

DE

# MOVE

GESCHÄFTSBERICHT 2014/15 FÜR NEUE LÖSUNGEN.

always one step ahead

---

# Überblick

---

## Wirtschaftsjahr 2014/15.

---

### Schwerpunkte des Wirtschaftsjahres von 1. April 2014 bis 31. März 2015.

---

#### Kapsch Group

- ▶ *Attraktiver Arbeitgeber.* Die Kapsch Group beschäftigte per 31. März 2015 5.734 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und damit um 5 % mehr als zum Stichtag des Vorjahres. Investitionen in ihre Aus- und Weiterbildung nehmen zur Absicherung der starken Marktpositionen einen hohen Stellenwert ein – ebenso die Ausbildung von Lehrlingen und Nachwuchskräften.
- ▶ *Weitere Fokussierung der F&E-Aktivitäten.* Mit 88,2 Mio. EUR investierte die Kapsch Group rund 10 % ihres Umsatzes in Forschung und Entwicklung. Schwerpunkte waren die erfolgreiche Einführung innovativer Produkte und Lösungen in allen bestehenden Geschäftsbereichen sowie der Aufbau neuer Geschäftsfelder.
- ▶ *Umsatz der Kapsch Group.* Trotz schwieriger Rahmenbedingungen konnte die Kapsch Group einen Konzernumsatz von 908,8 Mio. EUR nach 923,3 Mio. EUR im Vorjahr erzielen.
- ▶ *Soziales Engagement.* Die Kapsch Group führt auch in einem angespannten gesamtwirtschaftlichen Umfeld ihr starkes Engagement für Kunst, Kultur und Sozialeinrichtungen fort und setzt dabei auf langjährige Partnerschaften.

---

#### Kapsch TrafficCom

- ▶ *Großauftrag in Sydney.* Elektronisches Mautsystem mit 14 Mautpunkten deckt 41 Fahrspuren mit 14 Mautbrücken im Rahmen des Projekts WestConnex ab. Der Auftrag untergliedert sich in zwei Verträge für die Anfangsphase, einen weiteren für die Straßenausstattung des M4-Erweiterungssegments und einen für Instandhaltung und Support.
- ▶ *Vollelektronisches Mautsystem für den New York State Thruway.* Dank des neuen AET-Systems brauchen die Verkehrsteilnehmer bei den Mautstationen nicht anzuhalten oder ihre Fahrt zu verlangsamen. So kann der Verkehr auf den mehrspurigen Fahrbahnen ungehindert fließen und die Staugefahr wird minimiert.

---

#### Kapsch CarrierCom

- ▶ *Erfolgreiche Projekte.* Nexus, Betreiber der Tyne and Wear Metro in der britischen Stadt Newcastle, und Metrô Rio, U-Bahnbetreiber der neuen Linie 4 im brasilianischen Rio de Janeiro, haben Kapsch CarrierCom mit der Errichtung ihres TETRA-Netzwerkes beauftragt. Gewonnen werden konnte auch der Auftrag der chinesischen Bahn für die GSM-R-Ausstattung von sieben Bahnstrecken mit einer Gesamtlänge von über 2.000 km und für die rumänische Bahn wird ein GSM-R-Core-Netzwerk errichtet.
- ▶ *Unternehmensakquisition.* Mit der Übernahme der Prodata Mobility Systems NV konnte Kapsch CarrierCom das Portfolio für den öffentlichen Personennahverkehr erweitern. Die Lösungen der Prodata Mobility Systems umfassen intermodale Betriebsleitsysteme (Intermodal Transport Control System, ITCS), automatisierte Zahlungs- und Ticketingsysteme (Automated Fare Collection, AFC) sowie situationsaktuelle Fahrgastinformationen.
- ▶ *Vereinbarung zur Gründung eines Joint Ventures mit der algerischen Bahn (SNTF)* für die Entwicklung und den Aufbau von Know-how im Bereich Bahn-telekommunikation in Algerien, für die Ausbildung, Schulung und Betreuung lokaler Experten sowie für die Errichtung, den Betrieb und die Instandhaltung des algerischen Bahnnetzes mit modernster Telekommunikationstechnik.

---

#### Kapsch BusinessCom

- ▶ *Erfolgreiche Projekte.* Die gesamte IT-Infrastruktur der Tyrol Air Ambulance wurde von Kapsch modernisiert und wird in einem zertifizierten Rechenzentrum von Kapsch betrieben. Für die Laufplattform Runtastic wurde die IT virtualisiert und mit 66 Cisco-Servern auf eine neue Basis gestellt.
- ▶ *Kapsch Servicekatalog.* Zur Stärkung des Servicegeschäfts wurde ein modularer Servicekatalog mit unterschiedlichen, meist wiederkehrenden Dienstleistungen erfolgreich entwickelt und implementiert.

---

# Kapsch Group

---

## Geschäftsbericht 2014/15

---

### für neue Lösungen.

---

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.

#### **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**

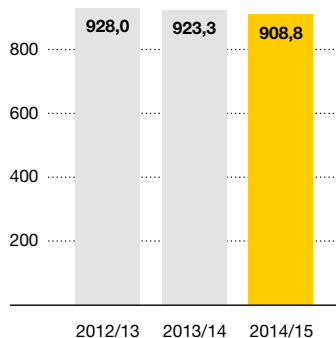
Medieninhaber und Hersteller: KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH  
Verlags- und Herstellungsort: Wien, Österreich

# Kennzahlenübersicht 3 Jahre.

| <b>Ertragskennzahlen</b>                       |              | <b>2012/13</b>       | <b>2013/14</b>       | <b>2014/15</b>       | <b>+/-</b> |
|--|--------------|----------------------|----------------------|----------------------|------------|
| Umsatz   | in Mio. EUR  | 928,0                | 923,3                | 908,8                | -2 %       |
| EBITDA   | in Mio. EUR  | 61,9                 | 57,5                 | 77,4                 | 35 %       |
| EBITDA-Marge                                   | in %         | 6,7                  | 6,2                  | 8,5                  |            |
| EBIT bereinigt <sup>1</sup>                    | in Mio. EUR  | 29,0                 | 27,2                 | 43,5                 | 60 %       |
| EBIT-Marge bereinigt <sup>1</sup>              | in %         | 3,1                  | 2,9                  | 4,8                  |            |
| EBIT   | in Mio. EUR  | 29,0                 | 25,2                 | 6,6                  | -74 %      |
| EBIT-Marge                                     | in %         | 3,1                  | 2,7                  | 0,7                  |            |
| Ergebnis vor Steuern                           | in Mio. EUR  | 23,5                 | 8,1                  | -12,8                | -257 %     |
| Ergebnis nach Steuern                          | in Mio. EUR  | 18,7                 | 6,1                  | -20,8                | -440 %     |
| Free Cashflow                                  | in Mio. EUR  | 42,0                 | -27,7                | 37,3                 | -235 %     |
| Forschung & Entwicklung                        | in Mio. EUR  | 96,6                 | 95,5                 | 88,2                 | -8 %       |
| Mitarbeiter/-innen                             | zum Stichtag | 5.266                | 5.484                | 5.734                | 5 %        |
| <b>Bilanzkennzahlen</b>                        |              | <b>31. März 2013</b> | <b>31. März 2014</b> | <b>31. März 2015</b> | <b>+/-</b> |
| Bilanzsumme                                    | in Mio. EUR  | 950,1                | 952,5                | 943,7                | -1 %       |
| Eigenkapital                                   | in Mio. EUR  | 337,8                | 317,4                | 290,4                | -9 %       |
| Eigenkapitalquote                              | in %         | 35,6                 | 33,3                 | 30,8                 |            |
| Return on Equity                               | in %         | 8,6                  | 8,0                  | 2,3                  |            |
| Finanzverbindlichkeiten                        | in Mio. EUR  | 215,6                | 248,0                | 266,4                | 7 %        |
| Nettoverschuldung (-)/-guthaben (+)            | in Mio. EUR  | -108,1               | -167,7               | -156,6               | -7 %       |
| Gearing  | in %         | 32,0                 | 52,8                 | 53,9                 |            |
| Eingesetztes Kapital (Capital Employed)        | in Mio. EUR  | 553,5                | 565,4                | 556,8                | -2 %       |
| Nettoumlaufvermögen (Net Working Capital)      | in Mio. EUR  | 358,4                | 329,1                | 376,1                | 14 %       |
| <b>Geschäftssegmente</b>                       |              | <b>2012/13</b>       | <b>2013/14</b>       | <b>2014/15</b>       | <b>+/-</b> |
| <b>Traffic</b>                                 |              |                      |                      |                      |            |
| Umsatz (Anteil am Umsatz)                      | in Mio. EUR  | 488,9 (53 %)         | 487,0 (53 %)         | 456,4 (50 %)         | -6 %       |
| EBIT (EBIT-Marge)                              | in Mio. EUR  | 16,5 (3 %)           | 20,3 (4 %)           | 32,7 (7 %)           | 62 %       |
| Mitarbeiter/-innen (Anteil vom Konzern)        | zum Stichtag | 3.013 (57 %)         | 3.308 (60 %)         | 3.545 (62 %)         | 7 %        |
| <b>Carrier</b>                                 |              |                      |                      |                      |            |
| Umsatz (Anteil am Umsatz)                      | in Mio. EUR  | 189,1 (20 %)         | 170,2 (18 %)         | 190,6 (21 %)         | 12 %       |
| EBIT (EBIT-Marge)                              | in Mio. EUR  | 5,3 (1 %)            | 0,4 (0 %)            | -7,3 (-2 %)          | <-500 %    |
| Mitarbeiter/-innen (Anteil vom Konzern)        | zum Stichtag | 715 (14 %)           | 740 (13 %)           | 805 (14 %)           | 9 %        |
| <b>Enterprise</b>                              |              |                      |                      |                      |            |
| Umsatz (Anteil am Umsatz)                      | in Mio. EUR  | 297,2 (32 %)         | 309,5 (34 %)         | 301,9 (33 %)         | -2 %       |
| EBIT (EBIT-Marge)                              | in Mio. EUR  | 5,3 (1 %)            | 2,5 (1 %)            | 1,9 (0 %)            | -22 %      |
| Mitarbeiter/-innen (Anteil vom Konzern)        | zum Stichtag | 1.438 (27 %)         | 1.322 (24 %)         | 1.273 (22 %)         | -4 %       |
| <b>Regionen</b>                                |              | <b>2012/13</b>       | <b>2013/14</b>       | <b>2014/15</b>       | <b>+/-</b> |
| <b>Umsatz (Anteil am Umsatz)</b>               |              |                      |                      |                      |            |
| Österreich                                     | in Mio. EUR  | 271,5 (29 %)         | 274,1 (30 %)         | 276,4 (30 %)         | 1 %        |
| Zentral- und Osteuropa                         | in Mio. EUR  | 343,6 (37 %)         | 343,7 (37 %)         | 299,5 (33 %)         | -13 %      |
| Westeuropa                                     | in Mio. EUR  | 120,3 (13 %)         | 129,9 (14 %)         | 127,7 (14 %)         | -2 %       |
| Amerika  | in Mio. EUR  | 80,5 (9 %)           | 88,0 (10 %)          | 93,4 (10 %)          | 6 %        |
| Restliche Welt                                 | in Mio. EUR  | 112,1 (12 %)         | 87,6 (9 %)           | 111,8 (12 %)         | 28 %       |
| <b>Mitarbeiter/-innen (Anteil vom Konzern)</b> |              |                      |                      |                      |            |
| Österreich                                     | zum Stichtag | 2.206 (42 %)         | 2.136 (39 %)         | 2.042 (36 %)         | -4 %       |
| Zentral- und Osteuropa                         | zum Stichtag | 950 (18 %)           | 983 (18 %)           | 1.122 (20 %)         | 14 %       |
| Westeuropa                                     | zum Stichtag | 434 (8 %)            | 460 (8 %)            | 529 (9 %)            | 15 %       |
| Amerika  | zum Stichtag | 437 (8 %)            | 616 (11 %)           | 553 (10 %)           | -10 %      |
| Restliche Welt                                 | zum Stichtag | 1.239 (24 %)         | 1.289 (24 %)         | 1.488 (26 %)         | 15 %       |

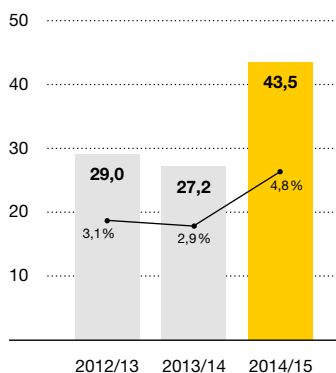
<sup>1</sup> Entspricht dem Betriebsergebnis exklusive Wertminderungen

**Umsatz**  
(in Mio. EUR)



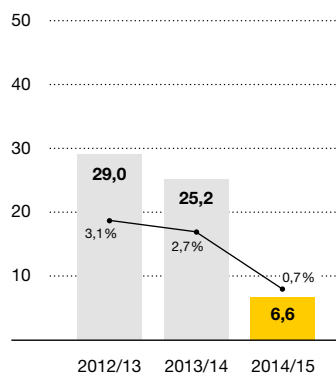
Der Umsatz ging geringfügig zurück (-2%) und lag im Wirtschaftsjahr 2014/15 bei 908,8 Mio. EUR.

**EBIT bereinigt (in Mio. EUR) und EBIT-Marge bereinigt (in %) <sup>1</sup>**



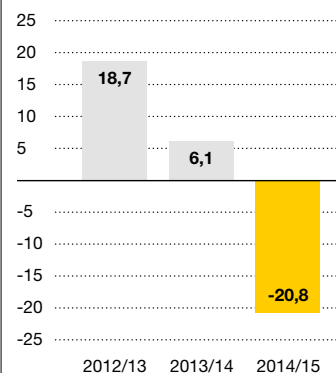
Das bereinigte EBIT (exkl. Wertminderungen) stieg um 16,3 Mio. EUR auf 43,5 Mio. EUR.

**EBIT (in Mio. EUR) und EBIT-Marge (in %)**



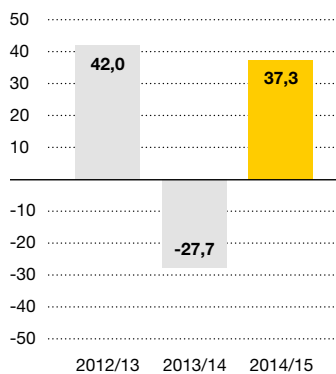
Das EBIT fiel aufgrund der Wertminderungen (36,9 Mio. EUR) um 18,6 Mio. EUR auf 6,6 Mio. EUR.

**Periodenergebnis**  
(in Mio. EUR)



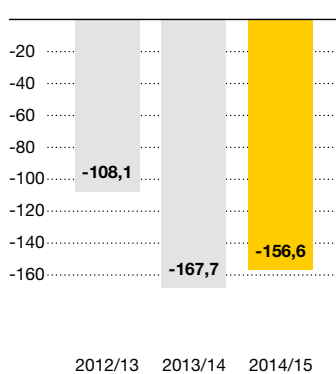
Das Periodenergebnis fiel um 26,9 Mio. EUR auf -20,8 Mio. EUR.

**Free Cashflow**  
(in Mio. EUR)



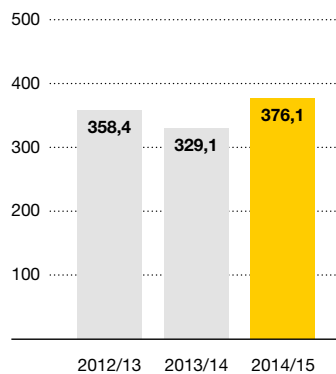
Der Free Cashflow verbesserte sich von -27,7 Mio. EUR auf 37,3 Mio. EUR.

**Nettoverschuldung**  
(in Mio. EUR)



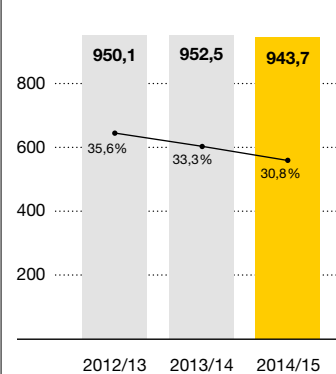
Die Nettoverschuldung verbesserte sich um 11,0 Mio. EUR auf -156,6 Mio. EUR.

**Nettoumlaufvermögen**  
(in Mio. EUR)



Das Nettoumlaufvermögen stieg um 14% auf 376,1 Mio. EUR.

**Bilanzsumme (in Mio. EUR) und Eigenkapitalquote (in %)**



Die Bilanzsumme blieb stabil, die Eigenkapitalquote lag bei 30,8%.

<sup>1</sup> Entspricht dem Betriebsergebnis exklusive Wertminderungen

# Inhalt.

|                              |                                 |    |
|------------------------------|---------------------------------|----|
| <b>Brief des Managements</b> | Brief des Managements           | 6  |
| <b>Kapsch Group</b>          | Unser Unternehmensprofil        | 10 |
|                              | Unsere weltweite Präsenz        | 12 |
|                              | Unsere Vision                   | 14 |
|                              | Unsere Mission                  | 15 |
|                              | Unsere Strategie                | 16 |
|                              | Unsere Meilensteine             | 20 |
|                              | Forschung und Entwicklung       | 22 |
|                              | Nachhaltige Unternehmensführung | 24 |
|                              | Unser Lösungsportfolio          | 28 |
| <b>Kapsch TrafficCom</b>     | Geschäftssegmente und Strategie | 32 |
| <b>Kapsch CarrierCom</b>     | Geschäftssegmente und Strategie | 36 |
| <b>Kapsch BusinessCom</b>    | Geschäftssegmente und Strategie | 40 |



## Geschäftsbericht der Kapsch Group 2014/15 als Download.

Mit der iKapsch-App für Ihr iPhone oder Ihr Android-Endgerät steht Ihnen der Kapsch Group Geschäftsbericht in digitaler Form zur Verfügung. Nutzen Sie den Apple App Store oder den Google Play Store auf Ihrem Smartphone, um die iKapsch-App zu installieren, und starten Sie in der iKapsch-App das „iKapsch print“-Modul. Nun erhalten Sie den Geschäftsbericht in digitaler Form zum Lesen oder Ausdrucken auf Ihrem Smartphone oder PC. Auf den mit dem iKapsch-Logo gekennzeichneten Seiten finden Sie außerdem multimediale Inhalte zu den jeweiligen Kapiteln. Starten Sie in der iKapsch-App die „iKapsch capture“-Funktion und fotografieren Sie die entsprechende Seite. Schon eröffnen sich neue Inhalte aus der Welt von Kapsch.

|                                  |                                       |          |
|----------------------------------|---------------------------------------|----------|
| <b>Neue Geschäftsfelder</b>      | Blick in die Zukunft                  | 44       |
|                                  | Kapsch Smart Energy                   | 45       |
| <b>Kapsch Group weltweit</b>     | Weltweite Projekte                    | 46       |
|                                  | Beteiligungen der Kapsch Group        | 48       |
| <b>Vorstand und Aufsichtsrat</b> | Vorstand und Aufsichtsrat             | 50       |
| <b>Konzernlagebericht</b>        | Konzernlagebericht                    | 56       |
|                                  | Wirtschaftliches Umfeld               | 56       |
|                                  | Entwicklung des Kapsch Konzerns       | 62       |
|                                  | Geschäftssegmente                     | 69       |
|                                  | Sonstige Unternehmensangaben          | 80       |
|                                  | Ereignisse nach dem Bilanzstichtag    | 91       |
|                                  | Ausblick                              | 92       |
| <b>Konzernabschluss</b>          | Konzernabschluss zum 31. März 2015    | 94       |
|                                  | Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung  | 94       |
|                                  | Konsolidierte Bilanz                  | 95       |
|                                  | Entwicklung des Eigenkapitals         | 96       |
|                                  | Konsolidierte Geldflussrechnung       | 97       |
| <b>Konzernanhang</b>             | Allgemeine Informationen              | 99       |
|                                  | Konzernstruktur                       | 99       |
|                                  | Konsolidierungskreis                  | 100      |
|                                  | Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden | 101      |
|                                  | Erläuterungen zum Konzernabschluss    | 128      |
| <b>Bestätigungsvermerk</b>       | Bestätigungsvermerk                   | 174      |
| <b>Services</b>                  | Glossar                               | 176      |
|                                  | Adressen                              | Umschlag |

# Innovationen realisieren, um zu bewegen.

Creative Statement







## Always on the move: für Millionen Menschen weltweit.

Wir finden: Technologie soll dem Menschen dienen. Innovationen müssen den Alltag erleichtern. Und das moderne Leben vereinfachen. Unter dem Titel „Move“ wollen wir Ihnen in diesem Geschäftsbericht zeigen, dass Kapsch seit seiner Gründung nicht nur zukunftsorientierte Technologien aufgreift, sondern stets daran arbeitet, Innovationen in spürbaren Nutzen zu transformieren. Egal, ob Menschen dadurch im Straßenverkehr schneller vorankommen, mit öffentlichen Transportmitteln rechtzeitig und sicher ihr Ziel

erreichen oder durch intelligente Informations- und Kommunikationslösungen mehr Chancen im Berufsleben haben: Unsere Innovationen bewegen. Deshalb investiert die Kapsch Group auch in Zukunft in anwendungsorientierte Forschung und Entwicklung. Realisiert mit Leidenschaft technologische Lösungen, die das moderne Leben verändern. Und bringt mit ihrer Innovationskraft und ihrer globalen Präsenz jeden Einzelnen **always one step ahead**.



# Brief des Managements.

*„In dynamischen Zeiten ist es wichtig, in Bewegung zu bleiben.“*

Georg Kapsch,  
CEO Kapsch Aktiengesellschaft

## Sehr geehrte Damen und Herren,

wir leben in dynamischen Zeiten, die immer stärker von technologischen Entwicklungen und neuen Anwendungsmöglichkeiten geprägt sind. Für die Geschäftsfelder der Kapsch Group gilt dies in besonderer Art und Weise. Wir stellen an uns selbst daher den Anspruch, „always one step ahead“, also immer den entscheidenden Schritt voraus zu sein. Mit dem vorliegenden Geschäftsbericht über das Wirtschaftsjahr 2014/15 wollen wir Ihnen unter dem Motto „Move“ zeigen, wie sich die Kapsch Group zum Vorteil ihrer Interessengruppen bewegt, verändert und – wo notwendig – auch gänzlich neu erfindet.

Es ist der besondere Innovationsgeist, der Kapsch auszeichnet und zu einem verlässlichen Partner in den angestammten Kompetenzfeldern Kommunikation und Mobilität macht. Dabei adressieren wir mit innovativen Lösungen die aktuellen Megatrends unserer Gesellschaft: Datensicherheit, intelligente Energiesysteme, Intermodalität im Verkehr, Machine-to-Machine oder elektronische Zahlungssysteme, um einige Beispiele zu nennen. Zur Absicherung unserer führenden Positionen hinsichtlich Technologien und Qualität investierten wir im Geschäftsjahr 2014/15 rund 10% unserer Umsatzerlöse bzw. 88,2 Mio. EUR in Forschung und Entwicklung. Diese starke Bereitschaft, in die Zukunft des Unternehmens zu investieren, stellt eine wesentliche Säule unseres Selbstverständnisses dar.

Eine ebenso wichtige Säule unseres Unternehmenserfolgs bilden die Kompetenzen und das überdurchschnittliche Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Investitionen in ihre Aus- und Weiterbildung nehmen deshalb einen besonders hohen Stellenwert ein. Weltweit beschäftigte die Kapsch Group im Wirtschaftsjahr 2014/15 insgesamt 5.734 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

**Wirtschaftlicher Erfolg.** Die Kapsch Group konnte 2014/15 in einem gesamtwirtschaftlich herausfordernden Umfeld einen Konzernumsatz von 908,8 Mio. EUR und ein EBIT von 6,6 Mio. EUR erzielen. Die solide Bilanzstruktur der Kapsch Group spiegelt sich in

einer Eigenkapitalquote von 30,8 % bzw. einem Verschuldungsgrad von 53,9 % wider. Neben der Absicherung der Ertragskraft in den etablierten Geschäftsfeldern zielt unsere Strategie auf die Erschließung neuer Tätigkeitsbereiche in technologisch angrenzenden Branchen ab. Mit der Übernahme von Prodata Mobility Systems NV ist uns das im Berichtsjahr für den Geschäftsbereich Public Transport von Kapsch CarrierCom eindrucksvoll gelungen. Wichtige Meilensteine konnten darüber hinaus auch in dem noch jungen Geschäftsfeld Smart Energy gesetzt werden.

**Die Kapsch TrafficCom Group** erzielte im Geschäftsjahr 2014/15 einen Umsatz von 456,4 Mio. EUR und gleichzeitig eine Verbesserung des EBIT um 61,5 % auf 32,7 Mio. EUR. Neben den operativen Herausforderungen wurde intensiv an der Aktualisierung der Unternehmensstrategie zur Absicherung der langfristigen Ertragskraft des Unternehmens gearbeitet. Diese strategischen Überlegungen bilden den Grundstock des Strategieprogramms 2020.

**Die Kapsch CarrierCom Group** weist für das Geschäftsjahr 2014/15 einen Umsatz von 190,6 Mio. EUR und ein EBIT von -7,3 Mio. EUR auf. Durch zahlreiche Großaufträge von Bahngesellschaften und Unternehmen des öffentlichen Personennahverkehrs konnte ein signifikant wachsender Auftragsstand in etablierten Märkten, vor allem in Zentral- und Osteuropa, sowie in neuen Märkten, wie zum Beispiel Brasilien, erzielt werden. Erfolge konnten auch in Asien verbucht werden, unter anderem durch den Zuschlag zur Ausstattung mehrerer Bahnstrecken in China.

**Die Kapsch BusinessCom Group** konnte im Geschäftsjahr 2014/15 mit einem Umsatz von 301,9 Mio. EUR das Vorjahresniveau nahezu erreichen und ein EBIT von 1,9 Mio. EUR erwirtschaften. Das Unternehmen baute seine Position als Servicepartner in Österreich und im CEE-Raum weiter aus und erzielte in diesen Märkten Wachstumsraten, die deutlich über dem Branchendurchschnitt liegen.

Die Kapsch Group erzielte in einem gesamtwirtschaftlich herausfordernden Umfeld einen Umsatz von 908,8 Mio. EUR.

Die Zukunft des Unternehmens gestalten wir alle mit.

**Verantwortung gegenüber der Gesellschaft und Umwelt.** In Zeiten knapper Staatshaushalte und einem immer kälter werdenden sozialen Klima ist sich die Kapsch Group ihrer besonderen Verantwortung gegenüber der Gesellschaft sehr bewusst. Seit Jahren unterstützen wir ausgewählte Projekte und Initiativen im Sozialbereich. Ein besonderes Anliegen ist uns auch die Unterstützung von Kunst- und Kultureinrichtungen, um Barrieren abzubauen und neue Denk- und Betrachtungsweisen zu fördern. Auch hier gilt es, Traditionen zu bewahren und Neues zu ermöglichen.

Im Bewusstsein, dass langfristiger wirtschaftlicher Erfolg nur unter Beachtung von sozialen und ökologischen Gesichtspunkten möglich ist, arbeitet die Kapsch Group intensiv an der Verbesserung ihrer diesbezüglichen Leistungsindikatoren. Mit zahlreichen Maßnahmen in allen Unternehmenseinheiten beweist die Kapsch Group auch hier Innovationskraft und den Willen zur Veränderung im Sinne von „Move“.

**Ausblick.** Die Kapsch Group wird mit unvermindertem Elan und unternehmerischem Weitblick an der Fortsetzung ihrer Erfolgsgeschichte arbeiten und dabei aktiv die Chancen für weiteres Wachstum nutzen. Unsere Innovationskraft, die Bedürfnisse unserer Kunden sowie die Verantwortung gegenüber Gesellschaft und Umwelt bestimmen dabei unsere Entscheidungen und unsere tägliche Arbeit.

Abschließend möchten wir uns bei unseren Kunden und Geschäftspartnern für das entgegengebrachte Vertrauen und die langjährige Zusammenarbeit bedanken. 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 aktiv unsere Zukunft gestalten.



Georg Kapsch  
Chief Executive Officer



Kari Kapsch  
Chief Operating Officer



Franz Semmernegg  
Chief Financial Officer

# Vernetzung bewegt die Menschen.





## Unsere Zukunft liegt in den Schlüsselfeldern Digitalisierung und Vernetzung.

Im Jahr 2050 werden geschätzte 70 Prozent der Weltbevölkerung in Städten leben. Somit ist klar, dass auch die Anforderungen an urbane Infrastrukturen steigen: Mehr Fahrzeuge, weniger Parkplätze, mehr Pendler, mehr Abfall, mehr Energiebedarf, weniger Freiräume und weniger Zeit fürs Wesentliche. Für die Bewältigung dieser Herausforderungen hat die Kapsch Group eine Vielzahl von Lösungen entwickelt. Zum Beispiel intelligentes Mobilitäts- und Verkehrsmanagement, das den Verkehr fließen lässt und die Umwelt schont.

Oder smartes Energiemanagement, um unsere Ressourcen effizienter einzusetzen. Der Vernetzung von Maschinen in den sogenannten V2X- und M2M-Systemen kommt bei diesen Lösungen besondere Bedeutung zu. Durch sinnvoll eingesetzte Technologien, die den Bewohnern von Städten die Freiheit geben, sich uneingeschränkt zu bewegen. Damit Menschen wie Tom sich im Daily Business auf das konzentrieren können, was zählt: das Business.



# Unser Unternehmensprofil.

Kapsch ist seit jeher Pionier bei der Entwicklung neuer Technologien.

## Über die Kapsch Group.

Vor über 120 Jahren gründete Johann Kapsch in Wien eine feinmechanische Werkstätte zur Erzeugung von Telegrafengeräten und Telefonen. Damit wurde bereits im Jahr 1892 der Grundstein für die heutige Kapsch Unternehmensgruppe gelegt. 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 drei starken Geschäftsfeldern:

- ▶ Intelligente Mobilitätslösungen von Kapsch TrafficCom
- ▶ Kommunikationssysteme für Betreiber von Fest-, Mobil-, Transport- und Access-Netzen von Kapsch CarrierCom
- ▶ Dienstleistungen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie von Kapsch BusinessCom

▶ **Seite 22:** 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. Rund 10% aller Umsatzerlöse wurden im Geschäftsjahr 2014/15 dafür verwendet. Kapsch leistet so einen wichtigen Beitrag zur verantwortungsvollen und nachhaltigen Gestaltung einer mobilen und vernetzten Welt.

Die Unternehmensgruppe mit Sitz in Wien unterhält weltweit rund 100 Niederlassungen und Repräsentanzen. In Europa, Asien und Amerika ist die Kapsch Group nahezu flächendeckend aktiv, wichtige Projekte wurden und werden aber auch in Afrika und

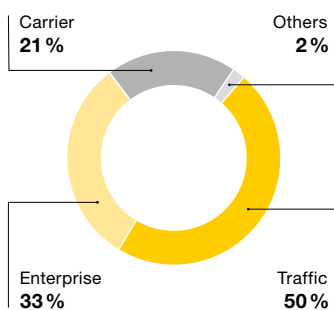
Australien realisiert. Zum Ende des Geschäftsjahres 2014/15 beschäftigte die Kapsch Group 5.734 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

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.

**Kapsch TrafficCom** ist ein Anbieter von Intelligent Transportation Systems (ITS) in den Lösungssegmenten Mauteinhebung, städtische Zugangsregelung und Parkraumbewirtschaftung, Verkehrsmanagement, Verkehrsüberwachung, Kontrolle von Nutzfahrzeugen, elektronische Fahrzeugregistrierung und V2X Kooperative

### Umsatzstruktur nach Geschäftssegmenten



„Move“, das kreative Leitmotiv dieses Geschäftsberichtes, gibt vor, mit welchen Lösungen Kapsch die Zukunft der Mobilität gestaltet.

Systeme. Kapsch TrafficCom deckt mit durchgängigen Lösungen die gesamte Wertschöpfungskette ihrer Kunden, von Komponenten über Design und Errichtung von Systemen bis zum Betrieb, aus einer Hand ab. Das Kerngeschäft ist, elektronische Maut- und Verkehrsmanagementsysteme zu entwickeln, zu errichten und zu betreiben. Referenzen in 44 Ländern auf allen Kontinenten haben Kapsch TrafficCom zu einem weltweit anerkannten ITS-Anbieter gemacht. Weitere Details zu Kapsch TrafficCom finden Sie ab Seite 32 dieses Berichts.

**Kapsch CarrierCom** ist ein global tätiger Systemintegrator, Hersteller und Lieferant von End-to-End-Telekommunikationslösungen. Das Unternehmen bietet innovative unternehmens- und geschäftskritische Gesamtlösungen für Bahnbetreiber, Unternehmen des öffentlichen Personennahverkehrs, Carrier-Netzwerke und Energieversorgungsunternehmen. Kapsch CarrierCom ist ein zuverlässiger Partner für Kunden, die von dem umfangreichen Dienstleistungsspektrum und direktem 24-Stunden-Kundendienst profitieren. Mit der Innovationskraft aus den neun Forschungs- und Entwicklungszentren in Europa und Asien und strategischen Partnerschaften ist Kapsch CarrierCom ein wichtiger Know-how-Träger in all ihren Geschäftssegmenten. Kapsch CarrierCom ist Teil der Kapsch Group und hat ihren Sitz in Wien. Weitere Details zu Kapsch CarrierCom finden Sie ab Seite 36 dieses Berichts.

**Kapsch BusinessCom** ist einer der bekanntesten ICT-Servicepartner in Österreich sowie in Zentral- und Osteuropa. Eingebettet in die Kapsch Unternehmensgruppe deckt das Gesamtlösungsportfolio des Unternehmens sowohl Informationstechnologie als auch Telekommunikation ab. Kapsch BusinessCom

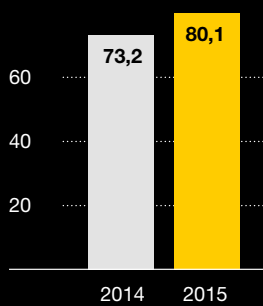
positioniert sich daher als ICT-Servicepartner. Neben der Systemintegration und der kontinuierlichen Optimierung übernimmt Kapsch BusinessCom in immer stärker werdendem Ausmaß auch den vollständigen Betrieb dieser ICT-Lösungen. Kapsch setzt dabei auf Herstellerunabhängigkeit und Partnerschaften mit weltweit technologisch führenden Anbietern wie Apple, Avaya, Cisco, EMC, Google, Hitachi, HP, Microsoft oder Mitel. Gemeinsam mit diesen Partnern agiert Kapsch BusinessCom als Berater, Systemlieferant und Dienstleistungsanbieter bei ihren 17.000 Kunden, vor allem aber als verlässlicher, vertrauenswürdiger und langfristiger „Trusted Advisor“ in einem sich rasant verändernden technologischen Umfeld. Weitere Details zu Kapsch BusinessCom finden Sie ab Seite 40 dieses Berichts.

**Langfristiges Denken.** Die Kapsch Group trifft nicht nur strategische Entscheidungen mit dem gebührenden Weitblick, sondern will auch in der Kommunikation mit ihren Interessengruppen neue Standards setzen. Mit dem Geschäftsbericht 2013/14 wurde dafür ein neuer Vierjahreszyklus mit dem Motto „Think“ eröffnet. Der nun vorliegende Geschäftsbericht 2014/15 zeigt unter dem Motto „Move“, wie sich die Kapsch Group den aktuellen Herausforderungen stellt und mit Mut zur Veränderung den Unternehmenserfolg auch in Zukunft absichern wird. Wie diese Erfolge geteilt werden, wird der Geschäftsbericht 2015/16 unter dem Titel „Share“ erörtern. Den Abschluss des Berichtszyklus wird anlässlich des 125-jährigen Firmenjubiläums ein Sonderband bilden, der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft vereinen wird.

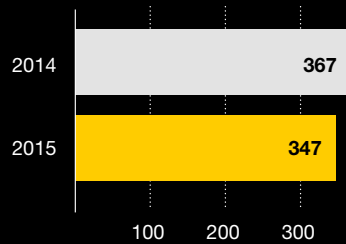
# Unsere weltweite Präsenz.

## Nordamerika

Umsätze (in Mio. EUR)

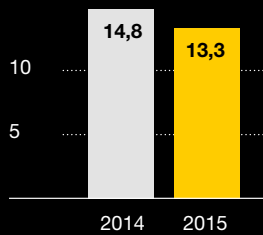


Mitarbeiter/-innen

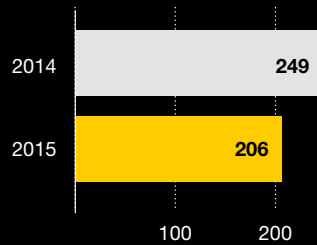


## Mittel- und Südamerika

Umsätze (in Mio. EUR)

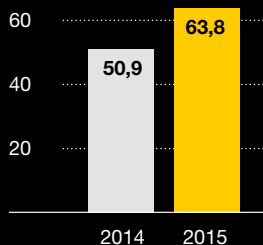


Mitarbeiter/-innen

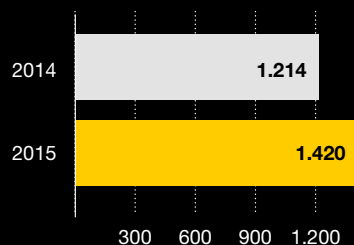


## Afrika

Umsätze (in Mio. EUR)



Mitarbeiter/-innen



### Niederlassungen und Tochtergesellschaften der Kapsch Group

- ▶ Algerien
- ▶ Argentinien
- ▶ Australien
- ▶ Belgien
- ▶ Brasilien
- ▶ Bulgarien
- ▶ Chile
- ▶ Dänemark
- ▶ Deutschland
- ▶ Frankreich
- ▶ Irland
- ▶ Italien
- ▶ Kanada
- ▶ Kasachstan
- ▶ Kirgisistan
- ▶ Kroatien
- ▶ Litauen
- ▶ Malaysia
- ▶ Marokko
- ▶ Mazedonien
- ▶ Mexiko
- ▶ Neuseeland
- ▶ Niederlande
- ▶ Österreich

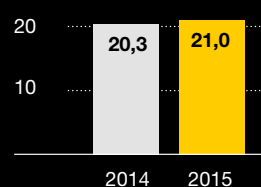




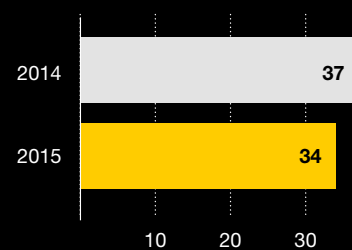


## Asien

Umsätze (in Mio. EUR)

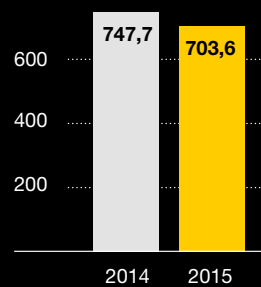


Mitarbeiter/-innen

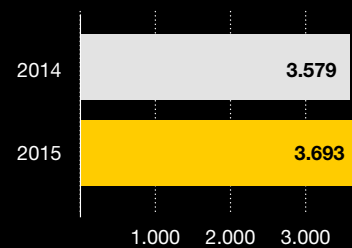


## Europa

Umsätze (in Mio. EUR)

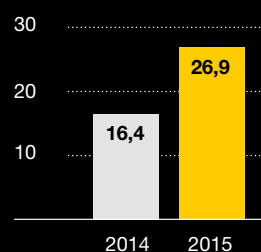


Mitarbeiter/-innen

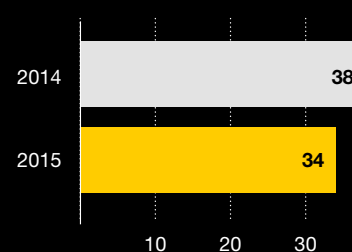


## Australien

Umsätze (in Mio. EUR)



Mitarbeiter/-innen



- ▶ Polen
- ▶ Portugal
- ▶ Rumänien
- ▶ Russland
- ▶ Schweden
- ▶ Serbien
- ▶ Singapur
- ▶ Slowakei
- ▶ Slowenien
- ▶ Spanien
- ▶ Südafrika
- ▶ Taiwan
- ▶ Tschechische Republik
- ▶ Türkei
- ▶ Ungarn
- ▶ USA
- ▶ Vereinigte Arab. Emirate
- ▶ Vereinigtes Königreich
- ▶ Volksrepublik China
- ▶ Weißrussland

# Unsere Vision.

Unsere Vision ist klar: Kapsch ist immer zukunftsorientiert, innovativ, leistungsorientiert, verantwortungsbewusst und stets in Ihrer Nähe.



## Always one step ahead.

Mit diesem Leistungsversprechen verfolgt die Kapsch Group ein zentrales, übergeordnetes Ziel: Menschen durch innovative technische Lösungen bei der Erfüllung ihrer individuellen Kommunikations- und Mobilitätsbedürfnisse bestmöglich zu unterstützen. Den Kern der Unternehmensgruppe bilden die drei Geschäftsfelder Intelligent Transportation Systems, Carrier Solutions und Enterprise Solutions. Durch Kundenorientierung, verantwortungsvolles Handeln und die Bereitschaft zur kontinuierlichen Weiterentwicklung und Veränderung wollen wir immer einen Schritt voraus sein – zum Vorteil unserer Kunden, Geschäftspartner und Investoren und im Interesse unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, der Gesellschaft und der Umwelt.

**Kapsch ist immer zukunftsorientiert.** Unsere Unternehmensgruppe prägt technologische Entwicklungen in entscheidender Weise. Wir transformieren Technologien in praktische Lösungen und Anwendungen, die Mehrwert für unsere Kunden generieren, und liefern so einen aktiven Beitrag zur nachhaltigen Gestaltung der Zukunft.

**Kapsch ist immer innovativ.** Zukunftsorientierung erfordert eine permanente Bereitschaft für Innovationen und Veränderungen. Wir hinterfragen etablierte technische Lösungen hinsichtlich ihres Verbesserungspotenzials und investieren massiv in die Entwicklung neuer Ansätze. Das Ziel ist stets eine Kombination aus technischer Perfektion und wirtschaftlicher Sinnhaftigkeit zum Nutzen und Vorteil unserer Kunden.

**Kapsch ist immer leistungsorientiert.** Wir suchen nicht nur technisch exzellente Lösungen, sondern spornen auch jeden Einzelnen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit dazu an, die Arbeit konsequent und nachhaltig auf den Nutzen unserer Kunden auszurichten. In der Synthese aus Effizienz und Sicherheit liegt unser entscheidender Wettbewerbsvorteil. So arbeiten wir konsequent an unserem Ziel, langjähriges Vertrauen und langfristige Geschäftsbeziehungen zu unseren Kunden in aller Welt aufzubauen.

**Kapsch ist immer verantwortungsbewusst.** Wir tragen die Verantwortung für optimale technologische Lösungen, die durch Beständigkeit und Zuverlässigkeit überzeugen. Unternehmerischer Erfolg ist daher in der gesamten Kapsch Group immer gleichzusetzen mit verantwortungsvollem Handeln – gegenüber unseren Kunden ebenso wie gegenüber unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, Geschäftspartnern und zum Vorteil der Umwelt und der Gesellschaft.

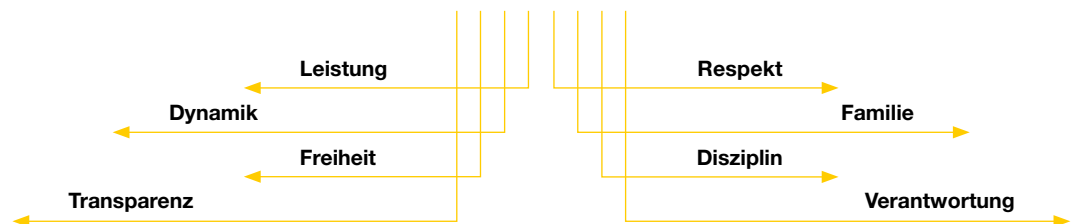
**Kapsch ist immer in Ihrer Nähe.** Seit Gründung unseres Unternehmens haben wir alle Geschäftsprozesse und Produkte, aber auch die Organisation konsequent auf die Bedürfnisse, Wünsche und Anforderungen unserer Kunden ausgerichtet. Die Synthese aus Kundenorientierung, Innovationskraft und globaler Präsenz bestimmt unsere Unternehmensstrategie. Dafür sorgen unsere engagierten 5.734 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den rund 100 Gesellschaften der Kapsch Group auf sechs Kontinenten.

# Unsere Mission.

Wir sind Kapsch, ein Familienunternehmen mit langjähriger Tradition, dessen Wurzeln bis in das Jahr 1892 zurückreichen. Kundennähe sowie individuelle Technologielösungen für unsere Partner und Kunden charakterisieren die Kapsch Group ebenso wie die Konzentration unserer Aktivitäten auf die Erfüllung von Kommunikations- und Mobilitätsbedürfnissen. In

unserem Kerngeschäft verfolgen wir einen profitablen globalen Wachstumskurs. Unsere engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, der konsequente Fokus auf technische Innovationen sowie verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln unterstützen unser Bestreben, „always one step ahead“ zu sein.

## Unsere Werte.



### Werte schaffen und Werte schätzen.

Unsere Werte sind ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmenskultur. Mit unserer Tätigkeit schaffen wir bleibende Werte für die Zukunft und leisten aktiv unseren Beitrag zu einer verantwortungsbewussten gesellschaftspolitischen Weiterentwicklung. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Führungskräfte und Vorstände der Kapsch Group und deren Tochterunternehmen sollen im Einklang mit diesen Werten arbeiten und handeln:

- ▶ **Verantwortung.** Wir agieren im Interesse des Unternehmens, sind initiativ und tragen die Konsequenzen unseres Handelns.
- ▶ **Respekt.** Gegenseitige Anerkennung bildet die Basis für unser Miteinander.
- ▶ **Leistung.** Jeder trägt mit seinem persönlichen Einsatz und Erfolg zur Zielerreichung bei.
- ▶ **Disziplin.** Das Einhalten von Regeln ermöglicht das Zusammenarbeiten gemäß unseren Werten.
- ▶ **Transparenz.** Mit Informationen gehen wir offen um. So werden Entscheidungen nachvollziehbar.
- ▶ **Freiheit.** Individuelle Handlungsspielräume erweitern unsere persönliche Einsatzbereitschaft.
- ▶ **Familie.** Wir ziehen gemeinsam an einem Strang und unterstützen uns gegenseitig.
- ▶ **Dynamik.** Der Wille zu konsequenter Veränderung ermöglicht es uns, gesetzte Ziele zu erreichen.

# Unsere Strategie.

## Zukunft gestalten.

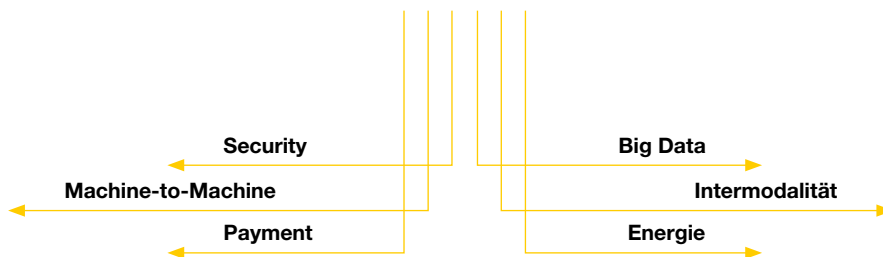
Zukunft gestalten heißt für Kapsch, aktiv und frühzeitig zum Vorteil unserer Kunden zu handeln.

Die Kapsch Group ist in einem überaus dynamischen Umfeld tätig, das immer wieder neue Herausforderungen, Anwendungsmöglichkeiten und Entwicklungsfelder bietet. Dabei gilt es, technologische Veränderungen aktiv und frühzeitig zum Vorteil der Kunden zu adressieren und im Leistungsportfolio abzubilden. Unternehmerischer Weitblick ist dafür ebenso unerlässlich wie Investitionen in Forschung

und Entwicklung sowie in die Qualifikation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Die aktuellen Trends in den einzelnen Geschäftsfeldern werden ausführlich im Lagebericht erörtert. Eine Übersicht über die daraus abgeleiteten strategischen Handlungsfelder liefert nachstehende Grafik.

### Strategische Handlungsfelder.



► **Seite 56:** Informationen zum wirtschaftlichen Umfeld sowie zu aktuellen Trends in den Geschäftsfeldern finden Sie im Lagebericht.

**Security.** Die Digitalisierung der Welt schreitet zügig voran und stellt Unternehmen hinsichtlich des Managements und der Sicherheit von Daten laufend vor neue Herausforderungen. Kapsch BusinessCom sorgt unter anderem dafür, dass Unternehmensnetzwerke sorgfältig und sicher „versiegelt“ sind. Zu den diesbezüglichen Lösungen zählen Firewalls als Filter gegen Attacken von außen, Lösungen gegen unerwünschte Zugriffe auf geschützte Daten von innen, die Übersicht über Datenströme von der Quelle bis zum Ziel sowie ein kontrollierter Internet- und Bandbreitenzugang. Kapsch CarrierCom bietet außerdem Security-Lösungen für Netzwerksicherheit sowie für Railways.

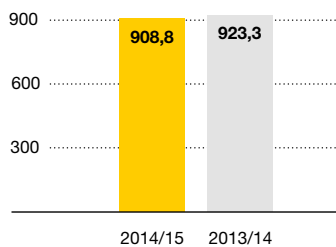
**Big Data.** Alle zwei Jahre verdoppelt sich weltweit betrachtet das Volumen digitaler Daten, die gespei-

chert, verarbeitet und verwaltet werden müssen – eine große Herausforderung für Unternehmen aller Branchen. Ein Großteil dieser Informationen ist unstrukturiert und im Unternehmensnetzwerk schwierig zu finden. Professionelle Lösungen, die eine intelligente Informationssuche ermöglichen, sind gefragt. Kapsch BusinessCom verfügt über derartige Lösungen, die echten Mehrwert für den Kunden schaffen.

**Energie.** Die europäische Energiewirtschaft steht aktuell vor einem grundlegenden Wandel. Mit der zunehmenden Bedeutung erneuerbarer Energien und der notwendigen Verbesserung der Energieeffizienz sind intelligente Lösungen gefragt. Kapsch Smart Energy bietet derartige Gesamtlösungen für integriertes Energiemanagement, während Kapsch

**Umsatz**

(in Mio. EUR)



CarrierCom sowohl CDMA (Code Division Multiple Access)-Lösungen für Smart Metering und Smart Grid Control als auch TETRA (Terrestrial Trunked Radio)-Technologie für zuverlässige Sprachlösungen anbietet.

**Intermodalität.** Intelligente Managementsysteme werden in Zukunft auch die Geschäftsfelder von Kapsch TrafficCom und Kapsch CarrierCom prägen und neue Anwendungsgebiete eröffnen. Dabei gilt es, straßen- und schienengebundene Verkehrssysteme ressourcen- und zeitschonend miteinander zu verbinden. Die Kapsch Group kennt diese unterschiedlichen Systeme und wird unternehmensweite Synergien nutzen, um intermodale und interoperable Lösungen für den Individual- und den öffentlichen Verkehr anbieten zu können.

**Machine-to-Machine (M2M).** Die Sicherstellung von Kommunikation zwischen Maschinen zählt zu den Kernkompetenzen der Kapsch Group. Der Anwendungsbereich reicht von elektronischen Mautsystemen, intelligenten Energiemanagementsystemen bis hin zu IT- und Security-Systemen in Unternehmensnetzwerken. Das junge Entwicklungsfeld M2M bietet sehr unterschiedliche und vielversprechende Geschäftsmöglichkeiten. Die Kapsch Group wird das damit verbundene Potenzial mit der Nutzung gruppenweiter Synergien ausschöpfen.

**Payment.** Elektronisch durchgeführte Zahlungsvorgänge stellen aufgrund der übertragenen sensiblen Daten höchste Ansprüche an die Sicherheit und Zuverlässigkeit der eingesetzten Systeme. Die Unternehmen der Kapsch Group können diese Ansprüche in jeder Hinsicht erfüllen und verfügen mit dem Kapsch earthDATAsafe über eines der sichersten Rechenzentren Europas.

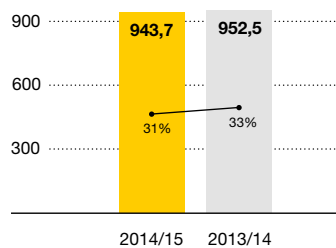
**Unsere Prinzipien und Ziele.**

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
- ▶ Lösungen für Menschen
- ▶ Höchstleistung aus Verantwortungsgefühl
- ▶ Innovation und Zukunftsorientierung
- ▶ Bewusstes Risikoverhalten
- ▶ Fairer Wettbewerb
- ▶ Förderung von Vielfalt
- ▶ Leistungsstandards für Geschäftspartner
- ▶ Engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

**Wirtschaftlicher Erfolg.** Zur Fortsetzung der über 120-jährigen Unternehmensgeschichte gilt es, die Ertragskraft und Profitabilität der Kapsch Group sicherzustellen. Sie bilden das Fundament für unsere zukünftigen Erfolge und die Voraussetzung dafür, unsere Verantwortung gegenüber Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie der Gesellschaft wahrnehmen zu können. Wir messen unseren wirtschaftlichen Erfolg anhand der Umsatzentwicklung und der EBIT-Marge. Mit Umsatzerlösen von 908,8 Mio. EUR konnte im Geschäftsjahr 2014/15 nahezu das Niveau des Vorjahres von 923,3 Mio. EUR erreicht werden. Die EBIT-Marge ging von 2,7 % im Vorjahr auf 0,7 % zurück. Durch die Fortsetzung der Maßnahmen zur Steigerung der betrieblichen Effizienz wird in den Folgejahren eine substantielle Verbesserung angestrebt, die eine angemessene Mindestverzinsung des eingesetzten Kapitals und die Finanzierung unserer strategischen Projekte sicherstellen soll.

**Bilanzsumme (in Mio. EUR) und Eigenkapitalquote (in %)**


Zur Wahrung der finanziellen Unabhängigkeit streben wir einen Verschuldungsgrad (Gearing) in einer Bandbreite von 25 % bis 35 % an. Per 31. März 2015 wird ein Gearing in Höhe von 53,9 % ausgewiesen. Mit einer Eigenkapitalquote von 30,8 % zu diesem Stichtag verfügt die Kapsch Group trotz zu hohem Gearing über eine solide Bilanzstruktur.

**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 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, 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. Dabei haben wir immer die Menschen im Fokus, 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 beachten wir Aspekte der Nachhaltigkeit in all diesen Dimensionen und streben dabei kontinuierliche Fortschritte an.

**Risikoverhalten.** Als Technologiekonzern agiert die Kapsch Group in einem sehr dynamischen Umfeld. Die richtige Einschätzung von Risiken, die mit dieser Dynamik einhergehen, ist daher unerlässlich Teil unseres Tagesgeschäfts. Das primäre Ziel unseres Risikomanagements ist der kontrollierte und bewusste Umgang mit Risiken und nicht 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.

► **Seite 84:** Detaillierte Angaben zum Risikomanagement finden Sie im Lagebericht.

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Kapsch Group folgen einem unternehmensweiten Verhaltenskodex.

**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.

**Anforderungen an Geschäftspartner.** Die Kapsch Group übernimmt unternehmerische Verantwortung und setzt in allen Bereichen ihrer Organisation hohe 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.

**Ein Unternehmen und „seine“ Menschen.** Kapsch ist und bleibt ein Technologieunternehmen. Weil unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sich mit vollem Engagement und Enthusiasmus dafür einsetzen, dass andere Menschen bestmöglich von unseren Leistungen profitieren, ist die Kapsch Group langfristig erfolgreich. Weil wir unsere Welt und Technologie auch immer wieder aus der Perspektive anderer Menschen betrachten, können wir Leistungen erbringen, die deren Ansprüche nicht nur erfüllen, sondern neue Standards setzen.



Kapsch wurde 2014 vom österreichischen Familienministerium als familienfreundlicher Betrieb ausgezeichnet.

**Förderung von Vielfalt.** Die Kapsch Group fördert 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.

# Unsere Meilensteine.

## Kapsch. Eine Firmengeschichte.

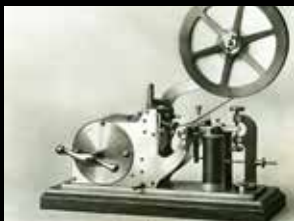


Steigen Sie hier in die Welt von Kapsch ein und besuchen Sie das virtuelle Museum.

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, welche Morse- und Telegrafengeräte sowie Telefone erzeugt.



Nach 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.



1923

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 halbelektronischen 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.

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.



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 flächen-deckende 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.

2013

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



2014

Strategische Akquisitionen in den Bereichen Traffic Management und Systemintegration (Transdyn, Inc., USA) und öffentlicher Personennahverkehr (Prodakta Mobility Systems NV, Belgien).



2015

Kapsch betreibt die gesamte IT für die Tyrol Air Ambulance und stellt damit sicher, dass Patienten sicher im Flugzeug transportiert werden können.



# Forschung und Entwicklung.

Unser Ziel ist die globale Qualitäts- und Innovationsführerschaft in all unseren Geschäftsbereichen.

Die Kapsch Group stellt sich aktiv den Herausforderungen ihrer dynamischen Märkte und erweitert ihr Produktportfolio laufend um innovative Lösungen, die die Generierung von Mehrwert für ihre Kunden sicherstellen. In Abstimmung mit unserer Unternehmensstrategie verfolgen wir dabei das Ziel der globalen Qualitäts- und Innovationsführerschaft.

**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, in denen in Summe rund 1.000 technische Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter tätig sind und sich mit zentralen Zukunftsfragen beschäftigen. Die damit verbundenen Aufwendungen beliefen sich im Geschäftsjahr 2014/15 auf rund 88,2 Mio. EUR bzw. 9,7 % der Umsatzerlöse nach 95,5 Mio. EUR bzw. 10 % im Vorjahr.

Um ihre Innovationskraft zu stärken, kooperiert die Kapsch Group mit Forschungs- und Bildungseinrichtungen.

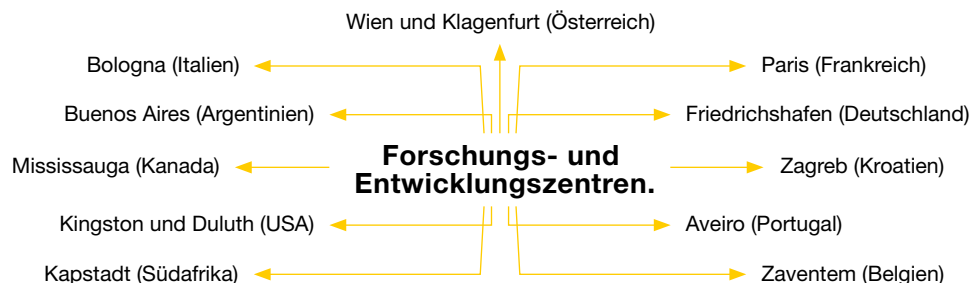
Wichtige Impulse liefern auch zahlreiche Kooperationen mit der Wissenschaft, beispielsweise mit der TU Wien, WU Wien, Universität Innsbruck, FH Technikum Wien, FH Joanneum, FH Wien der WKW, FH Wiener Neustadt und FH des bfi Wien.

Die Kapsch Group engagiert sich auch aktiv für die Förderung des wissenschaftlichen Nachwuchses. Unter anderem wird seit sieben Jahren der Kapsch

Award für die besten Masterthesen der FH Technikum Wien verliehen. Der mit jeweils 2.000 EUR dotierte Preis wurde im Oktober 2014 an sechs Studierende für ihre hochqualitativen Arbeiten und herausragenden Leistungen verliehen.

**Weltweite Patente.** Der Erfolg unserer Forschungs- und Entwicklungsarbeit lässt sich auch an den über 2.000 Patenten ablesen, die die Kapsch Group aktuell hält. Jährlich werden etwa 20 bis 30 neue Patente eingereicht. Die Schutzrechte decken dabei zukunftsweisende Verfahren, Systeme, Lösungen und Designs der strategischen Geschäftsfelder ab. Der Schutz dieses Know-hows nimmt bei der Kapsch Group einen hohen Stellenwert ein.

Eines dieser zahlreichen Patente dient der Absicherung des Know-hows von Kapsch TrafficCom für ein Management- und Reservierungssystem für Großparkplätze. Ziel dieser Lösung ist die effiziente und vollautomatische Reservierung, Freigabe sowie Kontrolle einer Vielzahl von Pkw-Stellplätzen. Dabei kann ein Stellplatz vom Fahrzeughalter vorab via Internet durch die Eingabe des Kfz-Kennzeichens reserviert werden. Die OCR-Kennzeichenlesekameras (Optical Character Recognition) des Systems vor Ort erkennen das Nummernschild des heranfahrenden Fahrzeugs, und die Schranken werden automatisch geöffnet. Die Lokalisierung des Fahrzeugs am Großparkplatz erfolgt mittels OCR-Kameras über den Stellplätzen,



► **Seite 80:** Weitere Beispiele für die Innovationskraft der Kapsch Group finden Sie im Lagebericht.

die Bezahlung wird hochsicher über eine im Fahrzeug mitgeführte OBU (On-Board Unit) durchgeführt. Beim Ausfahren wird der Pkw dann automatisch im System abgemeldet und der Stellplatz als verfügbar vermerkt.

**Ausgezeichnet.** Die intensiven Bemühungen und Investitionen der Kapsch Group im Bereich Forschung und Entwicklung spiegeln sich auch in regelmäßigen Auszeichnungen wider. So wurde beispielsweise dem Tochterunternehmen Kapsch TrafficCom im Oktober 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- & Erfinderverband (OPEV) an Personen und Unternehmen vergeben, die für genialen Erfindergeist, stetige Entwicklungsarbeit und wirtschaftlichen Erfolg stehen.

**Strategische Akquisitionen.** Die Kapsch Group verfolgt das Ziel, Innovationen möglichst aus eigener Kraft bzw. im Rahmen von Kooperationen sicherzustellen. Vereinzelt wird Know-how auch über Unternehmensakquisitionen erworben, wenn sie das Produktportfolio ergänzen und abrunden und damit einen Beitrag zur Unternehmenswertsteigerung liefern.

Ein Beispiel für diese Strategie liefert die Übernahme von Prodata Mobility Systems NV, die im Juli 2014 bekanntgegeben wurde. Durch die Integration dieses Unternehmens rundet Kapsch CarrierCom das Portfolio von End-to-End-Lösungen für Betreiber des öffentlichen Personennahverkehrs ab. Bereits im Jahr 2012 etablierte Kapsch CarrierCom den Geschäftsbereich Public Transport, der sich auf unternehmenskritische Telekommunikationsnetze für den öffentlichen Personennahverkehr auf Basis der TETRA-Bündelfunktechnologie konzentriert. Mit der Akquisition von Prodata Mobility Systems erweitern wir das diesbezügliche Angebot und sind für unsere Kunden mit Systemen zur automatischen Fahrpreiseinhebung (Automated Fare Collection, AFC) und mit

Intelligent Transportation Systems (ITS) nunmehr auch eine zentrale Anlaufstelle für Infrastruktur, Anwendungen und Services.

**Präsentation der Innovationen.** Die Kapsch Group präsentiert die Ergebnisse ihrer umfangreichen Forschungs- und Entwicklungsarbeit im Rahmen von weltweiten Messen und Kongressen und stellt dadurch auch den aktiven Informationsaustausch mit bestehenden und neuen Kunden sicher.

So nutzte beispielsweise die Tochtergesellschaft Kapsch BusinessCom den 57. Kongress für Krankenhausmanagement im Mai 2014 für die Präsentation mehrerer Innovationen für den Medizinbereich. Mit dem Mobile Care Assistant wurde ein innovativer Visitenwagen vorgestellt, der eine deutliche Arbeitserleichterung im Spitalsalltag bringt. Neben einem eingebauten Videokonferenzsystem, über das Experten bei Visiten zugeschaltet werden können, bietet das zertifizierte medizinische Gerät einen vollwertigen PC, eine elektronisch gesicherte Medikamentenausgabe und vor allem kabellose Mobilität. Der Mobile Care Assistant von Kapsch lässt sich einfach in IT-Systeme von Krankenhäusern integrieren und bietet einen schnellen, mobilen Zugriff auf Daten und Befunde, die bei einer Visite benötigt werden. Kapsch hat die universelle Arbeitsplattform für Krankenhäuser in Zusammenarbeit mit dem holländischen Hersteller Alphonso entwickelt. Monitor, Tastatur und Maus sind zertifiziert für Medizinanwendungen und somit perfekt auf den Einsatz in Krankenhäusern abgestimmt.

*„Mit Spitzentechnologie und Know-how verhelfen wir unseren Kunden zum Erfolg.“*

Kari Kapsch, COO Kapsch Aktiengesellschaft, über den Erwerb von Prodata Mobility Systems NV

# Nachhaltige Unternehmensführung.



Nachhaltigkeitsbericht 2013/14

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
- ▶ Sicherstellen der Innovationskraft im Sinne einer lebenswerten Zukunft

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

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 auch den fairen und gleichberechtigten Umgang mit allen Interessen-

gruppen sicherstellen. Eingesehen werden kann der Kapsch Verhaltenskodex auf [www.kapsch.net](http://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.

## 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. Kapsch Components realisiert laufend Maßnahmen zur Reduktion des Ressourcenverbrauchs. So konnte beispielsweise im Geschäftsjahr 2013/14 der Abfall je Tonne Produkte um 13,5 % auf 135 kg reduziert werden. Mit der Umstellung der Verpackung für Transceiver auf Recycling-Schaumstoff konnte eine CO<sub>2</sub>-Einsparung von 20 % pro kg Verpackung erzielt werden, um ein weiteres Beispiel zu nennen.

Ein gelungenes Beispiel für Ressourcenschonung liefert auch Kapsch NEXT, die neue Generation der On-Board Units von Kapsch TrafficCom. Neben einer verbesserten Leistung und Zuverlässigkeit überzeugt Kapsch NEXT durch einen deutlich geringeren



Steigen Sie hier in die Welt von Kapsch ein und lesen Sie den aktuellen Nachhaltigkeitsbericht.

Das Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter leistet einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg der Kapsch Group.

Materialeinsatz. Dank konsequenter Entwicklungsarbeit ist NEXT um 50 % kleiner als andere CEN-konforme (European Committee for Standardization) OBUs auf dem Markt und beeindruckt mit einem um 50 % geringeren ökologischen Fußabdruck im Vergleich zu Vorgängermodellen. Die Vorteile im Überblick:

- ▶ Reduktion des Verpackungsmaterials um 50 %
- ▶ 50 %ige Einsparung des in der Produktion eingesetzten Elektronik- und Plastikmaterials
- ▶ Reduktion von Gewicht und Größe (und damit des Versandvolumens)
- ▶ Verbesserung des Recyclingfaktors von 80 % auf 90 %

Zur Sensibilisierung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für Aspekte des Klima- und Umweltschutzes wird im Rahmen der internen Kommunikation laufend auf Einsparpotenziale beim Ressourcenverbrauch hingewiesen. Darüber hinaus kommen zur Reduktion der Reisetätigkeit 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 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 Machine-to-Machine-Lösungen (M2M) 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.

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.

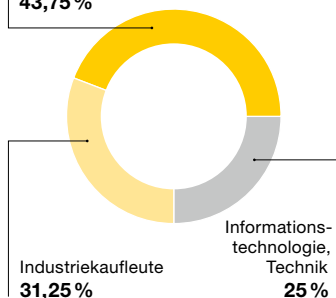
Zum Bilanzstichtag 31. März 2015 zählte die Kapsch Group in Summe 5.734 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, um 4,56 % mehr als zum Stichtag des Vorjahres. Diesen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein attraktives Arbeitsumfeld zu bieten, sie zu fördern und zu fordern, darin liegt die Hauptaufgabe des Kapsch Personalmanagements. Die Richtschnur dabei 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 einen individuellen Ausbildungsplan, der 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 lernen Trainees verschiedene Unternehmen und Abteilungen der Kapsch Group kennen.

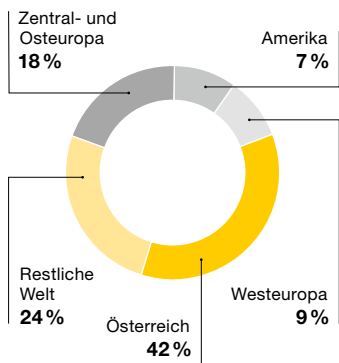
**Ausbildung und Förderung von Jugendlichen.** Der Kapsch Group und ihren Unternehmenseinheiten ist es ein besonderes Anliegen, jungen Menschen einen guten Start in ihr Berufsleben zu ermöglichen. Die Ausbildung von Lehrlingen nimmt daher einen hohen Stellenwert ein. Als staatlich ausgezeichnete

### Lehrlinge im Ausbildungsjahr 2014/15

Elektronik, Informations- und Telekommunikationstechnik  
43,75 %



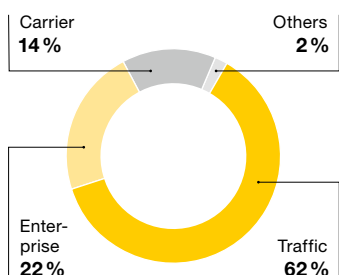
### Mitarbeiter/-innen nach Region



Lehrbetrieb 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 zudem Beiträge in eine externe Pensionsvorsorgekasse einbezahlt. Jährliche Mitarbeitergespräche und ein interner kontinuierlicher Verbesserungsprozess sind weitere Maßnahmen, mit denen die Kapsch Group ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur aktiven Gestaltung des Unternehmens ermutigt.

### Mitarbeiter/-innen nach Segment



**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 verantwortungsvoller 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, Impfaktionen, 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 unter anderem flexible Arbeitszeitmodelle 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 „FIT Frauen in die Technik“ oder „FEMtech“.

**Synergie von Wirtschaft, Bildung und Forschung.** Die Kapsch Group engagiert sich seit jeher für den Brückenschlag zwischen Wirtschaft und Forschungs- bzw. Bildungseinrichtungen. Beispielsweise fördern wir das „Universitäre Gründerservice Wien“ und den „INiTS Award“. Diese Auszeichnung prämiiert Abschlussarbeiten und Dissertationen, die sich in der Unternehmenspraxis umsetzen lassen. 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 das Institut für Elektrotechnik und Informationstechnik an der TU Wien, die FH Technikum Wien, die FH Campus Wien und die FH Wien mit dem Masterstudium „Executive Management“. Mit der Veranstaltungsreihe Kapsch Challenge werden zudem seit mehreren Jahren Schüler oder Studenten eingeladen, sich technischen Fragestellungen im Rahmen von Projektarbeiten zu widmen.



**Kunstkalender  
2015**

## 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). Diese unabhängige Privatinitiative leistet – ausgehend von Österreich – einen bedeutenden Beitrag zur globalen Bekämpfung von Armut. Das ICEP unterstützt ausbildungsorientierte Projekte, welche die Lebensbedingungen der Menschen in Entwicklungsländern langfristig verbessern.

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.

Die Initiative „Caritas Socialis“ lindert die soziale Not von Bedürftigen zu Beginn und am Ende ihres Lebens. Kapsch stellt ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Infrastruktur für eine jährliche Zusammenkunft zur Verfügung.

Seit 2013 besteht zudem ein Fördervertrag zwischen der St. Anna Kinderkrebsforschung und der Kapsch Group: Unterstützt wird die Forschungsarbeit im Rahmen des Projektes „Next Generation Sequencing“. Ziel dieses Projektes 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 Künstler.** Jährlich wird ein Kalender von einem ausgewählten und von Kapsch unterstützten Künstler verlegt. Das Kalenderprojekt „Changing views“ ermöglicht es aufstrebenden Kunstschaffenden, eine interessierte Öffentlichkeit für ihre Werke zu erreichen. Der Kunstkalender 2014 enthält Werke der weißrussischen Künstlerin Alina Kunitsyna. Im

November 2014 wurde der Kunstkalender 2015 mit Werken der in Kärnten geborenen Künstlerin Elisabeth Wedenig der Öffentlichkeit präsentiert.

**Langjährige kulturelle Partnerschaften.** Die Verbindung von Tradition und Innovation prägt das Selbstverständnis der Kapsch Group. Seit 1992 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.

Das HONART Festival, ebenfalls unterstützt von Kapsch, veranschaulicht durch verschiedene Kunstgattungen kulturelle Aspekte aus dem Iran und der übrigen Welt. Beim Festival 2014 stand neben der Kultur des Iran auch Kreatives aus dem orientalischen Raum sowie aus Österreich und Frankreich im Mittelpunkt.

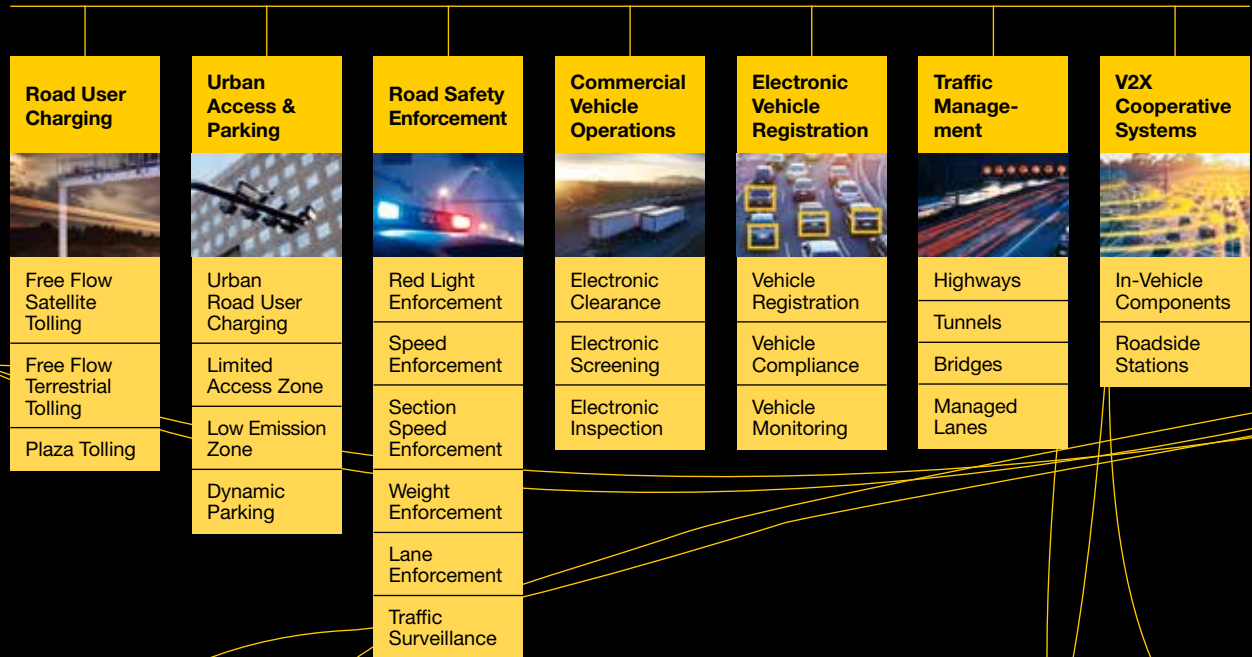
Die Kapsch Group fördert außerdem die Veranstaltungsreihe „Kultur im Tempel“ in der Synagoge Kobersdorf sowie das Jüdische Museum Wien – beides Institutionen, die jüdisches Leben und jüdische Kultur auch jüngeren Generationen verständlich und erlebbar machen.



Steigen Sie hier in die Welt von Kapsch ein und erfahren Sie mehr über den aktuellen Kunstkalender.

# Unser Lösungsportfolio.

## Kapsch TrafficCom



### Markenkern.

Tradition und Innovation, Mobilität und Kommunikation, Familienunternehmen und Technologiepionier, in Österreich gegründet und auf der ganzen Welt zuhause: Kapsch ist ein Unternehmen, in dem sich unterschiedliche Aspekte zu einem gemeinsamen, produktiven und erfolgreichen Ganzen vereinen. Ein Unternehmen mit vielen Facetten.

Innovationskraft, Spezialisierung und engagierte, kompetente Mit-

arbeiterinnen und Mitarbeiter sind unsere Schlüssel für nachhaltige Erfolge vor dem Hintergrund globaler Herausforderungen. Die Strategie der Kapsch Group setzt genau dort an. Entsprechend dem Motto „always one step ahead“ behaupten wir uns auf den Weltmärkten durch technologische Innovationen mit hohem Kundennutzen. Das macht uns zum Spezialisten für intelligente Lösungen in den Zukunftsfeldern Mobilität und Kommunikation.

### Schlüsselgesellschaften.

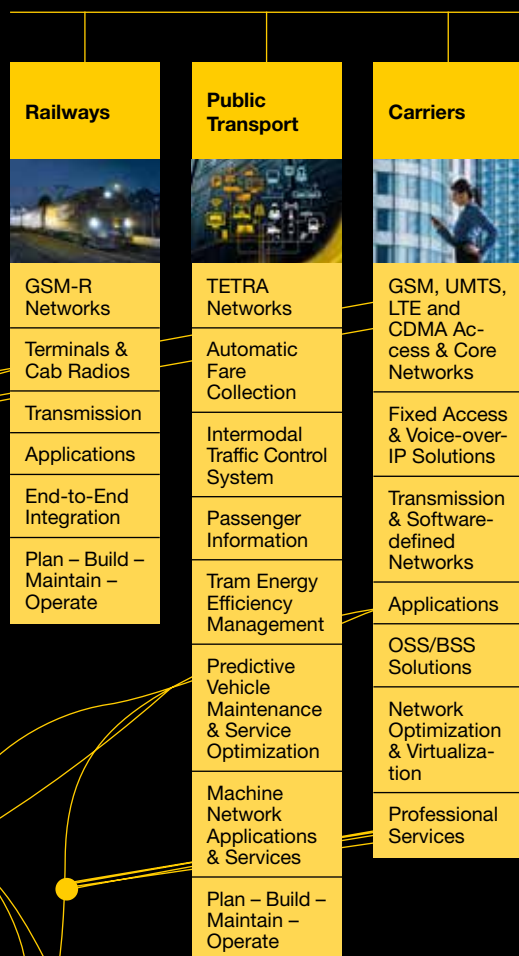
**Kapsch TrafficCom** ist ein Anbieter von Intelligent Transportation Systems (ITS) in den Lösungsegmenten Mauteinhebung, städtische Zugangsregelung und Parkraumbewirtschaftung, Verkehrsmanagement, Verkehrsüberwachung, Kontrolle von Nutzfahrzeugen, elektronische Fahrzeugregistrierung und V2X Kooperative Systeme. Kapsch TrafficCom deckt mit durchgängigen Lösungen die gesamte Wertschöpfungskette ihrer Kunden,

von Komponenten über Design und Errichtung von Systemen bis zum Betrieb, aus einer Hand ab. Das Kerngeschäft ist, elektronische Maut- und Verkehrsmanagementsysteme zu entwickeln, zu errichten und zu betreiben.

**Kapsch CarrierCom** ist global tätiger Systemintegrator, Hersteller und Lieferant von End-to-End Telekommunikationslösungen. Das Unternehmen bietet innovative Gesamtlösungen für



## Kapsch CarrierCom

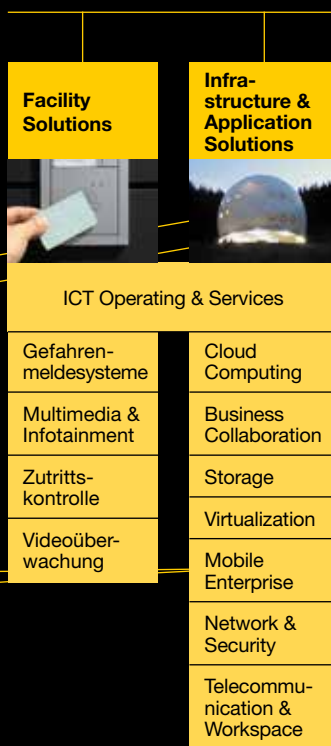


Bahnbetreiber, Unternehmen des öffentlichen Personennahverkehrs, Carrier-Netzwerke und Energieversorgungsunternehmen. Kapsch CarrierCom ist ein zuverlässiger Partner für Kunden, die von dem umfangreichen Dienstleistungsspektrum und direktem 24-Stunden-Kundendienst profitieren. Mit der Innovationskraft aus den neun Forschungs- und Entwicklungszentren in Europa und Asien und strategischen Partnerschaften ist Kapsch CarrierCom ein wichtiger

Know-how-Träger in all ihren Geschäftssegmenten.

**Kapsch BusinessCom** ist einer der bekanntesten ICT-Servicepartner in Österreich sowie in Zentral- und Osteuropa. Das Gesamtlösungsportfolio deckt sowohl Informationstechnologie als auch Telekommunikation ab. Neben der Systemintegration und der kontinuierlichen Optimierung übernimmt Kapsch BusinessCom auch den vollständigen Betrieb

## Kapsch BusinessCom



dieser ICT-Lösungen. Dabei setzt das Unternehmen auf Hersteller-unabhängigkeit und Partnerschaften mit weltweit technologisch führenden Anbietern wie Apple, Avaya, Cisco, EMC, Google, Hitachi, HP, Microsoft oder Mitel. Gemeinsam mit diesen Partnern agiert Kapsch BusinessCom als Berater, Systemlieferant und Dienstleistungsanbieter sowie vertrauenswürdiger und langfristiger „Trusted Advisor“.

## Kapsch Smart Energy



### Neue Geschäftsfelder.

**Kapsch Smart Energy** entwickelt Lösungen für intelligentes Energiemanagement. Das Unternehmen kombiniert das Know-how der Kapsch Group aus Intelligent Transportation Systems (ITS) und Informations- und Kommunikationstechnologie (ICT) mit Komponenten hochspezialisierter Anbieter, wie z.B. Smart Meters. Kapsch Smart Energy bietet die gesamte Planung, Implementierung und den Betrieb sowie eine eigenentwickelte Systemsoftware.

# Bewegung auf die Straße bringen.

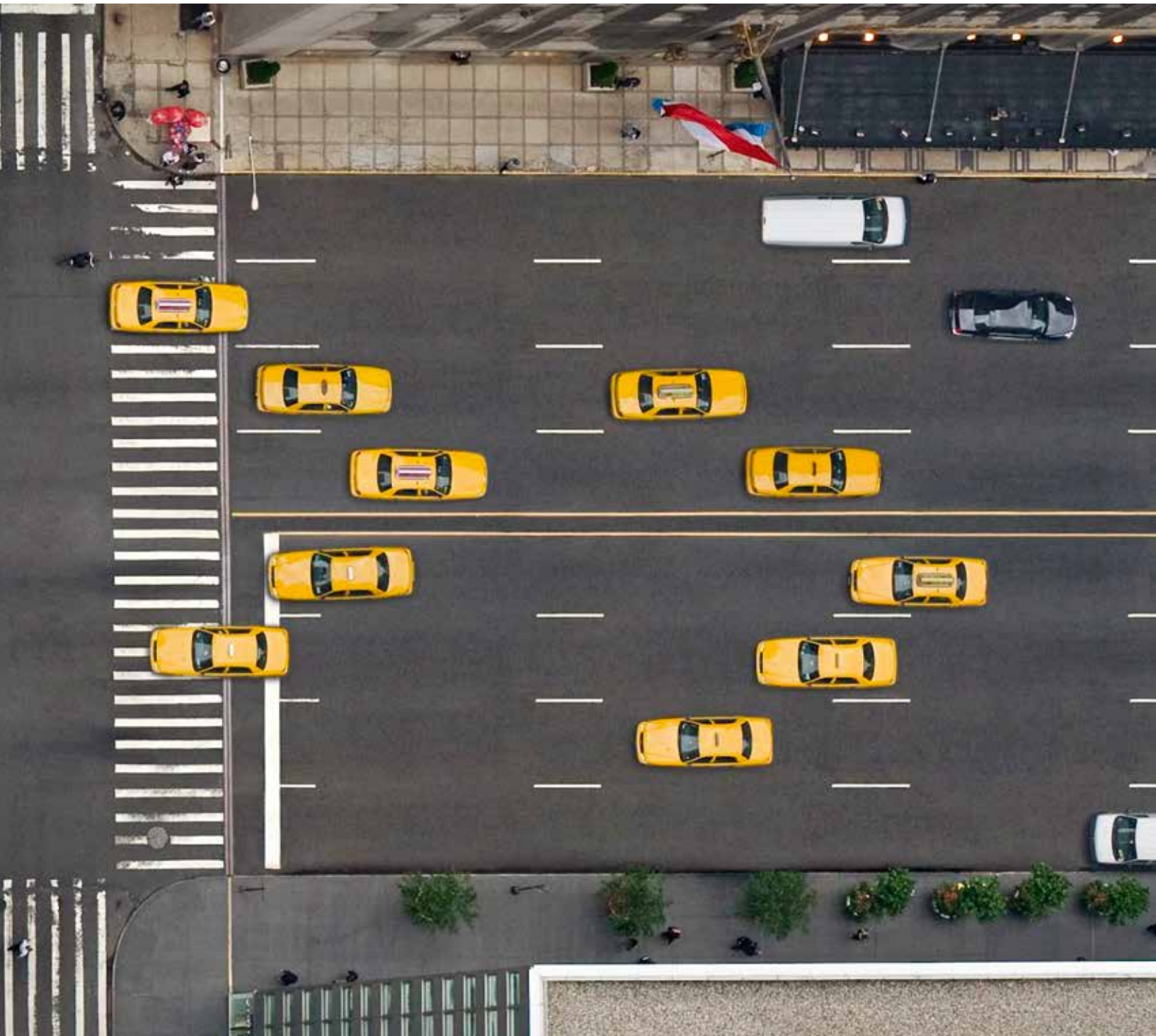




## Intelligentes Verkehrsmanagement macht aus Städten Smart Cities.

8,4 Millionen Einwohner. Von denen ein Großteil täglich zur Arbeit und wieder nach Hause fährt. Mit Taxis. Mit Autos. Mit Motorrädern. Mit Fahrrädern. Oder mit öffentlichen Verkehrsmitteln. Die Straßen, Tunnel und Brücken rund um New York zählen nicht umsonst zu den meistbefahrenen der Welt. Dass Menschen wie Julia nicht jeden Tag stundenlang in der Rushhour feststecken, sondern abends nach der Arbeit rechtzeitig bei ihren Familien ankommen, dafür sorgen die ausgeklügelten Traffic-Management-Systeme von

Kapsch. Zukunftsorientierte Intelligent Transportation Systems (ITS) wie Stadtzugangsregelungen, smarte Parkzonen oder nutzungsabhängige Gebührenmodelle verbessern den Verkehrsfluss, entlasten Wohngebiete und helfen, die Umwelt zu schützen. Und machen das Leben im urbanen Bereich dadurch nachhaltig und lebenswert.





Kapsch  
TrafficCom  
Geschäftsbericht  
2014/15



Steigen Sie hier in die Welt von Kapsch ein und lesen Sie den aktuellen Geschäftsbericht von Kapsch TrafficCom.

## Geschäftssegmente und Strategie.

**Unsere Lösungen** umfassen derzeit Systeme für Mauteinhebung, städtische Zufahrtsregelung, Parken sowie Verkehrsmanagement. Darüber hinaus verfügen wir über ein breites Spektrum an zukunftsgerichteten ITS-Lösungen. Unsere Systeme tragen dazu bei, Infrastrukturprojekte zu finanzieren, die Verkehrssicherheit zu erhöhen, Verkehrsstaus und weitere Umweltbelastungen durch den Verkehr zu reduzieren, die Produktivität des Fahrzeugs und des Fahrzeugbetriebes zu steigern und den Komfort für den Reisenden zu erhöhen.

**Mauteinhebung.** Unser Angebot umfasst Komponenten, Subsysteme und Systeme sowie durchgängige Mautlösungen, mit deren Einnahmen die Verkehrsinfrastruktur finanziert werden kann und mit denen sich zudem verschiedene verkehrspolitische Maßnahmen umsetzen lassen. Wir wenden alle Methoden zur Mauteinhebung an und können unseren Kunden dadurch die ideale Lösung bis hin zu einem kompletten Migrationspfad anbieten, von manueller bis zu elektronischer Mauteinhebung, auf ein- und mehrspurigen Straßen, von bestehenden bis zu neuen Systemkonzepten. Die Lösungen werden abhängig von den Kundenanforderungen auf unterschiedliche Basistechnologien aufgesetzt.

**Städtische Zugangsregelung und Parken.** Unser Angebot umfasst verschiedene Lösungen für die Zufahrtsregelung, mit denen der Verkehr in den Städten gesteuert und auf Wunsch vergibt werden kann. Die Komplettlösungen unterstützen dabei eine Vielzahl von Gebührenrechnungsarten – abhängig von der Tageszeit, der Dauer des Aufenthaltes, der Emissionsklasse oder vom Verkehr. Die Lösungen werden abhängig von den Anforderungen auf unterschiedliche Basistechnologien aufgesetzt.

**Verkehrsmanagement.** Unser Angebot umfasst Lösungen zur Überwachung und Steuerung des Straßenverkehrs, um die Verkehrssicherheit zu erhöhen, den Verkehrsfluss zu optimieren und verkehrsbedingte Umweltbelastungen zu reduzieren. Wir bieten Komplettlösungen für die Verkehrssteuerung auf Autobahnen, in Tunnel, auf Brücken und kontrollierten Spuren. Sie ermöglichen die Störfallerkennung sowie die Bereitstellung von Verkehrsinformationen, mit denen Straßenbetreiber den Verkehr optimal regeln und den Verkehrsteilnehmern umfassende Informationen bereitstellen können.

**Verkehrsüberwachung.** Unser Angebot umfasst Gesamtlösungen für die automatisierte Überwachung der Einhaltung von Verkehrsgesetzen. Die Lösungen erlauben, verschiedene Delikte wie zu schnelles Fahren, das Überfahren von roten Ampeln oder Überladung zu erfassen und die Strafbühnen entsprechend den gesetzlichen Vorgaben einzuheben. Damit lassen sich wirtschaftlich nachhaltige Sicherheitsprogramme implementieren.

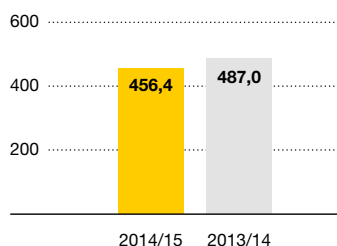
**Kontrolle von Nutzfahrzeugen.** Unser Angebot umfasst Lösungen, um sowohl die Verkehrssicherheit als auch die Produktivität von Flotten zu erhöhen. Applikationen sind beispielsweise die Überprüfung und Vorselektion von LKWs vor Kontrollplätzen. Dies erfolgt entweder mittels Sensorik zur Gewichtsüberprüfung oder mittels 5,9-GHz-basierten On-Board Units zum Auslesen von Fahrer- und Fahrzeugzustandsdaten durch Kontrollorgane.

**Elektronische Fahrzeugregistrierung.** Unser Angebot umfasst Lösungen, um mittels elektronischer Kennzeichen die Fahrzeugregistrierung zu verbessern, Kennzeichenfälschung zu verhindern und dadurch insgesamt die Verkehrs- und öffentliche Sicherheit zu erhöhen. Die Lösungen erlauben

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

### Entwicklung Umsatz

(in Mio. EUR)



darüber hinaus die zentrale Verwaltung von Fahrzeughalterdaten und die automatisierte Kontrolle durch Behörden.

**V2X Kooperative Systeme.** Fahrzeug-zu-Fahrzeug (V2V)- und Fahrzeug-zu-Infrastruktur (V2I)-Kommunikation, kollektiv „V2X“ abgekürzt, ist eine der Kerntechnologien für zukünftiges Verkehrsmanagement, autonomes Fahren und generell zur weiteren Verbesserung der Verkehrssicherheit. Unser Angebot umfasst Fahrzeugkomponenten und Streckenstationen sowie – in Kombination mit unseren Verkehrsmanagementsystemen – auch Gesamtlösungen für Straßenbetreiber.

**Durchgängige Lösungen.** Mit unserem durchgängigen Lösungsangebot decken wir die gesamte Wertschöpfungskette unserer Kunden, von Komponenten über Design und Errichtung von Systemen bis zum Betrieb, aus einer Hand ab.

► *Komponenten* werden von uns entwickelt oder von führenden Herstellern zugekauft und zu Subsystemen integriert oder als Standardprodukte an Kunden wie Systemintegratoren und Distributoren vertrieben. Das Sortiment umfasst die drei Produktfamilien Fahrzeugkomponenten (On-Board Units und Transponder), Transceiver & Lesegeräte sowie Kameras & Sensoren.

► *System-Design & Errichtung.* Die Komponenten werden von uns entweder zu Subsystemen, die einzeln bzw. kombiniert vertrieben werden, oder zu schlüsselfertigen Komplettsystemen integriert. Die Subsysteme wie Maut- und Kontrollstationen sowie das Zentralsystem sind wesentliche Bausteine eines Systems und erfüllen spezifische Funktionen wie die Mauthebung und deren Kontrolle, die Verkehrsrechtsüberwachung oder das Verkehrsmanagement.

Die Integration umfasst alle Aktivitäten für eine erfolgreiche und zeitgerechte Lieferung der den jeweiligen Kundenanforderungen entsprechenden Lösung. Unsere Integrationsdienstleistungen umfassen das Design, die Anpassung und den Rollout einschließlich der Dokumentation sowie den Abnahmetest, das gesamte Projekt- und Lieferantenmanagement sowie die Schulung im Umgang mit der Lösung.

► *Der Betrieb* umfasst die Beratung sowie den technischen und den kommerziellen Betrieb von Systemen.

**Ausblick und strategischer Fahrplan.** Seit dem Jahr 2012 haben wir unser Geschäft erfolgreich um ausgewählte Intelligent Transportation Systems (ITS) erweitert und zählen heute neben Electronic Toll Collection (ETC) auch Traffic Management Systems (TMS) zu unserem Kerngeschäft. Diese Bereiche werden wir absichern und stärken.

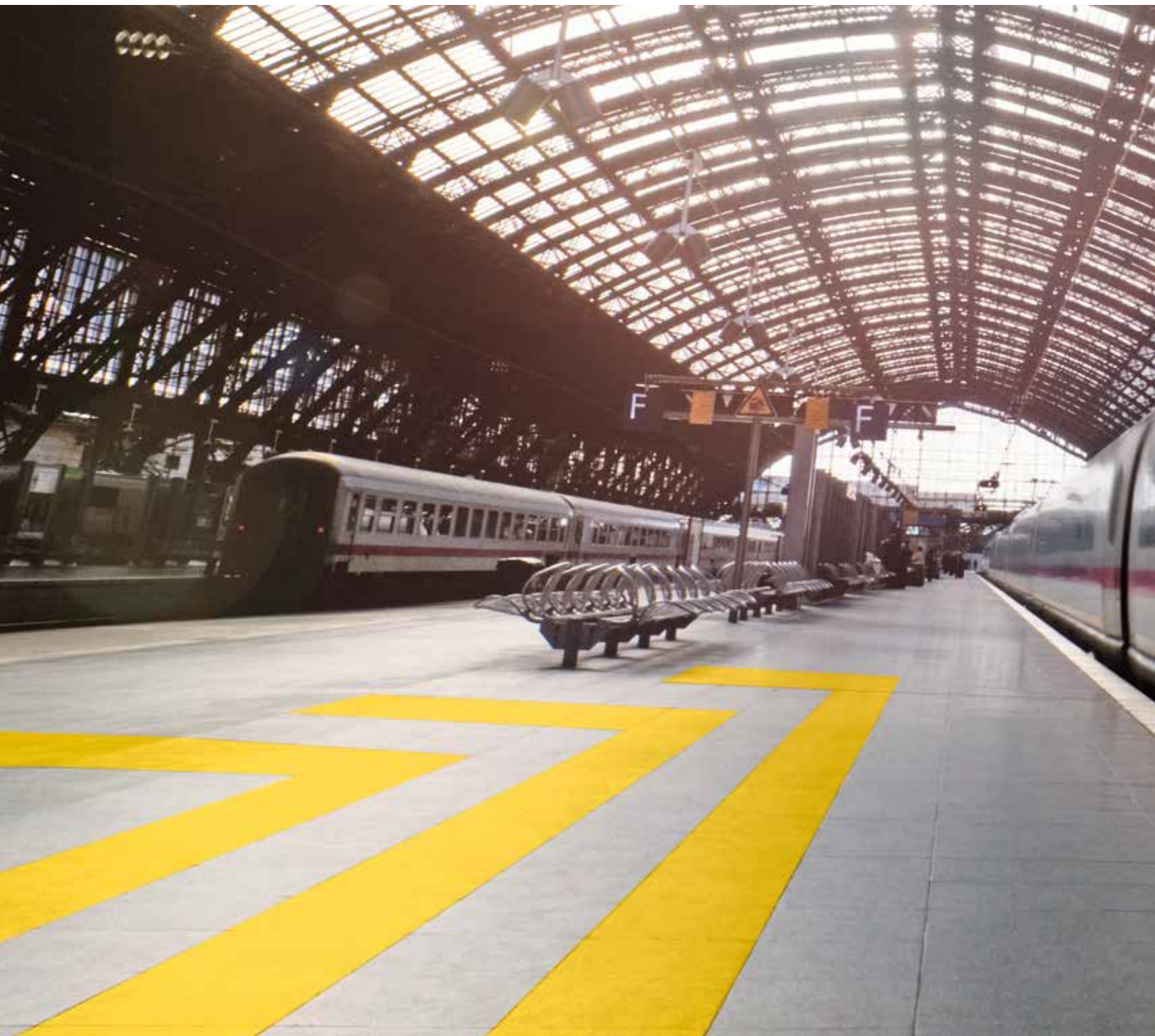
Die Trends zeigen zudem eine steigende Nachfrage nach intelligenten Mobilitätslösungen. Wir werden daher ein Geschäft mit Intelligent Mobility Solutions (IMS) aufbauen, für das wir neue Geschäftsmodelle entwickeln und integrierte Lösungen anbieten, die mehrere Applikationen miteinander vereinen.

Mit diesen Lösungen wird Kapsch TrafficCom neben den derzeitigen Kunden der öffentlichen Hand zukünftig neue Kundengruppen wie Serviceanbieter oder direkt auch die Endnutzer ansprechen. Dies unterstützt uns auch dabei, unser heutiges Kerngeschäft von Autobahnen in Richtung Stadt zu erweitern.

Der geänderte strategische Fahrplan bedeutet für uns, auch Neuland zu betreten, in neue Geschäftsmodelle und Lösungen zu investieren. Die Strategie 2020 wird zu einer kontinuierlichen Transformation des bestehenden Geschäftes von Kapsch TrafficCom führen.



# Für bewegende Momente sorgen.





## **Menschen zusammenbringen: mit sicheren Telekommunikations- und Mobilitätslösungen.**

Mobil. Flexibel. Dynamisch. Die Anforderungen mobiler und kommunikativer Menschen verlangen nach neuen technologischen Lösungen, die den Alltag sicherer und bequemer machen. Zum Beispiel Kommunikations- und Mobilitätslösungen für Carriers, Bahngesellschaften und den öffentlichen Nahverkehr. Kapsch setzt als global tätiger Systemintegrator alles daran, die Menschen mit neuen Technologien bestmöglich zu unterstützen. Damit beispielsweise Mai-Lin auf ihren Dienstreisen

die Möglichkeit hat, so effizient und sicher wie in ihrem Büro zu arbeiten. Und ihr Mann sie so schnell wie möglich wieder in die Arme schließen kann. Darüber hinaus entwickelt Kapsch aber auch innovative Lösungen für den öffentlichen Nahverkehr – zum Beispiel smarte Ticketing-Lösungen. Oder integrierte Netzwerklösungen, um die Infrastruktur von Straßenbahnen intelligenter zu machen. Allesamt Innovationen, die auch in Zukunft für bewegende Momente sorgen werden.



Kapsch CarrierCom positioniert sich bei Kunden auf der ganzen Welt als verlässlicher, vertrauenswürdiger und flexibler Partner.

## Geschäftssegmente und Strategie.

Kapsch CarrierCom ist ein erfolgreicher und global tätiger Hersteller, Systemintegrator und Lieferant von End-to-End-Telekommunikations- und Telemetrielösungen und nimmt weltweit einen Marktanteil von 50 % im Bereich der GSM-R-Lösungen für Bahngesellschaften ein. Den Bahnkunden werden Komplettlösungen für den Zugfunk angeboten, die Core-, Access- und Transmissionnetze, Cab Radios und ein umfassendes Serviceportfolio inkludieren.

Im Bereich Public Transport adressiert Kapsch CarrierCom mittels TETRA-Bündelfunktechnologie auch Kunden im Personennahverkehr. Um das Angebot in diesem Geschäftsbereich zu erweitern, akquirierte Kapsch CarrierCom im Berichtsjahr das belgische Unternehmen Prodata Mobility Systems NV.

Die Carrier Division ermöglicht es Betreibern von Mobil- und Festnetzen, aber auch Energieversorgern, ihren aktuellen und zukünftigen Netzanforderungen gerecht zu werden. Unsere Expertise im Bereich Systemintegration, die Lieferantennunabhängigkeit und die Fähigkeit, als Generalunternehmer zu agieren, sind in diesem Geschäftssegment von besonderer Bedeutung und ermöglichen es, den Anforderungen der Kunden optimal zu entsprechen.

**Railways.** Die GSM-R-Technologie von Kapsch CarrierCom verbindet 78.000 km Bahngleise in Europa, Afrika und Asien. Das Unternehmen garantiert dabei eine Systemunterstützung bis zum Jahr 2030. Dank massiver Investitionen in Forschung und Entwicklung, die deutlich über dem Branchendurchschnitt liegen, wurde das Produktportfolio im Bereich Railways erneuert, um Bahngesellschaften bei der Modernisierung ihrer Telekommunikations-

infrastruktur bestmöglich unterstützen zu können. Zur Standardisierung des ETCS Level 2 (European Train Control System) mittels GPRS-Technologie arbeitet Kapsch CarrierCom mit zahlreichen Standardisierungs- und Regulierungsbehörden zusammen, darunter der Internationale Eisenbahnverband (UIC), die Union Industry of Signalling (UNISIG) und die Europäische Eisenbahnagentur (ERA). Gemeinsam mit dem 3rd Generation Partnership Project (3GPP) sind wir federführend bei der IP-Standardisierung der GSM-R-Technologie aktiv.

**Public Transport.** Kapsch CarrierCom bietet eine optimale Kommunikationsinfrastruktur für den öffentlichen Personennahverkehr an. Die bewährte TETRA-Bündelfunktechnologie (Terrestrial Trunked Radio), die aus technischer Sicht ideal für Straßenbahnen, U-Bahnen und Busse geeignet ist, stellt die Basis unserer segmentbezogenen End-to-End-Lösungen dar und gewährleistet eine sichere und besonders zuverlässige Sprachübertragung. Mit der Akquisition des innovativen belgischen Unternehmens Prodata Mobility Systems konnte Kapsch CarrierCom ihr Portfolio im öffentlichen Personennahverkehr erweitern. Die Lösungen der Prodata Mobility Systems umfassen intermodale Betriebsleitsysteme (Intermodal Transport Control Systems, ITCS), automatisierte Zahlungs- und Ticketingsysteme (Automated Fare Collection, AFC) sowie situationsaktuelle Fahrgastinformationen.

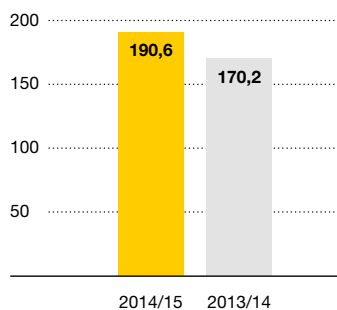
Darüber hinaus bietet Kapsch CarrierCom maßgeschneiderte End-to-End-Lösungen für Unternehmen im Transportwesen an, die eine automatisierte Ferndatenerfassung von Fahrzeugen, Maschinen oder Anlagen benötigen. Sämtliche Daten über Standort

► **Seite 72:** Detaillierte Informationen zum Geschäftsverlauf dieses Segments finden Sie im Lagebericht.



### Entwicklung Umsatz

(in Mio. EUR)



und Verhalten der Fahrzeuge, Maschinen und Anlagen werden über eine Plattform gesammelt, in Echtzeit visualisiert und für die Weiterverarbeitung bereitgestellt. Diese Daten ermöglichen es, leistungssteigernde Maßnahmen zu initiieren, Energiekosten zu senken und wirksame Strategien zur präventiven Wartung zu entwickeln.

Kapsch CarrierCom ist in diesem Segment nun auch Mitglied der Union Internationale des Transports Publics (UITP) und der American Public Transport Association (APTA).

**Carriers.** Kapsch CarrierCom ist ein global tätiger Systemintegrator für die Betreiber von Telekommunikationsnetzen und Service Provider. Wir ermöglichen unseren Kunden einen schnelleren Markteintritt, optimieren bestehende Netzwerkinfrastruktur und unterstützen die Einführung von IP-Netzen und Netzwerken der nächsten Generation. Die aktuellen Schwerpunkte in diesem Geschäftssegment bilden wegweisende Technologien wie VoIP, Sicherheits- und Policy-Lösungen, virtualisierte Netze (SDN/NFV) und Netzsignalisierungslösungen. Es ist uns gelungen, starke Partnerschaften aufzubauen, die uns bei diesen aktuellen Branchenthemen unterstützen. Die Integration des im Herbst 2013 übernommenen deutschen Systemintegrators ITM in die Kapsch CarrierCom Group konnte im Berichtsjahr abgeschlossen werden. Seit dem Geschäftsjahr 2013/14 positionieren wir uns auch als Anbieter der CDMA-Technologie (Code Division Multiple Access, ein Codemultiplexverfahren) sowie als Dienstleister und Service Provider für europäische Energieversorger, mit vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten in den Bereichen Smart Metering und Smart Grids.

**Erfolg in etablierten und neuen Märkten.** Im Geschäftsjahr 2014/15 konnte Kapsch CarrierCom durch zahlreiche Großaufträge von Bahngesellschaften und Unternehmen des öffentlichen Personennahverkehrs einen signifikant wachsenden Auftragsstand in etablierten Märkten, vor allem in Zentral- und Osteuropa, sowie in neuen Märkten, wie zum Beispiel Brasilien, erzielen. Erfolge konnten auch in Asien verbucht werden, unter anderem durch den Zuschlag zur Ausstattung mehrerer Bahnstrecken in China. Im Mittleren Osten wirkt Kapsch CarrierCom im Königreich Saudi-Arabien bei einem bedeutenden Eisenbahnprojekt mit – die Strecke Mekka–Medina wird mit GSM-R-Technologie ausgestattet. Die Akquisition der Prodata Mobility Systems NV stärkt die Präsenz des Public-Transport-Geschäftes vor allem in Europa. Darüber hinaus werden mehrere Carrier-Projekte in Belgien und Österreich betreut sowie Projekte für und mit Energieversorgern in Frankreich und Deutschland.

**Ausblick.** Kapsch CarrierCom wird weiterhin stark in Forschung und Entwicklung investieren, um die führende Marktstellung im Bahnsegment zu verteidigen und die wachstumsstarke Public-Transport-Sparte weiter auszubauen. Auch die Umsetzung neuer Carrier-Lösungen wie SDN und NFV soll beschleunigt werden. Im Fokus unserer Wachstumsstrategie stehen die Märkte in Zentral- und Osteuropa, Nordamerika, Nordafrika und im Mittleren Osten.

Mehr Informationen zu Kapsch CarrierCom finden Sie auf [kapsch.net/kcc](http://kapsch.net/kcc)



# Daten sicher von A nach B bewegen.

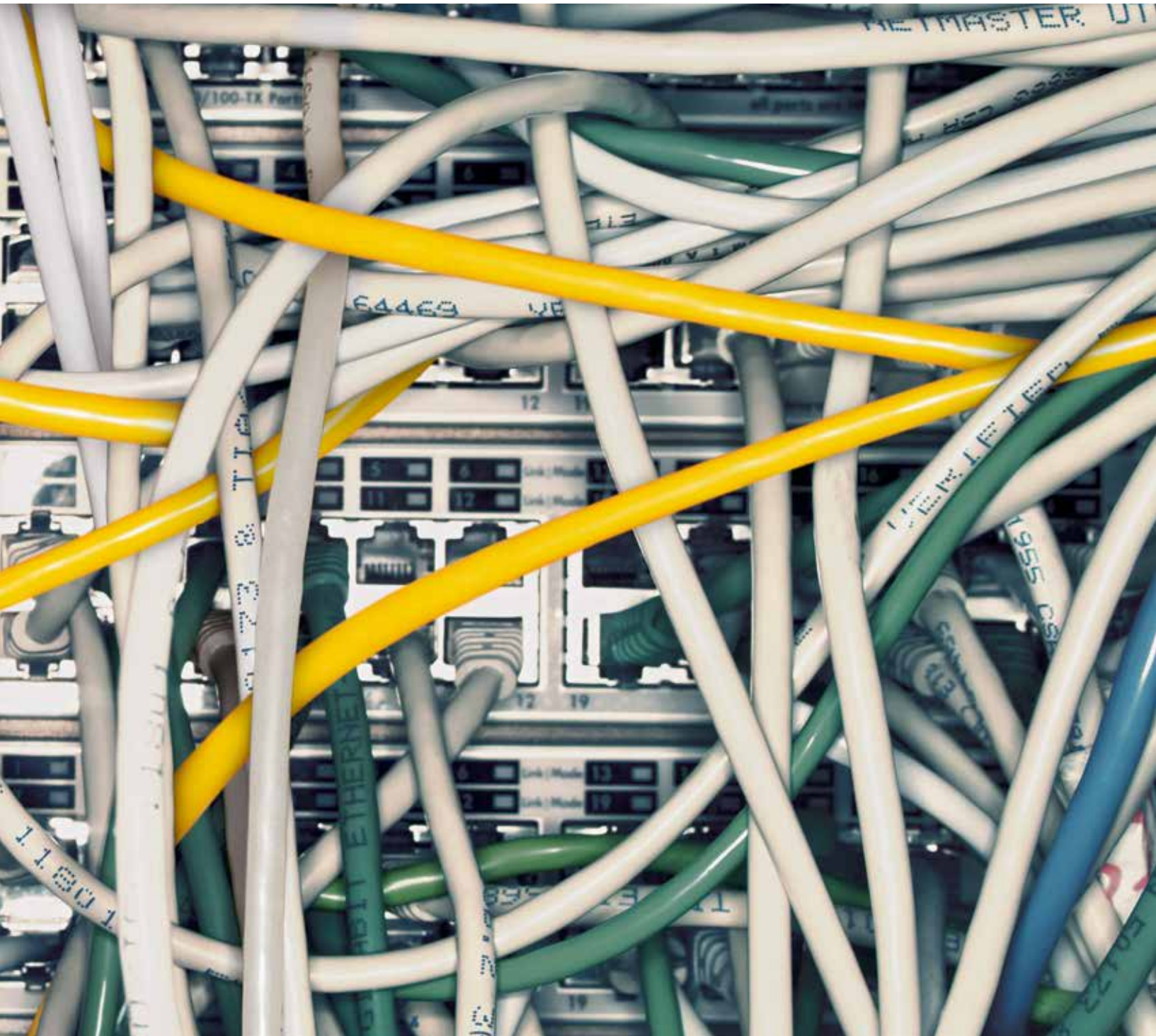




## Besser vernetzt: mit Datensicherheit aus Österreich.

Cyberspionage. WikiLeaks. Hacks. Datensicherheit ist eines der bestimmenden Themen unserer aktuellen Lebens- und Arbeitswelt. Die sichere Vernetzung und Digitalisierung unserer Daten wird deshalb – im privaten wie auch im geschäftlichen Bereich – weiter an Bedeutung gewinnen. Doch wer sorgt dafür, dass die eigenen Daten auch die eigenen Daten bleiben? Wenn Unternehmer wie Bernd täglich jede Menge vertraulicher Daten via Cloud rund um den Globus versenden? Die Entwicklung einer sicheren ICT-

Infrastruktur gehört zu den Kernkompetenzen von Kapsch. Zum Beispiel mit dem earthDATAsafe. Ein eigens betriebenes Hochsicherheitsrechenzentrum tief im Felsen nahe der österreichischen Gemeinde Kapfenberg. Zusammen mit den maßgeschneiderten ICT Facility und ICT Infrastructure & Applications Solutions bieten wir Lösungen an, die den steigenden Risiken und Herausforderungen im IT-Bereich gerecht werden.



Kapsch BusinessCom begegnet den aktuellen Fragen der Informationstechnologie und Telekommunikation mit einem umfangreichen und zukunftsweisenden Portfolio.

## Geschäftssegmente und Strategie.

Das umfangreiche Portfolio von Kapsch BusinessCom umfasst zukunftsfähige Gesamtlösungen in den Bereichen Informationstechnologie und Telekommunikation. Mit mehr als 1.400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unterstützen wir Unternehmen und Institutionen jeder Größe und aus allen Branchen bei der Planung und Umsetzung ihrer Informations- und Telekommunikationstechnologie-Projekte (ICT). Dabei unterscheiden wir zwei Geschäftsfelder:

**ICT Facility Solutions** schaffen die Basis für eine optimal funktionierende Gebäudetechnik inklusive der Netzwerke und IT. Die gesamte gebäudenaher Infrastruktur wird im Idealfall über ein zentrales Management- und Bediensystem gesteuert.

**ICT Infrastructure & Applications Solutions** sorgen für ein stabiles ICT-Gerüst in Unternehmen. Dazu zählen unter anderem effektive Lösungen für IT-Sicherheit, leistungsfähige Cloud-Services und eine effiziente, ortsunabhängige Zusammenarbeit und Kommunikation mit jedem Endgerät. Begleitendes Compliance Management hilft, das geeignete Maß an Informationssicherheit zu finden. Servicemanagement optimiert die ICT-Betriebsführung.

Abgerundet wird das Portfolio durch zahlreiche Dienstleistungen wie Consulting, Projektmanagement, Installation, Training, Service und Operating sowie Finanzierungslösungen.

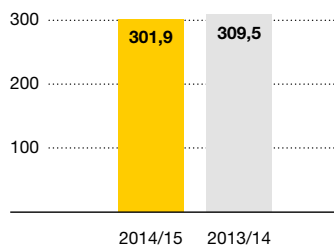
► **Seite 76:** Detaillierte Informationen zum Geschäftsverlauf dieses Segments finden Sie im Lagebericht.

„**Operating ICT – Trust Kapsch**“. Mit diesem Leistungsversprechen stellen wir für unsere Kunden einen zukunftsweisenden und ganzheitlichen Ansatz sicher. Gemeinsam mit führenden Technologiepartnern entwickeln wir maßgeschneiderte ICT-Lösungen für die aktuellen und künftigen Herausforderungen unserer Kunden. Folgende Fragestellungen stehen dabei im Fokus:

- **Cloud.** Skalierbare ICT-Services werden im Eigenbetrieb oder aus der „Wolke“ zur Verfügung gestellt. Die Vorteile: mehr Kostentransparenz und Flexibilität.
- **New World of Work.** Die Digitalisierung durchdringt alle internen und externen Unternehmensprozesse und schafft dadurch neue Arbeitsformen und Arbeitsplätze, die nach einer entsprechenden technologischen Ausstattung verlangen.
- **Big Data.** Exponentiell steigende Datenmengen müssen sicher gespeichert, verarbeitet und verwaltet werden. Der Analyse und Interpretation dieser Daten kommt immer mehr Bedeutung zu.
- **Internet of Things.** Die Vernetzung von Maschinen oder anderen smarten Anlagen optimiert Prozesse und steigert die Produktivität. Intelligente ICT-Infrastruktur ist hierfür die Basis.
- **Security.** Der Schutz sensibler Daten, ein sicherer Datenaustausch und die Abwehr von Cyberkriminalität sind für funktionierende ICT-Lösungen und Anwendungen essenziell.

**Entwicklung Umsatz**

(in Mio. EUR)



**Wachstumsstrategie 2016.** Im Rahmen ihrer Fünf-Jahres-Wachstumsstrategie 2016 verfolgt Kapsch BusinessCom die Ziele, jährlich mindestens doppelt so schnell zu wachsen wie der Gesamtmarkt und den Anteil des Servicegeschäftes am Gesamtumsatz maßgeblich zu erhöhen. Als „Trusted Advisor“ in allen ICT-Fragen übernimmt Kapsch BusinessCom die langfristige Verantwortung für den vollständigen oder auch teilweisen Betrieb (Operating) der Kundenlösungen. Im Sinne dieser strategischen Ausrichtung konnten auch im Geschäftsjahr 2014/15 weitere Operating-Projekte gewonnen werden.

Mit sechs Niederlassungen in Österreich und Tochtergesellschaften in der Tschechischen Republik, der Slowakei, Ungarn, Rumänien, Polen und der Türkei sind wir immer in der Nähe unserer Kunden und begleiten sie auch bei ihren Expansionsschritten. So erweitern wir ebenfalls unseren eigenen Aktionsradius kontinuierlich – technologisch wie auch geografisch.

**Verlässlicher ICT-Partner.** Neben der Systemintegration und der Erledigung von Optimierungsmaßnahmen übernimmt Kapsch BusinessCom immer öfter den vollständigen Betrieb von ICT-Lösungen. Unabhängig von Herstellern, aber gemeinsam mit führenden Technologiepartnern wie Apple, Avaya, Cisco, EMC, Google, Hitachi, HP, Mitel oder Microsoft agieren wir als Berater, Systemlieferant und Dienstleistungsanbieter. In einem überaus dynamischen Technologieumfeld konnten wir uns mit dieser Strategie als verlässlicher, vertrauenswürdiger und langfristiger Partner für rund 17.000 Kunden beweisen.

Unsere Servicetechnikerinnen und Servicetechniker sind „Kapsch Certified“. Dieses Zertifikat gewährleistet die transparente Einhaltung von hohen und verbindlichen Qualitätsstandards, die aus vier unterschiedlichen Kategorien ausgewählt werden können. Als einziges österreichisches Unternehmen der ICT-Branche handelt Kapsch BusinessCom nach dem weltweiten ITIL®-Standard für IT-Service-Management.

Zur optimalen Betreuung der implementierten Lösungen wurde im Geschäftsjahr 2014/15 der Kapsch Servicekatalog entwickelt. Er fasst alle standardisierten, wiederkehrenden Serviceleistungen klar und transparent in unterschiedliche Module zusammen und ermöglicht den Kunden eine bedarfsorientierte Auswahl – ob Managed Services wie beispielsweise Wartung und Störungsbehebung oder Functional Services wie der Bezug von variablem Speicherplatz. In Form von Service Level Agreements werden der jeweilige Leistungsumfang definiert und damit der Überblick sowie die Servicequalität weiter verbessert.

**Ausblick.** Kapsch BusinessCom setzt ihren Fokus im Geschäftsjahr 2015/16 auf ausgewählte Branchen wie Manufacturing Industries, Retail, Healthcare, Public, Utility und Finance. Diese Ausrichtung verfolgt das Ziel, die Geschäftsprozesse der Kunden mit ICT-Lösungen stärker mitzugestalten und zu entwickeln. In Innovationsworkshops werden gemeinsam mit dem Kunden dessen gesamte Wertschöpfungskette und die Rolle der IT in den bestehenden Prozessen und zukünftigen Geschäftsmodellen beleuchtet.



# Bewegung initiieren.

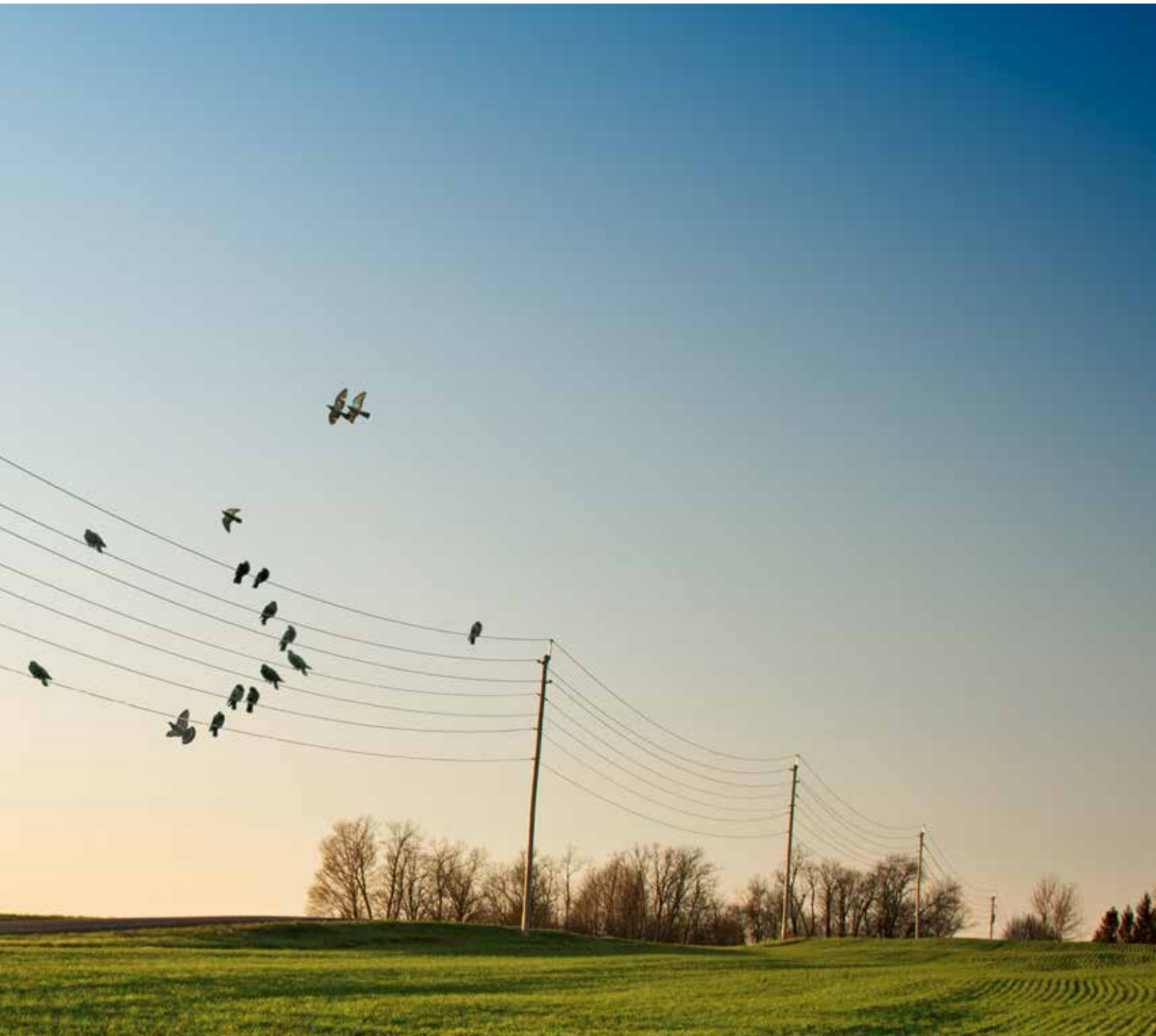




## **Ressourcen schonen. Für unsere Zukunft. Für unsere Kinder.**

Zukunft. Ein großes Wort. Mit noch größerer Verantwortung. Besonders der Umgang mit knappen Ressourcen bedarf richtungsweisender Lösungen. Daher investiert die Kapsch Group rund zehn Prozent ihres Umsatzes in die anwendungsorientierte Forschung und Entwicklung zukunftsweisender Technologien wie Smart Metering. Dieser Geschäftsbereich beschäftigt sich mit intelligenten Stromzählern, die zum Beispiel darüber informieren, wie viel Strom bei einer ausgedehnten Badesession von Anna und ihrer

Mama wirklich verbraucht wird. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Implementierung von effizienten Energie- und Kommunikationsnetzen, sogenannten Smart Grids, mit deren Hilfe Energieversorger ihre Netze kostensenkend und ressourcenschonend betreiben können. Denn erst wenn Energie intelligent eingesetzt wird, können wir auch wirklich von Smart Energy und nachhaltiger Unternehmensführung sprechen. Und so für eine noch lebenswertere Zukunft sorgen.



# Neue Geschäftsfelder.

Die Kapsch Group steht als anerkanntes Technologieunternehmen in Österreich seit jeher für innovative technische Entwicklungen.

## Blick in die Zukunft.

In ihrer Unternehmensgeschichte hat die Kapsch Group vielfach eine Pionierrolle eingenommen und damit laufend neue ertragreiche Geschäftsfelder erschlossen. Die Sicherstellung eines hohen Kundennutzens bei derartigen Expansionsvorhaben nahm und nimmt auch heute noch stets oberste Priorität ein.

Ein Beispiel aus der jüngsten Vergangenheit liefert die Erweiterung des Produktportfolios um End-to-End-Lösungen für Betreiber im öffentlichen Personennahverkehr, die mit der Übernahme von Prodata Mobility Systems NV im Jahr 2014 möglich wurde. Die Plattform von Prodata ist ein offenes System, das verschiedenste Funktionalitäten für E-Ticketing, für Fahrzeugortung und -verfolgung sowie für Fahrgastinformationen bietet.

Ein besonders spannender Teil des Public Transport Geschäftsfeldes ist der Bereich der Machine-to-Machine (M2M)-Kommunikation. M2M steht für den automatisierten Informationsaustausch zwischen Endgeräten wie Maschinen, Automaten, Fahrzeugen, Containern oder auch Gebäuden – untereinander oder mit einer zentralen Leitstelle. Diese intelligente Vernetzung erfolgt in der Regel über das Internet oder das Telekommunikationsnetzwerk und ermöglicht gänzlich neue Anwendungsbereiche, etwa bei der Überwachung und Automatisierung von Anlagen, der Wartung von Maschinen oder der Nachverfolgung von Lieferungen. Zuverlässige und sichere Kommunikation zwischen Maschinen sicherzustellen, zählt zu den Kernkompetenzen der Kapsch Group.

Ein konkretes Anwendungsgebiet deckt Kapsch beispielsweise mit Lösungen für „Intelligent Asset Management“ ab. Dabei werden über sichere Kanäle Echtzeitdaten von mobilen oder ortsgebundenen Anlagen erhoben und zur weiteren Verarbeitung an kundenspezifische Webportale oder Data-Warehouse-Systeme übermittelt. So können etwa im Logistikbereich Warensendungen rund um die Uhr lokalisiert oder der Wartungsbedarf von technischen Anlagen frühzeitig erkannt werden.

Wie innovative M2M-Kommunikation im öffentlichen Personennahverkehr sinnvoll eingesetzt werden kann, zeigt ein Pilotprojekt, das Kapsch CarrierCom mit Bombardier und Linz AG Linien realisierte. Die von Kapsch entwickelte Lösung wurde in mehrere Straßenbahngarnituren integriert und erhebt laufend rund 50 Systemparameter, die an die Betriebszentrale übermittelt werden. Basierend auf diesen Daten können kurz- und auch langfristige Maßnahmen zur Senkung des Energieverbrauchs und der Betriebskosten sowie zur Steigerung des Komforts für die Fahrgäste eingeleitet werden.

Nach intelligenten Lösungen verlangt auch der Energiesektor, wenn es darum geht, Systeme zu vernetzen und den Energieverbrauch nachhaltig zu steuern. Die Kapsch Group adressiert diesen Sektor mit Lösungen, die wir in Kapsch Smart Energy gebündelt haben.



Intelligente Energiemanagementsysteme bieten nicht nur bedarfsgerechte Steuerung für Energieversorger, sondern auch größere Transparenz für den Konsumenten.

### **Kapsch Smart Energy – intelligente Energiesysteme.**

In dem im Jahr 2010 gegründeten Tochterunternehmen Kapsch Smart Energy bündeln wir unser umfangreiches Know-how auf dem Gebiet der intelligenten Energiemanagementsysteme, um innovative kundenspezifische Lösungen in den Bereichen Smart Metering (intelligente Zähleranlagen) und Smart Grids (intelligente Netze) aus einer Hand anbieten zu können. Die Implementierung solcher intelligenten Lösungen zur bedarfsgerechten Steuerung der Erzeugungsanlagen, der Übertragungsnetze und Kundenanlagen bildet derzeit eine der zentralen Herausforderungen für Energieversorgungsunternehmen. Gleichzeitig liefern intelligente Systeme den Konsumenten detaillierte Informationen über ihren Energieverbrauch und versetzen sie damit in die Lage, ihre Energiekosten zu senken. In Österreich ist die Einführung von Smart Metering durch die Intelligente Messgeräte-Einführungsverordnung (IME-VO) des Wirtschaftsministeriums geregelt. Laut dieser Bestimmung sind die nationalen Netzbetreiber verpflichtet, bis zum Jahr 2019 die Stromzähler in 95 % der rund 5 Millionen österreichischen Haushalte auf Smart Meter umzustellen.

Das Portfolio von Kapsch Smart Energy deckt die gesamte Wertschöpfungskette derartiger Systeme ab. Beginnend mit der Lieferung und Implementierung von Infrastruktur- und Multi-Utility-Komponenten erstreckt sich das Leistungsspektrum über die Integration von externen Applikationen und die Implementierung des eigenentwickelten zentralen Smart Metering Systems SEM (Smart Energy Management) sowie eines Internet-Endkunden-Portals bis hin zum

laufenden Betrieb und zu Wartungsarbeiten. Anders ausgedrückt: Die kombinierten Lösungen von Kapsch Smart Energy bilden in Summe ein komfortables End-to-End-System, das den modernsten Standards entspricht – vom Zählpunkt über die „last mile“ (z. B. per PLC), ein Backbone-Netz (z. B. CDMA) und zentrales Smart Metering Management bis hin zum Kundenportal. Abgerundet wird das Portfolio durch die individuelle Erstellung von Lösungsarchitekturen, laufende Serviceleistungen, Projektmanagement und -design sowie umfassende Beratung.

Als unabhängiger Systemintegrator arbeiten wir sehr eng mit unterschiedlichen Zählerherstellern zusammen. So können wir End-to-End-Lösungen anbieten, die unabhängig vom jeweiligen Zählermodell funktionieren. Gemeinsam mit unseren Hauptpartnern im Zähler- und Kommunikationsbereich, Itron, Cisco und NES, erarbeiten wir durchgängige Smart-Metering-Lösungen, die dank der tiefgreifenden technischen und prozessorientierten Integration in unser System eine nahezu 100%ige Datenverfügbarkeit und einen größtmöglichen Funktionsumfang gewährleisten. Durch die hohen Sicherheitsstandards sind alle Daten nach aktuellem Stand der Technik vor Fremdzugriffen und Manipulation geschützt.

Mehr Informationen zu Kapsch Smart Energy finden Sie auf [kapschsmartenergy.at](http://kapschsmartenergy.at)



# Weltweite Projekte. Zum Nutzen unserer Kunden.

## Kapsch TrafficCom



### Stautunden reduzieren in Sydney.

Kapsch TrafficCom erhält einen Großauftrag zum Kapazitätsausbau der Autobahn M4 in Sydney. Das projektierte Straßenmautsystem mit insgesamt 14 Mautpunkten ermöglicht auf dem Hauptabschnitt der Autobahn den freien Verkehrsfluss auf allen vier Spuren pro Richtung. Die Regionalregierungen können somit den Ausbau dieser wichtigen Verkehrsrouten vorantreiben und damit eine erhebliche Reduzierung der Stautunden sicherstellen. Die Investitionen werden durch die Mehreinnahmen des erweiterten Mautsystems refinanziert. Die Verkehrsteilnehmer kommen rascher und sicherer an ihr Ziel. Die Umwelt profitiert von einer Verringerung der Emissionen und Schadstoffe.



### Vollelektronisch und unterbrechungsfrei am New York State Thruway.

Kapsch TrafficCom erhält die Auftragsfreigabe für ein vollelektronisches Mautsystem für den New York State Thruway. Dank des innovativen Systems müssen die Verkehrsteilnehmer bei den Mautstationen nicht anhalten oder ihre Fahrt verlangsamen. Da die Mauteinhebung bei unverminderter Fahrgeschwindigkeit erfolgt, wird der Verkehrsfluss auf den mehrspurigen Fahrbahnen nicht behindert und die Staugefahr wird minimiert. So können auch die Verkehrsemissionen eingedämmt werden. Der Thruway ist eine der zentralen Verbindungsstrecken für Warentransporte und Pendlerverkehr zwischen den größten Städten im Staat New York und dem gesamten Nordosten der USA. Das gesamte Thruway-System umfasst rund 920 km.

## Kapsch BusinessCom



### „Runtastisch“ zu Fuß unterwegs.

Das Angebot des 2009 gegründeten Unternehmens Runtastic umfasst eine Vielzahl an Fitness-Tracking-Apps für unterschiedliche Smartphone-Betriebssysteme. Die Flagship-App ist in 16 Sprachen verfügbar, 40 Millionen Anwender aus aller Welt sind bei Runtastic registriert und täglich kommen bis zu 150.000 neue hinzu. Um diesen Ansturm bewältigen zu können, ist eine extrem leistungsfähige und zuverlässige IT-Infrastruktur notwendig, die eine flexible Einführung neuer Services erlaubt. Kapsch BusinessCom hat die bestehende IT-Infrastruktur durch Erneuerung und Virtualisierung fit für die Zukunft gemacht.



### Rasch und sicher in der Luft.

Mehr als 3.000 Kranke und Verletzte werden pro Jahr von Tyrol Air Ambulance transportiert. Das medizinische Personal benötigt für Vorbereitung und Durchführung der Patiententransporte Zugriff auf sehr sensible Daten. Kapsch BusinessCom sorgt im Hintergrund für eine leistungsfähige und vor allem sichere IT. Die neue, modernisierte Infrastruktur wird zur Gänze von Kapsch im eigenen Rechenzentrum, dem Kapsch earthDATAsafe, betrieben.

## Kapsch CarrierCom



### Reibungslos mit öffentlichen Verkehrsmitteln in Newcastle und Rio de Janeiro.

Nexus, Betreiber der Tyne and Wear Metro in der britischen Stadt Newcastle, und Metrô Rio, U-Bahnbetreiber der neuen Linie 4 im brasilianischen Rio de Janeiro, beauftragten Kapsch CarrierCom mit der Errichtung ihres TETRA-Netzwerkes. Dies sind die ersten Großaufträge des im Jahr 2012 gegründeten Geschäftssegments Public Transport. Nexus und Metrô Rio können dadurch für ihre Passagiere einen reibungslosen und sicheren Betrieb der U-Bahn gewährleisten und betriebliche Kommunikationsprozesse optimieren.



### In China, Rumänien und Algerien ist alles auf Schiene.

Die chinesische Bahn hat Kapsch CarrierCom mit der GSM-R-Ausstattung von sieben Bahnstrecken mit einer Gesamtlänge von über 2.000 km beauftragt. Für die rumänische Bahn errichtet Kapsch CarrierCom ein GSM-R-Core-Netzwerk und stattet zudem einen Teil des Transeuropäischen Korridors IV, der durch Simeria bis Sighisoara verläuft, mit GSM-R aus. Gemeinsam mit der algerischen Bahn hat Kapsch CarrierCom ein Joint Venture für die Entwicklung und den Aufbau von Know-how im Bereich Bahntelekommunikation in Algerien vereinbart. Im Fokus stehen die Ausbildung, Schulung und Betreuung lokaler Experten sowie die Errichtung, der Betrieb und die Instandhaltung des algerischen Bahnnetzes mit modernster Telekommunikationstechnik.



### Routen-, Fahrplan- und Zahlungsinformationen für den Fahrgast.

Mit dem Know-how der 2014 erworbenen belgischen Prodata Mobility Systems NV bietet Kapsch CarrierCom nun auch E-Ticketing-Lösungen an, die ein Maximum an Komfort für den Fahrgast bedeuten. Die Plattform von Prodata ist ein offenes System, das verschiedenste Funktionalitäten für E-Ticketing, Fahrzeugortung und -verfolgung sowie für Fahrgastinformationen beinhaltet. Routen-, Fahrplan- und Zahlungsinformationen werden damit gesammelt, aufbereitet und zur Verfügung gestellt.

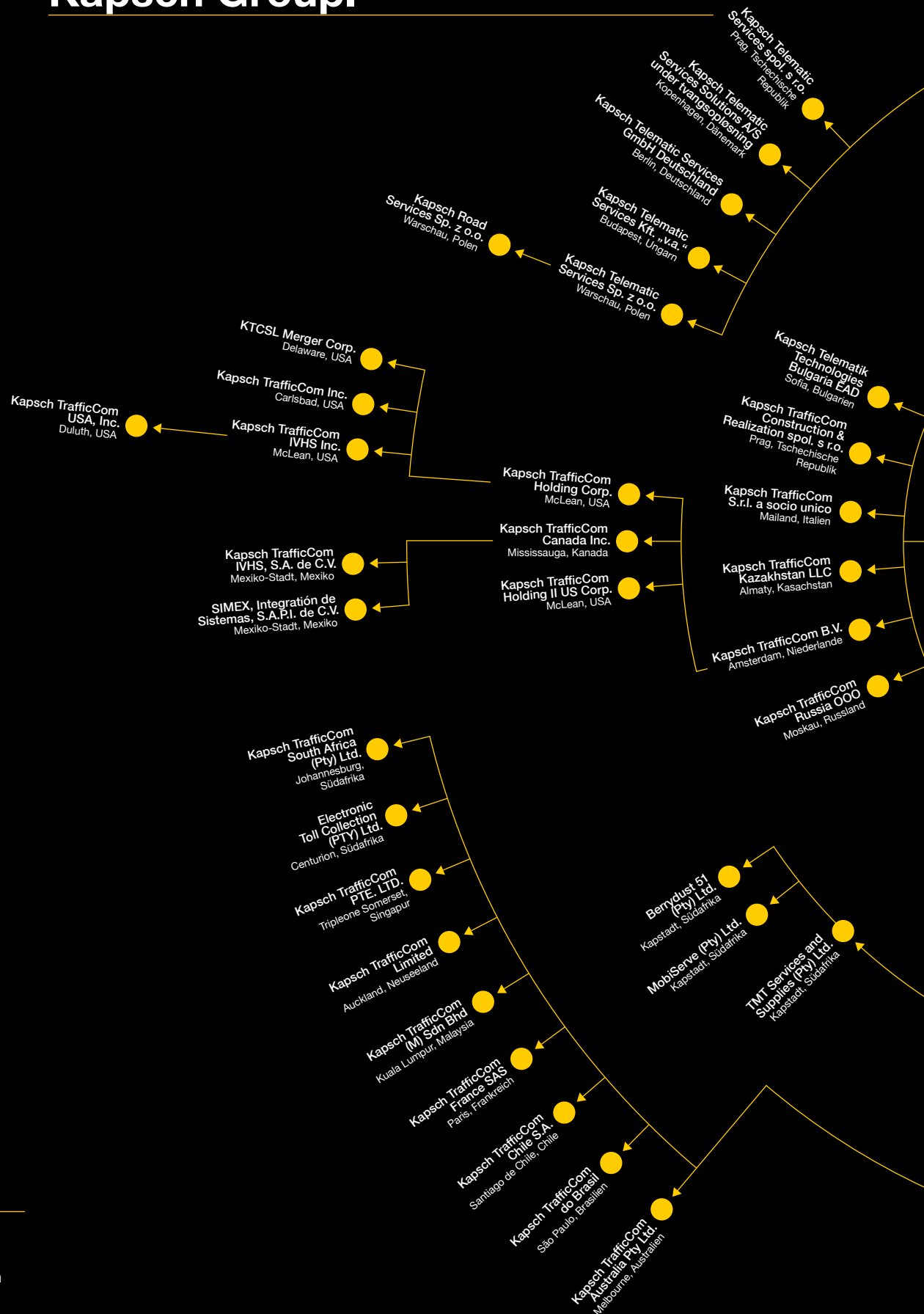
## Kapsch Smart Energy



### Energieeffizienz mit Vorteilen für Kunden, Netzbetreiber und Umwelt.

Ein Pilotprojekt für die Wiener Netze geht erfolgreich zu Ende. Dabei wurden bis Ende 2014 insgesamt 3.000 intelligente Messgeräte, sogenannte Smart Meter, des Herstellers Echelon ausgeliefert. Herzstück des Systems war eine zentrale Zählermanagement-Software, die Zählerdaten verarbeitet und vor Zugriffen sicher verschlüsselt übermittelte. Dieses smarte Energiemanagement leistet einen wichtigen Beitrag zur Erhöhung der Energieeffizienz auf Seiten des Netzbetreibers und gibt den Konsumenten detaillierte Informationen, anhand derer sie ihren Verbrauch und somit ihre Kosten optimieren können.

# Die Kapsch Group.



► Seite 100: Detaillierte Informationen zum Konsolidierungskreis finden Sie im Konzernlagebericht.



# Vorstand und Aufsichtsrat.

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

## 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 vorgestellt.

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

## Vorstand der Kapsch Aktiengesellschaft.

**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.

Georg Kapsch übt zudem weitere Funktionen als Geschäftsführer der DATAX HandelsgmbH, als Vorsitzender des Aufsichtsrates der Kapsch CarrierCom AG, als stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates der Kapsch BusinessCom AG sowie als Mitglied des Aufsichtsrates der Teufelberger Holding AG aus.

Darüber hinaus ist Georg Kapsch seit Juni 2012 Präsident der Vereinigung der Österreichischen Industrie (Industriellenvereinigung). Davor war er von 2002 bis 2012 Vorsitzender der Fachhochschule Technikum Wien sowie des Elektronikverbandes und von 2003 bis 2012 Vizepräsident des Fachverbandes der Elektro- und Elektronikindustrie. Von Dezember 2008 bis September 2012 war Georg Kapsch Präsident der Landesgruppe Wien der Industriellenvereinigung Österreich.

**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. Kari Kapsch promovierte 1992 an der Universität Wien in Physik.

Weitere Funktionen übt Kari Kapsch 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, der Kapsch Immobilien GmbH sowie der ASIMMOG Verwaltungs- und Verwertungs GmbH, Mitglied des Vorstandes der ASIMMOG Privatstiftung, Mitglied des Vorstandes der Österreichisch-Arabischen Handelskammer (AACC), Mitglied der Spartenkonferenz in der Wirtschaftskammer Österreich/Sparte Industrie, Mitglied der Fachvertreter Maschinen und Metallwaren in der Wirtschaftskammer Österreich/Sparte Industrie sowie Mitglied des Vorstandes des Österreichischen Verbandes für Elektrotechnik (OVE).

Mehr Informationen zum Corporate-Governance-Bericht der Kapsch TrafficCom finden Sie auf [kapsch.net/ktc/investor\\_relations/corporate\\_governance](http://kapsch.net/ktc/investor_relations/corporate_governance)





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

Kari Kapsch ist in mehreren branchenbezogenen Vereinigungen aktiv und ist seit 2012 Mitglied des Vorstandes der Fachhochschule Technikum Wien und Mitglied des Ausschusses des Fachverbandes der Elektro- und Elektronikindustrie. Davor war er von 1996 bis 2002 Vorstandsvorsitzender der „Jungen Industrie Wien“ und stellvertretender Vorsitzender der „Jungen Industrie Österreich“.

**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, seit April 2010 CEO der Kapsch BusinessCom AG, 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.

Darüber hinaus übt Franz Semmernegg folgende Funktionen innerhalb und außerhalb der Kapsch Group aus: Mitglied der Geschäftsführung der Kapsch Cashpooling and Hedging GmbH, der Kapsch IT Services for finance and industries GmbH sowie Mitglied des Beirates der Kapsch Sp. z o.o. (Warschau), der Kapsch Kft. (Budapest), der Kapsch s.r.o. (Prag), der Kapsch s.r.o. (Bratislava) sowie der enso GmbH und der Speech Processing Solutions GmbH.

Ferner hat Franz Semmernegg weitere Funktionen in direkten und indirekten Beteiligungen der Kapsch BusinessCom AG sowie der Kapsch Aktiengesellschaft inne.

Vor seinem Eintritt bei Kapsch war Franz Semmernegg 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 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 Universität Wien übernahm sie 1989 die Leitung der Stabstelle Interne Revision bei der Kapsch Aktiengesellschaft und ab 1991 die Projektleitung B.U.SCH. (Betrieblicher Umwelt-Schutz). Seit 1998 ist sie Geschäftsführerin der Kapsch Immobilien GmbH.

### **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).

**André Laux** ist seit 1. April 2010 Mitglied des Vorstandes der Kapsch TrafficCom AG und fungiert in weiteren Funktionen in deren direkten und indirekten Beteiligungen. 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.

### **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 Solutions. 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 52).

**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.

---

# Wir bewegen weltweit.

---

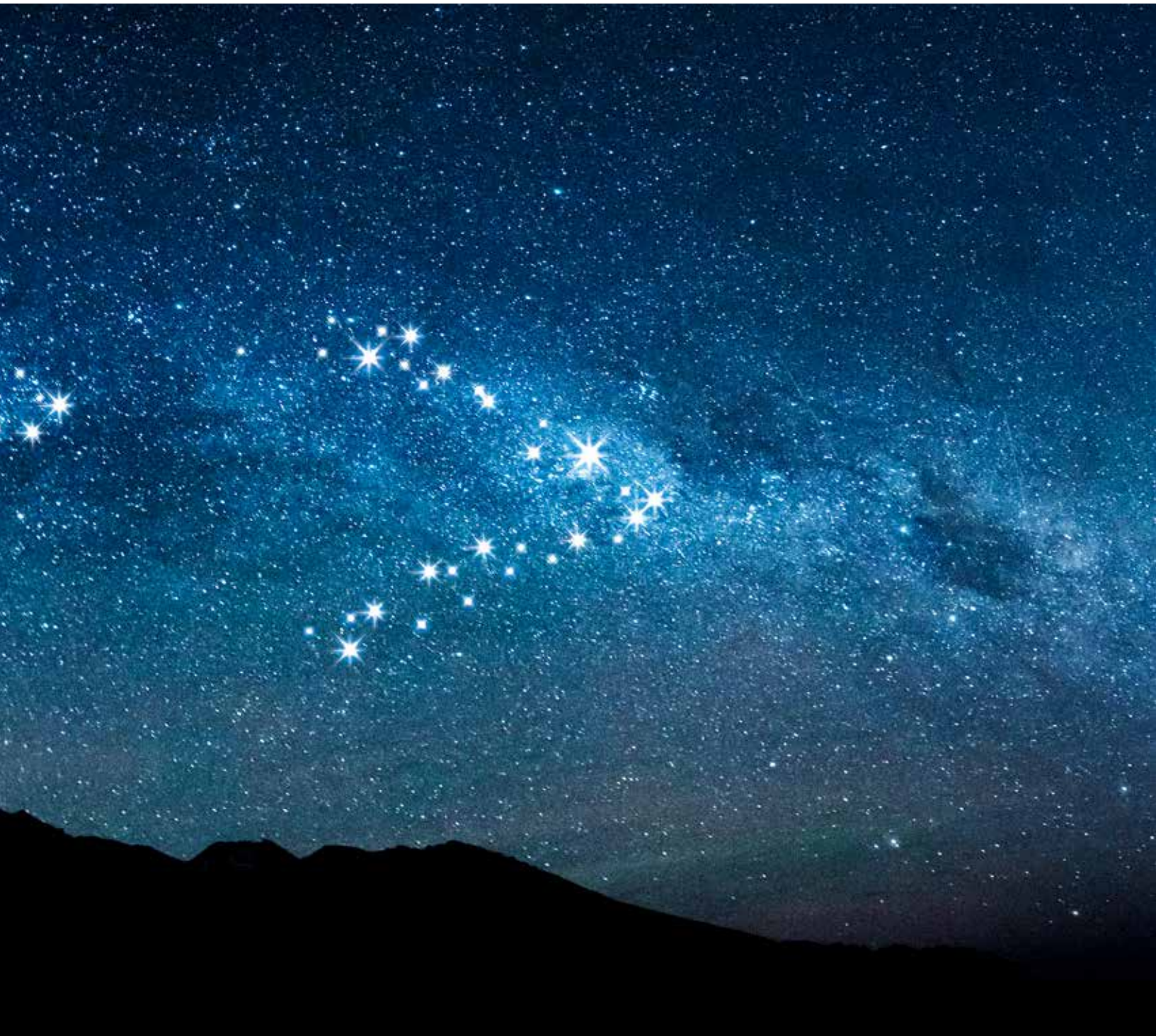




## **Das große Ganze bedeutet für uns: Global denken, lokal handeln.**

Ein weltweit agierendes Unternehmen, das weiterhin erfolgreich expandieren möchte, muss seine Ziele bisweilen überdurchschnittlich hoch stecken und nach den viel zitierten Sternen greifen. Die Vision der Kapsch Group ist es, so viel Globalisierung wie möglich und gleichzeitig so viel Lokalität wie erforderlich in ihren Geschäftsfeldern und -prozessen umzusetzen. Diese Strategie sichert unseren Kunden auf allen Kontinenten zu jeder Zeit marktkonforme, leistungsstarke Lösungen und macht uns von regionalen Schwankungen und

lokalen Risiken unabhängiger. Auf diese Weise wird einerseits unsere Position in den Bereichen ITS, Enterprise und Carrier langfristig gestärkt, andererseits entstehen dadurch zahlreiche Wachstums- und Innovationschancen. Uns ist aber auch die große Verantwortung für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die unsere weltweite Ausrichtung ermöglichen und mittragen, bewusst. Diese nehmen wir mit gelebter Diversität und offener Kommunikation wahr. So wollen wir auch in Zukunft den entscheidenden Schritt voraus sein.



# Konzernlagebericht.

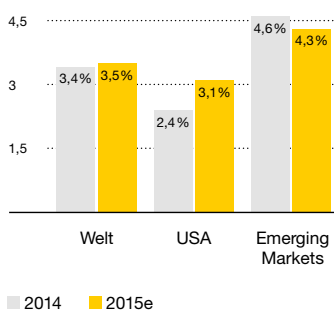
## KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH zum Konzernabschluss per 31. März 2015.

### 1 Wirtschaftliches Umfeld.

#### 1.1 Marktanalyse

##### Weltwirtschaft

##### BIP-Wachstum



Im Jahr 2014 expandierte die Weltwirtschaft – wie auch im Jahr zuvor – um 3,4 %. Nachdem im ersten Halbjahr ein eher verhaltenes Wachstum zu beobachten war, gewann die internationale Konjunktur in den Folgemonaten deutlich an Dynamik. Im Vergleich der einzelnen Regionen gestaltete sich der Konjunkturverlauf sehr heterogen: Während die Wirtschaft in den USA und in Großbritannien Fahrt aufnahm und die Schwellen- und Entwicklungsländer eine weiterhin solide Performance vorweisen konnten, blieben andere Regionen deutlich hinter den Erwartungen zurück. In der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS) war ein deutlicher Konjunkturreinbruch zu beobachten und Japan musste gegenüber dem Vorjahr sogar einen leichten Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Produktion hinnehmen. In der Euro-Zone verbesserte sich die Konjunkturentwicklung zwar im Vergleich zu 2013, blieb aber dennoch überwiegend schwach. Für 2015 erwartet der Internationale Währungsfonds (IWF) ein Weltwirtschaftswachstum von 3,5 %, wobei sich die einzelnen Wirtschaftsräume weiterhin sehr unterschiedlich entwickeln werden. Risiken für die globale Wirtschaft stellen unter anderem Unsicherheitsfaktoren auf dem Finanzmarkt, geopolitische Krisen sowie die Preisvolatilität auf den Rohstoffmärkten dar.

##### USA

Die US-amerikanische Wirtschaft expandierte im Jahr 2014 um 2,4 % nach 2,2 % im Jahr 2013. Insbesondere im zweiten Halbjahr sorgten hohe Konsum- und Investitionsausgaben für eine Ankurbelung der Konjunktur. Die deutlich verringerte Arbeitslosenquote sowie steigende Realeinkommen und verbesserte Unternehmensbilanzen werden das zukünftige Wachstum in den USA zusätzlich begünstigen. Vor diesem Hintergrund rechnet der IWF für das Jahr 2015 mit einer Wachstumsrate von 3,1 %. Eine Herausforderung stellt jedoch der stärkere US-Dollar dar, der zu einer Reduktion der Nettoexporte führen könnte.

##### Emerging Markets

Die Konjunktur in dieser Ländergruppe verlor im Laufe der vergangenen Jahre graduell an Schwung. Das Wirtschaftswachstum schwächte sich im Jahr 2014 auf 4,6 % ab, nachdem 2013 noch eine Expansionsrate von 5 % und 2010 von sogar 7,5 % verzeichnet worden war.

Die Wirtschaft in der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS) geriet 2014 durch den anhaltenden Russland-Ukraine-Konflikt und drastisch gesunkene Ölpreise zunehmend unter Druck: Das BIP-Wachstum verlangsamte sich auf 1 %, nachdem die Wirtschaft im Jahr davor noch um 2,2 % expandiert war. In Russland konnte 2014 infolge von Kapitalflucht, verschlechterten Refinanzierungsmöglichkeiten russischer Banken am internationalen Kapitalmarkt und schwachen Ölpreisen nur noch ein BIP-Wachstum von 0,6 % erzielt werden. Das stark beschädigte Vertrauen in den Wirtschaftsstandort Russland, internationale Sanktionen und der Ölpreisverfall werden die prekäre Wirtschaftssituation voraussichtlich weiter verschärfen. Zudem hemmen sinkende Realeinkommen den Privatkonsum.

Asien blieb auch im Jahr 2014 mit einem BIP-Wachstum von 6,8 % (nach 7,0 % im Vorjahr) die am stärksten expandierende Wirtschaftsregion der Welt. In China trübte sich die Konjunktur allerdings infolge des rückläufigen

In den Emerging Markets verlor die Wirtschaft durchwegs an Dynamik.

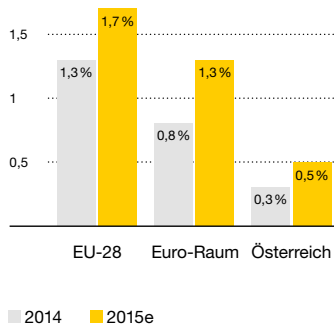
Konsums, der Eindämmung des Immobilienbooms und geringerer Investitionen leicht ein: Die Expansionsrate verringerte sich von 7,8 % im Vorjahr auf 7,4 %. Für 2015 kann von einer weiteren Abkühlung des Investitionsklimas ausgegangen werden, weshalb die Wirtschaft voraussichtlich nur mehr um 6,8 % wachsen wird. Auch in den ASEAN-5 (Indonesien, Malaysia, Thailand, Philippinen und Vietnam) nahm die Wirtschaftsdynamik insgesamt etwas ab.

In Lateinamerika (inklusive Karibik) überwogen wachstumshemmende Tendenzen, weshalb die Wirtschaft nach 2,9 % im Vorjahr nur noch um 1,3 % expandierte. Während Länder wie Brasilien, Argentinien und Venezuela aufgrund fallender Rohstoffpreise, geringerer Auslandsnachfrage und struktureller Probleme eine teilweise erhebliche Verlangsamung des Wirtschaftswachstums hinnehmen mussten, wurde die Konjunktur vor allem in den Volkswirtschaften Mittelamerikas durch Impulse aus den USA begünstigt.

In Subsahara-Afrika war ebenfalls ein gedämpftes Wachstum zu verzeichnen, die MENAP-Region (Mittlerer Osten und Nordafrika, Afghanistan und Pakistan) konnte ihre makroökonomische Performance gegenüber dem Vorjahr leicht verbessern: Nach einem BIP-Wachstum von 2,4 % im Jahr 2013 stieg die Wirtschaftsleistung 2014 um 2,6 %. Für 2015 rechnet der IWF mit einem Wachstum von 2,9 %.

## Europa

### BIP-Wachstum



Quelle: IWF World Economic Outlook

Die Wirtschaftsentwicklung in Europa war 2014 von einer schwachen Dynamik geprägt: Der BIP-Anstieg in den EU-28 belief sich auf nur 1,3 %. Ausschlaggebend dafür waren unter anderem der Russland-Ukraine-Konflikt, der gebremste Welthandel, die schwache Industrieproduktion und die drohende Gefahr einer Deflationsspirale. Dennoch gab es auf Ebene einzelner Länder auch positive Entwicklungen: Die Wirtschaft Großbritanniens etwa expandierte mit einem Plus von 2,6 % erstmals seit Jahren wieder deutlich. Zudem verzichteten Spanien und Portugal dank klarer Anzeichen eines Aufschwungs auf die weitere Auszahlung von internationalen Hilfsgeldern. Selbst das krisengeplagte Griechenland verzeichnete nach sechs Rezessionsjahren wieder ein leichtes BIP-Wachstum. Für 2015 stehen die Chancen für eine etwas kräftigere Expansion der europäischen Wirtschaft günstig. Konkret soll die Wirtschaftsleistung der EU-28 um 1,7 % steigen.

Im Euro-Raum erholte sich die Konjunktur 2014 neuerlich etwas schleppender als in der EU insgesamt, die Wirtschaftsleistung stieg lediglich um 0,8 %. Zurückzuführen ist dies – anders als in den Jahren davor – nicht auf die angespannte Lage in den Peripheriestaaten, sondern auf das schwache Wachstum in den Kernländern der Währungsunion. Vor diesem Hintergrund beschloss die Europäische Zentralbank 2014 eine Reihe von Maßnahmen, um den Kreditfluss in die Realwirtschaft zu fördern. Neben diesen geldpolitischen Maßnahmen soll die Wirtschaft aber auch von einer neuen EU-weiten Investitionsinitiative profitieren.

Der Konjunkturverlauf in Mittel- und Südosteuropa blieb 2014 ebenfalls hinter den Erwartungen zurück. Die Hauptursachen dafür sind die verhaltene Nachfrage aus den großen Volkswirtschaften im Euro-Raum und der Konflikt zwischen Russland und der Ukraine. Für die einzelnen Länder zeigte sich insgesamt ein heterogenes Bild: Während etwa die Wirtschaft in Polen (+3,3 %), Tschechien (+2 %), der Slowakei (+2,4 %) und Ungarn (+3,5 %) relativ kräftig wuchs, waren die Balkanländer – bedingt durch strukturelle Probleme und die Flutkatastrophe im Frühjahr 2014 – mit Konjunkturerbrüchen konfrontiert. Im Hinblick auf 2015 wird insgesamt eine eher moderate Wachstumsdynamik für Mittel- und Südosteuropa erwartet.

### Österreich

Im gesamteuropäischen Kontext blieb die konjunkturelle Dynamik in Österreich 2014 auffallend schwach: Das Bruttoinlandsprodukt stieg gegenüber dem Jahr davor lediglich um 0,3 %. Für 2015 gehen die Wirtschaftsforscher von einer nur leichten Beschleunigung des Wachstums auf 0,5 % aus. Positive Impulse dürften dabei vom Außenhandel ausgehen. Konkret soll das reale Wachstum der Warenexporte steigen, da sich vor allem die Abwertung des Euro gegenüber dem Dollar positiv auf die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Exportwirtschaft im außereuropäischen Raum auswirkt.

Im Euro-Raum wurden Maßnahmen gesetzt, um die Wirtschaft anzukurbeln.

Österreich verzeichnete 2014 ein BIP-Wachstum von nur 0,3 %.

## 1.2 Branchenanalyse

### Markt für Intelligent Transportation Systems

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

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

**Marktsegmentierung.** Die Studie „Intelligent Transportation Systems – A Global Strategic Business Report“ von Global Industry Analysts (Oktober 2012) beschreibt den ITS-Markt als diversifizierten Markt mit stark unterschiedlichen Anwendungs- und Produktsegmenten. Der Markt untergliedert sich demnach in folgende drei Produktsegmente:

**Electronic Toll Collection (ETC).** Elektronische Mauteinhebung zur Bezahlung der Mautgebühr ohne Anhalten an einer Mautstation.

**Traffic Management Systems (TMS).** Verkehrsmanagementsysteme zur Verkehrsüberwachung, Optimierung der Nachrichtenübermittlung und Regulierung des Verkehrsflusses.

**Other Intelligent Transportation Systems (OTH ITS).** Andere intelligente Verkehrssysteme, die umfassen:

- ▶ Commercial Vehicle Operations (CVO): Systeme für die Kontrolle von Nutzfahrzeugen zur Erhöhung der Sicherheit und der Produktivität von Frachtführern,
- ▶ Public Vehicle Transportation Management Systems (PVTMS): Systeme zum Management von Verkehrsbetrieben zur Regelung des öffentlichen Fern- und Nahverkehrs und
- ▶ Advanced Vehicle Information Systems (AVIS): Hochentwickelte Fahrzeuginformationssysteme zur Erhöhung der Verkehrssicherheit.

Marktvolumen und -wachstum.

Global Industry Analysts schätzten das weltweite Volumen des ITS-Marktes für das Jahr 2014 auf rund 16,8 Mrd. USD mit weiter steigender Tendenz. Das größte Produktsegment stellten 2014 demnach Other Intelligent Transportation Systems mit einem Anteil von knapp 39 % (6,5 Mrd. USD) dar. ETC hatte mit einem weltweiten Volumen von 4,4 Mrd. USD einen Anteil von rund 26 % am Gesamtmarkt. Die größte ITS-Region waren 2014 die USA mit einem Marktanteil von 40 %, gefolgt von Europa mit 29 %.

Der ITS-Markt wächst gemäß der Studie zwischen 2009 und 2018 voraussichtlich um durchschnittlich 8,7 % pro Jahr und soll 2018 ein weltweites Volumen von 22,8 Mrd. USD erreichen, wovon auf ETC mit 6,8 Mrd. USD ein Anteil von 30 % entfallen soll. Für ETC wird mit einer jährlichen Steigerungsrate von 11,8 % das stärkste Wachstum aller Produktsegmente erwartet.

Marktpositionierung.

Der derzeitige Fokus von Kapsch TrafficCom richtet sich auf betreiber-/infrastrukturorientierte ITS. Das Ziel ist, ein führender Anbieter von Lösungen und Technologien im Zukunftsbereich „Vernetzte Fahrzeuge in kooperativen Systemen“ zu sein. Kapsch TrafficCom will bei Fahrzeug-zu-Fahrzeug- und Fahrzeug-zu-Infrastruktur-Kommunikation – V2X – sowohl in der Infrastruktur als auch im Fahrzeug vertreten sein und die Informations- und Kommunikationstechnologie sowie entsprechende ausgewählte Applikationen entwickeln, liefern und betreiben. Der zukünftige Fokus wird sich daher auch auf fahrzeug- und benutzerorientierte ITS richten, zudem werden die weiteren Entwicklungen in industrieorientierten ITS laufend beobachtet.

Kapsch ist der Ansicht, dass folgende sechs Themenschwerpunkte die wichtigsten Treiber in dem derzeit adressierten Markt sind.

Marktsituation und Markttreiber.

- ▶ **Finanzierung von Infrastrukturprojekten.** Die weltweit steigende Anzahl von Fahrzeugen und das zunehmende Verkehrsaufkommen als Folge des globalen Bevölkerungswachstums verlangen nach zusätzlichen Finanzmitteln für den Bau neuer und die Wartung und Instandhaltung bereits bestehender Straßen. Maut-einhebung stellt eine zuverlässige Finanzierungsquelle dar und bietet damit die Möglichkeit, die notwendigen Mittel für Infrastrukturprojekte aufzubringen. Effiziente und insbesondere elektronische Mautsysteme

sichern Regierungen und deren Behörden, Straßen- und Mautbetreibern sowie Konzessionären signifikante, konstante Einnahmen zur Erhaltung und Erweiterung der Straßeninfrastruktur.

- ▶ **Urbanisierung.** Die Verstädterung ist nach Ansicht von Matelan Research neben dem globalen Bevölkerungswachstum der zweite Megatrend, der den ITS-Markt treibt. Vor allem in den großen Ballungsräumen und Hauptstädten steigt der Bedarf an elektronischen Systemen zur Verkehrssteuerung und -reduktion. Mauterhebung gilt dabei als effektive Lösung, um den Verkehr zeitlich besser zu staffeln und Verkehrsstaus zu reduzieren, da Autofahrer auf diese Weise dazu bewegt werden, Fahrgemeinschaften zu bilden oder öffentliche Verkehrsmittel zu benutzen. Im urbanen Bereich versucht man die Umweltbelastung durch gesteuerten Verkehr, beispielsweise mithilfe von Stadtmautsystemen und Zonen mit beschränkter Zufahrt, zu reduzieren. Weitere ITS-Anwendungsfelder in Ballungsräumen und Städten sind Verkehrssicherheitseinrichtungen wie etwa Systeme zur Überwachung der Einhaltung von Verkehrsregeln, zum Beispiel die Registrierung von Rotlichtübertretungen in Kreuzungsbereichen.
- ▶ **Reduktion von Verkehrsstaus und weiteren Umweltbelastungen durch den Verkehr.** Die Bemühungen um die Reduktion der Umweltbelastung durch den Verkehr haben sich seit der Einführung von Mautsystemen zu einem wesentlichen Markttreiber entwickelt. Mautsysteme führen zu einer reduzierten oder veränderten Fahrzeugnutzung, wodurch eine Verringerung der Emissionen und damit der Umweltbelastung bewirkt wird. Elektronische Mautsysteme, insbesondere für den mehrspurigen Fließverkehr, tragen darüber hinaus dazu bei, die Umweltbelastung und den Ausstoß von Kohlendioxid zu verringern, indem Bildung von Staus an Mautstationen vermieden und der Verkehrsfluss nicht unterbrochen wird.
- ▶ **Erhöhung der Verkehrssicherheit.** Insbesondere Regierungen und deren Behörden, Straßen- und Mautbetreiber sowie Konzessionäre haben das Ziel, die Verfügbarkeit und die Qualität der Infrastruktur auch im Hinblick auf die Sicherheit zu verbessern. Verkehrsmanagementsysteme (Marktsegment TMS) leisten einen Beitrag dazu, Unfallraten zu senken und die Überlebenschancen bei Verkehrsunfällen zu erhöhen.
- ▶ **Erhöhung der Produktivität des Fahrzeuges und des Fahrzeugbetriebes.** Fahrzeughersteller und deren Zulieferer streben nach Erhöhung der Produktivität von Fahrzeugen, insbesondere von Nutzfahrzeugen. Darüber hinaus spielen Kostenreduktion und Ertragssteigerung auch im Betrieb eine zunehmend wichtigere Rolle. Fahrzeugorientierte ITS zielen auf Fahrzeugtelematik ab, die z. B. Ferndiagnose oder fortgeschrittene Fahrzeugassistenzsysteme ermöglicht (Marktsegment CVO). Sie erhöhen in erster Linie die Produktivität und die Verkehrssicherheit. Kommerzielle Anwendungen für Fahrzeugbetriebe einschließlich Verkehrsbetriebe (Marktsegment PVTMS) unterstützen das Flottenmanagement und Informationen über die Logistik, die hinter einem Fahrzeugkonglomerat steht.
- ▶ **Steigender Anspruch an Komfort für den Reisenden.** Mit Komfort und Effizienz für den Benutzer geht zumeist auch höhere Verkehrssicherheit einher. Musterapplikationen sind etwa Fahrzeuginformationssysteme, die verkehrsrelevante Daten vor und während der Fahrt an den Fahrzeuginnenleiter weiterleiten, sowie Navigationsdienste. An deren Weiterentwicklung sind auch Informationsdienstleister wie Mobilfunkanbieter, Radiostationen oder Anbieter von Navigationsgeräten interessiert. Die 5,9-GHz-Technologie wird als Kommunikationsplattform eine Reihe zukünftiger Anwendungen im „vernetzten Fahrzeug“ ermöglichen.

#### Öffentliche Netzbetreiber

Das Segment Carrier adressiert die Märkte für öffentliche Netzbetreiber, Verteilnetzbetreiber, Bahngesellschaften und Public Transport.

Wie in den vergangenen Geschäftsjahren ist der Markt der öffentlichen Netzbetreiber in Europa – als einer der Zielmärkte im Segment Carrier – weiterhin geprägt durch ein sinkendes Gesamtgeschäft der Netzbetreiber, was sich unmittelbar auf deren Investitionsfreudigkeit auswirkt. Erwartungsgemäß hat sich dieser Trend im abgelaufenen Geschäftsjahr fortgesetzt und Marktstudien rechnen damit, dass er bis Ende des Jahres 2016 anhält. Gründe dafür sind die weitgehende Regulierung im Bereich der mobilen Sprachkommunikation sowie Applikationen auf Smartphones, die beispielsweise den SMS-Dienst, aber auch die Sprachtelefonie durch „Voice over IP“ ersetzen. Zusätzlich setzt der anhaltende Preiswettbewerb unter den Netzbetreibern die Umsätze im Bereich der Datenkommunikation unter Druck.

Nach wie vor gilt, dass in Ballungszentren durch den ständig steigenden Datenverkehr die Limits der bestehenden UMTS-Netze (3G) erreicht werden, wodurch der Ausbau auf Basis LTE (4G) unerlässlich ist. Dieser schreitet in Europa durchwegs rasch voran und bleibt bei den Netzbetreibern weiterhin im Fokus ihrer Investitionen.

Auch der Trend zur Standardisierung der verwendeten 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, jedoch drängen mit diesem Trend nach wie vor auch Unternehmen aus dem IT-Sektor auf den Markt für Telekommunikation.

All diese Faktoren lassen einen weiteren starken Wettbewerb sowohl auf der Betreiber- bzw. Kunden- als auch auf der Lieferantenseite erwarten. Dennoch gibt es erste Anzeichen für eine Verbesserung dieser Situation – das LTE-Preisgefüge liegt insgesamt höher als jenes für UMTS (3G), es gibt Potenzial für Over-the-Top-Angebote wie Zugang zu TV-Programmen oder Musik-Streaming, und die riesigen Datenmengen, über die Netzbetreiber schon jetzt verfügen, könnten kommerziell genutzt werden (Big Data in Kombination mit Werbung). Außerdem gibt es mit Software-Defined Networking (SDN) und Network Functions Virtualization (NFV) auch technologische Ansätze zur Optimierung der Kostenbasis und – kombiniert mit Big Data – gute Eintrittspunkte in Customer Experience Management (CEM).

Im Markt für Machine-to-Machine-Kommunikation (M2M) sind erste konkrete Projekte zu beobachten und Studien erwarten ein starkes Wachstum auf dieser Basis, speziell in Europa und in den Vereinigten Staaten.

Netzbetreiber reagieren auf die Nachfrage in diesem Bereich entweder mit speziellen Tarifen für Machine-to-Machine-Kommunikation oder mit der Gründung von eigenen Gesellschaften für diesen Zielmarkt. Spezifische Lösungen, zugeschnitten auf die jeweiligen Kundenanforderungen in den vertikalen Märkten, sind erfolgskritisch und so nimmt das Geschäft nur langsam Fahrt auf. Der Markt für Applikationen im Bereich Machine-to-Machine bleibt weiter diffus. Trotz aller Studien und Prognosen konnte sich keine Standardapplikation als Anknüpfungspunkt für die Industrie herauskristalisieren.

### **Verteilnetzbetreiber**

Europas Stromnetzbetreiber stehen vor wichtigen Entscheidungen. Sie werden in den kommenden Jahren die gesetzlichen Vorgaben zur Einführung von Smart Metering umzusetzen haben. In diesem Kontext haben sie im vergangenen Jahr begonnen, entsprechende Projekte auszuschreiben. Basis für diese Ausschreibungen waren jedoch unklare regulatorische Vorgaben, die zwar auf Kosteneffizienz der umzusetzenden Lösungen abzielen, aber die technologische Umsetzung oder den Betrieb dieser Lösungen gänzlich offen lassen. Dadurch führen laufende Ausschreibungen zu sehr unterschiedlichen Angeboten, die die Stromnetzbetreiber bei der Bewertung und Auswahl dieser Angebote besonders fordern. Anhaltend starke Konkurrenz stellen die Betreiber der öffentlichen Kommunikationsnetze dar, die den Markt weiterhin im Fokus haben. Für das kommende Jahr wird erwartet, dass Technologieentscheidungen und Implementierungsszenarien definiert und fixiert werden, die die Basis zur Erfüllung der ehrgeizigen Rollout-Vorgaben bilden werden.

### **Bahngesellschaften**

Den weltweiten Markt des digitalen Zugfunks (GSM-R) für Bahngesellschaften identifizieren Studien für die nächsten Jahre als Wachstumsmarkt. Das liegt einerseits daran, dass das ERTMS (European Rail Traffic Management System) GSM-R als EU-weiten Standard definiert, der derzeit in der Ausstattung von ersten ERTMS-Bahnstrecken zur Anwendung kommt, und andererseits daran, dass GSM-R mittlerweile auch über die Grenzen Europas hinaus zur Verwendung kommt und neue GSM-R-Netze außerhalb Europas bereits in Betrieb sind beziehungsweise sich in der Installationsphase befinden. Beide nach wie vor gültigen Wachstumsfaktoren – das geografische Marktwachstum und die technologisch getriebene Evolution der Netznutzung – beeinflussen die Aussichten der Lieferanten in diesem Bereich positiv.



Die Zuverlässigkeit des GSM-R-Systems und die Möglichkeit, diese Technologie, die mittlerweile völlig unabhängig von der Basistechnologie GSM ist, so lange zu unterstützen und weiterzuentwickeln, wie es der Markt erfordert, sind eine zusätzliche Absicherung des Wachstums in diesem sicherheitsrelevanten Markt. Aufgrund der langfristigen und sicherheitsorientierten Ausrichtung der Bahngesellschaften ist eine sorgfältige und stetige Weiterentwicklung der Technologie zu erwarten. Konkret wurden erste Analysen eines neuen Standards (Future Railway Mobile Communication System, FRMCS) im abgelaufenen Jahr gestartet.

### **Public Transport**

Public Transport spielt anhaltend eine wesentliche Rolle in der Gesellschaft. 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 130–150 Mrd. EUR pro Jahr geschätzt, mehr als 1 % des BIP.

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 um rund 15 % jährlich 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.

Kapsch verfügt auf diesem Feld über zwei Technologien. TETRA ist die am meisten verbreitete Technologie zur Errichtung von Kommunikationsnetzen für Public Transport, wobei Digital Mobile Radio (DMR) aufgrund der Möglichkeit zu Low-Cost-Deployments zunehmend an Wettbewerbsfähigkeit gewinnt.

Der Markt für 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 Automated Fare Collection (AFC) konzentriert sich der Markt im Wesentlichen auf smartcard-basierte Lösungen, die sich nun gegen „mobile Ticketing“ per Smartphone zu bewähren haben. Aufgrund der Akquisition der Prodata Mobility Systems NV kann Kapsch nun auch diese Lösungen anbieten.

### **ICT-Markt**

Das Segment Enterprise adressiert den ICT-Markt.

Der ICT-Markt ist nach wie vor einer der Treiber der heimischen Wirtschaft, auch wenn die Wachstumsprognosen weiterhin eher verhalten ausfallen. Letztes Jahr wurde für den ICT-Markt in Österreich noch ein Wachstum von rund 3,4 % für 2015 vorausgesagt, aktuell sehe man aber nur noch ein Wachstum von 2 %, so die Prognose des Marktanalyse-Unternehmens Pierre Audoin Consultants (PAC). Ein geringes Wachstum und keine besonderen Veränderungen bestätigt auch eine WIFO-Prognose für 2015.

Wichtig ist die Entwicklung der Investitionen, denn darin zeigt sich die gedrückte Wirtschaftslage. Die letzte Prognose im Dezember 2014 wies eine minimale Zunahme um 1,5 % für 2015 und um 2 % für 2016 aus. Aufgrund des etwas früher einsetzenden Wirtschaftswachstums erwartet das WIFO für 2016 einen Investitionsanstieg von 2,5 %, aber die Prognose für 2015 bleibt nach wie vor zurückhaltend.

Die im EU-Vergleich anhaltend schwache Konjunktur Österreichs resultiert in einer schwierigen Situation, dennoch blickt die österreichische ICT-Branche verhalten optimistisch auf die kommenden Quartale. Grund dafür ist die verstärkte Nachfrage in den Bereichen Digitale Transformation und Cloud Computing sowie das gestiegene Bedürfnis nach Informationssicherheit.

Gerade beim Thema Outsourcing war die Rolle Österreichs im Vergleich zur restlichen DACH-Region, aber auch zu großen Ländern wie England und Frankreich, bisher weniger stark ausgeprägt. Durch die Umbruchsituation hin zur Cloud ergeben sich laut der aktuellen PAC-Prognose in diesem Markt jedoch jährliche Wachstumsraten von knapp 7 %.

Cloud Computing bleibt auch 2015 in Österreich der wichtigste Technologie- und Markttrend. Rund 45 % der österreichischen IT-Entscheider geben an, Cloud-Services im Einsatz zu haben oder deren Einsatz zu planen, wobei 80 % dabei auf Private-Cloud-Lösungen setzen. Ein weiterer Trend sind mobile Apps und Sicherheitslösungen. Cloud-Services bieten Unternehmen mehr Flexibilität und Skaleneffekte, die ein Einsparungspotenzial von 20 bis 30 % in der IT bewirken können. Auch beim Thema „mobile Endgeräte“ sieht PAC einen bedeutenden Trend. Mobilität steht in starkem Zusammenhang mit Consumerization, dem Phänomen bzw. der Entwicklung, dass elektronische Endgeräte wie beispielsweise Smartphones oder Tablet-PCs von Arbeitnehmern auch für ihre Erwerbsarbeit benutzt werden. Hier gilt es, entsprechende Strategien für die IT-Sicherheit zu entwickeln.

Die Nachfrage nach IT-Services nimmt kontinuierlich zu und unterstützt den Marktbedarf an alternativen Cloud-Produkten. Aufgrund des starken Preisdrucks sind „Near-Shoring“- und „Off-Shoring“-Services für österreichische Unternehmen zunehmend von Interesse.

Profitieren könnte Österreich auch von seiner Funktion als Brücke nach Osteuropa, wo Outsourcing-Prozesse noch weniger weit fortgeschritten sind als in Österreich. Für Anwender und deren Geschäftsfelder bietet das Outsourcing von Hardware sowie vor allem auch von Software und Services ebenfalls eine Reihe neuer Möglichkeiten. Softwarehersteller hingegen müssen auf die Anforderungen der Unternehmenskunden hören und sich im Klaren darüber sein, dass sie in Zukunft nicht ausschließlich mit Lizenzen, sondern auch mit Abo-Modellen ihr Geschäft bestreiten werden.

Für die Märkte in Zentral- und Osteuropa, in denen Kapsch im Segment Enterprise tätig ist, werden für den ICT-Markt bezogen auf Software und IT-Services inklusive Hardware durchwegs höhere Wachstumsraten als für Österreich prognostiziert. Für die Tschechische Republik, Polen, die Slowakei, Rumänien und Ungarn liegen diese für das Jahr 2015 in einer Bandbreite von knapp unter 3,5 % bis etwas über 5 %.

## 2 Entwicklung des Kapsch Konzerns.

### 2.1 Überblick Konzernentwicklung

Die Kapsch Group blickt auf ein spannendes und herausforderndes Wirtschaftsjahr 2014/15 zurück, das mit beeindruckenden Leistungen und vor allem mit wichtigen Entscheidungen für den anhaltenden Unternehmenserfolg verbunden war. Erfreulich ist, dass diese Erfolge in einer Zeit gelungen sind, in der die marktseitigen Rahmenbedingungen nicht optimal waren. Auch die seit Jahren verfolgte internationale Wachstumsstrategie konnte erfolgreich fortgesetzt werden. Dazu wurde einerseits das operative Geschäft weiterentwickelt, andererseits wurden organisatorische und strategische Weichenstellungen gesetzt, um die Ertragskraft für die kommenden Wirtschaftsjahre nachhaltig zu steigern.

Die Kapsch Group ist in den drei wesentlichen Segmenten Traffic, Carrier und Enterprise tätig.

Die Kapsch Group ist in den folgenden drei wesentlichen Segmenten tätig:

Im **Segment Traffic** wurde das Wirtschaftsjahr einerseits durch die bestehenden Großprojekte in Weißrussland, Frankreich und den USA geprägt, andererseits konnten signifikante Mautprojekte in den USA und Australien sowie Rahmenverträge für die Lieferung von On-Board Units nach Chile, Dänemark, Frankreich und Spanien gewonnen werden und erstmals wurden auch On-Board Units nach Norwegen verkauft. Weiters wurde im Wirtschaftsjahr 2014/15, im Rahmen des umfassenden Programms 2020, eine Strategie für die Zukunft definiert, die eine Weiterentwicklung und Transformation des Geschäftes beinhaltet. Dabei wurden drei strategische

Prioritäten für die kommenden Jahre fixiert: operative Exzellenz, Stärkung der Kerngeschäftsbereiche und Aufbau des Intelligent-Mobility-Solutions-(IMS)-Geschäfts.

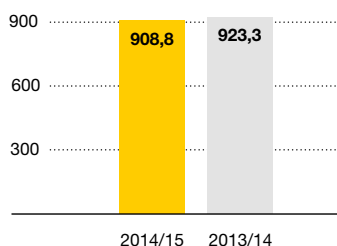
Im **Segment Carrier** konnte der Umsatz erstmals seit einigen Jahren wieder gesteigert werden. Besonders erfreulich ist, dass dies in den Bereichen Railways und Public Transport zum Teil deutlich gelang und damit auch die erwartungsgemäß rückläufigen Umsätze im Bereich Carriers mehr als kompensiert werden konnten. Sehr erfreulich ist darüber hinaus, dass sich im Laufe des letzten Wirtschaftsjahres die Auftragseingänge positiv weiterentwickelt haben, was zu einem weiterhin sehr hohen Auftragsstand führte (am Bilanzstichtag lag dieser bei rund 290 Mio. EUR). Mit der Akquisition der Prodata Mobility Systems NV, Belgien, unterstreicht die Kapsch Group das konsequente Fortsetzen ihrer globalen Wachstumsstrategie und stärkt zudem ihre Position bei Kunden des öffentlichen Personennahverkehrs.

Im **Segment Enterprise** konnte Kapsch die Umsatzmarke von 300 Mio. EUR erneut überschreiten und einmal mehr unter Beweis stellen, dass Kapsch für seine Kunden in Österreich und in den zentral- und osteuropäischen Ländern ein verlässlicher Partner ist, wenn es um die Auswahl und die Implementierung der modernsten ICT-Lösungen und aller damit in Zusammenhang stehender Serviceleistungen geht. Besonders konnte sich Kapsch auch im Bereich branchenspezifischer Lösungen und Applikationen, zum Beispiel für den Tourismus und das Gesundheitswesen, auszeichnen.

| Die Kapsch Group im Überblick |              | 2014/15 | 2013/14 | Veränderung |       |
|-------------------------------|--------------|---------|---------|-------------|-------|
| Umsatz                        | in Mio. EUR  | 908,8   | 923,3   | -14,5       | -2 %  |
| EBITDA                        | in Mio. EUR  | 77,4    | 57,5    | 19,9        | 35 %  |
| EBIT                          | in Mio. EUR  | 6,6     | 25,2    | -18,6       | -74 % |
| EBIT bereinigt                | in Mio. EUR  | 43,5    | 27,2    | 16,3        | 60 %  |
| Bilanzsumme                   | in Mio. EUR  | 943,7   | 952,5   | -8,8        | -1 %  |
| Eigenkapital                  | in Mio. EUR  | 290,4   | 317,4   | -27,0       | -9 %  |
| Nettoverschuldung             | in Mio. EUR  | -156,6  | -167,7  | 11,0        | 7 %   |
| Eingesetztes Kapital          | in Mio. EUR  | 556,8   | 565,4   | -8,5        | -2 %  |
| Free Cashflow                 | in Mio. EUR  | 37,3    | -27,7   | 65,0        | 235 % |
| Investitionen                 | in Mio. EUR  | 31,0    | 26,0    | 4,9         | 19 %  |
| Aufwand für F&E               | in Mio. EUR  | 88,2    | 95,5    | -7,3        | -8 %  |
| Mitarbeiter/-innen            | zum Stichtag | 5.734   | 5.484   | 250         | 5 %   |

## 2.2 Ertragslage

### Stabile Umsatzentwicklung (in Mio. EUR)



Die Kapsch Group erwirtschaftete im Wirtschaftsjahr 2014/15 einen Konzernumsatz von 908,8 Mio. EUR, der somit nur knapp unter dem Vorjahresniveau von 923,3 Mio. EUR (-14,5 Mio. EUR oder -2 %) liegt. Erfreulich ist, dass diese stabile Geschäftsentwicklung erreicht werden konnte, obwohl im abgelaufenen Wirtschaftsjahr kein weiteres landesweites Großprojekt im Segment Traffic realisiert wurde. Das zeigt und bestätigt, dass das Basisgeschäft nach wie vor solide ist und die strategische Entwicklung der Kapsch Group erneut gute Fortschritte verzeichnete. Das Management sieht weiterhin große Zukunftspotenziale und verfolgt den eingeschlagenen Weg konsequent weiter.

In der regionalen Umsatzbetrachtung ist erkennbar, dass es der Kapsch Group auch im Wirtschaftsjahr 2014/15 gelungen ist, die internationale Diversität voranzutreiben und dafür zu sorgen, dass alle abgedeckten Wirtschaftsräume signifikante Beiträge zum Konzernumsatz leisteten. Der Anteil des im Ausland erwirtschafteten Umsatzes konnte mit 70% auf dem hohen Niveau der letzten Jahre gehalten werden.

Am österreichischen Heimmarkt konnte der Umsatz um 2,3 Mio. EUR auf 276,4 Mio. EUR geringfügig gesteigert werden. In Zentral- und Osteuropa reduzierte sich der Umsatz um 44,2 Mio. EUR auf 299,5 Mio. EUR, was darauf zurückzuführen ist, dass im Vorjahr die Errichtung eines landesweiten Mautsystems in Weißrussland

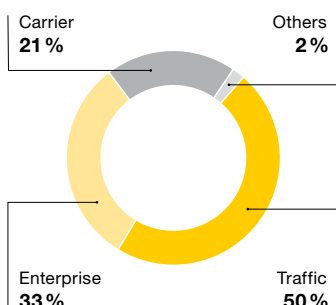
abgewickelt wurde. Obwohl im Wirtschaftsjahr 2013/14 ein großes GSM-R-Projekt in Frankreich realisiert wurde, blieb der Umsatz in Westeuropa mit einer Veränderung von -2,2 Mio. EUR annähernd konstant und betrug 127,7 Mio. EUR im Wirtschaftsjahr 2014/15. Im Wirtschaftsraum Amerika konnte der Umsatz um 5,4 Mio. EUR auf 93,4 Mio. EUR gesteigert werden. Zum erfreulichen Umsatzanstieg um mehr als 25 % auf 111,8 Mio. EUR in der Region restliche Welt trugen vor allem Australien und Taiwan, aber auch Südafrika bei, wo sich im letzten Wirtschaftsjahr erstmalig der Betrieb des Mautsystems über das gesamte Wirtschaftsjahr niederschlug.

| Umsatz nach Regionen (Anteil am Umsatz) |             | 2014/15      |              | 2013/14      |              | Veränderung  |             |
|---|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|
| Österreich                              | in Mio. EUR | 276,4        | 30 %         | 274,1        | 30 %         | 2,3          | 1 %         |
| Zentral- und Osteuropa                  | in Mio. EUR | 299,5        | 33 %         | 343,7        | 37 %         | -44,2        | -13 %       |
| Westeuropa                              | in Mio. EUR | 127,7        | 14 %         | 129,9        | 14 %         | -2,2         | -2 %        |
| Amerika                                 | in Mio. EUR | 93,4         | 10 %         | 88,0         | 10 %         | 5,4          | 6 %         |
| Restliche Welt                          | in Mio. EUR | 111,8        | 12 %         | 87,6         | 9 %          | 24,2         | 28 %        |
| <b>Gesamtkonzern</b>                    | in Mio. EUR | <b>908,8</b> | <b>100 %</b> | <b>923,3</b> | <b>100 %</b> | <b>-14,5</b> | <b>-2 %</b> |

Nach Segmenten betrachtet ist Traffic mit 456,4 Mio. EUR weiterhin der umsatzstärkste Geschäftsbereich. Da in diesem Segment im abgelaufenen Wirtschaftsjahr ein neues landesweites Großprojekt ausblieb, ging der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr jedoch um rund 6 % zurück. Im Segment Carrier konnte der Umsatz erfreulicherweise um 12 % auf 190,6 Mio. EUR gesteigert werden. Im Segment Enterprise blieb der Umsatz mit 301,9 Mio. EUR weitgehend stabil.

| Umsatz nach Segmenten (Anteil am Umsatz) |             | 2014/15      |              | 2013/14      |              | Veränderung  |             |
|--|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|
| Traffic                                  | in Mio. EUR | 456,4        | 50 %         | 487,0        | 53 %         | -30,6        | -6 %        |
| Carrier                                  | in Mio. EUR | 190,6        | 21 %         | 170,2        | 18 %         | 20,4         | 12 %        |
| Enterprise                               | in Mio. EUR | 301,9        | 33 %         | 309,5        | 34 %         | -7,6         | -2 %        |
| Others                                   | in Mio. EUR | 17,4         | 2 %          | 16,2         | 2 %          | 1,2          | 7 %         |
| Eliminierungen                           | in Mio. EUR | -57,5        | -6 %         | -59,6        | -6 %         | 2,1          | 3 %         |
| <b>Gesamtkonzern</b>                     | in Mio. EUR | <b>908,8</b> | <b>100 %</b> | <b>923,3</b> | <b>100 %</b> | <b>-14,5</b> | <b>-2 %</b> |

#### Stabile Segmentaufteilung (in % vom Gesamtumsatz)



Die Betriebsleistung konnte gegenüber dem Vorjahr um 29,0 Mio. EUR auf 971,7 Mio. EUR gesteigert werden, was auf positive Effekte bei den sonstigen betrieblichen Erträgen (+15,8 Mio. EUR), bei den Bestandsveränderungen (+22,2 Mio. EUR) sowie bei den aktivierten Eigenleistungen (+5,5 Mio. EUR) zurückzuführen ist.

Obwohl das Management bei seinen strategischen Entscheidungen primär den mittel- und langfristigen Aspekt in den Vordergrund stellt, um nachhaltiges Unternehmenswachstum sicherzustellen und entsprechende Erfolge abzusichern, behält man selbstverständlich auch das aktuelle Ergebnisniveau im Auge und möchte hier weitere Verbesserungen erzielen. Im abgelaufenen Wirtschaftsjahr wurden daher Maßnahmen eingeleitet, die die Ertragskraft dauerhaft verbessern sollen. Die ersten Effekte dieser Maßnahmen sind bereits im Ergebnis des abgelaufenen Geschäftsjahres erkennbar. Weitere deutliche Ergebnisverbesserungen werden ab dem Folgejahr erwartet.

Dem Umsatzverlauf entsprechend konnte der Aufwand für Material und bezogene Leistungen gegenüber dem Vorjahr um 11,8 Mio. EUR auf 449,6 Mio. EUR reduziert werden.

► **Seite 25:** Mehr Informationen zu Kapsch als Arbeitgeber.

Verbunden mit der Überzeugung von nachhaltigem Wachstum stieg die Beschäftigtenzahl im abgelaufenen Wirtschaftsjahr trotz der eingeleiteten Maßnahmen zur Effizienzsteigerung wiederum sehr deutlich (+250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter) auf nunmehr 5.734 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Daher erhöhten sich auch die Personalaufwendungen um 13,9 Mio. EUR oder 5 % auf 305,1 Mio. EUR.

Der Anstieg der Mitarbeiterzahl entfiel vor allem auf das Segment Traffic sowie – auch akquisitionsbedingt – auf das Segment Carrier und betraf vor allem die Länder Polen, Südafrika, Weißrussland und Belgien.

Die Aufwendungen für Abschreibungen und Wertminderungen haben sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mit 70,8 Mio. EUR mehr als verdoppelt (+38,6 Mio. EUR oder +120%). Dieser Anstieg ist größtenteils darauf zurückzuführen, dass Wertminderungen von Firmenwerten in Höhe von 36,9 Mio. EUR vorgenommen werden mussten. Die Aufwendungen für planmäßige Abschreibungen erhöhten sich um 3,6 Mio. EUR oder 12% auf 33,9 Mio. EUR.

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

| <b>Abschreibungen</b>        |             | <b>2014/15</b> | <b>2013/14</b> | <b>Veränderung</b> |             |
|------------------------------|-------------|----------------|----------------|--------------------|-------------|
| Sachanlagevermögen           | in Mio. EUR | 15,1           | 14,9           | 0,2                | 1%          |
| Immaterielles Anlagevermögen | in Mio. EUR | 18,7           | 15,4           | 3,3                | 21%         |
| Finanzimmobilien             | in Mio. EUR | 0,2            | 0,0            | 0,2                | 100%        |
| Wertminderungen              | in Mio. EUR | 36,9           | 1,9            | 34,9               | >500%       |
| <b>Gesamt</b>                | in Mio. EUR | <b>70,8</b>    | <b>32,2</b>    | <b>38,6</b>        | <b>120%</b> |

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen im Vorjahresvergleich um 7,0 Mio. EUR oder 5% auf 139,6 Mio. EUR. Besonders stark stiegen die Aufwendungen für EDV, Kommunikation, Rechts- und Beratungsaufwand sowie für übrige sonstige Aufwendungen an. Demgegenüber konnten Einsparungen im Bereich der Werbungskosten, Aufwendungen für Lizenzen und Patente sowie Reisekosten realisiert werden. Auch die Wertberichtigungen zu Forderungen konnten im Vergleich zum Vorjahr reduziert werden.

Der Konzern hat seine Aktivitäten in der Forschung und Entwicklung in vollem Umfang aufrechterhalten und mit 88,2 Mio. EUR weiterhin rund 10% seines Umsatzes in diesen langfristig und strategisch so wichtigen Bereich investiert.

Deutlicher Anstieg beim operativen Ergebnis (EBITDA) und beim EBIT bereinigt.

Das operative Ergebnis (EBITDA) konnte daher im abgelaufenen Wirtschaftsjahr um mehr als ein Drittel (+35%) auf nunmehr 77,4 Mio. EUR gesteigert werden. Die EBITDA-Marge stieg dadurch von 6,2% auf 8,5%.

Auch das um Wertminderungen bereinigte Betriebsergebnis (EBIT bereinigt) lag mit 43,5 Mio. EUR um 16,3 Mio. EUR oder +60% deutlich über dem Vorjahresergebnis. Die bereinigte EBIT-Marge erhöhte sich von 2,9% auf 4,8%. Das Betriebsergebnis (EBIT) lag – vor allem bedingt durch die Wertminderungen auf Firmenwerte in Höhe von 36,9 Mio. EUR – mit 6,6 Mio. EUR um 18,6 Mio. EUR oder 74% unter dem Vorjahresergebnis. Die EBIT-Marge reduzierte sich folglich von 2,7% auf 0,7%.

| <b>Ergebniszahlen</b> |             | <b>2014/15</b> | <b>2013/14</b> | <b>Veränderung</b> |       |
|-----------------------|-------------|----------------|----------------|--------------------|-------|
| EBITDA                | in Mio. EUR | 77,4           | 57,5           | 19,9               | 35%   |
| EBITDA-Marge          | in %        | 8,5            | 6,2            |                    |       |
| EBIT bereinigt        | in Mio. EUR | 43,5           | 27,2           | 16,3               | 60%   |
| EBIT-Marge bereinigt  | in %        | 4,8            | 2,9            |                    |       |
| EBIT                  | in Mio. EUR | 6,6            | 25,2           | -18,6              | -74%  |
| EBIT-Marge            | in %        | 0,7            | 2,7            |                    |       |
| Ergebnis vor Steuern  | in Mio. EUR | -12,8          | 8,1            | -20,9              | -257% |
| Periodenergebnis      | in Mio. EUR | -20,8          | 6,1            | -26,9              | -440% |

Das Finanzergebnis ging um 2,2 Mio. EUR oder 13% auf -19,9 Mio. EUR zurück, wobei dies vor allem damit zusammenhängt, dass die Anteile an der norwegischen Q-Free ASA im abgelaufenen Wirtschaftsjahr einer Wertminderung unterzogen werden mussten. Aus diesem Grund mussten neben den Kursverlusten in Höhe von 9,0 Mio. EUR aus dem heurigen Wirtschaftsjahr auch negative Marktwertschwankungen aus vergangenen Perioden im Ausmaß von insgesamt 9,5 Mio. EUR vom sonstigen Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung umgliedert werden.

Im Bereich der Fremdwährungen im Rahmen von Finanzierungstätigkeiten gab es im abgelaufenen Wirtschaftsjahr insgesamt positive Effekte in Höhe von 3,0 Mio. EUR, welche jedoch nur in einem Ausmaß von 1,3 Mio. EUR realisiert werden konnten. Hauptverantwortlich dafür waren die Entwicklungen zwischen dem Euro und dem US-Dollar, dem kanadischen Dollar sowie dem südafrikanischen Rand.

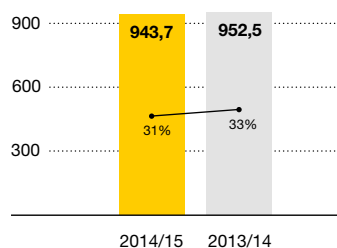
Das Ergebnis vor Steuern mit -12,8 Mio. EUR (-20,9 Mio. EUR oder -257 %) und das Periodenergebnis mit -20,8 Mio. EUR (-26,9 Mio. EUR oder -440 %) lagen aufgrund der beschriebenen Einmaleffekte im Bereich der Firmenwertabschreibungen ebenfalls deutlich unter den Vergleichszahlen des Wirtschaftsjahres 2013/14. Ohne diese Einmaleffekte hätte der Konzern auch bei diesen Kennzahlen die Vorjahresergebnisse zum Teil sehr deutlich übertroffen.

Das sonstige Ergebnis wurde im abgelaufenen Wirtschaftsjahr um 17,6 Mio. EUR oder um 129% auf 3,9 Mio. EUR gesteigert. Die negativen Effekte aus den versicherungsmathematischen Komponenten für Pensions- und Abfertigungsrückstellungen werden vor allem durch die angesprochene Umgliederung der Ergebniseffekte aus den Anteilen an der Q-Free ASA in das Finanzergebnis entsprechend kompensiert.

Das Gesamtergebnis reduzierte sich um 9,3 Mio. EUR oder 123 % auf -16,9 Mio. EUR.

### 2.3 Vermögenslage

#### Stabile Bilanzsumme (in Mio. EUR) und Eigenkapital- quote (in %)



Die Bilanzsumme der Kapsch Group zum Bilanzstichtag am 31. März 2015 blieb nahezu stabil und ging mit -8,8 Mio. EUR oder -1 % nur geringfügig auf 943,7 Mio. EUR zurück.

Erfreulich ist insbesondere, dass diese Stabilität gelang, obwohl die langfristigen Vermögenswerte mit 345,9 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr um 78,0 Mio. EUR oder 18 % deutlich reduziert wurden. Dies liegt einerseits vor allem daran, dass – zum Teil aufgrund der durchgeführten Wertminderungen bei den Firmenwerten – die immateriellen Vermögenswerte trotz weiterer Unternehmensakquisitionen deutlich reduziert wurden (-22,9 Mio. EUR). Andererseits konnte der langfristige Teil aus Lieferungen und Leistungen im Zusammenhang mit einem Großprojekt aus dem Segment Traffic mehr als halbiert werden (-43,8 Mio. EUR). Auch das Sachanlagevermögen ging um 3,0 Mio. EUR auf nunmehr 64,2 Mio. EUR zurück.

Durch den Erwerb von 156.206 Aktien konnte der Anteil an der börsennotierten Kapsch TrafficCom AG im abgelaufenen Wirtschaftsjahr auf mehr als 63 % erhöht werden. Die Finanzanlagen und Beteiligungen sanken von 33,6 Mio. EUR auf 28,9 Mio. EUR (-4,7 Mio. EUR), im Wesentlichen bedingt durch Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes der Beteiligung an der Q-Free ASA, Norwegen.

Der Bestand an liquiden Mitteln konnte um 31 % gesteigert werden.

Die kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich im Gegenzug um 69,2 Mio. EUR oder 13 % auf 597,8 Mio. EUR. Dies resultiert aus einem Anstieg bei den Vorräten (+20,4 Mio. EUR) und den kurzfristigen Forderungen (+19,8 Mio. EUR) sowie vor allem aus dem Anstieg des Bestandes an liquiden Mitteln und Bankguthaben (+28,7 Mio. EUR).

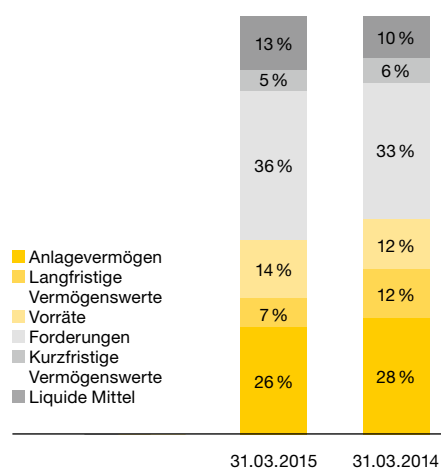
Das Eigenkapital reduzierte sich auf 290,4 Mio. EUR, was neben dem niedrigeren Gesamtergebnis auch geleistete Dividendenzahlungen an Aktionäre von nicht beherrschten Anteilen zur Ursache hat. Damit ist die Eigenkapitalquote geringfügig gesunken und beträgt nun 30,8 % – ein Wert, der die stabile und zufriedenstellende Vermögenslage des Konzerns unterstreicht.

Die langfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr geringfügig (+17,8 Mio. EUR oder +7 %) auf 266,8 Mio. EUR. Dies hängt einerseits damit zusammen, dass der Konzern für einen Teil seiner Finanzverbindlichkeiten langfristige Vereinbarungen abschließen konnte (+14,0 Mio. EUR), andererseits stiegen die Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer um 9,9 Mio. EUR, was größtenteils auf die deutliche Reduktion der verwendeten Zinssätze im Rahmen der versicherungsmathematischen Berechnungen zurückzuführen ist (siehe Erläuterung 25).

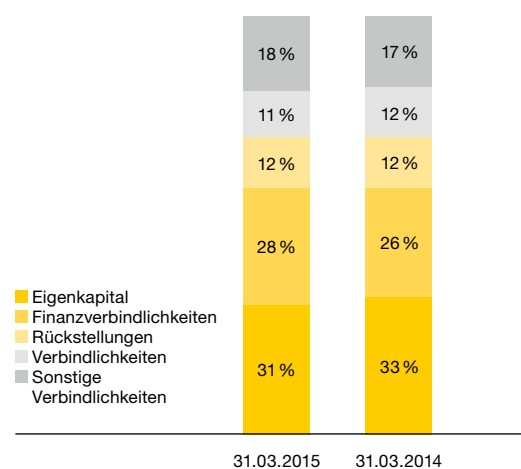
| Bilanzkennzahlen     |             | 2014/15 | 2013/14 | Veränderung |      |
|----------------------|-------------|---------|---------|-------------|------|
| Bilanzsumme          | in Mio. EUR | 943,7   | 952,5   | -8,8        | -1 % |
| Eigenkapital         | in Mio. EUR | 290,4   | 317,4   | -27,0       | -9 % |
| Eigenkapitalquote    | in %        | 30,8    | 33,3    |             |      |
| Nettoverschuldung    | in Mio. EUR | -156,6  | -167,7  | 11,0        | 7 %  |
| Eingesetztes Kapital | in Mio. EUR | 556,8   | 565,4   | -8,5        | -2 % |
| Nettoumlaufvermögen  | in Mio. EUR | 376,1   | 329,1   | 47,1        | 14 % |

## Bilanzstruktur.

## Aktiva



## Passiva



Die kurzfristigen Verbindlichkeiten blieben mit 386,5 Mio. EUR (+0,4 Mio. EUR oder 0 %) fast exakt auf Vorjahresniveau, wobei die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (-6,6 Mio. EUR oder -6 %) und die kurzfristigen Rückstellungen (-15,7 Mio. EUR oder -31 %) sogar reduziert werden konnten, während sich die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten und Abgrenzungen um 18,2 Mio. EUR erhöht haben.

Die Nettoverschuldung konnte um 7 % reduziert werden.

Die Nettoverschuldung konnte gegenüber dem Vorjahr um 11,0 Mio. EUR oder um 7 % auf 156,6 Mio. EUR reduziert werden. Das eingesetzte Kapital lag im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mit 556,8 Mio. EUR um 8,5 Mio. EUR oder 2 % geringfügig unter dem Vorjahreswert.

Weiters gelang es, das Nettoumlaufvermögen um 14 % oder 47,1 Mio. EUR auf nunmehr 376,1 Mio. EUR zu steigern.

## 2.4 Geldfluss

Die Liquiditätssituation des Konzerns konnte im abgelaufenen Wirtschaftsjahr wiederum verbessert werden.

| Geldfluss                             |             | 2014/15     | 2013/14<br>(angepasst) | Veränderung |              |
|---------------------------------------|-------------|-------------|------------------------|-------------|--------------|
| Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit | in Mio. EUR | 59,3        | -4,9                   | 64,2        | >500 %       |
| Geldfluss aus Investitionstätigkeit   | in Mio. EUR | -36,9       | -40,4                  | 3,5         | 9 %          |
| Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit  | in Mio. EUR | 2,9         | 21,9                   | -19,0       | -87 %        |
| <b>Gesamt</b>                         | in Mio. EUR | <b>25,3</b> | <b>-23,4</b>           | <b>48,7</b> | <b>208 %</b> |

Der Geldfluss aus der operativen Geschäftstätigkeit erhöhte sich deutlich von -4,9 Mio. EUR im Vorjahr auf +59,3 Mio. EUR. Dies hängt einerseits mit den relativ hohen Abschreibungen und Wertminderungen zusammen – auch hier wirken sich die Wertminderungen im Bereich der Firmenwerte aus –, andererseits trugen die laufenden

Zahlungseingänge aus den Langfristverträgen im Segment Traffic zu dieser äußerst positiven Situation bei. Weiters schlägt sich nieder, dass keine wesentlichen Vorfinanzierungen für Großprojekte geleistet werden mussten.

Der Geldfluss aus Investitionstätigkeit belief sich auf -36,9 Mio. EUR, was mit +3,5 Mio. EUR oder +9% geringfügig unter dem Vorjahresniveau liegt und größtenteils auf einen Unternehmenserwerb (Akquisition der Prodata Mobility Systems NV, Belgien, im Segment Carrier) sowie auf Investitionen in ein neues Gebäude zurückzuführen ist.

Der Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit betrug 2,9 Mio. EUR und liegt somit deutlich (-19,0 Mio. EUR oder -87%) unter dem Vorjahreswert. Dies ist auf die akquisitionsbedingte Erhöhung der Finanzverbindlichkeiten sowie auf ausbezahlte Dividenden an Aktionäre von nicht beherrschten Anteilen in Höhe von 6,9 Mio. EUR (-2,0 Mio. EUR oder -22% im Vorjahresvergleich) zurückzuführen. Wie im Vorjahr wurden an die Aktionäre der Muttergesellschaft keine Dividenden ausbezahlt. Auch der Erwerb weiterer 156.206 Aktien an der Kapsch TrafficCom AG wirkten sich in dieser Position aus.

Die liquiden Mittel am Ende des Wirtschaftsjahres betragen 120,7 Mio. EUR und konnten damit im Vergleich zum Vorjahr um 28,7 Mio. EUR oder 31% deutlich gesteigert werden.

## 2.5 Investitionen

In Zusammenhang mit Unternehmenserwerben stieg das Anlagevermögen um 24,9 Mio. EUR.

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte betragen im abgelaufenen Wirtschaftsjahr 31,0 Mio. EUR und lagen damit um 4,9 Mio. EUR oder 19% über dem Vorjahreswert. Zusätzlich erhöhte sich das Anlagevermögen um 24,9 Mio. EUR in Zusammenhang mit Unternehmenszukaufen. Durch die planmäßigen Abschreibungen, durch Anlagenabgänge und vor allem durch die vorgenommenen Wertminderungen ging das Anlagevermögen in Summe dennoch auf 242,9 Mio. EUR (-21,7 Mio. EUR oder -8%) zurück.

| Alle Beträge in Mio. EUR          | Sachanlage-<br>vermögen | Immaterielle<br>Vermögens-<br>werte | Finanz-<br>immobilien | Gesamt       |
|-----------------------------------|-------------------------|-------------------------------------|-----------------------|--------------|
| <b>Stand 31.03.2014</b>           | <b>67,2</b>             | <b>197,4</b>                        | <b>0,0</b>            | <b>264,6</b> |
| Zugang aus Erwerb von Unternehmen | 1,0                     | 23,9                                | 0,0                   | 24,9         |
| Investitionen (Zugänge)           | 18,3                    | 8,3                                 | 4,3                   | 31,0         |
| Veräußerungen (Abgänge)           | -7,5                    | -1,7                                | 0,0                   | -9,2         |
| Abschreibungen                    | -15,1                   | -18,7                               | -0,2                  | -33,9        |
| Wertminderungen                   | -0,1                    | -36,8                               | 0,0                   | -36,9        |
| Währungsumrechnungsdifferenzen    | 1,3                     | 1,1                                 | 0,0                   | 2,4          |
| Umbuchungen                       | -0,9                    | 0,9                                 | 0,0                   | 0,0          |
| <b>Stand 31.03.2015</b>           | <b>64,2</b>             | <b>174,5</b>                        | <b>4,2</b>            | <b>242,9</b> |

In der Segmentbetrachtung ist zu erkennen, dass der Großteil der getätigten Investitionen mit 47% auf das Segment Carrier entfällt. Dies ist vor allem auf die Übersiedlung der Muttergesellschaft sowie auf Investitionen in Zusammenhang mit der getätigten Akquisition zurückzuführen. Der Anteil im Segment Traffic beträgt 27%, im Segment Enterprise 9% und die restlichen 17% entfallen auf das Segment Others, in dem im abgelaufenen Wirtschaftsjahr 2014/15 die Errichtung eines Parkhauses mit 4,3 Mio. EUR enthalten war.



### 3 Geschäftssegmente.

Die Kapsch Group ist in den folgenden vier Segmenten tätig:

- ▶ Segment Traffic
- ▶ Segment Carrier
- ▶ Segment Enterprise
- ▶ Segment Others

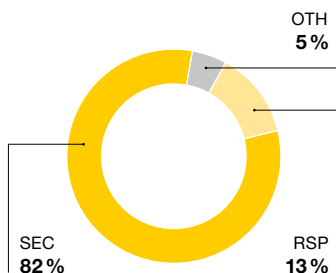
#### 3.1 Segment Traffic

Dieses Segment wird durch die Kapsch TrafficCom AG und deren direkte und indirekte Tochterunternehmen (Teilkonzern Traffic) repräsentiert. Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH hält 63,1 % der Anteile an dieser Gesellschaft.

Im Segment Traffic bietet der Konzern weltweit ganzheitliche Technologien, Lösungen und Dienstleistungen für den ITS-Markt (Intelligent-Transportation-Systems) an. Das Segment Traffic untergliedert sich in die folgenden drei Bereiche:

- ▶ **Road Solution Projects (RSP).** Im Bereich RSP werden Projekte zur Errichtung von Systemen abgebildet. In der Regel sind dies Projekte, die von öffentlichen Stellen oder von privaten Konzessionären ausgeschrieben werden. Es handelt sich dabei um Systeme auf einzelnen Straßenabschnitten oder für landesweite Straßennetze. Die Natur dieses Geschäfts bringt von Periode zu Periode starke Schwankungen bei Umsätzen und Kosten mit sich.
- ▶ **Services, System Extensions and Components Sales (SEC).** Im Bereich SEC werden vor allem die wiederkehrenden Umsätze zusammengefasst. Kapsch übernimmt nach der Errichtung zumeist auch den technischen Betrieb einschließlich der Wartung der Systeme. Darüber hinaus erfolgen häufig Nachlieferungen von Komponenten wie On-Board Units und Transpondern, Transceivern und Lesegeräten oder Kameras für die Erweiterung bzw. Adaptierung der bestehenden Systeme oder für die Aufrüstung von manuellen zu automatischen oder elektronischen Mautsystemen. Seit 2005 bietet Kapsch auch den kommerziellen Betrieb von Systemen an. Der Bereich SEC ist durch relativ stabile Umsätze über definierte Perioden hinweg gekennzeichnet, da die hierin angebotenen Leistungen überwiegend auf Basis mittel- oder langfristiger Service- und Rahmenverträge erbracht werden.
- ▶ **Others (OTH).** Der Bereich OTH umfasst das Nichtkerngeschäft, das von der Tochtergesellschaft Kapsch Components GmbH & Co KG sowie der im Vorjahr übernommenen Gesellschaft Kapsch TrafficCom USA Inc. abgewickelt wird. Es handelt sich dabei um Engineering-Lösungen, elektronische Fertigung und Logistikdienstleistungen für verbundene Unternehmen und Drittkunden sowie Lösungen, Systeme und Dienstleistungen für die Betriebsüberwachung öffentlicher Verkehrsmittel und Umwelteinrichtungen, die von Betreibern von U-Bahn- und Eisenbahnnetzwerken sowie Abwasseraufbereitungsanlagen eingesetzt werden.

#### Deutlicher Rückgang der Umsätze im Projektgeschäft (RSP)



Der Segmentumsatz erreichte im abgelaufenen Wirtschaftsjahr 456,4 Mio. EUR und lag damit um 30,6 Mio. EUR oder 6 % unter dem Vorjahr. Bei Betrachtung des Umsatzes nach Bereichen zeigen sich sehr unterschiedliche Entwicklungen und es ist gut ersichtlich, dass dieser Rückgang ausschließlich darauf zurückzuführen ist, dass im abgelaufenen Wirtschaftsjahr kein landesweites Errichtungsprojekt (Bereich RSP) umgesetzt wurde.

| Segmentumsatz Traffic nach Bereichen |                    | 2014/15      | 2013/14      | Veränderung  |             |
|--------------------------------------|--------------------|--------------|--------------|--------------|-------------|
| RSP                                  | in Mio. EUR        | 60,2         | 132,0        | -71,9        | -54 %       |
| SEC                                  | in Mio. EUR        | 372,6        | 331,8        | 40,8         | 12 %        |
| OTH                                  | in Mio. EUR        | 23,6         | 23,1         | 0,5          | 2 %         |
| <b>Segment Traffic gesamt</b>        | <b>in Mio. EUR</b> | <b>456,4</b> | <b>487,0</b> | <b>-30,6</b> | <b>-6 %</b> |

Im Bereich RSP ging der Umsatz daher um etwas mehr als die Hälfte auf 60,2 Mio. EUR (-71,9 Mio. EUR oder -54 %) zurück. Die größten Umsatzbeiträge im Berichtszeitraum lieferten das Implementierungsprojekt in Weißrussland und das Managed-Lane-System-Projekt in Texas, USA. Allerdings lagen diese Umsatzbeiträge infolge des weit vorangeschrittenen Fertigstellungsgrades im letzten Wirtschaftsjahr deutlich unter dem Vergleichswert des Vorjahres. Beim Managed-Lane-Projekt in den USA konnten bereits 22 von insgesamt 29 Mautstationen erfolgreich in Betrieb genommen werden, darüber hinaus wurde Kapsch mit einer Erweiterung um zusätzliche 10 Stationen beauftragt. In Weißrussland erfolgte die Inbetriebnahme der Projektphase 2b mit einer Länge von 256 km plangemäß im August 2014. Gleichermaßen bedingt durch den bereits hohen Fertigstellungsgrad im Vorjahr lagen auch die Umsatzbeiträge des GNSS-Projekts (Global Navigation Satellite System) in Frankreich und des Projekts M5 South-West Motorway in Sydney, Australien, unter jenen des Vorjahres. Darüber hinaus lieferten die im Wirtschaftsjahr 2014/15 gewonnenen Projekte in Neuseeland (Tauranga) und den USA (New York State Thruway Authority) sowie auch die Projekte der im Januar 2014 übernommenen Gesellschaft Kapsch TrafficCom USA Inc. wesentliche Umsatzbeiträge.

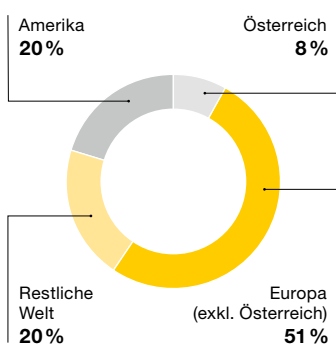
Im Bereich SEC konnte der Umsatz wiederum gesteigert werden und erreichte mit 372,6 Mio. EUR (+40,8 Mio. EUR oder +12 %) einen neuen Rekordwert. Wesentlich zur Umsatzsteigerung beigetragen haben das im dritten Quartal des Vorjahres gestartete Betriebsprojekt in der Provinz Gauteng, Südafrika, sowie das ab dem zweiten Quartal des Vorjahres in Betrieb genommene technische und kommerzielle Betriebsprojekt in Weißrussland. Der technische und kommerzielle Betrieb des landesweiten Systems in der Tschechischen Republik, das technische und kommerzielle Betriebsprojekt in Polen sowie der technische Betrieb einschließlich Wartung des landesweiten Systems in Österreich lieferten unverändert stabile Umsätze. Zudem trug eine Erweiterung des polnischen Mautsystems im Berichtszeitraum zum Umsatz bei.

Die Anzahl der verkauften On-Board Units lag mit 7,4 Mio. Stück unter dem Vorjahresniveau (Vorjahr: 9,2 Mio. Stück). Hierbei ist zu berücksichtigen, dass im Vergleichszeitraum des Vorjahres die Erstausrüstung für das landesweite Mautprojekt in Weißrussland erfolgte. Geringere Verkaufsstückzahlen wurden in der Berichtsperiode auch in Nordamerika verzeichnet. Im Gegenzug konnten die verkauften Stückzahlen in Frankreich, Russland und Australien gesteigert und erstmals auch On-Board Units nach Norwegen verkauft werden.

Der Umsatz des Bereiches OTH lag mit 23,6 Mio. EUR etwas über dem Vorjahresniveau (+0,5 Mio. EUR oder +2 %). Diese Steigerung ist im Wesentlichen auf die nicht-ETC- und -ITS-relevanten Umsätze der KTC USA, Inc. zurückzuführen. Zudem steuerte die Produktionsgesellschaft mit Lieferungen an Konzerngesellschaften in anderen Segmenten weitere Umsatzbeiträge bei.

### Regionale Umsatzverteilung im Segment Traffic

(in % vom Gesamtumsatz)



Den größten Anteil am Gesamtumsatz (rund 60 %) hatte im Wirtschaftsjahr 2014/15 mit 272,2 Mio. EUR unverändert die Region Europa, wenngleich ein Rückgang um 60,8 Mio. EUR (-18 %) – im Wesentlichen bedingt durch geringere Umsätze in Weißrussland und Frankreich – zu verzeichnen war. Der darin enthaltene Umsatz für Österreich erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 5,3 Mio. EUR (+16,2 %) auf 38,2 Mio. EUR. In der Region Amerika konnte der Umsatz um 5,6 Mio. EUR (+6 %) auf 92,6 Mio. EUR gesteigert werden. Dies war vor allem auf Umsatzbeiträge aus Projekten der im Vorjahr übernommenen KTC USA, Inc. sowie den Fortschritt bei der Implementierung des New-York-State-Thruway-Authority-Projekts zurückzuführen. Zudem trugen Erweiterungsprojekte in Chile zu der Umsatzsteigerung bei. In der Region restliche Welt erhöhte sich der Umsatz um 24,6 Mio. EUR (+37 %) auf 91,6 Mio. EUR. Einflussfaktoren für diesen Anstieg waren höhere Umsätze in Südafrika sowie bei den Implementierungsprojekten in Australien und Neuseeland.

Das operative Ergebnis (EBITDA) konnte im abgelaufenen Wirtschaftsjahr auf 61,5 Mio. EUR signifikant gesteigert werden (+24,7 Mio. EUR oder +67 %). Dies hängt vor allem damit zusammen, dass die Ergebnismargen im nun prozentuell stärker gewichteten Bereich SEC tendenziell höher sind und hier im Vergleich zur Vorjahresperiode positive Beiträge von den Betriebsprojekten in Weißrussland und Südafrika geliefert wurden, aber auch weil das landesweite technische und kommerzielle Betriebsprojekt in der Tschechischen Republik, das technische und kommerzielle Betriebsprojekt und laufende Erweiterungen in Polen sowie das technische Betriebsprojekt einschließlich Wartung des landesweiten Systems in Österreich nach wie vor stabile Ergebnisbeiträge

Signifikante Ergebnisverbesserungen im Wirtschaftsjahr 2014/15 im Segment Traffic.

lieferten. Im Bereich RSP wirkt sich der deutliche Umsatzrückgang auch im Ergebnis negativ aus, da die zugeordneten Aufwendungen aus Entwicklungsleistungen und Vorarbeiten für potenzielle Ausschreibungen sowie Aufwendungen für laufende Ausschreibungen nicht ausreichend gedeckt werden konnten. Im Gegenzug konnte eine Rückstellung für Verluste aus schwebenden Geschäften und Nacharbeiten in Höhe von 16,1 Mio. EUR aufgelöst werden. Weiters trugen die eingeleiteten und teilweise bereits umgesetzten Effizienzsteigerungsaktivitäten (Programm 2020) bereits im abgelaufenen Wirtschaftsjahr zur operativen Ergebnisverbesserung bei. Weitere Verbesserungen werden ab dem kommenden Wirtschaftsjahr erwartet. Die EBITDA-Marge lag mit 13,5 % bereits deutlich über dem Vorjahreswert (7,6 %).

Obwohl im Bereich RSP eine Firmenwertabschreibung in Höhe von 12,3 Mio. EUR vorgenommen werden musste, konnte das Betriebsergebnis (EBIT) im Segment Traffic deutlich auf 32,7 Mio. EUR gesteigert werden (+12,5 Mio. EUR oder +62 %). Die EBIT-Marge lag mit 7,2 % ebenfalls über dem Vorjahr (4,2 %).

Das um die Firmenwertabschreibung bereinigte Betriebsergebnis (EBIT bereinigt) konnte im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mit 45,1 Mio. EUR bereits mehr als verdoppelt werden (+24,8 Mio. EUR oder +122 %). Auch die bereinigte EBITDA-Marge lag mit 9,9 % (Vorjahr: 4,2 %) bereits signifikant über dem Vorjahr und zeigt, dass man in diesem Bereich mit den bereits umgesetzten bzw. eingeleiteten Verbesserungen auf dem richtigen Weg ist.

Das Ergebnis vor Steuern erhöhte sich um 14,4 Mio. EUR oder 263 % auf 19,9 Mio. EUR (Vorjahr: 5,5 Mio. EUR). Auch das Periodenergebnis konnte um 8,6 Mio. EUR oder 299 % auf 11,4 Mio. EUR (Vorjahr: 2,9 Mio. EUR) gesteigert werden.

| Ertragskennzahlen Segment Traffic |             | 2014/15 | 2013/14 | Veränderung |       |
|-----------------------------------|-------------|---------|---------|-------------|-------|
| EBITDA                            | in Mio. EUR | 61,5    | 36,9    | 24,7        | 67 %  |
| EBITDA-Marge                      | in %        | 13,5    | 7,6     |             |       |
| EBIT bereinigt                    | in Mio. EUR | 45,1    | 20,3    | 24,8        | 122 % |
| EBIT-Marge bereinigt              | in %        | 9,9     | 4,2     |             |       |
| EBIT                              | in Mio. EUR | 32,7    | 20,3    | 12,5        | 62 %  |
| EBIT-Marge                        | in %        | 7,2     | 4,2     |             |       |
| Ergebnis vor Steuern              | in Mio. EUR | 19,9    | 5,5     | 14,4        | 263 % |
| Periodenergebnis                  | in Mio. EUR | 11,4    | 2,9     | 8,6         | 299 % |

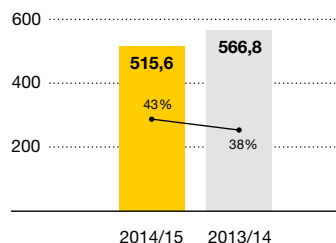
Massiver Anstieg an liquiden Mitteln und Bankguthaben im Segment Traffic.

Die Bilanzsumme im Segment Traffic hat sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr deutlich auf 515,6 Mio. EUR verringert. Dies ist einerseits auf die Reduktionen bei den immateriellen Vermögenswerten und Finanzanlagen zurückzuführen, wo Wertberichtigungen vorgenommen werden mussten, und hängt andererseits mit dem deutlichen Rückgang der Kundenforderungen (vor allem durch die laufenden Rückzahlungen aus dem Projekt in Weißrussland) zusammen. Der Bestand an liquiden Mitteln und Bankguthaben konnte von 57,7 Mio. EUR auf 96,8 Mio. EUR massiv gesteigert werden. Da auch die Finanzverbindlichkeiten insgesamt um 18,1 Mio. EUR zurückgingen, konnte die Nettoverschuldung deutlich reduziert werden und beträgt nun 35,9 Mio. EUR (-57,5 Mio. EUR oder -62%). Das Nettoumlaufvermögen blieb mit 209,9 Mio. EUR weitgehend stabil (+4,5 Mio. EUR oder +2 %).

Das Eigenkapital konnte hingegen um 6,3 Mio. EUR oder 3 % auf 219,4 Mio. EUR gesteigert werden und auch die Eigenkapitalquote wurde deutlich auf 42,5 % erhöht.

Auf der Passivseite der Bilanz gab es die größten Veränderungen bei den langfristigen Finanzverbindlichkeiten. Bedingt durch die Rückführung der Finanzierung für die Errichtung des landesweiten elektronischen LKW-Mautsystems in Weißrussland verringerten sich diese um 20,5 Mio. EUR. Bei den kurzfristigen Verbindlichkeiten gab es die größte Veränderung durch die Reduzierung der kurzfristigen Rückstellungen um 19,2 Mio. EUR, im Wesentlichen infolge der Auflösung der Rückstellung für Verluste aus schwebenden Geschäften und Nacharbeiten in Höhe von 16,1 Mio. EUR. Der Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 19,0 Mio. EUR resultiert aus dem Projektgeschäft.

**Bilanzsumme** (in Mio. EUR) und **Eigenkapitalquote** (in %) im Segment Traffic.



Deutlich positiver Geldfluss im Segment Traffic.

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 48,2 Mio. EUR, welcher sich im Zuge des durchgeführten Werthaltigkeitstests als werthaltig gezeigt hat.

| <b>Sonstige Kennzahlen Segment Traffic</b> |              | <b>2014/15</b> | <b>2013/14</b> | <b>Veränderung</b> |       |
|--|--------------|----------------|----------------|--------------------|-------|
| Bilanzsumme                                | in Mio. EUR  | 515,6          | 566,8          | -51,2              | -9 %  |
| Eigenkapital                               | in Mio. EUR  | 219,4          | 213,1          | 6,3                | 3 %   |
| Eigenkapitalquote                          | in %         | 42,5           | 37,6           |                    |       |
| Nettoverschuldung                          | in Mio. EUR  | -35,9          | -93,4          | 57,5               | -62 % |
| Eingesetztes Kapital                       | in Mio. EUR  | 357,3          | 369,2          | -11,8              | -3 %  |
| Nettoumlaufvermögen                        | in Mio. EUR  | 209,9          | 205,4          | 4,5                | 2 %   |
| Free Cashflow                              | in Mio. EUR  | 68,2           | -24,7          | 92,9               | 377 % |
| Investitionen                              | in Mio. EUR  | 8,4            | 15,7           | -7,3               | -47 % |
| Aufwand für F&E                            | in Mio. EUR  | 49,0           | 57,8           | -8,8               | -15 % |
| Mitarbeiter/-innen                         | zum Stichtag | 3.545          | 3.308          | 237                | 7 %   |

Der Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit betrug 75,2 Mio. EUR (Vorjahr: -10,9 Mio. EUR). Die Zunahme ist auf den Rückgang der lang- und kurzfristigen Forderungen und Vermögenswerte sowie auf das gute Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit zurückzuführen, gegenläufig dazu wirkten der Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und die Rückstellungsauflösung. Während sich der Geldfluss aus Investitionstätigkeit massiv auf -7,4 Mio. EUR verbesserte (+18,4 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr), lag der Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit durch bezahlte Dividenden sowie vor allem durch Rückführung von Finanzverbindlichkeiten bei -31,9 Mio. EUR. Der gesamte Geldfluss verbesserte sich von -17,7 Mio. EUR auf +35,9 Mio. EUR. Daher entwickelte sich auch der Free Cashflow außerordentlich gut und lag bei 68,2 Mio. EUR (Vorjahr: -24,7 Mio. EUR).

| <b>Geldfluss Segment Traffic</b>      |             | <b>2014/15</b> | <b>2013/14</b><br>(angepasst) | <b>Veränderung</b> |              |
|---------------------------------------|-------------|----------------|-------------------------------|--------------------|--------------|
| Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit | in Mio. EUR | 75,2           | -10,9                         | 86,1               | >500 %       |
| Geldfluss aus Investitionstätigkeit   | in Mio. EUR | -7,4           | -25,7                         | 18,4               | 71 %         |
| Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit  | in Mio. EUR | -31,9          | 18,9                          | -50,9              | -268 %       |
| <b>Gesamt</b>                         | in Mio. EUR | <b>35,9</b>    | <b>-17,7</b>                  | <b>53,6</b>        | <b>303 %</b> |

Die Investitionen im Segment Traffic lagen mit 8,4 Mio. EUR deutlich unter dem Vorjahreswert von 15,7 Mio. EUR, was eine Folge der eingeleiteten Maßnahmen zur Effizienzsteigerung ist.

Der Aufwand für Forschung und Entwicklung betrug 49,0 Mio. EUR. Dies entspricht zwar einem Rückgang von 8,8 Mio. EUR, zeigt aber, dass auch bei Ausbleiben eines Großprojektes in diesen für die Zukunft des Unternehmens so wichtigen Bereich investiert wird. Der Anteil des Aufwandes für Forschung und Entwicklung am Umsatz beträgt nach wie vor rund 11 % (Vorjahr 12 %).

Der Mitarbeiterstand im Segment Traffic erhöhte sich erneut sehr deutlich um 237 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder 7 % auf 3.545 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Bilanzstichtag.

### 3.2 Segment Carrier

Dieses Segment wird durch die Kapsch CarrierCom AG in Wien und alle direkten und indirekten Tochterunternehmen (Teilkonzern Carrier) repräsentiert. In Summe sind dies mehr als 25 Tochtergesellschaften und Niederlassungen. Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH hält 100 % der Anteile an dieser Gesellschaft.

Im Segment Carrier ist Kapsch ein global tätiger Hersteller und Systemintegrator und bietet End-to-End-Lösungen für Mobilfunk-, Festnetz- und Verteilnetzbetreiber, Bahnbetreiber, Unternehmen des öffentlichen Personennahverkehrs sowie Unternehmen, die Echtzeit-Asset-Management-Lösungen benötigen.

Kapsch positioniert sich dabei bei seinen Kunden auf der ganzen Welt als ein konstanter, verlässlicher und vertrauenswürdiger Partner, der auf jahrelange, gemeinsam erarbeitete Kundenbeziehungen setzt. Dabei deckt Kapsch für seine Kunden die Bereiche von der Beratung, dem Design und der Produktentwicklung bis hin zur Installation und Integration sowie zur Wartung und zum Betrieb kompletter Kommunikationsnetze ab. Neben Lösungen für unternehmens- und geschäftskritische Telekommunikation wird den Kunden ein komplettes End-to-End-Dienstleistungsspektrum geboten. Mit strategischen Partnerschaften und Innovationskraft, die in den insgesamt zehn Forschungs- und Entwicklungszentren in Europa und Asien entsteht, zählt Kapsch zu einem wichtigen Know-how-Träger in der Telekom-Industrie.

Im Segment Carrier hat Kapsch im Juli 2014 die Prodata Mobility Systems, NV samt Tochtergesellschaften, eine Division der Prodata Technology Group mit Hauptsitz in Zaventem, Belgien, akquiriert. Durch die Integration dieser Unternehmen hat Kapsch in diesem Segment einen essenziellen Schritt in Richtung des Ziels, End-to-End-Lösungen für Betreiber im öffentlichen Personennahverkehr anzubieten, umgesetzt. Der bereits 2012 gegründete Geschäftsbereich Public Transport, der sich auf unternehmenskritische Telekommunikationsnetze auf Basis der TETRA-Bündelfunktechnologie für den öffentlichen Personennahverkehr konzentrierte, erweitert mit dieser strategischen Akquisition sein Angebot. Den Kunden wird mit Systemen zur automatischen Fahrpreiseinhebung (Automated Fare Collection, AFC) und mit rechnergestützten Betriebsleitsystemen (RBL bzw. Intermodal Transport Control Systems, ITCS) nunmehr auch eine zentrale Bezugsquelle für Anwendungen und Services angeboten.

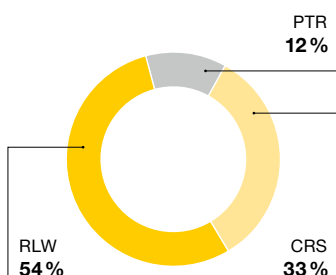
Das Segment Carrier ist in den Bereichen Carriers, Railways und Public Transport tätig.

Das Segment Carrier wird in die folgenden drei Bereiche untergliedert:

- ▶ **Carriers (CRS) – vormalis Telecom Operators (OPR).** Im Bereich Carriers begleitet Kapsch einerseits seine langjährigen Kunden im Kundensegment öffentliche Netzbetreiber kontinuierlich bei der Optimierung und Weiterentwicklung ihrer Systeme und Netze, andererseits fällt in diesen Bereich auch das Kundensegment „Verteilnetzbetreiber“, in dem Kapsch sich im abgelaufenen Jahr bereits an einigen Ausschreibungen beteiligt hat, die sich zur Zeit in der Angebots- bzw. Evaluierungsphase befinden. Demzufolge haben sich in diesem Bereich auch noch keine klaren Technologietrends herauskristallisiert. Die ersten Rückmeldungen der Kunden bestätigen dennoch die Wettbewerbsfähigkeit der angebotenen Lösungen. Im Bereich „öffentliche Netzbetreiber“ adressiert Kapsch vor allem Kunden in Österreich, Deutschland, Zentral- und Osteuropa sowie Frankreich und Taiwan. Zu den Kunden im Bereich der öffentlichen Netzbetreiber zählen unter anderem die Unternehmen der Telekom Austria Group, eircom in Irland, Chunghwa Telecom in Taiwan und BICS (Belgacom International Carrier Services) in Belgien.
- ▶ **Railways (RLW).** Im Bereich Railways wurden bereits mehr als 75.000 Bahnkilometer mit GSM-R-Lösungen von Kapsch ausgestattet. Dies macht das Unternehmen zum international anerkannten Spezialisten und starken Partner für Bahngesellschaften auf der ganzen Welt.
- ▶ **Public Transport (PTR).** Die Investitionen in die Partnerschaft im Bereich TETRA und die Vertriebsaktivitäten zum Aufbau des für Kapsch strategisch wichtigen Geschäftsbereichs Public Transport tragen erste Früchte. Kapsch konnte im abgelaufenen Wirtschaftsjahr die Prodata Mobility Systems NV erwerben. Mit dieser Akquisition erweitert Kapsch CarrierCom ihr Portfolio und nähert sich damit gleichzeitig dem ITS-Markt (Intelligent Transportation Systems). Während im Segment Traffic Lösungen für den Individualverkehr angeboten werden, fokussiert sich Kapsch im Segment Carrier auf Lösungen für den öffentlichen Personennahverkehr. Bei den AFC-Lösungen können Kunden des öffentlichen Verkehrssektors aus einem breiten Spektrum von Verkaufskanälen wählen – von integrierten und eigenständigen POS-Lösungen und Fahrscheinautomaten bis hin zu Onlinelösungen und mobilen Portalen. Dank neuer ITS-Lösungen können die Kunden durch Fahrzeugortung und -verfolgung in Echtzeit sowie durch Streckeninformationen und Meldungen an den Betriebsdienstleister ihre operative Effizienz und Leistung steigern – und eine breite Palette an ITCS-Funktionen (Intermodal Transport Control System) nutzen.

Deutliche Umsatzsteigerung im Wirtschaftsjahr 2014/15 bei Railways und Public Transport.

### Umsatzanteile im Segment Carrier 2014/15



Der Segmentumsatz konnte im abgelaufenen Wirtschaftsjahr erfreulicherweise um 20,4 Mio. EUR oder 12 % auf 190,6 Mio. EUR gesteigert werden. Bei Betrachtung des Umsatzes nach Bereichen zeigt sich, dass die Umsätze der zukunftsträchtigen Sektoren Railways und Public Transport den erwarteten Umsatzrückgang im Bereich Carriers erstmals mehr als kompensieren konnten.

| Segmentumsatz Carrier nach Bereichen |             | 2014/15      | 2013/14      | Veränderung |             |
|--------------------------------------|-------------|--------------|--------------|-------------|-------------|
| CRS                                  | in Mio. EUR | 63,6         | 73,7         | -10,0       | -14 %       |
| RLW                                  | in Mio. EUR | 103,8        | 96,4         | 7,3         | 8 %         |
| PTR                                  | in Mio. EUR | 23,3         | 0,1          | 23,2        | >500 %      |
| <b>Segment Carrier gesamt</b>        | in Mio. EUR | <b>190,6</b> | <b>170,2</b> | <b>20,4</b> | <b>12 %</b> |

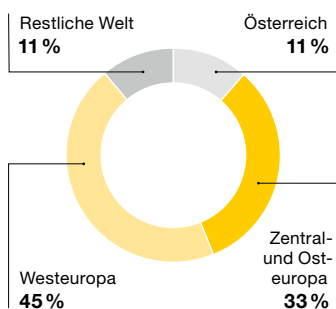
Im Bereich Carriers (CRS) ging der Umsatz plangemäß um 10,0 Mio. EUR oder 14 % auf 63,6 Mio. EUR zurück. Kapsch ist in diesem Bereich insbesondere im Dienstleistungsgeschäft anhaltend gut etabliert, was nicht zuletzt darauf zurückzuführen ist, dass die Kunden die Kompetenz und zuverlässige Betreuung durch Kapsch schätzen. So sind im abgelaufenen Jahr beispielsweise Servicevertragsverlängerungen mit der Telekom Austria Group und der Bouygues Telecom gelungen. Ebenso positiv hervorzuheben ist die Geschäftsentwicklung der Kapsch Carrier Solutions GmbH, Deutschland, die im letzten Geschäftsjahr akquiriert wurde. Die Hauptmärkte im Bereich öffentliche Netzbetreiber sind Österreich, Frankreich, Zentral- und Osteuropa sowie Taiwan.

Im Bereich Railways (RLW) konnte der Umsatz wiederum gesteigert werden und überschritt mit einem Anstieg um 7,3 Mio. EUR oder 8 % auf 103,8 Mio. EUR erstmalig die 100-Mio.-Euro-Grenze. Damit baut Railways seine Position als umsatzstärkster Bereich in diesem Segment weiter aus. Unter anderem wurden wichtige Projekte in der Tschechischen Republik, der Slowakei, Polen, Slowenien, Großbritannien, Algerien (durch die Realisierung eines Joint Ventures mit den Algerischen Bahnen), Saudi-Arabien, Rumänien, Ungarn, China, der Türkei sowie in Frankreich und Deutschland gewonnen und realisiert beziehungsweise befinden sich noch in der Umsetzungsphase. Auch der Auftragseingang und der Auftragsstand entwickelten sich höchst erfreulich. Daher ist im Bereich Railways auch zukünftig von zum Teil deutlichen Umsatzsteigerungen auszugehen. Im Fokus der nächsten Jahre stehen weiterhin die Märkte in Zentral- und Osteuropa, in Nordafrika (infolge des oben erwähnten Joint Ventures) sowie im arabischen und asiatischen Raum. Zudem wird mit einem weiteren Ausbau bestehender Kapsch GSM-R-Netze in vielen westeuropäischen Ländern gerechnet.

Im Bereich Public Transport (PTR) konnten im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mit 23,3 Mio. EUR (0,1 Mio. EUR im Vorjahr) erstmalig nennenswerte Umsätze verzeichnet werden. Dieser Anstieg ist hauptsächlich auf die Akquisition der Prodata Mobility Systems NV, Belgien, die in den neun Monaten seit ihrer Übernahme rund 17,5 Mio. EUR zum Segmentumsatz beigetragen hat, zurückzuführen. Aber auch im ursprünglichen Bereich gelang es erstmalig, Umsatzbeiträge in Höhe von fast 6 Mio. EUR zu realisieren.

### Regionale Umsatzverteilung im Segment Carrier

(in % vom Gesamtumsatz)



Regional betrachtet verteilen sich die Segmentumsätze auf 21,8 Mio. EUR (-4,8 Mio. EUR oder -18 %) in Österreich, auf 62,2 Mio. EUR (+15,2 Mio. EUR oder +32 %) in Zentral- und Osteuropa, auf 85,8 Mio. EUR (+10,8 Mio. EUR oder +14 %) in Westeuropa und auf 20,9 Mio. EUR (-0,7 Mio. EUR oder -3 %) in der Region restliche Welt. Die umsatzstärksten Länder sind dabei Frankreich, Österreich, Deutschland, Großbritannien, Polen, die Tschechische Republik, Taiwan sowie Slowenien.

Das operative Ergebnis (EBITDA) belief sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr auf 7,2 Mio. EUR (-3,8 Mio. EUR oder -35 %) und entsprach somit den Erwartungen. Der verzeichnete Rückgang hängt vor allem damit zusammen, dass Kapsch weiterhin sehr hohe Investitionen im Bereich Forschung und Entwicklung tätigt und sich damit auch in diesem Segment eine gute Basis schafft, um künftige Projekte und Marktanteile zu gewinnen. Zusätzlich führte der negative Ergebnisbeitrag aus der Prodata-Akquisition zu dieser rückläufigen Ergebnisentwicklung. Die EBITDA-Marge ging auf 3,8 % zurück.

Folglich verringerten sich sowohl das um Firmenwertabschreibungen bereinigte Betriebsergebnis (EBIT bereinigt) deutlich auf -5,2 Mio. EUR (Vorjahr: 2,3 Mio. EUR) und das EBIT auf -7,3 Mio. EUR (Vorjahr: 0,4 Mio. EUR).

Im Segment Carrier belasten die Wertminderung des Firmenwertes sowie die Akquisition das Ergebnis des Wirtschaftsjahres 2014/15.

Dadurch waren auch die EBIT-Margen negativ. Ohne die Akquisition und ohne Wertminderungen bei den Firmenwerten hätte das Betriebsergebnis plangemäß +1,0 Mio. EUR betragen.

Das Ergebnis vor Steuern lag mit -11,2 Mio. EUR und das Periodenergebnis mit -10,8 Mio. EUR ebenfalls deutlich unter den Vorjahresergebnissen.

| Ertragskennzahlen Segment Carrier |             | 2014/15 | 2013/14 | Veränderung |         |
|-----------------------------------|-------------|---------|---------|-------------|---------|
| EBITDA                            | in Mio. EUR | 7,2     | 11,0    | -3,8        | -35 %   |
| EBITDA-Marge                      | in %        | 3,8     | 6,4     |             |         |
| EBIT bereinigt                    | in Mio. EUR | -5,2    | 2,3     | -7,5        | -326 %  |
| EBIT-Marge bereinigt              | in %        | -2,7    | 1,4     |             |         |
| EBIT                              | in Mio. EUR | -7,3    | 0,4     | -7,6        | <-500 % |
| EBIT-Marge                        | in %        | -3,8    | 0,2     |             |         |
| Ergebnis vor Steuern              | in Mio. EUR | -11,2   | -0,7    | -10,5       | <-500 % |
| Periodenergebnis                  | in Mio. EUR | -10,8   | -0,5    | -10,3       | <-500 % |

Nichtsdestotrotz werden für das kommende Wirtschaftsjahr – nicht zuletzt aufgrund der erfreulichen Auftragsstände – sehr positive Ergebnisentwicklungen erwartet.

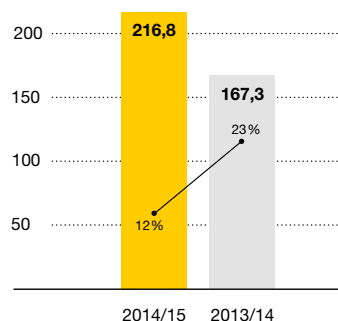
Deutlicher Anstieg der Bilanzsumme durch Ausweitung der Geschäftsaktivitäten.

Die Bilanzsumme des Teilkonzerns Carrier stieg im abgelaufenen Wirtschaftsjahr deutlich auf 216,8 Mio. EUR (+49,5 Mio. EUR oder +30 %). Dieser Anstieg ist einerseits auf die Erhöhung der immateriellen Vermögenswerte (vor allem durch die Akquisition der Prodata Mobility Systems NV, Belgien) zurückzuführen, andererseits konnten infolge von Wachstum auch das Vorratsvermögen und die Kundenforderungen deutlich erhöht werden. Der Bestand an liquiden Mitteln und Bankguthaben ging von 20,7 Mio. EUR auf 9,2 Mio. EUR zurück.

Auf der Passivseite erhöhten sich, vor allem akquisitionsbedingt, die Finanzverbindlichkeiten auf 63,3 Mio. EUR. Weiters erhöhten sich durch das steigende Geschäftsvolumen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auf 35,5 Mio. EUR und die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten und Abgrenzungen auf 46,1 Mio. EUR.

| Sonstige Kennzahlen Segment Carrier |              | 2014/15 | 2013/14 | Veränderung |        |
|-------------------------------------|--------------|---------|---------|-------------|--------|
| Bilanzsumme                         | in Mio. EUR  | 216,8   | 167,3   | 49,5        | 30 %   |
| Eigenkapital                        | in Mio. EUR  | 26,9    | 38,0    | -11,0       | -29 %  |
| Eigenkapitalquote                   | in %         | 12,4    | 22,7    |             |        |
| Nettoverschuldung                   | in Mio. EUR  | -54,1   | -13,9   | -40,2       | 289 %  |
| Eingesetztes Kapital                | in Mio. EUR  | 90,2    | 72,6    | 17,6        | 24 %   |
| Nettoumlaufvermögen                 | in Mio. EUR  | 108,3   | 71,6    | 36,6        | 51 %   |
| Free Cashflow                       | in Mio. EUR  | -25,5   | 8,1     | -33,6       | -415 % |
| Investitionen                       | in Mio. EUR  | 14,7    | 2,1     | 12,6        | >500 % |
| Aufwand für F&E                     | in Mio. EUR  | 38,6    | 36,9    | 1,7         | 5 %    |
| Mitarbeiter/-innen                  | zum Stichtag | 805     | 740     | 65          | 9 %    |

**Bilanzsumme** (in Mio. EUR) und **Eigenkapitalquote** (in %) im Segment Carrier



Die Nettoverschuldung stieg somit signifikant auf -54,1 Mio. EUR an (-40,2 Mio. EUR). Auch das Nettoumlaufvermögen erhöhte sich deutlich um 36,6 Mio. EUR auf 108,3 Mio. EUR.

Das Eigenkapital reduzierte sich aufgrund des Verlustes um 11,0 Mio. EUR auf 26,9 Mio. EUR und auch die Eigenkapitalquote ging auf 12,4 % zurück.

Neben den Vermögenswerten im Teilkonzern Carrier gab es zusätzlich einen dem Segment Carrier und der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Carriers (vormals Telecom Operators) zugeordneten Firmenwert auf Ebene der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH im Ausmaß von 22,5 Mio. EUR, welcher im abgelaufenen Wirtschaftsjahr zur Gänze wertberichtigt werden musste. Insofern gibt es nun für das Segment Carrier auf Ebene der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH keinen zusätzlichen Firmenwert mehr.

Der Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit betrug -14,4 Mio. EUR (Vorjahr: 12,1 Mio. EUR). Die Abnahme ist vor allem auf die Entwicklungen im Nettoumlaufvermögen zurückzuführen. Während der Geldfluss aus Investitionstätigkeit durch die Akquisitionskosten massiv auf -26,1 Mio. EUR anstieg (-10,4 Mio. EUR im Vorjahr), lag der Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit durch die Erhöhung der Finanzverbindlichkeiten bei 28,6 Mio. EUR (Vorjahr -5,3 Mio. EUR). Der gesamte Geldfluss verringerte sich von -3,6 Mio. EUR auf -11,8 Mio. EUR. Der Free Cashflow lag daher mit -25,5 Mio. EUR ebenfalls deutlich unter dem Vorjahreswert von 8,1 Mio. EUR.

| <b>Geldfluss Segment Carrier</b>      |             | <b>2014/15</b> | <b>2013/14</b> | <b>Veränderung</b> |
|---------------------------------------|-------------|----------------|----------------|--------------------|
| Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit | in Mio. EUR | -14,4          | 12,1           | -26,5 -219 %       |
| Geldfluss aus Investitionstätigkeit   | in Mio. EUR | -26,0          | -10,4          | -15,6 149 %        |
| Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit  | in Mio. EUR | 28,6           | -5,3           | 33,9 <-500 %       |
| <b>Gesamt</b>                         | in Mio. EUR | <b>-11,8</b>   | <b>-3,6</b>    | <b>-8,3 230 %</b>  |

Die Investitionen im Segment Carrier lagen mit 14,7 Mio. EUR deutlich über dem Vorjahreswert von 4,2 Mio. EUR, was einerseits auf die Umsiedlung der Teilkonzernzentrale innerhalb Wiens und andererseits auf die aktivierten Entwicklungskosten im Bereich Public Transport zurückzuführen ist.

Quote für Forschung und Entwicklung im Segment Carrier weiterhin bei über 20 % des Segmentumsatzes.

Der Aufwand für Forschung und Entwicklung betrug 38,6 Mio. EUR. Dies entspricht einem Anstieg um 1,7 Mio. EUR oder 5 % und zeigt, dass die Forschung und Entwicklung auch in diesem Segment als entscheidend für den mittel- und langfristigen Erfolg des Unternehmens angesehen wird. Der Anteil des Aufwandes für Forschung und Entwicklung am Umsatz beträgt daher weiterhin mehr als 20 %.

Der Mitarbeiterstand im Segment Carrier erhöhte sich im Wesentlichen aufgrund der Akquisition der Prodata Mobility Systems NV, Belgien, um 65 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder +9 % auf 805 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Bilanzstichtag.

### 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 ist in diesem Segment mit 1.273 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und einem Umsatz von mehr als 300 Mio. EUR einer der führenden Servicepartner für ICT-Lösungen. Die Basis dafür bilden die jeweils aktuellen ICT-Herausforderungen unserer Kunden.

Das Gesamtlösungsportfolio gliedert sich in die Bereiche ICT Facility Solutions und ICT Infrastructure & Applications Solutions, die für ein stabiles ICT-Gerüst in Unternehmen sorgen, inklusive der nötigen IT-Sicherheit, leistungsfähiger Cloud-Services sowie einer effizienten Zusammenarbeit und Kommunikation mit jedem Endgerät von überall. Darüber hinaus hilft Compliance Management das geeignete Maß an Informationssicherheit zu finden.

Kapsch ist für seine Kunden ein „Trusted Advisor“ in allen Fragen rund um Kommunikations- und Informationstechnologie und übernimmt die langfristige Verantwortung für den teilweisen oder vollständigen Betrieb – das Operating – der Kundenlösung. Im Sinne dieser strategischen Ausrichtung wurde auch in diesem Berichtsjahr die Position als gefragter Dienstleistungspartner in Österreich und Zentral- und Osteuropa kontinuierlich ausgebaut und es konnten viele weitere erfolgreiche Operating-Projekte gewonnen werden.

Mit sechs Niederlassungen in Österreich und Gesellschaften in der Tschechischen Republik, der Slowakei, Ungarn, Rumänien und Polen ist Kapsch immer dort, wo auch die Kunden sind. Gemäß der Follow-the-Customer-Strategie begleitet Kapsch seine Kunden ebenfalls bei deren Expansionsaktivitäten und weitet so das eigene Geschäft inhaltlich wie geografisch stetig aus.



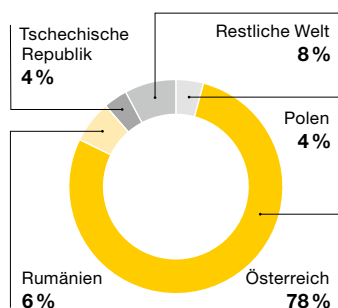
Neben der Systemintegration und der laufenden Optimierung übernimmt Kapsch immer öfter den vollständigen Betrieb von ICT-Lösungen. Unabhängig von Herstellern, aber gemeinsam mit technologisch führenden Partnern wie Mitel, Apple, Avaya, Cisco, EMC, Google, Hitachi, HP oder Microsoft agiert Kapsch als Berater, Systemlieferant und Dienstleistungsanbieter. Kapsch übernimmt dabei für seine rund 17.000 Kunden die Rolle des verlässlichen, vertrauenswürdigen und langfristigen Partners in einem sich rasant verändernden technologischen Umfeld.

Alle Servicetechnikerinnen und -techniker sind „Kapsch Certified“. Sie sind somit nach klaren und transparenten Qualitätsstandards zertifiziert und handeln im ICT-Bereich nach dem weltweiten ITIL®-Standard für das IT-Service-Management.

Damit Kapsch seine Kunden und die implementierten Lösungen im laufenden Betrieb optimal betreuen kann, wurde im vergangenen Geschäftsjahr der Kapsch Servicekatalog entwickelt. Dieser fasst alle standardisierten, wiederkehrenden Kapsch Serviceleistungen klar und transparent zusammen. Ob Managed Services wie Wartung und Störungsbehebung oder Functional Services wie der Bezug von variablem Speicherplatz: Alle Dienstleistungen von Kapsch sind modular aufgebaut und können je nach Kundenbedürfnissen individuell zusammengestellt werden. In Service Level Agreements wird klar geregelt, was im jeweiligen Service enthalten ist und was der Kunde erwarten kann. Damit wird den Kunden ab dem Geschäftsjahr 2014/15 ein noch besserer Überblick und eine noch höhere Servicequalität geboten.

Der Segmentumsatz ging im abgelaufenen Wirtschaftsjahr zwar um 7,6 Mio. EUR oder 2 % auf 301,9 Mio. EUR zurück, es gelang jedoch trotzdem, die 300-Mio.-Euro-Grenze wie im Vorjahr zu überschreiten.

**Der Umsatz** in Osteuropa ging zurück. In sonstigen Regionen konnte ein Anstieg erreicht werden.



Bei Betrachtung des Umsatzes nach Regionen zeigen sich sehr unterschiedliche Entwicklungen: In Österreich konnte die Marktposition erneut verbessert werden und der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um 3,5 Mio. EUR oder 2 % weiter an, während es in einzelnen Ländern Zentral- und Osteuropas (vor allem in Polen, der Tschechischen Republik und in Ungarn) Rückgänge zu verzeichnen gab.

| <b>Umsatz nach Regionen</b> |             | <b>2014/15</b> | <b>2013/14</b> | <b>Veränderung</b> |           |
|-----------------------------|-------------|----------------|----------------|--------------------|-----------|
| Österreich                  | in Mio. EUR | 236,5          | 232,9          | 3,5                | 2%        |
| Zentral- und Osteuropa      | in Mio. EUR | 54,2           | 68,8           | -14,5              | -21%      |
| Sonstige                    | in Mio. EUR | 11,2           | 7,8            | 3,4                | 43%       |
| <b>Gesamt</b>               | in Mio. EUR | <b>301,9</b>   | <b>309,5</b>   | <b>-7,6</b>        | <b>2%</b> |

Bei der Detailanalyse nach Geschäftsarten zeigt sich erfreulicherweise, dass der Umsatz im Bereich Service, Wartung und Betrieb sogar um 5,0 Mio. EUR oder 4 % gesteigert werden konnte und der Rückgang des Segmentumsatzes ausschließlich auf das Projektgeschäft zurückzuführen ist. Bei den Portfolios betrifft der Umsatzrückgang vor allem den Bereich ICT Infrastructure Solutions (-3,2 Mio. EUR oder -2 %), was durch Verzögerungen bei den Kundeninvestitionen infolge der geringen Dynamik in der Konjunktur bedingt ist. Auch im Bereich ICT Others ging der Umsatz im Vorjahresvergleich deutlich zurück (-6,2 Mio. EUR oder -39 %), da im Vorjahr ein Großprojekt abgeschlossen werden konnte. Im Bereich ICT Outsourcing konnte der Umsatz im Gegenzug sogar gesteigert werden (+3,6 Mio. EUR oder +12%).

| <b>Umsatz nach Geschäftsarten</b> |             | <b>2014/15</b> | <b>2013/14</b> | <b>Veränderung</b> |           |
|-----------------------------------|-------------|----------------|----------------|--------------------|-----------|
| Projektgeschäft                   | in Mio. EUR | 184,6          | 197,1          | -12,6              | -6%       |
| Service, Wartung, Betrieb         | in Mio. EUR | 117,4          | 112,4          | 4,9                | 4%        |
| <b>Gesamt</b>                     | in Mio. EUR | <b>301,9</b>   | <b>309,5</b>   | <b>-7,6</b>        | <b>2%</b> |

Stabiles Service- und Wartungsgeschäft.

Die Margen im Segment Enterprise blieben auch im abgelaufenen Wirtschaftsjahr auf einem sehr niedrigen Niveau und waren dem Umsatzverlauf entsprechend sowohl beim EBITDA mit 7,8 Mio. EUR als auch beim EBIT mit 1,9 Mio. EUR etwas niedriger als die Vorjahreswerte. Das Ergebnis vor Steuern lag mit 0,3 Mio. EUR deutlich

unter dem Vorjahreswert, was insbesondere mit geringeren Zinserträgen und Verlusten aus Fremdwährungen zusammenhängt. Das Periodenergebnis beläuft sich ebenfalls auf 0,3 Mio. EUR.

| Ertragskennzahlen Segment Enterprise |             | 2014/15 | 2013/14 | Veränderung |       |
|--------------------------------------|-------------|---------|---------|-------------|-------|
| EBITDA                               | in Mio. EUR | 7,8     | 8,5     | -0,7        | -8 %  |
| EBITDA-Marge                         | in %        | 2,6     | 2,7     |             |       |
| EBIT                                 | in Mio. EUR | 1,9     | 2,5     | -0,5        | -22 % |
| EBIT-Marge                           | in %        | 0,6     | 0,8     |             |       |
| Ergebnis vor Steuern                 | in Mio. EUR | 0,3     | 1,4     | -1,1        | -81 % |
| Periodenergebnis                     | in Mio. EUR | 0,3     | 0,9     | -0,6        | -68 % |

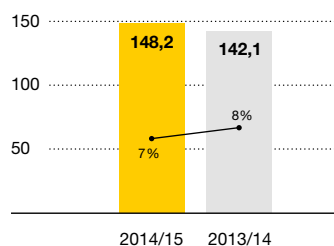
Die Bilanzsumme im Segment Enterprise erhöhte sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr auf 148,2 Mio. EUR, was einem Anstieg von 4 % entspricht.

Der Bestand an liquiden Mitteln und Bankguthaben im Segment Enterprise blieb stabil.

Während sich die langfristigen Vermögenswerte durch planmäßige Abschreibungen um 3,8 Mio. EUR auf 45,7 Mio. EUR reduzierten, stiegen die kurzfristigen Vermögenswerte um 9,9 Mio. EUR auf 102,5 Mio. EUR an. Besonders deutlich war der Anstieg bei den Vorräten (+3,8 Mio. EUR) sowie bei den Forderungen und sonstigen kurzfristigen Vermögenswerten (+6,1 Mio. EUR). Der Bestand an liquiden Mitteln und Bankguthaben blieb mit 7,1 Mio. EUR fast unverändert.

Die Zunahme der langfristigen Verbindlichkeiten auf 48,4 Mio. EUR (+5,9 Mio. EUR oder +14 %) resultiert einerseits aus der Erhöhung der langfristigen Finanzverbindlichkeiten um 4,4 Mio. EUR – im Gegenzug dazu konnten die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten um 3,1 Mio. EUR gesenkt werden – und andererseits stiegen die Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer um 2,2 Mio. EUR. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten blieben in Summe mit 89,7 Mio. EUR auf dem Vorjahresniveau.

**Bilanzsumme** (in Mio. EUR) und **Eigenkapitalquote** (in %) im Segment Enterprise.



Das Eigenkapital reduzierte sich aufgrund des Periodenergebnisses und vor allem aufgrund des sonstigen Ergebnisses um 0,9 Mio. EUR auf 10,1 Mio. EUR und auch die Eigenkapitalquote ging dementsprechend von 7,7 % auf 6,8 % zurück.

| Sonstige Kennzahlen Segment Enterprise |              | 2014/15 | 2013/14 | Veränderung |        |
|--|--------------|---------|---------|-------------|--------|
| Bilanzsumme                            | in Mio. EUR  | 148,2   | 142,1   | 6,1         | 4 %    |
| Eigenkapital                           | in Mio. EUR  | 10,1    | 11,0    | -0,9        | -8 %   |
| Eigenkapitalquote                      | in %         | 6,8     | 7,7     |             |        |
| Nettoverschuldung                      | in Mio. EUR  | -24,0   | -22,7   | -1,3        | 6 %    |
| Eingesetztes Kapital                   | in Mio. EUR  | 41,2    | 40,8    | 0,5         | 1 %    |
| Nettoumlaufvermögen                    | in Mio. EUR  | 68,1    | 61,9    | 6,2         | 10 %   |
| Free Cashflow                          | in Mio. EUR  | -1,2    | 0,8     | -1,9        | -251 % |
| Investitionen                          | in Mio. EUR  | 2,7     | 4,4     | -1,7        | -38 %  |
| Aufwand für F&E                        | in Mio. EUR  | 0,1     | 0,1     | 0,0         | -39 %  |
| Mitarbeiter/-innen                     | zum Stichtag | 1.273   | 1.322   | -49         | -4 %   |

Die Nettoverschuldung stieg um 1,3 Mio. EUR auf 24,0 Mio. EUR und auch das Nettoumlaufvermögen erhöhte sich um 6,2 Mio. EUR auf 68,1 Mio. EUR. Das eingesetzte Kapital blieb mit 41,2 Mio. EUR annähernd unverändert.

Neben den Vermögenswerten im Teilkonzern Enterprise gab es zusätzlich einen dem Segment Enterprise zugeordneten Firmenwert auf Ebene der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH im Ausmaß von 17,6 Mio. EUR, welcher sich im Zuge des durchgeführten Werthaltigkeitstests als werthaltig gezeigt hat.

Der Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit lag mit 0,5 Mio. EUR unter dem Vorjahreswert von 3,8 Mio. EUR. Diese Entwicklung ist insbesondere auf die Zunahme der Vorräte und kurzfristigen Forderungen sowie der

sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte zurückzuführen. Gegenläufig dazu wirkte sich die Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen aus. Im abgelaufenen Wirtschaftsjahr verbesserten sich sowohl der Geldfluss aus Investitionstätigkeit mit -1,2 Mio. EUR (im Vorjahr -3,1 Mio. EUR) als auch der Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit mit 0,8 Mio. EUR (Vorjahr -3,1 Mio. EUR). Der gesamte Geldfluss stieg ebenso um 2,5 Mio. EUR auf 0,0 Mio. EUR. Der Free Cashflow lag mit -1,2 Mio. EUR dagegen unter dem Vorjahreswert (+0,8 Mio. EUR).

| <b>Geldfluss Segment Enterprise</b>   |             | <b>2014/15</b> | <b>2013/14</b> | <b>Veränderung</b> |              |
|---------------------------------------|-------------|----------------|----------------|--------------------|--------------|
| Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit | in Mio. EUR | 0,5            | 3,8            | -3,3               | -88 %        |
| Geldfluss aus Investitionstätigkeit   | in Mio. EUR | -1,2           | -3,1           | 1,9                | 61 %         |
| Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit  | in Mio. EUR | 0,8            | -3,1           | 3,9                | 125 %        |
| <b>Gesamt</b>                         | in Mio. EUR | <b>0,0</b>     | <b>-2,5</b>    | <b>2,5</b>         | <b>101 %</b> |

Die Investitionen im Segment Enterprise fielen mit 2,7 Mio. EUR deutlich geringer aus als der Vorjahreswert von 4,4 Mio. EUR.

Der Mitarbeiterstand im Segment Enterprise verringerte sich um 49 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder 4 % auf 1.273 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Bilanzstichtag.

### 3.4 Segment Others

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

| <b>Kennzahlen Segment Others</b> |              | <b>2014/15</b> | <b>2013/14</b> | <b>Veränderung</b> |       |
|----------------------------------|--------------|----------------|----------------|--------------------|-------|
| Umsatz                           | in Mio. EUR  | 17,4           | 16,2           | 1,2                | 7 %   |
| EBITDA                           | in Mio. EUR  | 2,1            | 2,5            | -0,3               | -14 % |
| EBIT                             | in Mio. EUR  | 1,6            | 2,1            | -0,5               | -22 % |
| Aufwand F&E                      | in Mio. EUR  | 0,5            | 0,7            | -0,2               | -26 % |
| Mitarbeiter/-innen               | zum Stichtag | 111            | 114            | -3                 | -3 %  |

#### Zentralfunktionen.

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

Von der Kapsch ConnexPlus GmbH wurde im abgelaufenen Wirtschaftsjahr die Errichtung eines Parkhauses abgeschlossen und seit Juli 2014 werden diese Parkplätze an interessierte Dauerparker vermietet. Die Gesellschaft erbringt alle für den Betrieb des Parkhauses erforderlichen Dienstleistungen.

#### Kapsch Smart Energy.

Mit Kapsch Smart Energy GmbH bietet der Konzern als Partner von Energienetzbetreibern Lösungen für intelligentes Energiemanagement, Smart Metering und Smart Grids, wichtige Bausteine zur Erreichung der Europäischen Richtlinie zu Energieeffizienz und Energiedienstleistungen. Das Unternehmen kombiniert das breite Know-how der Kapsch Group in den Bereichen Intelligent Transportation Systems (ITS) und Informations- und Kommunikationstechnologie (ICT) mit der Kompetenz hochspezialisierter Anbieter von Komponenten wie z.B. Smart Meters. Kernstück der Lösungen, für die Kapsch Smart Energy die gesamte Planung, Implementierung und den Betrieb übernehmen kann, ist die eigenentwickelte, flexible und zählerunabhängige Meter Data Management Software „SEM“. Diese bietet neben zahlreichen Analyse-, Reporting- und Alarmmanagement-Funktionen auch Ausbaumöglichkeiten für den optimierten Zähler-Netzbetrieb und Smart Grids.

## 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. Das Fachwissen und die Verfügbarkeit gänzlich neuer Technologien, basierend auf nationalen und internationalen Standards, stellen die Grundlage für eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung dar und ermöglichen darüber hinaus den Eintritt in neue Märkte.

Um die Innovationskraft des Unternehmens weiterhin sicherzustellen, unterhalten 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 und Technologie- und Forschungsunternehmen ergänzt.

Aufwendungen für Forschung und Entwicklung weiterhin hoch.

Kapsch stellt sich diesen Herausforderungen seit vielen Jahren und investierte auch im abgelaufenen Wirtschaftsjahr 2014/15 trotz stagnierender Umsatzerlöse weiterhin konsequent in Forschung und Entwicklung, um das langfristige Wachstum der Unternehmensgruppe zu gewährleisten.

Besonders ausgeprägt ist die Entwicklungsintensität in den Segmenten Traffic und Carrier:

Im **Segment Traffic** verfügt die Kapsch Group über ein weltweites Netz an Forschungs- und Entwicklungszentren mit Standorten in Wien und Klagenfurt (Österreich), Jönköping (Schweden), Bologna (Italien), Buenos Aires (Argentinien), Mississauga (Kanada), Kingston und Duluth (USA) sowie Kapstadt (Südafrika). Per 31. März 2015 beschäftigte Kapsch in diesem Segment rund 400 (Vorjahr: mehr als 470) Ingenieure für Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten.

Folgende Schwerpunkte wurden im abgelaufenen Wirtschaftsjahr gesetzt: Im Bereich Backoffice hatte die Fertigstellung der Entwicklung von standardisierten Plattformen oberste Priorität. Für den Einsatz von Video Tolling wurden zusätzliche Funktionalitäten implementiert und erfolgreich getestet. Eine Belastungsstudie zeigte die Leistungsfähigkeit dieser Lösung, die bis zu 90 Millionen Transaktionen pro Monat abwickeln kann.

Unverändert wird in die Verbesserung von Fahrzeugerkennungs- und -klassifizierungssensoren investiert, die in das kostengünstige Single-Gantry-Roadside-System integriert werden. Mit der neuen Generation von Sensoren und Infrarotbeleuchtung erhöht sich die Messgenauigkeit. Dies kommt den stetig steigenden Markterfordernissen entgegen.

Im Zusammenhang mit den Anforderungen des italienischen Marktes initiierte Kapsch eine Evaluierung und Prototypen-Entwicklung für eine DSRC-On-Board Unit, die auch mit dem speziellen italienischen Funkstandard ETSI-HDR kommunizieren kann.

Als Meilenstein sieht Kapsch die Fertigstellung des ersten satellitenbasierten Mautsystems mit ITS-Funktionalität in Frankreich. Damit wurde das Portfolio um einen wesentlichen Baustein erweitert. Voraussetzungen für diesen Erfolg waren sowohl die Zusammenarbeit der Entwicklungsstandorte in Schweden und Österreich als auch die intensive Abstimmung mit dem Kunden.

Um das vorhandene 5,8-GHz-Portfolio abzusichern, ist eine Abdeckung des Geschäftsfeldes durch zusätzliche Technologien unerlässlich. Mit der neuen RFID-Plattform nach ISO 18000-6C werden auch Märkte adressiert, die RFID-Klebeetiketten (Sticker-Tags) bereits etabliert haben oder explizit nachfragen. Kapsch kann somit

die Technologie auswählen, die für die Anforderungen des Kunden am besten geeignet ist. Die RFID-MLFF-Plattform erweitert das Lösungsportfolio für Maut- und Registrierungsanwendungen um RFID-Standardkomponenten von Drittanbietern, die bereits ISO 18000-6C/63 (Übertragungsprotokolle mit wesentlich höheren Erfassungsraten) implementieren.

Die kontinuierlichen Verbesserungen und der Einsatz unserer 915-MHz-Multiprotokoll-Komponenten wurden durch die Entwicklung einer noch flexibleren und leistungsfähigeren Architektur für den MPR2-Reader unterstützt.

Bei seinen Verkehrsmanagementsystemen gelang Kapsch eine wesentliche Verbesserung des Nutzererlebnisses. Insbesondere wurde durch eine Innovation die Steuerung von in beiden Richtungen benutzbaren Fahrspuren optimiert. Die neue Funktion „Auto-Sweep“ ermöglicht die vollautomatische Erkennung von freien Fahrbahnen. Weitere Architektur Anpassungen erhöhten die Performance, Skalierbarkeit und Benutzerfreundlichkeit der Lösung.

Um dem zunehmenden Interesse an V2X-Lösungen (Fahrzeug-zu-Fahrzeug- und Fahrzeug-zu-Infrastruktur-Kommunikation) entgegenzukommen, kooperiert Kapsch bei mehreren Projekten mit anderen Unternehmen bzw. Institutionen in Europa. Neben der Erarbeitung von Anwendungsszenarien für V2X-Kommunikation sowie deren Implementierung und Evaluierung nimmt Kapsch auch aktiv an der dafür erforderlichen Standardisierung in den USA und in Europa teil. Schwerpunkt ist der Aufbau einer End-to-End-Lösung von der Verkehrszentrale bis hin zum Fahrzeug, die bereits erfolgreich im Rahmen des ITS World Congress 2014 in Detroit, USA, präsentiert wurde. Auch die Aktivitäten im Bereich In-Vehicle Equipment konzentrieren sich auf Lösungen für vernetzte Fahrzeuge rund um die V2X-Technologie. Die Teilnahme an einigen Forschungsprojekten in Kooperation mit der Automobilindustrie führte zu engen Kontakten mit führenden Erstausrüstern (OEM) und Tier-1-Automobilzulieferern.

Im **Segment Carrier** verfügt die Kapsch Group über ein Netz an Forschungs- und Entwicklungszentren mit Standorten in Wien (Österreich), Paris (Frankreich), Friedrichshafen (Deutschland), Zagreb (Kroatien), Aveiro (Portugal) und seit Juli 2014 auch in Zaventem (Belgien). Des Weiteren wird auch mit Outsourcing-Partnern in Bangalore und Mumbai (Indien), Nischni Nowgorod (Russland) und Istanbul (Türkei) zusammengearbeitet. Dadurch ist es möglich, den Kunden ein breiteres Produktportfolio anzubieten und die Kundenbasis auch langfristig abzusichern. Auch im Segment Carrier sind die einzelnen Forschungs- und Entwicklungszentren als Kompetenzzentren organisiert und werden zentral vom Produktmanagement koordiniert.

Neben den technologisch führenden 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.

Per 31. März 2015 beschäftigte Kapsch im Segment Carrier mehr als 300 Experten in den eigenen Forschungs- und Entwicklungszentren einschließlich Projektmanagement, Qualitätssicherung und Test, Dokumentation und Zertifizierung. Bei Partnern in Russland, Indien und der Türkei sind 150 weitere Entwickler mit F&E-Aufgaben für Kapsch beschäftigt beziehungsweise stehen zur Disposition. Zusätzlich wurde die Forschungs- und Entwicklungskapazität im Segment Carrier durch die Akquisition der Prodata Mobility Systems NV erheblich erweitert und speziell im Bereich Public Transport maßgeblich verstärkt.

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

Forschungskosten werden grundsätzlich als Aufwand erfasst. Dasselbe gilt für Entwicklungskosten, sofern die IFRS-Kriterien für den Ansatz als immaterieller Vermögenswert nicht erfüllt werden. Aufgrund der Anwendung des Gesamtkostenverfahrens werden die 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. Für die Fremdentwicklung eines weiteren Zentralsystems im Segment Traffic werden die bisher dafür geleisteten Anzahlungen aktiviert.

Im Wirtschaftsjahr 2014/15 investierte die Kapsch Group 88,2 Mio. EUR (2013/14: 95,5 Mio. EUR) in Forschung und Entwicklung – damit verblieb der Anteil der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen mit rund 10 % des Konzernumsatzes auf dem hohen Niveau des Vorjahres.

#### 4.2 Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

##### Nachhaltige Unternehmensführung



Nachhaltigkeitsbericht 2013/14

Die Kapsch Group fühlt sich den zentralen Aspekten der Nachhaltigkeit nicht zuletzt aufgrund des Unternehmensgegenstandes 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. Entsprechend hoch ist der Stellenwert der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, die zukünftige Unternehmenserfolge sicherstellen sollen und der Weiterentwicklung der aktuellen Geschäftsfelder dienen.

##### Umweltbelange

Die einzelnen Gesellschaften der Kapsch Group verfügen über nach ISO 14001 zertifizierte Umweltmanagementsysteme, 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.

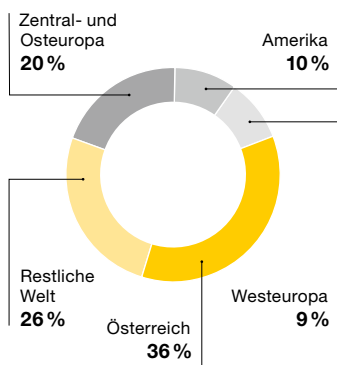
Mit der Geschäftstätigkeit der Kapsch Group sind der Verbrauch von Rohstoffen und der Ausstoß von klimarelevanten Emissionen verbunden. Kapsch arbeitet intensiv daran, derartige Faktoren und deren Auswirkungen durch gezielte Maßnahmen zur Verbesserung des Umwelt- und Klimaschutzes zu minimieren. Der 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. Durch effektive Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz, aber auch bedingt durch ein geringeres Produktionsvolumen konnte Kapsch Components GmbH & Co KG im Geschäftsjahr 2013/14 den Energieverbrauch um 0,7 % reduzieren, nachdem schon im Vorjahr eine Einsparung von 5 % erzielt worden war. Der Abfallanteil je Tonne produzierter Produkte wurde um 13,5 % auf 135 kg gesenkt und der eingesetzte Stickstoff je Tonne Produkte verringerte sich um 5,1 %.

##### Arbeitnehmerbelange

Übernahmebedingte Zuwächse beim Mitarbeiterstand in den Segmenten Traffic und Carrier.

Am Bilanzstichtag 31. März 2015 beschäftigte die Kapsch Group 5.734 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Im Vergleich zum Stichtag des Vorjahres wurde der Personalstand um 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bzw. 5 % erhöht. Zurückzuführen ist dieser Anstieg vorwiegend auf die Expansion im Segment Traffic mit 3.545 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern (+237 oder +7 %) und im Segment Carrier mit 805 Mitarbeiterinnen und Mit-

### Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nach Region



Chancengleichheit für Frauen ist Kapsch ein wichtiges Anliegen.

arbeitern (+65 oder +9%). Einen Rückgang verzeichnete das Segment Enterprise mit 1.273 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern (-49 oder -4%). Im Segment Others blieb der Personalstand weitgehend unverändert.

| Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nach Segment | 2014/15      |              | 2013/14      |              | Veränderung |            |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|------------|
| Traffic                                       | 3.545        | 62 %         | 3.308        | 60 %         | 237         | 7 %        |
| Carrier                                       | 805          | 14 %         | 740          | 13 %         | 65          | 9 %        |
| Enterprise                                    | 1.273        | 22 %         | 1.322        | 24 %         | -49         | -4 %       |
| Others  | 111          | 2 %          | 114          | 2 %          | -3          | -3 %       |
| <b>Gesamtkonzern</b>                          | <b>5.734</b> | <b>100 %</b> | <b>5.484</b> | <b>100 %</b> | <b>250</b>  | <b>5 %</b> |

Regional betrachtet konnte der Personalstand in Ländern wie Südafrika (+206 oder +17 %), Polen (+146 oder +46 %), Belgien (+80 oder +100 %), Weißrussland (+35 oder +19 %) und Schweden (+7 oder +5 %) meist projekt- oder akquisitionsbedingt teilweise sogar massiv erhöht werden, während es in anderen Ländern wie Rumänien (-26 oder -28 %) und Argentinien (-34 oder -18 %) Rückgänge gab. Auch in Österreich sank die Mitarbeiterzahl und verzeichnete einen Rückgang um 4 %. Dennoch sind mit 2.042 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern nach wie vor die meisten Dienstnehmer in Österreich beschäftigt (mehr als 35 % aller Beschäftigten).

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. So bietet die Kapsch University einen individuellen Ausbildungsplan, der 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.

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 seinen Ruf als attraktiver und verantwortungsvoller Arbeitgeber zu untermauern, beteiligt Kapsch seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter 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.

Ein besonderes Anliegen ist Kapsch auch die Förderung von Frauen, die bei Kapsch insbesondere durch ein flexibles Arbeitszeitmodell unterstützt werden, das ihnen helfen soll, Beruf und Familie miteinander zu vereinbaren. Verschiedene Kooperationen mit Schulen, Universitäten und Fachhochschulen haben unter anderem eine Erhöhung der Frauenquote in allen Berichtsebenen des Unternehmens zum Ziel. Zudem engagiert sich Kapsch für Frauenförderung durch die Teilnahme an speziellen Programmen wie beispielsweise „FIT Frauen in die Technik“ oder „FEMTech“. Weiters hat die Kapsch Group ein Gremium für Gleichbehandlung eingerichtet.

### Qualitätsmanagement

In allen Unternehmenseinheiten der Kapsch Group nimmt die Einhaltung der hohen Standards für Qualität, Sicherheit und robuste Prozesse einen hohen Stellenwert ein. Kapsch bestimmt 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 (Arbeitssicherheitsmanagement) 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 sogenannte HSSEQ Circle trifft sich einmal pro Quartal, um den Status der Ziele und Maßnahmen aus den Bereichen Gesundheit, Arbeitssicherheit, Qualität, Umwelt und Informationssicherheit zu besprechen sowie die Arbeitsabläufe und die Informationslage zu optimieren. Dokumentiert werden diese Aspekte in einem vierteljährlichen Bericht an den Vorstand.

### **Kulturelle und soziale Verantwortung**

► **Seite 27:** Mehr Informationen zu unserer Verantwortung gegenüber der Gesellschaft.

Die Kapsch Group nimmt ihre gesellschaftspolitische Verantwortung wahr und fördert weltweit ausgewählte kulturelle und soziale Institutionen und Projekte. So besteht beispielsweise bereits seit dem Jahr 1992 eine Generalpartnerschaft mit dem Wiener Konzerthaus und seit 1989 wird das zeitgenössische Musikfestival „Wien Modern“ unterstützt.

Stark ausgeprägt ist 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 sowie das Institut zur Cooperation bei Entwicklungs-Projekten (ICEP).

### **Risikomanagement**

Risikomanagement beinhaltet die Analyse von Risiken und Chancen.

Als Technologiekonzern agiert die Kapsch Group in einem sehr dynamischen Umfeld. Risiken gehören damit zum täglichen 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.

### **Risikomanagement-System**

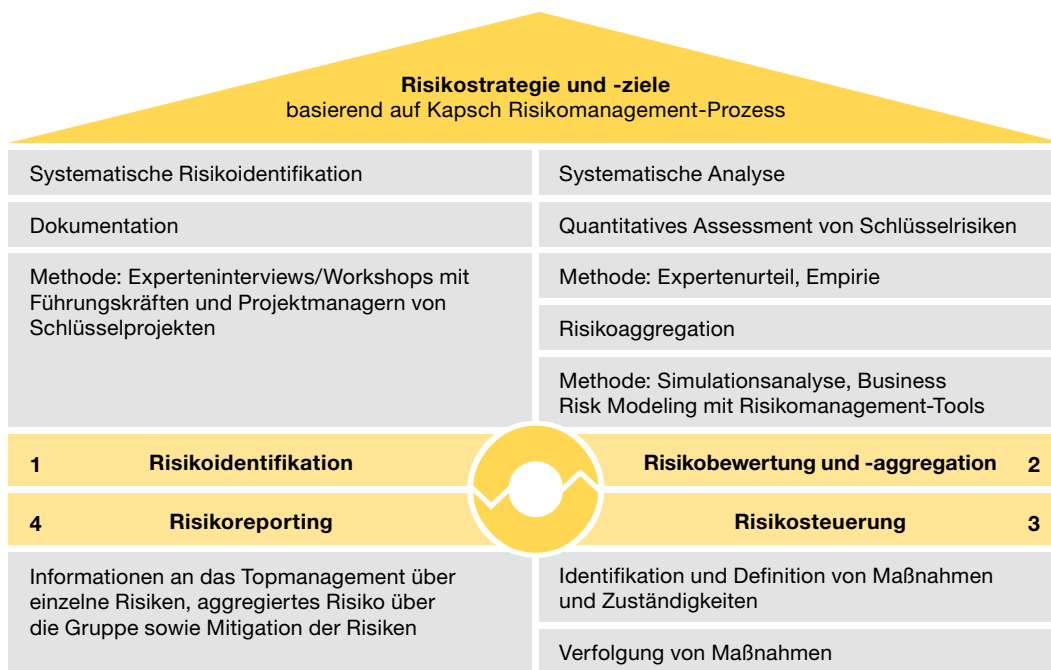
Die Kapsch Group hat mehrere Prozesse initiiert, um ihr Risikomanagement effektiv zu gestalten und Best-Practice-Standards zu verankern. In den drei Hauptgesellschaften ist die Funktion des Risikomanagers etabliert und die definierten Prozesse sind an das COSO ERM (Enterprise Risk Management Framework 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.

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

Das **Projektrisikomanagement** analysiert in Kunden- und Entwicklungsprojekten ab der Angebots- bzw. Initiierungsphase in institutionalisierten Prozessen alle relevanten Chancen und Risiken und schafft damit die Basis für Entscheidungen sowie für die zeitgerechte Planung und Umsetzung von Steuerungsmaßnahmen.

Das **Enterprise Risk Management (ERM)** analysiert neben den Risiken der wesentlichen Kundenprojekte des Konzerns auch strategische, technologische, organisatorische, finanzielle, rechtliche sowie IT-Risiken und berichtet vierteljährlich an den Vorstand und den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrates. Das ERM 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.





Im Wirtschaftsjahr 2014/15 wurde die Weiterentwicklung des Risikomanagements konsequent fortgesetzt. So wurden neben der regelmäßigen Einarbeitung der „Lessons Learned“ aus dem Projektgeschäft vor allem die Projektmanager in Bezug auf Risikomanagement intensiv weitergebildet und eine neue Schnittstelle zwischen dem IT-Risikomanagement und dem Enterprise Risk Management geschaffen. Darüber hinaus wird die Funktionsfähigkeit des Risikomanagements nach Regel 83 ÖCGK im Segment Traffic jährlich vom Konzernprüfer PriceWaterhouseCoopers (PwC) evaluiert.

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 für die Errichtung und den Betrieb großer elektronischer Mautsysteme teil. Hier besteht einerseits das Risiko, dass Ausschreibungen, an denen die Kapsch Group teilnimmt oder teilzunehmen plant, 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.

Die Strategie zielt darauf ab, die Volatilität der Umsätze zu reduzieren.

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 drei 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. Überdies haben der erfolgreiche Einstieg in den kommerziellen Betrieb von Mautsystemen sowie das laufende Komponentengeschäft im Segment Traffic dazu beigetragen, den Anteil an gleichmäßigen und wiederkehrenden Umsätzen und Cashflows zu erhöhen.

Technische Herausforderungen und enge Zeitpläne bedingen typische Projektrisiken.

*Risiken der Projektabwicklung.* Im Zusammenhang mit der Abwicklung der oben erwähnten Projekte, die sehr häufig Lösungen für anspruchsvolle und technologisch 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 und in manchen Fällen auch Schadenersatz für entgangene Erlöse des Kunden zu leisten. Oft sind an wesentliche Terminüberschreitungen auch Vertragsklauseln gekoppelt, die eine vorzeitige Vertragsbeendigung durch den Kunden ermöglichen. 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. Außerdem ist der Konzern oftmals vertraglich dazu verpflichtet, mit der Errichtung von Systemen Leistungs- und Termingarantien abzugeben.

Die Kapsch Group setzt Projektmanagementmethoden und Projektrisikomanagementverfahren auf Basis des IPMA-Standards (International Project Management Association) ein, um sich gegen Risiken bei Projekten zu schützen. Im Zuge eines internen Projektcontrollings erfolgt zudem eine stetige Analyse der laufenden Projekte sowie eine laufende Überprüfung und gegebenenfalls Anpassung der Planung, um das Projektrisiko zu minimieren.

Zusätzlich werden bei der Projektabwicklung 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 Projektabwicklung erfolgt durch Projektmanager, die nach IPMA-Standards 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. Diese Anforderungen können, wenn sie nicht erfüllt werden, erhebliche Vertragsstrafen, Schadenersatzpflichten oder eine 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 Gewinnentganges 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.

*Risiko von Kundenabhängigkeit.* Obwohl dieses Risiko in den letzten Jahren insbesondere durch regionale Verbreiterung und weiteres Wachstum mittels neuer Kunden bereits deutlich reduziert werden konnte, ist durch die Projektgrößen in den Segmenten Traffic und Carrier eine gewisse Abhängigkeit von einzelnen Hauptkunden gegeben. Da diese Kunden oft in staatsnaher Umgebung agieren, ist in der Regel trotzdem ein hohes Maß an Stabilität und Sicherheit gegeben. Die Kapsch Group wird weiterhin versuchen, dieses Risiko durch eine Steigerung der Kundenanzahl zu minimieren.

### 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 im Feld 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 jede Säumnis hinsichtlich des erfolgreichen Schutzes ihrer Technologien negativ auf die Wettbewerbsposition der Kapsch Group auswirken. Andererseits könnten ihre Systeme, Komponenten, Produkte oder Dienstleistungen auch geistige Eigentumsrechte Dritter verletzen. Die Kapsch Group legt großen Wert auf den Schutz von Technologien und firmeneigenem Know-how, beispielsweise durch Patente und Geheimhaltungsvereinbarungen mit den relevanten Vertragspartnern. Zur Vermeidung von Klagen und Gerichtsverfahren führt die Kapsch Group laufend ein Monitoring potenzieller Urheberrechtsverletzungen durch. Im Kern der Überlegungen steht jedoch immer das Prinzip „time to market“.

Das internationale Wachstum eröffnet neue Chancen, beinhaltet aber auch Risiken.

*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. In Umsetzung dieser Strategie hat die Kapsch Group weltweit Unternehmen akquiriert und in den Konzern eingegliedert. Im Zusammenhang mit dieser Expansionsstrategie bestehen allerdings eine Reihe von Herausforderungen, die es zu meistern gilt, um die angestrebten Ziele und Synergien bei allen zukünftigen Akquisitionen bzw. Joint Ventures vollständig zu erreichen.

*Länderrisiko.* Durch die verstärkte Ausweitung der Geschäftstätigkeit in osteuropäischen Ländern (außerhalb der EU) und 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.

### Finanzrisiken

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

Die wichtigsten Instrumente zur Risikoüberwachung und -minimierung sind standardisierte Planungs- und Controllingprozesse, unternehmensübergreifende Richtlinien und laufende Berichte.

*Währungsrisiko.* Die Kapsch Group verfügt über Niederlassungen und Tochtergesellschaften in vielen Ländern außerhalb der Euro-Zone. Ein nicht unwesentlicher Teil des Umsatzes bzw. der Kosten wird nicht in Euro, sondern in den Währungen der jeweiligen Landesgesellschaften oder einer Drittwährung abgerechnet. Obwohl die Kapsch Group bestrebt ist, erforderlichenfalls die Nettowährungsposition der einzelnen Aufträge abzusichern, können sich im Konzernabschluss Währungsschwankungen in Wechselkursverlusten niederschlagen (Transaktionsrisiko). Darüber hinaus ergeben sich Risiken aus der Umrechnung ausländischer Einzelabschlüsse in die Konzernwährung Euro (Translationsrisiko). Wechselkursänderungen können auch dazu führen, dass sich die Position der Kapsch Group gegenüber den Wettbewerbern verändert. 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 (EURIBOR, PRIBOR etc.) 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 der Errichtung eines landesweiten Mautsystems bei verzögerter Zahlung durch den Auftraggeber) und für die Akquisition von Unternehmen erforderlich. Darüber hinaus ist für die Durchführung 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 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. Die Bonität neuer und bestehender Kunden wird laufend geprüft. 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.

Da die Hauptkunden der Kapsch Group große staatliche oder ehemals staatliche Unternehmen sind, ist das Forderungsausfallrisiko als sehr gering einzuschätzen. Nichtsdestotrotz wird die Bonität neuer und bestehender Kunden laufend geprüft. Für projektspezifische Ausfallrisiken und Schadensfälle werden teilweise Versicherungen abgeschlossen.

#### **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 aufzunehmen, 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 Maßnahmen wie beispielsweise Prämiensysteme sowie Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten ein, um diesem Risiko entgegenzuwirken.

#### **Rechtliche Risiken**

Im Zusammenhang mit der Teilnahme an Ausschreibungen öffentlicher Stellen, der Errichtung von Infrastruktur für ITS-Lösungen (wie etwa Mautstationen) und dem Betrieb von Mautsystemen, aber auch hinsichtlich der immer komplexer werdenden Anforderungen bei anderen Projekten ist eine Vielzahl von Regelungen und rechtlichen Vorgaben zu beachten.

Durch die verstärkte Ausweitung der Geschäftstätigkeit in neue Regionen und in ausgewählte neue ITS-Geschäftsfelder erhöht sich tendenziell das Risiko von Patentverletzungen bzw. der Verletzung von Urheberrechten. Die

---

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

Kapsch Group hat ein aktives Intellectual Property Management als eigene Funktion implementiert. Zur Vermeidung von Klagen und Gerichtsverfahren führt die Kapsch Group laufend und insbesondere vor dem Eintritt in neue Märkte bzw. Regionen ein Monitoring potenzieller Intellectual-Property-Rights-Verletzungen durch.

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. Die Einhaltung der anwendbaren rechtlichen Bestimmungen und anwendbarer Auflagen kann einen erheblichen administrativen und technischen Aufwand erfordern. 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.

#### **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 Betriebes von Mautsystemen hat die Kapsch Group „IT-Service-Management“ nach ISO 20000 zertifiziert.

Zusätzlich wurde durch die Einführung von CRISAM® eine Verbesserung des Managementsystems für Informationssicherheit erreicht.

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

#### **Chancen**

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

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

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

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

Ansprüche hinsichtlich einer kontinuierlichen Erhöhung der Produktivität von Fahrzeugen und des Fahrzeugbetriebs sowie der steigende Komfortanspruch der Reisenden schaffen darüber hinaus Chancen für die Erweiterung der Funktionalitäten bestehender Systeme. Dabei bieten sich gleichzeitig Chancen, neue Kunden auch abseits öffentlicher Auftraggeber, beispielsweise im Bereich Flottenmanagement, zu gewinnen.

Die frühzeitige Identifizierung von Chancen eröffnet Potenziale.

Darüber hinaus bieten sich auch in den anderen Segmenten zahlreiche Marktchancen durch geografische Diversifizierung, die zunehmende Verbreiterung des Kunden- und Produktportfolios sowie durch strategische Partnerschaften. Durch laufende Innovation und Weiterentwicklung eröffnen sich für Kapsch Chancen zur Effizienz- und Performancesteigerung in Kundensystemen sowie zum Auf- und Ausbau eines technologischen Vorsprungs gegenüber Mitbewerbern 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. Die zunehmende Diversifizierung nach geografischen und technologischen Aspekten sowie die laufende Verbreiterung des Produktportfolios, verbunden mit einem steigenden Anteil an wiederkehrenden Umsätzen (Betrieb von Mautsystemen und damit verbundene Komponentenlieferungen im Segment Traffic sowie der kontinuierliche Ausbau des Dienstleistungsangebots in den anderen Segmenten), sollen Risikokonzentrationen künftig weiter reduzieren. Auch das ständige Streben nach Technologieführerschaft, nach qualitativ hochwertigen Produkten und nach innovativen Lösungen soll unsere Kunden in allen Segmenten 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 Zuverlässigkeit des internen Kontrollsystems wird durch die Interne Revision geprüft.

Die Kapsch Group hat ein internes Kontrollsystem etabliert, welches die vorhandenen internen Kontrollprozesse rund um die Rechnungslegung dokumentiert. In den quartalsmäßig stattfindenden Sitzungen des Prüfungsausschusses (Audit Committee) werden die bisherigen Ergebnisse dem Aufsichtsrat zur Beurteilung vorgelegt und diskutiert. Im Rahmen der kontinuierlichen Vor-Ort-Prüfungen der internen Revision stellt das Überprüfen der Zuverlässigkeit und Funktionsfähigkeit des internen Kontrollsystems einen Schwerpunkt dar. Insofern trägt die interne Revision entscheidend dazu bei, dass jede Gesellschaft ein zuverlässiges und funktionsfähiges Kontrollsystem implementiert.

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

Wesentliche Elemente des IKS sind die regelmäßige Prüfung der Einhaltung 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 sowie der Sicherung des Unternehmensvermögens.

Die zum IKS gehörenden Richtlinien folgen den grundsätzlichen Strukturen des international anerkannten Regelwerks für interne Kontrollsysteme (COSO – Internal Control and Enterprise Risk Managing Frameworks des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission).

Das interne Kontrollsystem ist jeweils lokal implementiert und wird zentral überwacht.

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 Gesellschaften liefern über das zentrale Konsolidierungs- und Reportingsystem (Hyperion Financial Management) quartalsweise Berichtspakete mit allen relevanten Buchhaltungsdaten zu Gesamtergebnisrechnung, Bilanz und Cashflow sowie Kostenrechnungsberichte in Form einer Deckungsbeitragsrechnung direkt an die Konzernzentrale. Die Finanzinformationen werden auf Konzernebene im Bereich des Beteiligungscontrollings überprüft und bilden die Basis für die Konzernberichterstattung nach IFRS.

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

Der dezentralen Struktur der Kapsch Group entsprechend liegt die Verantwortung für die Implementierung und Überwachung des internen Kontrollsystems beim jeweils zuständigen lokalen Management. Die Geschäftsführung der einzelnen Tochterunternehmen ist 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 in letzter Instanz verantwortlich.

Um die Geschäftsführungen der einzelnen Konzerngesellschaften dabei besser 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 überwachen sowie periodisch an den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrates 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 laufend diesbezügliche Themen und Entwicklungen konzernweit abstimmen und gemeinsam vorantreiben.

## **5 Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.**

Am 14. April 2015 wurde durch die Verschmelzung mit der neu gegründeten KTCSL Merger Corp., Delaware, USA, eine kontrollierende Mehrheit an der kalifornischen Streetline, Inc. erworben. Streetline ist ein führendes Smart-Parking-Unternehmen, das intelligente Daten und moderne Analytik zur Lösung von Parkplatzproblemen für Endnutzer anbietet.

Mit 28. April 2015 legte die Kapsch TrafficCom AG den Inhabern der Unternehmensanleihe ein Rückkaufangebot zu einem Kurs von 105,75%, gültig bis zum 19. Mai 2015, vor. Im Ausmaß von Nominale 4,2 Mio. EUR wurde dieses Angebot angenommen. Die angekauften Schuldtitel wurden am 22. Mai 2015 der Oesterreichischen Kontrollbank (OeKB) zur Einlösung überreicht, die Unternehmensanleihe haftet somit noch zu 70,8 Mio. EUR mit einer Laufzeit bis zum 3. November 2017 aus.

Am 26. Juni 2015 wurde der restliche 20%-Anteil an der FIPOFIX GmbH, Wien, erworben. Der Konzern hält somit sämtliche Anteile an dieser Gesellschaft.

## 6 Ausblick.

Im kommenden Wirtschaftsjahr 2015/16 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 Wachstumspfades sowie ein erfolgreiches Wirtschaftsjahr. Dies sollte sich sowohl in einem Anstieg der Umsätze als auch in einer Verbesserung der Ergebnissituation niederschlagen.

Im **Segment Traffic** hat Kapsch im Wirtschaftsjahr 2014/15 im Rahmen des umfassenden Programms 2020 eine Strategie für die Zukunft definiert, die eine Weiterentwicklung und Transformation des bestehenden Geschäfts beinhaltet. Zudem wurden drei strategische Prioritäten für die kommenden Jahre definiert: operative Exzellenz, die Stärkung der Kerngeschäftsbereiche und der Aufbau des Intelligent-Mobility-Solutions (IMS)-Geschäftes. Die kommenden Jahre werden demnach herausfordernd werden, aber auch viele neue Chancen mit sich bringen. Die initiierten Kosteneinsparungen werden im Laufe des Wirtschaftsjahres 2015/16 vollumfänglich wirksam werden. Die Ertragsstärke des Kerngeschäftes sollte dann wie erwartet bei rund 10% liegen und wieder ausreichend Freiraum für Zukunftsinvestitionen geben. Mit dem Mehrheitserwerb des kalifornischen Smart-Parking-Anbieters Streetline wurde im April 2015 bereits ein erster Schritt in diese Zukunft gesetzt.

Kapsch wird bestehende Projekte zielgerichtet fortführen und daran arbeiten, die Marktposition mit neuen Entwicklungen und Projekten weiter zu stärken. In den kommenden Jahren werden einige der bestehenden Verträge für Betriebsprojekte neu ausgeschrieben werden. Dies betrifft 2016 das landesweite elektronische LKW-Mautsystem in der Tschechischen Republik und den Vertrag für den technischen Betrieb und die Wartung des landesweiten elektronischen LKW-Mautsystems in Österreich, der noch bis zum Jahr 2018 läuft. Kapsch ist bestrebt, in diesen Ausschreibungen erneut mit dem besten Leistungsangebot zu überzeugen, um diese zu gewinnen. Das langfristige Ziel von Kapsch ist es, die Unternehmensgruppe, Lösungen, Produkte und Dienstleistungen konsequent weiterzuentwickeln, um auch in Zukunft zu den führenden Anbietern am Markt zu gehören.

Im **Segment Carrier** wird insgesamt ein starker Anstieg des Umsatzes erwartet. Wesentliche Treiber hinter diesem Anstieg sind neue Projekte mit Bahnkunden und die Abarbeitung des hohen Auftragsstandes in diesem Bereich sowie der Bereich Public Transport – forciert durch die Akquisition der Prodata Mobility Systems NV. Auch im Bereich der Netzbetreiber sollen die Umsätze, nicht zuletzt durch die Konzentration auf ein definiertes Kernportfolio und eine fokussierte Bearbeitung von definierten Kernmärkten, wieder leicht zulegen. Die Schwerpunkte für das kommende Jahr werden in der Integration und dem Leverage der Prodata Mobility Systems NV liegen. Darüber hinaus möchte Kapsch durch die weitere Fokussierung auf End-to-End-Kommunikationslösungen für Bahnbetreiber, durch ein spezifisches Lösungs- und Dienstleistungsportfolio für Verteilnetzbetreiber im Zusammenhang mit dem gesetzlich geregelten Smart-Meter-Rollout, durch zusätzliche Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie durch strategische Partnerschaften im Bereich neuer Technologien weiter wachsen. Durch die führende Marktstellung im Bereich GSM-R und die breite Kundenbasis im Bereich öffentliche Netzbetreiber ergeben sich dazu zahlreiche vielversprechende Ansatzpunkte. Kapsch sieht große Synergien seiner Kompetenz aus den Aktivitäten für die Netzbetreiber mit der wachsenden Nachfrage im Machine-Networks-Segment. Durch die Akquisition der Prodata Mobility Systems NV ergeben sich zudem auch Kombinationsmöglichkeiten mit Machine Networks im Bereich Public Transport. Auch ein Ausbau der bereits bestehenden Kompetenz im Bahnbereich hin zum öffentlichen Personennahverkehr erscheint nach wie vor naheliegend und vielversprechend. Im kommenden Wirtschaftsjahr wird sich Kapsch außerdem für die Standardisierung von Future Railway Mobile Communication Systems (FRMCS) engagieren. Die Roadmap im Bereich Public Transport wird, basierend auf dem Kernportfolio der Prodata Mobility Systems NV, in Richtung der Schwerpunktthemen „Mobility as a Service“, „Micropayment“, „Handsfree Traveling“ und „Generic Mode of Transportation Integration“ weiterentwickelt.



Im **Segment Enterprise** wird Kapsch auch in Zukunft seine Position als ICT-Servicepartner mit einem verstärkten Fokus auf Outsourcing und Operating ausbauen. Durch die Fokussierung auf die bestehenden ICT-Challenges Cloud Computing & Virtualization, Mobility & Consumerization, Collaboration und Security verfügt die Gruppe über ein großes Marktpotenzial, das gezielt über die Portfoliosegmente adressiert wird. Entsprechend des neuen Consultingansatzes werden gemeinsam mit den Kunden umfassende ICT-Strategien für deren zukünftige Bedürfnisse entwickelt und umgesetzt. Das Know-how der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ein Netzwerk von internationalen Partnern bieten die Möglichkeit, den Anforderungen der Kunden entsprechende Lösungen zu entwerfen, zu implementieren und zu betreiben. Kapsch sieht aufgrund seines Dienstleistungsfokus sowie infolge einer zu erwartenden Marktkonsolidierung auf Anbieterseite gute Chancen, in diesem schwierigen Umfeld Marktanteile zu gewinnen und so seine Ertragslage mittelfristig zu stärken.

In allen Segmenten verfolgt Kapsch nach wie vor die Strategie, seine Marktposition mit gezielten Akquisitionen in den bestehenden bzw. in künftigen Geschäftsfeldern weiter auszubauen.

Punktuelle Maßnahmen zur Optimierung der einzelnen Gesellschaften und zur Synergiesteigerung werden in der gesamten Kapsch Group auch weiterhin verfolgt.

Wien, am 30. Juni 2015



Mag. Georg Kapsch  
Geschäftsführer



Dr. Kari Kapsch  
Geschäftsführer



Dr. Franz Semmernegg  
Geschäftsführer

# Konzernabschluss

## zum 31. März 2015.

94

### Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung.

| Alle Beträge in EUR  | Erläuterungen | 2014/15            | 2013/14            |
|--|---------------|--------------------|--------------------|
| <b>Umsatzerlöse</b>  | (1)           | <b>908.801.798</b> | <b>923.309.795</b> |
| Sonstige betriebliche Erträge  | (2)           | 36.015.763         | 20.254.199         |
| Veränderung des Bestandes an Fertigerzeugnissen, unfertigen Erzeugnissen<br>sowie an noch nicht abrechenbaren Leistungen | (3)           | 21.206.013         | -993.639           |
| Aktiviert Eigenleistungen  |               | 5.679.097          | 141.383            |
| Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen   | (4)           | -449.576.816       | -461.355.505       |
| Personalaufwand  | (5)           | -305.110.528       | -291.217.808       |
| Aufwand für planmäßige Abschreibungen  | (6)           | -33.920.269        | -30.301.304        |
| Wertminderungen  | (6)           | -36.874.448        | -1.926.947         |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen   | (7)           | -139.627.619       | -132.671.201       |
| <b>Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit</b>  |               | <b>6.592.990</b>   | <b>25.238.974</b>  |
| Finanzerträge  | (8)           | 16.270.181         | 9.024.086          |
| Finanzaufwendungen   | (8)           | -36.123.134        | -26.658.229        |
| <b>Finanzergebnis</b>  |               | <b>-19.852.953</b> | <b>-17.634.143</b> |
| Erträge aus assoziierten Unternehmen   | (15)          | 498.342            | 537.308            |
| <b>Ergebnis vor Steuern</b>  |               | <b>-12.761.621</b> | <b>8.142.139</b>   |
| Ertragsteuern  | (9)           | -8.041.835         | -2.030.285         |
| <b>Periodenergebnis</b>  |               | <b>-20.803.456</b> | <b>6.111.854</b>   |
| <b>Periodenergebnis, zurechenbar:</b>  |               |                    |                    |
| Anteilseigner der Gesellschaft   |               | -29.080.960        | 1.190.034          |
| Nicht beherrschende Anteile  |               | 8.277.503          | 4.921.820          |
|  |               | <b>-20.803.456</b> | <b>6.111.854</b>   |
| <b>Sonstiges Ergebnis:</b>   |               |                    |                    |
| <b>Posten, die anschließend ins Periodenergebnis umgegliedert werden:</b>  |               |                    |                    |
| Währungsumrechnungsdifferenzen   |               | -10.956.587        | -5.032.167         |
| Währungsumrechnungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb                            |               | 9.045.070          | -643.594           |
| Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte:   |               |                    |                    |
| Im sonstigen Ergebnis erfasste Wertänderungen  |               | 2.557.706          | -7.548.148         |
| Umgliederungen von kumulierten Nettoverlusten in das Periodenergebnis (Wertminderung)                                    |               | 12.185.425         | 0                  |
| Steuern betreffend Posten, die ins Periodenergebnis umgegliedert werden  |               | -2.521.722         | -14.410            |
| <b>Summe der Posten, die anschließend ins Periodenergebnis umgegliedert werden</b>                                       |               | <b>10.309.892</b>  | <b>-13.238.319</b> |
| <b>Posten, die anschließend nicht ins Periodenergebnis umgegliedert werden:</b>  |               |                    |                    |
| Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses                 |               | -8.234.253         | -517.684           |
| Steuern betreffend Posten, die nicht ins Periodenergebnis umgegliedert werden  |               | 1.854.862          | 79.654             |
| <b>Summe der Posten, die anschließend nicht ins Periodenergebnis umgegliedert werden</b>                                 |               | <b>-6.379.392</b>  | <b>-438.030</b>    |
| <b>Sonstiges Ergebnis der Periode nach Steuern</b>   | (10)          | <b>3.930.500</b>   | <b>-13.676.349</b> |
| <b>Gesamtergebnis der Periode</b>  |               | <b>-16.872.957</b> | <b>-7.564.495</b>  |
| <b>Gesamtergebnis der Periode, zurechenbar:</b>  |               |                    |                    |
| Anteilseigner der Gesellschaft   |               | -27.381.258        | -7.104.074         |
| Nicht beherrschende Anteile  |               | 10.508.302         | -460.421           |
|  |               | <b>-16.872.957</b> | <b>-7.564.495</b>  |

**Konsolidierte Bilanz.**

| Alle Beträge in EUR  | Erläuterungen | 31. März 2015      | 31. März 2014      |
|--|---------------|--------------------|--------------------|
| <b>AKTIVA</b>  |               |                    |                    |
| <b>Langfristige Vermögenswerte</b>   |               |                    |                    |
| Sachanlagen  | (12)          | 64.206.025         | 67.165.076         |
| Immaterielle Vermögenswerte  | (13)          | 174.508.518        | 197.429.116        |
| Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien   | (14)          | 4.154.868          | 0                  |
| Anteile an assoziierten Unternehmen  | (15)          | 3.612.946          | 3.354.661          |
| Sonstige langfristige Finanzanlagen und Beteiligungen                                  | (16)          | 28.903.984         | 33.601.838         |
| Sonstige langfristige Vermögenswerte   | (17)          | 29.064.518         | 72.834.493         |
| Latente Steueransprüche  | (24)          | 41.472.456         | 49.558.716         |
|  |               | <b>345.923.315</b> | <b>423.943.900</b> |
| <b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>   |               |                    |                    |
| Vorräte  | (18)          | 133.792.131        | 113.395.005        |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte    | (19)          | 337.538.974        | 317.711.754        |
| Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte                                       | (16)          | 5.767.975          | 5.528.765          |
| Liquide Mittel   | (20)          | 120.662.814        | 91.933.442         |
|  |               | <b>597.761.894</b> | <b>528.568.967</b> |
| <b>Summe Aktiva</b>  |               | <b>943.685.209</b> | <b>952.512.867</b> |
| <b>EIGENKAPITAL</b>  |               |                    |                    |
| <b>Kapital und Rücklagen, die den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar sind</b> |               |                    |                    |
| Stammkapital   | (21)          | 726.728            | 726.728            |
| Kapitalrücklage  |               | 66.222.590         | 66.222.590         |
| Konzernbilanzgewinn und andere Rücklagen   |               | 132.789.999        | 160.802.533        |
|  |               | <b>199.739.317</b> | <b>227.751.851</b> |
| <b>Nicht beherrschende Anteile</b>   |               | <b>90.672.632</b>  | <b>89.654.207</b>  |
| <b>Summe Eigenkapital</b>  |               | <b>290.411.949</b> | <b>317.406.058</b> |
| <b>VERBINDLICHKEITEN</b>   |               |                    |                    |
| <b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>  |               |                    |                    |
| Langfristige Finanzverbindlichkeiten   | (22)          | 164.738.153        | 150.752.405        |
| Langfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing                                | (23)          | 16.113.450         | 16.650.777         |
| Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses | (25)          | 68.594.013         | 58.701.130         |
| Langfristige Rückstellungen  | (28)          | 5.796.302          | 4.104.363          |
| Sonstige langfristige Verbindlichkeiten  | (26)          | 4.794.636          | 6.041.537          |
| Latente Steuerschulden   | (24)          | 6.738.903          | 12.749.802         |
|  |               | <b>266.775.457</b> | <b>249.000.014</b> |
| <b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>  |               |                    |                    |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen                                       |               | 100.956.168        | 107.551.758        |
| Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing                                | (23)          | 536.301            | 527.858            |
| Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen  | (27)          | 146.718.018        | 128.521.302        |
| Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten   |               | 2.462.796          | 2.471.638          |
| Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten   | (22)          | 101.686.237        | 97.213.717         |
| Kurzfristige Rückstellungen  | (28)          | 34.138.285         | 49.820.522         |
|  |               | <b>386.497.806</b> | <b>386.106.795</b> |
| <b>Summe Verbindlichkeiten</b>   |               | <b>653.273.263</b> | <b>635.106.809</b> |
| <b>Summe Passiva</b>   |               | <b>943.685.209</b> | <b>952.512.867</b> |

## Entwicklung des Eigenkapitals.

| Alle Beträge in EUR  | Den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar |                   |                    |                     | Nicht beherrschende | Summe              |
|--|---|-------------------|--------------------|---------------------|---------------------|--------------------|
|  | Stammkapital                                    | Kapitalrücklage   | Sonstige Rücklagen | Konzernbilanzgewinn | Anteile             | Eigenkapital       |
| <b>Stand 31. März 2013</b>   | <b>726.728</b>                                  | <b>66.222.590</b> | <b>29.360.704</b>  | <b>139.708.411</b>  | <b>101.819.456</b>  | <b>337.837.890</b> |
| Effekte aus der Aufstockung von Anteilen an Tochterunternehmen   |   |                   | -1.162.509         |                     | -408.331            | -1.570.840         |
| Effekte aus dem Erwerb und Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen                                     |   |                   | 0                  |                     | -2.418.257          | -2.418.257         |
| Dividende  |   |                   |                    | 0                   | -8.878.241          | -8.878.241         |
| Periodenergebnis   |   |                   |                    | 1.190.034           | 4.921.820           | 6.111.854          |
| Sonstiges Ergebnis der Periode:  |   |                   |                    |                     |                     |                    |
| Währungsumrechnungsdifferenzen   |   |                   | -3.330.058         |                     | -2.184.805          | -5.514.863         |
| Zeitwertgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten                   |   |                   | -4.709.028         |                     | -3.014.428          | -7.723.455         |
| Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses |   |                   | -255.021           |                     | -183.009            | -438.030           |
| <b>Stand 31. März 2014</b>   | <b>726.728</b>                                  | <b>66.222.590</b> | <b>19.904.088</b>  | <b>140.898.444</b>  | <b>89.654.207</b>   | <b>317.406.058</b> |
| Effekte aus der Aufstockung von Anteilen an Tochterunternehmen   |   |                   | -1.050.506         |                     | -2.154.599          | -3.205.105         |
| Effekte aus der Erstkonsolidierung von Tochterunternehmen  |   |                   |                    |                     | 4.900               | 4.900              |
| Dividende  |   |                   |                    | 0                   | -6.920.948          | -6.920.948         |
| Periodenergebnis   |   |                   |                    | -29.080.960         | 8.277.503           | -20.803.456        |
| Auflösung negativer Minderheitenanteile aus Vergangenheit  |   |                   |                    | 419.231             | -419.231            | 0                  |
| Sonstiges Ergebnis der Periode:  |   |                   |                    |                     |                     |                    |
| Währungsumrechnungsdifferenzen   |   |                   | -2.209.078         |                     | -1.963.707          | -4.172.785         |
| Zeitwertgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten                   |   |                   | 9.289.764          |                     | 5.192.913           | 14.482.677         |
| Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses |   |                   | -5.380.984         |                     | -998.408            | -6.379.392         |
| <b>Stand 31. März 2015</b>   | <b>726.728</b>                                  | <b>66.222.590</b> | <b>20.553.284</b>  | <b>112.236.715</b>  | <b>90.672.632</b>   | <b>290.411.949</b> |

**Stammkapital.** Das eingetragene Stammkapital der Gesellschaft beträgt 726.728 EUR. 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 Veränderung der Beteiligungsquote an Tochterunternehmen, Effekte aus dem Erwerb und Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen sowie Rücklagen aus dem sonstigen Konzernergebnis, wie die Rücklage für Differenzen aus der Währungsumrechnung und Zeitgewinne/-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.

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

**Nicht beherrschende Anteile.** Die nicht beherrschenden Anteile umfassen die Fremddanteile am Eigenkapital vollkonsolidierter Tocher­gesellschaften.

Die Effekte aus der Aufstockung der Anteile im Wirtschaftsjahr 2014/15 resultieren aus dem Erwerb weiterer Anteile an der Kapsch TrafficCom AG, Wien. Die Effekte aus der Aufstockung der Anteile im Wirtschaftsjahr 2013/14 resultieren im Wesentlichen aus dem Erwerb weiterer Anteile an der TMT Services and Supplies (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika.

Die Effekte aus dem Erwerb und Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen im Wirtschaftsjahr 2013/14 resultieren im Wesentlichen aus dem Erwerb der Transdyn, Inc., Duluth, USA, am 15. Jänner 2014.

## Konsolidierte Geldflussrechnung.

| Alle Beträge in EUR  | Erläuterungen | 2014/15            | 2013/14<br>(angepasst) |
|--|---------------|--------------------|------------------------|
| <b>Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit</b>   |               |                    |                        |
| Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit   |               | 6.592.990          | 25.238.974             |
| Berichtigungen um nicht zahlungswirksame Posten und sonstige Überleitungen:                                    |               |                    |                        |
| Abschreibungen   | (6)           | 33.920.269         | 30.301.304             |
| Wertminderungen  | (6, 12, 13)   | 36.874.448         | 1.926.947              |
| Zu-/Abnahme der Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses         | (25)          | 1.393.393          | -155.194               |
| Zu-/Abnahme sonstiger langfristiger Verbindlichkeiten und Rückstellungen                                       | (26, 28)      | 1.084.409          | -141.614               |
| Zu-/Abnahme langfristiger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen   | (17)          | 46.377.824         | -64.919.991            |
| Zu-/Abnahme sonstiger langfristiger Forderungen  | (17)          | 4.342.933          | -262.095               |
| Zu-/Abnahme langfristiger Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen                                     | (26)          | -913.975           | -422.561               |
| Sonstige (netto)   |               | -3.004.160         | -12.058.463            |
|  |               | <b>126.668.132</b> | <b>-20.492.693</b>     |
| <b>Veränderungen des Nettoumlaufvermögens:</b>   |               |                    |                        |
| Zu-/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Vermögenswerte                        | (19)          | 11.716.095         | 52.078.963             |
| Zu-/Abnahme der Vorräte  | (18)          | -14.563.827        | 5.811.330              |
| Zu-/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger kurzfristiger Verbindlichkeiten | (27)          | -27.771.339        | -13.504.632            |
| Zu-/Abnahme der kurzfristigen Rückstellungen   | (28)          | -16.333.821        | -11.895.619            |
|  |               | <b>-46.952.891</b> | <b>32.490.041</b>      |
| <b>Geldfluss aus Geschäftstätigkeit</b>  |               |                    |                        |
|  |               | <b>79.715.240</b>  | <b>11.997.348</b>      |
| Zinseinnahmen  | (8)           | 3.186.945          | 2.998.114              |
| Zinsausgaben   | (8)           | -10.206.547        | -8.932.068             |
| Nettozahlungen von Ertragsteuern   |               | -13.377.910        | -10.952.815            |
| <b>Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit</b>  |               | <b>59.317.729</b>  | <b>-4.889.420</b>      |
| zu übertragen  |               | 59.317.729         | -4.889.420             |

| Alle Beträge in EUR   | Erläuterungen | 2014/15            | 2013/14<br>(angepasst) |
|---|---------------|--------------------|------------------------|
| Übertrag  |               | 59.317.729         | -4.889.420             |
| <b>Geldfluss aus Investitionstätigkeit</b>  |               |                    |                        |
| Ankauf von Sachanlagen  | (12)          | -18.326.730        | -19.382.794            |
| Ankauf von immateriellen Vermögenswerten  | (13)          | -8.331.091         | -6.656.081             |
| Ankauf von Wertpapieren, Beteiligungen und sonstigen langfristigen Finanzanlagen                    | (16)          | -441.961           | -676.058               |
| Investitionen in als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien                                       | (14)          | -4.316.319         | 0                      |
| Zahlungen für den Erwerb von Unternehmen (abzüglich erworbene liquide Mittel) sowie für Asset-Deals | (30)          | -15.000.000        | -18.943.187            |
| Einnahmen aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten                         |               | 8.948.407          | 3.269.712              |
| Einnahmen aus dem Verkauf von Wertpapieren und sonstigen Finanzanlagen                              |               | 130.144            | 1.597.495              |
| Einnahmen aus der Ausschüttung von assoziierten Unternehmen   | (15)          | 424.083            | 363.709                |
| <b>Nettogeldfluss aus Investitionstätigkeit</b>   |               | <b>-36.913.466</b> | <b>-40.427.204</b>     |
| <b>Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>   |               |                    |                        |
| Einzahlungen von Gesellschaftern  |               | 4.900              | 0                      |
| An die nicht beherrschenden Anteile von Konzerngesellschaften gezahlte Dividende                    |               | -6.920.948         | -8.878.241             |
| Zahlung für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen  |               | -3.205.106         | -1.570.840             |
| Zunahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten   | (22)          | 51.118.943         | 33.638.883             |
| Abnahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten   | (22)          | -27.688.759        | -7.316.724             |
| Zunahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten   | (22)          | 35.181.590         | 32.157.539             |
| Abnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten   | (22)          | -45.065.506        | -25.566.334            |
| Abnahme der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing  | (23)          | -528.883           | -523.204               |
| <b>Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>  |               | <b>2.896.233</b>   | <b>21.941.078</b>      |
| <b>Netto-Zu-/Abnahme des Finanzmittelbestands</b>   |               | <b>25.300.496</b>  | <b>-23.375.546</b>     |
| <b>Entwicklung des Finanzmittelbestands</b>   |               |                    |                        |
| Anfangsbestand  | (20)          | 91.933.442         | 119.536.109            |
| Netto-Zu-/Abnahme des Finanzmittelbestands  |               | 25.300.496         | -23.375.546            |
| Auswirkungen von Wechselkursänderungen  |               | 3.428.876          | -4.227.120             |
| <b>Endbestand</b>   | (20)          | <b>120.662.814</b> | <b>91.933.442</b>      |

# Konzernanhang.

## 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 Europa sowie 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 vier Segmente unterteilt:

- ▶ Traffic (Intelligent Transportation Systems – ITS-Lösungen)
- ▶ Carrier (Kommunikationslösungen für Mobil- und Festnetzbetreiber sowie für Bahnbetreiber)
- ▶ Enterprise (Sprach-, Daten- und IT-Lösungen für den Geschäftskundenbereich einschließlich Behörden)
- ▶ Others

Das Segment Traffic befasst sich mit Entwicklung, Installation und 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 adressiert Betreiber von öffentlichen Kommunikationsnetzen und bietet ebenso Kommunikationslösungen für Bahngesellschaften (GSM-R) in Europa, Asien bzw. Nordafrika. Das Angebot umfasst den gesamten Bereich moderner Kommunikationsnetze auf Basis eigener Produkte und integrierter Lösungen von Partnern.

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

Das Segment Others befasst sich im Wesentlichen mit der Konzernsteuerung sowie mit Lösungen für intelligentes Energiemanagement.

## Konzernstruktur.

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 derzeit 63,13 % der Anteile an der Kapsch TrafficCom AG, Wien (31. März 2014: 61,92 %). Die Aktien der Kapsch TrafficCom AG im Streubesitz notieren seit dem 26. Juni 2007 im Segment Prime Market der Wiener Börse.

## Konsolidierungskreis.

Die Muttergesellschaft KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH (interne Bezeichnung: KGB) ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung, gegründet und mit Sitz in Wien. Die Adresse ihres eingetragenen Firmensitzes ist 1120 Wien, Am Europlatz 2.

Zum 31. März 2015 waren 94 Gesellschaften in den Konsolidierungskreis einbezogen (31. März 2014: 88 Gesellschaften). Der Konsolidierungskreis entwickelte sich wie folgt:

|  | 2014/15   | 2013/14   |
|--|-----------|-----------|
| <b>Anzahl Gesellschaften zu Beginn des Wirtschaftsjahres</b> | <b>88</b> | <b>92</b> |
| Erstkonsolidierungen   | 10        | 5         |
| Verschmelzungen  | -3        | -4        |
| Entkonsolidierungen  | -1        | -5        |
| <b>Anzahl Gesellschaften im Konsolidierungskreis</b>         | <b>94</b> | <b>88</b> |

Im Wirtschaftsjahr 2014/15 wurden die Kapsch BusinessCom Turkey Bilgi ve İletişim Teknolojileri Hizmetleri Limited Şirketi, Istanbul, Türkei, die Kapsch TrafficCom KGZ, Bischkek, Kirgisistan, die Kapsch TrafficCom Lietuva, Vilnius, Litauen, sowie die KTCSL Merger Corp., Delaware, USA, neu gegründet.

Im Wirtschaftsjahr 2014/15 wurde die Prodata Mobility Systems NV, Zaventem, Belgien, mit ihren Tochtergesellschaften Transvision NV, Zaventem, Belgien, AP Trans NV, Zaventem, Belgien, AP Trans Scandinavia AB, Mölndal, Schweden, AP Trans Romania S.R.L., Bukarest, Rumänien, und Prodata Systems & Solutions SAS, Sophia Antipolis, Frankreich, akquiriert (siehe Erläuterung 30).

Im Wirtschaftsjahr 2014/15 wurden die Kapsch TrafficCom IVHS Technologies Holding Corp., McLean, USA, Kapsch TrafficCom IVHS Holding Corp., McLean, USA, Kapsch TrafficCom U.S. Corp., McLean, USA, in die Kapsch TrafficCom Holding Corp., McLean, USA, als aufnehmende Gesellschaft verschmolzen.

Im Wirtschaftsjahr 2014/15 wurde die VTI Industrial Electronics (Proprietary Limited ZA) (South Africa), Germiston, Südafrika, entkonsolidiert.

Die regionale Verteilung der Tochterunternehmen stellt sich wie folgt dar:

|   | 2014/15   | 2013/14   |
|---|-----------|-----------|
| Österreich                                | 19        | 19        |
| Zentral- und Osteuropa (exkl. Österreich) | 29        | 26        |
| Westeuropa                                | 18        | 13        |
| Restliche Welt                            | 28        | 30        |
| <b>Gesamt</b>                             | <b>94</b> | <b>88</b> |

Weitere Informationen zu Anteilen an Tochterunternehmen sind in Erläuterung 31 angegeben.



## Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Im Folgenden werden die wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, die bei der Erstellung dieses Konzernabschlusses zur Anwendung gelangten, dargestellt:

### 1 Grundlagen der Erstellung.

Der Konzernabschluss zum 31. März 2015 wurde in Anwendung von §245a UGB in Einklang mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) sowie dem International Financial Reporting Standards Interpretations Committee (IFRS IC), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, erstellt. Der Konzernabschluss zum 31. März 2015 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, wo Annahmen und Schätzungen von großer Bedeutung für den Konzernabschluss sind, werden in Erläuterung 26 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.

#### 1.1 Neue und geänderte Standards und Interpretationen, die von der EU übernommen und im Wirtschaftsjahr 2014/15 erstmalig angewendet wurden

**IFRS 10**, „Konzernabschlüsse“, baut auf bestehenden Grundsätzen auf. Im Mittelpunkt von IFRS 10 steht die Einführung eines einheitlichen Konsolidierungsmodells für sämtliche Unternehmen, welches auf die Beherrschung des Tochterunternehmens durch das Mutterunternehmen abstellt. Darüber hinaus enthält der Standard zusätzliche Leitfäden, die bei der Bestimmung, ob eine Beherrschung vorliegt, unterstützen. Eine Beherrschung ist hiernach dann gegeben, wenn ein Mutterunternehmen auf ein Tochterunternehmen aufgrund von Stimmrechten oder anderen Rechten Macht ausüben kann, das Mutterunternehmen positiven und negativen Rückflüssen des Tochterunternehmens ausgesetzt ist und das Mutterunternehmen die Rückflüsse aufgrund der Machtstellung der Höhe nach beeinflussen kann. IFRS 10 ersetzt bisher geltende Regelungen zu Konzernabschlüssen in IAS 27 Konzern- und Einzelabschlüsse und SIC-12 Konsolidierung – Zweckgesellschaften. Der Konzern wendet IFRS 10 im Wirtschaftsjahr, welches am 1. April 2014 beginnt, an. Die Auswirkungen des IFRS 10 auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns sind gegenwärtig nicht wesentlich.

**IFRS 11**, „Gemeinsame Vereinbarungen“, ändert die Definition von Gemeinschaftsunternehmen. Eine gemeinsame Vereinbarung ist hiernach definiert als ein Arrangement, bei dem zwei oder mehr Parteien gemeinschaftlich die Führung ausüben. Nach IFRS 11 gibt es nunmehr lediglich zwei „Arten“ gemeinsamer Vereinbarungen: Gemeinschaftliche Tätigkeiten („joint operations“) und Gemeinschaftsunternehmen („joint ventures“). Die Zuordnung einer gemeinsamen Vereinbarung hängt von den Rechten und Pflichten ab, die den Vertragsparteien erwachsen. Eine gemeinschaftliche Vereinbarung liegt vor, wenn die gemeinschaftlich beherrschenden Parteien unmittelbar Rechte aus den Vermögenswerten und Pflichten aus den Verbindlichkeiten haben. Jede

Vertragspartei dieser gemeinschaftlichen Vereinbarung bilanziert ihre Vermögenswerte, ihre Verbindlichkeiten, ihre Erlöse und ihre Aufwendungen. In einem Gemeinschaftsunternehmen haben die gemeinschaftlich beherrschenden Parteien Rechte am Netto-Reinvermögen des Unternehmens. Die Bilanzierung erfolgt nach der Equity-Methode. Das bisherige Wahlrecht der Quotenkonsolidierung bei gemeinschaftlich geführten Unternehmen wurde abgeschafft. Der Konzern hat die Klassifizierung der Beteiligungen des Konzerns an gemeinsamen Vereinbarungen untersucht und es ergeben sich keine wesentlichen Auswirkungen des IFRS 11 auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns, da es im Konzern derzeit keine "joint operations" und "joint ventures" gibt.

**IFRS 12**, „Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen“, führt die überarbeiteten Angabepflichten zu IAS 27 bzw. IFRS 10, IAS 31 bzw. IFRS 11 und IAS 28 in einen Standard zusammen. Der Konzern hat seine Anhangangaben gemäß IFRS 12 entsprechend erweitert.

**Änderungen an IAS 27**, „Einzelabschlüsse“, regeln nach Verabschiedung des IFRS 10, „Konzernabschlüsse“, verbleibend die Bestimmungen zur Bilanzierung von Tochterunternehmen, Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen in IFRS-Einzelabschlüssen. Die Regelungen zum Konzernabschluss wurden überarbeitet und sind im IFRS 10, „Konzernabschlüsse“, definiert. Es ergeben sich durch die Neuregelung keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns.

**Änderungen an IAS 28**, „Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“, erfordern die Anwendung der Equity-Methode auch auf Gemeinschaftsunternehmen. Durch die Verabschiedung des IFRS 11, „Gemeinsame Vereinbarungen“, wurde der Anwendungsbereich erweitert, sodass neben Beteiligungen an assoziierten Unternehmen auch Gemeinschaftsunternehmen nach der Equity-Methode bilanziert werden. Es ergeben sich durch die Anwendung keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns, da es im Konzern derzeit keine Gemeinschaftsunternehmen gibt.

**Änderungen an IFRS 10, IFRS 12 und IAS 27** betreffend „Investmentgesellschaften“ führen eine Ausnahme von der Konsolidierungspflicht für Tochtergesellschaften gemäß IFRS 10, „Konzernabschlüsse“, für Unternehmen ein, die die Definition der Investmentgesellschaft erfüllen. Demnach werden Investmentgesellschaften erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert gemäß IFRS 9 bzw. IAS 39, „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“, bewertet. Da der Konzern keine Investmentgesellschaft hält, ergeben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns.

**Änderungen an IAS 32**, „Finanzinstrumente: Darstellung“, ergänzen die Voraussetzung für die Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten. Eine Saldierung wird weiterhin nur dann möglich sein, wenn gegenwärtig ein Rechtsanspruch darauf besteht, die erfassten Beträge miteinander zu verrechnen, und es beabsichtigt ist, die Finanzinstrumente netto zu begleichen oder gleichzeitig mit der Realisierung des finanziellen Vermögenswertes die dazugehörige finanzielle Verbindlichkeit zu begleichen. Die Standardänderungen ergänzen und konkretisieren die Anwendungsleitlinien bezüglich Gegenwärtigkeit und Gleichzeitigkeit. Die Auswirkungen der Änderungen an IAS 32 auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns sind gegenwärtig nicht wesentlich.

**Änderungen an IAS 36**, „Wertminderung von Vermögenswerten“, enthalten Korrekturen von Angabevorschriften. Betroffen sind Angaben zum erzielbaren Betrag von wertgeminderten nicht finanziellen Vermögenswerten, bei denen der erzielbare Betrag mit dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten bewertet wird. Bislang war der erzielbare Betrag unabhängig einer Wertminderung anzugeben. Die Änderung schränkt die Angabepflichten auf tatsächliche Wertminderungsfälle ein, jedoch werden die erforderlichen Angaben dazu ausgedehnt. Die Auswirkungen der Änderungen an IAS 36 auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns sind gegenwärtig nicht wesentlich.

**Änderungen an IAS 39**, „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“ – IAS 39, wurde um eine Erleichterungsregelung ergänzt. Zielsetzung der Änderung ist die Vermeidung der Auflösung einer Sicherungsbeziehung aufgrund einer Novation (vertragliche Ersetzung eines bestehenden Schuldverhältnisses durch Schaffung eines Neuen) des Sicherungsinstruments mit einer zentralen Gegenpartei. Die Fortführung der Sicherungsbeziehung ist zulässig, wenn die Novation aufgrund neuer oder bestehender gesetzlicher oder regulatorischer Pflichten erfolgt und die Vertragsbedingungen des Derivats sich nur dahingehend ändern, wie dies für die Novation notwendig ist. Die Änderung hat keine Auswirkungen auf den Konzern.

**IFRIC 21**, „Abgaben“, definiert den Ansatzpunkt von Rückstellungen gemäß IAS 37 für Abgaben, die durch eine Regierungsinstanz erhoben werden und bei denen Zeitpunkt oder Betrag der Zahlung unsicher sind, sowie die Bilanzierung entsprechender Verbindlichkeiten in jenen Fällen, in denen sowohl Zeitpunkt als auch Betrag der Abgabenschuld bereits bekannt sind. Ertragsteuern im Sinne des IAS 12 sind vom Anwendungsbereich allerdings ausgenommen. IFRIC 21 adressiert die Frage, was das „verpflichtende Ereignis“ ist, das zum Ansatz einer Schuld zur Zahlung einer Abgabe führt. Die Anwendung der Interpretation kann dazu führen, dass die Erfassung einer Abgabenzahlungsverpflichtung zu einem anderen Zeitpunkt als bisher erfolgt, nämlich dann, wenn die Verpflichtung zur Zahlung nur dann entsteht, wenn bestimmte Umstände an einem bestimmten Zeitpunkt vorliegen. Es ergeben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns.

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

**Jährliche Verbesserungen an den IFRS, Zyklus 2010 – 2012**, umfassen die Verbesserungen an den Standards IFRS 2, „Anteilsbasierte Vergütungen“, IFRS 3, „Unternehmenszusammenschlüsse“, IFRS 8, „Geschäftssegmente“, IFRS 13, „Bemessung des beizulegenden Zeitwertes“, IAS 16, „Sachanlagen“, IAS 24, „Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen“, und IAS 38, „Immaterielle Vermögenswerte“. Durch die Anpassung von Formulierungen sollen bestehende Regelungen klargestellt werden, davon betroffen sind auch Anhangsangaben. Der Konzern wird die Änderungen spätestens in dem Wirtschaftsjahr anwenden, welches am 1. April 2015 beginnt. Wesentliche Auswirkungen der Änderungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns werden gegenwärtig nicht erwartet.

**Jährliche Verbesserungen an den IFRS, Zyklus 2011 – 2013**, beinhalten die Änderungen zu den Standards IFRS 1, „Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards“, IFRS 3, „Unternehmenszusammenschlüsse“, IFRS 13, „Bemessung des beizulegenden Zeitwertes“, und IAS 40, „Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien“. Bestehende Formulierungen wurden zwecks Klarstellung angepasst. Der Konzern wird die Änderungen spätestens in dem Wirtschaftsjahr anwenden, welches am 1. April 2015 beginnt. Wesentliche Auswirkungen der Änderungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns werden gegenwärtig nicht erwartet.

**Änderung an IAS 19**, „Leistungen an Arbeitnehmer“ – mit einer Änderung an IAS 19.93 wird nunmehr klargestellt, wie die in den formalen Bedingungen eines Pensionsplans enthaltenen Beiträge von Arbeitnehmern oder Dritten bilanziert werden, wenn diese mit der Dienstzeit verknüpft sind. Der Konzern wird die Änderung spätestens in dem Wirtschaftsjahr anwenden, welches am 1. April 2015 beginnt. Wesentliche Auswirkungen der Änderung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns werden gegenwärtig nicht erwartet.

**IFRS 14**, „Regulatorische Abgrenzungsposten“, ermöglicht Unternehmen, die IFRS-Erstanwender sind, regulatorische Abgrenzungsposten weiterhin zu bilanzieren, die sie nach ihren zuvor geltenden nationalen Rechnungslegungsvorschriften im Abschluss erfasst haben. Da der Konzern nicht IFRS-Erstanwender ist, die Regelungen sich jedoch explizit an IFRS-Erstanwender richten, sind die Vorschriften nicht anzuwenden.

**Jährliche Verbesserungen an den IFRS, Zyklus 2012 – 2014**, beinhalten die Änderungen zu den Standards IFRS 5, „Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und aufgegebene Geschäftsbereiche“, IFRS 7, „Finanzinstrumente: Angaben“, IAS 19, „Leistungen an Arbeitnehmer“, und IAS 34, „Zwischenberichterstattung“. Bestehende Formulierungen wurden zwecks Klarstellung angepasst. Der Konzern wird die Änderungen spätestens in dem Wirtschaftsjahr anwenden, welches am 1. April 2016 beginnt. Wesentliche Auswirkungen der Änderungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns werden gegenwärtig nicht erwartet.

**Änderungen zu IAS 1**, „Darstellung des Abschlusses“, gelten der Sicherstellung, dass Ersteller Ermessen ausüben können, wenn sie ihre Abschlüsse erstellen, da die Formulierungen im Zusammenhang mit einigen Vorschriften in IAS 1 in einigen Fällen so gelesen worden wären, dass sie das Ausüben von Ermessen verhindern. Hinsichtlich des Begriffs der Wesentlichkeit wird klargestellt, dass (1) Informationen nicht durch Aggregation verschleiert werden sollen, dass (2) Wesentlichkeitserwägungen auf alle Bestandteile des Abschlusses anzuwenden sind und dass (3) selbst dann die Wesentlichkeit zu berücksichtigen ist, wenn in einem Standard eine gewisse Angabe vorgeschrieben wird. Der IASB nimmt darüber hinaus (1) eine Klarstellung vor, dass die Auflistung der Ausweiszeilen in den Abschlussbestandteilen aus Gründen der Relevanz aufgegliedert oder zusammengefasst werden kann, und erlässt zusätzliche Leitlinien in Bezug auf Zwischensummen in diesen Abschlussbestandteilen; (2) stellt er klar, dass der Anteil eines Unternehmens am sonstigen Gesamtergebnis von assoziierten Unternehmen oder Joint Ventures, die nach der Equity-Methode bilanziert werden, aggregiert als einzelne Ausweiszeilen auf der Grundlage davon, ob sie später in der Gewinn- und Verlustrechnung recycelt werden, ausgewiesen werden sollte. Es werden zusätzliche Beispiele für mögliche Reihenfolgen der Angaben aufgenommen, um klarzustellen, dass die Verständlichkeit und die Vergleichbarkeit berücksichtigt werden sollen. Der Konzern wird die Änderungen spätestens in dem Wirtschaftsjahr anwenden, welches am 1. April 2016 beginnt. Wesentliche Auswirkungen der Änderungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns werden gegenwärtig nicht erwartet.

**Änderungen an IAS 16**, „Sachanlagen“, und **IAS 38**, „Immaterielle Vermögenswerte“ – mit den Änderungen werden weitere Leitlinien zur Verwendung akzeptabler Methoden zur Abschreibung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten präzisiert. Der Konzern wird die Änderungen spätestens in dem Wirtschaftsjahr anwenden, welches am 1. April 2016 beginnt. Wesentliche Auswirkungen der Änderungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns werden gegenwärtig nicht erwartet.

**Änderungen an IAS 16**, „Sachanlagen“, und **IAS 41**, „Landwirtschaft“, beinhalten Änderungen in Bezug auf fruchttragende Pflanzen. Der Konzern wird die Änderungen spätestens in dem Wirtschaftsjahr anwenden, welches am 1. April 2016 beginnt. Es werden keine Auswirkungen der Änderungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns erwartet, da der Konzern keine fruchttragenden Pflanzen unterhält.

**Änderungen an IFRS 11**, „Gemeinsame Vereinbarungen“ – die Änderungen beinhalten zusätzliche Vorschriften, die klarstellen, dass ein Anteilserwerb an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit, die einen Geschäftsbetrieb im Sinne des IFRS 3, „Unternehmenszusammenschlüsse“, darstellt, nach der Erwerbsmethode gemäß IFRS 3 und anderen relevanten Standards zu bilanzieren ist. Weiters wird definiert, dass bei einem Hinzuerwerb weiterer Anteile an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit keine Neubewertung der zuvor bereits gehaltenen Anteile vorzunehmen ist. Die Änderungen finden jedoch keine Anwendung, wenn die gemeinschaftlich tätigen Unternehmen unter gemeinsamer Beherrschung eines Mutterunternehmens stehen. Der Konzern wird die Änderungen spätestens in dem Wirtschaftsjahr anwenden, welches am 1. April 2016 beginnt. Wesentliche Auswirkungen der Änderungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns werden gegenwärtig nicht erwartet.

**IFRS 15**, „Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden“, umfasst umfangreiche Prinzipien für die Bestimmung der Art, der Höhe und des zeitlichen Anfalls der Erfassung von Umsätzen und daraus resultierenden Zahlungsströmen aus einem Kundenvertrag. Demnach sind Umsätze dann zu realisieren, wenn die Verfügungsmacht über einen Vermögenswert auf den Kunden übergeht und dieser daraus Nutzen ziehen kann. Die Umsatzerlöse werden mit dem Betrag der Gegenleistung bewertet, die ein Unternehmen erwartungsgemäß vom Kunden für die Übertragung von Waren oder die Erbringung von Dienstleistungen erhalten wird. Der neue Standard beinhaltet ein fünfstufiges Modell zur Ermittlung der Umsatzrealisierung, das auf alle Verträge mit Kunden anzuwenden ist. Es ist der Vertrag mit dem Kunden sowie die darin enthaltenen eigenständigen Leistungsverpflichtungen zu identifizieren, weiters ist der Transaktionspreis zu bestimmen und auf die Leistungsverpflichtungen des Vertrags zu verteilen und abschließend ist der Erlös bei Erfüllung der Leistungsverpflichtungen durch das Unternehmen zu erfassen. Der Standard enthält Regelungen dazu, ob Erlöse zu einem bestimmten Zeitpunkt oder über einen Zeitraum hinweg zu erfassen sind. Die Regelungen des IFRS 15 ersetzen künftig IAS 18, „Umsatzerlöse“, IAS 11, „Fertigungsaufträge“, sowie eine Reihe erlösbezogener Interpretationen. Der Standard enthält auch neue, umfangreichere Vorschriften in Bezug auf Erlösangaben. Der Konzern wird IFRS 15 spätestens in dem Wirtschaftsjahr anwenden, welches am 1. April 2018 beginnt. Der Konzern untersucht gegenwärtig die Auswirkungen des IFRS 15 auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns.

**IFRS 9**, „Finanzinstrumente“, befasst sich mit der Klassifizierung, dem Ansatz und der Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten, der Bilanzierung von Wertminderungen finanzieller Vermögenswerte sowie der Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen. Im Juli 2014 wurde die endgültige Version von IFRS 9 veröffentlicht. Dieser Standard ersetzt die Abschnitte des IAS 39, „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“, die sich mit der Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten befassen. Nach IFRS 9 werden finanzielle Vermögenswerte in zwei Bewertungskategorien klassifiziert: diejenigen, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, sowie solche, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden. Für finanzielle Verbindlichkeiten wurden die meisten Vorschriften des IAS 39 beibehalten. Die Hauptveränderung liegt darin, dass in den Fällen der Ausübung der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert die Wertveränderungen, die aufgrund des eigenen Unternehmenskreditrisikos entstehen, im sonstigen Ergebnis statt in der Gesamtergebnisrechnung erfasst werden, es sei denn, dass dies zu einer unzutreffenden Darstellung führt. In Bezug auf Wertminderungen sind künftig nicht nur eingetretene Verluste, sondern auch erwartete Verluste zu erfassen, wobei abzuwägen ist, ob eine Verschlechterung des Ausfallrisikos eingetreten ist. IFRS 9 erleichtert die Vorschriften zur Messung der Hedge-Effektivität, indem der quantitative Effektivitätstest grundsätzlich entfällt. Erforderlich ist ein wirtschaftlicher Zusammenhang zwischen dem gesicherten Grundgeschäft und dem Sicherungsinstrument. Zudem muss das Sicherungsverhältnis dem entsprechen, das 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. Der Konzern wird IFRS 9 spätestens in dem Wirtschaftsjahr anwenden, welches am 1. April 2018 beginnt. Der Konzern beurteilt gegenwärtig, welche Auswirkungen die Anwendung des IFRS 9 auf den Konzernabschluss haben kann.

Es gibt keine weiteren Standards oder Interpretationen, die noch nicht verpflichtend anzuwenden sind und die eine wesentliche Auswirkung auf den Konzern hätten.

Der Konzernabschluss wurde von der Geschäftsführung zum Datum der Unterfertigung erstellt und zur Veröffentlichung freigegeben. Der Jahresabschluss der Muttergesellschaft, der nach Überleitung auf die anzuwendenden Rechnungslegungsstandards in den Konzernabschluss einbezogen wurde, ist zum Datum der Unterfertigung vom Aufsichtsrat noch nicht festgestellt worden.

## **2 Konsolidierung.**

### **2.1 Tochtergesellschaften**

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

### **2.2 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 auf ein Unternehmen verliert, werden die Vermögenswerte und Schulden des ehemaligen Tochterunternehmens aus der Konzernbilanz ausgebucht. Es wird der verbleibende Anteil 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 erfasster Aufwand oder Ertrag vom Eigenkapital ins Ergebnis umgliedert wird.

### 2.3 Gemeinsame Vereinbarungen

Der Konzern wendet IFRS 11 für alle gemeinsamen Vereinbarungen an. Zum Stichtag 31. März 2015 gibt es keine gemeinsamen Vereinbarungen im Konzern.

Der Konzern unterscheidet 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 nach der Equity-Methode einbezogen. Bestehen durch eine vertragliche Vereinbarung Rechte an Vermögenswerten und Verpflichtungen für Schulden, ist diese gemeinsame Vereinbarung eine gemeinschaftliche Tätigkeit. Entscheidungen werden durch einstimmige Zustimmung getroffen. Eine Einbeziehung in den Konzernabschluss erfolgt durch anteilmäßige Erfassung der Vermögenswerte, Schulden, Erlöse und Aufwendungen.

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.

### 2.4 Assoziierte Unternehmen

Assoziierte Unternehmen sind Gesellschaften, bei denen der Konzern einen maßgeblichen, nicht aber beherrschenden Einfluss ausüben kann, was im Allgemeinen mit einem Stimmrechtsanteil von 20 % bis 50 % einhergeht. 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 Beteiligungsunternehmen verringern den Buchwert der Beteiligung. Der Firmenwert aus dem Erwerb von assoziierten Unternehmen wird abzüglich etwaiger Wertminderungsverluste unter den Beteiligungen an assoziierten Unternehmen 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 nicht die Transaktion einen Hinweis auf die Wertberichtigung des übertragenen Vermögenswertes liefert.

### 3 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 Erwerbes 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 Erwerbes 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 (ZGE) 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 eingestuften 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 und ihre spätere Abgeltung wird im Eigenkapital bilanziert. Im Abschluss noch enthaltene bedingte Gegenleistungen aus Unternehmenszusammenschlüssen vor Anwendung des IFRS 3 (2008) werden weiterhin nach den Regelungen des IFRS 3 (2004) behandelt.

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 Betrages 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 Nettobetrages (im Allgemeinen der beizulegende Zeitwert) der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden und der Eventualschulden.

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

## 4 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.

### 4.1 Umrechnung ausländischer Abschlüsse

Die Abschlüsse ausländischer, in den Konzernabschluss einbezogener Tochterunternehmen werden gemäß IAS 21 wie folgt umgerechnet:

Die Gesamtergebnisrechnung ausländischer Unternehmen (ausgenommen solche aus Hochinflationländern), die eine vom Euro abweichende funktionale Währung haben, 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 Eigenkapital unter dem Posten „Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung“ ausgewiesen. Bei Verkauf der Anteile des ausländischen Unternehmens werden solche Umrechnungsdifferenzen in der Gesamtergebnisrechnung als Teil des Gewinnes/Verlustes 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:

| Wechselkurse zum Euro | Durchschnittsdevisenkurs |         | Devisenkurs am Abschlussstichtag |         |
|-----------------------|--------------------------|---------|----------------------------------|---------|
|                       | 2014/15                  | 2013/14 | 2014/15                          | 2013/14 |
| AUD                   | 1,452                    | 1,440   | 1,415                            | 1,494   |
| CAD                   | 1,440                    | 1,414   | 1,374                            | 1,523   |
| CZK                   | 27,580                   | 26,421  | 27,533                           | 27,442  |
| PLN                   | 4,181                    | 4,216   | 4,085                            | 4,172   |
| SEK                   | 9,213                    | 8,739   | 9,290                            | 8,948   |
| USD                   | 1,265                    | 1,338   | 1,076                            | 1,379   |
| ZAR                   | 13,950                   | 13,617  | 13,132                           | 14,588  |

Im Wirtschaftsjahr 2011/12 wurde die Kapsch Telematic Services IOOO, Minsk, Weißrussland, gegründet. Weißrussland ist zum Bilanzstichtag 31. März 2015 nach wie vor als Hochinflationland eingestuft. Der Konzern untersuchte, ob für die Gesellschaft IAS 29 (Rechnungslegung in Hochinflationländern) anzuwenden ist. Da der Euro (EUR) aufgrund des wirtschaftlichen Umfelds und nicht der weißrussische Rubel (BYR) die funktionale Währung ist, hat die Einstufung von Weißrussland als Hochinflationland bilanziell keine Folgen für das weißrussische Tochterunternehmen und damit auch nicht für den vorliegenden Konzernabschluss. IAS 29 findet daher keine Anwendung.

#### 4.2 Transaktionen in fremder Währung

Transaktionen in Fremdwährungen werden zum Wechselkurs am Tag der Transaktion oder am 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. Nicht monetäre Posten der Bilanz werden zu historischen Kursen und nicht monetäre 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 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, die anfänglich im sonstigen Ergebnis erfasst und bei Veräußerung der Nettoinvestition vom Eigenkapital in das Periodenergebnis umgegliedert werden. 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 10).

## 5 Risikomanagement.

Der Konzern ist aufgrund seiner Aktivitäten einer Reihe von Finanzrisiken, insbesondere 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 keine Sicherungsbilanzierung (Hedge Accounting), wie in IAS 39 vorgesehen, an.

### 5.1 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 und südafrikanischen Rand 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 2015 (31. März 2014) um den unten angeführten Prozentsatz („Volatilität“) erhöht, wäre das Ergebnis vor Steuern, sofern alle anderen variablen Kosten konstant geblieben wären, um die folgenden Beträge höher (+) bzw. niedriger (-) ausgefallen.

| Währung | Volatilität | Auswirkung auf Eigenkapital in TEUR |         |
|---------|-------------|-------------------------------------|---------|
|         |             | 2014/15                             | 2013/14 |
| AUD     | 10 %        | 167                                 | 274     |
| CAD     | 10 %        | 1.872                               | 1.680   |
| CZK     | 10 %        | 227                                 | 71      |
| EUR     | 10 %        | -4.509                              | -2.708  |
| PLN     | 10 %        | 364                                 | 207     |
| SEK     | 10 %        | 456                                 | 567     |
| USD     | 10 %        | 4.140                               | 3.085   |
| ZAR     | 10 %        | 1.065                               | 1.334   |

Der Konzern ist aus einem wesentlichen AFS-Instrument (Q-Free ASA, Norwegen) einem Fremdwährungsrisiko ausgesetzt, da die Aktie an der Börse Oslo in norwegischen Kronen gehandelt wird.

| Währung | Volatilität | Auswirkung auf Eigenkapital in TEUR |         |
|---------|-------------|-------------------------------------|---------|
|         |             | 2014/15                             | 2013/14 |
| NOK     | +10 %       | -1.754                              | -2.159  |
| NOK     | -10 %       | 2.143                               | 2.639   |

## 5.2 Zinsrisiko

Unter Zinsrisiko versteht man das Risiko, das aus den Wertschwankungen von Finanzinstrumenten, anderen Bilanzposten (z. B. Forderungen und Verbindlichkeiten) und/oder Zahlungsströmen aufgrund von Schwankungen bei den Marktzinssätzen entsteht. Für festverzinsliche Bilanzposten umfasst das Risiko das Barwertrisiko. Im Fall, dass der Marktzinssatz für Finanzinstrumente schwankt, 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 20 % der verzinsten Verbindlichkeiten aus. Wenn das Marktzinsniveau zum 31. März 2015 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 23), setzt der Konzern in einem unwesentlichen Ausmaß derivative Finanzinstrumente in Form von Zinsswaps ein.

## 5.3 Kreditrisiko

Als Teil des Risikomanagements des Konzerns 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. Bei großen Mauterrichtungsprojekten besteht ein Kreditrisiko im Wesentlichen in der Phase der Errichtung des Mautsystems. Es besteht mit Ausnahme der Mautprojekte in der Tschechischen Republik, Südafrika, Polen und Weißrussland (siehe Erläuterung 19) 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:

| <b>Alle Beträge in TEUR</b>                           | <b>2014/15</b> | <b>2013/14</b> |
|---|----------------|----------------|
| Sonstige langfristige Finanzanlagen und Beteiligungen | 28.904         | 33.602         |
| Sonstige langfristige Vermögenswerte                  | 29.065         | 72.834         |
| Kurzfristige Wertpapiere                              | 5.768          | 5.529          |
| Forderungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte  | 337.539        | 317.712        |
| Liquide Mittel  | 120.663        | 91.933         |
|   | <b>521.938</b> | <b>521.610</b> |

## 5.4 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 dann 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 der langfristigen Zahlungsverpflichtungen – insbesondere aus Krediten) entsprechende Cashflow-Prognosen erstellt und daraus entsprechende 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 dass 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 Gruppe liquiditätsmäßig aktuell gut positioniert.

Die Kapsch Group ist bestrebt, das Zahlungsausfallsrisiko von Kunden bestmöglich durch verpflichtende Bonitätsprüfung vor Auftragsunterzeichnung bzw. bei Großprojekten zusätzlich durch die Besicherung von Zahlungen zu reduzieren. Es kann jedoch 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.

Die Kapsch Group vermeidet es, von einzelnen Banken abhängig zu sein, und achtet darauf, die bestehende Finanzierungsstruktur immer 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 daher 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 an den internationalen Finanzmärkten für die getätigten Finanzanlagen zu einer ungünstigen Entwicklung oder sogar zu einer Unhandelbarkeit von verschiedenen Wertpapieren kommen. Daraus können sich Abwertungen und Wertberichtigungen ergeben, welche sich negativ auf das Finanzergebnis und das Eigenkapital der Kapsch Group auswirken. Durch eine solche Krise erhöht sich auch das Ausfallsrisiko einzelner Emittenten der Wertpapiere bzw. derer Kunden. Darüber hinaus kann es vorkommen, dass sich der Konzern aus strategischen Überlegungen durch entsprechende Anteils-erwerbe direkt an einzelnen Unternehmen beteiligt. Hier kann es bei entsprechend schlechter Performance dieser Unternehmen ebenso zu einem Wertminderungsbedarf kommen, was wieder zu den bereits erwähnten negativen Auswirkungen im Finanzergebnis und Eigenkapital führen kann.

## 5.5 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.

| ISIN         | Volatilität | Auswirkung auf das Eigenkapital in TEUR |         |
|--------------|-------------|---|---------|
|              |             | 2014/15                                 | 2013/14 |
| NO0003103103 | +10 %       | 1.929                                   | 2.375   |
| NO0003103103 | -10 %       | -1.929                                  | - 2.375 |

## 5.6 Rohstoffrisiko

Der Konzern ist keinem wesentlichen Preisschwankungsrisiko von Rohstoffen ausgesetzt.

## 6 Kapitalmanagement.

Das Kapitalmanagement folgt einer wertorientierten und nachhaltigen Unternehmensführung auf Grundlage der Erfolgsrechnung in den einzelnen Geschäftssegmenten. Bilanzkennzahlen und andere ökonomische Kriterien sowie die langfristige Entwicklung der Gruppe werden ebenso 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 achtet unter anderem auch darauf, 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 in 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. Zum 31. März 2015 lag der Verschuldungsgrad aufgrund der zuvor genannten Umstände erneut außerhalb der angestrebten Bandbreite. Mittelfristig geht das Management davon aus, dass der Verschuldungsgrad wieder entsprechend gesenkt werden kann.

Im Berichtsjahr wurden alle extern auferlegten Kapitalanforderungen, welche einerseits aus der Projektfinanzierung für das landesweite LKW-Mautsystem in Weißrussland und andererseits aus Finanzierungen auf Ebene der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH resultierten, vereinbarungsgemäß erfüllt.

Ziel dieser Maßnahmen 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 können bzw. die ihnen zustehenden Leistungen bereitgestellt werden. Auch die Finanzierung des beabsichtigten Wachstumskurses und die Aufrechterhaltung einer optimalen Kapitalstruktur sind wesentliche Ziele des Kapitalmanagements des Konzerns.

| <b>Alle Beträge in TEUR</b>                | <b>2014/15</b>  | <b>2013/14</b>  |
|--|-----------------|-----------------|
| Langfristige Finanzverbindlichkeiten       | 164.738         | 150.752         |
| Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten       | 101.686         | 97.214          |
| Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing | 16.650          | 17.179          |
| <b>Summe Finanzverbindlichkeiten</b>       | <b>283.074</b>  | <b>265.145</b>  |
| Liquide Mittel und Bankguthaben            | 120.663         | 91.933          |
| Kurzfristige Wertpapiere                   | 5.768           | 5.529           |
| <b>Nettoguthaben/Nettoverschuldung</b>     | <b>-156.643</b> | <b>-167.683</b> |
| Eigenkapital                               | 290.412         | 317.406         |
| <b>Verschuldungsgrad</b>                   | <b>54 %</b>     | <b>53 %</b>     |

## 7 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 3 Hierarchiestufen zugeordnet:

- ▶ Level 1: Inputfaktoren dieser Stufe sind in aktiven, für den Konzern am Bemessungsstichtag zugänglichen Märkten für identische Vermögenswerte oder Schulden notierte (nicht berichtigte) Preise.
- ▶ Level 2: Inputfaktoren sind andere als die auf Stufe 1 genannten Marktpreisnotierungen, die für den Vermögenswert oder die Schuld entweder unmittelbar oder mittelbar zu beobachten sind.
- ▶ Level 3: Inputfaktoren auf dieser Stufe sind jene, die für den Vermögenswert oder die Schuld nicht beobachtbar sind (IFRS 13.72ff).

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

Im Wirtschaftsjahr 2014/15 wurden die Kriterien eines qualifizierten Vermögenswertes im Konzern für keinen angesetzten Vermögenswert erfüllt und folglich keine Aktivierung von Fremdkapitalkosten vorgenommen.

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

## 9 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 Geschäftsjahr aufwandswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, in dem sie angefallen sind.

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

## 10 Immaterielle Vermögenswerte.

### 10.1 Firmenwerte

Ein Firmenwert entsteht beim Erwerb von Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und gemeinschaftlich geführten Unternehmen und stellt den Überschuss der übertragenen Gegenleistung des Unternehmenserwerbes 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 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 Wertminderungsbedarfes den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (ZGE) zugeordnet. Die Zuordnung erfolgt an jene zahlungsmittelgenerierenden Einheiten oder Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, die voraussichtlich vom Firmenzusammenschluss profitieren werden und bei welchen 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 Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwertes wird mit dem erzielbaren Betrag, d. h. mit dem höheren der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich der Verkaufskosten und Nutzungswert, verglichen. Ist der Buchwert einer ZGE höher als der erzielbare Betrag, besteht ein Wertminderungsbedarf. 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 dieser ZGE anteilig reduziert.

Der Nutzungswert einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit entspricht dem mittels Discounted-Cashflow-Verfahrens 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 Zinseffektes 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 Wertminderungsaufwand des Firmenwertes erfolgt in der Gesamtergebnisrechnung. Zuschreibungen auf den Firmenwert werden nicht vorgenommen.

## 10.2 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 Jahre, abgeschrieben.

## 10.3 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 zuordenbar sind, können verlässlich gemessen werden.

Sonstige Entwicklungskosten, die diese Kriterien nicht erfüllen, werden als Aufwand erfasst. Ab jenem Zeitpunkt, an 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 linear über ihre betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer, üblicherweise zwischen drei und fünf Jahre, abgeschrieben.

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

## 11 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 bei als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien 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 Buchwert wird als Gewinn oder Verlust im Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit ausgewiesen.

## 12 Wertminderung nicht monetärer Vermögenswerte.

Vermögenswerte, die eine unbestimmte Nutzungsdauer haben, wie beispielsweise der Firmenwert oder noch nicht nutzungsreife immaterielle Vermögenswerte, werden nicht planmäßig abgeschrieben; sie werden jährlich auf Wertminderungen geprüft. Vermögenswerte, die einer planmäßigen Abschreibung unterliegen, werden auf Wertminderungen geprüft, wenn entsprechende Anhaltspunkte vorliegen, dass ein Vermögenswert wertgemindert werden sollte.

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. Zum Zwecke der Bewertung von Wertminderungen werden die Vermögenswerte bis zu der niedrigsten Ebene gruppiert, für die separate Geldflüsse identifizierbar sind. 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.

Der Unterschiedsbetrag zwischen erzielbarem Betrag von Vermögenswerten und ihrem Buchwert wird als Gewinn oder Verlust im Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit ausgewiesen. Gewinne werden nicht als Erlöse ausgewiesen.

Die Restbuchwerte und wirtschaftlichen Nutzungsdauern werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und gegebenenfalls angepasst.

## 13 Finanzinstrumente.

Finanzinstrumente werden in folgende Kategorien unterteilt:

- ▶ Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte
- ▶ 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 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.

### 13.1 Wertpapiere und Beteiligungen

Die unter den langfristigen Vermögenswerten ausgewiesenen Finanzanlagen sowie die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte betreffen zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere und Beteiligungen und 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 umgegliederte kumulierte Verlust ist die Differenz zwischen den Anschaffungskosten und dem aktuell beizulegenden Zeitwert, abzüglich etwaiger, bereits früher ergebniswirksam erfasster Wertberichtigungen dieses finanziellen Vermögenswertes.

Wenn in folgenden Perioden der beizulegende Zeitwert des wertberichtigten Finanzinstrumentes steigt und dieser Anstieg in direktem Zusammenhang mit einem Ereignis steht, das eintritt, nachdem die Wertberichtigung erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst worden war, macht der Konzern den Wertberichtigungsverlust rückgängig. Für die zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte wird die Rückgängigmachung im Fall von Schuldinstrumenten erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst und im Fall von Eigenkapitalinstrumenten direkt im Eigenkapital.

#### **Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert**

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.

### **13.2 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 Wertberichtigungen 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 Wertberichtigung 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. Solche Wertminderungen dürfen nicht rückgängig gemacht werden.

### **13.3 Derivative Finanzinstrumente**

Für Zwecke der Rechnungslegung und Bilanzierung werden derivative Finanzinstrumente als freistehende Derivate (d. h. als selbstständige Geschäfte und nicht als Sicherungsgeschäfte) behandelt und gelten daher als zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente. Sie werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert, der ihnen am Tag des Vertragsabschlusses beizumessen ist, bewertet. Der beizulegende Zeitwert entspricht jenem Wert, den die jeweilige Gesellschaft bei der Auflösung des Geschäfts am Bilanzstichtag erhalten würde oder zahlen müsste. Positive Marktwerte zum Bilanzstichtag werden unter den finanziellen Vermögenswerten und negative Marktwerte unter den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Veränderungen im beizulegenden Wert dieser derivativen Finanzinstrumente werden unverzüglich in der Gesamtergebnisrechnung, je nach Zweck des Derivats, im sonstigen betrieblichen Ertrag oder sonstigen betrieblichen Aufwand oder im Finanzergebnis erfasst.

Der Konzern wendet Hedge Accounting (Bilanzierung von Sicherungsgeschäften gem. IAS 39) nicht an.

### **13.4 Kredite und Forderungen**

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind. Kredite und Forderungen (z. B. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Forderungen, Bankguthaben und Barmittel) 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 Gruppe korrelieren. Die Höhe des Wertminderungsverlusts 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.

## **14 Leasing.**

### **14.1 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 abgegrenzt. Der Zinsanteil wird unter Anwendung der Effektivzinssatzmethode über die vereinbarte Vertragslaufzeit verteilt.

### **14.2 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.

## **15 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.

## 16 Vorräte.

Vorräte werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten oder, falls niedriger, dem Nettoveräußerungswert bilanziert. Die Kosten werden mit dem gleitenden Durchschnittspreisverfahren ermittelt. Die Herstellkosten 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 Geschäftsverlaufes abzüglich variabler Veräußerungskosten dar.

## 17 Fertigungsaufträge.

Der Konzern wendet bei der Bilanzierung von Fertigungsaufträgen IAS 11 an. Soweit das Ergebnis eines Fertigungsauftrages verlässlich geschätzt werden kann und es wahrscheinlich ist, dass der Auftrag gewinnbringend sein wird, wird der Auftragserlös über den Zeitraum des Auftrages 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 Fertigungsauftrages 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 kurzfristigen Verbindlichkeiten (Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen) ausgewiesen. Erhaltene Beträge vor Erbringung der Fertigungsleistung werden in der Konzernbilanz als Schulden bei den erhaltenen Anzahlungen erfasst.

## 18 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind fällige Beträge von Kunden aus im gewöhnlichen Geschäftsverkehr verkauften Gütern oder erbrachten Leistungen. Sie werden zunächst mit dem beizulegenden Zeitwert und in der Folge zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinssatzmethode abzüglich Wertberichtigungen angesetzt. Forderungen mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr werden als kurzfristige Forderungen ausgewiesen, ansonsten erfolgt der Ausweis unter den langfristigen Forderungen. Wertberichtigungen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden gebildet, wenn es objektive Anzeichen dafür gibt, dass der Konzern nicht in der Lage sein wird, alle Forderungen gemäß den ursprünglichen Bedingungen einzutreiben. Der Wertberichtigungsbetrag ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswertes und dem Barwert der geschätzten zukünftigen, mit dem effektiven Zinssatz abgezinsten Zahlungsströme. Der Betrag der Wertberichtigung wird in der Gesamtergebnisrechnung ergebniswirksam erfasst. 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.

## 19 Liquide Mittel.

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.

## 20 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 Betrages der Verpflichtung angestellt werden kann. Sofern eine solche zuverlässige Schätzung nicht möglich ist, unterbleibt die Rückstellungsbildung. Die Bewertung der Rückstellung erfolgt zum Barwert des voraussichtlichen Erfüllungsbetrages. 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, Haftungen für Fertigungsmängel, 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, welche aus den zuletzt für diese Zwecke angefallenen Lohn-, Material- und Gemeinkosten, Ersatzlieferungen bzw. 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 der vor dem Bilanzstichtag verkauften Produkte angesetzt.

Eine Rückstellung für belastende Verträge 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 Betrages aus der Erfüllung des Vertrages und allfälligen Kompensationszahlungen bei Nichterfüllung dotiert. Die Erfassung von Wertminderungen auf mit dem „belasteten“ Vertrag verbundenen Vermögenswerten geht jedoch der Erfassung der Rückstellung für den belastenden Vertrag vor.

## 21 Leistungen an Arbeitnehmer.

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

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

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

Für leistungsbezogene Verpflichtungen aus Pensionszusagen und Anwartschaften auf Abfertigung gelangt gemäß IAS 19 die Anwartschaftsbarwertmethode zur Anwendung. Nach dieser Methode werden die Kosten der Leistungen an die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses in der 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 in Zusammenhang mit leistungsbezogenen Verpflichtungen aus Pensionszusagen und Anwartschaften auf Abfertigung beinhalten folgende Bestandteile:

- ▶ Dienstzeitaufwand (Current and past Service Costs) beinhaltet laufenden sowie nachzuerrechnenden Dienstzeitaufwand sowie etwaige Gewinne oder Verluste aus Planänderungen oder Plankürzungen. Der Dienstzeitaufwand wird erfolgswirksam in den Personalkosten erfasst.
- ▶ Nettozinsaufwand oder -ertrag (Interest Costs) auf die Nettoschuld oder den Nettovermögenswert. Diese Komponente wird erfolgswirksam im Zinsaufwand erfasst.
- ▶ 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.

## 22 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, soweit diese 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.

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 in 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, bei 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 und steuerlichen Verlustvorträgen.

Latente Steueransprüche/-schulden werden für temporäre Differenzen angesetzt, die bei Investitionen in Tochtergesellschaften und assoziierten Unternehmen 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.

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.

## **23 Verbindlichkeiten.**

Verbindlichkeiten werden zu fortgeschriebenen Anschaffungskosten unter Beachtung der Effektivzinsmethode ausgewiesen. Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr werden als kurzfristige Verbindlichkeiten ausgewiesen, ist die Restlaufzeit länger, erfolgt der Ausweis unter den langfristigen Verbindlichkeiten. Fremdwährungsverbindlichkeiten werden mit dem zum Bilanzstichtag geltenden Fremdwährungskurs bewertet. Kredite werden zunächst mit dem Zeitwert abzüglich angefallener Transaktionskosten angesetzt, in der Folge zu fortgeführten Anschaffungskosten. Fremdkapitalkosten werden in der Gesamtergebnisrechnung periodengerecht als Aufwand erfasst.

## **24 Eventualschulden.**

Eventualschulden entstehen aus zwei Gründen. Zum einen umfassen sie mögliche Verpflichtungen, die aus vergangenen Ereignissen entstehen und deren Existenz durch unbestimmte zukünftige Ereignisse bestätigt wird, die zumindest teilweise außerhalb des Einflussbereiches des Konzerns liegen. Zum anderen umfassen sie bestehende Verpflichtungen, die allgemeine oder spezielle Bilanzierungserfordernisse nicht erfüllen (d. h. 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.

## 25 Ertragsrealisierung.

Umsatzerlöse werden gemäß IAS 18 bei der Auslieferung der Produkte und der Übertragung der maßgeblichen Risiken und Chancen 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 der zu erbringenden Gesamtleistungen.

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 des IAS 11 erfüllt sind.

Andere Erträge werden vom Konzern auf folgender Basis erfasst und ausgewiesen:

- ▶ Erträge aus weiterverrechneten Aufwendungen auf Basis des aufgelaufenen Betrages in Übereinstimmung mit den jeweiligen Vereinbarungen
- ▶ Zinsertrag je nach Anfallen des Ertrages unter Anwendung der Effektivzinsmethode
- ▶ Dividenden werden erfasst, wenn der Rechtsanspruch auf Zahlung entstanden ist.

## 26 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 und weiteren Faktoren, einschließlich Erwartungen hinsichtlich zukünftiger Ereignisse, die unter den gegebenen Umständen vernünftig erscheinen.

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

### 26.1 Teilgewinnrealisierung bei Auftragsfertigung

Der Konzern wendet bei der Bilanzierung seiner Fertigungsaufträge die Teilgewinnrealisierungsmethode an. Zum Bilanzstichtag 31. März 2015 ergeben sich Forderungen aus Auftragsfertigung in Höhe von TEUR 121.634 (Vorjahr: TEUR 92.102) sowie Verbindlichkeiten aus Auftragsfertigung in Höhe von TEUR 17.786 (Vorjahr: TEUR 14.756). 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 11.614 (Vorjahr: TEUR 8.923) und das Gesamtergebnis der Periode um rund TEUR 8.710 (Vorjahr: TEUR 6.692) 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.

## 26.2 Geschätzte Wertminderungen des Firmenwertes

Der Konzern untersucht jährlich, in Einklang mit der unter Erläuterung 3 dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsmethode, 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 13 angeführt.

## 26.3 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 Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses, 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 wesentliche Auswirkung zu erwarten ist, wenn die tatsächlichen Endergebnisse um 10 % von den vorgenommenen Schätzungen abweichen sollten.

Die Sensitivitäten für Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses sind in Erläuterung 25 angegeben.

## 27 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 16. Aus diesem Grund wurden keine festen Prozentsätze oder Zeitbänder als Filter für die Beurteilung eines „signifikanten“ Rückganges oder eines „länger anhaltenden“ Rückganges gemäß IAS 39.61 festgelegt. Der Konzern hat daher die Bilanzierungspolitik, als „zur Veräußerung verfügbar“ klassifizierte Eigenkapitalinstrumente auf Einzelbasis zu beurteilen, wobei insbesondere 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“ Rückganges herangezogen.

## 28 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.

# Erläuterungen zum Konzernabschluss.

Die Zahlen in den Erläuterungen werden, wenn nicht anders angegeben, in tausend Euro (TEUR) dargestellt.

## 1 Segmentinformation.

Zum 31. März 2015 ist der Konzern in vier Geschäftssegmente organisiert (siehe Abschnitt „Allgemeine Informationen“):

- ▶ Traffic (Intelligent Transportation Systems – ITS-Lösungen)
- ▶ Carrier (Kommunikationslösungen für Mobil- und Festnetzbetreiber sowie für Bahnbetreiber)
- ▶ Enterprise (Sprach-, Daten- und IT-Lösungen für den Geschäftskundenbereich einschließlich Behörden)
- ▶ Others

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

Die Segmentergebnisse für das Wirtschaftsjahr zum 31. März 2015 stellen sich wie folgt dar (in Millionen EUR):

|   | Traffic | Carrier | Enterprise | Others | Konzern |
|---|---------|---------|------------|--------|---------|
| Segmentumsatzerlöse                     | 456,4   | 190,6   | 301,9      | 17,4   | 966,3   |
| Intersegmentäre Umsatzerlöse            | -15,0   | -2,2    | -27,2      | -13,1  | -57,5   |
| Externe Umsatzerlöse                    | 441,4   | 188,4   | 274,7      | 4,3    | 908,8   |
| Betriebsergebnis                        | 32,7    | -29,7   | 1,9        | 1,6    | 6,6     |
| Betriebsergebnis bereinigt <sup>1</sup> | 45,1    | -5,2    | 1,9        | 1,6    | 43,5    |

<sup>1</sup> Entspricht dem Betriebsergebnis exklusive Wertminderungen

Die Segmentergebnisse für das am 31. März 2014 endende Wirtschaftsjahr stellen sich wie folgt dar (in Millionen EUR):

|   | Traffic | Carrier | Enterprise | Others | Konzern |
|---|---------|---------|------------|--------|---------|
| Segmentumsatzerlöse                     | 487,0   | 170,2   | 309,5      | 16,2   | 982,9   |
| Intersegmentäre Umsatzerlöse            | -18,3   | -2,2    | -26,9      | -12,2  | -59,6   |
| Externe Umsatzerlöse                    | 468,7   | 168,1   | 282,6      | 4,0    | 923,3   |
| Betriebsergebnis                        | 20,3    | 0,4     | 2,5        | 2,1    | 25,2    |
| Betriebsergebnis bereinigt <sup>1</sup> | 20,3    | 2,3     | 2,5        | 2,1    | 27,2    |

<sup>1</sup> Entspricht dem Betriebsergebnis exklusive Wertminderungen

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

Das Vermögen und die Schulden nach Segmenten zum 31. März 2015 sowie die Investitionen, die Abschreibungen und Wertminderungen und die sonstigen nicht zahlungswirksamen Positionen für das zu diesem Stichtag endende Wirtschaftsjahr stellen sich wie folgt dar (in Millionen EUR):

|  | Traffic      | Carrier      | Enterprise   | Others       | Eliminierungen | Konzern      |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|--------------|
| Segmentvermögen                            | 551,2        | 216,8        | 158,6        | 273,4        | -259,9         | 940,1        |
| Anteile assoziierte Unternehmen            | 2,0          | 0,0          | 1,6          | 0,0          | 0,0            | 3,6          |
| <b>Segmentvermögen, gesamt</b>             | <b>553,2</b> | <b>216,8</b> | <b>160,2</b> | <b>273,4</b> | <b>-259,9</b>  | <b>943,7</b> |
| <b>Segmentsschulden</b>                    | <b>296,2</b> | <b>189,9</b> | <b>138,1</b> | <b>79,1</b>  | <b>-50,0</b>   | <b>653,3</b> |
| Investitionen                              | 8,4          | 14,7         | 2,7          | 4,6          | 0,5            | 31,0         |
| Abschreibungen und Wertminderungen         | 28,8         | 36,9         | 5,9          | 0,5          | -1,3           | 70,8         |
| Sonstige nicht zahlungswirksame Positionen | 1,2          | -0,1         | 0,4          | 1,4          | 0,0            | 3,0          |

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

Die Segmentschulden 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.

Das Vermögen und die Schulden nach Segmenten zum 31. März 2014 sowie die Investitionen, die Abschreibungen und Wertminderungen und die sonstigen nicht zahlungswirksamen Positionen für das zu diesem Stichtag endende Wirtschaftsjahr stellen sich wie folgt dar (in Millionen EUR):

|  | Traffic      | Carrier      | Enterprise   | Others       | Eliminierungen | Konzern      |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|--------------|
| Segmentvermögen (angepasst)                | 602,9        | 189,7        | 152,3        | 274,0        | -269,8         | 949,2        |
| Anteile assoziierte Unternehmen            | 1,6          | 0,0          | 1,8          | 0,0          | 0,0            | 3,4          |
| <b>Segmentvermögen, gesamt</b>             | <b>604,5</b> | <b>189,7</b> | <b>154,1</b> | <b>274,0</b> | <b>-269,8</b>  | <b>952,5</b> |
| <b>Segmentschulden</b>                     | <b>353,7</b> | <b>129,3</b> | <b>131,1</b> | <b>78,6</b>  | <b>-57,6</b>   | <b>635,1</b> |
| Investitionen                              | 15,7         | 2,1          | 4,4          | 3,4          | 0,4            | 26,0         |
| Abschreibungen und Wertminderungen         | 16,6         | 10,6         | 6,0          | 0,4          | -1,3           | 32,2         |
| Sonstige nicht zahlungswirksame Positionen | 0,4          | 0,8          | 0,9          | 1,3          | 0,0            | 3,4          |

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

Im Wirtschaftsjahr 2014/15 sowie im Wirtschaftsjahr 2013/14 gab es jeweils keinen Kunden, der mehr als 10% der Konzernumsätze beigetragen hat.

#### Regionale Informationen

Umsatzerlöse werden gemäß dem Standort der Kunden und bilanzorientierte Zahlen gemäß dem eigenen Standort der Gesellschaft segmentiert.

Die Zahlen für das zum 31. März 2015 endende Wirtschaftsjahr stellen sich wie folgt dar (in Millionen EUR):

|   | Österreich | Zentral- und Osteuropa | West-europa | Restliche Welt | Konzern |
|---|------------|------------------------|-------------|----------------|---------|
| Umsatzerlöse                                  | 276,4      | 299,5                  | 127,7       | 205,2          | 908,8   |
| Langfristige nicht finanzielle Vermögenswerte | 131,9      | 9,9                    | 72,1        | 28,4           | 242,3   |

Die Zahlen für das zum 31. März 2014 endende Wirtschaftsjahr stellen sich wie folgt dar (in Millionen EUR):

|   | Österreich | Zentral- und Osteuropa | West-europa | Restliche Welt | Konzern |
|---|------------|------------------------|-------------|----------------|---------|
| Umsatzerlöse                                  | 274,1      | 343,7                  | 129,9       | 175,6          | 923,3   |
| Langfristige nicht finanzielle Vermögenswerte | 159,1      | 13,5                   | 56,6        | 38,8           | 267,9   |

**Umsätze nach Kategorie**

Die Umsatzerlöse des Konzerns gliedern sich in folgende Kategorien (in Millionen EUR):

|  | 2014/15    | 2013/14    |
|--|------------|------------|
| Fakturierte Umsätze aus dem Verkauf von Gütern                         | 364        | 408        |
| Fakturierte Umsätze aus dem Verkauf von Dienstleistungen               | 481        | 404        |
| Fakturierte Umsätze aus Wartungsverträgen                              | 130        | 135        |
| Abgegrenzte Umsätze, Lizenzumsätze und Skonti zu fakturierten Umsätzen | -66        | -24        |
|  | <b>909</b> | <b>923</b> |

**2 Sonstige betriebliche Erträge.**

|   | 2014/15       | 2013/14<br>(angepasst) |
|---|---------------|------------------------|
| Operative Fremdwährungsgewinne                          | 14.297        | 7.620                  |
| Erträge aus Forschungs- und Forschungsförderungsprämien | 7.928         | 4.383                  |
| Erträge aus Verkauf von Anlagen                         | 2.109         | 87                     |
| Übrige betriebliche Erträge                             | 11.682        | 8.163                  |
|   | <b>36.016</b> | <b>20.254</b>          |

Die übrigen betrieblichen Erträge betreffen im Wesentlichen die Kostenübernahme der Transaktionsabrechnung für das landesweite elektronische LKW-Mautsystem in der Tschechischen Republik.

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

|  | 2014/15       | 2013/14     |
|--|---------------|-------------|
| Bestandsveränderung unfertige Erzeugnisse und noch nicht abrechenbare Leistungen | 24.141        | 9.681       |
| Bestandsveränderung fertige Erzeugnisse  | -2.935        | -10.674     |
|  | <b>21.206</b> | <b>-994</b> |

**4 Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen.**

|                                      | 2014/15        | 2013/14        |
|--------------------------------------|----------------|----------------|
| Materialaufwand                      | 267.239        | 249.748        |
| Aufwendungen für bezogene Leistungen | 182.338        | 211.608        |
|                                      | <b>449.577</b> | <b>461.356</b> |

**5 Personalaufwand.**

|  | 2014/15        | 2013/14        |
|--|----------------|----------------|
| Löhne, Gehälter und andere Vergütungen                                     | 240.468        | 229.021        |
| Sozialabgaben und lohnabhängige Steuern                                    | 55.116         | 55.125         |
| Aufwendungen für Abfertigungen (siehe Erläuterung 25)                      | 1.013          | 1.104          |
| Aufwendungen für Altersvorsorge (siehe Erläuterung 25)                     | 777            | 533            |
| Beiträge an Pensionskassen und andere externe Fonds (siehe Erläuterung 25) | 1.395          | 905            |
| Sonstige freiwillige Sozialaufwendungen                                    | 6.343          | 4.530          |
|  | <b>305.111</b> | <b>291.218</b> |

Der Personalstand zum 31. März 2015 betrug 5.734 Personen (31. März 2014: 5.484 Personen) und während des Wirtschaftsjahres 2014/15 durchschnittlich 5.693 Personen (2013/14: 5.406 Personen).

**6 Aufwand für planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen.**

|   | 2014/15       | 2013/14       |
|---|---------------|---------------|
| Abschreibungen auf Sachanlagen                                | 15.084        | 14.915        |
| Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte                | 18.675        | 15.386        |
| Abschreibungen auf als Finanzinvestition gehaltene Immobilien | 161           | 0             |
| Wertminderungen (siehe Erläuterung 12, 13)                    | 36.874        | 1.927         |
|   | <b>70.795</b> | <b>32.228</b> |

**7 Sonstige betriebliche Aufwendungen.**

|   | 2014/15        | 2013/14<br>(angepasst) |
|---|----------------|------------------------|
| Mieten  | 21.550         | 21.064                 |
| Kommunikations- und IT-Aufwand                        | 18.752         | 9.396                  |
| Rechts- und Beratungsaufwand                          | 16.700         | 15.102                 |
| Kfz-Kosten  | 14.089         | 14.758                 |
| Operative Fremdwährungsverluste                       | 11.208         | 10.403                 |
| Reisekosten   | 10.667         | 11.824                 |
| Marketing- und Werbekosten                            | 10.229         | 12.966                 |
| Instandhaltung  | 5.503          | 5.462                  |
| Versicherungsaufwand                                  | 4.697          | 4.555                  |
| Büroaufwendungen                                      | 3.712          | 3.041                  |
| Steuern und Abgaben                                   | 3.187          | 3.396                  |
| Lizenz- und Patentaufwand                             | 2.444          | 4.725                  |
| Abschreibungen und Wertberichtigungen von Forderungen | 2.111          | 3.262                  |
| Transportkosten                                       | 1.802          | 2.061                  |
| Garantiekosten und Projektfinanzierung                | 1.796          | 2.195                  |
| Kosten für Reorganisation                             | 1.760          | 263                    |
| Schadensfälle   | 1.716          | 22                     |
| Ausbildungskosten                                     | 1.667          | 1.856                  |
| Provisionen und andere Gebühren                       | 1.108          | 1.239                  |
| Regulierung Garantierückstellung                      | -1.012         | -2.202                 |
| Verluste aus Anlagenabgängen                          | 896            | 147                    |
| Übriger betrieblicher Aufwand                         | 5.046          | 7.137                  |
|   | <b>139.628</b> | <b>132.671</b>         |

Die Zunahme des Kommunikations- und IT-Aufwandes in Höhe von TEUR 9.539 ist im Wesentlichen auf eine geänderte Zuordnung in der südafrikanischen Gesellschaft ETC Pty zurückzuführen.

Im übrigen betrieblichen Aufwand sind Mitgliedsbeiträge und Bankgebühren sowie sonstige Verwaltungs- und Vertriebsaufwendungen enthalten.

## 8 Finanzergebnis.

|   | 2014/15        | 2013/14        |
|---|----------------|----------------|
| <b>Finanzerträge:</b>   |                |                |
| Zins- und ähnliche Erträge  | 3.042          | 2.865          |
| Wertpapiererträge   | 145            | 133            |
| Erträge aus Aufzinsung von langfristigen Forderungen  | 5.956          | 2.696          |
| Erträge aus dem Abgang von Finanzanlagen und Beteiligungen  | 2              | 478            |
| Gewinne aus Änderung des beizulegenden Zeitwertes   |                |                |
| derivativer Finanzinstrumente   | 98             | 269            |
| Finanzielle Fremdwährungsgewinne  | 7.027          | 2.583          |
|   | <b>16.270</b>  | <b>9.024</b>   |
| <b>Finanzaufwendungen:</b>  |                |                |
| Zins- und ähnliche Aufwendungen   | -10.171        | -8.932         |
| Aufwand aus der Aufzinsung von langfristigen Verbindlichkeiten  | -275           | -852           |
| Verluste aus Änderung des beizulegenden Zeitwertes  |                |                |
| derivativer Finanzinstrumente   | -525           | -1             |
| Wertminderung von sonstigen Beteiligungen   | -18.525        | 0              |
| Aufwand aus dem Abgang von Finanzanlagen und Beteiligungen  | -563           | -627           |
| Finanzielle Fremdwährungsverluste   | -3.972         | -14.223        |
| Zinsaufwand aus Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses (siehe Erläuterung 25) | -2.093         | -2.024         |
|   | <b>-36.123</b> | <b>-26.658</b> |
|   | <b>-19.853</b> | <b>-17.634</b> |

Die Wertminderung von sonstigen Beteiligungen im Wirtschaftsjahr 2014/15 betrifft die bereits zum 30. September 2014 erfolgswirksam über das Periodenergebnis erfasste Wertminderung aufgrund der anhaltenden nachteiligen Kursentwicklung der Beteiligung an der Q-Free ASA, Norwegen, in Höhe von TEUR 12.185 (siehe Erläuterung 10) sowie weitere Nettokursverluste in Höhe von TEUR 6.340 im dritten Quartal 2014/15. Im vierten Quartal 2014/15 hat sich der Kurs wieder erholt, die Werterhöhung wurde im sonstigen Ergebnis erfasst.

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.

## 9 Ertragsteuern.

|  | 2014/15       | 2013/14       |
|--|---------------|---------------|
| Laufende Gewinnsteuern                                   | -9.909        | -9.191        |
| Latente Steueransprüche/-schulden (siehe Erläuterung 24) | 1.868         | 7.161         |
|  | <b>-8.042</b> | <b>-2.030</b> |

Der anwendbare Steuersatz für das Wirtschaftsjahr 2014/15 beträgt 25 % (2013/14: 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 (d. h. 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:

|   | 2014/15       | 2013/14       |
|---|---------------|---------------|
| Ergebnis vor Steuern  | -12.762       | 8.142         |
| Theoretischer Steuerertrag/-aufwand auf Basis eines Steuersatzes von 25 % (2013/14: 25 %) | 3.190         | -2.036        |
| Nicht angesetzte latente Steuerabgrenzung für laufende Verluste                           | -14           | -3.225        |
| Ausbuchung aktivierter latenter Steueransprüche für Verluste aus Vorjahren                | 0             | -1.471        |
| Realisierung nicht angesetzter steuerlicher Verlustvorträge                               | 3.784         | 653           |
| Auswirkungen unterschiedlicher Steuersätze im Konzern                                     | -2.933        | 2.925         |
| Geltend gemachte Steuerfreibeträge und andere permanente Differenzen                      | -11.610       | -286          |
| Nicht steuerpflichtige Erträge und Aufwendungen und sonstige Differenzen                  | -1.082        | 1.819         |
| Steuereffekte betreffend Vorperioden  | 623           | -410          |
| <b>Ausgewiesener Steueraufwand</b>  | <b>-8.042</b> | <b>-2.030</b> |

Im Wirtschaftsjahr 2014/15 ergibt sich eine überproportional hohe Steuerquote aufgrund der nicht steuerwirksamen Wertminderung der Q-Free ASA sowie der nicht steuerwirksamen Wertminderung des Firmenwertes der ZGE „Carriers“ (Effekte in Höhe von TEUR 10.598 sind bei den geltend gemachten Steuerfreibeträgen und anderen permanenten Differenzen berücksichtigt).

Für weitere Informationen zu latenten Steueransprüchen/-schulden siehe Erläuterung 24.

## 10 Sonstiges Ergebnis der Periode.

| 2014/15   | Steuerbelastung/ |                    |              |
|---|------------------|--------------------|--------------|
|   | Vor Steuern      | Steuerergutschrift | Nach Steuern |
| Zeitwertgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten: |                  |                    |              |
| Nicht realisierte Gewinne/Verluste in der laufenden Periode                             | 2.558            | -260               | 2.297        |
| Im Periodenergebnis erfolgswirksam erfasste Gewinne/Verluste                            | 12.185           |                    | 12.185       |
| Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an                                     |                  |                    |              |
| Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses                                    | -8.234           | 1.855              | -6.379       |
| Währungsumrechnungsdifferenzen  | -10.957          |                    | -10.957      |
| Währungsumrechnungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen                                   |                  |                    |              |
| in einen ausländischen Geschäftsbetrieb   | 9.045            | -2.261             | 6.784        |
| <b>Im Eigenkapital erfasste Wertänderungen</b>  | <b>4.597</b>     | <b>-667</b>        | <b>3.930</b> |

Die nicht realisierten Gewinne/Verluste aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten betreffen in Höhe von TEUR 1.516 Marktwertschwankungen der Beteiligung an der Q-Free ASA, Norwegen.

Die realisierten Gewinne/Verluste aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten betreffen eine Wertminderung dieser Beteiligung, die erfolgswirksam im Periodenergebnis erfasst wurde (TEUR 12.185, Umgliederung vom sonstigen Ergebnis in das Periodenergebnis, siehe Erläuterung 10) aufgrund der fortgesetzten nachteiligen Kursentwicklung der Aktie.

| 2013/14   | Steuerbelastung/ |                  |                |
|---|------------------|------------------|----------------|
|   | Vor Steuern      | Steuergutschrift | Nach Steuern   |
| Zeitwertgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten: |                  |                  |                |
| Nicht realisierte Gewinne/Verluste in der laufenden Periode                             | -7.548           | -175             | -7.723         |
| Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an                                     |                  |                  |                |
| Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses                                    | -518             | 80               | -438           |
| Währungsumrechnungsdifferenzen  | -5.032           |                  | -5.032         |
| Währungsumrechnungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen                                   |                  |                  |                |
| in einen ausländischen Geschäftsbetrieb   | -644             | 161              | -483           |
| <b>Im Eigenkapital erfasste Wertänderungen</b>  | <b>-13.742</b>   | <b>65</b>        | <b>-13.676</b> |

## 11 Zusätzliche Angaben zu Finanzinstrumenten nach Kategorien.

### 11.1 Vermögenswerte

|   | Erläuterungen | 2014/15        | 2013/14        |
|---|---------------|----------------|----------------|
| <b>Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert</b>  |               |                |                |
| Derivative Finanzinstrumente, Level 1   | (16)          | 98             | 0              |
| Aktien (Kapsch TrafficCom AG) – zu Handelszwecken gehalten, Level 1                               | (16)          | 0              | 102            |
|   |               | <b>98</b>      | <b>102</b>     |
| <b>Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen</b>  |               |                |                |
| Bis zur Endfälligkeit gehaltene Wertpapiere   | –             | 0              | 0              |
|   |               | <b>0</b>       | <b>0</b>       |
| <b>Forderungen (zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bilanzierte finanzielle Vermögenswerte)</b> |               |                |                |
| Langfristige Forderungen  | (17)          | 2.077          | 3.897          |
| Ausleihungen (Sonstige langfristige Vermögenswerte)   | (16)          | 0              | 1.093          |
| Blocked Cash (Sonstige kurzfristige Vermögenswerte)   | (16)          | 477            | 502            |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen  | (19)          | 157.544        | 226.266        |
| Liquide Mittel  | (20)          | 120.663        | 91.933         |
|   |               | <b>280.762</b> | <b>323.691</b> |
| <b>Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte</b>                                      |               |                |                |
| Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere (langfristig, Level 1)                                     | (16)          | 8.444          | 7.654          |
| Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere (langfristig, Level 2)                                     | (16)          | 718            | 749            |
| Zur Veräußerung verfügbare Beteiligungen, Level 1   | (16)          | 19.291         | 23.753         |
| Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere (kurzfristig, Level 1)                                     | (16)          | 5.291          | 4.924          |
| Sonstige Beteiligungen (at cost)  | (16)          | 352            | 352            |
|   |               | <b>34.097</b>  | <b>37.433</b>  |
| <b>Gesamt</b>   |               | <b>314.956</b> | <b>361.227</b> |

## 11.2 Verbindlichkeiten

|  | Erläuterungen | 2014/15        | 2013/14        |
|--|---------------|----------------|----------------|
| <b>Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert</b>   |               |                |                |
| Derivative Finanzinstrumente   | (26, 27)      | 1.624          | 1.234          |
|  |               | <b>1.624</b>   | <b>1.234</b>   |
| <b>Kredite (zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bilanzierte finanzielle Verbindlichkeiten)</b> |               |                |                |
| Unternehmensanleihe  | (22)          | 84.425         | 74.301         |
| Sonstige Finanzverbindlichkeiten (exkl. Finanzierungsleasing)                                    | (22)          | 182.000        | 173.665        |
| Finanzierungsleasing   | (23)          | 16.650         | 17.179         |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen   | —             | 100.956        | 107.552        |
| Sonstige langfristige Verbindlichkeiten  | (26)          | 3.264          | 4.988          |
|  |               | <b>387.294</b> | <b>377.684</b> |
| <b>Gesamt</b>  |               | <b>388.918</b> | <b>378.918</b> |

Finanzinstrumente werden in der Gesamtergebnisrechnung mit folgenden Nettoergebnissen erfasst:

|   | 2014/15        | 2013/14<br>(angepasst) |
|---|----------------|------------------------|
| Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte                           | -18.941        | -16                    |
| Kredite und Forderungen   | 6.322          | -8.631                 |
| Zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bilanzierte finanzielle Verbindlichkeiten | -10.445        | -9.787                 |
| Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert                                       | -426           | 271                    |
|   | <b>-23.490</b> | <b>-18.162</b>         |

## 12 Sachanlagen.

|                                   | Grundstücke<br>und Bauten | Technische<br>Anlagen und<br>Maschinen | Andere Anlagen,<br>Betriebs- und<br>Geschäftsausstattung | Anlagen in Bau | Anzahlungen | Summe         |
|-----------------------------------|---------------------------|--|--|----------------|-------------|---------------|
| <b>Buchwert zum 31. März 2013</b> | <b>28.433</b>             | <b>12.316</b>                          | <b>22.345</b>  | <b>2.323</b>   | <b>0</b>    | <b>65.417</b> |
| Währungsumrechnungsdifferenzen    | -36                       | -754                                   | -713   | -155           | 0           | -1.658        |
| Umbuchung                         | 0                         | 999                                    | 72   | -1.071         | 0           | 0             |
| Zugang aus Erwerb von Unternehmen | 1.585                     | 1                                      | 181  | 0              | 0           | 1.766         |
| Zugänge                           | 1.387                     | 4.527                                  | 7.371  | 6.027          | 71          | 19.383        |
| Abgänge                           | -16                       | -42                                    | -406   | -2.365         | 0           | -2.828        |
| Planmäßige Abschreibungen         | -2.292                    | -4.917                                 | -7.705   | 0              | 0           | -14.915       |
| <b>Buchwert zum 31. März 2014</b> | <b>29.062</b>             | <b>12.130</b>                          | <b>21.143</b>  | <b>4.760</b>   | <b>71</b>   | <b>67.165</b> |
| Anschaftungs-/Herstellungskosten  | 44.188                    | 55.233                                 | 65.705   | 4.760          | 71          | 169.957       |
| Kumulierte Abschreibung           | -15.126                   | -43.103                                | -44.562  | 0              | 0           | -102.792      |
| <b>Buchwert zum 31. März 2014</b> | <b>29.062</b>             | <b>12.130</b>                          | <b>21.143</b>  | <b>4.760</b>   | <b>71</b>   | <b>67.165</b> |
| <b>Buchwert zum 31. März 2014</b> | <b>29.062</b>             | <b>12.130</b>                          | <b>21.143</b>  | <b>4.760</b>   | <b>71</b>   | <b>67.165</b> |
| Währungsumrechnungsdifferenzen    | 104                       | 521                                    | 352  | 316            | 0           | 1.293         |
| Umgliederung                      | 1.106                     | 23                                     | -842   | -1.179         | 0           | -893          |
| Zugang aus Erwerb von Unternehmen | 43                        | 792                                    | 164  | 0              | 0           | 999           |
| Zugänge                           | 3.267                     | 2.892                                  | 7.628  | 4.352          | 188         | 18.327        |
| Abgänge                           | -19                       | -132                                   | -1.450   | -5.858         | -71         | -7.528        |
| Planmäßige Abschreibungen         | -2.534                    | -5.186                                 | -7.363   | 0              | 0           | -15.084       |
| Wertminderungen                   | 0                         | -72                                    | 0  | 0              | 0           | -72           |
| <b>Buchwert zum 31. März 2015</b> | <b>31.028</b>             | <b>10.968</b>                          | <b>19.631</b>  | <b>2.391</b>   | <b>188</b>  | <b>64.206</b> |
| Anschaftungs-/Herstellungskosten  | 48.659                    | 59.484                                 | 64.414   | 2.391          | 188         | 175.136       |
| Kumulierte Abschreibung           | -17.631                   | -48.515                                | -44.783  | 0              | 0           | -110.930      |
| <b>Buchwert zum 31. März 2015</b> | <b>31.028</b>             | <b>10.968</b>                          | <b>19.631</b>  | <b>2.391</b>   | <b>188</b>  | <b>64.206</b> |

Der Buchwert der aktivierten Leasinggegenstände (Grundstücke und Bauten) beträgt zum 31. März 2015 TEUR 16.242 (31. März 2014: TEUR 16.701). Betreffend Zugang aus Unternehmenserwerben wird auf Erläuterung 30 verwiesen.

## 13 Immaterielle Vermögenswerte.

|                                   | Aktivierte    |               | In Fertigstellung |                |              | Summe          |
|-----------------------------------|---------------|---------------|-------------------|----------------|--------------|----------------|
|                                   | Entwicklungs- | Konzessionen  | Firmenwert        | Vermögenswerte | Anzahlungen  |                |
|                                   | kosten        | und Rechte    |                   | immaterielle   |              |                |
| <b>Buchwert zum 31. März 2013</b> | <b>3</b>      | <b>42.113</b> | <b>143.966</b>    | <b>0</b>       | <b>3.264</b> | <b>189.345</b> |
| Währungsumrechnungsdifferenzen    | 0             | -133          | -870              | -1             | 0            | -1.003         |
| Zugang aus Erwerb von Unternehmen | 0             | 16.046        | 4.200             | 0              | 0            | 20.246         |
| Zugänge                           | 0             | 2.542         | 443               | 1.158          | 2.514        | 6.656          |
| Abgänge                           | 0             | -78           | 0                 | -424           | 0            | -501           |
| Wertminderung                     | 0             | 0             | -1.927            | 0              | 0            | -1.927         |
| Planmäßige Abschreibungen         | -3            | -15.384       | 0                 | 0              | 0            | -15.386        |
| <b>Buchwert zum 31. März 2014</b> | <b>0</b>      | <b>45.106</b> | <b>145.812</b>    | <b>734</b>     | <b>5.778</b> | <b>197.429</b> |
| Anschaffungs-/Herstellungskosten  | 8.586         | 125.160       | 145.812           | 734            | 5.778        | 286.069        |
| Kumulierte Abschreibungen         | -8.586        | -80.054       | 0                 | 0              | 0            | -88.640        |
| <b>Buchwert zum 31. März 2014</b> | <b>0</b>      | <b>45.106</b> | <b>145.812</b>    | <b>734</b>     | <b>5.778</b> | <b>197.429</b> |
| <b>Buchwert zum 31. März 2014</b> | <b>0</b>      | <b>45.106</b> | <b>145.812</b>    | <b>734</b>     | <b>5.778</b> | <b>197.429</b> |
| Währungsumrechnungsdifferenzen    | 0             | 69            | 1.067             | 0              | 0            | 1.136          |
| Umbuchung                         | 0             | 893           | 0                 | 0              | 0            | 893            |
| Zugang aus Erwerb von Unternehmen | 9.638         | 14.248        | 0                 | 0              | 0            | 23.886         |
| Zugänge                           | 6.254         | 1.529         | 0                 | 329            | 219          | 8.331          |
| Abgänge                           | -1.315        | -219          | 0                 | -156           | 0            | -1.690         |
| Wertminderung                     | 0             | 0             | -36.802           | 0              | 0            | -36.802        |
| Planmäßige Abschreibungen         | -499          | -18.176       | 0                 | 0              | 0            | -18.675        |
| <b>Buchwert zum 31. März 2015</b> | <b>14.078</b> | <b>43.451</b> | <b>110.077</b>    | <b>907</b>     | <b>5.997</b> | <b>174.509</b> |
| Anschaffungs-/Herstellungskosten  | 30.550        | 140.726       | 110.077           | 907            | 5.997        | 288.256        |
| Kumulierte Abschreibungen         | -16.472       | -97.275       | 0                 | 0              | 0            | -113.748       |
| <b>Buchwert zum 31. März 2015</b> | <b>14.078</b> | <b>43.451</b> | <b>110.077</b>    | <b>907</b>     | <b>5.997</b> | <b>174.509</b> |

**Aktiviertete Entwicklungskosten**

Die Entwicklungskosten betreffen Aufwendungen, die gemäß IAS 38 aktiviert und ab Verfügbarkeit zur kommerziellen Nutzung über 3 bis 5 Jahre abgeschrieben werden, und betreffen im Wesentlichen zwei große Projekte für Software-Lösungen der Prodata Mobility Systems NV.

Weitere Forschungs- und Entwicklungskosten des Konzerns beliefen sich im Wirtschaftsjahr 2014/15 auf 88,2 Mio. EUR (2013/14: 95,5 Mio. EUR). Im Wirtschaftsjahr 2014/15 waren 32,5 Mio. EUR davon (2013/14: 40,2 Mio. EUR) projektspezifische Entwicklungskosten, die an den Kunden weiterverrechnet wurden. Der restliche Betrag von 55,7 Mio. EUR (2013/14: 55,3 Mio. EUR) wurde als Aufwand erfasst.

**Firmenwert**

Die Wertminderung im Wirtschaftsjahr 2014/15 betrifft die zahlungsmittelgenerierende Einheit „Road Solution Projects“ (RSP) sowie die zahlungsmittelgenerierende Einheit „Carriers“ (CRS) (vormals: „Public Operators“ (OPR)):

In der ZGE RSP hat die verhaltene Marktentwicklung in den vergangenen Monaten eine Anpassung der Mehrjahresplanung und einen Wertminderungstest zum 30. September 2014 erforderlich gemacht. Aufgrund der Ergebnisse des Wertminderungstests gemäß IAS 36 wurde bereits im zweiten Quartal des Wirtschaftsjahres 2014/15 eine Wertminderung des Firmenwertes in Höhe von TEUR 12.342 basierend auf dem Nutzungswert vorgenommen.

Aufgrund des anhaltenden Preiswettbewerbs zwischen den Netzbetreibern hat sich in Europa der Rückgang des Marktes für die öffentlichen Netzbetreiber fortgesetzt und Marktstudien rechnen damit, dass sich dieser Trend auch bis Ende 2016 fortsetzen wird. Daher musste Kapsch in der ZGE CRS (vormals OPR) entsprechende Anpassungen in den diesbezüglichen Planungen vornehmen. Folglich wurde aufgrund der Ergebnisse des Wertminderungstests gemäß IAS 36 eine Wertminderung des Firmenwertes in Höhe von TEUR 24.460 basierend auf dem Nutzungswert vorgenommen.

Die Firmenwerte teilen sich wie folgt auf die Segmente und deren zahlungsmittelgenerierende Einheiten auf:

|   | 2014/15        | 2013/14        |
|---|----------------|----------------|
| Road Solution Projects (RSP)                        | 41.469         | 52.804         |
| Services, System Extensions, Components Sales (SEC) | 41.511         | 41.511         |
| Others (OTH)  | 0              | 0              |
| <b>Traffic</b>                                      | <b>82.980</b>  | <b>94.315</b>  |
| Carriers (CRS) (vormals: Public Operators (OPR))    | 0              | 24.460         |
| Public Transport (PTR)                              | 0              | 0              |
| Railways (RLW)                                      | 9.467          | 9.407          |
| <b>Carrier</b>                                      | <b>9.467</b>   | <b>33.866</b>  |
| <b>Enterprise</b>                                   | <b>17.631</b>  | <b>17.631</b>  |
| <b>Gesamt</b>                                       | <b>110.077</b> | <b>145.812</b> |

Im Rahmen des Wertminderungstests gemäß IAS 36 wurde der Firmenwert den oben angeführten ZGE zugeordnet und die nachfolgenden allgemeinen Annahmen getroffen:

|   | 2014/15      | 2013/14      |
|---|--------------|--------------|
| Bestimmung des erzielbaren Betrages   | Nutzungswert | Nutzungswert |
| Detailplanungsjahre   | 4 Jahre      | 4 Jahre      |
| Diskontierungszinssatz nach Steuern, Segment Traffic<br>(ZGE RSP, ZGE SEC, ZGE OTH) | 8,27 %       | 9,08 %       |
| Diskontierungszinssatz nach Steuern, Segment Carrier<br>(ZGE CRS, ZGE PTR, ZGE RLW) | 8,33 %       | 9,19 %       |
| Diskontierungszinssatz nach Steuern, Segment Enterprise (ZGE EN)                    | 9,73 %       | 10,51 %      |
| Wachstumsrate ewige Rente   | 2,00 %       | 2,00 %       |

### 13.1 Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Road Solution Projects“ im Segment Traffic (ZGE RSP)

#### Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE RSP

Das Management geht davon aus, dass einerseits nach der erfolgreichen Implementierung der Straßenmautsysteme, vor allem in Österreich, der Tschechischen Republik, der Schweiz, Australien, Südamerika, Südafrika, Polen und Weißrussland, die Nachfrage nach Mautsystemen, nicht zuletzt aufgrund der Budgetknappheit vieler öffentlicher Haushalte, anhalten wird und dass andererseits nach erfolgreicher Implementierung von Intelligent Transportation Systems in Südafrika, der Tschechischen Republik und Nordamerika die Nachfrage nach Intelligent Transportation Systems weiter steigen wird. Die Planung der ZGE RSP basiert auf Projekten in Weißrussland, Amerika, Österreich und Australien sowie der Tatsache, dass in mehreren Ländern (unter anderem im asiatischen Raum) öffentliche Ausschreibungen in Vorbereitung oder bereits angelaufen sind.

**Parameter der ZGE RSP**

|   | 2014/15 | 2013/14 |
|---|---------|---------|
| Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwertes   | 41.469  | 52.804  |
| Der ZGE zugeordnete Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert) | 0       | 0       |
| Nutzungswert (Value in Use) der ZGE   | 168.768 | 434.563 |
| Buchwert der ZGE  | 145.759 | 161.015 |
| Diskontierungszinssatz vor Steuern  | 10,2 %  | 11,3 %  |
| Break-Even Diskontierungszinssatz   | 11,1 %  | 21,1 %  |

**Sensitivitätsanalyse mit den Auswirkungen auf den Nutzungswert (Value in Use) der ZGE RSP**

|                           | Änderung der Annahme | bei Verringerung der Annahme | bei Anstieg der Annahme |
|---------------------------|----------------------|------------------------------|-------------------------|
| Diskontierungszinssatz    | ±10 BP               | 36.135                       | -27.545                 |
| Umsatzwachstum            | ±10 %                | -14.013                      | 17.239                  |
| EBITDA-Marge              | ±10 %                | -4.836                       | 4.836                   |
| Wachstumsrate ewige Rente | ±0,5 %               | -15.754                      | 18.482                  |

**13.2 Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Services, System Extensions, Components Sales“ im Segment Traffic (ZGE SEC)****Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE SEC**

Das Management geht davon aus, dass der Konzern einerseits der präferierte Anbieter für Betrieb, Wartung und Komponentenlieferung für die in vorhergehenden Jahren installierten Mautprojekte bleiben wird sowie andererseits nach der Implementierung von neuen Intelligent Transportation Systems und Mautlösungen auch die technische Wartung und den kommerziellen Betrieb durchführen wird. Außerdem sind Erweiterungen der von Kapsch TrafficCom errichteten landesweiten elektronischen Mautsysteme und die langfristigen Kundenverträge zur Lieferung von Komponenten, insbesondere nach Nordamerika, Australien, Spanien, Portugal, Dänemark, Frankreich, Griechenland, Chile, Thailand, Südafrika und Polen, inkludiert. Die Planung der ZGE SEC basiert insbesondere auf der laufenden Wartung für bestehende Mautsysteme in Österreich, der Schweiz, der Tschechischen Republik, Australien, Südamerika, Südafrika, Polen und Weißrussland und auf dem kommerziellen Betrieb in der Tschechischen Republik, Südafrika, Polen und Weißrussland sowie auf Verkehrssicherheits- und -überwachungssystemen in Südafrika, der Tschechischen Republik und Nordamerika.

**Parameter der ZGE SEC**

|   | 2014/15 | 2013/14 |
|---|---------|---------|
| Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwertes   | 41.511  | 41.511  |
| Der ZGE zugeordnete Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert) | 6.903   | 6.512   |
| Nutzungswert (Value in Use) der ZGE   | 852.165 | 614.664 |
| Buchwert der ZGE  | 135.131 | 162.119 |
| Diskontierungszinssatz vor Steuern  | 10,0 %  | 11,6 %  |
| Break-Even Diskontierungszinssatz   | 71,6 %  | 46,3 %  |

Der zahlungsmittelgenerierenden Einheit SEC sind im Wirtschaftsjahr 2014/15 noch nicht nutzungsbereite immaterielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 6.903 (2013/14: TEUR 6.512) zugeordnet.

**Sensitivitätsanalyse mit den Auswirkungen auf den Nutzungswert (Value in Use) der ZGE SEC**

|                           | Änderung<br>der Annahme | bei Verringerung<br>der Annahme | bei Anstieg<br>der Annahme |
|---------------------------|-------------------------|---------------------------------|----------------------------|
| Diskontierungszinssatz    | ±10 BP                  | 121.814                         | -93.490                    |
| Umsatzwachstum            | ±10 %                   | -10.821                         | 10.863                     |
| EBITDA-Marge              | ±10 %                   | -15.819                         | 15.819                     |
| Wachstumsrate ewige Rente | ±0,5 %                  | -51.286                         | 60.167                     |

**13.3 Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Others“ im Segment Traffic (ZGE OTH)****Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE OTH**

Das Management geht davon aus, dass das Nichtkerngeschäft, das von den Tochtergesellschaften Kapsch Components GmbH & CoKG und KTC USA Inc. abgewickelt wird, sich stabil entwickeln wird. Die Planung der ZGE OTH basiert auf Projekten in Österreich, unter anderem der Zulieferung für die GSM-R-Technologie an Kapsch CarrierCom, und auf Projekten in Nordamerika.

**Parameter der ZGE OTH**

|  | 2014/15 | 2013/14 |
|--|---------|---------|
| Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwertes  | 0       | 0       |
| Der ZGE zugeordnete Buchwert immaterieller Vermögenswerte<br>mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert) | 0       | 0       |
| Nutzungswert (Value in Use) der ZGE  | 10.982  | 9.876   |
| Buchwert der ZGE   | 8.306   | 9.109   |
| Diskontierungszinssatz vor Steuern   | 10,4 %  | 11,0 %  |
| Break-Even Diskontierungszinssatz  | 16,1 %  | 11,7 %  |

**Sensitivitätsanalyse mit den Auswirkungen auf den Nutzungswert (Value in Use) der ZGE OTH**

|                           | Änderung<br>der Annahme | bei Verringerung<br>der Annahme | bei Anstieg<br>der Annahme |
|---------------------------|-------------------------|---------------------------------|----------------------------|
| Diskontierungszinssatz    | ±10 BP                  | 940                             | -736                       |
| Umsatzwachstum            | ±10 %                   | -467                            | 467                        |
| EBITDA-Marge              | ±10 %                   | -232                            | 232                        |
| Wachstumsrate ewige Rente | ±0,5 %                  | -380                            | 446                        |

**13.4 Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Carriers“ (vormals „Public Operators“) im Segment Carrier (ZGE CRS)****Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE CRS**

Wie in den vergangenen Geschäftsjahren ist der Markt der öffentlichen Netzbetreiber in Europa – als Zielmarkt der ZGE CRS – geprägt durch ein sinkendes Gesamtgeschäft der Netzbetreiber, was sich unmittelbar auf deren Investitionsfreudigkeit auswirkt. Erwartungsgemäß hat sich dieser Trend im abgelaufenen Geschäftsjahr fortgesetzt und Marktstudien rechnen damit, dass er bis Ende des Jahres 2016 aufrecht bleibt. Gründe sind die weitgehende Regulierung im Bereich der mobilen Sprachkommunikation sowie Applikationen auf Smartphones, die beispielsweise den SMS-Dienst, aber auch die Sprachtelefonie durch „Voice over IP“ ersetzen. Zusätzlich bewirkt der anhaltende Preiswettbewerb keinen Anstieg der Umsätze im Bereich der Datenkommunikation. Nach wie vor gilt, dass in Ballungszentren durch den laufend steigenden Datenverkehr die Limits der



bestehenden UMTS-Netze (3G) in den kommenden Jahren erreicht werden, wodurch der Ausbau auf Basis LTE (4G) unerlässlich ist. Dieser schreitet in Europa durchwegs rasch voran und bleibt weiterhin im Fokus der Investitionen der Netzbetreiber. Als neuer Trend lässt sich die Standardisierung der verwendeten Hardware und der dadurch mögliche generische Einsatz von virtualisierten Serverfarmen beobachten. Die bekannten Hersteller arbeiten derzeit an den erforderlichen Anpassungen der Software, jedoch drängen auch Unternehmen aus dem IT-Sektor mit diesem Trend auf den Markt der Telekommunikation. All diese Faktoren lassen einen weiteren starken Wettbewerb sowohl auf Betreiber- als auch auf Lieferantenseite erwarten. Dadurch musste im Zuge der Erstellung des Konzernabschlusses der Firmenwert in der ZGE CRS wertgemindert werden. Dennoch will Kapsch seinen Kunden speziell durch neue Lösungen und durch Innovationen im Bereich Professional Services einen Mehrwert bieten. Dabei will Kapsch sich neben seinen Kernmärkten Österreich, Frankreich, Taiwan und Russland vor allem auch auf den Ausbau der Märkte in Deutschland, Belgien, Slowenien, Kroatien, Serbien, Mazedonien, Bulgarien und Weißrussland konzentrieren.

#### Parameter der ZGE CRS

|   | 2014/15 | 2013/14 |
|---|---------|---------|
| Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwertes   | 0       | 24.460  |
| Der ZGE zugeordnete Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert) | 0       | 0       |
| Nutzungswert (Value in Use) der ZGE   | 18.737  | 43.345  |
| Buchwert der ZGE  | 18.737  | 42.949  |
| Diskontierungszinssatz vor Steuern  | 10,6 %  | 10,2 %  |
| Break-Even Diskontierungszinssatz   | 10,6 %  | 10,3 %  |

#### 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 BP               | 1.973                        | -1.533                  |
| Umsatzwachstum            | ±10 %                | -951                         | 951                     |
| EBITDA-Marge              | ±10 %                | -777                         | 777                     |
| Wachstumsrate ewige Rente | ±0,5 %               | -868                         | 1.017                   |

### 13.5 Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Public Transport“ im Segment Carrier (ZGE PTR)

#### Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE PTR

Das Management geht davon aus, dass im Bereich Public Transport die im Wirtschaftsjahr 2014/15 realisierte Akquisition der Prodata Mobility Systems Gruppe einen wesentlichen Faktor zum Markteintritt in dieses Geschäftssegment darstellt und dass nach erfolgter Integration und Komplettierung des Produkt- und Lösungsportfolios ein wesentlicher Teil des Geschäfts des Segmentes Carrier in dieser ZGE stattfinden wird. Die Prodata Mobility Systems Gruppe verfügt bereits über gute Kundenreferenzen im Heimmarkt Belgien, in den Niederlanden, Schweden, Rumänien, Deutschland und Südafrika. Der vertriebliche Fokus soll in Zukunft auf den Märkten in Belgien, den Niederlanden, Südafrika, den USA, Rumänien, Russland, Schweden und den CEE-Ländern liegen. Kostenseitig liegt ein wesentlicher Fokus auf der Optimierung der Ausgaben für Forschung und Entwicklung.

**Parameter der ZGE PTR**

|   | 2014/15 | 2013/14 |
|---|---------|---------|
| Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwertes   | 0       | 0       |
| Der ZGE zugeordnete Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert) | 12.764  | 0       |
| Nutzungswert (Value in Use) der ZGE   | 73.231  | 0       |
| Buchwert der ZGE  | 38.986  | 0       |
| Diskontierungszinssatz vor Steuern  | 8,8 %   | —       |
| Break-Even Diskontierungszinssatz   | 12,6 %  | —       |

Der zahlungsmittelgenerierenden Einheit PTR sind im Wirtschaftsjahr 2014/15 noch nicht nutzungsbereite immaterielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 12.764 (2013/14: TEUR 0) zugeordnet.

**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 BP               | 14.393                       | -10.974                 |
| Umsatzwachstum            | ±10 %                | -5.286                       | 5.464                   |
| EBITDA-Marge              | ±10 %                | -1.146                       | 1.146                   |
| Wachstumsrate ewige Rente | ±0,5 %               | -6.188                       | 7.250                   |

**13.6 Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Railways“ im Segment Carrier (ZGE RLW)****Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE RLW**

Das Management geht davon aus, dass im Bereich Railways die Realisierung der bereits erzielten Auftragseingänge und der weitere Ausbau der starken Marktposition im Vordergrund stehen wird. Im vergangenen Wirtschaftsjahr konnten sowohl die Stellung als solider Partner bei bestehenden Kunden gefestigt als auch neue Kundenbeziehungen etabliert werden. Wichtige Projekte wurden unter anderem in der Tschechischen Republik, der Slowakei, Polen, Algerien (über die Realisierung eines Joint Ventures mit den Algerischen Bahnen), Rumänien sowie in Frankreich und Deutschland akquiriert und realisiert beziehungsweise befinden sich in der Umsetzungsphase. Im Fokus der nächsten Jahre stehen weiterhin die Märkte in Zentral- und Osteuropa, Nordafrika sowie im arabischen und asiatischen Raum. Zudem wird mit einem weiteren Ausbau bestehender Kapsch GSM-R-Netze in vielen westeuropäischen Ländern gerechnet.

**Parameter der ZGE RLW**

|   | 2014/15 | 2013/14 |
|---|---------|---------|
| Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwertes   | 9.467   | 9.407   |
| Der ZGE zugeordnete Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert) | 0       | 0       |
| Nutzungswert (Value in Use) der ZGE   | 97.146  | 65.660  |
| Buchwert der ZGE  | 41.261  | 35.948  |
| Diskontierungszinssatz vor Steuern  | 10,2 %  | 11,1 %  |
| Break-Even Diskontierungszinssatz   | 28,5 %  | 18,7 %  |

**Sensitivitätsanalyse mit den Auswirkungen auf den Nutzungswert (Value in Use) der ZGE RLW**

|                           | Änderung<br>der Annahme | bei Verringerung<br>der Annahme | bei Anstieg<br>der Annahme |
|---------------------------|-------------------------|---------------------------------|----------------------------|
| Diskontierungszinssatz    | ±10 BP                  | 12.063                          | -9.291                     |
| Umsatzwachstum            | ±10 %                   | -1.480                          | 1.480                      |
| EBITDA-Marge              | ±10 %                   | -2.632                          | 2.632                      |
| Wachstumsrate ewige Rente | ±0,5 %                  | -5.224                          | 6.121                      |

**13.7 Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Enterprise“ im Segment Enterprise (ZGE EN)****Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE EN**

Im Bereich „Enterprise“ wird von einer Verbreiterung des Geschäftsumfanges mit bestehenden Kunden sowie dem Ausbau der Portfoliosegmente ICT Facility, ICT Infrastructure und ICT Workspace and Applications ausgegangen. In Österreich konnte die starke Position im Bereich ICT Infrastructure weiter ausgebaut werden. Das Management geht davon aus, diese noch weiter zu stärken. Basierend auf einer geschärften IT-Strategie positioniert sich Kapsch als attraktiver Servicepartner für ICT-Lösungen. Die kontinuierliche Aufbauarbeit der letzten Jahre zeigt Wirkung – Kapsch beginnt mit der Nutzung des geschaffenen Umsatzpotenzials in diesem Bereich. Das Management geht davon aus, dass das Umsatzpotenzial im IT-Segment weiter wachsen wird. Zielkunden sind kleine und mittlere Unternehmen mit 50 bis 500 Anwendern, von denen bereits einige Teil des bestehenden Kundenstocks im Geschäftssegment „Enterprise“ sind. Vor allem im Bereich Outsourcing und Outtasking sieht das Management Potenzial. 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 IT-Lösungen, Netzwerksicherheit, Netzwerkmanagement, Integration des Internets, Callcenter-Lösungen, Kommunikationsconsulting, IP-TV, Videolösungen, Managed Services und vieles mehr. Durch laufende Kostenoptimierung werden einerseits Effizienzsteigerungen erreicht und andererseits führen diese Optimierungen zu einem unterproportionalen Anstieg der Kosten (vor allem der Personalkosten) gegenüber dem Umsatzanstieg.

**Parameter der ZGE EN**

|   | 2014/15 | 2013/14 |
|---|---------|---------|
| Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwertes   | 17.631  | 17.631  |
| Der ZGE zugeordnete Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert) | 0       | 0       |
| Nutzungswert (Value in Use) der ZGE   | 109.317 | 93.998  |
| Buchwert der ZGE  | 79.558  | 77.626  |
| Diskontierungszinssatz vor Steuern  | 12,1 %  | 13,1 %  |
| Break-Even Diskontierungszinssatz   | 16,2 %  | 15,0 %  |

**Sensitivitätsanalyse mit den Auswirkungen auf den Nutzungswert (Value in Use) der ZGE EN**

|                           | Änderung<br>der Annahme | bei Verringerung<br>der Annahme | bei Anstieg<br>der Annahme |
|---------------------------|-------------------------|---------------------------------|----------------------------|
| Diskontierungszinssatz    | ±10 BP                  | 14.652                          | -11.459                    |
| Umsatzwachstum            | ±10 %                   | -3.000                          | 3.037                      |
| EBITDA-Marge              | ±10 %                   | -4.824                          | 4.824                      |
| Wachstumsrate ewige Rente | ±0,5 %                  | -5.181                          | 5.897                      |

## 14 Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien.

|  | 2014/15      | 2013/14  |
|--|--------------|----------|
| <b>Buchwert zum 31. März des Vorjahres</b>         | <b>0</b>     | <b>0</b> |
| Zugang   | 4.316        | 0        |
| Planmäßige Abschreibungen                          | -161         | 0        |
| <b>Buchwert zum 31. März des Wirtschaftsjahres</b> | <b>4.155</b> | <b>0</b> |
| Anschaffungs-/Herstellungskosten                   | 4.316        | 0        |
| Kumulierte Abschreibungen                          | -161         | 0        |
| <b>Buchwert zum 31. März des Wirtschaftsjahres</b> | <b>4.155</b> | <b>0</b> |

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 der Bewertungshierarchie nach IFRS 7 dem Level 3 zugeordnet. Zum 31. März 2015 beträgt der beizulegende Zeitwert TEUR 6.706 (31. März 2014: TEUR 0).

### Parameter Ertragswertverfahren

|                         | 2014/15 | 2013/14 |
|-------------------------|---------|---------|
| Liegenschaftszinssatz   | 6,00 %  | —       |
| Nutzungsdauer in Jahren | 40      | —       |
| Vervielfältigungsfaktor | 15,05   | —       |

Die Mieterträge aus der Vermietung von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien betragen zum 31. März 2015 TEUR 323 (31. März 2014: TEUR 0).

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

|   | 2014/15 | 2013/14 |
|---|---------|---------|
| Betriebliche Aufwendungen (einschließlich Reparaturen und Instandhaltungen), die denjenigen als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien direkt zurechenbar sind, mit denen während der Berichtsperiode Mieteinnahmen erzielt wurden       | -259    | 0       |
| 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 84.

## 15 Anteile an assoziierten Unternehmen.

Die Anteile an assoziierten Unternehmen und entwickelten sich wie folgt:

|  | 2014/15      | 2013/14      |
|--|--------------|--------------|
| <b>Buchwert zum 31. März des Vorjahres</b>         | <b>3.355</b> | <b>3.438</b> |
| Abgang aus Verkauf sowie Ausschüttungen            | -424         | -364         |
| Anteiliges Periodenergebnis                        | 498          | 537          |
| Währungsumrechnungsdifferenzen                     | 184          | -257         |
| <b>Buchwert zum 31. März des Wirtschaftsjahres</b> | <b>3.613</b> | <b>3.355</b> |

### SIMEX, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko

Am 31. Juli 2012 erwarb der Konzern 33 % der SIMEX, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko. Unter Berücksichtigung potenzieller Stimmrechte (Option auf Erwerb der restlichen Anteile) ergibt sich ein Anteil von mehr als 50 %. Nachdem die potenziellen Stimmrechte jedoch als nicht substantiell eingestuft wurden, wurde die Vermutung einer Beherrschung widerlegt. Da ein maßgeblicher Einfluss auf die Finanz- und Geschäftspolitik vorliegt, wird die Beteiligung nach der Equity-Methode bilanziert. Der Buchwert zum 31. März 2015 beträgt TEUR 2.014 (2013/14: TEUR 1.596).

Die nachfolgende Tabelle zeigt die zusammenfassenden Finanzinformationen der Gesellschaft zum letzten Bilanzstichtag (31. Dezember):

|                             | 31. Dez. 2014 | 31. Dez. 2013 |
|-----------------------------|---------------|---------------|
| Langfristige Vermögenswerte | 10.235        | 15.365        |
| Kurzfristige Vermögenswerte | 1.340         | 1.012         |
| Langfristige Schulden       | -620          | -587          |
| Kurzfristige Schulden       | -6.181        | -11.581       |
| <b>Nettovermögen</b>        | <b>4.774</b>  | <b>4.209</b>  |
| Umsatz                      | 14.816        | 15.574        |
| Jahresüberschuss            | 527           | 484           |
| Sonstiges Ergebnis          | 0             | 0             |
| <b>Gesamtergebnis</b>       | <b>527</b>    | <b>484</b>    |

### Kapsch Financial Services GmbH, Wien

Der Konzern hält 26 % der Anteile an der Kapsch Financial Services GmbH, Wien. Der Buchwert zum 31. März 2015 beträgt TEUR 1.599 (2013/14: TEUR 1.759).

Die nachfolgende Tabelle zeigt die zusammenfassenden Finanzinformationen der Gesellschaft zum letzten Bilanzstichtag (30. September):

|                             | 30. Sep. 2014 | 30. Sep. 2013 |
|-----------------------------|---------------|---------------|
| Langfristige Vermögenswerte | 34.038        | 34.409        |
| Kurzfristige Vermögenswerte | 1.926         | 1.683         |
| Langfristige Schulden       | -12.226       | -13.459       |
| Kurzfristige Schulden       | -20.501       | -19.628       |
| <b>Nettovermögen</b>        | <b>3.237</b>  | <b>3.005</b>  |
| Umsatz                      | 41.129        | 43.391        |
| Jahresüberschuss            | 1.631         | 1.399         |
| Sonstiges Ergebnis          | 0             | 0             |
| <b>Gesamtergebnis</b>       | <b>1.631</b>  | <b>1.399</b>  |

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

## 16 Kurz- und langfristige finanzielle Vermögenswerte.

|   | 2014/15       | 2013/14       |
|---|---------------|---------------|
| Sonstige langfristige Finanzanlagen und Beteiligungen | 28.904        | 33.602        |
| Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte      | 5.768         | 5.529         |
|   | <b>34.672</b> | <b>39.131</b> |

|  | Zur Veräußerung<br>verfügbare<br>Wertpapiere | Zur Veräußerung<br>verfügbare<br>Beteiligungen | Sonstige lang-<br>fristige finanzielle<br>Vermögenswerte | Summe         |
|--|--|--|--|---------------|
| <b>Sonstige langfristige Finanzanlagen und Beteiligungen</b> |  |  |  |               |
| <b>Buchwert zum 31. März 2013</b>                            | <b>8.070</b>                                 | <b>32.355</b>                                  | <b>2.394</b>   | <b>42.818</b> |
| Währungsumrechnungsdifferenzen                               | 0  | 0  | -138   | -138          |
| Zugang aus Erwerb von Unternehmen                            | 6  | 0  | 0  | 6             |
| Zugänge  | 667  | 0  | 1.126  | 1.792         |
| Abgänge  | -621   | 0  | -2.289   | -2.910        |
| Veränderung des beizulegenden Zeitwertes                     | 282  | -8.249   | 0  | -7.967        |
| <b>Buchwert zum 31. März 2014</b>                            | <b>8.404</b>                                 | <b>24.105</b>                                  | <b>1.093</b>   | <b>33.602</b> |
| Währungsumrechnungsdifferenzen                               | 0  | 0  | 98   | 98            |
| Zugang aus Erwerb von Unternehmen                            | 3  | 0  | 0  | 3             |
| Zugänge  | 81   | 362  | 98   | 541           |
| Abgänge  | 0  | 0  | -1.190   | -1.190        |
| Veränderung des beizulegenden Zeitwertes                     | 675  | -4.824   | 0  | -4.149        |
| <b>Buchwert zum 31. März 2015</b>                            | <b>9.163</b>                                 | <b>19.643</b>                                  | <b>98</b>  | <b>28.904</b> |

|   | Zur Veräußerung<br>verfügbare<br>Wertpapiere | Sonstige kurz-<br>fristige finanzielle<br>Vermögenswerte | Summe        |
|---|--|--|--------------|
| <b>Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte</b> |  |  |              |
| <b>Buchwert zum 31. März 2013</b>                       | <b>4.505</b>                                 | <b>1.173</b>   | <b>5.678</b> |
| Zugänge   | 0  | 2  | 2            |
| Abgänge   | 0  | -578   | -578         |
| Veränderung des beizulegenden Zeitwertes                | 419  | 7  | 426          |
| <b>Buchwert zum 31. März 2014</b>                       | <b>4.924</b>                                 | <b>605</b>   | <b>5.529</b> |
| Zugänge   | 0  | 0  | 0            |
| Abgänge   | 0  | -127   | -127         |
| Veränderung des beizulegenden Zeitwertes                | 367  | 0  | 367          |
| <b>Buchwert zum 31. März 2015</b>                       | <b>5.291</b>                                 | <b>477</b>   | <b>5.768</b> |

Die zur Veräußerung verfügbaren Wertpapiere betreffen zum 31. März 2015 Staatsanleihen, Bankschuldverschreibungen sowie Anteile an Investmentfonds. Die zur Veräußerung verfügbaren Beteiligungen betreffen zum 31. März 2015 im Wesentlichen eine 19,48 %-Beteiligung an der börsennotierten Q-Free ASA, Trondheim, Norwegen.

Nicht realisierte Kursgewinne und -verluste sind im sonstigen Ergebnis der Periode ausgewiesen (siehe Erläuterung 10).

Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte betrafen im Vorjahr (2013/14) eine Ausleihung an die SIMEX, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko, an den Konzern, die im heurigen Wirtschaftsjahr rückgeführt wurde.

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte betreffen im Wesentlichen einen notierten Geldmarktfonds.

### Fair Value-Hierarchien und Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sind in eine der drei nachfolgenden Fair Value-Hierarchien einzuordnen:

**Level 1:** Es bestehen notierte Preise auf aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten. Im Konzern werden die Beteiligung an der Q-Free ASA, Trondheim, Norwegen, sowie börsennotierte Eigenkapitalinstrumente 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. Unter diese Kategorie fallen zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere, wie Pfandbriefe und Bundesanleihen, die börsennotiert sind, jedoch nicht regelmäßig gehandelt werden.

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

- ▶ Quotierte Markt- oder Händlerpreise
- ▶ 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 benutzt.

**Level 3:** Finanzinstrumente, deren Bewertungsinformationen nicht auf beobachtbaren Marktdaten beruhen, werden in die Level-3-Kategorie eingeordnet.

Die Einstufung der kurz- und langfristigen finanziellen Vermögenswerte stellt sich wie folgt dar:

|  | Level 1<br>Börsenpreise | Level 2<br>Abgeleitete<br>Preise | Level 3<br>Nicht abgelei-<br>tete Preise | 2014/15       |
|--|-------------------------|----------------------------------|--|---------------|
| <b>Langfristige finanzielle Vermögenswerte</b>             |                         |                                  |  |               |
| Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere                     | 8.444                   | 718                              | 0  | 9.163         |
| Zur Veräußerung verfügbare Beteiligungen                   | 19.291                  | 0                                | 0  | 19.291        |
| Derivative Finanzinstrumente                               | 98                      | 0                                | 0  | 98            |
|  | <b>27.834</b>           | <b>718</b>                       | <b>0</b>                                 | <b>28.552</b> |
| <b>Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte</b>             |                         |                                  |  |               |
| Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere                     | 5.291                   | 0                                | 0  | 5.291         |
| Aktien (Kapsch TrafficCom) –<br>zu Handelszwecken gehalten | 0                       | 0                                | 0  | 0             |
|  | <b>5.291</b>            | <b>0</b>                         | <b>0</b>                                 | <b>5.291</b>  |
| <b>Gesamt</b>  | <b>33.125</b>           | <b>718</b>                       | <b>0</b>                                 | <b>33.843</b> |

Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 830 wurden im Wirtschaftsjahr 2014/15 zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert.

|  | Level 1<br>Börsenpreise | Level 2<br>Abgeleitete<br>Preise | Level 3<br>Nicht abgelei-<br>tete Preise | 2013/14       |
|--|-------------------------|----------------------------------|--|---------------|
| <b>Langfristige finanzielle Vermögenswerte</b>             |                         |                                  |  |               |
| Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere                     | 7.654                   | 749                              | 0  | 8.404         |
| Zur Veräußerung verfügbare Beteiligungen                   | 23.753                  | 0                                | 0  | 23.753        |
|  | <b>31.408</b>           | <b>749</b>                       | <b>0</b>                                 | <b>32.157</b> |
| <b>Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte</b>             |                         |                                  |  |               |
| Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere                     | 4.924                   | 0                                | 0  | 4.924         |
| Aktien (Kapsch TrafficCom) –<br>zu Handelszwecken gehalten | 102                     | 0                                | 0  | 102           |
|  | <b>5.027</b>            | <b>0</b>                         | <b>0</b>                                 | <b>5.027</b>  |
| <b>Gesamt</b>  | <b>36.435</b>           | <b>749</b>                       | <b>0</b>                                 | <b>37.184</b> |

Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 1.947 wurden im Wirtschaftsjahr 2013/14 zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert.

## 17 Sonstige langfristige Vermögenswerte.

|                                      | 2014/15       | 2013/14       |
|--------------------------------------|---------------|---------------|
| Projekt Weißrussland                 | 26.987        | 68.937        |
| LKW-Mautsystem Tschechische Republik | 1.148         | 2.171         |
| Sonstige langfristige Forderungen    | 930           | 1.726         |
|                                      | <b>29.065</b> | <b>72.834</b> |

Die sonstigen langfristigen Vermögenswerte beinhalten Forderungen an Kunden für Fertigungsaufträge für die Errichtung des weißrussischen Mautsystems sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (langfristig), die vom tschechischen Verkehrsministerium für die Einführung des tschechischen LKW-Mautsystems geschuldet werden. Die Restlaufzeit beträgt wie im Vorjahr mehr als 1 Jahr, aber weniger als 5 Jahre ab dem Bilanzstichtag.

Die übrigen langfristigen Vermögenswerte umfassen im Wesentlichen eine Rückdeckungsversicherung (2014/15: TEUR 523, 2013/14: TEUR 523) sowie im Vorjahr Zinsforderungen aus einem Optionsgeschäft (2014/15: TEUR 0, 2013/14: TEUR 728).

Die langfristigen Forderungen wurden auf Basis der Zahlungsströme unter Verwendung eines Zinssatzes von 2,71 % bis 5,65 % (für den Teil, der über externe Kredite finanziert wurde) und eines Zinssatzes für alternative Investments von 2,89 % (für den Teil, der intern aus den Zahlungsströmen des Konzerns finanziert wurde) abgezinst. Die Zeitwerte entsprechen in etwa den Buchwerten.

Die Bruttocashflows der sonstigen langfristigen Vermögenswerte stellen sich wie folgt dar:

|                         | 2014/15       | 2013/14       |
|-------------------------|---------------|---------------|
| Bis zu 2 Jahren         | 29.905        | 53.766        |
| Zwischen 2 und 3 Jahren | 186           | 23.320        |
| Größer 3 Jahre          | 798           | 3.157         |
|                         | <b>30.889</b> | <b>80.243</b> |



Die langfristigen Forderungen an Kunden für Fertigungsaufträge stellen sich wie folgt dar:

|   | 2014/15       | 2013/14       |
|---|---------------|---------------|
| Angefallene Errichtungskosten zuzüglich ausgewiesener Gewinne       | 26.987        | 68.937        |
| Abzüglich in Rechnung gestellter Beträge und erhaltener Anzahlungen | 0             | 0             |
|   | <b>26.987</b> | <b>68.937</b> |

## 18 Vorräte.

|  | 2014/15        | 2013/14        |
|--|----------------|----------------|
| Bezogene Teile und Handelswaren, zu Anschaffungskosten                                 | 40.097         | 40.943         |
| Unfertige Erzeugnisse und noch nicht abrechenbare Leistungen,<br>zu Herstellungskosten | 78.424         | 54.283         |
| Fertigerzeugnisse, zu Herstellungskosten   | 11.980         | 14.914         |
| Anzahlungen auf Vorräte  | 3.292          | 3.254          |
|  | <b>133.792</b> | <b>113.395</b> |

Bei einzelnen Posten der Vorräte wurden, falls erforderlich, Abschreibungen auf den Nettoveräußerungswert vorgenommen. Die bei den Vorräten vorgenommenen Wertberichtigungen betragen TEUR 25.351 (2013/14: TEUR 21.235). In der Berichtsperiode wurden TEUR 4.116 erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst (2013/14: TEUR 4.167).

## 19 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte.

|  | 2014/15        | 2013/14        |
|--|----------------|----------------|
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen                       | 166.791        | 232.270        |
| Wertberichtigungen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | -9.247         | -6.004         |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – netto               | 157.544        | 226.266        |
| Forderungen aus Fertigungsaufträgen                              | 94.647         | 23.165         |
| Forderungen aus Service- und Wartungsverträgen                   | 9.348          | 8.201          |
| Forderungen gegenüber Finanzamt (ausgenommen Ertragsteuern)      | 31.931         | 19.429         |
| Übrige Forderungen und Abgrenzungen                              | 44.069         | 40.650         |
|  | <b>337.539</b> | <b>317.712</b> |

Entwicklung der Wertberichtigungen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen:

|  | 2014/15      | 2013/14      |
|--|--------------|--------------|
| <b>Stand am 31. März des Vorjahres</b>         | <b>6.004</b> | <b>3.969</b> |
| Zuführung                                      | 4.249        | 2.702        |
| Verbrauch                                      | -833         | -327         |
| Auflösung                                      | -240         | -305         |
| Währungsumrechnungsdifferenzen                 | 67           | -35          |
| <b>Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres</b> | <b>9.247</b> | <b>6.004</b> |

Fälligkeitsstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen:

|                                      | 2014/15        | 2013/14<br>(angepasst) |
|--------------------------------------|----------------|------------------------|
| Noch nicht fällig                    | 122.696        | 186.875                |
| Überfällig                           |                |                        |
| Bis zu 60 Tage (nicht wertgemindert) | 24.388         | 24.450                 |
| Über 60 Tage (nicht wertgemindert)   | 9.443          | 14.206                 |
| Über 60 Tage (wertgemindert)         | 10.264         | 6.785                  |
|                                      | <b>166.791</b> | <b>232.270</b>         |

Aufgrund der kurzen Laufzeiten dieser Finanzinstrumente wird angenommen, dass die beizulegenden Zeitwerte den Buchwerten entsprechen. Es besteht mit Ausnahme der Mautprojekte in der Tschechischen Republik, Südafrika, Polen und Weißrussland keine Konzentration des Kreditrisikos in Bezug auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, da der Konzern im Allgemeinen eine große Zahl an Kunden weltweit hat. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig) betreffend die Errichtung des tschechischen LKW-Mautsystems in Höhe von TEUR 2.481 (2013/14: TEUR 2.169) und den Betrieb und die Wartung des Systems in Höhe von TEUR 22.044 (2013/14: TEUR 24.748) werden von Ředitelství silnic a dálnic ČR (RSD), einem Unternehmen der Tschechischen Republik, geschuldet. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betreffend das Mautprojekt in Polen gegenüber der GDDKiA (Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad) belaufen sich auf TEUR 5.027 (2013/14: TEUR 19.347). Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig) betreffend die Errichtung des weißrussischen Mautsystems in Höhe von TEUR 0 (2013/14: TEUR 39.921) und den Betrieb des Systems in Höhe von TEUR 875 (2013/14: TEUR 1.985) werden von der BelToll geschuldet.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 4.989 (2013/14: TEUR 4.472) wurden zur Kreditbesicherung an Banken verpfändet (siehe Erläuterung 22).

Die Forderungen aus Fertigungsaufträgen betreffen die Segmente Traffic und Carrier und stellen sich wie folgt dar:

|   | 2014/15       | 2013/14       |
|---|---------------|---------------|
| Angefallene Errichtungskosten zuzüglich ausgewiesener Gewinne       | 506.513       | 324.075       |
| Abzüglich in Rechnung gestellter Beträge und erhaltener Anzahlungen | -411.866      | -300.910      |
|   | <b>94.647</b> | <b>23.165</b> |

Forderungen an Kunden für Fertigungsaufträge betreffen zum 31. März 2015 im Wesentlichen Mautprojekte in Nordamerika in Höhe von TEUR 21.400 (2013/14: TEUR 8.189) und Frankreich in Höhe von TEUR 2.083 (2013/14: TEUR 8.996), die Errichtung des weißrussischen Mautsystems in Höhe von TEUR 53.499 (2013/14: TEUR 0) sowie Public Transport-Projekte in Belgien in Höhe von TEUR 10.651 (2013/14: TEUR 0).

Die Umsätze aus Fertigungsaufträgen betragen TEUR 110.872 (2013/14: TEUR 136.949).

## 20 Liquide Mittel.

|                               | 2014/15        | 2013/14       |
|-------------------------------|----------------|---------------|
| Kassenbestand                 | 146            | 138           |
| Guthaben bei Kreditinstituten | 120.517        | 91.795        |
|                               | <b>120.663</b> | <b>91.933</b> |

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

**21 Stammkapital.**

|  | 2014/15    | 2013/14    |
|--|------------|------------|
| <b>Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres</b> | <b>727</b> | <b>727</b> |

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

**22 Kurz- und langfristige Finanzverbindlichkeiten.**

|                                 | 2014/15        | 2013/14        |
|---------------------------------|----------------|----------------|
| <b>Kurzfristig</b>              |                |                |
| Kredite für Akquisitionen       | 375            | 3.125          |
| Kredite zur Projektfinanzierung | 31.489         | 20.753         |
| Sonstige kurzfristige Kredite   | 69.822         | 73.335         |
|                                 | <b>101.686</b> | <b>97.214</b>  |
| <b>Langfristig</b>              |                |                |
| Kredite für Akquisitionen       | 4.450          | 5.425          |
| Kredite zur Projektfinanzierung | 38.336         | 58.475         |
| Investitionskredite             | 20.000         | 5.850          |
| Unternehmensanleihen            | 84.425         | 74.301         |
| Sonstige langfristige Kredite   | 17.528         | 6.702          |
|                                 | <b>164.738</b> | <b>150.752</b> |
| <b>Summe</b>                    | <b>266.424</b> | <b>247.966</b> |

Die Kapsch TrafficCom AG, Wien, hat im November 2010 eine Unternehmensanleihe im Nominale von 75 Mio. EUR mit einer Laufzeit von 7 Jahren sowie einem Zinssatz von 4,25 % begeben. Der Effektivzinssatz beträgt 4,54 %.

Bezüglich des vorzeitigen Rückkaufs der Unternehmensanleihe im Ausmaß von TEUR 4.182 im Mai 2015 verweisen wir auf die Angabe 34 zu den Ereignissen nach dem Bilanzstichtag.

Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, hat im Mai 2014 eine Unternehmensanleihe im Nominale von 10 Mio. EUR mit einer Laufzeit von 3 Jahren sowie einem Zinssatz von 2,70 % begeben. Der Effektivzinssatz beträgt 2,97 %.

Die Restlaufzeiten aller anderen langfristigen Finanzverbindlichkeiten betragen mehr als 1 Jahr und weniger als 5 Jahre.

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

|                         | 2014/15        | 2013/14        |
|-------------------------|----------------|----------------|
| <b>Buchwert</b>         | <b>266.424</b> | <b>247.966</b> |
| <b>Zeitwert</b>         | <b>278.487</b> | <b>249.700</b> |
| <b>Bruttocashflows</b>  |                |                |
| Bis zu 1 Jahr           | 106.986        | 102.403        |
| Zwischen 1 und 3 Jahren | 143.178        | 55.103         |
| Zwischen 3 und 5 Jahren | 30.245         | 100.047        |
| Mehr als 5 Jahre        | 5.838          | 7.108          |
|                         | <b>286.248</b> | <b>264.660</b> |

Die Einstufung der Finanzverbindlichkeiten stellt sich wie folgt dar:

|                                  | Level 1<br>Börsenpreise | Level 2<br>Abgeleitete<br>Preise | Level 3<br>Nicht abgelei-<br>tete Preise | 2014/15        |
|----------------------------------|-------------------------|----------------------------------|--|----------------|
| Unternehmensanleihen             | 78.338                  | 10.270                           | 0  | 88.608         |
| Sonstige Finanzverbindlichkeiten | 0                       | 189.880                          | 0  | 189.880        |
| <b>Gesamt</b>                    | <b>78.338</b>           | <b>200.150</b>                   | <b>0</b>                                 | <b>278.487</b> |

|                                  | Level 1<br>Börsenpreise | Level 2<br>Abgeleitete<br>Preise | Level 3<br>Nicht abgelei-<br>tete Preise | 2013/14        |
|----------------------------------|-------------------------|----------------------------------|--|----------------|
| Unternehmensanleihen             | 78.863                  | 0                                | 0  | 78.863         |
| Sonstige Finanzverbindlichkeiten | 0                       | 170.837                          | 0  | 170.837        |
| <b>Gesamt</b>                    | <b>78.863</b>           | <b>170.837</b>                   | <b>0</b>                                 | <b>249.700</b> |

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:

|  | 2014/15        | 2013/14        |
|--|----------------|----------------|
| <b>Finanzverbindlichkeiten gesamt:</b> |                |                |
| Fix verzinst                           | 203.027        | 144.867        |
| Variabel verzinst                      | 63.397         | 103.100        |
|  | <b>266.424</b> | <b>247.966</b> |
| <b>Durchschnittliche Zinssätze:</b>    |                |                |
| Kurzfristige Kredite                   | 0,80 – 4,23 %  | 0,80 – 5,97 %  |
| Kredite für Akquisitionen              | 2,25 – 2,55 %  | 2,00 – 2,88 %  |
| Kredite zur Projektfinanzierung        | 0,33 – 5,46 %  | 2,29 – 5,46 %  |
| Investitionskredite                    | 1,65 – 1,75 %  | 2,96 %         |
| Unternehmensanleihen                   | 2,97 – 4,54 %  | 4,54 %         |
| Sonstige                               | 0,75 – 2,75 %  | 1,70 – 3,10 %  |

Als Sicherstellung für die von den Kreditinstituten erstellten Bankgarantien und gewährten Kredite wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig) in Höhe von TEUR 4.989 (2013/14: TEUR 4.472) verpfändet.

Für die Projektfinanzierung Weißrussland, die per 31. März 2015 mit TEUR 34.833 aushaftet (2013/14: TEUR 55.167), hat die Kapsch TrafficCom AG eine Wechselbürgschaftszusage der Oesterreichischen Kontrollbank Aktiengesellschaft (OeKB) sowie eine Beteiligungsgarantie G4 der OeKB erhalten. Die Ansprüche aus der Beteiligungsgarantie G4 wurden an die kreditgewährenden Banken sicherungsweise abgetreten.

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von TEUR 22.000 (2013/14: TEUR 21.000) wurden mit dem Geschäftsanteil an der Kapsch Financial Services GmbH, Wien, besichert.

Für einen Exportförderungskredit wurde ein Wechsel in Höhe von TEUR 1.425 (2013/14: TEUR 1.425) ausgestellt.

Im Vorjahr war ein Investitionskredit der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, der zum 31. März 2015 mit TEUR 0 aushaftet (2013/14: TEUR 5.850), durch eine Verpfändung von Aktien der Kapsch TrafficCom AG, Wien, besichert.

## 23 Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing.

Das Finanzierungsleasing betrifft im Wesentlichen zwei Leasingverträge über Gebäude, die von der Kapsch BusinessCom AG auf eine Laufzeit von 18 bzw. 20 Jahren und mit einer Kaufoption zum Restbuchwert am Ende der Leasingperiode abgeschlossen wurden. Der bei der Berechnung des Barwertes verwendete Zinssatz beträgt 2,25 %.

|   | 2014/15       | 2013/14       |
|---|---------------|---------------|
| Bis zu 1 Jahr   | 654           | 693           |
| Länger als 1 Jahr und nicht länger als 5 Jahre        | 2.145         | 2.773         |
| Länger als 5 Jahre                                    | 14.472        | 14.724        |
| <b>Mindestleasingzahlungen (inklusive Kaufoption)</b> | <b>17.271</b> | <b>18.190</b> |
| Zinsabgrenzungen                                      | -621          | -1.012        |
| <b>Barwert der Leasingverbindlichkeiten</b>           | <b>16.650</b> | <b>17.179</b> |
| Davon Ausweis unter langfristigen Verbindlichkeiten   | 16.113        | 16.651        |
| Davon Ausweis unter kurzfristigen Verbindlichkeiten   | 536           | 528           |
|   | <b>16.650</b> | <b>17.179</b> |

Die Zeitwerte entsprechen in etwa den Buchwerten.

Die Fälligkeiten der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing stellen sich wie folgt dar:

|  | 2014/15       | 2013/14       |
|--|---------------|---------------|
| Bis zu 1 Jahr                                  | 536           | 528           |
| Länger als 1 Jahr und nicht länger als 5 Jahre | 2.145         | 2.111         |
| Länger als 5 Jahre                             | 13.968        | 14.539        |
|  | <b>16.650</b> | <b>17.179</b> |

Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing sind in der Form besichert, dass zum Zeitpunkt des Zahlungsverzuges das Recht am geleasten Vermögenswert an den Leasinggeber zurückfällt.

## 24 Latente Steueransprüche/-schulden.

|   | 2014/15       | 2013/14       |
|---|---------------|---------------|
| <b>Latente Steuerforderungen</b>  |               |               |
| Latente Steuerforderungen, die nach mehr als 12 Monaten realisiert werden       | 36.691        | 39.705        |
| Latente Steuerforderungen, die innerhalb von 12 Monaten realisiert werden       | 4.781         | 9.853         |
|   | <b>41.472</b> | <b>49.559</b> |
| <b>Latente Steuerverbindlichkeiten</b>  |               |               |
| Latente Steuerverbindlichkeiten, die nach mehr als 12 Monaten realisiert werden | 4.200         | 6.941         |
| Latente Steuerverbindlichkeiten, die innerhalb von 12 Monaten realisiert werden | 2.539         | 5.809         |
|   | <b>6.739</b>  | <b>12.750</b> |
| <b>Latente Steuerforderungen netto (+)</b>                                      |               |               |
| <b>Latente Steuerverbindlichkeiten netto (-)</b>                                | <b>34.734</b> | <b>36.809</b> |

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 29,0 Mio. EUR (2013/14: 32,1 Mio. EUR) aufgrund der unsicheren Verwertungsmöglichkeit durch künftige steuerpflichtige Erträge nicht angesetzt. Diese Verlustvorträge betreffen Verlustvorträge ausländischer Tochtergesellschaften, die zum überwiegenden Teil nicht vor dem Jahr 2030 verfallen. Alle anderen aktiven latenten Steuern 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 zuzuordnen:

|  | 31. März 2013 | Zugang aus Erwerb von Unternehmen | Aufwand/Ertrag im Periodenergebnis erfasst | Im sonstigen Ergebnis erfasst | Währungsumrechnungsdifferenzen | 31. März 2014 |
|--|---------------|-----------------------------------|--|-------------------------------|--------------------------------|---------------|
| <b>Latente Steueransprüche</b>                       |               |                                   |  |                               |                                |               |
| Steuerliche Verlustvorträge                          | 28.470        | 0                                 | 742  | 0                             | -635                           | 28.578        |
| Steuerlich nicht anerkannte Rückstellungen           | 13.273        | 0                                 | -1.713                                     | 80                            | -83                            | 11.556        |
| Steuerlich nicht anerkannte Abschreibungen           | 1.966         | 0                                 | -316                                       | 0                             | -16                            | 1.634         |
| Fertigungsaufträge                                   | 0             | 0                                 | 804  | 0                             | 0                              | 804           |
| Sonstige (aktive Abgrenzungen)                       | 10.668        | 0                                 | -3.179                                     | -14                           | -281                           | 7.193         |
|  | <b>54.377</b> | <b>0</b>                          | <b>-3.662</b>                              | <b>65</b>                     | <b>-1.015</b>                  | <b>49.765</b> |
| <b>Latente Steuerschulden</b>                        |               |                                   |  |                               |                                |               |
| Sonderabschreibungen im Anlagevermögen               | 456           | 0                                 | 209  | 0                             | -93                            | 572           |
| Fertigungsaufträge                                   | 6.955         | 0                                 | -6.955                                     | 0                             | 0                              | 0             |
| Gewinne aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert | 7.244         | 5.267                             | -3.002                                     | 0                             | 0                              | 9.509         |
| Sonstige (passive Abgrenzungen)                      | 3.986         | 0                                 | -1.076                                     | 0                             | -35                            | 2.875         |
|  | <b>18.641</b> | <b>5.267</b>                      | <b>-10.823</b>                             | <b>0</b>                      | <b>-128</b>                    | <b>12.956</b> |
| <b>Veränderung gesamt</b>                            | <b>35.736</b> | <b>-5.267</b>                     | <b>7.161</b>                               | <b>65</b>                     | <b>-887</b>                    | <b>36.809</b> |

|  | 31. März 2014 | Zugang aus Erwerb von Unternehmen | Aufwand/Ertrag im Periodenergebnis erfasst | Im sonstigen Ergebnis erfasst | Währungsumrechnungsdifferenzen | 31. März 2015 |
|--|---------------|-----------------------------------|--|-------------------------------|--------------------------------|---------------|
| <b>Latente Steueransprüche</b>                       |               |                                   |  |                               |                                |               |
| Steuerliche Verlustvorträge                          | 28.578        | 0                                 | -752                                       | 0                             | 193                            | 28.018        |
| Steuerlich nicht anerkannte Rückstellungen           | 11.556        | 0                                 | -2.457                                     | 1.855                         | 52                             | 11.006        |
| Steuerlich nicht anerkannte Abschreibungen           | 1.634         | 0                                 | -168                                       | 0                             | 10                             | 1.476         |
| Fertigungsaufträge                                   | 804           | 0                                 | 1.211                                      | 0                             | 0                              | 2.014         |
| Sonstige (aktive Abgrenzungen)                       | 7.193         | 0                                 | 1.896                                      | -2.522                        | 234                            | 6.802         |
|  | <b>49.765</b> | <b>0</b>                          | <b>-270</b>                                | <b>-667</b>                   | <b>489</b>                     | <b>49.317</b> |
| <b>Latente Steuerschulden</b>                        |               |                                   |  |                               |                                |               |
| Sonderabschreibungen im Anlagevermögen               | 572           | 0                                 | 213  | 0                             | 72                             | 857           |
| Gewinne aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert | 9.509         | 3.556                             | -3.456                                     | 0                             | 0                              | 9.609         |
| Sonstige (passive Abgrenzungen)                      | 2.875         | 102                               | 1.105                                      | 0                             | 35                             | 4.118         |
|  | <b>12.956</b> | <b>3.658</b>                      | <b>-2.138</b>                              | <b>0</b>                      | <b>107</b>                     | <b>14.584</b> |
| <b>Veränderung gesamt</b>                            | <b>36.809</b> | <b>-3.658</b>                     | <b>1.868</b>                               | <b>-667</b>                   | <b>382</b>                     | <b>34.734</b> |

## 25 Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses.

In der Bilanz berücksichtigte Beträge:

|                                | 2014/15       | 2013/14       |
|--------------------------------|---------------|---------------|
| Anwartschaften auf Abfertigung | 38.780        | 34.524        |
| Ansprüche für Altersvorsorge   | 29.814        | 24.177        |
|                                | <b>68.594</b> | <b>58.701</b> |

### Anwartschaften auf Abfertigung

Die Verpflichtung aus der Abfertigung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern umfasst gesetzliche und vertragliche Ansprüche auf einmalige Abfertigungszahlungen des Konzerns an Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, die aufgrund bestimmter Anlässe wie Arbeitgeberkündigung, einvernehmliche Lösung des Dienstverhältnisses sowie Pensionierung oder Tod des Arbeitnehmers entstehen. Im Fall von Abfertigungspflichten trägt der Konzern das Risiko der Inflation aufgrund von Gehaltsanpassungen. Die Verpflichtungen aus Abfertigungen resultieren im Wesentlichen aus den österreichischen Konzerngesellschaften.

### Ansprüche für 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 5). Im Fall von Pensionsverpflichtungen trägt der Konzern das Risiko der Langlebigkeit und der Inflation aufgrund von Rentenanpassungen.

Für die Bewertung der Anwartschaften auf Abfertigung wurde ein Zinssatz von 2,10 % (2013/14: 3,60 %), für die Bewertung der Pensionsverpflichtungen wurde für aktive Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für den Euro-Raum ein Zinssatz von 2,20 % (2013/14: 3,75 %) und für Kanada ein Zinssatz von 3,75 % (2013/14: 4,35 %) sowie für Pensionisten ein Zinssatz von 1,80 % (2013/14: 3,20 %) und für die Bezugssteigerungen ein Prozentsatz von 2,0 % (2013/14: 2,0 %) angesetzt. Weiters wurden der Berechnung das frühestmögliche gesetzliche Pensionseintrittsalter inklusive Übergangsregelungen sowie die Sterbetafeln AVÖ 2008-P (2013/14: AVÖ 2008-P) von Pagler & Pagler zugrunde gelegt. Pensionserhöhungen wurden durchschnittlich mit 2,07 % (2013/14: 1,70 %) angesetzt.

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

|   | 2014/15       | 2013/14       |
|---|---------------|---------------|
| <b>Veränderung der in der Bilanz enthaltenen Verbindlichkeiten:</b> |               |               |
| <b>Stand am 31. März des Vorjahres</b>                              | <b>34.524</b> | <b>34.955</b> |
| Zugang aus Erwerb von Unternehmen                                   | 0             | 25            |
| Laufender Dienstzeitaufwand   | 1.013         | 1.104         |
| Zinsaufwand   | 1.206         | 1.359         |
| Umbewertungen (Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste)         | 3.380         | 0             |
| Zahlungen   | -1.456        | -2.901        |
| Währungsumrechnungsdifferenzen                                      | 113           | -18           |
| <b>Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres</b>                      | <b>38.780</b> | <b>34.524</b> |
| Gesamt, in den Personalkosten enthalten (Erläuterung 5)             | 1.013         | 1.104         |
| Gesamt, im Finanzergebnis enthalten (Erläuterung 8)                 | 1.206         | 1.359         |

Die Umbewertungen gliedern sich wie folgt auf:

|   | 2014/15      | 2013/14  |
|---|--------------|----------|
| Umbewertungen aufgrund von Änderung demografischer Annahmen                 | -745         | 33       |
| Umbewertungen aufgrund von Änderung finanzieller Annahmen                   | 4.582        | 408      |
| Umbewertungen aufgrund von sonstigen Änderungen<br>(experience adjustments) | -456         | -441     |
| <b>Gesamt</b>   | <b>3.380</b> | <b>0</b> |

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

|  | Änderungen<br>der Annahme | bei Verringerung<br>der Annahme | bei Anstieg<br>der Annahme |
|--|---------------------------|---------------------------------|----------------------------|
| <b>Auswirkungen von Veränderungen des Abzinsungssatzes</b>   |                           |                                 |                            |
| Anwartschaftsbarwert (DBO)                                   | ± 0,5 BP                  | 1.756                           | -1.635                     |
| erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)                       | ± 0,5 BP                  | -160                            | 146                        |
| erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)                | ± 0,5 BP                  | 49                              | -45                        |
| <b>Auswirkungen von Veränderungen der Bezugssteigerungen</b> |                           |                                 |                            |
| Anwartschaftsbarwert (DBO)                                   | ± 0,5 BP                  | -1.557                          | 1.654                      |
| erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)                       | ± 0,5 BP                  | -33                             | 35                         |
| erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)                | ± 0,5 BP                  | -47                             | 51                         |
| <b>Auswirkungen von Veränderungen der Fluktuation</b>        |                           |                                 |                            |
| Anwartschaftsbarwert (DBO)                                   | ± 5 %                     | 152                             | -147                       |
| erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)                       | ± 5 %                     | 3                               | -3                         |
| erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)                | ± 5 %                     | 6                               | -5                         |

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

|  | 2014/15       | 2013/14       |
|--|---------------|---------------|
| Barwert der fondsfinanzierten/-gedeckten Verpflichtungen                                       | 6.412         | 5.429         |
| Beizulegender Zeitwert des Planvermögens   | -1.492        | -1.279        |
| <b>Plandefizit</b>   | <b>4.920</b>  | <b>4.150</b>  |
| Versicherungsmathematischer Barwert der nicht fondsfinanzierten/<br>-gedeckten Verpflichtungen | 24.894        | 20.027        |
| <b>Bilanzansatz</b>  | <b>29.814</b> | <b>24.177</b> |

Die leistungsorientierte Verpflichtung entwickelte sich wie folgt:

|   | 2014/15       | 2013/14       |
|---|---------------|---------------|
| <b>Stand am 31. März des Vorjahres</b>                            | <b>25.456</b> | <b>22.516</b> |
| Zugang aus Umgliederung (aus sonstigen Personalverbindlichkeiten) | 0             | 2.361         |
| Zugang aus Erwerb von Unternehmen                                 | 0             | 59            |
| Laufender Dienstzeitaufwand                                       | 777           | 533           |
| Zinsaufwand   | 888           | 665           |
| Umbewertungen (Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste)       | 4.823         | 517           |
| Zahlungen   | -952          | -930          |
| Währungsumrechnungsdifferenzen                                    | 315           | -265          |
| <b>Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres</b>                    | <b>31.306</b> | <b>25.456</b> |



Der Zeitwert des Planvermögens entwickelte sich wie folgt:

|  | 2014/15      | 2013/14      |
|--|--------------|--------------|
| <b>Stand am 31. März des Vorjahres</b>         | <b>1.279</b> | <b>1.076</b> |
| Versicherungstechnische Anpassungen            | 31           | -5           |
| Gewinne aus externen Planvermögen              | 39           | 65           |
| Dotierung durch Arbeitgeber                    | 143          | 143          |
| Geleistete Zahlungen                           | 0            | 0            |
| <b>Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres</b> | <b>1.492</b> | <b>1.279</b> |

Die folgenden Beträge wurden in der Gesamtergebnisrechnung als Aufwendungen für Altersvorsorge ausgewiesen:

|   | 2014/15 | 2013/14 |
|---|---------|---------|
| Gesamt, in den Personalkosten enthalten (Erläuterung 5) | 777     | 533     |
| Gesamt, im Finanzergebnis enthalten (Erläuterung 8)     | 888     | 665     |

Die Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses gliedern sich wie folgt auf:

|   | 2014/15      | 2013/14    |
|---|--------------|------------|
| Umbewertungen aufgrund von Änderung demografischer Annahmen                 | -2.162       | -18        |
| Umbewertungen aufgrund von Änderung finanzieller Annahmen                   | 6.369        | 440        |
| Umbewertungen aufgrund von sonstigen Änderungen<br>(experience adjustments) | 647          | 91         |
| <b>Gesamt</b>   | <b>4.854</b> | <b>513</b> |

Das Planvermögen setzt sich wie folgt zusammen:

|                   | 2014/15      | 2013/14      |
|-------------------|--------------|--------------|
| Eigenkapitaltitel | 30 %         | 28 %         |
| Fremdkapitaltitel | 64 %         | 66 %         |
| Immobilien        | 0 %          | 0 %          |
| Sonstige          | 6 %          | 6 %          |
|                   | <b>100 %</b> | <b>100 %</b> |

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

|  | Änderungen<br>der Annahme | bei Verringerung<br>der Annahme | bei Anstieg<br>der Annahme |
|--|---------------------------|---------------------------------|----------------------------|
| <b>Auswirkungen von Veränderungen des Abzinsungssatzes</b>     |                           |                                 |                            |
| Anwartschaftsbarwert (DBO)                                     | ± 0,5 BP                  | 1.936                           | -1.698                     |
| erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)                         | ± 0,5 BP                  | -80                             | 67                         |
| erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)                  | ± 0,5 BP                  | 64                              | -54                        |
| <b>Auswirkungen von Veränderungen der Pensionssteigerungen</b> |                           |                                 |                            |
| Anwartschaftsbarwert (DBO)                                     | ± 0,5 BP                  | -792                            | 898                        |
| erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)                         | ± 0,5 BP                  | -17                             | 20                         |
| erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)                  | ± 0,5 BP                  | -38                             | 43                         |

**26 Sonstige langfristige Verbindlichkeiten.**

|   | 2014/15      | 2013/14      |
|---|--------------|--------------|
| LKW-Mautsystem Tschechische Republik                              | 568          | 1.207        |
| Verbindlichkeiten Earn-Out Klauseln                               | 288          | 1.222        |
| Langfristige Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten | 1.531        | 1.054        |
| Sonstige  | 2.408        | 2.559        |
|   | <b>4.795</b> | <b>6.042</b> |

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten betreffen in Höhe von TEUR 568 (2013/14: TEUR 1.207) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (langfristig) gegenüber Subunternehmern für die Errichtung des tschechischen LKW-Mautsystems. Die Restlaufzeit beträgt wie im Vorjahr mehr als 1 Jahr, aber weniger als 5 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 17). Die Zeitwerte entsprechen in etwa den Buchwerten.

Die langfristigen Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten in Höhe von TEUR 1.531 (Vorjahr: TEUR 1.054) betreffen einen Zinsswap mit einem Nominale von 10 Mio. EUR und einer Laufzeit bis 2022 in Zusammenhang mit der Absicherung des Zinsrisikos aus der variablen Verzinsung aus dem Finanzierungsleasing.

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten betreffen im Wesentlichen Darlehen von Minderheitsgesellschaftern der TMT Services and Supplies (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika, in Höhe von TEUR 1.483 (2013/14: TEUR 1.481), den langfristigen Teil der bedingten Zahlungsverpflichtungen aus der Akquisition des Geschäftsbereiches „Mobility Solutions“ der TechnoCom Corporation, Encino, USA, in Höhe von TEUR 288 (2013/14: TEUR 409) sowie Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten.

Die Bruttocashflows der sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

|                         | 2014/15      | 2013/14      |
|-------------------------|--------------|--------------|
| Bis zu 2 Jahren         | 1.737        | 2.670        |
| Zwischen 2 und 3 Jahren | 161          | 1.968        |
| Größer 3 Jahre          | 3.327        | 1.991        |
|                         | <b>5.225</b> | <b>6.629</b> |

**27 Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen.**

|   | 2014/15        | 2013/14        |
|---|----------------|----------------|
| Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen                           | 17.786         | 14.756         |
| Erhaltene Anzahlungen   | 21.601         | 9.399          |
| Kurzfristige Personalverbindlichkeiten                            | 39.674         | 39.602         |
| Verbindlichkeiten gegenüber Finanzamt (ausgenommen Ertragsteuern) | 19.135         | 23.149         |
| Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen                       | 48.430         | 41.436         |
| Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Derivaten und Hedging          | 93             | 180            |
|   | <b>146.718</b> | <b>128.521</b> |

Die Verbindlichkeiten aus Fertigungsaufträgen betreffen das Segment Traffic und stellen sich wie folgt dar:

|   | 2014/15       | 2013/14       |
|---|---------------|---------------|
| Angefallene Errichtungskosten zuzüglich ausgewiesener Gewinne       | -76.019       | -62.777       |
| Abzüglich in Rechnung gestellter Beträge und erhaltener Anzahlungen | 93.805        | 77.533        |
|   | <b>17.786</b> | <b>14.756</b> |

Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen betreffen zum 31. März 2015 im Wesentlichen Mautprojekte in Nordamerika (2013/14: Mautprojekte in Nordamerika).

## 28 Rückstellungen.

|                             | 2014/15       | 2013/14       |
|-----------------------------|---------------|---------------|
| Langfristige Rückstellungen | 5.796         | 4.104         |
| Kurzfristige Rückstellungen | 34.138        | 49.821        |
|                             | <b>39.935</b> | <b>53.925</b> |

Die Rückstellungen entwickelten sich wie folgt:

|   | 31. März 2013 | Zugang aus<br>Erwerb von |               |                |                | Umglie-<br>derung | Währungs-<br>umrechnungs-<br>differenzen | 31. März 2014 |
|---|---------------|--------------------------|---------------|----------------|----------------|-------------------|--|---------------|
|   |               | Unternehmen              | Zuführung     | Verwendung     | Auflösung      |                   |  |               |
| Jubiläumsgeldverpflichtungen  | 3.803         | 0                        | 613           | -11            | -517           | 0                 | -4                                       | 3.884         |
| Sonstige  | 254           | 0                        | 251           | -5             | -25            | -173              | -81                                      | 221           |
| <b>Langfristige Rückstellungen,</b>   |               |                          |               |                |                |                   |  |               |
| <b>gesamt</b>   | <b>4.057</b>  | <b>0</b>                 | <b>864</b>    | <b>-16</b>     | <b>-542</b>    | <b>-173</b>       | <b>-85</b>                               | <b>4.104</b>  |
| Garantien   | 9.286         | 134                      | 2.050         | -1.273         | -2.048         | 173               | -139                                     | 8.184         |
| Verluste aus schwebenden<br>Geschäften sowie Nacharbeiten<br>Rechtskosten, Prozesskosten<br>und Vertragsrisiken | 22.479        | 0                        | 64            | -2.747         | -1.157         | 0                 | 13                                       | 18.651        |
| Sonstige  | 12.543        | 991                      | 4.467         | -2.409         | -6.117         | 5                 | 10                                       | 9.489         |
| Sonstige  | 12.419        | 91                       | 17.982        | -14.607        | -1.899         | -5                | -486                                     | 13.496        |
| <b>Kurzfristige Rückstellungen,</b>   |               |                          |               |                |                |                   |  |               |
| <b>gesamt</b>   | <b>56.727</b> | <b>1.216</b>             | <b>24.563</b> | <b>-21.036</b> | <b>-11.220</b> | <b>173</b>        | <b>-602</b>                              | <b>49.821</b> |
| <b>Summe</b>  | <b>60.783</b> | <b>1.216</b>             | <b>25.427</b> | <b>-21.052</b> | <b>-11.762</b> | <b>0</b>          | <b>-687</b>                              | <b>53.925</b> |

|   | 31. März 2014 | Zugang aus<br>Erwerb von |               |                |                |          | Umglie-<br>derung | Währungs-<br>umrechnungs-<br>differenzen | 31. März 2015 |
|---|---------------|--------------------------|---------------|----------------|----------------|----------|-------------------|--|---------------|
|   |               | Unternehmen              | Zuführung     | Verwendung     | Auflösung      |          |                   |  |               |
| Jubiläumsgeldverpflichtungen                              | 3.884         | 0                        | 963           | -35            | -132           | 0        | 2                 | 4.682                                    |               |
| Sonstige  | 221           | 652                      | 682           | -504           | 0              | 0        | 64                | 1.114                                    |               |
| <b>Langfristige Rückstellungen,</b>                       |               |                          |               |                |                |          |                   |  |               |
| <b>gesamt</b>   | <b>4.104</b>  | <b>652</b>               | <b>1.645</b>  | <b>-539</b>    | <b>-132</b>    | <b>0</b> | <b>66</b>         | <b>5.796</b>                             |               |
| Garantien   | 8.184         | 0                        | 1.585         | -1.522         | -1.615         | -249     | 89                | 6.472                                    |               |
| Verluste aus schwebenden<br>Geschäften sowie Nacharbeiten | 18.651        | 0                        | 217           | -47            | -16.225        | 1.097    | -36               | 3.656                                    |               |
| Rechtskosten, Prozesskosten<br>und Vertragsrisiken        | 9.489         | 0                        | 871           | -3.100         | -2.053         | 0        | -9                | 5.198                                    |               |
| Sonstige  | 13.496        | 0                        | 15.436        | -9.056         | -714           | -847     | 498               | 18.813                                   |               |
| <b>Kurzfristige Rückstellungen,</b>                       |               |                          |               |                |                |          |                   |  |               |
| <b>gesamt</b>   | <b>49.821</b> | <b>0</b>                 | <b>18.109</b> | <b>-13.725</b> | <b>-20.608</b> | <b>0</b> | <b>542</b>        | <b>34.138</b>                            |               |
| <b>Summe</b>  | <b>53.925</b> | <b>652</b>               | <b>19.754</b> | <b>-14.264</b> | <b>-20.740</b> | <b>0</b> | <b>608</b>        | <b>39.935</b>                            |               |

Die Rückstellung für Jubiläumsgeldverpflichtungen betrifft langfristige Ansprüche von Dienstnehmern aufgrund von kollektivvertraglichen Bestimmungen. Für die Bewertung wurden ein Zinssatz von 2,10 % (2013/14: 3,60 %), das frühestmögliche gesetzliche Pensionseintrittsalter inklusive Übergangsregelungen sowie die Sterbewahrscheinlichkeit nach AVÖ 2008-P (2013/14: AVÖ 2008-P) von Pagler & Pagler herangezogen; Gehaltssteigerungen wurden mit 2,0 % (2013/14: 3,0 %) berücksichtigt. In der Position „Zuführung“ sind Effekte aus der Aufzinsung in Höhe von TEUR 140 enthalten (2013/14: TEUR 134).

Als Hersteller, Händler und Anbieter von Dienstleistungen gibt der Konzern zum Zeitpunkt des Verkaufes 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 Rückstellungsbetrages berücksichtigt. Gemäß den Erfahrungswerten ist es wahrscheinlich, dass Garantieansprüche gestellt werden.

Die Rückstellung für Verluste aus schwebenden Geschäften und Nacharbeiten wurde für am Stichtag erwartete Verluste aus noch nicht abgerechneten Fertigungsaufträgen gebildet. Aufgrund geänderter Rahmenbedingungen zum 30. September 2014 konnte bereits im zweiten Quartal des Wirtschaftsjahres 2014/15 eine Rückstellung für Verluste aus schwebenden Geschäften und Nacharbeiten in Höhe von TEUR 16.162 aufgelöst werden. Der Vorstand schätzt das Risiko des Schlagendwerdens des Drohverlustes als unwahrscheinlich ein.

Die sonstigen Rückstellungen beinhalten im Wesentlichen Rückstellungen für Naturalrabatte, ausstehende Gutschriften und Projektkosten, Kundenskonti sowie Rechts- und Beratungskosten.

## 29 Eventualschulden, sonstige Haftungsverhältnisse und finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen.

Die Eventualschulden des Konzerns resultieren vor allem aus den Großprojekten im Segment Traffic. Die sonstigen Haftungsverhältnisse betreffen Erfüllungs- und Gewährleistungsgarantien, Haferrücklässe, Bankgarantien, Performance- und Bid-Bonds, Bürgschaften und Garantieübernahmen gegenüber Dritten für Tochterunternehmen.

Die Eventualschulden und sonstigen Haftungsverhältnisse stellen sich im Einzelnen wie folgt dar:

|  | 2014/15        | 2013/14        |
|--|----------------|----------------|
| <b>Erfüllungs- und Gewährleistungsgarantien, Performance und Bid-Bonds</b> |                |                |
| Südafrika (Mautprojekt)  | 87.578         | 79.161         |
| Nordamerika (Mautprojekte und Traffic Management)                          | 79.441         | 62.284         |
| Spanien (GSM-R-Projekt)  | 30.000         | 30.000         |
| Australien (Mautprojekt)   | 20.593         | 6.439          |
| Deutschland (GSM-R-Projekt)  | 17.877         | 16.500         |
| Österreich (Mautprojekt)   | 8.500          | 8.500          |
| Polen (Mautprojekt)  | 7.236          | 7.115          |
| Tschechische Republik (Mautprojekt)  | 4.126          | 1.448          |
| Portugal (Mautprojekt)   | 167            | 573            |
| Sonstige   | 16.926         | 11.843         |
|  | <b>272.444</b> | <b>223.863</b> |
| Bankgarantien  | 5.694          | 9.675          |
| Bürgschaften   | 7.570          | 1.883          |
| Garantieübernahmen gegenüber Dritten für Tochterunternehmen                | 26.679         | 22.141         |
|  | <b>39.943</b>  | <b>33.698</b>  |
| <b>Summe</b>   | <b>312.387</b> | <b>257.562</b> |

Sicherstellungen für die oben genannten Eventualschulden und Haftungsverhältnisse sind in den Erläuterungen 16 und 22 angeführt. Weiters wurden Vermögenswerte der Kapsch TrafficCom AB, Jönköping, Schweden, in Höhe von TEUR 9.688 (2013/14: TEUR 10.146) als Sicherstellung für Eventualschulden zugunsten einer schwedischen Bank sowie Vermögenswerte der Kapsch CarrierCom France SAS, Paris, Frankreich, in Höhe von TEUR 477 (2013/14: TEUR 502) 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:

|  | 2014/15        | 2013/14<br>(angepasst) |
|--|----------------|------------------------|
| Nicht länger als 1 Jahr                        | 22.164         | 20.956                 |
| Länger als 1 Jahr und nicht länger als 5 Jahre | 57.341         | 56.497                 |
| Länger als 5 Jahre                             | 29.889         | 26.724                 |
|  | <b>109.395</b> | <b>104.177</b>         |

#### Als Aufwand erfasste Miet-/Leasingzahlungen:

Die Zahlungen aus operativen Leasingverhältnissen, die in der Berichtsperiode als Aufwand erfasst sind, stellen sich wie folgt dar:

|             | 2014/15       | 2013/14       |
|-------------|---------------|---------------|
| Mieten      | 15.576        | 15.677        |
| Kfz-Leasing | 5.080         | 5.187         |
| EDV-Leasing | 4.741         | 4.327         |
| Sonstiges   | 624           | 931           |
|             | <b>26.021</b> | <b>26.122</b> |

### 30 Unternehmenszusammenschlüsse.

#### Prodata Mobility Systems NV, Zaventem, Belgien

Der Konzern hat am 17. Juli 2014 die Prodata Mobility Systems NV samt Tochtergesellschaften, eine Division der Prodata Technology Group mit Hauptsitz in Zaventem bei Brüssel, Belgien, erworben.

Der Kaufpreis setzt sich aus einer fixen Komponente zusammen (TEUR 15.000) sowie einer variablen Kaufpreiskomponente (Earn-Out-Zahlung), die mit einem Maximalbetrag von TEUR 30.000 limitiert ist und von der Erreichung bestimmter Ergebnisziele abhängt. Aufgrund der Einschätzung des Managements wurde keine Verbindlichkeit aus dieser Vereinbarung bilanziert, da aus heutiger Sicht eine weitere Zahlung als sehr unwahrscheinlich eingestuft wird.

Durch die Integration dieser Unternehmen macht der Konzern einen essenziellen Schritt in Richtung seines Ziels, End-to-End-Lösungen für Betreiber im öffentlichen Personennahverkehr anzubieten.

|  |          |
|--|----------|
| Bezahlter Kaufpreis  | 15.000   |
| Abzüglich beizulegender Zeitwert des erworbenen Nettovermögens (vorläufig ermittelt) | -15.000  |
| <b>Firmenwert</b>  | <b>0</b> |

Die aus dem Erwerb resultierenden Vermögenswerte und Schulden stellen sich wie folgt dar (vorläufig ermittelt):

|  | <b>Beizulegender<br/>Zeitwert</b> |
|--|-----------------------------------|
| Sachanlagen  | 999                               |
| Immaterielle Vermögenswerte                                    | 23.886                            |
| Vorräte  | 5.833                             |
| Forderungen und sonstige Vermögenswerte                        | 27.964                            |
| Liquide Mittel   | 0                                 |
| Rückstellung   | -652                              |
| Verbindlichkeiten, sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen | -39.372                           |
| Passive latente Steuer   | -3.658                            |
| <b>Erworbenes Nettovermögen</b>                                | <b>15.000</b>                     |

Die erworbenen Unternehmen trugen zu den Umsatzerlösen des Konzerns für den Zeitraum vom 17. Juli 2014 bis 31. März 2015 TEUR 17.544 und zum Konzernergebnis TEUR -6.718 bei. Hätte der Erwerb mit 1. April 2014 stattgefunden, wären die Umsatzerlöse des Konzerns um rund 4,9 Mio. EUR höher und das Ergebnis um rund 2,1 Mio. EUR niedriger gewesen.

## 31 Anteile an Tochterunternehmen.

| Gesellschaft,<br>Hauptniederlassung der Gesellschaft                                       | Interne<br>Bezeichnung       | 31. März 2015       |                                     | 31. März 2014       |                                     |
|--|------------------------------|---------------------|-------------------------------------|---------------------|-------------------------------------|
|  |                              | Konzern-<br>anteil  | Nicht be-<br>herrschende<br>Anteile | Konzern-<br>anteil  | Nicht be-<br>herrschende<br>Anteile |
| <b>Segment Traffic</b>   |                              |                     |                                     |                     |                                     |
| Kapsch TrafficCom AG, Wien   | KTC                          | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch TrafficCom Construction & Realization spol. s r.o.,<br>Prag, Tschechische Republik  | KTC C&R CZ                   | 63,4 %              | 36,6 %                              | 62,3 %              | 37,7 %                              |
| Kapsch TrafficCom Ltd., Manchester, Großbritannien   | KTC UK                       | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch Components GmbH & Co KG, Wien   | KCO                          | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch Components GmbH, Wien   | KCO GmbH                     | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| ArtiBrain Software Entwicklungsgesellschaft mbH, Wien                                      | ArtiBrain                    | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch TrafficCom S.r.l. a socio unico, Mailand, Italien                                   | KTC Italy                    | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch TrafficCom d.o.o., Laibach, Slowenien   | KTC Slovenia                 | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Transport Telematic Systems – LLC, Abu Dhabi,<br>Vereinigte Arabische Emirate ****)        | TTS, UAE                     | 30,9 % <sup>1</sup> | 69,1 %                              | 30,3 % <sup>1</sup> | 69,7 %                              |
| OOO Kapsch TrafficCom Russia, Moskau, Russland   | KTC Russia                   | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch Telematik Technologies Bulgaria EAD, Sofia, Bulgarien                               | KTTB, Bulgarien              | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch TrafficCom Argentina S.A., Buenos Aires, Argentinien                                | KTC Argentina                | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch TrafficCom Kazakhstan LLC, Almaty, Kasachstan                                       | KTC Kazakhstan               | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch Telematic Services IOOO, Minsk, Weißrussland  | KTS Belarus                  | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch TrafficCom KGZ, Bischkek, Kirgisistan *)  | KTC Kyrgyzstan               | 63,1 %              | 36,9 %                              | —                   | —                                   |
| Kapsch TrafficCom Lietuva, Vilnius, Litauen *)   | KTC Lithuania                | 32,2 % <sup>1</sup> | 67,8 %                              | —                   | —                                   |
| KTS Beteiligungs GmbH, Wien (vormals: Jibesoev GmbH)                                       | Jibesoev, Austria            | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch TrafficCom AB, Jönköping, Schweden  | KTC Sweden                   | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch TrafficCom do Brasil, Sao Paulo, Brasilien  | KTC Brazil                   | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch TrafficCom Australia Pty Ltd, Melbourne, Australien                                 | KTC Australia                | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch TrafficCom Chile S.A., Santiago de Chile, Chile                                     | KTC Chile                    | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch TrafficCom France SAS, Paris, Frankreich  | KTC France                   | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch TrafficCom PTE.LTD., Tripleone Somerset, Singapur                                   | KTC Singapore                | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch TrafficCom (M) Sdn Bhd, Kuala Lumpur, Malaysia                                      | KTC Malaysia                 | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch TrafficCom Limited, Auckland, Neuseeland  | KTC New Zealand              | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch TrafficCom South Africa (Pty) Ltd., Johannesburg, Südafrika                         | KTC SA                       | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Electronic Toll Collection (PTY) Ltd., Centurion, Südafrika                                | ETC                          | 54,9 %              | 45,1 %                              | 53,9 %              | 46,1 %                              |
| Kapsch TrafficCom South Africa Holding (Pty) Ltd.,<br>Kapstadt, Südafrika                  | KTC SA Holding               | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| TMT Services and Supplies (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika                                  | TMT                          | 39,7 % <sup>1</sup> | 60,3 %                              | 39,0 % <sup>1</sup> | 61,0 %                              |
| Mobiserve (vormals: TMT Services and Supplies (Gauteng) (Pty) Ltd.,<br>Kapstadt, Südafrika | Mobiserve                    | 39,7 % <sup>1</sup> | 60,3 %                              | 39,0 % <sup>1</sup> | 61,0 %                              |
| Berrydust 51 (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika   | Berrydust                    | 33,8 % <sup>1</sup> | 66,2 %                              | 33,1 % <sup>1</sup> | 66,9 %                              |
| Kapsch TrafficCom B.V., Amsterdam, Niederlande   | KTC BV                       | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch TrafficCom Canada Inc., Mississauga, Kanada   | KTC Canada                   | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch TrafficCom IVHS, S.A. de C.V., Mexiko-Stadt, Mexiko                                 | KTC IVHS Mexico              | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch TrafficCom Holding II US Corp., McLean, USA   | KTC Hold. II US Corp.        | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch TrafficCom IVHS Technologies Holding Corp.,<br>McLean, USA ***)                     | KTC IVHS<br>Tech. Hold. Corp | —                   | —                                   | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch TrafficCom IVHS Holding Corp., McLean, USA ***)                                     | KTC IVHS Hold. Corp.         | —                   | —                                   | 61,9 %              | 38,1 %                              |

| Gesellschaft,   | Interne<br>Bezeichnung | 31. März 2015       |                                     | 31. März 2014       |                                     |
|---|------------------------|---------------------|-------------------------------------|---------------------|-------------------------------------|
|   |                        | Konzern-<br>anteil  | Nicht be-<br>herrschende<br>Anteile | Konzern-<br>anteil  | Nicht be-<br>herrschende<br>Anteile |
| <b>Hauptniederlassung der Gesellschaft</b>  |                        |                     |                                     |                     |                                     |
| Kapsch TrafficCom IVHS Inc., McLean, USA  | KTC IVHS Inc., USA     | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch TrafficCom USA Inc., Duluth, USA (vormals: Transdyn Inc.)                                    | KTC USA, Inc.          | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch TrafficCom Holding Corp., McLean, USA  | KTC Holding Corp., USA | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch TrafficCom U.S. Corp., McLean, USA ***)  | KTC US Corp., USA      | —                   | —                                   | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| Kapsch TrafficCom Inc., Carlsbad, USA   | KTC Inc., USA          | 63,1 %              | 36,9 %                              | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| KTCSL Merger Corp., Delaware, USA *)  | KTCSL                  | 63,1 %              | 36,9 %                              | —                   | —                                   |
| Kapsch Telematic Services GmbH, Wien  | KTS Austria            | 63,1 %              | 36,9 %                              | 63,1 %              | 36,9 %                              |
| Kapsch Telematic Services Kft., Budapest, Ungarn  | KTS Hungary            | 63,1 %              | 36,9 %                              | 63,1 %              | 36,9 %                              |
| Kapsch Telematic Services spol. s r.o., Prag, Tschechische Republik                                 | KTS CZ                 | 32,8 % <sup>1</sup> | 67,2 %                              | 32,8 % <sup>1</sup> | 67,2 %                              |
| Kapsch Telematic Services GmbH Deutschland, Berlin, Deutschland                                     | KTS Germany            | 63,1 %              | 36,9 %                              | 63,1 %              | 36,9 %                              |
| Kapsch Telematic Services Solutions A/S, Kopenhagen, Dänemark                                       | KTSS Denmark           | 37,9 % <sup>1</sup> | 62,1 %                              | 37,8 % <sup>1</sup> | 62,2 %                              |
| Kapsch Telematic Services sp. z o.o., Warschau, Polen   | KTS Poland             | 63,1 %              | 36,9 %                              | 63,1 %              | 36,9 %                              |
| Kapsch Road Services sp. z o.o., Warschau, Polen  | KRS Poland             | 63,1 %              | 36,9 %                              | 63,1 %              | 36,9 %                              |
| VTI Industrial Electronics (Proprietary Limited ZA) (South Africa),<br>Germiston, Südafrika **)     | VTI                    | —                   | —                                   | 61,9 %              | 38,1 %                              |
| <b>Segment Carrier</b>  |                        |                     |                                     |                     |                                     |
| Kapsch CarrierCom AG, Wien  | KCC                    | 100,0 %             | 0,0 %                               | 100,0 %             | 0,0 %                               |
| Kapsch CarrierCom Kft., Budapest, Ungarn  | KCC Hungary            | 100,0 %             | 0,0 %                               | 100,0 %             | 0,0 %                               |
| Kapsch EOOD, Sofia, Bulgarien   | KCC Bulgaria           | 100,0 %             | 0,0 %                               | 100,0 %             | 0,0 %                               |
| Kapsch DOOEL, Skopje, Mazedonien  | KCC Macedonia          | 100,0 %             | 0,0 %                               | 100,0 %             | 0,0 %                               |
| Kapsch d.o.o. Beograd, Belgrad, Serbien   | KCC Serbia             | 100,0 %             | 0,0 %                               | 100,0 %             | 0,0 %                               |
| Kapsch CarrierCom d.o.o., Zagreb, Kroatien  | KCC Croatia            | 100,0 %             | 0,0 %                               | 100,0 %             | 0,0 %                               |
| FUN-AGENT d.o.o., Zagreb, Kroatien  | Fun-Agent              | 100,0 %             | 0,0 %                               | 100,0 %             | 0,0 %                               |
| Kapsch d.o.o., Laibach, Slowenien   | KCC Slovenia           | 100,0 %             | 0,0 %                               | 100,0 %             | 0,0 %                               |
| Kapsch FE, Minsk, Weißrussland  | KCC Belarus            | 100,0 %             | 0,0 %                               | 100,0 %             | 0,0 %                               |
| Kapsch CarrierCom France SAS, Paris, Frankreich   | KCC France             | 100,0 %             | 0,0 %                               | 100,0 %             | 0,0 %                               |
| Kapsch CarrierCom Deutschland GmbH,<br>Frankfurt am Main, Deutschland                               | KCC Germany            | 100,0 %             | 0,0 %                               | 100,0 %             | 0,0 %                               |
| Kapsch CarrierCom Taiwan Co., Ltd., Taipeh, Taiwan  | KCC Taiwan             | 100,0 %             | 0,0 %                               | 100,0 %             | 0,0 %                               |
| Kapsch CarrierCom UK Ltd., Middlesex, Großbritannien  | KCC UK                 | 100,0 %             | 0,0 %                               | 100,0 %             | 0,0 %                               |
| Kapsch CarrierCom España, S.L.U., Madrid, Spanien   | KCC Spain              | 100,0 %             | 0,0 %                               | 100,0 %             | 0,0 %                               |
| OOO Kapsch CarrierCom Russia, Moskau, Russland  | KCC Russia             | 100,0 %             | 0,0 %                               | 100,0 %             | 0,0 %                               |
| Kapsch CarrierCom Hong Kong Ltd., Hongkong, Volksrepublik China                                     | KCC Hongkong           | 100,0 %             | 0,0 %                               | 100,0 %             | 0,0 %                               |
| Kapsch CarrierCom sp. z o.o., Warschau, Polen   | KCC Poland             | 100,0 %             | 0,0 %                               | 100,0 %             | 0,0 %                               |
| Kapsch CarrierCom s.r.o., Prag, Tschechische Republik   | KCC CZ                 | 100,0 %             | 0,0 %                               | 100,0 %             | 0,0 %                               |
| Kapsch (Beijing) Information and Communication Technology<br>Co., Ltd., Peking, Volksrepublik China | KCC China              | 100,0 %             | 0,0 %                               | 100,0 %             | 0,0 %                               |
| Kapsch CarrierCom SARL, Rabat, Marokko  | KCC Morocco            | 100,0 %             | 0,0 %                               | 100,0 %             | 0,0 %                               |
| Kapsch CarrierCom – Unipessoal LDA, Lissabon, Portugal  | KCC Portugal           | 100,0 %             | 0,0 %                               | 100,0 %             | 0,0 %                               |
| Kapsch Carrier Solutions GmbH, Neuss, Deutschland   | KCS Germany            | 100,0 %             | 0,0 %                               | 100,0 %             | 0,0 %                               |
| Prodata Mobility Systems NV, Zaventem, Belgien *)   | ProData                | 100,0 %             | 0,0 %                               | —                   | —                                   |
| Transvision NV, Zaventem, Belgien *)  | Transvision            | 100,0 %             | 0,0 %                               | —                   | —                                   |
| AP Trans NV, Zaventem, Belgien *)   | AP Trans Belgium       | 100,0 %             | 0,0 %                               | —                   | —                                   |
| AP Trans Scandinavia AB, Mölndal, Schweden *)   | AP Trans Sweden        | 100,0 %             | 0,0 %                               | —                   | —                                   |
| AP Trans Romania S.R.L., Bukarest, Rumänien *)  | AP Trans Romania       | 100,0 %             | 0,0 %                               | —                   | —                                   |
| Prodata Systems & Solutions SAS, Sophia Antipolis, Frankreich *)                                    | ProData France         | 100,0 %             | 0,0 %                               | —                   | —                                   |



| Gesellschaft,<br>Hauptniederlassung der Gesellschaft  | Interne<br>Bezeichnung | 31. März 2015      |                                     | 31. März 2014      |                                     |
|---|------------------------|--------------------|-------------------------------------|--------------------|-------------------------------------|
|   |                        | Konzern-<br>anteil | Nicht be-<br>herrschende<br>Anteile | Konzern-<br>anteil | Nicht be-<br>herrschende<br>Anteile |
| Austria Telecommunication International GmbH, Wien  | ATI                    | 100,0 %            | 0,0 %                               | 100,0 %            | 0,0 %                               |
| <b>Segment Enterprise</b>   |                        |                    |                                     |                    |                                     |
| Kapsch BusinessCom AG, Wien   | KBC                    | 94,9 %             | 5,1 %                               | 94,9 %             | 5,1 %                               |
| Kapsch s.r.o., Bratislava, Slowakei   | KBC Slovakia           | 94,9 %             | 5,1 %                               | 94,9 %             | 5,1 %                               |
| Kapsch BusinessCom s.r.o., Prag, Tschechische Republik  | KBC CZ                 | 94,9 %             | 5,1 %                               | 94,9 %             | 5,1 %                               |
| Kapsch Sp. z o.o., Warschau, Polen  | KBC Poland             | 94,9 %             | 5,1 %                               | 94,9 %             | 5,1 %                               |
| Kapsch S.R.L., Bukarest, Rumänien   | KBC Romania            | 94,9 %             | 5,1 %                               | 94,9 %             | 5,1 %                               |
| Kapsch BusinessCom Kft., Budapest, Ungarn   | KBC Hungary            | 94,9 %             | 5,1 %                               | 94,9 %             | 5,1 %                               |
| Kapsch IT Services for finance and industries GmbH, Wien  | KITS                   | 88,2 %             | 11,8 %                              | 88,2 %             | 11,8 %                              |
| Kapsch Cashpooling and Hedging GmbH, Wien   | Kapsch Cashpooling     | 94,9 %             | 5,1 %                               | 94,9 %             | 5,1 %                               |
| Kapsch BusinessCom d.o.o., Laibach, Slowenien   | KBC Slovenia           | 94,9 %             | 5,1 %                               | 94,9 %             | 5,1 %                               |
| 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 *) | KBC Turkey             | 94,9 %             | 5,1 %                               | –                  | –                                   |
| <b>Segment Others</b>   |                        |                    |                                     |                    |                                     |
| KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien  | KGB                    | 100,0 %            | 0,0 %                               | 100,0 %            | 0,0 %                               |
| Kapsch Aktiengesellschaft, Wien   | KAG                    | 100,0 %            | 0,0 %                               | 100,0 %            | 0,0 %                               |
| FIPOFIX GmbH, Wien  | Fipofix                | 80,0 %             | 20,0 %                              | 80,0 %             | 20,0 %                              |
| Kapsch Partner Solutions GmbH, Wien   | KPS                    | 100,0 %            | 0,0 %                               | 100,0 %            | 0,0 %                               |
| Kapsch ConnexPlus GmbH, Wien  | Kapsch Connex          | 100,0 %            | 0,0 %                               | 100,0 %            | 0,0 %                               |
| Kapsch Smart Energy GmbH, Wien  | KSE                    | 100,0 %            | 0,0 %                               | 100,0 %            | 0,0 %                               |

\*) Neugründung/Erwerb im Wirtschaftsjahr 2014/15

\*\*\*) Entkonsolidierung im Wirtschaftsjahr 2014/15

\*\*\*\*) Verschmelzungen im Wirtschaftsjahr 2014/15

\*\*\*\*\*) Verfügungsgewalt über die maßgeblichen Tätigkeiten des Unternehmens aufgrund substanzieller Rechte

1 Die Kapsch TrafficCom AG, Wien, als Tochterunternehmen der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, beherrscht diese Beteiligung. Der Konzernanteil von weniger als 50 % aus Sicht der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, resultiert lediglich aus der Durchberechnung.

Zur besseren Lesbarkeit wird in den nachfolgenden Tabellen und Erläuterungen jeweils die interne Bezeichnung der Gesellschaften angegeben.

Bei allen oben angeführten Gesellschaften entspricht das Land der Hauptniederlassung der Gesellschaft dem Gründungsland.

Mit Ausnahme der folgenden Gesellschaften bilanzieren alle angeführten Tochterunternehmen zum Stichtag 31. März:

- ▶ Kapsch TrafficCom Russia OOO, Minsk, Weißrussland (31. Dezember)  
Aufgrund von rechtlichen Beschränkungen bilanziert diese Gesellschaft zum 31. Dezember.
- ▶ Kapsch Telematik Technologies Bulgaria EAD, Sofia, Bulgarien (31. Dezember)  
Aufgrund von rechtlichen Beschränkungen bilanziert diese Gesellschaft zum 31. Dezember.
- ▶ Kapsch TrafficCom Kazakhstan LLC, Almaty, Kasachstan (31. Dezember)  
Aufgrund von rechtlichen Beschränkungen bilanziert diese Gesellschaft zum 31. Dezember.
- ▶ Kapsch Telematic Services IOOO, Minsk, Weißrussland (31. Dezember)  
Aufgrund von rechtlichen Beschränkungen bilanziert diese Gesellschaft zum 31. Dezember.

- ▶ KTS Beteiligungs GmbH, Wien (vormals: Jibesoev GmbH) (31. Dezember)  
Die Gesellschaft stammt aus einer Akquisition, der Bilanzstichtag zum 31. Dezember wurde nicht umgestellt.
- ▶ Kapsch TrafficCom KGZ, Bischkek, Kirgisistan (31. Dezember)  
Aufgrund von rechtlichen Beschränkungen bilanziert diese Gesellschaft zum 31. Dezember.
- ▶ Kapsch TrafficCom Lietuva, Vilnius, Litauen (31. Dezember)  
Die Gesellschaft wurde gemeinsam mit einem Partner gegründet und bilanziert zum 31. Dezember.
- ▶ AP Trans Romania S.R.L, Bukarest, Rumänien (31. Dezember)  
Die Gesellschaft bilanziert das Wirtschaftsjahr zum 31. Dezember 2015. Anschließend berichtet die Gesellschaft ein Rumpfwirtschaftsjahr endend mit 31. März 2016. Es erfolgt somit eine Umstellung des Bilanzstichtages auf den Bilanzstichtag 31. März.
- ▶ Prodata Systems & Solutions SAS, Sophia Antipolis, Frankreich (31. Dezember)  
Die Gesellschaft bilanziert das Wirtschaftsjahr zum 31. Dezember 2015. Anschließend berichtet die Gesellschaft ein Rumpfwirtschaftsjahr endend mit 31. März 2016. Es erfolgt somit eine Umstellung des Bilanzstichtages auf den Bilanzstichtag 31. März.
- ▶ Kapsch EOOD, Sofia, Bulgarien (31. Dezember)  
Aufgrund von rechtlichen Beschränkungen bilanziert diese Gesellschaft zum 31. Dezember.
- ▶ Kapsch DOOEL, Skopje, Mazedonien (31. Dezember)  
Aufgrund von rechtlichen Beschränkungen bilanziert diese Gesellschaft zum 31. Dezember.
- ▶ Kapsch d.o.o. Beograd, Belgrad, Serbien (31. Dezember)  
Aufgrund von rechtlichen Beschränkungen bilanziert diese Gesellschaft zum 31. Dezember.
- ▶ Kapsch FE, Minsk, Weißrussland (31. Dezember)  
Aufgrund von rechtlichen Beschränkungen bilanziert diese Gesellschaft zum 31. Dezember.
- ▶ OOO Kapsch CarrierCom Russia, Moskau, Russland (31. Dezember)  
Aufgrund von rechtlichen Beschränkungen bilanziert diese Gesellschaft zum 31. Dezember.
- ▶ Kapsch (Beijing) Information and Communication Technology Co., Ltd., Peking, Volksrepublik China (31. Dezember)  
Aufgrund von rechtlichen Beschränkungen bilanziert diese Gesellschaft zum 31. Dezember.

## 32 Nicht beherrschende Anteile.

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

### Angaben zur Bilanz

Die folgenden Tabellen zeigen Angaben zur Bilanz vollkonsolidierter Tochterunternehmen mit wesentlichen nicht beherrschenden Anteilen sowie den Buchwert der nicht beherrschenden Anteile:

| Angaben zur Bilanz zum 31. März 2015 | Werte vor konzerninternen Eliminierungen |                             |                       |                       |               | Buchwert nicht beherrschende Anteile |
|--------------------------------------|--|-----------------------------|-----------------------|-----------------------|---------------|--------------------------------------|
|                                      | Langfristige Vermögenswerte              | Kurzfristige Vermögenswerte | Langfristige Schulden | Kurzfristige Schulden | Nettovermögen |                                      |
| KTC                                  | 224.352                                  | 165.777                     | 98.309                | 63.349                | 228.470       | 59.429                               |
| KTS CZ                               | 1.446                                    | 34.115                      | 0                     | 17.147                | 18.414        | 22.450                               |
| KTC Holding Corp., USA               | 74.413                                   | 23                          | 59.067                | 8.132                 | 7.238         | -8.466                               |
| KTC BV                               | 47.203                                   | 3                           | 0                     | 252                   | 46.954        | -6.943                               |
| KTC Inc., USA                        | 0  | 93                          | 15.195                | 2.820                 | -17.922       | -6.890                               |
| KTS Poland                           | 3.582                                    | 34.890                      | 1.198                 | 20.699                | 16.575        | 6.704                                |
| KTC Canada                           | 24.053                                   | 25.554                      | 20.482                | 7.059                 | 22.066        | 6.369                                |



## Angaben zur Gesamtergebnisrechnung

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

| Angaben zur<br>Gesamtergebnisrechnung 2014/15 | Werte vor konzerninternen Eliminierungen |                                       |                       |                     | den nicht beherrschenden Anteilen<br>zugewiesene Ergebnisbeiträge |                       |                     |
|---|--|---------------------------------------|-----------------------|---------------------|---|-----------------------|---------------------|
|   | Umsatz                                   | Jahresüber-<br>schuss/<br>-fehlbetrag | Sonstiges<br>Ergebnis | Gesamt-<br>ergebnis | Perioden-<br>ergebnis   | Sonstiges<br>Ergebnis | Gesamt-<br>ergebnis |
| KTS CZ  | 75.572                                   | 14.595                                | -43                   | 14.552              | 9.769   | -29                   | 9.740               |
| KTC   | 145.933                                  | 7.458                                 | 20.368                | 27.826              | 1.706   | 7.511                 | 9.217               |
| KTS Poland                                    | 66.294                                   | 16.062                                | 406                   | 16.468              | 5.933   | 150                   | 6.083               |
| KTC Inc., USA                                 | 26                                       | -12.524                               | -2.914                | -15.438             | -4.759  | -1.074                | -5.833              |
| KTS Belarus                                   | 101.531                                  | -4.156                                | 0                     | -4.156              | -5.366  | 0                     | -5.366              |
| KTC Holding Corp., USA                        | 0  | -4.258                                | -9.395                | -13.653             | -1.576  | -3.464                | -5.040              |
| KTC USA, Inc.                                 | 28.636                                   | 3.274                                 | 1.038                 | 4.313               | 1.814   | 383                   | 2.197               |
| KTC IVHS Inc., USA                            | 58.508                                   | -1.521                                | -697                  | -2.218              | -1.740  | -257                  | -1.997              |
| KTC BV  | 0  | -26                                   | 0                     | -26                 | -1.606  | 0                     | -1.606              |
| KTC Sweden                                    | 55.694                                   | 5.450                                 | -441                  | 5.009               | 1.333   | -163                  | 1.170               |
| TMT   | 19.343                                   | 164                                   | 1.118                 | 1.282               | 101   | 674                   | 775                 |
| KTC US Corp., USA                             | 0  | -1.173                                | -771                  | -1.944              | -439  | -284                  | -724                |
| KTC Chile                                     | 4.628                                    | 965                                   | 246                   | 1.211               | 584   | 91                    | 674                 |
| KTC Canada                                    | 32.263                                   | 1.481                                 | -26                   | 1.455               | 535   | 0                     | 536                 |
| KTC Argentina                                 | 9.737                                    | 658                                   | 418                   | 1.076               | 241   | 154                   | 395                 |
| KTC Russia                                    | 2.836                                    | -520                                  | -405                  | -924                | -194  | -149                  | -344                |
| ETC   | 53.567                                   | 1.311                                 | -1.313                | -2                  | 281   | -592                  | -310                |
| KTC Australia                                 | 5.129                                    | 625                                   | 98                    | 723                 | 237   | 36                    | 273                 |
| KCO   | 42.740                                   | 1.935                                 | -1.458                | 477                 | 725   | -538                  | 188                 |
| KTC C&R CZ                                    | 5.889                                    | 444                                   | -11                   | 434                 | 166   | -4                    | 163                 |
| KTC UK  | 1.211                                    | 256                                   | 91                    | 347                 | 99  | 34                    | 133                 |
| Restliche                                     |  |                                       |                       |                     | 433   | -248                  | 185                 |
| <b>Gesamt</b>                                 |  |                                       |                       |                     | <b>8.278</b>  | <b>2.231</b>          | <b>10.508</b>       |

| Angaben zur<br>Gesamtergebnisrechnung 2013/14 | Werte vor konzerninternen Eliminierungen |                                       |                       |                     | den nicht beherrschenden Anteilen<br>zugewiesene Ergebnisbeiträge |                       |                     |
|---|--|---------------------------------------|-----------------------|---------------------|---|-----------------------|---------------------|
|   | Umsatz                                   | Jahresüber-<br>schuss/<br>-fehlbetrag | Sonstiges<br>Ergebnis | Gesamt-<br>ergebnis | Perioden-<br>ergebnis   | Sonstiges<br>Ergebnis | Gesamt-<br>ergebnis |
| KTS Belarus                                   | 79.132                                   | 24                                    | 0                     | 24                  | -12.473   | 0                     | -12.473             |
| KTS CZ  | 79.511                                   | 14.463                                | -808                  | 13.655              | 9.681   | -543                  | 9.138               |
| KTC   | 166.958                                  | 19.367                                | -12.990               | 6.377               | 9.215   | -3.030                | 6.184               |
| KTC Sweden                                    | 64.930                                   | -4.303                                | -872                  | -5.175              | -2.443  | -332                  | -2.775              |
| KTC Canada                                    | 46.720                                   | 5.368                                 | -564                  | 4.804               | 2.044   | -79                   | 1.965               |
| KTS Poland                                    | 69.888                                   | 4.835                                 | 49                    | 4.884               | 1.786   | 18                    | 1.804               |
| KTC BV  | 0  | -48                                   | 0                     | -48                 | -1.635  | 0                     | -1.635              |
| TMT   | 20.736                                   | -1                                    | -2.513                | -2.515              | -1  | -1.534                | -1.535              |
| KTC SA  | 3.672                                    | -3.773                                | 1.099                 | -2.674              | -1.437  | 418                   | -1.018              |
| KCO   | 55.435                                   | 3.104                                 | -2.714                | 390                 | 1.210   | -193                  | 1.017               |
| KTC IVHS Inc., USA                            | 62.766                                   | -2.556                                | -754                  | -3.310              | -562  | -287                  | -849                |

| Angaben zur<br>Gesamtergebnisrechnung 2013/14 | Werte vor konzerninternen Eliminierungen |                                       |                       | den nicht beherrschenden Anteilen<br>zugewiesene Ergebnisbeiträge |                       |                       |                     |
|---|--|---------------------------------------|-----------------------|---|-----------------------|-----------------------|---------------------|
|   | Umsatz                                   | Jahresüber-<br>schuss/<br>-fehlbetrag | Sonstiges<br>Ergebnis | Gesamt-<br>ergebnis   | Perioden-<br>ergebnis | Sonstiges<br>Ergebnis | Gesamt-<br>ergebnis |
| ETC   | 21.211                                   | -18.345                               | 212                   | -18.132   | -500                  | 98                    | -402                |
| KTC US Corp., USA                             | 0  | -1.035                                | 1.935                 | 900   | -394                  | 737                   | 343                 |
| KTC Australia                                 | 3.898                                    | 747                                   | -229                  | 518   | 284                   | -87                   | 197                 |
| KTC USA, Inc.                                 | 4.852                                    | 623                                   | 0                     | 623   | 175                   | -12                   | 163                 |
| KTS Austria                                   | 2.557                                    | 6.342                                 | 52                    | 6.395   | 96                    | 34                    | 129                 |
| KTC C&R CZ                                    | 8.655                                    | -214                                  | -96                   | -310  | -81                   | -36                   | -117                |
| KTC Inc., USA                                 | 162                                      | -440                                  | 171                   | -269  | -168                  | 65                    | -102                |
| KTC SA Holding                                | 0  | 515                                   | -304                  | 211   | 31                    | -116                  | -85                 |
| KTC Chile                                     | 3.997                                    | 276                                   | -271                  | 5   | 125                   | -103                  | 22                  |
| KTSS Denmark                                  | 6  | -28                                   | 2                     | -27   | -18                   | 1                     | -17                 |
| Restliche                                     |  |                                       |                       |   | -15                   | -401                  | -415                |
| <b>Gesamt</b>                                 |  |                                       |                       |   | <b>4.922</b>          | <b>-5.382</b>         | <b>-460</b>         |

#### Angaben zur Geldflussrechnung und Dividenden

Die folgenden Tabellen zeigen Angaben zur Geldflussrechnung und Dividendenzahlungen vollkonsolidierter Tochterunternehmen mit wesentlichen nicht beherrschenden Anteilen:

| Angaben zur<br>Geldflussrechnung 2014/15 | Cashflow aus               |                            |                             | Cash Netto-<br>Zu-/Abnahme | Dividenden an nicht<br>beherrschende<br>Anteile |
|--|----------------------------|----------------------------|-----------------------------|----------------------------|---|
|  | betrieblicher<br>Tätigkeit | Investitions-<br>tätigkeit | Finanzierungs-<br>tätigkeit |                            |   |
| KTC                                      | 41.044                     | -5.646                     | -12.703                     | 22.694                     | 0   |
| KTS Poland                               | 15.965                     | -398                       | -3.505                      | 12.063                     | 0   |
| KTS Belarus                              | 11.901                     | -720                       | -20.464                     | -9.283                     | 0   |
| KTS Austria                              | 12.301                     | 38                         | -6.099                      | 6.240                      | -195  |
| ETC                                      | 2.000                      | 0                          | 2.148                       | 4.148                      | 0   |
| KTC Sweden                               | -2.386                     | -759                       | -2                          | -3.147                     | 0   |
| KTC New Zealand                          | 2.160                      | -4                         | -210                        | 1.946                      | 0   |
| TMT                                      | -166                       | -294                       | -829                        | -1.288                     | 0   |
| KTC Australia                            | 1.669                      | -131                       | -359                        | 1.179                      | 0   |
| KBC CZ                                   | -296                       | -167                       | -610                        | -1.073                     | 0   |
| KBC                                      | 2.642                      | -2.053                     | 437                         | 1.026                      | 0   |
| KTC USA, Inc.                            | -793                       | -315                       | 87                          | -1.021                     | 0   |
| KTC Chile                                | 606                        | -14                        | 388                         | 980                        | 0   |
| KTC Russia                               | -689                       | -10                        | 0                           | -698                       | 0   |
| KTS CZ                                   | 15.062                     | -433                       | -14.012                     | 616                        | -6.726  |
| KBC Hungary                              | -53                        | -56                        | -498                        | -608                       | 0   |
| KRS Poland                               | 375                        | -5                         | 136                         | 505                        | 0   |
| KTC Canada                               | -1.691                     | -674                       | 1.914                       | -451                       | 0   |
| KCO                                      | 7.091                      | -523                       | -6.120                      | 448                        | 0   |
| KTC UK                                   | 398                        | 0                          | 0                           | 398                        | 0   |
| KTC Italy                                | 14                         | -10                        | 325                         | 328                        | 0   |
| Restliche                                | -17.342                    | -2.156                     | 20.428                      | 930                        | 0   |
| <b>Gesamt</b>                            |                            |                            |                             |                            | <b>-6.921</b>                                   |

| Angaben zur<br>Geldflussrechnung 2013/14 | Cashflow aus               |                            |                             | Cash Netto-<br>Zu-/Abnahme | Dividenden an nicht<br>beherrschende<br>Anteile |
|--|----------------------------|----------------------------|-----------------------------|----------------------------|---|
|  | betrieblicher<br>Tätigkeit | Investitions-<br>tätigkeit | Finanzierungs-<br>tätigkeit |                            |   |
| KTC                                      | -4.604                     | -8.713                     | -2.955                      | -16.272                    | -1.980  |
| KTS Belarus                              | -23.755                    | -2.488                     | 19.260                      | -6.983                     | 0   |
| ETC                                      | -18.532                    | -34                        | 21.765                      | 3.199                      | 0   |
| KTS CZ                                   | 10.211                     | -114                       | -13.233                     | -3.135                     | -6.352  |
| KTC USA, Inc.                            | 1.670                      | -121                       | 1.045                       | 2.594                      | 0   |
| KTC Sweden                               | 9.810                      | -1.192                     | -7.160                      | 1.458                      | 0   |
| KCO                                      | 3.158                      | -217                       | -1.520                      | 1.421                      | 0   |
| TMT                                      | 11.405                     | -739                       | -9.283                      | 1.384                      | -331  |
| KTS Austria                              | 9.780                      | -42                        | -10.725                     | -988                       | -216  |
| KTC IVHS Inc., USA                       | 1.826                      | -12.940                    | 12.094                      | 979                        | 0   |
| KBC Romania                              | -161                       | -270                       | -317                        | -749                       | 0   |
| ITM Austria                              | -609                       | -13                        | 1.272                       | 650                        | 0   |
| KBC Hungary                              | 452                        | -94                        | -896                        | -537                       | 0   |
| KTC Russia                               | -419                       | -88                        | 0                           | -508                       | 0   |
| KTC Chile                                | -269                       | -68                        | -123                        | -459                       | 0   |
| KTC C&R CZ                               | -459                       | 0                          | 0                           | -459                       | 0   |
| KTC Argentina                            | 540                        | -150                       | -7                          | 383                        | 0   |
| KBC Slovakia                             | -463                       | -1                         | 128                         | -336                       | 0   |
| KTC SA Holding                           | -169                       | 0                          | -98                         | -268                       | 0   |
| KBC                                      | 8.284                      | -6.421                     | -2.108                      | -246                       | 0   |
| KTC Australia                            | 183                        | -129                       | -274                        | -220                       | 0   |
| Restliche                                | 27.775                     | 1.799                      | -29.472                     | 102                        | 0   |
| <b>Gesamt</b>                            |                            |                            |                             |                            | <b>-8.878</b>                                   |

Die oben aufgeführten Informationen beziehen sich auf die Beträge vor der zwischenbetrieblichen Eliminierung.

### 33 Beziehungen zu nahestehenden Personen und Unternehmen.

Folgende Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen wurden durchgeführt:

#### Kapsch Immobilien GmbH, Wien

Die Geschäftsführer der Kapsch Immobilien GmbH sind Mitglieder des Aufsichtsrates von verschiedenen Konzerngesellschaften. Zusätzlich ist ein Geschäftsführer auch Geschäftsführer der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH und als Vorstand von zwei Konzerngesellschaften tätig.

Die Konzernmitglieder Kapsch BusinessCom AG, Kapsch Aktiengesellschaft und Kapsch Partner Solutions GmbH als Mieter haben Mietverträge mit der Kapsch Immobilien GmbH als Vermieterin betreffend Betriebsgebäude in Wien abgeschlossen.

Der Mietvertrag betreffend das Betriebsgebäude in Wien, Johann-Hoffmann-Platz 9, mit der Kapsch Partner Solutions GmbH wurde am 1. Dezember 2004 auf unbestimmte Zeit abgeschlossen. Daraus sind im Konzern im Wirtschaftsjahr 2014/15 Mietaufwendungen in Höhe von TEUR 429 (2013/14: TEUR 421) angefallen.

Am 19. Dezember 2008 wurde ein Mietvertrag für den Standort Wagenseilgasse 14 abgeschlossen. Die Aufwendungen für Miete im Konzern beliefen sich im Wirtschaftsjahr 2014/15 auf TEUR 450 (2013/14: TEUR 484).

Am 25. November 2013 wurde mit der Kapsch ConnexPlus GmbH ein Baurechtsvertrag für das Grundstück Liebenstraße 6, auf dem die Kapsch ConnexPlus GmbH zwischenzeitlich ein Parkhaus errichtet und in Betrieb genommen hat, abgeschlossen. Das Baurecht wurde bis zum 30. September 2113 eingeräumt und das jährliche Benützungsentgelt wurde mit TEUR 55 (VPI-wertgesichert) festgelegt.

Weiters hat die Gesellschaft dem Konzern im Wirtschaftsjahr 2014/15 sonstige Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 609 (2013/14: TEUR 237) in Rechnung gestellt.

#### **Kapsch Financial Services GmbH, Wien**

Die Gesellschaft vermietet Anlagen der Kapsch BusinessCom AG im Sprach-, Daten- und IT-Bereich an Geschäftskunden. Die Mieterlöse und sonstigen Umsätze der Kapsch Financial Services GmbH, Wien, an Gesellschaften der Kapsch Group beliefen sich für das Wirtschaftsjahr 2014/15 auf 9,2 Mio. EUR (2013/14: 8,0 Mio. EUR). Verkäufe von Material (Hardware) und Dienstleistungen inklusive Wartungsleistungen sowie sonstige Lieferungen und Leistungen von der Kapsch BusinessCom AG, Wien, an die Kapsch Financial Services GmbH, Wien, beliefen sich für das Wirtschaftsjahr 2014/15 auf 38,4 Mio. EUR (2013/14: 41,2 Mio. EUR).

Die folgenden Tabellen geben einen Überblick über die Umsätze und Aufwendungen im abgelaufenen Wirtschaftsjahr sowie über Forderungen und Verbindlichkeiten zu den jeweiligen Bilanzstichtagen gegenüber nahestehenden Unternehmen:

|  | 2014/15 | 2013/14 |
|--|---------|---------|
| <b>Assoziierte Unternehmen</b>           |         |         |
| Umsätze                                  | 38.451  | 41.175  |
| Aufwendungen                             | 9.189   | 7.983   |
| <b>Sonstige nahestehende Unternehmen</b> |         |         |
| Umsätze                                  | 546     | 299     |
| Aufwendungen                             | 1.529   | 1.155   |

|   | 2014/15 | 2013/14 |
|---|---------|---------|
| <b>Assoziierte Unternehmen</b>  |         |         |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögenswerte          | 3.698   | 5.586   |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten | 1.124   | 675     |
| <b>Sonstige nahestehende Unternehmen</b>  |         |         |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögenswerte          | 1.703   | 1.922   |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten | 278     | 331     |

## **34 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.**

Am 14. April 2015 wurde eine kontrollierende Mehrheit an der kalifornischen Streetline, Inc. erworben. Streetline ist ein führendes Smart-Parking-Unternehmen, das intelligente Daten und moderne Analytik zur Lösung von Parkplatzproblemen für Endnutzer anbietet.

|   |          |
|---|----------|
| Bezahlter Kaufpreis   | 189      |
| Abzüglich beizulegender Zeitwert des anteilig erworbenen Nettovermögens (vorläufig ermittelt) | -189     |
| <b>Firmenwert</b>   | <b>0</b> |

Die aus dem Erwerb vorläufig ermittelten Vermögenswerte und Schulden stellen sich wie folgt dar (vorläufig ermittelt):

|  | <b>Beizulegender<br/>Zeitwert</b> |
|--|-----------------------------------|
| Sachanlagen  | 1.251                             |
| Immaterielle Vermögenswerte                                    | 46                                |
| Forderungen und sonstige Vermögenswerte                        | 580                               |
| Liquide Mittel   | 2.732                             |
| Verbindlichkeiten, sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen | -4.399                            |
| <b>Erworbenes Nettovermögen</b>                                | <b>210</b>                        |
| davon beherrschende Anteile (90 %)                             | 189                               |
| davon nicht beherrschende Anteile (10 %)                       | 21                                |

Mit 28. April 2015 legte Kapsch TrafficCom den Inhabern der Unternehmensanleihe ein Rückkaufangebot zu einem Kurs von 105,75 %, gültig bis zum 19. Mai 2015, vor. Im Ausmaß von Nominale TEUR 4.182 wurde dieses Angebot angenommen. Die angekauften Schuldtitel wurden am 22. Mai 2015 der Oesterreichischen Kontrollbank (OeKB) zur Einlösung überreicht, die Unternehmensanleihe haftet somit noch zu TEUR 70.818 mit einer Laufzeit bis zum 3. November 2017 aus.

Am 26. Juni 2015 wurde der restliche 20 %-Anteil an der FIPOFIX GmbH, Wien, erworben. Der Konzern hält somit sämtliche Anteile an dieser Gesellschaft.

### 35 Zusatzangaben.

Die durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer während des Wirtschaftsjahres 2014/15 betrug 5.693, davon 5.497 Angestellte und 196 Arbeiterinnen und Arbeiter (2013/14: 5.406 Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, davon 5.207 Angestellte und 199 Arbeiterinnen und Arbeiter).

#### Aufwendungen für den Abschlussprüfer

Die Aufwendungen für den Abschlussprüfer belaufen sich auf TEUR 49 (2013/14: TEUR 53) und untergliedern sich in folgende Tätigkeitsbereiche:

|                                | <b>2014/15</b> | <b>2013/14</b> |
|--------------------------------|----------------|----------------|
| Prüfung des Konzernabschlusses | 43             | 43             |
| Andere Bestätigungsleistungen  | 5              | 5              |
| Steuerberatungsleistungen      | 0              | 0              |
| Sonstige Leistungen            | 1              | 4              |
|                                | <b>49</b>      | <b>53</b>      |

#### 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:

|               | <b>2014/15</b> | <b>2013/14</b> |
|---------------|----------------|----------------|
| Fix           | 2.151          | 1.742          |
| Variabel      | 288            | 276            |
| <b>Gesamt</b> | <b>2.440</b>   | <b>2.018</b>   |



Der Abfertigungs- und Pensionsaufwand für die Mitglieder der Geschäftsführung belief sich auf TEUR 1.322 (2013/14: TEUR 38).

An den Aufsichtsrat wurden im Wirtschaftsjahr 2014/15 Aufsichtsratsvergütungen in Höhe von in Summe TEUR 55 (2013/14: TEUR 52) geleistet.

Den Mitgliedern der Geschäftsführung und des Aufsichtsrates wurden, wie im Vorjahr, weder Vorschüsse und Kredite gewährt noch wurden zugunsten dieser Personen Haftungsverhältnisse eingegangen.

Im Wirtschaftsjahr 2014/15 waren folgende Personen als Geschäftsführer tätig:

Mag. Georg Kapsch  
Dr. Kari Kapsch  
Dr. Franz Semmernegg

Im Wirtschaftsjahr 2014/15 waren folgende Personen als Aufsichtsrat tätig:

Veit Schmid-Schmidfelden (Vorsitzender)  
Dr. Christian Gassauer-Fleissner (Vorsitzender-Stellvertreter)  
Mag. Elisabeth Kapsch  
Ing. Karl-Heinz Strauss, MBA

Zur Veröffentlichung genehmigt:

Wien, am 30. Juni 2015



Mag. Georg Kapsch  
Geschäftsführer



Dr. Kari Kapsch  
Geschäftsführer



Dr. Franz Semmernegg  
Geschäftsführer

# Bestätigungsvermerk.

174

## Bericht zum Konzernabschluss.

Wir haben den beigefügten Konzernabschluss der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, für das Wirtschaftsjahr vom 1. April 2014 bis 31. März 2015 geprüft. Dieser Konzernabschluss umfasst die Konzernbilanz zum 31. März 2015, die Konzerngesamtergebnisrechnung, die Konzerngeldflussrechnung und die Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung für das am 31. März 2015 endende Wirtschaftsjahr sowie den Konzernanhang.

### **Verantwortung der gesetzlichen Vertreter für den Konzernabschluss und die Buchführung**

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind für die Aufstellung eines Konzernabschlusses verantwortlich, der ein möglichst getreues Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den zusätzlichen Anforderungen des § 245a UGB vermittelt. Diese Verantwortung beinhaltet: Gestaltung, Umsetzung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems, soweit dieses für die Aufstellung des Konzernabschlusses und die Vermittlung eines möglichst getreuen Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns von Bedeutung ist, damit dieser frei von wesentlichen Fehldarstellungen ist, sei es aufgrund von beabsichtigten oder unbeabsichtigten Fehlern; die Auswahl und Anwendung geeigneter Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden; die Vornahme von Schätzungen, die unter Berücksichtigung der gegebenen Rahmenbedingungen angemessen erscheinen.

### **Verantwortung des Abschlussprüfers und Beschreibung von Art und Umfang der gesetzlichen Abschlussprüfung**

Unsere Verantwortung besteht in der Abgabe eines Prüfungsurteils zu diesem Konzernabschluss auf der Grundlage unserer Prüfung. Wir haben unsere Prüfung unter Beachtung der in Österreich geltenden gesetzlichen Vorschriften und Grundsätze ordnungsgemäßer Abschlussprüfung sowie der vom International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB) der International Federation of Accountants (IFAC) herausgegebenen International Standards on Auditing (ISA) durchgeführt. Diese Grundsätze erfordern, dass wir die Standesregeln einhalten und die Prüfung so planen und durchführen, dass wir uns mit hinreichender Sicherheit ein Urteil darüber bilden können, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehldarstellungen ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen hinsichtlich der Beträge und sonstigen Angaben im Konzernabschluss. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemäßen Ermessen des Abschlussprüfers unter Berücksichtigung seiner Einschätzung des Risikos eines Auftretens wesentlicher Fehldarstellungen, sei es aufgrund von beabsichtigten oder unbeabsichtigten Fehlern. Bei der Vornahme dieser Risikoeinschätzung berücksichtigt der Abschlussprüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung des Konzernabschlusses und die Vermittlung eines möglichst getreuen Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns von Bedeutung ist, um unter Berücksichtigung der Rahmenbedingungen geeignete Prüfungshandlungen festzulegen, nicht jedoch um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit der internen Kontrollen des Konzerns abzugeben. Die Prüfung umfasst ferner die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und der von den gesetzlichen Vertretern vorgenommenen wesentlichen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtaussage des Konzernabschlusses.

Wir sind der Auffassung, dass wir ausreichende und geeignete Prüfungsnachweise erlangt haben, sodass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unser Prüfungsurteil darstellt.

### **Prüfungsurteil**

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt. Aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss nach unserer Beurteilung den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt ein möglichst getreues Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. März 2015 sowie der Ertragslage und der Zahlungsströme des Konzerns für das Wirtschaftsjahr vom 1. April 2014 bis zum 31. März 2015 in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind.

## Aussagen zum Konzernlagebericht.

Der Konzernlagebericht ist aufgrund der gesetzlichen Vorschriften darauf zu prüfen, ob er mit dem Konzernabschluss in Einklang steht und ob die sonstigen Angaben im Konzernlagebericht nicht eine falsche Vorstellung von der Lage des Konzerns erwecken. Der Bestätigungsvermerk hat auch eine Aussage darüber zu enthalten, ob der Konzernlagebericht mit dem Konzernabschluss in Einklang steht.

Der Konzernlagebericht steht nach unserer Beurteilung in Einklang mit dem Konzernabschluss.

Wien, am 30. Juni 2015

PwC Wirtschaftsprüfung GmbH

gez:  
Mag. Peter Pessenlehner  
Wirtschaftsprüfer

|                      |   |
|----------------------|---|
| <b>3GPP</b>          | 3GPP – 3rd Generation Partnership Project ist eine weltweite Kooperation von Standardisierungsgremien für die Standardisierung im Mobilfunk   |
| <b>Big Data</b>      | Big Data bezeichnet exponentiell steigende Datenmengen in Unternehmen. Sie müssen gespeichert und strukturiert und zu einem späteren Zeitpunkt mit Hilfe intelligenter Suche auch wieder gefunden werden  |
| <b>ETC</b>           | Electronic Toll Collection – Elektronische Mauteinhebung zur Bezahlung der Mautgebühr ohne Anhalten an der Mautstation  |
| <b>ETCS</b>          | European Train Control System – Eine Komponente des ERTMS. Durch das ETCS soll die Vielzahl der unterschiedlichen Zugsicherungssysteme in den europäischen Ländern abgelöst und vereinheitlicht werden  |
| <b>GPRS</b>          | General Packet Radio Service – Allgemeiner paketorientierter Funkdienst. Bezeichnung für den paketorientierten Dienst zur Datenübertragung in GSM- und UMTS-Netzen  |
| <b>GPS</b>           | Global Positioning System – Globales Positionsbestimmungssystem. Ein globales Navigationssatellitensystem, das zur Positionsbestimmung und Zeitmessung genutzt wird   |
| <b>GSM</b>           | Global System for Mobile Communications – Standard für volldigitale Mobilfunknetze  |
| <b>GSM-R</b>         | GSM for Railways – Ein auf dem weltweit dominierenden Funkstandard aufbauendes Mobilfunksystem, das speziell auf die Verwendung im Eisenbahnbereich angepasst wurde   |
| <b>ICT/IKT</b>       | Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) oder englisch Information and Communication Technology (ICT) bezeichnet Technologien im Bereich der Information und Kommunikation   |
| <b>IG</b>            | GSM-R Industry Group – Interessengesellschaft zur Förderung der GSM-R-Technologie und ihres erfolgreichen Einsatzes in Projekten in ganz Europa   |
| <b>ISO</b>           | International Organization for Standardization – Die Internationale Organisation für Normung erarbeitet international gültige Normen in vielen Bereichen  |
| <b>ITIL</b>          | Die IT Infrastructure Library (ITIL) ist eine Sammlung von Best Practices, die eine mögliche Umsetzung des IT-Servicemanagements beschreiben und international als De-facto-Standard hierfür gelten   |
| <b>ITS</b>           | Intelligent Transportation Systems – Intelligente Verkehrssysteme sind jene Systeme, in denen Informations- und Kommunikationstechnologien zur Anwendung kommen, die den Transport einschließlich Infrastruktur, Fahrzeug und Benutzer unterstützen und optimieren          |
| <b>OHS</b>           | Ordinatenhaftschalter – Elektromechanisches Schaltelement der analogen Fernsprechvermittlung. Diente zur Durchschaltung von Sprechadern in einer Telefonanlage oder in Vorfeldeinrichtungen   |
| <b>On-Board Unit</b> | Eine On-Board Unit (OBU) ist ein elektronisches Gerät, welches über drahtlose Kommunikation ausgelesen und beschrieben werden kann. Eine OBU dient zur Identifikation von Fahrzeugen und/oder als Zahlungsmittel und/oder als Speicher für Fahrzeug- und/oder Personendaten |
| <b>OSS/BSS</b>       | Operations Support System/Business Support System – Ein Netzwerkmanagement-System, das automatisierte Dienstleistungsprozesse unterstützt   |
| <b>TETRA</b>         | Terrestrial Trunked Radio – Standard für digitalen Bündelfunk, der den Aufbau von Universalnetzen ermöglicht  |
| <b>UIC</b>           | Union Internationale des Chemins de Fer – Der Internationale Eisenbahnverband agiert als weltweiter Fachverband des Bahnsektors und umfasst fast 200 Mitglieder auf der ganzen Welt   |
| <b>UMTS</b>          | Universal Mobile Telecommunications System – Mobilfunkstandard der dritten Generation. Ermöglicht deutlich höhere Datenübertragungsraten als vorherige Systeme  |
| <b>V2X</b>           | Vehicle to X – Fahrzeug-zu-Fahrzeug-(V2V) und Fahrzeug-zu-Infrastruktur-(V2I) Kommunikation, im Englischen „V2X“ abgekürzt, ist eine der Kerntechnologien für zukünftiges Verkehrsmanagement und zur weiteren Verbesserung der Verkehrssicherheit                           |
| <b>Voice over IP</b> | IP-Telefonie, auch Internettelefonie oder Voice over IP genannt, ist das Telefonieren über Computernetzwerke, welche nach Internetstandards aufgebaut sind  |
| <b>VÖNIX</b>         | Der VBV Österreichischer Nachhaltigkeitsindex ist ein Aktienindex bestehend aus jenen börsennotierten österreichischen Unternehmen, die hinsichtlich sozialer und ökologischer Leistung führend sind  |

---

# Adressen.

---

---

## Kapsch Aktiengesellschaft

Am Europlatz 2  
1120 Wien | Österreich  
Tel.: +43 50 811 0  
Fax: +43 50 811 9990  
E-Mail: kapsch.office@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.office@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.office@kapsch.net  
www.kapschcarrier.com

---

## Kapsch TrafficCom AG

Am Europlatz 2  
1120 Wien | Österreich  
Tel.: +43 50 811 0  
Fax: +43 50 811 2109  
E-Mail: ktc.office@kapsch.net  
www.kapschtraffic.com

---

# iKapsch.

---

## Steigen Sie in die Welt von Kapsch ein.

---



Wir haben die Themen unseres Geschäftsberichtes interaktiv aufbereitet. Mit der iKapsch-App für Ihr iPhone oder Ihr Android-Endgerät steigen Sie in die Welt von Kapsch ein und erhalten eine zusätzliche multimediale Dimension zu diesem Geschäftsbericht.

### Und so funktioniert es:

1. Laden Sie im Apple App Store oder im Google Play Store die iKapsch-App herunter und installieren Sie die Applikation auf Ihrem Smartphone.
2. Starten Sie iKapsch.



1. Folgen Sie dem „iKapsch capture“-Symbol auf den Bildseiten des Geschäftsberichtes.
2. Wählen Sie die Funktion „iKapsch capture“ aus.
3. Halten Sie Ihr Smartphone möglichst gerade und ruhig über die Seite im Geschäftsbericht, die durch das „iKapsch capture“-Symbol gekennzeichnet ist.
4. Sobald die ganze Seite zu sehen ist, machen Sie ein Foto – und schon tauchen Sie ein in die multimediale Welt von Kapsch.



1. Starten Sie in der iKapsch-App das „iKapsch print“-Modul.
2. Wählen Sie den gewünschten Geschäftsbericht aus.
3. Nun erhalten Sie das Dokument in digitaler Form, zum Lesen auf Ihrem Smartphone oder zum Ausdrucken auf Ihrem PC.



**Kapsch** zählt zu den erfolgreichsten Technologieunternehmen Österreichs mit globaler Bedeutung in den Zukunftsmärkten Intelligent Transportation Systems (ITS), Railway und Carrier Telecommunications Solutions sowie Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT). Zur Kapsch Group zählen die drei Schlüsselgesellschaften Kapsch TrafficCom, Kapsch CarrierCom und Kapsch BusinessCom. Als Familienunternehmen mit Sitz in Wien steht Kapsch seit mehr als 100 Jahren für die konsequente Entwicklung und Implementierung neuer Technologien zum Nutzen seiner Kunden. Mit einer Vielfalt von innovativen Lösungen und Dienstleistungen leistet Kapsch einen wesentlichen Beitrag zur verantwortungsbewussten Gestaltung einer mobilen und vernetzten Welt. Die Unternehmen der Kapsch Group beschäftigen in ihren weltweiten Niederlassungen und Repräsentanzen mehr als 5.700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Für weitere Informationen: [www.kapsch.net](http://www.kapsch.net).