schwebenden Geschäften und Nacharbeiten“ in Höhe von TEUR 9.147. Es wird erwartet, dass ein Betrag von TEUR 5.017 im ersten Halbjahr des Wirtschaftsjahres 2018/19 verbraucht wird, TEUR 1.930 im zweiten Halbjahr und der restliche Teil in Höhe von TEUR 2.200 in den darauffolgenden Wirtschaftsjahren.

Die Rückstellungen für „Projekte (ausgenommen Drohverluste)“ betreffen im Wesentlichen Wartungs-, Erweiterungs- und Reparaturarbeiten zu bestehenden Maut- und GSM-R-Projekten. Es wird erwartet, dass ein Betrag von TEUR 7.840 im ersten Halbjahr des Wirtschaftsjahres 2018/19 verbraucht wird, TEUR 7.247 im zweiten Halbjahr und der restliche Teil in Höhe von TEUR 4.013 in den darauffolgenden Wirtschaftsjahren.

Die Rückstellungen für „Rechtskosten, Prozesskosten und Vertragsrisiken“ betreffen im Wesentlichen laufende Rechtsfälle und Beratungskosten, vor allem im Zuge von Firmenkäufen. Es wird erwartet, dass ein Betrag von TEUR 5.812 im ersten Halbjahr des Wirtschaftsjahres 2018/19 verbraucht wird, TEUR 2.332 im zweiten Halbjahr und der restliche Teil in Höhe von TEUR 246 in den darauffolgenden Wirtschaftsjahren.

Die Kosten für „Stilllegung und Nachsorge“ betreffen im Wesentlichen die Vorsorge einer amerikanischen Tochtergesellschaft für den Rückbau bzw. die Demontage von Sensoren im Bereich von Mobilitätslösungen für Städte nach Vertragsablauf. Es wird erwartet, dass ein Betrag von TEUR 8 im ersten Halbjahr des Wirtschaftsjahres 2018/19 verbraucht wird, TEUR 8 im zweiten Halbjahr und der restliche Teil in Höhe von TEUR 119 in den darauffolgenden Wirtschaftsjahren.

Die „Sonstigen Rückstellungen“ beinhalten im Wesentlichen eine Rückstellung für Steuern und Abgaben in Höhe von TEUR 3.886 aus der Anfang des Wirtschaftsjahres 2016/17 akquirierten KTT Brasilien sowie Rückstellungen für Provisionen und Prämien, ausstehende Gutschriften und Projektkosten sowie Kundenskonti. Es wird erwartet, dass ein Betrag von TEUR 1.705 im ersten Halbjahr des Wirtschaftsjahres 2018/19 verbraucht wird, TEUR 2.931 im zweiten Halbjahr und der restliche Teil in Höhe von TEUR 4.567 in den darauffolgenden Wirtschaftsjahren.

32 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte.

Am 4. April 2018 wurde der Vertrag zum Verkauf einiger Töchter im Segment Carrier (share deal) sowie von Teilen der Kapsch CarrierCom AG, Wien (asset deal), unterzeichnet. Da der Verkauf bereits zum Ende des Wirtschaftsjahres 2017/18 geplant war, wurden die entsprechenden Vermögenswerte und Schulden separat als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte bzw. als Schulden im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten umgliedert. Es wurden keine Wertminderungen erfasst.

Die als zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte sowie die Schulden im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten wurden aus dem niedrigeren Wert aus Buchwert und beizulegendem Zeitwert bewertet und stellen sich wie folgt dar:

	31. März 2018
Sachanlagen	419
Immaterielle Vermögenswerte	15
Latente Steueransprüche	12
Vorräte	352
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	5.717
Kurzfristige Steuerforderungen aus Ertragsteuern	340
Liquide Mittel	1.628
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	8.484
Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses	1.304
Langfristige Rückstellungen	166
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	6.036
Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten	14
Kurzfristige Rückstellungen	851
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	1.092
Schulden im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	9.463

Mit 29. Juni 2018 wurde der Verkauf des Teilbetriebes der Kapsch CarrierCom AG sowie der Verkauf der Tochtergesellschaften der Kapsch CarrierCom in Kroatien, Serbien und Slowenien abgeschlossen. Der wirtschaftliche Übergang an den Käufer fand bereits mit 1. April 2018 statt. Der Abschluss des Verkaufs der Tochtergesellschaften in Bulgarien, Mazedonien und Weißrussland ist noch ausständig, wird aber für das erste Halbjahr 2018/19 erwartet.

33 Eventualschulden, sonstige Haftungsverhältnisse und finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen.

Die Eventualschulden des Konzerns resultieren vor allem aus den Großprojekten in den Segmenten Traffic und Carrier.

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

	2016/17	2017/18
Erfüllungs- und Gewährleistungsgarantien, Performance und Bid Bonds		
Südafrika (Mautprojekt)	42.134	34.197
Australien (Mautprojekte)	22.428	19.236
Spanien (GSM-R-Projekt)	34.213	30.000
Deutschland (GSM-R-Projekt)	19.276	16.490
Irland (GSM-R-Projekt)	0	18.300
Garantieübernahme gegenüber Dritten für Tochterunternehmen	12.983	12.458
Sonstige	11.100	1.540
Gesamt	142.135	132.221

Die operative Tätigkeit erfordert darüber hinaus die Abgabe von Erfüllungs- und Gewährleistungsgarantien sowie Performance und Bid Bonds für Großprojekte, die von Banken und Kreditversicherungsunternehmen ausgestellt werden. Wird den vertraglichen Verpflichtungen nicht entsprochen, besteht das Risiko einer Inanspruchnahme, die zu einem Regressanspruch der Bank oder des Versicherers gegenüber dem Konzern führt. Ein derartiger Ressourcenabfluss wird als unwahrscheinlich eingeschätzt. Derartige Erfüllungs- und Gewährleistungsgarantien sowie Performance und Bid Bonds im Ausmaß von TEUR 393.794 (2016/17: TEUR 387.873) sind nicht in der Bilanz bzw. den Eventualschulden enthalten.

Sicherstellungen für die oben genannten Eventualschulden und Haftungsverhältnisse sind in der Erläuterung 25 angeführt. Weiters wurden Vermögenswerte der Kapsch TrafficCom AB, Schweden, in Höhe von TEUR 11.668 (2016/17: TEUR 9.442) als Sicherstellung für Eventualschulden zugunsten einer schwedischen Bank sowie Vermögenswerte der Kapsch CarrierCom France SAS, Frankreich, in Höhe von TEUR 472 (2016/17: TEUR 472) als Sicherstellung für Eventualschulden zugunsten einer französischen Bank verpfändet.

Finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen.

Die zukünftigen Zahlungsverpflichtungen aus Mietverträgen und operativen Leasingverträgen stellen sich wie folgt dar:

	2016/17 angepasst	2017/18
Nicht länger als 1 Jahr	26.349	26.536
Länger als 1 Jahr und nicht länger als 5 Jahre	53.119	59.619
Länger als 5 Jahre	19.965	16.083
	99.433	102.238

Als Aufwand erfasste Miet-/Leasingzahlungen.

Die Zahlungen aus operativen Leasingverhältnissen, die in der Berichtsperiode als Aufwand erfasst sind, stellen sich wie folgt dar:

	2016/17	2017/18
Mieten	22.204	20.289
Kfz-Leasing	5.640	5.484
EDV-Leasing	3.880	5.183
Sonstiges	685	507
	32.409	31.463

34 Unternehmenszusammenschlüsse.

Simex, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko.

Am 18. Juli 2017 erwarb die Kapsch TrafficCom AG die restlichen 60,03 % der Simex, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko (im Weiteren als Simex bezeichnet). Simex ist ein wesentlicher Anbieter von intelligenten Verkehrssystemen (ITS) inklusive Hardware- und Softwarelösungen. Im Jahr 2012 wurden bereits 33 % an Simex von der Gruppe erworben und durch eine Kapitalherabsetzung am 18. Juli 2017, bei der die Gruppe nicht partizipierte, wurden die Anteile auf 39,97 % erhöht. Bisher wurde die Simex im Ergebnis aus assoziierten Unternehmen ausgewiesen (siehe Erläuterung 18).

Der Unterschiedsbetrag zwischen dem Kaufpreis zuzüglich beizulegendem Zeitwert der bisher gehaltenen Anteile abzüglich des beizulegenden Zeitwertes des erworbenen Nettovermögens berechnet sich wie folgt:

Kaufpreis	
Bezahlter Kaufpreis	1.066
Noch nicht fälliger Teil des Kaufpreises	1.005
Beizulegender Zeitwert der bisherigen Anteile	1.370
Abzüglich beizulegender Zeitwert des anteilig erworbenen Nettovermögens	-3.365
Positiver Unterschiedsbetrag (Firmenwert)	76
Abzüglich auf nicht beherrschende Anteile entfallender Anteil	-28
Positiver Unterschiedsbetrag (Firmenwert) auf Mehrheitseigentümer entfallend	48

Der beizulegende Zeitwert der erworbenen identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Schulden von Simex zum Erwerbszeitpunkt betrug:

	Beizulegender Zeitwert
Sachanlagen	48
Immaterielle Vermögenswerte	5.000
Vorräte	2.168
Forderungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	3.055
Liquide Mittel	49
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	-152
Verpflichtungen aus Leistungen für Arbeitnehmer	-599
Langfristige Rückstellungen	-139
Latente Steuerschulden	-1.040
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	-1.832
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-1.505
Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	-1.615
Kurzfristige Rückstellungen	-73
Erworbenes Nettovermögen	3.365

Der Kaufpreis setzt sich zusammen aus einer im Juli 2017 getätigten Zahlung in Höhe von TEUR 1.066 sowie einer am 29. März 2019 fälligen Zahlung in Höhe von TEUR 1.045, welche abgezinst wurde. Die im Rahmen des Erwerbs übernommenen liquiden Mittel betragen TEUR 49, somit betrug der Nettomittelabfluss aus dem Erwerb im Wirtschaftsjahr 2017/18 TEUR 1.017. Die direkt dem Erwerb zurechenbaren Transaktionskosten betragen TEUR 433 und wurden in der Gewinn- und Verlustrechnung und im Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit erfasst.

Der Firmenwert in Höhe von TEUR 48 wurde mit TEUR 38 der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ETC-Americas und mit TEUR 10 der zahlungsmittelgenerierenden Einheit IMS-Americas zugeordnet.

Das erworbene Unternehmen hat im Zeitraum 18. Juli 2017 bis 31. März 2018 TEUR 5.314 zu den Umsatzerlösen und TEUR -809 zum Konzernergebnis beigetragen. Wäre die Gesellschaft bereits ab 1. April 2017 einbezogen worden, wäre der Beitrag zu den Umsatzerlösen TEUR 8.377 und der Beitrag zum Konzernergebnis TEUR 399 gewesen.

35 Anteile an Tochterunternehmen.

Gesellschaft, Hauptniederlassung der Gesellschaft	31. März 2017			31. März 2018	
	Interne Bezeichnung	Konzernanteil	Nicht beherrschende Anteile	Konzernanteil	Nicht beherrschende Anteile
Segment Traffic					
Kapsch TrafficCom AG, Wien	KTC	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Construction & Realization spol. s.r.o., Prag, Tschechien ¹⁾	KTC C&R CZ	63,6 %	36,4 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Ltd., Middlesex, Großbritannien	KTC UK	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch Components GmbH & Co KG, Wien	KCO	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch Components GmbH, Wien	KCO GmbH	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
FLUIDTIME Data Services GmbH, Wien	Fluidtime	47,8 %	52,2 %	47,8 %	52,2 %
ArtiBrain Software Entwicklungsgesellschaft mbH, Wien	ArtiBrain	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom S.r.l. a socio unico, Mailand, Italien	KTC Italy	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom d.o.o., Laibach, Slowenien ²⁾	KTC Slovenia	63,3 %	36,7 %	–	–
Transport Telematic Systems - LLC, Abu Dhabi, Vereinigte Arabische Emirate ⁴⁾	TTS UAE	31,0 %	69,0 %	31,0 %	69,0 %
Kapsch TrafficCom Russia OOO, Moskau, Russland	KTC Russia	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch Telematik Technologies Bulgaria EAD, Sofia, Bulgarien	KTTB Bulgaria	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch Traffic Solutions (Konsortium), Sofia, Bulgarien ¹⁾	Konsortium BG	n.a.	–	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Argentina S.A., Buenos Aires, Argentinien	KTC Argentina	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Kazakhstan LLC, Almaty, Kasachstan	KTC Kazakhstan	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch Telematic Services IOOO, Minsk, Weißrussland	KTS Belarus	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom KGZ OOO, Bischkek, Kirgisistan	KTC Kirgisistan	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Lietuva UAB, Vilnius, Litauen	KTC Litauen	32,3 %	67,7 %	32,3 %	67,7 %
tolltickets GmbH, Rosenheim, Deutschland	tolltickets	41,1 %	58,9 %	41,1 %	58,9 %
Kapsch TrafficCom Transportation S.A.U., Madrid, Spanien	KTT Spain	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Arce Sistemas S.A.U., Bilbao, Spanien	KTC Arce	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Saudi Arabia Co. Ltd., Dschidda, Saudi-Arabien	KTC Saudi Arabia	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Telvent Thailand Ltd., Bangkok, Thailand	KTT Thailand	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Transportation Brasil Ltda., São Paulo, Brasilien	KTT Brazil	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Transportation Argentina S.A., Buenos Aires, Argentinien	KTT Argentina	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom S.A.S., Bogotá, Kolumbien ¹⁾	KTC Colombia	n.a.	–	63,3 %	36,7 %
Athomstart Invest 253 AS (nunmehr: Kapsch TrafficCom Norway AS), Oslo, Norwegen ¹⁾	KTC Norway	n.a.	–	63,3 %	36,7 %
KTS Beteiligungs GmbH, Wien	KTS Beteiligung	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom AB, Jönköping, Schweden	KTC Sweden	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom do Brasil LTDA., São Paulo, Brasilien	KTC Brazil	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Australia Pty Ltd, Melbourne, Australien	KTC Australia	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Chile S.A., Santiago de Chile, Chile	KTC Chile	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom France SAS, Paris, Frankreich	KTC France	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom PTE. LTD., Tripleone Somerset, Singapur	KTC Singapore	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom (M) Sdn Bhd, Kuala Lumpur, Malaysia ²⁾	KTC Malaysia	63,3 %	36,7 %	–	–
Kapsch TrafficCom New Zealand Ltd., Auckland, Neuseeland	KTC New Zealand	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom South Africa (Pty) Ltd., Sunninghill, Südafrika	KTC SA	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Electronic Toll Collection (PTY) Ltd., Centurion, Südafrika	ETC	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom South Africa Holding (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika	KTC SA Holding	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
TMT Services and Supplies (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika ⁵⁾	TMT	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
MobiServe (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika ⁵⁾	Mobiserve	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Trust South Africa, Kapstadt, Südafrika ⁵⁾	Trust SA	n.a.	–	63,3 %	36,7 %
Berrydust 51 (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika	Berrydust	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom B.V., Amsterdam, Niederlande	KTC BV	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Canada Inc., Mississauga, Kanada	KTC Canada	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom IVHS, S.A. de C.V., Mexico City, Mexiko	KTC IVHS Mexico	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Holding II US Corp., McLean, USA	KTC Hold. II US Corp.	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom USA, Inc. (vormals: Kapsch TrafficCom IVHS Inc.), McLean, USA ³⁾	KTC IVHS Inc. USA	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom USA Inc., Duluth, USA ³⁾	KTC USA, Inc.	63,3 %	36,7 %	–	–

Gesellschaft, Hauptniederlassung der Gesellschaft	31. März 2017			31. März 2018	
	Interne Bezeichnung	Konzernanteil	Nicht beherrschende Anteile	Konzernanteil	Nicht beherrschende Anteile
Kapsch TrafficCom Transportation NA, Inc., Rockville, USA ³⁾	KTT USA	63,3 %	36,7 %	–	–
SIMEX, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexico City, Mexiko ¹⁾	Simex	20,9 %	–	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Holding Corp., McLean, USA	KTC Holding Corp. USA	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch TrafficCom Inc., McLean, USA	KTC Inc. USA	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Streetline Inc., Foster City, USA	Streetline	59,5 %	40,5 %	59,5 %	40,5 %
Streetline International, Inc., Delaware, USA ²⁾	Streetline international	59,5 %	40,5 %	–	–
SPS funding Co. LLC, Delaware, USA ²⁾	SPS Funding	59,5 %	40,5 %	–	–
Kapsch Telematic Services GmbH, Wien	KTS Austria	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch Telematic Services spol. s r.o., Prag, Tschechien	KTS CZ	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch Telematic Services GmbH Deutschland, Berlin, Deutschland	KTS Germany	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch Telematic Services Solutions A/S under tvangsopløsning, Kopenhagen, Dänemark ²⁾	KTSS Denmark	38,0 %	62,0 %	–	–
Kapsch Telematic Services Sp. z o.o., Warschau, Polen	KTS Poland	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Kapsch Road Services Sp. z o.o., Warschau, Polen	KRS Poland	63,3 %	36,7 %	63,3 %	36,7 %
Segment Carrier					
Kapsch CarrierCom AG, Wien	KCC	100,0 %	–	100,0 %	–
Kapsch CarrierCom Kft., Budapest, Ungarn	KCC Hungary	100,0 %	–	100,0 %	–
Kapsch EOOD, Sofia, Bulgarien	KCC Bulgaria	100,0 %	–	100,0 %	–
Kapsch DOOEL, Skopje, Mazedonien	KCC Macedonia	100,0 %	–	100,0 %	–
Kapsch d.o.o. Beograd, Belgrad, Serbien	KCC Serbia	100,0 %	–	100,0 %	–
Kapsch CarrierCom d.o.o., Zagreb, Kroatien	KCC Croatia	100,0 %	–	100,0 %	–
Kapsch d.o.o., Laibach, Slowenien	KCC Slovenia	100,0 %	–	100,0 %	–
Foreign Trade Unitary Enterprise "Kapsch", Minsk, Weißrussland	KCC Belarus	100,0 %	–	100,0 %	–
Kapsch CarrierCom France SAS, Paris, Frankreich	KCC France	100,0 %	–	100,0 %	–
Kapsch CarrierCom Deutschland GmbH, Frankfurt, Deutschland	KCC Germany	100,0 %	–	100,0 %	–
Kapsch CarrierCom Taiwan Co., Ltd., Taipeh, Taiwan	KCC Taiwan	100,0 %	–	100,0 %	–
Kapsch CarrierCom UK Ltd., Harrow, Großbritannien	KCC UK	100,0 %	–	100,0 %	–
Kapsch CarrierCom España, S.L.U., Madrid, Spanien	KCC Spain	100,0 %	–	100,0 %	–
Kapsch CarrierCom Russia OOO, Moskau, Russland	KCC Russia	100,0 %	–	100,0 %	–
Kapsch CarrierCom Sp. z o.o., Warschau, Polen	KCC Poland	100,0 %	–	100,0 %	–
Kapsch CarrierCom s.r.o., Prag, Tschechien	KCC CZ	100,0 %	–	100,0 %	–
Kapsch (Beijing) Information and Communication Technology Co., Ltd., Peking, China	KCC China	100,0 %	–	100,0 %	–
Kapsch CarrierCom - Unipessoal LDA, Lissabon, Portugal	KCC Portugal	100,0 %	–	100,0 %	–
Kapsch Carrier Solutions GmbH, Neuss, Deutschland	KCS Germany	100,0 %	–	100,0 %	–
Kapsch CarrierCom Saudi Arabia LLC, Riad, Saudi-Arabien	KCC Saudi Arabia	100,0 %	–	100,0 %	–
Segment Public Transport					
Kapsch PublicTransportCom GmbH, Wien	KPTC	100,0 %	–	100,0 %	–
Kapsch PublicTransportCom Belgium NV (vormals: Kapsch CarrierCom Belgium NV), Diegem, Belgien	KPTC BE	100,0 %	–	100,0 %	–
Transvision NV, Zaventem, Belgien ²⁾	Transvision	100,0 %	–	–	–
AP Trans NV, Diegem, Belgien	AP Trans Belgium	100,0 %	–	100,0 %	–
AP Trans Scandinavia AB, Lidköping, Schweden	AP Trans Sweden	100,0 %	–	100,0 %	–
Kapsch CarrierCom Romania S.R.L., Bukarest, Rumänien	KCC RO	100,0 %	–	100,0 %	–
Kapsch PublicTransportCom North America Inc. (vormals: Kapsch CarrierCom North America Inc.), Delaware, USA	KPTC North America	100,0 %	–	100,0 %	–
Segment Enterprise					
Kapsch BusinessCom AG, Wien	KBC	94,9 %	5,1 %	94,9 %	5,1 %
Kapsch s.r.o., Bratislava, Slowakei ²⁾	KBC Slovakia	94,9 %	5,1 %	–	–
Kapsch BusinessCom s.r.o., Prag, Tschechien ²⁾	KBC CZ	94,9 %	5,1 %	–	–
Kapsch S.R.L., Bukarest, Rumänien	KBC Romania	94,9 %	5,1 %	94,9 %	5,1 %
Kapsch Smart Energy GmbH, Wien	KSE	94,9 %	5,1 %	94,9 %	5,1 %
Kapsch BusinessCom Kft., Budapest, Ungarn ²⁾	KBC Hungary	94,9 %	5,1 %	–	–
Kapsch IT Services for finance and industries GmbH, Wien	KITS	87,3 %	12,7 %	87,3 %	12,7 %
Kapsch Cashpooling and Hedging GmbH, Wien	Kapsch Cashpooling	94,9 %	5,1 %	94,9 %	5,1 %

Gesellschaft, Hauptniederlassung der Gesellschaft	31. März 2017			31. März 2018	
	Interne Bezeichnung	Konzernanteil	Nicht beherrschende Anteile	Konzernanteil	Nicht beherrschende Anteile
Kapsch Liegenschaft Management GmbH, Wien	KLM	94,9 %	5,1 %	94,9 %	5,1 %
ITM Informationstransport und -management Gesellschaft m.b.H., Wien	ITM Austria	94,9 %	5,1 %	94,9 %	5,1 %
Kapsch BusinessCom Turkey Bilgi ve İletişim Teknolojileri Hizmetleri Limited Şirketi, Istanbul, Türkei ⁶⁾	KBC Turkey	n.a.	–	–	–
Kapsch BusinessCom Schweiz AG, St. Gallen, Schweiz	KBC CH	94,9 %	5,1 %	94,9 %	5,1 %
Kapsch BusinessCom USA Inc., Delaware, USA	KBC USA	94,9 %	5,1 %	94,9 %	5,1 %
Kapsch BusinessCom IoT Solutions s.r.o., Prag, Tschechien ¹⁾	KBC IoT	n.a.	–	94,9 %	5,1 %
Segment Others					
Kapsch Aktiengesellschaft AG, Wien	KAG	100,0 %	–	100,0 %	–
Kapsch Partner Solutions GmbH, Wien	KPS	100,0 %	–	100,0 %	–
Kapsch ConnexPlus GmbH, Wien	Kapsch Connex	100,0 %	–	100,0 %	–
Austria Telecommunication International GmbH, Wien	ATI	100,0 %	–	100,0 %	–

¹⁾ Neugründung/Erwerb/Erwerb zusätzlicher Anteile im Wirtschaftsjahr 2017/18

²⁾ Entkonsolidierung im Wirtschaftsjahr 2017/18

³⁾ Verschmelzungen im Wirtschaftsjahr 2017/18

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

⁵⁾ IFRS 10 Beherrschung des Trust South Africa (siehe Erläuterung 1.2) und daher Vollkonsolidierung mit 100 %

⁶⁾ Per 31. März 2017 in Liquidation, welche rechtlich im Wirtschaftsjahr 2017/18 beendet wurde

Zur besseren Lesbarkeit wird in den nachfolgenden Tabellen und Erläuterungen jeweils die interne Bezeichnung der Gesellschaften angegeben.

Bei allen oben angeführten Gesellschaften entspricht die Hauptniederlassung der Gesellschaft dem Gründungsland.

Mit Ausnahme der unten angeführten Gesellschaften bilanzieren alle angeführten Tochterunternehmen zum Stichtag 31. März.

Gesellschaften, die aufgrund von rechtlichen Beschränkungen nicht zum 31. März bilanzieren:

- > Kapsch TrafficCom Russia OOO, Moskau, Russland (31. Dezember)
- > Kapsch Telematik Technologies Bulgaria EAD, Sofia, Bulgarien (31. Dezember)
- > Kapsch TrafficCom Kazakhstan LLC, Almaty, Kasachstan (31. Dezember)
- > Kapsch Telematic Services IOOO, Minsk, Weißrussland (31. Dezember)
- > Kapsch TrafficCom KGZ OOO, Bischkek, Kirgisistan (31. Dezember)
- > Kapsch EOOD, Sofia, Bulgarien (31. Dezember)
- > Kapsch DOOEL, Skopje, Mazedonien (31. Dezember)
- > Kapsch d.o.o. Beograd, Belgrad, Serbien (31. Dezember)
- > Foreign Trade Unitary Enterprise „Kapsch“, Minsk, Weißrussland (31. Dezember)
- > Kapsch CarrierCom Russia OOO, Moskau, Russland (31. Dezember)
- > Kapsch (Beijing) Information and Communication Technology Co., Ltd., Peking, China (31. Dezember)

Weitere Gesellschaften mit abweichenden Bilanzstichtagen:

- > KTS Beteiligungs GmbH, Wien
Die Gesellschaft stammt aus einer Akquisition, der Bilanzstichtag zum 31. Dezember wurde nicht umgestellt.
- > Kapsch TrafficCom Lietuva UAB, Vilnius, Litauen
Die Gesellschaft wurde gemeinsam mit einem Partner gegründet und bilanziert zum 31. Dezember.

36 Nicht beherrschende Anteile.

Die nicht beherrschenden Anteile umfassen die Fremddanteile am Eigenkapital vollkonsolidierter Tochtergesellschaften.

Angaben zur Bilanz.

Die folgenden Tabellen zeigen Angaben zur Bilanz vollkonsolidierter Tochterunternehmen mit wesentlichen nicht beherrschenden Anteilen sowie den Buchwert der nicht beherrschenden Anteile:

Angaben zur Bilanz zum 31. März 2018	Werte vor konzerninternen Eliminierungen in TEUR					Buchwert nicht beherrschende Anteile
	Langfristige Vermögenswerte	Kurzfristige Vermögenswerte	Langfristige Schulden	Kurzfristige Schulden	Netto- vermögen	
KTC	271.971	206.311	149.607	53.316	275.359	51.551
KTS CZ	1.304	23.755	0	14.472	10.586	19.132
KTS Poland	2.514	29.443	122	27.922	3.914	11.411
KTC Sweden	16.391	43.795	7.000	22.851	30.334	10.784
KTC Holding Corp. USA	92.784	6.925	41.387	33.306	25.016	-10.754
KTC Canada	19.755	19.505	2.683	5.253	31.324	9.730
KTC BV	104.109	647	0	510	104.246	-8.542
KCO	6.896	25.524	16.023	5.517	10.880	8.057
KTC Hold. II US Corp.	56.667	0	0	0	56.667	-7.117
KTC Inc. USA	0	52	13.017	3.256	-16.220	-6.235
KTC C&R CZ	24	5.729	832	3.238	1.682	6.138
Streetline	1.706	2.338	11.951	3.613	-11.519	-5.450
ETC	1.218	24.796	30.186	15.329	-19.502	-4.845
KTS Belarus	1.373	8.672	46	3.285	6.713	4.168
KTC Chile	671	10.258	0	3.258	7.671	3.706
KTC IVHS Inc. USA	17.977	101.402	928	92.459	25.992	2.896
KTC SA	626	2.335	8.353	1.104	-6.496	-2.350
TMT	2.161	14.796	152	12.297	4.507	2.194
KTC SA Holding	8.879	7.968	837	5.439	10.571	1.945
Simex	515	8.269	713	2.480	5.592	1.865
KTC Australia	1.061	11.977	0	9.612	3.427	1.781
KTT Brazil	273	9.613	3.886	2.297	3.702	-1.610
KBC	44.827	92.904	41.065	76.521	20.146	1.339
Konsortium BG	0	4.278	1.069	0	3.208	1.178
KTT Spain	11.011	37.171	9.741	26.240	12.201	1.089
Restliche	28.481	54.741	13.846	31.680	37.696	-312
Buchwert zum 31. März 2018						91.749

Angaben zur Bilanz zum 31. März 2017	Werte vor konzerninternen Eliminierungen in TEUR					Buchwert nicht beherrschende Anteile
	Langfristige Vermögenswerte	Kurzfristige Vermögenswerte	Langfristige Schulden	Kurzfristige Schulden	Netto- vermögen	
KTC	265.999	232.202	108.623	123.620	265.958	60.789
KTC Holding Corp. USA	95.791	1.086	48.267	34.337	14.272	-17.165
KTS CZ	1.745	31.600	0	21.995	11.351	16.568
KTS Poland	3.316	29.532	1.105	26.696	5.048	10.553
KTC Sweden	16.763	42.359	7.000	25.514	26.608	9.729
KTC Canada	21.725	23.000	7.612	7.440	29.673	9.349
KTC BV	104.109	51	0	451	103.709	-8.317
KTC Inc. USA	0	60	15.001	3.303	-18.243	-6.977
KTC USA Inc.	691	48.355	461	25.863	22.722	5.859
KTC C&R CZ	229	7.978	174	6.755	1.278	5.693
KCO	7.359	23.961	16.512	4.672	10.136	5.581
ETC	2.634	31.100	33.210	18.808	-18.284	-5.299
Streetline	996	1.283	0	9.867	-7.588	-3.856
KTC Chile	686	12.721	0	6.476	6.931	3.814
KTC SA Holding	8.410	3.015	807	58	10.560	2.607
KTS Belarus	1.667	33.181	2.333	23.238	9.277	2.410
KTC SA	1.139	2.124	8.500	1.061	-6.298	-2.278
TMT	2.588	9.080	267	6.816	4.585	2.223
KTC Australia	949	12.695	0	10.249	3.395	1.812
KTC Hold. II US Corp.	42.935	15.026	0	0	57.961	-1.601
KTT Brazil	250	14.562	5.822	3.701	5.289	-1.027
Restliche	120.854	254.446	58.765	228.847	87.687	418
Buchwert zum 31. März 2017						90.884

Angaben zur Gesamtergebnisrechnung.

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

Angaben zur Gesamtergebnisrechnung 2017/18	Werte vor konzerninternen Eliminierungen in TEUR				den nicht beherrschenden Anteilen zugewiesene Ergebnisbeiträge		
	Umsatz	Jahres- überschuss/- fehlbetrag	Sonstiges Ergebnis	Gesamt- ergebnis	Perioden- ergebnis	Sonstiges Ergebnis	Gesamt- ergebnis
KTC	145.804	28.896	-4.565	24.331	1.008	-1.676	-668
KTS CZ	69.644	6.169	817	6.986	2.264	300	2.564
KTS Poland	88.993	3.788	-63	3.725	882	-23	859
KTC Sweden	66.611	5.913	-2.186	3.726	1.750	-802	948
KTC Holding Corp. USA	880	-2.733	6.464	3.731	-1.003	2.373	1.370
KTC Canada	47.463	5.386	-1.663	3.723	1.977	-610	1.367
KTC BV	986	537	0	537	-224	0	-224
KCO	49.312	6.786	-43	6.744	2.491	-16	2.476
KTC Hold. II US Corp.	0	0	-1.294	-1.294	0	-475	-475
KTC Inc. USA	0	-411	2.434	2.023	-151	894	743
KTC C&R CZ	12.058	782	99	881	405	37	442
Streetline	2.280	-5.172	1.266	-3.906	-2.107	513	-1.594
ETC	49.510	-1.640	423	-1.217	299	155	454
KTS Belarus	35.669	3.937	0	3.937	1.758	0	1.758
KTC Chile	17.171	2.071	-411	1.660	43	-151	-108
KTC IVHS Inc. USA	181.018	3.353	-3.693	-340	311	-1.353	-1.042
KTC SA	5.637	-350	153	-198	-129	56	-73
TMT	19.061	32	-111	-78	12	-41	-29
KTC SA Holding	7.078	66	-54	12	-642	-20	-662
Simex	5.356	-591	-36	-627	-297	-13	-310
KTC Australia	24.256	825	-465	360	140	-171	-31
KTT Brazil	3.582	-721	-866	-1.588	-265	-318	-583
KBC	294.591	3.318	-879	2.440	158	-45	113
Konsortium BG	4.278	3.208	0	3.208	1.178	0	1.178
KTT Spain	50.501	2.294	0	2.294	735	11	746
Restliche	80.148	7.512	-2.693	4.819	-797	-921	-1.718
Gesamt					9.795	-2.296	7.499

Angaben zur Gesamtergebnisrechnung 2016/17	Werte vor konzerninternen Eliminierungen in TEUR				den nicht beherrschenden Anteilen zugewiesene Ergebnisbeiträge		
	Umsatz	Jahres- überschuss/- fehlbetrag	Sonstiges Ergebnis	Gesamt- ergebnis	Perioden- ergebnis	Sonstiges Ergebnis	Gesamt- ergebnis
KTC Holding Corp. USA	2.272	-17.744	7.789	-9.955	-6.514	-1.107	-7.622
KTC	145.239	39.904	-7.689	32.215	5.250	298	5.548
KTS Belarus	42.382	6.365	0	6.365	4.097	0	4.097
KTC USA Inc.	45.285	11.346	-488	10.858	3.673	357	4.030
Streetline	1.552	-6.388	84	-6.304	-2.934	-122	-3.057
KTS CZ	75.554	7.316	368	7.684	2.687	7	2.694
KTC Sweden	69.703	7.227	145	7.372	2.677	-232	2.445
KTC IVHS Inc. USA	78.356	-5.224	376	-4.848	-2.102	-255	-2.357
KTC Chile	16.636	3.378	-374	3.004	2.025	135	2.160
KCO	44.123	5.229	-187	5.042	1.920	-47	1.872
KTS Poland	63.646	4.369	-812	3.557	1.628	-21	1.607
KTC Canada	45.775	3.175	-386	2.789	1.166	113	1.279
KTT Brazil	10.329	-1.897	376	-1.521	-696	-331	-1.027
KTT USA	42.338	-3.365	7.789	4.424	-1.236	290	-946
ETC	52.861	5.731	3.943	9.674	2.104	-1.184	920
KTT Spain	47.468	-2.061	0	-2.061	344	158	502
KTC Australia	28.747	1.824	-75	1.749	422	75	497
KTC Hold. II US Corp.	0	0	-5.498	-5.498	0	418	418
Restliche	411.998	32.844	-7.753	25.091	793	-387	405
Gesamt					15.302	-1.835	13.467

Angaben zur Geldflussrechnung und Dividenden.

Die folgenden Tabellen zeigen Angaben zur Geldflussrechnung und Dividendenzahlungen vollkonsolidierter Tochterunternehmen mit wesentlichen nicht beherrschenden Anteilen:

Angaben zur Geldflussrechnung 2017/18	Cashflow aus			Cash Netto- zu-/abnahme	Dividenden an nicht beherr- schende Anteile
	betrieblicher Tätigkeit	Investitions- tätigkeit	Finanzierungs- tätigkeit		
KTC	32.697	-16.684	-39.329	-23.316	-7.158
KTS CZ	888	-171	-7.750	-7.033	0
KTS Poland	13.784	-6	-4.865	8.913	0
KTC Sweden	9.200	-780	0	8.420	0
KTC Holding Corp. USA	-999	-1.768	3.034	267	0
KTC Canada	7.042	-2.967	-5.689	-1.613	0
KTC BV	298	0	-3	296	0
KCO	1.706	-474	-6.000	-4.768	0
KTC Hold. II US Corp.	0	-13.732	0	-13.732	0
KTC Inc. USA	2.030	0	-2.030	0	0
KTC C&R CZ	3.168	0	-477	2.691	0
Streetline	-3.497	-1.033	5.190	660	0
ETC	2.127	0	-3.024	-897	0
KTS Belarus	13.871	-83	-12.364	1.425	0
KTC Chile	2.815	-69	-919	1.827	0
KTC IVHS Inc. USA	-18.776	11.617	7.241	82	0
KTC SA	-558	-16	-147	-720	0
TMT	-931	-145	2.176	1.101	0
KTC SA Holding	-1.709	-482	13	-2.178	0
Simex	-6.706	-164	7.362	492	0
KTC Australia	-1.400	-346	-329	-2.075	0
KTT Brazil	-1.554	-118	0	-1.672	0
KBC	27	-471	-3.574	-4.018	0
KTT Spain	-189	-508	5.762	5.066	0
Restliche	13.574	-2.925	-12.805	-2.157	0
Gesamt					-7.158

Angaben zur Geldflussrechnung 2016/17	Cashflow aus			Cash Netto- zu-/abnahme	Dividenden an nicht beherr- schende Anteile
	betrieblicher Tätigkeit	Investitions- tätigkeit	Finanzierungs- tätigkeit		
KTC	48.487	-61.732	57.448	44.203	-7.160
KTC Hold. II US Corp.	756	-22.037	35.925	14.644	0
KTS Austria	34.106	-21.834	-17.800	-5.527	0
KCO	10.513	-773	-5.000	4.740	0
KTS Poland	7.254	-43	-11.515	-4.304	0
KTT Spain	1.762	-11.079	12.830	3.513	0
KTC Sweden	-2.296	-685	0	-2.982	0
KBC	13.326	-4.389	-6.178	2.759	0
ETC	1.339	0	1.385	2.723	0
KTC Saudi Arabia	587	-48	1.770	2.309	0
KTC IVHS Inc. USA	536	-303	1.730	1.963	0
KTC SA Holding	135	0	1.600	1.735	0
KBC Hungary	1.324	8	0	1.332	0
KTC USA Inc.	-781	-244	0	-1.025	0
Restliche	-7.677	-58.583	68.480	2.220	0
Gesamt					-7.160

Die oben aufgeführten Informationen beziehen sich auf die Beträge vor der zwischenbetrieblichen Eliminierung.

37 Beziehungen zu nahestehenden Personen und Unternehmen.

Zu den nahestehenden Unternehmen und Personen der Kapsch Group zählen insbesondere alle Tochterunternehmen, Gemeinschaftsunternehmen und assoziierte Unternehmen des Konzerns, deren Organe (Vorstand bzw. Geschäftsführung und Aufsichtsrat, wenn vorhanden) sowie die nahen Angehörigen der Organe und von ihnen beherrschte oder maßgeblich beeinflusste Unternehmen.

Salden und Transaktionen zwischen der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH und ihren vollkonsolidierten Tochterunternehmen wurden im Zuge der Konsolidierung eliminiert und werden hier nicht erläutert.

Die Verrechnung von Dienstleistungen mit verbundenen Parteien erfolgt auf Drittvergleichsbasis. Waren werden zu marktüblichen Konditionen ge- und verkauft.

Die folgenden Tabellen geben einen Überblick über die Umsätze und Aufwendungen im abgelaufenen Wirtschaftsjahr sowie über die Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen .

	2016/17 angepasst	2017/18
Assoziierte Unternehmen		
Umsätze	37.802	35.625
Aufwendungen	6.960	8.629
Gemeinschaftsunternehmen		
Umsätze	0	1.661
Aufwendungen	0	0
Sonstige nahestehende Unternehmen		
Umsätze	675	704
Aufwendungen	1.861	1.787

	31. März 2017 angepasst	31. März 2018
Assoziierte Unternehmen		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige lang- und kurzfristige Vermögenswerte	6.208	2.567
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	11	9
Gemeinschaftsunternehmen		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige lang- und kurzfristige Vermögenswerte	0	4.316
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	0	0
Sonstige nahestehende Unternehmen		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige lang- und kurzfristige Vermögenswerte	116	86
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten, einschließlich Verpflichtungen aus Altersvorsorge	12.821	11.580

Assoziierte Unternehmen.

Das assoziierte Unternehmen Kapsch Financial Services GmbH, Wien, vermietet Anlagen der Kapsch BusinessCom AG, Wien, im Sprach-, Daten- und IT-Bereich an Geschäftskunden.

Durch Verkäufe von Material (Hardware), Dienstleistungen inklusive Wartungsleistungen sowie sonstige Lieferungen und Leistungen der Kapsch BusinessCom AG an die Kapsch Financial Services GmbH wurden im Wirtschaftsjahr 2017/18 Umsätze im Konzern in Höhe von TEUR 35.594 (2016/17: TEUR 37.783) generiert.

Die Miet- und sonstigen Aufwendungen der Gesellschaften im Konzern gegenüber der Kapsch Financial Services GmbH beliefen sich im Wirtschaftsjahr 2017/18 auf TEUR 8.278 (2016/17: TEUR 6.960).

Gemeinschaftsunternehmen.

Die Umsätze mit Gemeinschaftsunternehmen im Wirtschaftsjahr 2017/18 in Höhe von TEUR 1.661 (2016/17: TEUR 0) betreffen zur Gänze Lieferungen und Leistungen für das Projekt für Verkehrssicherheit und -management für die Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia.

In den Forderungen gegenüber Gemeinschaftsunternehmen sind per 31. März 2018 Ausleihungen an die Intelligent Mobility Solutions Ltd., Sambia, in Höhe von TEUR 1.540 enthalten (31. März 2017: TEUR 0).

Sonstige nahestehende Unternehmen.

Die Gesellschaften des Konzerns (insbesondere die Kapsch BusinessCom AG) erbringen sonstige Lieferungen und Leistungen an das nahestehende Unternehmen Kapsch Immobilien GmbH, Wien, welche im Wirtschaftsjahr 2017/18 zu Umsätzen in Höhe von TEUR 698 (2016/17: TEUR 675) geführt haben.

Zwischen den Konzernmitgliedern Kapsch BusinessCom AG, Kapsch Aktiengesellschaft und Kapsch Partner Solutions GmbH als Mieter und der Kapsch Immobilien GmbH als Vermieter bestehen Mietverträge betreffend Betriebsgebäude in Wien. Die daraus resultierenden Mietaufwendungen im Konzern beliefen sich im Wirtschaftsjahr 2017/18 auf TEUR 462 (2016/17: TEUR 541) für den Standort Wagenseilgasse 14 (Kapsch Aktiengesellschaft) sowie auf TEUR 355 (2016/17: TEUR 414) für den Standort Johann-Hoffmann-Platz 9 (Kapsch Partner Solutions GmbH).

Aus einem Baurechtsvertrag der Kapsch ConnexPlus GmbH mit der Kapsch Immobilien GmbH für das Grundstück Liebenstraße 6, auf dem die Kapsch ConnexPlus GmbH zwischenzeitlich ein Parkhaus errichtet und in Betrieb genommen hat, entstanden dem Konzern Aufwendungen aus dem jährlichen Benutzungsentgelt in Höhe von TEUR 55 (2016/17: TEUR 55). Das Baurecht wurde bis zum 30. September 2113 eingeräumt.

Weiters hat die Kapsch Immobilien GmbH dem Konzern im Wirtschaftsjahr 2017/18 sonstige Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 915 (2016/17: TEUR 906) in Rechnung gestellt.

Die Verpflichtungen für Altersvorsorge gegenüber sonstigen nahestehenden Unternehmen und Personen sind in den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten einschließlich Verpflichtungen für Altersvorsorge enthalten und beinhalten eine Pensionsverpflichtung (in Zahlung befindliche Pensionen) an die Witwe von Karl Kapsch, ehemaliger Vorstand der Kapsch Aktiengesellschaft.

Die Geschäftsführer der Kapsch Immobilien GmbH sind Mitglieder des Aufsichtsrats von verschiedenen Konzerngesellschaften. Zusätzlich ist ein Geschäftsführer auch Geschäftsführer der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH sowie weiterer Konzerngesellschaften und als Vorstand von zwei Konzerngesellschaften tätig.

Angaben zu Vergütungen und sonstigen Zahlungen an Organe sind in Erläuterung 39 dargestellt.

38 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

Anfang April wurde die Kapsch Carrier Solutions GmbH an die Kapsch BusinessCom AG verkauft und wird im nächsten Wirtschaftsjahr im Segment Enterprise berichtet.

Mitte Mai 2018 erwarb Kapsch TrafficCom ein weiteres Prozent der Anteile an der Intelligent Mobility Solutions Ltd. in Sambia und hält nun 51 % an der Gesellschaft. Da es noch zu keiner Anpassung des Gesellschaftsvertrags und der Vertretungsrechte in den Gremien, die die relevanten Aktivitäten lenken, kam, liegt auf Basis der aktuellen Verträge und Umstände keine Beherrschung nach IFRS 10 vor und Intelligent Mobility Solutions wird weiterhin als Gemeinschaftsunternehmen bilanziert. Es erfolgen daher keine Angaben nach IFRS 3. Kapsch TrafficCom strebt jedoch ein Erlangen der Beherrschung und damit eine künftige Vollkonsolidierung der Gesellschaft an.

Kapsch TrafficCom wurde Anfang Mai 2018 darüber informiert, dass die tschechische Wettbewerbsbehörde UOHS die Ausschreibung für ein landesweites Lkw-Mautsystem in Tschechien gestoppt hat. Kapsch TrafficCom betreibt das derzeitige Mautsystem und wird ihre Verpflichtungen weiterhin erfüllen. Der bestehende Mautvertrag hat eine Laufzeit bis maximal Ende 2019.

Mit 29. Juni 2018 wurde der Verkauf eines Teilbetriebes der Kapsch CarrierCom AG sowie der Verkauf der Tochtergesellschaften der Kapsch CarrierCom in Kroatien, Serbien und Slowenien abgeschlossen. Der wirtschaftliche Übergang an den Käufer fand bereits mit 1. April 2018 statt. Der Abschluss des Verkaufs der Tochtergesellschaften in Bulgarien, Mazedonien und Weißrussland ist noch ausständig.

39 Zusatzangaben.

Die durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer während des Wirtschaftsjahres 2017/18 betrug 7.114, davon 6.244 Angestellte und 870 Arbeiterinnen und Arbeiter (2016/17: 6.872 Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, davon 6.110 Angestellte und 762 Arbeiterinnen und Arbeiter).

Aufwendungen für den Abschlussprüfer.

Die Aufwendungen für den Abschlussprüfer belaufen sich auf TEUR 72 (2016/17: TEUR 61) und untergliedern sich in folgende Tätigkeitsbereiche:

	2016/17	2017/18
Prüfung des Konzernabschlusses	44	48
Andere Bestätigungsleistungen	5	5
Steuerberatungsleistungen	0	0
Sonstige Leistungen	12	20
Gesamt	61	72

Angaben über Organe.

Die Gesamtbezüge der Mitglieder der Geschäftsführung der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben im Mutterunternehmen und in Tochterunternehmen setzen sich wie folgt zusammen:

	2016/17	2017/18
Fix	2.390	2.583
Variabel	1.407	989
Gesamt	3.797	3.572

Der Abfertigungs- und Pensionsaufwand für die Mitglieder der Geschäftsführung belief sich auf TEUR 1.322 (2016/17: TEUR 999).

An den Aufsichtsrat wurden im Wirtschaftsjahr 2017/18 Aufsichtsratsvergütungen in Höhe von insgesamt TEUR 66 (2016/17: TEUR 63) geleistet.

Den Mitgliedern der Geschäftsführung und des Aufsichtsrats wurden, wie im Vorjahr, weder Vorschüsse und Kredite gewährt noch wurden zugunsten dieser Personen Haftungsverhältnisse eingegangen.

Im Wirtschaftsjahr 2017/18 waren folgende Personen als Geschäftsführer tätig:

Mag. Georg Kapsch
Dr. Kari Kapsch
Dr. Franz Semmernegg

Im Wirtschaftsjahr 2017/18 waren folgende Personen als Aufsichtsrat tätig:

KR Veit Schmid-Schmidfelden (Vorsitzender)
Dr. Christian Gassauer-Fleissner (Vorsitzender-Stellvertreter)
Mag. Elisabeth Kapsch
Ing. Karl-Heinz Strauss, MBA, FRICS

Ergebnisverwendungsvorschlag.

Der Konzern beabsichtigt, aus dem Bilanzgewinn der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH per 31. März 2018 keine Dividende auszuschütten (Vorjahr: TEUR 0) und den Gesamtbetrag auf neue Rechnung vorzutragen.

40 Risikomanagement.

Der Konzern ist aufgrund seiner Aktivitäten einer Reihe von Finanzrisiken, insbesondere dem Fremdwährungsrisiko, Zinsrisiko und Kreditrisiko, ausgesetzt. Das Risikomanagement des Konzerns konzentriert sich auf die Nichtvorhersehbarkeit von Finanzmärkten und versucht, mögliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertragslage des Konzerns zu minimieren. Der Konzern wendet in Ausnahmefällen Sicherungsbilanzierung (Hedge Accounting), wie in IAS 39 vorgesehen, an.

Der Konzern hat mehrere Prozesse initiiert, um sein Risikomanagement effektiv zu gestalten und Best-Practice-Standards zu verankern. Risikomanagement ist in den Finanzbereichen der vier Hauptgesellschaften als eigene Funktion positioniert. Im Konzern existiert ein internes Kontrollsystem (IKS), das die vorhandenen internen Kontrollprozesse rund um die Rechnungslegung dokumentiert. Die Verantwortung für die Implementierung, Ausgestaltung und Überwachung des IKS im Hinblick auf die Einhaltung der konzernweiten Richtlinien und Vorschriften liegt beim jeweils zuständigen lokalen Management. Zur Unterstützung der Geschäftsführungen der einzelnen Konzerngesellschaften wurde in der Kapsch Group die Funktion eines IKS-Verantwortlichen eingerichtet. Dieser hat die Aufgabe, das IKS des gesamten Konzerns zu standardisieren und weiterzuentwickeln, die Einhaltung und Wirksamkeit von Kontrollen und die Verbesserung gefundener Schwachstellen zu überwachen sowie periodisch an den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats zu berichten. Die Zuverlässigkeit des internen Kontrollsystems wird durch die Interne Revision geprüft. Die definierten Prozesse sind an das COSO ERM (Enterprise Risk Management Framework des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) und an die ONR 49000/ISO 31000 „Risikomanagement-Systeme“, das Regelwerk des Austrian Standards Institute, angelehnt.

40.1 Fremdwährungsrisiko.

Das Fremdwährungsrisiko resultiert aus zukünftigen Geschäftstransaktionen, Vermögenswerten und Verbindlichkeiten sowie Nettoinvestitionen ausländischer Unternehmensstandorte, wenn Geschäftstransaktionen in einer Währung durchgeführt werden oder im Zuge der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit entstehen könnten, die nicht mit der funktionalen Währung des jeweiligen Tochterunternehmens übereinstimmt (im Weiteren als „Fremdwährung“ bezeichnet).

Der Konzern agiert international und ist einem Fremdwährungsrisiko ausgesetzt, das aus Wechselkursänderungen von verschiedenen Fremdwährungen resultiert, vor allem hinsichtlich der tschechischen Krone, des polnischen Zloty, des australischen Dollars, des südafrikanischen Rands sowie des US-Dollars. Aufgrund der Vertragsgestaltung in Euro entsteht dem Konzern kein Fremdwährungsrisiko aus dem weißrussischen Rubel. Kundenaufträge werden überwiegend in den jeweiligen Landeswährungen der Konzerngesellschaften fakturiert. Nur im Fall, dass der Konzern erwartet, einem bedeutenden Fremdwährungsrisiko ausgesetzt zu sein, werden größere Aufträge in Fremdwährung bei Bedarf durch Devisentermingeschäfte abgesichert.

Hätte sich der Kurs der unten angeführten Währungen (bezogen auf kurzfristige und langfristige Forderungen und Verbindlichkeiten) zum Stichtag 31. März 2018 (31. März 2017) um den unten angeführten Prozentsatz („Volatilität“) erhöht oder verringert, wäre das Ergebnis vor Steuern, sofern alle anderen variablen Kosten konstant geblieben wären, um die folgenden Beträge höher (+) bzw. niedriger (-) ausgefallen:

Auswirkung auf das Eigenkapital in TEUR

Währung	2016/17		2017/18	
	Volatilität +10%	Volatilität -10%	Volatilität +10%	Volatilität -10%
AUD	-652	797	-650	795
CAD	-470	574	-57	70
CZK	-906	1.107	-1.112	1.359
EUR	10.734	-13.119	5.717	-6.988
GBP	-99	121	-451	551
PLN	-477	583	-1.180	1.442
SEK	-379	464	-426	520
USD	-5.442	6.651	-5.399	6.599
ZAR	-2.165	2.646	-2.277	2.783

Der Konzern ist durch ein wesentliches AFS-Instrument (Q-Free ASA, Norwegen) einem Fremdwährungsrisiko ausgesetzt, da die Aktie an der Börse Oslo in norwegischen Kronen gehandelt wird:

Auswirkung auf das Eigenkapital in TEUR				
Währung	2016/17		2017/18	
	Volatilität +10 %	Volatilität -10 %	Volatilität +10 %	Volatilität -10 %
NOK	-1.062	1.298	-969	1.184

40.2 Zinsrisiko.

Unter Zinsrisiko versteht man das Risiko, das aus den Wertschwankungen von Finanzinstrumenten, anderen Bilanzposten (zum Beispiel Forderungen und Verbindlichkeiten) und/oder Zahlungsströmen aufgrund von Schwankungen bei den Marktzinssätzen entsteht. Für festverzinsliche Bilanzposten umfasst das Risiko das Barwertrisiko. Im Fall von schwankenden Marktzinssatz für Finanzinstrumente, kann entweder ein Gewinn oder ein Verlust resultieren, wenn das Finanzinstrument vor Fälligkeit veräußert wird.

Für variabel verzinsten Bilanzposten bezieht sich das Risiko auf den Zahlungsstrom. Bei variabel verzinsten Finanzinstrumenten können Anpassungen in den Zinssätzen aus Änderungen bei den Marktzinssätzen resultieren. Solche Veränderungen würden Änderungen bei Zinszahlungen zur Folge haben. Variabel verzinsten (sowohl kurzfristige als auch langfristige) Finanzverbindlichkeiten machen rund ein Drittel der verzinsten Verbindlichkeiten aus. Wenn das Marktzinsniveau zum 31. März 2018 um 100 Basispunkte höher (niedriger) gewesen wäre, hätte dies – wie im Vorjahr – keine wesentliche Auswirkung auf das Konzernergebnis gehabt.

Zur Absicherung des Zinsrisikos aus Finanzverbindlichkeiten und dem Finanzierungsleasing, dem ein variabler Zinssatz zugrunde liegt (siehe Erläuterung 29), setzt der Konzern in einem unwesentlichen Ausmaß derivative Finanzinstrumente in Form von Zinsswaps ein.

40.3 Kreditrisiko.

Als Teil seines Risikomanagements unterhält der Konzern Geschäftsbeziehungen nur mit als kreditwürdig eingestuftem Dritten und hat Richtlinien eingeführt, um sicherzustellen, dass der Konzern nur Kunden mit entsprechender Bonität beliefert. Zusätzlich überwacht der Konzern laufend seine Forderungssalden, um sein Risiko hinsichtlich uneinbringlicher Forderungen zu beschränken. Die Kapsch Group ist bestrebt, das Zahlungsausfallrisiko von Kunden bestmöglich durch verpflichtende Bonitätsprüfung vor Auftragsunterzeichnung bzw. bei Großprojekten zusätzlich durch die Besicherung von Zahlungen zu reduzieren. Es kann dennoch nicht gänzlich ausgeschlossen werden, dass es einzelne Zahlungsausfälle gibt, die im Eintrittsfall einen wesentlichen negativen Einfluss auf die Ergebnis- und Liquiditätsentwicklung der Kapsch Group hätten.

Bei großen Mauterrichtungsprojekten besteht ein Kreditrisiko im Wesentlichen in der Phase der Errichtung des Mautsystems. Es besteht mit Ausnahme der Mautprojekte in Österreich, Amerika, Tschechien, Südafrika und Polen (siehe Erläuterung 22) keine Konzentration des Kreditrisikos in Bezug auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, da der Konzern im Allgemeinen eine große Zahl an Kunden weltweit hat. Das Ausfallrisiko der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen kann basierend auf den Erfahrungen des Konzerns als niedrig eingestuft werden.

Das maximale Kreditrisiko entspricht den Buchwerten:

In TEUR	2016/17	2017/18
Sonstige langfristige Finanzanlagen und Beteiligungen	24.405	29.343
Sonstige langfristige Vermögenswerte	4.283	4.385
Kurzfristige Wertpapiere	4.110	3.276
Forderungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	400.753	388.715
Kurzfristige Forderungen aus Ertragsteuern	9.219	11.068
Liquide Mittel	246.618	209.296
	689.389	646.083

40.4 Liquiditätsrisiko.

Die laufende Überwachung, Kontrolle und Bewertung der Finanz- und Liquiditätsposition zur Reduktion der finanziellen Risiken ist dem Konzern ein großes Anliegen. Diese wichtige Aufgabe erfolgt auf Ebene der operativen Gesellschaften und wird darüber hinaus in den einzelnen Teilkonzernen überwacht und optimiert sowie im Gesamtkonzern zusammengefasst.

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

Darüber hinaus überwacht das Konzernmanagement die rollierende Vorausplanung der Liquiditätsreserve des Konzerns, um sicherzustellen, dass ausreichende Liquidität verfügbar ist, um den Betriebsbedarf zu decken, und damit auch jederzeit genug Spielraum bei den ungenutzten Kreditlinien vorhanden ist. Die Kapsch Group verfügt über hohe Cashbestände, die auch als Liquiditätsreserve dienen. Daher ist die Kapsch Group liquiditätsmäßig aktuell gut positioniert.

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

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

40.5 Aktienkursrisiko.

Der Konzern ist einem Kursänderungsrisiko aus einer wesentlichen Eigenkapitalbeteiligung ausgesetzt, da eine gehaltene norwegische Beteiligung (Q-Free ASA) in der Konzernbilanz als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert wird.

Die folgende Tabelle fasst die Auswirkung der Steigerung bzw. Verminderung des Aktienkurses der Q-Free ASA, Norwegen, auf das Eigenkapital zusammen. Die Analyse basiert auf der Annahme, dass der Kurs um 10 % steigt bzw. sinkt und alle anderen Variablen konstant bleiben.

		Auswirkung auf das Eigenkapital in TEUR	
ISIN	Volatilität	2016/17	2017/18
NO0003103103	+10 %	1.168	1.066
NO0003103103	-10 %	-1.168	-1.066

40.6 Rohstoffrisiko.

Der Konzern ist keinem wesentlichen Preisschwankungsrisiko von Rohstoffen ausgesetzt.

41 Kapitalmanagement.

Das Kapitalmanagement folgt einer wertorientierten und nachhaltigen Unternehmensführung auf Grundlage der Erfolgsrechnung in den einzelnen Geschäftssegmenten. Bilanzkennzahlen und andere ökonomische Kriterien sowie die langfristige Entwicklung der Kapsch Group werden ebenfalls überwacht und in die Steuerung miteinbezogen. Eine wichtige Kennzahl für die Kapitalstruktur ist der Verschuldungsgrad, berechnet aus dem Verhältnis von Nettoverschuldung zum Eigenkapital. Die Nettoverschuldung (das Nettoguthaben) setzt sich aus langfristigen und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten und Leasingverbindlichkeiten abzüglich liquider Mittel, Bankguthaben und kurzfristiger Wertpapiere zusammen. Die Kapitalmanagementstrategie der Kapsch Group zielt unter anderem auch darauf ab, dass die Konzerngesellschaften eine den lokalen Anforderungen entsprechende Eigenkapitalausstattung haben. Des Weiteren soll der Konzernverschuldungsgrad im Wirtschaftsjahresdurchschnitt in einer Bandbreite von ca. 25 % bis 35 % aufrechterhalten werden, um dem Konzern weiterhin den Zugang zu Fremdmitteln zu vertretbaren Kosten zu sichern. Auch prüft der Konzern laufend die Einhaltung sämtlicher Covenants im Zusammenhang mit Kreditverträgen. Nichtsdestotrotz kann das sehr volatile Projektgeschäft dafür verantwortlich sein, dass unter Umständen nicht zu jedem Zeitpunkt die Strategie zum Verschuldungsgrad bzw. die erforderlichen Covenants eingehalten werden können. Der Verschuldungsgrad lag zum 31. März 2018 bei 45 % und somit nicht innerhalb der angestrebten Bandbreite. Dies hängt vor allem mit den bereits beschriebenen Effekten, die zur Reduktion des Eigenkapitals am Bilanzstichtag führten, zusammen. Aufgrund des aktuell sehr niedrigen Zinsniveaus sieht der Konzern kein erhöhtes Risiko und strebt mittelfristig eine Reduktion des Verschuldungsgrades innerhalb der definierten Bandbreite an.

Im Berichtsjahr wurden alle extern auferlegten Kapitalanforderungen, die aus Finanzierungen auf Ebene der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH resultierten, vereinbarungsgemäß erfüllt.

Ziel der Kapitalmanagementmaßnahmen des Konzerns ist die Sicherstellung einer langfristigen Unternehmensfortführung, um den Anteilseignern sowie allen anderen Interessenten des Unternehmens zu signalisieren, dass deren Anforderungen gut und nachhaltig erfüllt werden bzw. die ihnen zustehenden Leistungen bereitgestellt werden können. Auch die Finanzierung des beabsichtigten Wachstumskurses und die Aufrechterhaltung einer optimalen Kapitalstruktur sind wesentliche Ziele des Kapitalmanagements des Konzerns.

In TEUR	31. März 2017	31. März 2018
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	167.968	209.967
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	174.683	103.645
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	15.571	15.160
Summe Finanzverbindlichkeiten	358.223	328.772
Liquide Mittel und Bankguthaben	246.618	209.296
Kurzfristige Wertpapiere	4.110	3.276
Nettoguthaben (+) / Nettoverschuldung (-)	-107.494	-116.200
Eigenkapital	264.009	255.774
Verschuldungsgrad	41 %	45 %

42 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze, die die Basis für den vorliegenden Konzernabschluss bilden, wurden unverändert zur Vorperiode angewandt und um neue, ab dem Geschäftsjahr verpflichtend anzuwendende ergänzt (siehe Erläuterung 2.1).

42.1 Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes.

Die historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten stützen sich auf den zum Erwerbszeitpunkt beizulegenden Zeitwert. Der beizulegende Zeitwert ist als jener Preis definiert, der in einem geordneten Geschäftsvorfall zwischen Marktteilnehmern am Bemessungsstichtag für den Verkauf eines Vermögenswertes eingenommen bzw. für die Übertragung einer Schuld gezahlt werden würde (IFRS 13.9). Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwertes eines Vermögenswertes oder einer Schuld berücksichtigt der Konzern die Merkmale des betreffenden Vermögenswertes bzw. der betreffenden Schuld, die ein Marktteilnehmer bei der Preisbildung für den Vermögenswert bzw. die Schuld zum Bemessungsstichtag berücksichtigen würde (IFRS 13.11).

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

- > Level 1: Inputfaktoren dieser Stufe sind in aktiven, für den Konzern am Bemessungsstichtag zugänglichen Märkten für identische Vermögenswerte oder Schulden notierte (nicht berichtete) Preise.
- > Level 2: Inputfaktoren sind andere als die für Level 1 genannten Marktpreisnotierungen, die für den Vermögenswert oder die Schuld entweder unmittelbar oder mittelbar zu beobachten sind.
- > Level 3: Inputfaktoren auf dieser Stufe sind für den Vermögenswert oder die Schuld nicht beobachtbar (IFRS 13.72ff).

42.2 Fremdkapitalkosten.

Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswertes zurechenbar sind, werden als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten dieses Vermögenswertes so lange aktiviert, bis alle Arbeiten im Wesentlichen abgeschlossen sind, um den Vermögenswert für seinen beabsichtigten Gebrauch oder Verkauf zu verwenden. Ein qualifizierter Vermögenswert ist ein Vermögenswert (Vorräte, Fabrikationsanlagen, Mauterrichtungsprojekte, Energieversorgungseinrichtungen, immaterielle Vermögenswerte, als Finanzinvestition gehaltene Immobilien), für den ein beträchtlicher Zeitraum (im Konzern mindestens 12 Monate) erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchsfähigen Zustand zu bringen.

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

Im Wirtschaftsjahr 2017/18 wurden die Kriterien für einen qualifizierten Vermögenswert im Konzern für keinen angesetzten Vermögenswert erfüllt und folglich wurde keine Aktivierung von Fremdkapitalkosten vorgenommen.

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

42.3 Sachanlagen.

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

Grundstücke werden nicht planmäßig abgeschrieben. Die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer beträgt 3 bis 26 Jahre bei Gebäuden und Bauten auf fremdem Grund, 4 bis 20 Jahre für technische Anlagen und Maschinen sowie 3 bis 10 Jahre für andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung. Die Nutzungsdauern und die Restbuchwerte werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und bei Bedarf angepasst. Ist der Buchwert einer Sachanlage zum Bilanzstichtag höher als deren geschätzter erzielbarer Betrag, wird eine Wertminderung auf den niedrigeren geschätzten erzielbaren Betrag vorgenommen.

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

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

42.4 Immaterielle Vermögenswerte.

42.4.1 Firmenwerte.

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

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

Der Firmenwert wird zum Zweck der Überprüfung des Wertminderungsbedarfs den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (ZGEs) zugeordnet. Die Zuordnung erfolgt an jene zahlungsmittelgenerierenden Einheiten oder Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, die voraussichtlich vom Firmenzusammenschluss profitieren werden und bei denen der Firmenwert entstanden ist. Jede Einheit oder Gruppe von Einheiten, zu der der Geschäfts- oder Firmenwert so zugeordnet worden ist, stellt die niedrigste Ebene innerhalb des Unternehmens dar, auf der der Geschäfts- oder Firmenwert für interne Managementzwecke überwacht wird.

Der Wertminderungsaufwand für den Firmenwert wird in der Gesamtergebnisrechnung dargestellt. Zuschreibungen auf den Firmenwert werden nicht vorgenommen.

42.4.2 Konzessionen und Rechte.

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

42.4.3 Forschungs- und Entwicklungskosten.

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

- a) es ist technisch möglich, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen, sodass er zur Nutzung oder zum Verkauf verfügbar ist;
- b) die Geschäftsführung plant, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen und ihn zu nutzen oder zu verkaufen;
- c) es besteht die Möglichkeit, den immateriellen Vermögenswert zu nutzen oder zu verkaufen;
- d) es kann gezeigt werden, wie der immaterielle Vermögenswert einen wahrscheinlichen zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen erzielen wird;
- e) angemessene technische, finanzielle und andere Ressourcen sind verfügbar, um die Entwicklung abzuschließen und den immateriellen Vermögenswert zu nutzen oder zu verkaufen, und
- f) die Aufwendungen, die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung zurechenbar sind, können verlässlich gemessen werden.

Sonstige Entwicklungskosten, die diese Kriterien nicht erfüllen, werden als Aufwand erfasst. Ab jenem Zeitpunkt, zu dem die oben genannten Bedingungen erstmals erfüllt werden können, werden die Kosten für die Herstellung des immateriellen Vermögenswertes aktiviert. Entwicklungskosten, die zuvor als Aufwand erfasst wurden, dürfen nicht nachaktiviert werden. Aktivierte Entwicklungskosten werden – sobald diese zur Nutzung zu Verfügung stehen „available for use“ – linear über ihre betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer, üblicherweise zwischen 3 und 5 Jahren, abgeschrieben.

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

42.5 Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien.

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

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

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

42.6 Wertminderung nicht monetärer Vermögenswerte.

Vermögenswerte, die eine unbestimmte Nutzungsdauer haben, wie beispielsweise Firmenwerte oder noch nicht nutzungsbereite immaterielle Vermögenswerte, werden nicht planmäßig abgeschrieben; sie werden jährlich auf Wertminderung geprüft. Vermögenswerte, die einer planmäßigen Abschreibung unterliegen, werden auf Wertminderung geprüft, wenn entsprechende Anhaltspunkte vorliegen, dass ein Vermögenswert wertgemindert sein könnte.

Eine Abwertung für Wertminderungen wird um den Betrag durchgeführt, um den der Buchwert den erzielbaren Betrag des Vermögenswertes übersteigt. Der erzielbare Betrag entspricht dem höheren Betrag aus Nettoveräußerungswert und Nutzungswert des Vermögenswertes. Es wird zunächst der Firmenwert um die Höhe der Wertminderung abgeschrieben. Ist die Wertminderung höher als der Buchwert des Firmenwertes, werden die Buchwerte der übrigen Vermögenswerte der entsprechenden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (ZGEs) anteilig reduziert.

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

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

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

Die Restbuchwerte und wirtschaftlichen Nutzungsdauern werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und gegebenenfalls angepasst.

42.7 Finanzinstrumente.

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

Finanzinstrumente werden in folgende Kategorien unterteilt:

- > Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte und Schulden
- > Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen
- > Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte
- > Kredite und Forderungen

Die Klassifizierung hängt von der Art und dem Verwendungszweck der finanziellen Vermögenswerte ab und wird beim erstmaligen Ansatz bestimmt.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte sind finanzielle Vermögenswerte, die zu Handelszwecken gehalten werden. Ein finanzieller Vermögenswert wird dieser Kategorie zugeordnet, wenn er prinzipiell mit kurzfristiger Verkaufsabsicht erworben wurde. Derivate gehören ebenfalls dieser Kategorie an, sofern sie nicht als Hedges designiert sind. Vermögenswerte dieser Kategorie werden als kurzfristige Vermögenswerte ausgewiesen, wenn die Realisierung des Vermögenswertes innerhalb von zwölf Monaten erwartet wird. Alle anderen Vermögenswerte werden als langfristig klassifiziert.

Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen und einer festen Laufzeit, die das Unternehmen bis zur Endfälligkeit halten wird und kann.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte, die entweder in diese Kategorie designiert wurden oder keiner der anderen dargestellten Kategorien zugeordnet wurden. Sie sind den langfristigen Vermögenswerten zugeordnet, sofern das Management nicht die Absicht hat, sie innerhalb von zwölf Monaten nach dem Bilanzstichtag zu veräußern, und der Vermögenswert in diesem Zeitraum nicht fällig wird.

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit fixen bzw. bestimmbareren Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind. Sie zählen zu den kurzfristigen Vermögenswerten, soweit ihre Fälligkeit nicht zwölf Monate nach dem Bilanzstichtag übersteigt. Ansonsten werden sie als langfristige Vermögenswerte ausgewiesen.

42.7.1 Wertpapiere und Beteiligungen.

Die unter den langfristigen Vermögenswerten ausgewiesenen Finanzanlagen sowie die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte betreffen zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere und Beteiligungen sowie erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanzierte Vermögenswerte.

Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere und Beteiligungen (AFS).

Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere und Beteiligungen werden zu ihrem beizulegenden Zeitwert ausgewiesen. Nicht realisierte Gewinne und Verluste, die aus Veränderungen im beizulegenden Zeitwert entstehen, werden im sonstigen Ergebnis erfasst.

Beim Verkauf von Finanzanlagen wird der Unterschiedsbetrag zwischen Erlösen und Buchwerten erfolgswirksam als Aufwand oder Ertrag in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Zusätzlich wird der Betrag, der im Eigenkapital ausgewiesen ist, erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Alle Käufe oder Verkäufe werden zum Erfüllungstag erfasst, die Kosten der Anschaffung inkludieren Transaktionskosten.

Der Konzern überprüft zu jedem Bilanzstichtag, ob es objektive Anzeichen für eine Wertminderung jeder einzelnen bedeutenden Finanzanlage bzw. Gruppe von Finanzanlagen gibt.

Falls solche Anzeichen bestehen, berücksichtigt der Konzern diese Wertminderung, und die bisher im Eigenkapital ausgewiesenen Beträge der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte werden aus dem Eigenkapital herausgenommen und erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Der aus dem Eigenkapital in den Gewinn oder Verlust umgliederte kumulierte Verlust ist die Differenz zwischen den Anschaffungskosten und dem aktuell beizulegenden Zeitwert, abzüglich etwaiger bereits früher ergebniswirksam erfasster Wertminderungen dieses finanziellen Vermögenswertes.

Wenn in folgenden Perioden der beizulegende Zeitwert des wertgeminderten Finanzinstruments steigt und dieser Anstieg in direktem Zusammenhang mit einem Ereignis steht, das eintritt, nachdem die Wertminderung erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst worden ist, macht der Konzern den Wertminderungsverlust rückgängig. Die Rückgängigmachung wird im Fall von Schuldinstrumenten erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst und im Fall von Eigenkapitalinstrumenten direkt im Eigenkapital.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Vermögenswerte der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ werden zu ihrem beizulegenden Zeitwert ausgewiesen. Nicht realisierte Gewinne und Verluste, die aus Veränderungen im beizulegenden Zeitwert entstehen, werden für Vermögenswerte der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ unmittelbar im Periodenergebnis erfasst.

42.7.2 Sonstige Beteiligungen.

Sonstige jederzeit veräußerbare Beteiligungen, die keinen notierten Börsenpreis in einem aktiven Markt haben und deren beizulegender Zeitwert nicht verlässlich gemessen werden kann, werden anfänglich zu Anschaffungskosten zuzüglich Transaktionskosten angesetzt und zum Stichtag um etwaige Wertminderungen vermindert ausgewiesen.

Zu jedem Bilanzstichtag überprüft der Konzern, ob objektive Anzeichen für einen Wertminderungsbedarf einer Finanzanlage oder einer Gruppe von Finanzanlagen vorliegen. Gibt es objektive Hinweise auf eine Wertminderung, so ergibt sich der Betrag der Wertminderung aus der Differenz zwischen dem Buchwert des finanziellen Vermögenswertes und dem Barwert der geschätzten künftigen Cashflows, die mit der aktuellen Markttrendite eines vergleichbaren finanziellen Vermögenswertes abgezinst werden. Derartige Wertminderungen dürfen nicht rückgängig gemacht werden.

42.7.3 Derivative Finanzinstrumente.

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

Kapsch designiert bestimmte derivative Finanzinstrumente (Swaps, Forwards) als Sicherung gegen bestimmte Risiken schwankender Zahlungsströme (Cashflow Hedges), die mit einem bilanzierten Vermögenswert, einer bilanzierten Verbindlichkeit oder einer erwarteten und mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretenden künftigen Transaktion verbunden sind. Derzeit werden Derivate ausschließlich zur Sicherung von Zahlungsströmen aus künftigen Transaktionen eingesetzt. Fair Value Hedges werden derzeit nicht bilanziert.

Der Konzern verfügt über eine gruppenweit gültige Treasury Policy, die den allgemeinen Rahmen für den Abschluss von Sicherungsgeschäften bildet. Darüber hinaus dokumentiert der Konzern bei Abschluss jeder Transaktion einerseits die Sicherungsbeziehung zwischen Sicherungsinstrument und Grundgeschäft und andererseits die zugrunde liegende Strategie. Zu Beginn des Hedge Accountings und anschließend fortlaufend findet eine Dokumentation der Einschätzung statt, ob die im Hedge Accounting eingesetzten Derivate die Änderungen der Cashflows aus den Grundgeschäften hocheffektiv kompensieren.

Die beizulegenden Zeitwerte der verschiedenen derivativen Finanzinstrumente, die zu Sicherungszwecken eingesetzt werden, sind in Erläuterung 14 aufgeführt. Bewegungen der Rücklage für Cashflow Hedges werden in Erläuterung 13 dargestellt. Der volle beizulegende Zeitwert der als Sicherungsinstrumente designierten derivativen Finanzinstrumente wird als langfristiger Vermögenswert bzw. langfristige Verbindlichkeit ausgewiesen, sofern die Restlaufzeit zwölf Monate nach dem Bilanzstichtag übersteigt, und als kurzfristiger Vermögenswert bzw. kurzfristige Verbindlichkeit, wenn die Restlaufzeit kürzer als zwölf Monate ist.

Der effektive Teil von Änderungen des beizulegenden Zeitwertes von Derivaten, die als Cashflow Hedges designed wurden, wird im sonstigen Ergebnis erfasst und kumuliert als Reserve aus Cashflow Hedges ausgewiesen. Der ineffektive Teil derartiger Wertänderungen wird dagegen direkt in der Gewinn- und Verlustrechnung im sonstigen betrieblichen Ertrag oder sonstigen betrieblichen Aufwand bzw. im Finanzergebnis erfasst.

Im Eigenkapital erfasste kumulierte Gewinne oder Verluste werden in derjenigen Periode in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert und als Ertrag oder Aufwand erfasst, in der das abgesicherte Grundgeschäft erfolgswirksam wird (zum Beispiel die künftige Transaktion zu einem Umsatz führt). Wenn ein Sicherungsinstrument (forecasted transaction) ausläuft, veräußert wird oder nicht mehr die Kriterien zur Bilanzierung als Sicherungsgeschäft erfüllt, verbleibt der bis dahin im Eigenkapital erfasste kumulierte Gewinn oder Verlust im Eigenkapital und wird erst dann erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, wenn die ursprünglich gesicherte zukünftige Transaktion eintritt. Wird der Eintritt der zukünftigen Transaktion nicht länger erwartet, werden die im Eigenkapital erfassten kumulierten Gewinne oder Verluste sofort in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht.

Darüber hinaus gibt es im Konzern freistehende Derivate, die als zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente gelten. Sie werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Der beizulegende Zeitwert entspricht jenem Wert, den die jeweilige Gesellschaft bei der Auflösung des Geschäfts am Bilanzstichtag erhalten würde oder zahlen müsste. Positive beizulegende Zeitwerte zum Bilanzstichtag werden unter den finanziellen Vermögenswerten und negative beizulegende Zeitwerte unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Veränderungen im beizulegenden Zeitwert dieser derivativen Finanzinstrumente werden unverzüglich in der Gesamtergebnisrechnung, je nach Zweck des Derivats im sonstigen betrieblichen Ertrag oder sonstigen betrieblichen Aufwand, bzw. im Finanzergebnis erfasst.

Bei Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb werden Kursdifferenzen im sonstigen Ergebnis erfasst und bei der Veräußerung oder teilweisen Veräußerung des ausländischen Geschäftsbetriebs bzw. bei der Rückführung der geschuldeten Beträge vom Eigenkapital in den Gewinn oder Verlust umgegliedert.

Im Wirtschaftsjahr 2013/14 wurden zwei USD-Darlehen, die von der Kapsch TrafficCom AG an Tochtergesellschaften in den USA gewährt wurden, als Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb nach IAS 21 klassifiziert, da der Vorstand der Kapsch TrafficCom AG in absehbarer Zeit keine Rückführung dieser Darlehen plant und diese auch nicht wahrscheinlich ist. Die Kursdifferenzen aus diesen Darlehen werden im sonstigen Ergebnis erfasst (siehe Erläuterung 13).

42.7.4 Ausleihungen und Forderungen.

Ausleihungen und Forderungen fallen in die Kategorie Kredite und Forderungen und sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind fällige Beträge von Kunden aus im gewöhnlichen

Geschäftsverkehr verkauften Gütern oder erbrachten Leistungen. Ausleihungen und Forderungen (zum Beispiel Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige finanzielle Forderungen) werden zunächst mit dem beizulegenden Zeitwert zuzüglich Transaktionskosten und in Folge zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich etwaiger Wertminderungen angesetzt.

Der Konzern überprüft zu jedem Bilanzstichtag, ob es objektive Anzeichen für eine Wertminderung gibt. Objektive Hinweise auf einen eingetretenen Wertminderungsaufwand könnten folgende sein: Hinweise auf finanzielle Schwierigkeiten eines Kunden oder einer Gruppe von Kunden, der Ausfall oder Verzug von Zins- oder Tilgungszahlungen, eine erhöhte Insolvenzwahrscheinlichkeit oder beobachtbare Daten, die auf eine messbare Verringerung der geschätzten künftigen Cashflows aus einer Gruppe von finanziellen Vermögenswerten hindeuten, wie beispielsweise ungünstige Veränderungen beim Zahlungsstand von Kreditnehmern oder der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die mit Ausfällen bei den Vermögenswerten der Group korrelieren. Die Höhe des Wertminderungsverlustes ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswertes und dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows (mit Ausnahme künftiger, noch nicht erlittener Kreditausfälle), abgezinst mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswertes. Der Verlustbetrag ist ergebniswirksam zu erfassen. Wenn sich der Betrag der Wertminderung in einer Folgeperiode reduziert und diese Reduzierung aus Umständen resultiert, die nach der erstmaligen Erfassung der Wertminderung eingetreten sind, wird die Wertaufholung ergebniswirksam erfasst.

42.7.5 Liquide Mittel.

Liquide Mittel fallen in die Kategorie Kredite und Forderungen. In der Darstellung der Geldflussrechnung sind der Kassenbestand, kurzfristige, täglich fällige Bankeinlagen und sonstige Bankguthaben in den Finanzmittelbestand einbezogen. Kontokorrentverbindlichkeiten sind in der Bilanz unter den kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen.

42.7.6 Finanzielle Schulden.

Finanzielle Schulden fallen in die Kategorie Kredite und Forderungen und sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen. Sie werden zunächst mit dem Zeitwert abzüglich angefallener Transaktionskosten angesetzt und in der Folge zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Beachtung der Effektivzinsmethode ausgewiesen. Finanzielle Schulden mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr werden als kurzfristige Verbindlichkeiten ausgewiesen. Ist die Restlaufzeit länger, erfolgt der Ausweis unter den langfristigen Verbindlichkeiten. Fremdkapitalkosten werden in der Gesamtergebnisrechnung periodengerecht als Aufwand erfasst.

42.8 Leasing.

42.8.1 Finanzierungsleasing – Bilanzierung von Verträgen aus Sicht des Leasingnehmers.

Leasingvereinbarungen, bei denen der Konzern als Leasingnehmer den wesentlichen Anteil der Chancen und Risiken, die mit der Nutzung der Vermögenswerte verbunden sind, trägt, werden als Finanzierungsleasing behandelt.

Die betreffenden Vermögenswerte werden unter dem Anlagevermögen mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen oder dem beizulegenden Zeitwert des geleasteten Vermögenswertes, falls niedriger, aktiviert und über die wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben. In der gleichen Höhe wird eine Finanzierungsleasingverbindlichkeit angesetzt. Die Differenz zwischen den Mindestleasingzahlungen und dem passivierten Barwert wird als Zinsaufwand erfasst. Der Zinsanteil wird unter Anwendung der Effektivzinsmethode über die vereinbarte Vertragslaufzeit verteilt.

42.8.2 Operatives Leasing – Bilanzierung von Verträgen aus Sicht des Leasingnehmers.

Leasingvereinbarungen, bei denen der Leasinggeber den wesentlichen Anteil der Chancen und Risiken, die mit der Nutzung der Vermögenswerte verbunden sind, innehat, werden als operatives Leasing behandelt. Die Zahlungen im Zuge des operativen Leasings (abzüglich etwaiger vom Leasinggeber erhaltener Anreize) werden linear über die Laufzeit als Mietaufwand in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

42.9 Zuschüsse aus öffentlicher Hand.

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

Sonstige Zuschüsse, die als Ausgleich für bereits angefallene Aufwendungen oder Verluste gewährt wurden, werden sofort ertragswirksam vereinnahmt.

42.10 Vorräte.

Vorräte werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten oder, falls niedriger, zum Nettoveräußerungswert bilanziert. Die Kosten werden mit dem gleitenden Durchschnittspreisverfahren ermittelt. Die Herstellungskosten umfassen alle direkt zurechenbaren Aufwendungen sowie alle variablen und fixen Gemeinkosten (basierend auf normaler betrieblicher Kapazität), die im Zusammenhang mit der Herstellung anfallen. Sie beinhalten jedoch mangels Zuordenbarkeit zu einem qualifizierten Vermögenswert keine Finanzierungskosten. Der Nettoveräußerungswert stellt den geschätzten Verkaufspreis im Zuge des gewöhnlichen Geschäftsverlaufs abzüglich variabler Veräußerungskosten dar.

42.11 Fertigungsaufträge.

Der Konzern wendet bei der Bilanzierung von Fertigungsaufträgen IAS 11 an. Soweit das Ergebnis eines Fertigungsauftrags verlässlich geschätzt werden kann und es wahrscheinlich ist, dass der Auftrag gewinnbringend sein wird, wird der Auftragserlös über den Zeitraum anhand des Arbeitsfortschritts des Auftrags erfasst. Wenn es wahrscheinlich ist, dass die gesamten Auftragskosten die Auftragserlöse übersteigen, wird der erwartete Verlust unverzüglich als Aufwand erfasst. Der Arbeitsfortschritt wird aus dem Verhältnis von bereits angefallenen Kosten bis zum Bilanzstichtag und den geschätzten gesamten Kosten für das jeweilige Projekt ermittelt.

Kann das Ergebnis eines Fertigungsauftrags nicht verlässlich bestimmt werden, so werden die Auftragserlöse nur in Höhe der angefallenen Auftragskosten erfasst, die wahrscheinlich einbringlich sind. Auftragskosten werden in der Periode, in der sie entstehen, als Aufwand erfasst.

Der Bilanzansatz ergibt sich aus dem Vergleich der Summe aus den bis zum Bilanzstichtag angefallenen kumulativen Kosten plus dem gemäß der Teilgewinnrealisierungsmethode ermittelten Gewinn (anteilig) oder Verlust (in voller Höhe) aus dem jeweiligen Fertigungsauftrag mit den in Rechnung gestellten Beträgen. Der Saldo wird sodann je nach Fristigkeit entweder in den langfristigen Vermögenswerten, im Umlaufvermögen (Forderungen an Kunden für Fertigungsaufträge) oder unter den kurzfristigen Verbindlichkeiten (Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen) ausgewiesen. Erhaltene Beträge vor Erbringung der Fertigungsleistung werden in der Konzernbilanz als Schulden bei den erhaltenen Anzahlungen erfasst.

42.12 Rückstellungen.

Rückstellungen werden bei Vorliegen einer aktuellen rechtlichen oder faktischen Verpflichtung gegenüber Dritten aufgrund von Ereignissen in der Vergangenheit in der Bilanz gebildet, wenn ein Abfluss finanzieller Mittel für die Bedienung der Verpflichtung wahrscheinlich ist und eine verlässliche Schätzung des Betrags der Verpflichtung vorgenommen werden kann. Sofern eine solche zuverlässige Schätzung nicht möglich ist, unterbleibt die Rückstellungsbildung. Die Bewertung der Rückstellung erfolgt zum Barwert des voraussichtlichen Erfüllungsbetrags. Der Erfüllungsbetrag stellt die bestmögliche Schätzung jener Ausgabe dar, mit der eine gegenwärtige Verpflichtung am Bilanzstichtag erfüllt oder auf einen Dritten übertragen werden könnte. Dabei werden zukünftige Kostensteigerungen, die am Bilanzstichtag absehbar und wahrscheinlich sind, berücksichtigt. Sofern wesentlich, werden die Rückstellungen mit einem Vorsteuerzinssatz, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffekts sowie die für die Verpflichtung spezifischen Risiken berücksichtigt, abgezinst. Aus der reinen Aufzinsung resultierende Erhöhungen der Rückstellung werden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung als Zinsaufwendungen erfasst.

Rückstellungen für Garantieverpflichtungen und Haftungen für Fertigungsmängel sowie für Serien- und Systemfehler dienen im überwiegenden Umfang zur Abdeckung von Verpflichtungen aus kostenlosen Reparaturen und Ersatzlieferungen entsprechend den allgemeinen Verkaufs- und Lieferbedingungen bzw. aufgrund von Einzelvereinbarungen und werden auf Basis von Erfahrungssätzen, die aus den zuletzt für diese Zwecke angefallenen Lohn-, Material- und Gemeinkosten, Ersatzlieferungen und Preisnachlässen abgeleitet wurden, auf Basis der Gruppe der Verpflichtungen bewertet. Eine Rückstellung wird gemäß einer besten Schätzung der Kosten für die Mängelbehebung im Zuge der Gewährleistung für die vor dem Bilanzstichtag verkauften Produkte angesetzt.

Eine Rückstellung für belastende Verträge und Drohverluste wird erfasst, sobald der erwartete Nutzen, den der Konzern aus einem Vertrag zieht, geringer als die unvermeidbaren Kosten zur Erfüllung der vertraglichen Verpflichtungen ist. Die Rückstellung wird zum Barwert des niedrigeren Betrags aus der Erfüllung des Vertrags und allfälligen Kompensationszahlungen bei Nichterfüllung dotiert. Die Erfassung von Wertminderungen auf mit dem „belasteten“ Vertrag verbundenen Vermögenswerten geht jedoch der Erfassung einer Rückstellung für den belastenden Vertrag vor.

42.13 Leistungen an Arbeitnehmer.

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

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

Typischerweise schreiben leistungsorientierte Pläne einen Betrag an Pensionsleistungen fest, den die Beschäftigten bei Rentenanstritt erhalten werden und der in der Regel von einem oder mehreren Faktoren wie Alter, Dienstzeit und Gehalt abhängig ist.

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

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

- > Dienstzeitaufwand (current and past service costs). Dieser umfasst den laufenden und den nachzuverrechnenden Dienstzeitaufwand sowie etwaige Gewinne oder Verluste aus Planänderungen oder Plankürzungen. Der Dienstzeitaufwand wird erfolgswirksam in den Personalkosten erfasst.
- > Nettoszinsaufwand oder -ertrag (interest costs) auf die Nettoschuld oder den Nettovermögenswert. Diese Komponente wird erfolgswirksam im Zinsaufwand erfasst.
- > Neubewertung (remeasurements) der Nettoschuld oder des Nettovermögenswertes. Die Erfassung erfolgt in der Periode ihres Entstehens im sonstigen Ergebnis.

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

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

42.14 Laufende und latente Steuern.

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

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

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

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

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

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird jedes Jahr am Abschlussstichtag geprüft und im Wert gemindert, falls es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass genügend zu versteuerndes Einkommen zur Verfügung steht, um den Anspruch vollständig oder teilweise zu realisieren.

Temporäre Differenzen entstehen im Wesentlichen im Zusammenhang mit Abschreibungsperioden von Anlagevermögen, Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen, anderen Verpflichtungen nach Beendigung von Dienstverhältnissen, Differenzen hinsichtlich der Bewertung von Forderungen und Verbindlichkeiten sowie steuerlichen Verlustvorträgen.

Latente Steuerschulden werden für temporäre Differenzen angesetzt, die bei Investitionen in Tochtergesellschaften entstehen, außer in jenen Fällen, wo der Zeitpunkt der Auflösung der temporären Differenz vom Konzern bestimmt wird und es wahrscheinlich ist, dass die temporäre Differenz in absehbarer Zukunft nicht aufgelöst wird (IAS 12.39).

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

42.15 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten.

Verbindlichkeiten werden zu fortgeschriebenen Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode ausgewiesen. Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr werden als kurzfristige Verbindlichkeiten dargestellt. Ist die Restlaufzeit länger, erfolgt der Ausweis unter den langfristigen Verbindlichkeiten. Fremdwährungsverbindlichkeiten werden mit dem zum Bilanzstichtag geltenden Fremdwährungskurs bewertet.

42.16 Eventualschulden.

Eventualschulden entstehen aus zwei Gründen. Zum einen umfassen sie mögliche Verpflichtungen, die aus vergangenen Ereignissen resultieren und deren Existenz durch unbestimmte zukünftige Ereignisse bestätigt wird, die zumindest teilweise außerhalb des Einflussbereichs des Konzerns liegen. Zum anderen umfassen sie bestehende Verpflichtungen, die allgemeine oder spezielle Bilanzierungserfordernisse nicht erfüllen (das heißt die Höhe der Verpflichtungen kann nicht mit ausreichender Verlässlichkeit bewertet werden oder ein Abfluss von Ressourcen zur Begleichung der Verpflichtungen wird nicht als wahrscheinlich eingeschätzt).

Der Konzern setzt Eventualschulden an, es sei denn, die Möglichkeit eines Abflusses von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen ist unwahrscheinlich und es ist nach IFRS noch keine Verbindlichkeit in die Bilanz aufzunehmen.

42.17 Ertragsrealisierung.

Umsatzerlöse werden gemäß IAS 18 bei der Auslieferung der Produkte und der Übertragung der maßgeblichen Chancen und Risiken aus dem Eigentum an diesen Produkten auf den Käufer, abzüglich Skonto und sonstiger Preisnachlässe und nach Eliminierung konzerninterner Umsätze, zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen oder noch ausstehenden Gegenleistung in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

Die Umsätze aus dem Verkauf von Dienstleistungen werden in jener Berichtsperiode erfasst, in der die entsprechende Leistung erbracht wurde, unter Bezugnahme auf den Fertigstellungsgrad der speziellen bewerteten Transaktion auf Basis der tatsächlich erbrachten Leistung als Anteil an der zu erbringenden Gesamtleistung.

Die Umsätze aus dem Verkauf von Wartungsverträgen betreffen die in die jeweilige Berichtsperiode fallenden Leistungen aus den einzelnen Wartungsverträgen.

Umsätze, die sich auf Fertigungsaufträge beziehen (im Wesentlichen Mauterrichtungsprojekte), werden nach der Teilgewinnrealisierungsmethode bilanziert, unter der Voraussetzung, dass die Bedingungen von IAS 11 erfüllt sind.

Andere Erträge werden vom Konzern auf folgender Basis erfasst und ausgewiesen:

- > Erträge aus weiterverrechneten Aufwendungen auf Basis des aufgelaufenen Betrags in Übereinstimmung mit den jeweiligen Vereinbarungen;
- > Zinserträge je nach Anfallen der Erträge unter Anwendung der Effektivzinsmethode;
- > Dividenden werden erfasst, wenn der Rechtsanspruch auf Zahlung entstanden ist.

42.18 Kritische Ermessensentscheidungen bei der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Der Konzern verfügt als Industrieunternehmen über kein großes Investmentportfolio und hält derzeit nur ein wesentliches AFS-Instrument (Q-Free ASA, Norwegen), siehe Erläuterung 19. Aus diesem Grund wurden keine festen Prozentsätze oder Zeitbänder als Filter für die Beurteilung eines „signifikanten“ Rückgangs oder eines „länger anhaltenden“ Rückgangs gemäß IAS 39.61 festgelegt. Der Konzern verfolgt daher die Bilanzierungspolitik, als „zur Veräußerung verfügbar“ klassifizierte Eigenkapitalinstrumente auf Einzelbasis zu beurteilen, wobei vor allem auch qualitative Kriterien wie beispielsweise die Volatilität des gehaltenen Eigenkapitalinstruments, das Handelsvolumen oder nachteilige Entwicklungen des Emittenten berücksichtigt werden. Insbesondere bei Titeln mit geringer Liquidität und/oder hoher Volatilität werden höhere Kursminderungsprozentsätze (bis zu 30 %) zur Beurteilung des Vorliegens eines „signifikanten“ Rückgangs herangezogen.

42.19 Segmentberichterstattung.

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

Zur Veröffentlichung genehmigt:

Wien, am 18. Juli 2018



Mag. Georg Kapsch
Geschäftsführer



Dr. Kari Kapsch
Geschäftsführer



Dr. Franz Semmernegg
Geschäftsführer

Bestätigungsvermerk.

Bericht zum Konzernabschluss.

Prüfungsurteil.

Wir haben den Konzernabschluss der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern), bestehend aus der konsolidierten Bilanz zum 31. März 2018, der konsolidierten Gesamtergebnisrechnung, der konsolidierten Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie der konsolidierten Geldflussrechnung für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr sowie dem Konzernanhang, geprüft.

Nach unserer Beurteilung entspricht der beigefügte Konzernabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt ein möglichst getreues Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. März 2018 sowie der Ertragslage und der Zahlungsströme des Konzerns für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den zusätzlichen Anforderungen des § 245a UGB.

Grundlage für das Prüfungsurteil.

Wir haben unsere Abschlussprüfung in Übereinstimmung mit den österreichischen Grundsätzen ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Diese Grundsätze erfordern die Anwendung der International Standards on Auditing (ISA). Unsere Verantwortlichkeiten nach diesen Vorschriften und Standards sind im Abschnitt „Verantwortlichkeiten des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind vom Konzern unabhängig in Übereinstimmung mit den österreichischen unternehmensrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und wir haben unsere sonstigen beruflichen Pflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Verantwortlichkeiten der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Konzernabschluss.

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses und dafür, dass dieser in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den zusätzlichen Anforderungen des § 245a UGB, ein möglichst getreues Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen, Sachverhalte im Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit – sofern einschlägig – anzugeben, sowie dafür, den Rechnungslegungsgrundsatz der Fortführung der Unternehmenstätigkeit anzuwenden, es sei denn, die gesetzlichen Vertreter beabsichtigen, entweder den Konzern zu liquidieren oder die Unternehmenstätigkeit einzustellen, oder haben keine realistische Alternative dazu.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns.

Verantwortlichkeiten des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses.

Unsere Ziele sind, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unser Prüfungsurteil beinhaltet. Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit den österreichischen Grundsätzen ordnungsmäßiger Abschlussprüfung, die die Anwendung der ISA erfordern, durchgeführte Abschlussprüfung eine wesentliche falsche Darstellung, falls eine solche vorliegt, stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn von ihnen einzeln oder insgesamt vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen.

Als Teil der Abschlussprüfung in Übereinstimmung mit den österreichischen Grundsätzen ordnungsmäßiger Abschlussprüfung, die die Anwendung der ISA erfordern, üben wir während der gesamten Abschlussprüfung pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung.

Darüber hinaus gilt:

- > Wir identifizieren und beurteilen die Risiken wesentlicher – beabsichtigter und unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Abschluss, planen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken, führen sie durch und erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen. Das Risiko, dass aus dolosen Handlungen resultierende wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist höher als ein aus Irrtümern resultierendes, da dolose Handlungen betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen oder das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- > Wir gewinnen ein Verständnis von dem für die Abschlussprüfung relevanten internen Kontrollsystem, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit des internen Kontrollsystems des Konzerns abzugeben.
- > Wir beurteilen die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte in der Rechnungslegung und damit zusammenhängende Angaben.
- > Wir ziehen Schlussfolgerungen über die Angemessenheit der Anwendung des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit durch die gesetzlichen Vertreter sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die erhebliche Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen kann. Falls wir die Schlussfolgerung ziehen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, in unserem Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch die Abkehr des Konzerns von der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zur Folge haben.
- > Wir beurteilen die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse in einer Weise wiedergibt, dass ein möglichst getreues Bild erreicht wird.
- > Wir erlangen ausreichende und geeignete Prüfungsnachweise zu den Finanzinformationen der Einheiten oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns, um ein Prüfungsurteil zum Konzernabschluss abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die Alleinverantwortung für unser Prüfungsurteil.

Wir tauschen uns mit dem Aufsichtsrat unter anderem über den geplanten Umfang und die geplante zeitliche Einteilung der Abschlussprüfung sowie über bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger bedeutsamer Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Abschlussprüfung erkennen, aus.

Sonstige gesetzliche und andere rechtliche Anforderungen.

Bericht zum Konzernlagebericht.

Der Konzernlagebericht ist auf Grund der österreichischen unternehmensrechtlichen Vorschriften darauf zu prüfen, ob er mit dem Konzernabschluss in Einklang steht und ob er nach den geltenden rechtlichen Anforderungen aufgestellt wurde.

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den österreichischen unternehmensrechtlichen Vorschriften.

Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit den Berufsgrundsätzen zur Prüfung des Konzernlageberichts durchgeführt.

Urteil.

Nach unserer Beurteilung ist der Konzernlagebericht nach den geltenden rechtlichen Anforderungen aufgestellt worden und steht in Einklang mit dem Konzernabschluss.

Erklärung.

Angesichts der bei der Prüfung des Konzernabschlusses gewonnenen Erkenntnisse und des gewonnenen Verständnisses über den Konzern und sein Umfeld wurden wesentliche fehlerhafte Angaben im Konzernlagebericht nicht festgestellt.

Sonstige Informationen.

Die gesetzlichen Vertreter sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen beinhalten alle Informationen im Geschäftsbericht, ausgenommen den Konzernabschluss, den Konzernlagebericht und den Bestätigungsvermerk.

Unser Prüfungsurteil zum Konzernabschluss deckt diese sonstigen Informationen nicht ab, und wir geben keine Art der Zusicherung darauf ab.

In Verbindung mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses ist es unsere Verantwortung, diese sonstigen Informationen zu lesen und zu überlegen, ob es wesentliche Unstimmigkeiten zwischen den sonstigen Informationen und dem Konzernabschluss oder mit unserem während der Prüfung erlangten Wissen gibt oder diese Informationen sonst wesentlich falsch dargestellt erscheinen. Falls wir, basierend auf den durchgeführten Arbeiten, zur Schlussfolgerung gelangen, dass die sonstigen Informationen wesentlich falsch dargestellt sind, müssen wir dies berichten. Wir haben diesbezüglich nichts zu berichten.

Wien, den 18. Juli 2018

gez:
Mag. Peter Pessenlehner
Wirtschaftsprüfer

Glossar.

AFC	Elektronisches Fahrgeldmanagement (EN: Automatic Fare Collection).
C-ITS	Kooperative (d. h. vernetzte) intelligente Verkehrssysteme (EN: Cooperative ITS).
DMR	Digitaler Mobilfunk (EN: Digital Mobile Radio).
EETS	Europäischer elektronischer Mautdienst (EN: European Electronic Toll Service).
ERTMS	Europäisches Eisenbahnverkehrsleitsystem (EN: European Rail Traffic Management System).
ETC	Berichtssegment von Kapsch TrafficCom, umfasst das Mautgeschäft (EN: Electronic Toll Collection).
GSM	Standard für volldigitale Mobilfunknetze (EN: Global System for Mobile Communications).
GSM-R	Ein auf dem weltweit dominierenden Funkstandard GSM aufbauendes Mobilfunksystem, das speziell an die Verwendung im Eisenbahnbereich angepasst wurde (EN: GSM for Railways).
IKT	Informations- und Kommunikationstechnologie (EN: ICT – Information and Communications Technology).
IMS	Berichtssegment von Kapsch TrafficCom, umfasst die Geschäftsbereiche: Verkehrsmanagement, Verkehrssicherheit, vernetzte Fahrzeuge und Smart Urban Mobility (EN: Intelligent Mobility Solutions).
IoT	Internet der Dinge (EN: Internet of Things).
ITCS	Intermodale Betriebsleitsysteme (EN: Intermodal Transport Control Systems).
ITS	Verkehrstelematik/intelligente Verkehrssysteme (EN: Intelligent Transportation Systems).
LoRa	Speziell für IoT-Anforderungen entwickelte Funktechnologie mit hoher Reichweite (EN: Long Range).
LoRaWAN	Auf der LoRa-Technologie basierender Funkstandard (EN: Long Range Wide Area Network).
LTE	Mobilfunkstandard der vierten Generation (EN: Long-Term Evolution).
M2M	Direkte Kommunikation zwischen Geräten (EN: Machine-to-Machine).
MaaS	Mobilität als Dienstleistung (EN: Mobility as a Service).
MCN	Betriebskritische Netze (EN: Mission-Critical Networks).
NFV	Virtualisierung von Kommunikationsnetzwerken (EN: Network Function Virtualization).
OBU	Elektronisches Gerät, das drahtlos ausgelesen und beschrieben werden kann. Es dient zur Identifikation von Fahrzeugen, zur Zahlungsabwicklung oder als Speicher für Daten (EN: On-Board Unit).
OSS/BSS	Ein Netzwerkmanagement-System, das automatisierte Dienstleistungsprozesse unterstützt (EN: Operations Support System/Business Support System).
PS-LTE	LTE für öffentliche Sicherheitsnetzwerke (EN: Public Safety LTE).
RDN	Bahnspezifische Netzwerke (EN: Railway Dedicated Networks).
RPA	Roboter gesteuerte Prozessautomatisierung (EN: Robotic Process Automation).
RTPI	Situationsaktuelle Fahrgastinformationen (EN: Real-Time Passenger Information).
SDN	Konzept zur Vernetzung von Geräten und Software (EN: Software-Defined Networking).
TETRA	Standard für digitalen Bündelfunk, der den Aufbau von Universalnetzen ermöglicht (EN: Terrestrial Trunked Radio).
UMTS	Mobilfunkstandard der dritten Generation (EN: Universal Mobile Telecommunications System).
V2I	Kommunikation eines Fahrzeugs mit spezieller Infrastruktur (EN: Vehicle-to-Infrastructure).
V2V	Kommunikation eines Fahrzeugs mit anderen Fahrzeugen (EN: Vehicle-to-Vehicle).
V2X	Kommunikation eines Fahrzeugs mit anderen Fahrzeugen und Infrastruktur (EN: Vehicle-to-X).
Voice-over-IP	IP-Telefonie, auch Internettelefonie oder Voice over IP genannt.

Adressen.

Kapsch Aktiengesellschaft

Am Europlatz 2
1120 Wien | Österreich
Tel.: +43 50 811 0
Fax: +43 50 811 9990
E-Mail: info@kapsch.net
www.kapsch.net

Kapsch BusinessCom AG

Wienerbergstraße 53
1120 Wien | Österreich
Tel.: +43 50 811 0
Fax: +43 50 811 9995
E-Mail: kbc.info@kapsch.net
www.kapschbusiness.com

Kapsch CarrierCom AG

Lehrbachgasse 11
1120 Wien | Österreich
Tel.: +43 50 811 0
Fax: +43 50 811 3303
E-Mail: kcc.info@kapsch.net
www.kapschcarrier.com

Kapsch PublicTransportCom GmbH

Am Europlatz 2
1120 Wien | Österreich
Tel.: +43 50 811 0
Fax: +43 50 811 3201
E-Mail: kptc.info@kapsch.net
www.kapschpublictransport.com

Kapsch TrafficCom AG

Am Europlatz 2
1120 Wien | Österreich
Tel.: +43 50 811 0
Fax: +43 50 811 2109
E-Mail: ktc.info@kapsch.net
www.kapschtraffic.com

Social Media.



www.linkedin.com/company/kapsch-ag/
www.linkedin.com/company/kapsch-businesscom-ag/
www.linkedin.com/company/kapsch-carriercom-ag/
www.linkedin.com/company/kapsch-publictransportcom/
www.linkedin.com/company/kapsch-trafficcom-ag/



www.youtube.com/kapschnet



www.twitter.com/kapschnet



www.facebook.com/kapschnet



www.xing.com/companies/kapsch



www.vimeo.com/kapschnet

Kapsch Group

Das 1892 gegründete Familienunternehmen mit Sitz in Wien ist heute ein weltweit tätiger Technologiekonzern mit über 7.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Die Kapsch Group vereint die vier Schlüsselgesellschaften Kapsch BusinessCom, Kapsch CarrierCom, Kapsch PublicTransportCom und Kapsch TrafficCom und richtet ihren Fokus auf die Kommunikations- und Mobilitätsbedürfnisse der Menschen. Mit innovativen Produkten und Lösungen leistet Kapsch einen wesentlichen Beitrag zur digitalen Transformation und zu einer nachhaltigen Gestaltung der Zukunft des öffentlichen und privaten Verkehrs. Kapsch verfolgt das Ziel der globalen Qualitäts- und Innovationsführerschaft und investiert jährlich rund zehn Prozent des Gesamtumsatzes in Forschung und Entwicklung. In den F&E-Zentren der strategischen Geschäftsfelder wird konsequent daran gearbeitet, neue Technologien zum Vorteil der Kunden und Anwender zur Marktreife zu bringen. Langjährige Kooperationen mit wissenschaftlichen Einrichtungen und strategische Akquisitionen liefern zusätzliches Know-how.

>>> www.kapsch.net

Kapsch Group | Am Europlatz 2 | 1120 Wien | Österreich | www.kapsch.net
Corporate Marketing | Alf Netek | Telefon +43 50 811 1700
Fax +43 50 811 99 1700 | E-Mail alf.netek@kapsch.net
Corporate Finance | Franz Gansfuss | Telefon +43 50 811 1600
Fax +43 50 811 99 1600 | E-Mail franz.gansfuss@kapsch.net