

Kapsch Group

125 Jahre Erfahrung mit der Zukunft.

Geschäftsbericht 2016/17.

125%
dedication

125 years of Kapsch

Überblick.

Wirtschaftsjahr 2016/17.

Schwerpunkte des Wirtschaftsjahres von 1. April 2016 bis 31. März 2017.

> Kapsch Group.

Wirtschaftlicher Erfolg. Nach dem Durchbrechen der historischen Marke von einer Milliarde Euro Umsatz im letzten Jahr konnten die Einnahmen in diesem Wirtschaftsjahr noch einmal gesteigert werden. Der Konzernumsatz im Wirtschaftsjahr 2016/17 belief sich auf EUR 1.111,2 Mio.

> Kapsch TrafficCom.

Akquisitionen mit strategischer Relevanz. Den Bereich „Intelligent Mobility Solutions“ verstärkt das Tochterunternehmen Kapsch TrafficCom Transportation, welches aus der mit 1. April 2016 von Schneider Electric akquirierten globalen Transportation-Sparte hervorging. Außerdem wurden die restlichen 48 % an Kapsch Telematic Services (Tschechien) sowie 65 % an tolltickets (Deutschland) und 75,5 % an Fluidtime (Österreich) akquiriert.

Bedeutende Vertriebsserfolge in Amerika. In den USA wurden wir mit der Modernisierung des integrierten Verkehrsmanagement-Systems im Highway Operations Center der Verkehrsbehörde von Massachusetts beauftragt. Der Vertrag läuft über vier Jahre. Zudem erhielten wir den Zuschlag für die Erneuerung des Mautsystems für alle Brücken und Tunnel der Port Authority of New York and New Jersey (PANYNJ).

> Kapsch PublicTransportCom.

Mobile Ticketing. In enger Zusammenarbeit haben Kapsch CarrierCom, Kapsch PublicTransportCom und Kapsch TrafficCom ein Mobile Ticketing System (MTS) für die Metropolitan Atlanta Rapid Transit Authority (MARTA) entwickelt. Es ermöglicht Reisenden, ihre Tickets über eine mobile App oder eine mobile Website zu bestellen, zu kaufen und einzulösen. Damit haben die Nutzer Zugang zu 38 Bahnhöfen, 565 Buslinien und 210 Transitbussen im Großraum Atlanta.

> Kapsch CarrierCom.

Railway Technologies. Der erfolgreiche Umstieg auf einen zukünftigen Mobilfunkstandard stellt für Bahnbetreiber eine der größten Herausforderungen in den kommenden Jahren dar. Kapsch CarrierCom hat mehr als 15 IP-basierte Core-Netzwerke für führende Bahnbetreiber wie Network Rail im Vereinigten Königreich, SNCF Réseau/SYNERAIL in Frankreich sowie die Deutsche Bahn implementiert. Angepasst an Kundenanforderungen versichert Kapsch CarrierCom die Unterstützung dieser bahnspezifischen Netzwerke bis 2035 und darüber hinaus.

Innovative Telecom Solutions. Telekom Srbija beauftragt Kapsch CarrierCom mit der Einführung und laufenden Betreuung der von Viavi Solutions entwickelten ariesoGEO Performance Application. Diese vereinheitlicht und verbessert Sichtbarkeit und kundenzentrierte Standortinformationen innerhalb des gesamten Netzwerks. Dies ermöglicht auch die Optimierung der Netzwerkplanung und Performance. Kapsch CarrierCom versorgt eine Reihe großer europäischer Betreiber mit SDN/NTV-Workshops.

> Kapsch BusinessCom.

Größter Outsourcing-Auftrag der Kapsch BusinessCom Geschichte. Kapsch BusinessCom wurde neuer ICT-Partner des ORF und erbringt performante, zuverlässige IT-Services für die Bereiche Workplace, Applikationen, Business-Lösungen und Broadcast-IT. Konkret heißt das unter anderem: Betreuung der gesamten Workflowkette inkl. End-User-Services und Workplace-Services für rund 8.000 Endgeräte.

Internet of Everything. Kapsch BusinessCom errichtete gemeinsam mit Microtronics und der ORF-Tochter ORS das erste LoRa™-Netzwerk in Österreich. Die neue Funktechnologie bietet eine effiziente und kostengünstige Möglichkeit für die Einbindung von Geräten und Sensoren in Kommunikationsnetzwerke und trägt somit wesentlich zur Digitalisierung in Österreich bei.

Kapsch Group.

Geschäftsbericht 2016/17.

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

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

Disclaimer

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

Impressum

Medieninhaber und Hersteller: KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH

Bildnachweis

Seite 71 © iStock.com/LianeM, Seite 81 © iStock.com/THGIFT777, Seite 82 © iStock.com/redarmy030, Seite 83 © iStock.com/DragonImages, Seite 85 © iStock.com/BrianAJackson, Seite 89 © iStock.com/imaginima, Seite 92 © iStock.com/xiefei, Seite 93 © iStock.com/tcareob72, Seite 94 © iStock.com/-Dant-, Seite 97 © iStock.com/miroslav_1, Seite 102 © iStock.com/Wimage72, Seite 111 © thinkstockphotos.de/LDProd, Seite 119 © iStock.com/mapodile, Seite 120 © iStock.com/THGIFT777, Seite 121 © iStock.com/Henrique NDR Martins, Seite 127 © iStock.com/ricul, Seite 128 © iStock.com/serts, Seite 131 © iStock.com/pixdeluxe, Seite 132 © iStock.com/GoodLifeStudio, Seite 133 © Mischa Erben, Seite 142 © iStock.com/chuyu, Seite 143 © iStock.com/Razvan, Seite 145 © Tyrol Air Ambulance, Seite 148 © Metro Rio, Seite 149 © iStock.com/LaraBelova, Seite 150 © Sony, Seite 151 © iStock.com/ClaudioVentrella, Seite 152 © iStock.com/compassandcamera, Seite 155 © iStock.com/Jirsak, Seite 158 © iStock.com/derausdo

Inhaltsverzeichnis.

Ausgewählte Finanzkennzahlen	6
Brief des Managements	8
Jubiläumsbrief der Familie Kapsch	11
Unternehmen	
Unternehmensprofil	12
Weltweite Präsenz	14
Vision	16
Mission	17
Strategie	18
Unsere Prinzipien und Ziele	19
Forschung und Entwicklung	21
Nachhaltige Unternehmensführung	22
Lösungsportfolio	26
Kapsch TrafficCom	
Geschäftsfelder und Strategie	28
Kapsch PublicTransportCom	
Geschäftsfelder und Strategie	30
Kapsch CarrierCom	
Geschäftsfelder und Strategie	31
Kapsch BusinessCom	
Geschäftsfelder und Strategie	32
Vorstand und Aufsichtsrat	
Vorstand und Aufsichtsrat	34
Kapsch Group weltweit	
Kapsch Group weltweit	38

Konzernlagebericht

Wirtschaftliches Umfeld	40
Entwicklung des Kapsch Konzerns	46
Geschäftssegmente	52
Sonstige Unternehmensangaben	64
Ausblick	74

Konzernabschluss

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung	76
Konsolidierte Bilanz	77
Entwicklung des Eigenkapitals	78
Konsolidierte Geldflussrechnung	80
Erläuterungen zum Konzernabschluss	81
Bestätigungsvermerk	157

Glossar	160
Adressen	161
Social Media	161

Ausgewählte Finanzkennzahlen.

Ertragskennzahlen		2014/15	2015/16	2016/17	+/-
Umsatz	in Mio. EUR	908,8	1.046,8	1.111,2	6,2 %
EBITDA	in Mio. EUR	77,4	102,3	68,1	-33,4 %
EBITDA-Marge	in %	8,5	9,8	6,1	-3,6%p
EBIT bereinigt ¹⁾	in Mio. EUR	43,5	72,3	59,7	-17,4 %
EBIT-Marge bereinigt ¹⁾	in %	4,8	6,9	5,4	-1,5 %p
EBIT	in Mio. EUR	6,6	72,3	20,1	-72,1 %
EBIT-Marge	in %	0,7	6,9	1,8	-5,1 %p
Ergebnis vor Steuern	in Mio. EUR	-12,8	59,7	19,3	-67,6 %
Periodenergebnis	in Mio. EUR	-20,8	39,4	4,4	-88,9 %
Free Cashflow	in Mio. EUR	41,6	100,1	25,6	-74,4 %
Forschung und Entwicklung	in Mio. EUR	88,2	98,2	125,0	27,4 %
Mitarbeiter/-innen, zum Stichtag	zum Stichtag	5.734	5.838	6.868	17,6 %

Bilanzkennzahlen		31. März 2015	31. März 2016	31. März 2017	+/-
Bilanzsumme	in Mio. EUR	943,7	942,3	1.058,1	12,3 %
Eigenkapital	in Mio. EUR	290,4	304,3	264,0	-13,2 %
Eigenkapitalquote	in %	30,8	32,3	25,0	-7,3 %p
Return on Equity	in %	2,3	23,7	7,6	-16,1 %p
Finanzverbindlichkeiten	in Mio. EUR	266,4	229,2	342,7	49,5 %
Nettoguthaben (+)/-verschuldung (-)	in Mio. EUR	-156,6	-77,5	-107,5	-38,7 %
Verschuldungsgrad (Gearing)	in %	53,9	25,5	40,7	15,2 %p
Eingesetztes Kapital (Capital Employed)	in Mio. EUR	556,8	533,5	606,7	13,7 %
Nettoumlaufvermögen (Net Working Capital)	in Mio. EUR	376,1	371,2	437,7	17,9 %

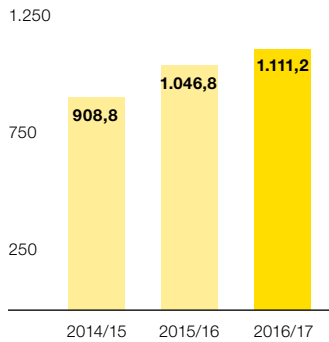
Geschäftssegmente		2014/15		2015/16		2016/17		+/-
Traffic								
Umsatz (Anteil am Umsatz)	in Mio. EUR	456,4	(50 %)	526,1	(50 %)	648,5	(58 %)	23,3 %
EBIT (EBIT-Marge)	in Mio. EUR	32,7	(7 %)	62,3	(12 %)	60,1	(9 %)	-3,6 %
Mitarbeiter/-innen (Anteil vom Konzern)	zum Stichtag	3.545	(62 %)	3.716	(64 %)	4.823	(70 %)	29,8 %
Carrier								
Umsatz (Anteil am Umsatz)	in Mio. EUR	190,6	(21 %)	233,1	(22 %)	179,3	(16 %)	-23,1 %
EBIT (EBIT-Marge)	in Mio. EUR	-7,3	(-4 %)	0,7	(0 %)	-48,9	(-27 %)	—
Mitarbeiter/-innen (Anteil vom Konzern)	zum Stichtag	805	(14 %)	802	(14 %)	735	(11 %)	-8,4 %
Enterprise								
Umsatz (Anteil am Umsatz)	in Mio. EUR	301,9	(33 %)	322,0	(31 %)	317,0	(29 %)	-1,5 %
EBIT (EBIT-Marge)	in Mio. EUR	1,9	(1 %)	6,0	(2 %)	6,9	(2 %)	14,3 %
Mitarbeiter/-innen (Anteil vom Konzern)	zum Stichtag	1.273	(22 %)	1.210	(21 %)	1.201	(17 %)	-0,7 %

Regionen		2014/15		2015/16		2016/17		+/-
Umsatz (Anteil am Umsatz)								
Österreich	in Mio. EUR	276,4	(30 %)	294,6	(28 %)	296,7	(27 %)	0,7 %
Zentral- und Osteuropa	in Mio. EUR	299,5	(33 %)	377,1	(36 %)	270,6	(24 %)	-28,2 %
Westeuropa	in Mio. EUR	127,7	(14 %)	135,9	(13 %)	204,2	(18 %)	50,3 %
Amerika	in Mio. EUR	93,4	(10 %)	119,3	(11 %)	197,6	(18 %)	65,7 %
Restliche Welt	in Mio. EUR	111,8	(12 %)	119,9	(11 %)	141,9	(13 %)	18,4 %
Mitarbeiter/-innen (Anteil vom Konzern)								
Österreich	zum Stichtag	2.042	(36 %)	1.926	(33 %)	2.009	(29 %)	4,3 %
Zentral- und Osteuropa	zum Stichtag	1.122	(20 %)	1.332	(23 %)	1.233	(18 %)	-7,4 %
Westeuropa	zum Stichtag	529	(9 %)	523	(9 %)	987	(14 %)	88,7 %
Amerika	zum Stichtag	553	(10 %)	585	(10 %)	1.095	(16 %)	87,2 %
Restliche Welt	zum Stichtag	1.488	(26 %)	1.472	(25 %)	1.544	(22 %)	4,9 %

¹⁾ Entspricht dem Betriebsergebnis exklusive Wertminderungen (EUR 16,9 Mio.) und sonstigen Einmaleffekten (EUR 22,8 Mio.) im Segment Carrier

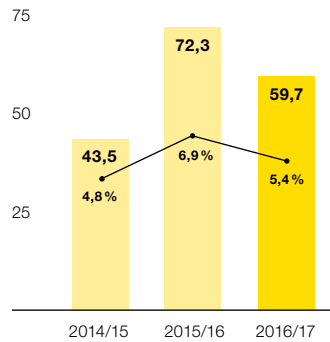
2016/17 (Wirtschaftsjahr 2016/17): 1. April 2016 – 31. März 2017
 Wenn nicht anders angegeben, alle Werte in EUR Mio.

Umsatz



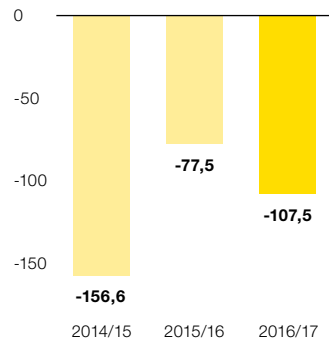
Der Rekordumsatz des Vorjahres konnte 2016/17 mit EUR 1.111,2 Mio. abermals gesteigert werden (+6,2%).

EBIT bereinigt und EBIT-Marge (bereinigt)



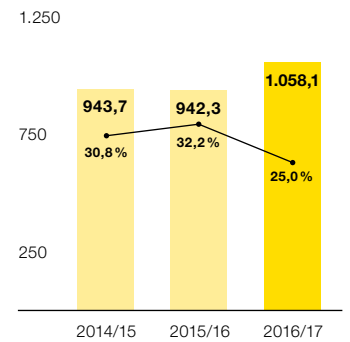
Das um Einmaleffekte bereinigte Betriebsergebnis (EBIT) lag mit EUR 59,7 Mio. um EUR 12,6 Mio. oder 17 % unter dem Vorjahr (72,3 Mio.).

Nettoverschuldung



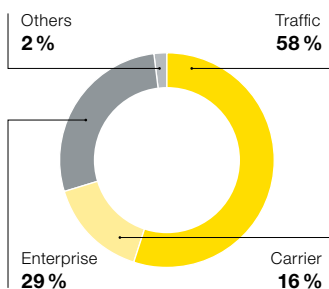
Die Nettoverschuldung stieg gegenüber dem Vorjahr um EUR 30,0 Mio. oder 39 % auf EUR 107,5 Mio.

Bilanzsumme und Eigenkapitalquote



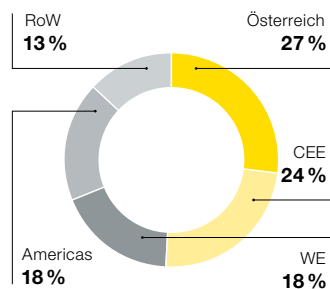
Die Bilanzsumme zum 31. März 2017 lag erstmals über 1 Milliarde Euro – vor allem aufgrund von Akquisitionen sowie der Refinanzierung der Unternehmensanleihe im Segment Traffic.

Umsatz nach Segmenten



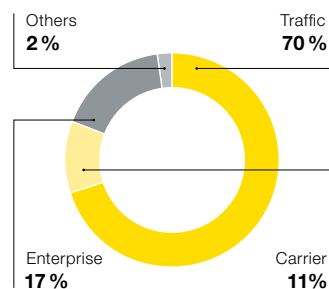
Das Segment Traffic trägt auch durch akquisitionsbedingtes Umsatzwachstum bereits mehr als die Hälfte des Konzernumsatzes bei.

Umsatz nach Regionen



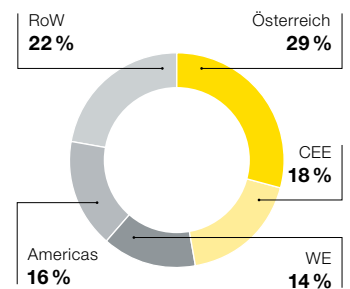
Die Kapsch Group bestätigt auch im Wirtschaftsjahr 2016/17 die internationale Diversität durch gleichmäßige regionale Verteilung des Umsatzes.

Mitarbeiter zum 31. März 2017 nach Segmenten



Akquisitionsbedingt stieg die Mitarbeiterzahl im Segment Traffic signifikant um insgesamt 18 % auf 6.868 Personen.

Mitarbeiter zum 31. März 2017 nach Regionen



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

Brief des Managements.

Sehr geehrte Damen und Herren,

**125 Jahre Erfahrung
mit der Zukunft.**

für die Kapsch Group ist dieses Jahr ein ganz besonderes: Wir feiern das 125-jährige Jubiläum des Unternehmens. Ganz im Zeichen dieses Jubiläums blicken wir dieses Jahr zurück auf eine bewegte Vergangenheit und nach vorne in eine bewegende Zukunft.

125 Jahre Kapsch bedeutet „125 Jahre Erfahrung mit der Zukunft“. Was verstehen wir darunter? Seit 1892 bekennen wir uns als Unternehmen zu Innovation und technologischem Pioniergeist. Dieses Unternehmen hat sich im Laufe seiner Geschichte permanent verändert und stets mehr gegeben – mehr als mancher Mitbewerber, mehr als der Markt verlangte, mehr als von uns erwartet wurde. Von der Gründung als feinmechanische Werkstätte für Morse- und Telegrafengeräte 1892 in Wien über die Entwicklung und Flächenverbreitung des Radios, Telefons und des Fernsehens sowie die Implementierung des weltweit ersten elektronischen Mautsystems bis hin zu den modernen Mobilitäts-, Kommunikations- und Digitalisierungslösungen von heute. Schon immer hat sich dieses Unternehmen hinterfragt, justiert und neu erfunden – herausgefordert von Veränderungen der Märkte und getrieben vom eigenen Unternehmer- und Erfindergeist.

Der technologische Fortschritt ist heute rasanter denn je. Die Notwendigkeit zur konstanten Veränderung dringender und selbstverständlicher denn je. Die Digitalisierung beeinflusst mittlerweile nahezu alle Lebensbereiche. Darunter finden sich auch jene Bereiche, die Kapsch als Unternehmen direkt betreffen – sowohl in der Wertschaffung wie auch in der Wertschöpfung. Wir wollen diese Veränderungen jetzt und in Zukunft prägen und mitgestalten. Dabei hinterfragen und verbessern wir sowohl unsere Produkte und Dienstleistungen als auch unsere Position und Verantwortung als Arbeitgeber und Teil der Gesellschaft.



„Technologischer Fortschritt war und ist für Kapsch niemals reiner Selbstzweck, sondern stellt stets den Menschen in den Mittelpunkt.“

Georg Kapsch, CEO

Wir verdanken unseren Erfolg in den letzten 125 Jahren und auch noch heute der Tatsache, dass wir Technologie und Fortschritt niemals als Selbstzweck betrachten. Wir arbeiten an Lösungen, die im Dienste unserer Kunden stehen, denn unsere technischen Entwicklungen orientieren sich stets an den Bedürfnissen der Anwender. Nur so schaffen wir Mehrwert – wirtschaftlich und gesellschaftlich, heute und in Zukunft.

Diesen Mehrwert können wir letztendlich aber nur durch die Kompetenzen und den Einsatzwillen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter realisieren. Gerade in der Technologiebranche sind wir darauf angewiesen, die klügsten Köpfe zu finden und zu halten. Investitionen in Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nehmen daher einen zentralen Stellenwert bei Kapsch ein. Im vergangenen Wirtschaftsjahr beschäftigte die Kapsch Group insgesamt 6.868 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Im Sinne eines nachhaltigen Wachstums sind dies akquisitions- und auch projektbedingt mehr als 1.000 neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vergleich zum Vorjahr. Um auch weiterhin ein innovativer Partner für unsere Kunden zu bleiben, sichern wir unsere etablierte Position und investierten im abgelaufenen Wirtschaftsjahr 2016/17 EUR 125,0 Mio. in Forschung und Entwicklung. Dies stellt eine neue Rekordinvestition dar und soll das langfristige Wachstum der Unternehmensgruppe gewährleisten.

Wirtschaftlicher Erfolg. Nach dem Durchbrechen der historischen Marke von einer Milliarde Euro Umsatz im letzten Jahr konnte der Umsatz dieses Jahr noch einmal gesteigert werden. Der Konzernumsatz im Jahr 2016/17 belief sich auf EUR 1.111,2 Mio. Es wurde ein EBIT von EUR 20,1 Mio. erzielt. Verantwortlich für die vergleichsweise niedrige Profitabilität sind zum einen projektbedingte und durch Reorganisationsmaßnahmen verursachte Einmaleffekte im Segment Carrier. Zum anderen trugen außerplanmäßige Abschreibungen und Wertberichtigungen im neuen Bereich Public Transport zu diesem Ergebnis bei. Wir haben seitens des Managements bereits strategische Entscheidungen getroffen und in operative Maßnahmen umgelegt, die die Profitabilität und das nachhaltige Wachstum sicherstellen. Die Kapsch Group verfügt nach wie vor über eine solide Bilanzstruktur. Zwar sank durch geleistete Dividendenzahlungen, über das Eigenkapital zu erfassende Erwerbe und eine Bilanzverlängerung durch notwendige Erhöhungen der Cash-Reserven die Eigenkapitalquote von 32,3 % auf knapp 25 %. Wir streben jedoch an, diese im kommenden Wirtschaftsjahr wieder auf über 30 % zu erhöhen. Insgesamt zeigt sich abgesehen von diesen einmaligen Effekten ein gesundes Bilanzbild.

Solide Struktur trotz belastender Einmaleffekte.

Die **Kapsch TrafficCom Group** erzielte im Geschäftsjahr 2016/17 einen Umsatz von EUR 648,5 Mio. und konnte damit erstmals die Umsatzmarke von EUR 600 Mio. überschreiten. Es wurde intensiv an der Implementierung des im Jahr 2015 definierten Strategieprogramms 2020 gearbeitet, wodurch das Umsatzwachstum in beiden Bereichen, Intelligent Mobility Solutions (IMS) und Electronic Toll Collection (ETC), erzielt werden konnte. Besonders erfreulich ist, dass der Umsatz im strategisch wichtigen Bereich IMS sogar mehr als verdoppelt werden konnte und somit schon mehr als 25 % zum Gesamtumsatz beitrug. Hauptverantwortlich für diese Entwicklung war die erstmalige Konsolidierung von Kapsch TrafficCom Transportation, die von Schneider Electric mit 1. April 2016 akquirierte globale Transportation-Sparte. Sie steuerte Umsätze in Höhe von EUR 112,8 Mio. (davon ETC: EUR 21,8 Mio., IMS: EUR 91,0 Mio.) bei. Wichtige Projekte beispielsweise in Amerika, Zentral- und Osteuropa sowie Australien verbreitern sowohl das Portfolio als auch die Einnahmenstruktur. Auf Basis der guten Performance und Zukunftsperspektiven wird der Vorstand wie im letzten Jahr auch eine Dividendenausschüttung an die Aktionäre von Kapsch TrafficCom vorschlagen.

Die **Kapsch CarrierCom Group** verzeichnete im abgelaufenen Wirtschaftsjahr einen um EUR 53,8 Mio. oder 23 % auf EUR 179,3 Mio. rückläufigen Segmentumsatz und erreichte wieder in etwa das Niveau des Wirtschaftsjahres 2014/15. Wie bereits erläutert, ist dieser Rückgang auf operative Einmaleffekte und außerplanmäßige Abschreibungen von immateriellen Vermögenswerten aus aktivierten Entwicklungskosten zurückzuführen. Alle Ursachen, die zu diesen Einmaleffekten geführt haben, stehen in anhaltend starkem Managementfokus. Auch die Identifizierung und Nutzung von Synergien werden vom Management der Kapsch Group geprüft. Bei Betrachtung des Umsatzes nach technologischen Teilbereichen zeigen sich sehr unterschiedliche Entwicklungen. Der Umsatz im Bereich Carrier konnte sogar gesteigert werden, während es im Bereich Mission-Critical Networks einen deutlichen Rückgang gab.

Der Umsatz im Bereich Public Transport blieb annähernd unverändert zum Vorjahr. Dieser Bereich wurde am 1. Dezember 2016 als eigener Teil der Kapsch Group unter dem Namen **Kapsch PublicTransportCom** ausgegliedert. Wir bekennen uns damit klar zum öffentlichen Verkehr als Wachstumsmarkt. Die neue Struktur bietet uns ein fokussierteres und dynamischeres Standbein und soll uns helfen, transmodale Synergieeffekte mit Kapsch TrafficCom im Bereich „Urbane Mobilität“ gezielter zu bearbeiten. Kapsch PublicTransportCom ist eine unmittelbare Tochtergesellschaft der Kapsch Group und ist dem Segment Carrier zugeordnet.

Die **Kapsch BusinessCom Group** konnte ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2016/17 mit einem Umsatz von EUR 317,0 Mio. abschließen. Der Segmentumsatz verminderte sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr um EUR 5 Mio. oder 2%. Dies ist vor allem durch Umsatzrückgänge im CEE-Raum und dem Marktaustritt in Polen erklärbar. In Österreich konnte der Marktanteil erhöht und somit abermals ein neues Rekordniveau erreicht werden. Trotz des leicht gesunkenen Umsatzes konnten im Segment Enterprise im abgelaufenen Wirtschaftsjahr erfreulicherweise auch die Ergebnisse gesteigert werden. So erhöhte sich das EBIT auf

EUR 6,9 Mio. (EUR +0,9 Mio. oder +14 %). Diese positiven Ergebnisse resultierten aus einer erfolgreich durchgeführten Neuausrichtung sowie aus der Veräußerung der polnischen Tochtergesellschaft, die in der Vergangenheit negative Ergebnisbeiträge lieferte. Kapsch BusinessCom hat über 17.000 Kunden – darunter etwa OMV, Allianz, ORF, Erste Bank, Vodafone oder ÖBB – und betreut diese lokal wie auch global in rund 40 Ländern. Im Sinne dieser strategischen Ausrichtung wurde auch in diesem Wirtschaftsjahr die Position als gefragter Dienstleistungspartner in Österreich sowie Zentral- und Osteuropa ausgebaut. Außerdem konnten viele weitere erfolgreiche Operations-Projekte gewonnen werden.

Verantwortung gegenüber der Gesellschaft und Umwelt. In Zeiten großer politischer und gesellschaftlicher Herausforderungen auf nationaler und europäischer Ebene ist sich die Kapsch Group ihrer besonderen Verantwortung gegenüber ihres Umfeldes sehr bewusst. Seit Jahren unterstützen wir ausgewählte Projekte und Initiativen im Sozialbereich. Ein besonderes Anliegen ist uns auch die Unterstützung von (internationalen) Kunst- und Kultureinrichtungen. Wir hoffen damit Barrieren abzubauen, neue Denk- und Betrachtungsweisen zu fördern und den gesellschaftlichen und kulturellen Dialog anzustoßen. Wir sind unserer Herkunft und Geschichte verbunden, blicken aber stets in die Zukunft und auf eine sich ständig verändernde Welt. 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.

Ausblick. Im kommenden Wirtschaftsjahr 2017/18 sehen wir die Entwicklungen auf den Märkten der Kapsch Group optimistisch und erwarten dank der Strategien in den einzelnen Bereichen und aufgrund der soliden Bilanzstruktur eine Fortsetzung des eingeschlagenen Wachstumspfad sowie ein erfolgreiches Wirtschaftsjahr. Insgesamt gehen wir davon aus, dass wir das hohe Umsatzniveau zumindest beibehalten werden. Konzern und Management werden der Optimierung der Effizienz weiterhin Aufmerksamkeit schenken und daher wird – auch in den Bereichen Carrier und Public Transport – von deutlichen Ergebnisverbesserungen ausgegangen. In allen Bereichen verfolgt die Kapsch Group nach wie vor die Strategie, ihre Marktposition mit gezielten Akquisitionen in den bestehenden bzw. in angrenzenden Geschäftsfeldern weiter auszubauen. Darüber hinaus verfolgt die Kapsch Group auch punktuelle Maßnahmen zur Optimierung der einzelnen Gesellschaften und zur Synergiersteigerung.

Abschließend bedanken wir uns bei unseren Kunden und Geschäftspartnern für das entgegengebrachte Vertrauen und die Zusammenarbeit. Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern danken wir für ihr hohes Engagement, ihre Kreativität und Leistungsbereitschaft. Lassen Sie uns gemeinsam an der Weiterentwicklung der Kapsch Group arbeiten und weitere Erfahrungen mit der Zukunft sammeln – denn 125 Jahre sind noch lange nicht genug.



Mag. Georg Kapsch
Chief Executive Officer



Dr. Kari Kapsch
Chief Operating Officer



Dr. Franz Semmerneegg
Chief Financial Officer

Jubiläumsbrief der Familie Kapsch.

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

als Johann Kapsch, unser Urgroßvater, vor 125 Jahren eine feinmechanische Werkstätte gründete, konnte nicht einmal er erahnen, welches international erfolgreiche Unternehmen später daraus werden sollte. Der Grundgedanke hat sich aber bereits zu Beginn manifestiert:

Seit der Firmengründung 1892 bekennt sich Kapsch zu seiner Rolle als Innovator und technologischer Pionier. Von der Produktion des ersten tragbaren Transistorradios über die Beteiligung an der Digitalisierung der österreichischen Telefonie bis hin zur Errichtung flächendeckender, mehrspuriger Mautsysteme: 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 im Dienste unserer Kunden einzusetzen, denn wir erkennen und wertschätzen Technik als Instrument, um vieles zu ermöglichen und manches noch besser zu machen.

Jubiläumsausgabe des Kapsch Group Geschäftsberichtes. Kapsch steht seit Anbeginn für Kontinuität, Innovation und Verantwortung gegenüber seinen Interessengruppen. Was dies für 125 Jahre Unternehmensgeschichte bedeutet, zeigt dieser Geschäftsbericht. Neben den aktuellen Entwicklungen des Wirtschaftsjahres 2016/17 werden auf jeder Seite außerdem 125 historische Meilensteine präsentiert. Obwohl die aktuellen Zahlen, Projekte und Erfolge nicht im direkten Zusammenhang mit den ausgesuchten historischen Errungenschaften stehen, so zeigt sich doch, was unser Innovationsanspruch gepaart mit nachhaltiger Unternehmensführung auf lange Sicht bewirkt.

Wir stellen historische Entwicklungen und Erfindungen vor, zeigen Kuriositäten und Kassenschlager, gewähren ungewöhnliche Einblicke, aber auch aktuelle Ausblicke. Somit vereint diese Sonderausgabe des Geschäftsberichtes anlässlich des Firmenjubiläums Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft, denn Erfahrungen haben unseren Pioniergeist geprägt und gestärkt und zeigen, wie wir über 125 Jahre Erfahrung mit der Zukunft gesammelt haben.

Mag. Georg Kapsch

Dr. Kari Kapsch

Mag. Elisabeth Kapsch

**Stolz auf die Vergangenheit,
bereit für die Zukunft.**

1892

Die Gründung von Kapsch

Anlässlich unseres Jubiläums präsentieren wir Ihnen auf den folgenden Seiten 125 Meilensteine aus 125 Jahren Kapsch. Johann Kapsch gründet eine feinmechanische Werkstätte in Wien, die Morse-, Telegraf- und Telefonapparate erzeugt.



Unternehmensprofil.

Über die Kapsch Group.

Kapsch ist seit jeher Pionier bei der Entwicklung neuer Technologien.

Vor 125 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 vier starken Geschäftsfeldern:

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

Seite 21: Informationen über Investitionen in Forschung und Entwicklung

Der Name Kapsch steht für Innovationskraft, Pioniergeist und Kundenorientierung. Seit jeher wird massiv in Forschung und Entwicklung investiert, um neue Technologien zum Vorteil der Kunden und Anwender zur Marktreife zu bringen. Über 11 % aller Umsatzerlöse wurden im Geschäftsjahr 2016/17 dafür verwendet, um konsequente Innovation und Implementierung neuer Technologien zum Nutzen unserer Kunden überall auf der Welt zu sichern. Kapsch leistet so einen wichtigen Beitrag zur verantwortungsvollen und nachhaltigen Gestaltung einer mobilen und vernetzten Welt.

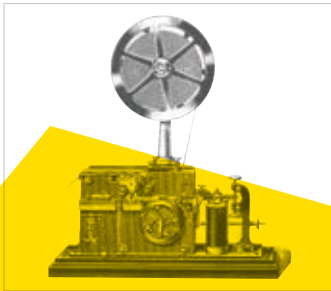
Kapsch zählt zu den erfolgreichsten Technologieunternehmen Österreichs mit globaler Präsenz. Die Unternehmensgruppe mit Sitz in Wien unterhält weltweit rund 100 Niederlassungen und Repräsentanzen. In Europa ist die Kapsch Group nahezu flächendeckend aktiv. Wichtige Wachstumsmärkte liegen aber auch in Asien, Australien und Amerika. Zum Ende des Geschäftsjahres 2016/17 beschäftigte die Kapsch Group 6.868 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Zur Kapsch Group zählen die vier Schlüsselgesellschaften Kapsch TrafficCom, Kapsch BusinessCom, Kapsch CarrierCom und Kapsch PublicTransportCom. Mit deren Produkten und Lösungen trägt Kapsch dazu bei, die Herausforderungen der Gegenwart und Zukunft mit intelligenten Mobilitätslösungen im öffentlichen und privaten Verkehr wie auch die Digitalisierung in vielfältigen Anwendungsfeldern aktiv zu gestalten.

1910

Telegrafestation

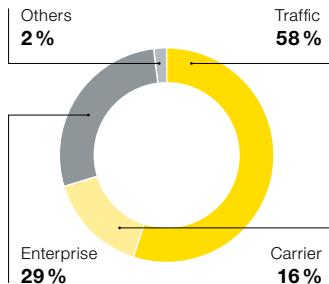
In den frühen Jahren fertigt Kapsch Telegrafestationen: Morseapparate als Sender und Telegrafengeräte als Empfänger sowie die dazugehörigen Peripheriegeräte.



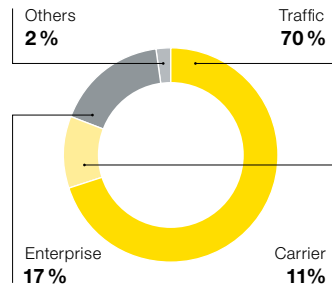
Die Muttergesellschaft des Konzerns ist die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, die zu 100 % im Eigentum der DATAX HandelsgmbH steht. Die Anteile an dieser Gesellschaft werden zu gleichen Teilen von der Traditio-Privatstiftung, der ALUK-Privatstiftung und der Children of Elisabeth-Privatstiftung, drei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

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

Umsatz nach Segmenten



Mitarbeiter zum 31. März 2017 nach Segmenten



Kapsch TrafficCom ist ein Anbieter von intelligenten Verkehrssystemen in den Bereichen Mauteinhebung, Verkehrsmanagement, Smart Urban Mobility, Verkehrssicherheit und vernetzte Fahrzeuge. Kapsch TrafficCom deckt mit durchgängigen Lösungen die gesamte Wertschöpfungskette ihrer Kunden aus einer Hand ab: von Komponenten über Design bis zur Errichtung und zum Betrieb von Systemen. Die Mobilitätslösungen von Kapsch TrafficCom helfen dabei, den Straßenverkehr in Städten und auf Autobahnen sicherer, zuverlässiger, effizienter und komfortabler zu machen sowie die Umweltbelastung zu reduzieren. Eine Vielzahl von erfolgreichen Projekten in mehr als 50 Ländern rund um den Globus hat Kapsch TrafficCom zu einem international anerkannten Anbieter intelligenter Verkehrssysteme gemacht. Weitere Details zu Kapsch TrafficCom finden Sie ab Seite 28 dieses Berichts.

Kapsch PublicTransportCom ist ein global tätiger Hersteller und Lieferant intelligenter Infrastrukturlösungen für Betreiber des öffentlichen Personennahverkehrs. Das Portfolio des Unternehmens umfasst Lösungen und essenzielle Services für intermodale Betriebsleitsysteme (ITCS, Intermodal Transport Control Systems), elektronisches Fahrgeldmanagement (AFC, Automatic Fare Collection), mobile Ticketing-Systeme sowie situationsaktuelle Fahrgastinformationen. Kapsch PublicTransportCom ist ein Experte für cloud-basierte End-to-End-Netzwerkösungen für smarte Infrastrukturen, wie Kontroll- und Systemverwaltungssysteme für öffentliche Verkehrsmittel auf Straße und Schiene. Das Unternehmen verfolgt mit seinen innovativen Technologien unter anderem die Ziele, den Energieverbrauch zu senken und die operative Effizienz zu steigern. Weitere Details zu Kapsch PublicTransportCom finden Sie ab Seite 30 dieses Berichts.

Kapsch CarrierCom ist ein etablierter und global tätiger Hersteller, Lieferant und Systemintegrator von End-to-End-Telekommunikationslösungen. Ziel von Kapsch CarrierCom ist es, die zukünftige Entwicklung von Carrier-Netzwerken und eigens für den Betrieb von Bahn- und Personennahverkehrsunternehmen, Behörden und Flughäfen notwendigen Telekommunikationsnetzen mitzugestalten. Das Unternehmen bietet innovative betriebs- und erfolgskritische Produkte, Technologien und Dienstleistungen, basierend auf den Leistungen der Kapsch Forschung & Entwicklung und der Unterstützung durch ausgewählte strategische Partner. Die Expertise von Kapsch CarrierCom umfasst unter anderem Lösungen für die nächste Generation von betrieblich wichtigen Telekommunikationsnetzwerken, Digitalisierung von Bahnsystemen sowie Virtualisierung von Kommunikationsnetzwerken. Weitere Details zu Kapsch CarrierCom finden Sie ab Seite 31 dieses Berichts.

Kapsch BusinessCom unterstützt als herausragender Digitalisierungspartner Unternehmen bei der Steigerung der Business Performance und Entwicklung neuer Geschäftsmodelle. Kapsch agiert dabei als Berater, Systemlieferant und Dienstleistungsanbieter. Mit ihrem umfassenden Know-how im Umgang mit großen Datenmengen und Security sowie einer Vielzahl erfolgreicher Use Cases in zahlreichen Branchen ist Kapsch BusinessCom der ideale Begleiter bei der digitalen Transformation. Das umfangreiche Portfolio in Österreich und CEE umfasst Technologielösungen für intelligente und vor allem sichere ICT-Infrastruktur, smarte Gebäude-, Medien- und Sicherheitstechnik sowie Outsourcing-Services. Kapsch setzt dabei auf Herstellerunabhängigkeit und Partnerschaften mit weltweit anerkannten Anbietern wie Cisco, Hewlett Packard Enterprise oder Microsoft sowie auf ein breites Netzwerk aus Partnern aus der Forschung und branchenspezifischen Lösungsanbietern – vom Start-up bis zum Großkonzern. Kapsch BusinessCom hat über 17.000 Kunden – z. B. Allianz, Erste Bank, ÖBB, OMV, ORF oder Vodafone – und betreut diese lokal und global. Weitere Details zu Kapsch BusinessCom finden Sie ab Seite 32 dieses Berichts.

1910

Frühes Telefon

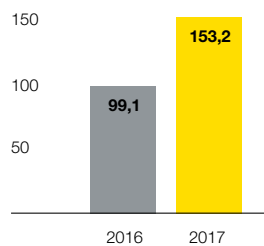
Um einen Anruf zu tätigen, muss bei diesem Telefon eine Kurbel bedient werden. Diese Kurbel bringt einen Induktor in Bewegung, der Strom erzeugt.



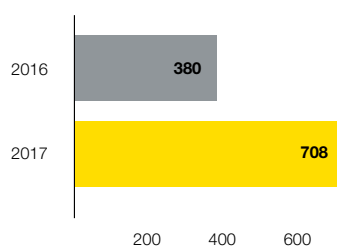
Weltweite Präsenz.

Nordamerika

Umsätze (in Mio. EUR)

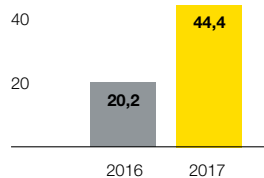


Mitarbeiter/-innen

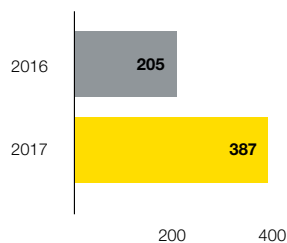


Mittel- und Südamerika

Umsätze (in Mio. EUR)

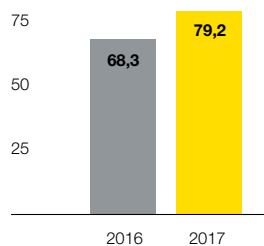


Mitarbeiter/-innen

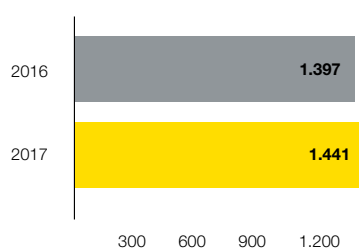


Afrika

Umsätze (in Mio. EUR)



Mitarbeiter/-innen

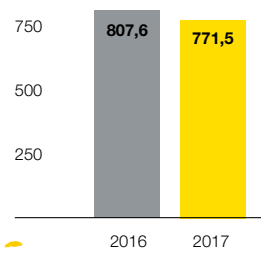


Niederlassungen und Tochtergesellschaften der Kapsch Group

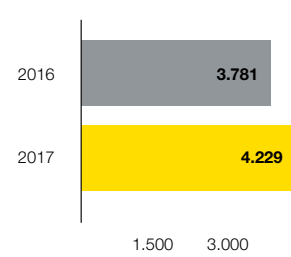
- > Algerien
- > Argentinien
- > Australien
- > Belgien
- > Brasilien
- > Bulgarien
- > Chile
- > Dänemark
- > Deutschland
- > Ecuador
- > Frankreich
- > Irland
- > Italien
- > Kanada
- > Kasachstan
- > Kirgisistan
- > Kroatien
- > Litauen
- > Malaysia
- > Mazedonien
- > Mexiko
- > Neuseeland
- > Niederlande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

Europa

Umsätze (in Mio. EUR)

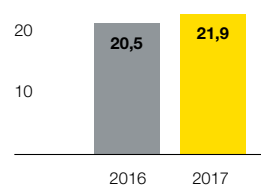


Mitarbeiter/-innen

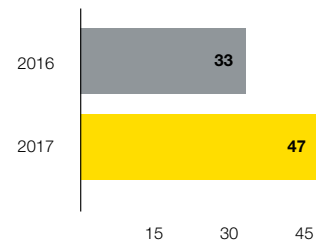


Asien

Umsätze (in Mio. EUR)

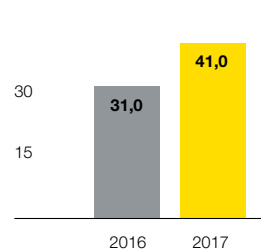


Mitarbeiter/-innen

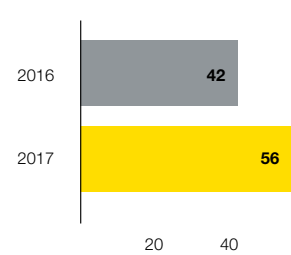


Australien

Umsätze (in Mio. EUR)



Mitarbeiter/-innen



- > Portugal
- > Rumänien
- > Russland
- > Saudi-Arabien
- > Schweden
- > Schweiz
- > Serbien
- > Singapur
- > Slowakei
- > Slowenien
- > Spanien
- > Südafrika
- > Taiwan
- > Thailand
- > Tschechien
- > Türkei
- > Ungarn
- > USA
- > Vereinigte Arab. Emirate
- > Vereinigtes Königreich
- > Volksrepublik China
- > Weißrussland

Vision.

Kapsch. challenging limits.

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

Als Technologiepionier ist es uns wichtig, dass wir gewohnte Grenzen überschreiten. Wir stellen stets Bewährtes in Frage und definieren es neu, um Innovationen voranzutreiben. Dies ist essenzieller Teil des Markenkerns von Kapsch. Daher haben wir diesen Leitgedanken, diese Geisteshaltung jedes Einzelnen von uns – den Kapsch Spirit – als Ausgangspunkt für unsere Überlegungen zur Entwicklung des neuen Unternehmensmottos „challenging limits“ gewählt:

Weil wir Technologie stets mit Leidenschaft zum Nutzen unserer Kunden einsetzen. Weil wir dafür keine Grenzen akzeptieren, uns nicht zufriedengeben und heute für uns bereits gestern ist.

Weil wir seit 125 Jahren Vorreiter, Visionäre und Pioniere sind: Kapsch. challenging limits.

In dynamischen Zeiten ist es wichtig, in Bewegung zu bleiben. Fast ein Jahrzehnt verfolgte Kapsch den Anspruch, „always one step ahead“ zu sein. In dieser Zeit wurden wir zu einem etablierten ITS- und GSM-/GSM-R-Anbieter und einem wichtigen ICT-Player.

Da die Marke Kapsch mit der permanenten Weiterentwicklung unserer Unternehmensgruppe in engem Zusammenhang steht, war es naheliegend, auch unseren Leitsatz einer Prüfung zu unterziehen, zu modernisieren und zukunftsfähig zu machen.

Kapsch verbindet Technik, Innovation und Know-how zu zukunftsweisenden Lösungen. Dabei folgt Kapsch seiner Leidenschaft, Technik zum Nutzen aller erfolgreich zu entwickeln und einzusetzen. Als Inkubator setzen wir auf Expertenwissen und Umsetzungsstärke in allen Bereichen unseres unternehmerischen Handelns. Auch unter herausfordernden Rahmenbedingungen arbeitet Kapsch stets lösungs- und nutzerorientiert. So macht Kapsch Infrastruktur und Business sowie Kommunikation und Mobilität intelligent.

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

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

Durch diese konsequente Kundenorientierung, unser verantwortungsvolles Handeln und die Bereitschaft zur kontinuierlichen Weiterentwicklung und Veränderung wollen wir immer wieder Grenzen herausfordern und neu definieren – zum Vorteil unserer Kunden, Geschäftspartner sowie Investoren und im Interesse unserer Belegschaft, der Gesellschaft und der Umwelt. Dafür sorgen unsere engagierten 6.868 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den rund 100 Gesellschaften der Kapsch Group auf sechs Kontinenten.

1910

Unterwassertelefon

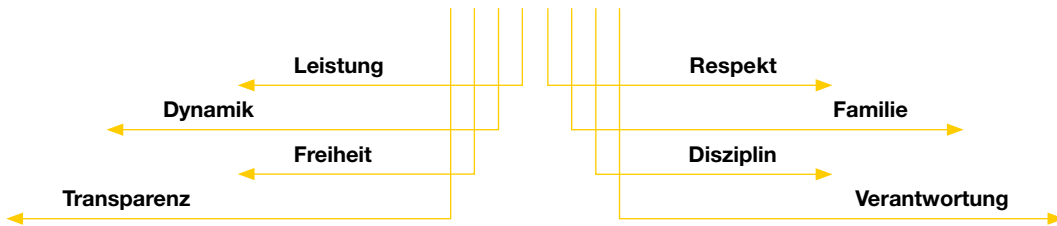
Durch den Einbau eines Unterwassertelefon bietet Kapsch eine komplette Telefonverbindung zwischen Tauchern und der Mannschaft über Wasser an.



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 begründen unser Motto „challenging limits“.

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.

1910

Regensicherer Wecker

Der regensichere Wecker kann im Freien verwendet werden, da die mechanischen Teile durch das Gehäuse geschützt sind.



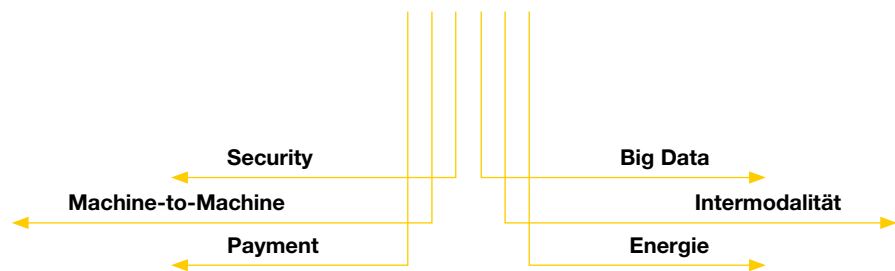
Strategie.

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.



1913

Neues Fabrikgebäude (Werk I)

In den Jahren 1912 und 1913 entsteht in Wien-Meidling, Ecke Johann-Hoffmann-Platz/ Wittmayergasse, ein modernes Fabrikgebäude. Dieses erste eigene Werk auf eigenem Grund, mit großen hellen Räumen, erlaubt die rationelle Abwicklung der Produktion. Für die Architektur zeichnet Ernst Epstein (1881–1938) verantwortlich, der in dieser Zeit in Wien zahlreiche Wohn- und Industriebauten entwirft.



Security. Die Digitalisierung der Welt schreitet zügig voran und stellt Unternehmen hinsichtlich der Sicherheit von Daten laufend vor neue Herausforderungen. Ganz nach der Devise „Prevent, Protect, Detect and Respond“ bietet Kapsch BusinessCom innovative Lösungen im Bereich der IT-Security. Diese reichen von Netzwerk-Security, Mobile-Device-Management, umfassenden Security-Audits und Monitoring-Lösungen bis hin zu Incident Response und forensischen Analysen. Kapsch CarrierCom bietet außerdem Security-Lösungen für Netzwerke sowie für Railways.

Big Data. Pro Jahr wächst das weltweite Datenvolumen um rund 40%. Das bringt neue Anforderungen an Speicherung, Verarbeitung und Verwaltung. Die Nutzung und Strukturierung dieser Informationen stellen Unternehmen aller Branchen vor große Herausforderungen. Professionelle Lösungen, die eine intelligente Informationssuche ermöglichen und die Daten anschließend auch analysieren (Big Data Analytics), 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 CarrierCom bietet CDMA (Code Division Multiple Access)-Lösungen für Smart Metering und Smart Grid Control an während Kapsch PublicTransportCom TETRA (Terrestrial Trunked Radio)-Technologie für zuverlässige Sprachlösungen bereitstellt.

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 und intelligenten Energiemanagement-Systemen 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. Aufgrund der Übertragung sensibler Daten stellen elektronisch durchgeführte Zahlungsvorgänge höchste Ansprüche an die Sicherheit und Zuverlässigkeit der eingesetzten Systeme. Die Unternehmen der Kapsch Group erfüllen diese Ansprüche und verfügen mit dem Kapsch earthDATAsafe über eines der sichersten Rechenzentren Europas.

Seite 40: Informationen zum wirtschaftlichen Umfeld sowie zu aktuellen Trends in den Geschäftsfeldern finden Sie im Lagebericht.

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, Zukunftsorientierung und etablierte Werte eines Familienunternehmens
- > Bewusstes Risikoverhalten
- > Fairer Wettbewerb
- > Förderung von Vielfalt
- > Leistungsstandards für Geschäftspartner
- > Engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Wirtschaftlicher Erfolg. Zur Fortsetzung der 125-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.

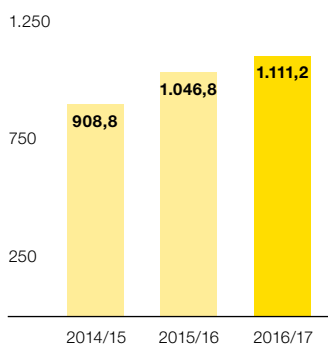
Wir messen unseren wirtschaftlichen Erfolg anhand der Umsatzentwicklung und der EBIT-Marge. Die Kapsch Group erwirtschaftete im Wirtschaftsjahr 2016/17 einen Konzernumsatz von EUR 1.111,2 Mio., der somit deutlich über dem Vorjahresniveau von EUR 1.046,8 Mio. (EUR +64,4 Mio. oder +6 %) liegt.

Das Betriebsergebnis (EBIT) lag mit EUR 20,1 Mio. um EUR 52,1 Mio. oder 72 % signifikant unter dem Vorjahresergebnis in Höhe von EUR 72,3 Mio. Dies hängt damit zusammen, dass es im abgelaufenen Wirtschaftsjahr vor allem im Segment Carrier diverse Einmaleffekte gab, die das Ergebnis stark belastet haben. Einerseits handelt es sich dabei um projektbedingte Einmaleffekte für ein Projekt im Bereich Mission-Critical Networks und teilweise auch im Bereich Public Transport, andererseits schlugen sich die Kosten von Reorganisationsmaßnahmen im Ergebnis nieder. Zusätzlich trugen außerplanmäßige Abschreibungen von immateriellen Vermögenswerten aus aktivierten Entwicklungskosten und Wertberichtigungen im Bereich des Vorratsvermögens im Bereich Public Transport zu dieser deutlichen Ergebnisverschlechterung bei.

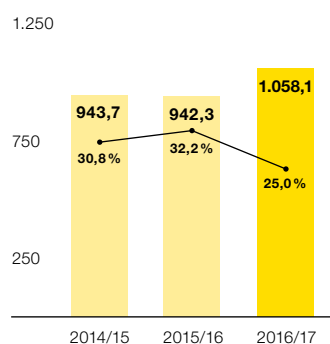
Insgesamt fiel die EBIT-Marge der Kapsch Group von 6,9 % auf 1,8 %. Das bereinigte EBIT, welches sämtliche erwähnten Einmaleffekte im Segment Carrier im Ausmaß von EUR 39,5 Mio. exkludiert, reduzierte sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr um EUR 12,5 Mio. oder 17 % auf EUR 59,8 Mio., die bereinigte EBIT-Marge ging lediglich von 6,9 % auf 5,4 % zurück.

Zur Wahrung der finanziellen Unabhängigkeit streben wir einen Verschuldungsgrad (Gearing) in einer Bandbreite von 25 % bis 35 % an. Nichtsdestotrotz kann das sehr volatile Projektgeschäft dafür verantwortlich sein, dass unter Umständen nicht zu jedem Zeitpunkt die Strategie zum Verschuldungsgrad bzw. die erforderlichen Covenants eingehalten werden können. Zum 31. März 2017 lag der Verschuldungsgrad bei 41 % und somit nicht innerhalb der angestrebten Bandbreite. Aufgrund des aktuell sehr niedrigen Zinsniveaus sieht der Konzern kein erhöhtes Risiko und strebt mittelfristig eine Reduktion des Verschuldungsgrades innerhalb der definierten Bandbreite an.

Umsatz



Bilanzsumme und Eigenkapitalquote



1914

Telefon-Zentralumschalte

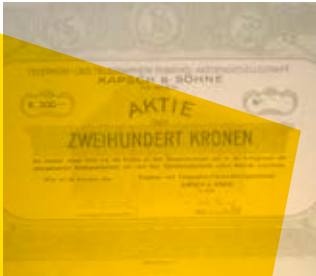
Schon vor dem Ersten Weltkrieg etabliert sich Kapsch in einem neuen Bereich, nämlich der Errichtung von Telefon- und Telegrafenzentralen. So zählt zu den frühen Projekten beispielsweise die Einrichtung eines Telegrafenschrancks am Wiener Westbahnhof.



1916

Aktie zu 200 Kronen

Nach Ausbruch des Ersten Weltkriegs liefert Kapsch fast ausschließlich an die Armee. So kann das Unternehmen zwar den Umsatz deutlich erhöhen, gerät jedoch zunehmend in die Abhängigkeit vom Militär, das Rechnungen nur sehr verspätet, wenn überhaupt, begleicht. Die Erweiterung des Finanzrahmens dürfte ein Grund sein, weshalb im Juni 1916 die Handelsgesellschaft in eine Aktiengesellschaft umgewandelt wird und drei Bankdirektoren in den Verwaltungsrat einziehen.



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

Eingesehen werden kann der Kapsch Verhaltenskodex auf www.kapsch.net unter dem Menüpunkt „Über uns“.

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. Im Fokus stehen dabei immer die Menschen, die unsere Technologien anwenden bzw. mit ihnen arbeiten, und nicht nur die Technologie selbst.

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

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

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

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

Leistungsstandards für 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.

Engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. 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.

Forschung und Entwicklung.

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

Innovationskraft. Im Fokus unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten stehen marktorientierte Lösungen und Systeme, die den Innovationsvorsprung der Kapsch Group absichern. Die strategischen Geschäftsfelder der Kapsch Group unterhalten eigene Entwicklungsabteilungen, die sich mit zentralen Zukunftsfragen beschäftigen. Die damit verbundenen Aufwendungen beliefen sich im Geschäftsjahr 2016/17 auf EUR 125,0 Mio. bzw. 11,2% der Umsatzerlöse nach EUR 98,2 Mio. bzw. 9,4% im Vorjahr. Das entspricht einer Steigerung um 27,3%. Wichtige Impulse liefern auch zahlreiche Kooperationen mit der Wissenschaft, beispielsweise mit der TU Wien, WU Wien, Universität Innsbruck, FH St. Pölten, FH Technikum Wien, FH Dornbirn, 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. Bereits zum neunten Mal wurde der Kapsch Award für die besten Masterthesen der FH Technikum Wien vergeben. Der mit jeweils 2.000 EUR dotierte Preis wurde 2016 erstmalig nicht an sechs, sondern an sieben Studierende für ihre hochqualitativen Arbeiten und herausragenden Leistungen verliehen.

Weltweite Patente. Der Erfolg unserer Forschungs- und Entwicklungsarbeit lässt sich auch an den über 2.100 Patenten ablesen, welche die Kapsch Group aktuell hält. Jährlich werden etwa 20 bis 30 neue Patente eingereicht. Die Schutzrechte decken dabei zukunftsweisende Verfahren, Systeme, Lösungen und Designs in den strategischen Geschäftsfeldern ab. Der Schutz dieses Know-hows nimmt in der Kapsch Group einen hohen Stellenwert ein. So wurde Kapsch TrafficCom für herausragendes Innovations- und Patentmanagement mit dem IP-Management Award 2016 prämiert.

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 bereits 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. Zusätzlich wird Know-how auch über Unternehmensakquisitionen erworben, wenn sie das Produktportfolio ergänzen und abrunden und damit einen Beitrag zur Unternehmenswertsteigerung liefern.

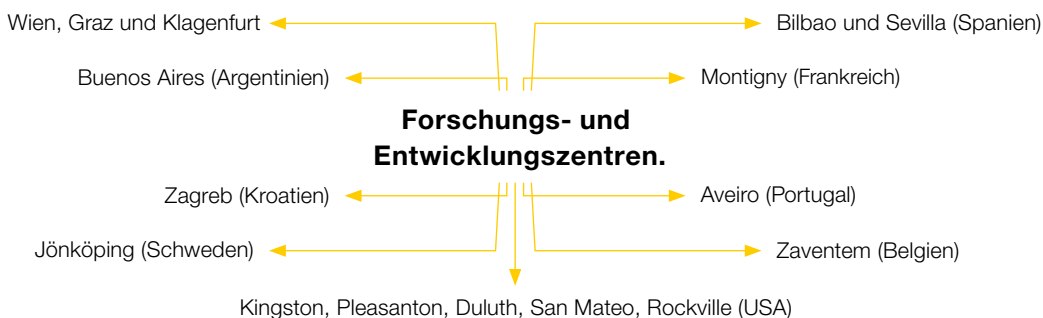
Präsentation der Innovationen. Die Kapsch Group präsentiert die Ergebnisse ihrer umfangreichen Forschungs- und Entwicklungsarbeit im Rahmen von weltweiten Messen und Kongressen und stellt dadurch auch den aktiven Informationsaustausch mit bestehenden und neuen Kunden sicher.

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

1918

Kondensatoren

Kapsch beginnt mit der Fertigung von Kondensatoren.



Seite 64: Weitere Beispiele für die Innovationskraft der Kapsch Group finden Sie im Lagebericht.

Nachhaltige Unternehmensführung.



Nachhaltigkeitsbericht 2015/16

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 vier operativen Geschäftsbereichen, kontinuierliche Fortschritte in den angeführten Handlungsfeldern zu gewährleisten. Unterstützt werden sie dabei von zentralen Stabstellen und verbindlichen Konzernrichtlinien, die übergeordnete Fragestellungen adressieren.

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

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



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

Effizienter Einsatz von Ressourcen.

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

Durch Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz, aber auch bedingt durch ein geringeres Produktionsvolumen ging der Stromverbrauch von Kapsch Components im Geschäftsjahr 2015/16 im Vergleich zum Vorjahr von 754 MWh auf 732 MWh bzw. um 2,9 % zurück. Der gesamte CO₂-Ausstoß für den Fuhrpark konnte, trotz eines Anstiegs der Fahrzeugzahl, durch den Ankauf spritsparender Modelle auf dem Vorjahresniveau gehalten werden. Mit 788 Tonnen CO₂ für alle Emissionsquellen sind die Gesamtemissionen wieder auf einem Niveau wie im Jahr zuvor.

Bei Kapsch Components wurden Laserlötanlagen statt selektiver Wellenlötanlagen eingesetzt, was zu einer Reduktion des Energieverbrauchs führte und ebenso den Einsatz von Stickstoff reduzierte. Neben der genannten Reduktion des Stromverbrauchs und der CO₂-Emissionen ging im Berichtszeitraum auch der Verbrauch von Stickstoff, der in der Fertigung bei Kapsch Components zum Einsatz kommt, zurück. Der Absolutverbrauch war um 9,7 Tonnen bzw. 3,8 % geringer als im Vorjahr. Gemessen am Gewicht produzierter Ware wurde jedoch eine Erhöhung um 13,4 % pro Tonne Produkt verzeichnet. Diese gegensätzliche Entwicklung resultiert aus sinkenden Produktionszahlen sowie Unterschieden im Produktmix. Die begonnene Umstellung

von Stempellöten auf Laserlöten in der Fertigung sollte jedoch dazu führen, dass 87 % des bislang in diesem Arbeitsschritt verbrauchten Stroms und 100 % des dabei verbrauchten Stickstoffs eingespart werden können.

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. Seit dem Umstieg auf Lync, die Nachfolgeversion des bislang verwendeten Office Communication Server (OCS), konnte der Einsatzradius auf 100 % aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gesteigert werden.

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 2017 zählte die Kapsch Group in Summe 6.868 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, 18 % mehr als zum Stichtag des Vorjahres. Diesen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein attraktives Arbeitsumfeld zu bieten, sie zu fördern und zu fordern, darin liegt die Hauptaufgabe des Kapsch Personalmanagements. Die Richtlinie 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 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 außerdem 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.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind die Grundlage unseres Erfolges.

1920

Taschenlampe

Eine 4,5-V-Batterie versorgt diese Taschenlampe der 1920er-Jahre; Kapsch erfindet und fertigt beide.



1924

Einstieg in die Radiofertigung

Kapsch erzeugt seine ersten Radioempfänger mit Röhren und Detektorapparaten. Kapsch ist Mitbegründer der RAVAG, der Oesterreichischen Radioverkehrs A. G., und läutet damit das heimische Rundfunkzeitalter ein.



Onboarding. Gruppenweit wurde das Kapsch Onboarding-Programm „Connected“ implementiert, um neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern den Einstieg in das Unternehmen zu erleichtern. Neben Informationseinheiten über die Unternehmenswerte und -kultur umfasst es auch Schulungen zur Vermittlung sicherheitsrelevanter Themen, wie etwa zum Umgang mit sensiblen Kundendaten. Die systematische und flächendeckende Durchführung von Mitarbeitergesprächen ist Kapsch ein wichtiges Anliegen. Die Durchführungsquote wird akkurat über ein IT-gestütztes System erhoben. Dabei wird das Ziel verfolgt, langfristig eine Rate von 100 % zu erzielen (2015/16: 77,3 % in Österreich). Gerade auch aufgrund des stetigen Unternehmenswachstums und der damit einhergehenden Integrationsphasen bleibt dieses Ziel weiterhin bestehen.

Im Bereich der Aus- und Weiterbildung wurden aktuell drei besondere Schwerpunkte gesetzt:

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

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

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

Women@Kapsch. Die Kapsch Group will kompetente Frauen für sich gewinnen und ihnen interessante Berufsperspektiven bieten. Dazu wurden strategische und operationale Frauengruppen initiiert, die das Erreichen dieses Zieles unter dem Motto „Women@Kapsch“ unterstützen. Themenfelder wie interner Erfahrungsaustausch, Vernetzung und der Abbau von Barrieren stehen dabei im Fokus. Zur generellen Sicherstellung der Chancengleichheit für Frauen wurde zudem ein Gremium für Gleichbehandlung eingerichtet. Zur Verbesserung der Vereinbarkeit von Beruf und Familie werden 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 „techNIKE“ oder Mentoringprogrammen für interessierte Mädchen und junge Studentinnen an der TU Wien.

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 unter anderem das Institut für Elektrotechnik und Informationstechnik an der TU Wien, die FH Technikum Wien, die FH Campus Wien und die FHWien mit dem Masterstudium „Executive Management“. Mit der Veranstaltungsreihe Kapsch Karrierelounge werden zudem seit mehreren Jahren Studierende eingeladen, sich technischen Fragestellungen im Rahmen von Projektarbeiten oder Spezialvorträgen zu widmen.

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.

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. Unter der Marke „Changing Views“ ist Kapsch seit über 20 Jahren engagiert, um ausgewählten jungen Künstlerinnen und Künstlern eine Bühne für ihre Arbeiten zu bieten. Im Dezember 2016 realisierte Kapsch ein Kunstprojekt in Weißrussland. Als Partner im Segment „Contemporary Art“ im Rahmen der Österreichischen Kultursaison in Belarus präsentierte die Kapsch Group die Arbeiten sieben junger österreichischer Künstler: Aldo Giannotti, Birgit Graschopf, Markus Hanakam/Roswitha Schuller, Alina Kunitsyna, Bernd Oppl und Philipp Schweiger.

2016 wurde mit der Auslobung des Kapsch Contemporary Art Prize in Kooperation mit dem mumok Wien eine weitere Initiative zur Förderung junger Künstlerinnen und Künstler gestartet, die den Nachwuchstalenten einen ersten Auftritt vor internationalem Publikum ermöglicht. Die erste Preisträgerin, Anna-Sophie Berger, erhielt eine 3-monatige Einzelausstellung im mumok sowie eine dazu erscheinende Publikation.

Langjährige kulturelle Partnerschaften. Die Verbindung von Tradition und Innovation prägt das Selbstverständnis der Kapsch Group. Seit 1992 besteht eine Generalpartnerschaft mit dem Wiener Konzerthaus, die in diesem Jahr somit auch ihr bemerkenswertes 25-jähriges Bestehen feiert. 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.

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.



1927

Messestand in der Rotunde

Kapsch wirbt auf der Wiener Messe 1927 mit einer vielfältigen Produktpalette: Telefonzentralen, großen und kleinen Trichterlautsprechern, Rahmenantennen, Telefonapparaten sowie Radioapparaten wie etwa dem „Reinartz-Baby“.



Lösungsportfolio.

Kapsch TrafficCom

Kapsch Public TransportCom

Tolling



Electronic Toll Collection

City Tolling

Plaza Tolling

Traffic Management



Highways

Managed Lanes

Tunnels and Bridges

Smart Urban Mobility



Smart Parking

Urban Traffic Management

Integrated Mobility Management

Safety & Security



Road Safety Enforcement

Commercial Vehicle Enforcement

Electronic Vehicle Registration

Connected Vehicles



V2X Automotive

V2X Infrastructure

Connected Services

Public Transport Solutions



Automatic Fare Collection

Mobile Ticketing

Intermodal Transport Control Systems

Passenger Information

Energy Efficiency Management & Predictive Vehicle Maintenance

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

Markenkern.

Tradition und Innovation, Mobilität und Kommunikation, Familienunternehmen und Technologiepionier, in Österreich gegründet und auf der ganzen Welt zuhause: Kapsch ist ein Unternehmen, das Grenzen überschreitet. Ein Unternehmen mit Leidenschaft für Technik. Ein Unternehmen, das seit 125 Jahren Vorreiter, Visionär und Pionier ist.

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

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



Schlüsselgesellschaften.

Kapsch TrafficCom ist ein Anbieter von intelligenten Verkehrssystemen in den Bereichen Mauteinhebung, Verkehrsmanagement, Smart Urban Mobility, Verkehrssicherheit und vernetzte Fahrzeuge. Kapsch

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

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

Kapsch CarrierCom

Mission-Critical Networks (MCN)	Carriers & Verticals	
		
RDN.access	Voice Solutions for Mobile and Fixed Networks	OSS/BSS, Radius/AAA, Number Portability, Geolocation/ Radio Optimization (CEM)
RDN.core	Signaling Solutions (SS7, SIP, Diameter)	Transmission (Copper, Optical, Microwave)
RDN.packet networks	Wireless (2G, 3G, 4G, WiFi, LoRa) and fixed (DSL, PON) Access	Security and Fraud Solutions
RDN.terminals	IoT Applications	Professional Services incl. Consulting
RDN.applications	Software-Defined Networks/ Network Function Virtualization (vCPE, vCore, SD-WAN)	Managed Services
RDN.management tools		
RDN.services		
TETRA Digital Radio Networks		
DMR Networks		
End-to-End Integration		
End-to-End: Plan Build Maintain Operate		

Kapsch BusinessCom

Technology Solutions	Facility Solutions	Business Services
		
Cloud Computing	Security Systems	IT-Outsourcing
Business Collaboration	Multimedia & Infotainment	Innovation Workshops
Storage	Access Control	Industry-specific Solutions
Virtualization	Video Surveillance	Digitalization of Business Processes
Mobile Enterprise		
Network & Security		
Telecommunication & Workspace		

und Systemverwaltungssysteme für öffentliche Verkehrsmittel auf Straße und Schiene. Das Unternehmen verfolgt mit seinen innovativen Technologien unter anderem die Ziele, den Energieverbrauch zu senken und die operative Effizienz zu steigern.

Kapsch CarrierCom ist ein etablierter und global tätiger Hersteller, Lieferant und Systemintegrator von End-to-End-Telekommunikationslösungen. Ziel von Kapsch CarrierCom ist es, die zukünftige Entwicklung von Carrier-Netzwerken und eigens für den Betrieb von Bahn- und Personennahver-

kehrsunternehmen, Behörden und Flughäfen notwendigen Telekommunikationsnetzen mitzugestalten. Das Unternehmen bietet innovative betriebs- und erfolgskritische Produkte, Technologien und Dienstleistungen, basierend auf den Leistungen der Kapsch Forschung & Entwicklung und der Unterstützung durch ausgewählte strategische Partner. Die Expertise von Kapsch CarrierCom umfasst unter anderem Lösungen für die nächste Generation von betrieblich wichtigen Telekommunikationsnetzwerken, Digitalisierung von Bahnsystemen sowie Virtualisierung von Kommunikationsnetzwerken.

Kapsch BusinessCom unterstützt als herausragender Digitalisierungspartner Unternehmen bei der Steigerung der Business Performance und Entwicklung neuer Geschäftsmodelle. Kapsch agiert dabei als Berater, Systemlieferant und Dienstleistungsanbieter. Mit ihrem umfassenden Know-how im Umgang mit großen Datenmengen und Security sowie einer Vielzahl erfolgreicher Use Cases in zahlreichen Branchen ist Kapsch BusinessCom der ideale Begleiter bei der digitalen Transformation. Das umfangreiche Portfolio in Österreich und CEE umfasst Technologielösungen für intelligente und

vor allem sichere ICT-Infrastruktur, smarte Gebäude-, Medien- und Sicherheitstechnik sowie Outsourcing-Services. Kapsch setzt dabei auf Herstellerunabhängigkeit und Partnerschaften mit weltweit anerkannten Anbietern wie Cisco, Hewlett Packard Enterprise oder Microsoft sowie auf ein breites Netzwerk aus Partnern aus der Forschung und branchenspezifischen Lösungsanbietern – vom Start-up bis zum Großkonzern. Kapsch BusinessCom hat über 17.000 Kunden – z. B. Allianz, Erste Bank, ÖBB, OMV, ORF oder Vodafone – und betreut diese lokal und global.

Kapsch TrafficCom.

Geschäftsfelder und Strategie.

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

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

Kapsch TrafficCom agiert in **zwei Segmenten**:

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

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

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

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

Der *Betrieb* umfasst die Beratung der Kunden sowie den technischen und kommerziellen Betrieb von Systemen. Bei der Beratung geht es um die Entwicklung von Gesamtkonzepten, die sowohl die technischen als auch die kommerziellen Aspekte umfassen. Dafür analysiert Kapsch TrafficCom die lokalen Gegebenheiten sowie verkehrspolitische und rechtliche Rahmenbedingungen. Darüber hinaus bietet das Unternehmen an, bestehende Betriebsorganisationen zu optimieren. Der technische Systembetrieb bezieht sich auf die Überwachung, die Wartung und die laufende Verbesserung des Systems. Der kommerzielle Systembetrieb hat den Endkunden im Fokus und beinhaltet je nach Lösung die Planung und Errichtung von Vertriebsstellen, das Aufsetzen und den Betrieb von Callcenter-Diensten, die Gestaltung spezifischer Webportale sowie das Implementieren von Zahlungssystemen einschließlich dem vollständigen Rechnungs- und Mahnwesen.

Unser Portfolio. Wir unterteilen unser Angebot in Mauteinhebung, Verkehrsmanagement, Verkehrssicherheit, urbane Mobilität und vernetzte Fahrzeuge.

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 und elektronischer bis zu mobiler Mauteinhebung, auf ein- und mehrspurigen Straßen, von bestehenden bis zu neuen Systemkonzepten.

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 Tunneln, auf Brücken und auf kontrollierten Spuren. Unsere Lösungen ermöglichen die Bereitstellung von

1930

Kapsch Pavillon auf der Wiener Messe

Revolutionäre, erstmalige Fernsehvorführung in Österreich mit einer kompletten Sende- und Empfangsanlage im Kapsch Pavillon auf der Wiener Messe.



Seite 52: Detaillierte Informationen zum Geschäftsverlauf dieses Segments finden Sie im Lagebericht.

Verkehrsinformationen, mit denen Straßenbetreiber den Verkehr optimal regeln und für die Verkehrsteilnehmer umfassende Informationen bereitstellen können.

Verkehrssicherheit. Wir unterteilen unser Angebot hierbei in Verkehrsüberwachung, Kontrolle von Nutzfahrzeugen und elektronische Fahrzeugregistrierung.

Die Verkehrsüberwachung 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 Strafgebühren entsprechend den gesetzlichen Vorgaben einzuheben.

Die Kontrolle von Nutzfahrzeugen umfasst Lösungen, um sowohl die Verkehrssicherheit als auch die Produktivität von Flotten zu erhöhen.

Die elektronische Fahrzeugregistrierung umfasst Lösungen, um mittels elektronischer Kennzeichen die Fahrzeugregistrierung zu verbessern, Kennzeichenfälschung zu verhindern und dadurch insgesamt die Verkehrs- und öffentliche Sicherheit zu erhöhen.

Urbane Mobilität. Wir unterteilen unser Angebot hierbei in städtische Zugangsregelung, intelligente Parklösungen und intermodale Mobilität.

Die städtische Zugangsregelung umfasst verschiedene Lösungen für die Zugangsregelung, mit denen der Verkehr in den Städten gesteuert und auf Wunsch vergebührt werden kann. Die Komplettlösungen unterstützen dabei eine Vielzahl von Gebührenberechnungsarten – abhängig von der Tageszeit, der Dauer des Aufenthaltes, der Emissionsklasse oder vom Verkehr.

Die intelligenten Parklösungen umfassen Smart-Parking-Lösungen, die intelligente Daten und moderne Analytik zur Lösung von Parkplatzproblemen für Kunden in aller Welt liefern. Unsere Technologie erleichtert das Auffinden des besten Parkplatzes und erhöht damit die Effizienz in Städten sowie an Universitäten und Unternehmensstandorten erheblich. Zudem wird deren ökologischer Fußabdruck verkleinert.

Intermodale Mobilität umfasst Lösungen, die wir in Zusammenarbeit mit unseren Schwestergesellschaften Kapsch CarrierCom und Kapsch PublicTransportCom entwickeln.

Vernetzte Fahrzeuge. 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 Verkehrsmanagement-Systemen – auch Gesamtlösungen für Straßenbetreiber.

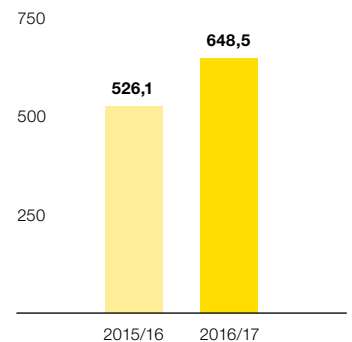
Ausblick und Ziele. Auch im Wirtschaftsjahr 2017/18 soll Kapsch TrafficCom weiter wachsen. Die Neugeschäfts-Pipeline im ETC-Segment erscheint vor allem in den USA sehr stark. Auch aus der Region APAC erwartet sich das Unternehmen mehr Dynamik. In Europa liegt ein Fokus auf landesweiten Mautsystemen. Zum Beispiel in

- > Polen (der bestehende Vertrag läuft 2018 aus) wurde der Ausschreibungsprozess gestartet.
- > Bulgarien gab es im letzten Geschäftsjahr zahlreiche Verzögerungen bei der Ausschreibung; für das laufende Wirtschaftsjahr erwartet das Management von Kapsch TrafficCom jedoch Fortschritte.
- > Tschechien (der bestehende Vertrag wurde bereits bis 2019 verlängert) ist mit dem Start des Ausschreibungsprozesses zu rechnen.

Im IMS-Segment ist die Integration von Kapsch TrafficCom Transportation nun weitestgehend abgeschlossen, sodass hier nun noch mehr Fokus auf den Vertrieb gelegt werden kann. Die neue Matrix-Organisation soll die Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und Solution Centern sowie die Zusammenarbeit mit den Kunden deutlich verbessern. Das Projekt CHARM (umfassende Modernisierung und Konsolidierung des Verkehrsmanagements auf den Autobahnen in England und den Niederlanden) gilt es erfolgreich voranzutreiben. Aufgrund seiner Größe und Komplexität verlangt dieses Projekt von Kapsch TrafficCom größte Aufmerksamkeit.

Trotz eines Umsatzanstiegs ist in Hinblick auf den Gewinn (EBIT) für das Wirtschaftsjahr 2017/18 von einem stabilen Ergebnis auszugehen. Preiseffekte infolge der Verlängerung der Mautprojekte in Tschechien und Österreich werden wirksam und zusätzliche, zeitlich überschaubare Kostenbelastungen aus dem US-Geschäft werden ebenfalls anfallen. Im IMS-Segment arbeitet das Unternehmen 2017/18 jedenfalls daran, ein positives EBIT zu erwirtschaften. Die Rückzahlung der 4,25%-Unternehmensanleihe im November 2017 wird sowohl das Finanzergebnis als auch die Eigenkapitalquote von Kapsch TrafficCom positiv beeinflussen.

Umsatz Kapsch TrafficCom (in EUR Mio.)



1932

Elektro-Uhr

Dieses Produkt war seiner Zeit weit voraus. Nicht nur wegen der inkludierten Weck- und Radiofunktion. Elektro-Uhren waren für die 1930er-Jahre generell ziemlich ungewöhnlich.



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

Kapsch PublicTransportCom.

Geschäftsfelder und Strategie.

Kapsch PublicTransportCom wendet sich als Produzent und Lieferant von Lösungen zur Smart Infrastructure an öffentliche Verkehrsbetriebe und Verkehrsunternehmen und ist Teil des Segments Carrier.

Nach der erfolgreichen Integration der innovativen belgischen Prodata Mobility Systems ermöglicht die Gründung von Kapsch PublicTransportCom die volle Konzentration auf den Markt des öffentlichen Verkehrs. Das individuelle Portfolio von Kapsch PublicTransportCom garantiert die optimale Anpassung an spezifische Kundenansprüche in regionalen Märkten.

Unser Portfolio. Das Kapsch PublicTransportCom mobi.portfolio umfasst Lösungen und Services für Intermodal Transport Control Systems (ITCS, mobi.operations) Automatic Fare Collection (AFC, mobi.ticketing) Mobile Ticketing Systems (mobi.ticketing) sowie Real-Time Passenger Information (RTPI, mobi.info). Kapsch PublicTransportCom ist Experte für cloud-basierte komplette mobi.efficiency-Netzwerk-lösungen für Smart Infrastructures wie etwa Kontroll- und Administrationssysteme für öffentlichen Schienen- und Straßenverkehr. Ziele der Angebote sind unter anderem eine Senkung des Energieaufwands sowie eine Effizienzsteigerung der Betriebsabläufe.

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

Um die Wahrnehmung des öffentlichen Nahverkehrs in der Öffentlichkeit zu stärken, arbeitet Kapsch PublicTransportCom eng mit renommierten Organisationen zusammen. Wir sind Mitglied der UITP, die die Vision einer nachhaltigen urbanen Mobilität vertritt, der APTA, die für die Verbesserung der Qualität und Zugänglichkeit öffentlichen Verkehrs in den USA eintritt, und der STA, die auf die Zukunft des Tickets abzielt.

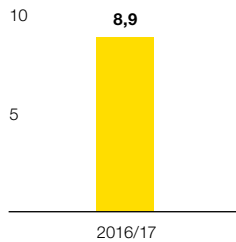
Erfolg in alten und neuen Märkten. Kapsch PublicTransportCom schloss im Wirtschaftsjahr 2016/17 eine Reihe von Verträgen mit Betreibern öffentlicher Verkehrsdienste ab. In bereits erschlossenen Märkten konnten neue Aufträge gewonnen werden. So mit der Syntus, die im Zentralraum und Osten der Niederlande Bus- und Bahndienste anbietet. Ein weiterer neuer Kunde ist MARTA: In enger Zusammenarbeit haben Kapsch CarrierCom, Kapsch Public TransportCom und Kapsch TrafficCom ein Mobile Ticketing System (MTS) für die Metropolitan Atlanta Rapid Transit Authority (MARTA) entwickelt. Es ermöglicht Reisenden ihre Tickets über eine mobile App oder eine mobile Website zu bestellen, zu kaufen und einzulösen. Damit haben die Nutzer Zugang zu 38 Bahnhöfen, 565 Buslinien und 210 Transitbussen im Großraum Atlanta.

Ausblick. Kapsch PublicTransportCom erwartet ein starkes Wachstum in allen Bereichen, wenngleich es geringer als im Vorjahr ausfallen wird. Die Prognose stützt sich auf neue Projekte und Aufträge aus dem neuen Produktportfolio.

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

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

Umsatz Kapsch PublicTransportCom (in EUR Mio.)



1932

„Mobiles“ Telefon

Dieses „mobile“ Telefon verfügt über einen Tragering: So weit die Kabellänge reicht, ist es möglich, den Apparat mit einem Finger zu tragen und gleichzeitig damit zu telefonieren.



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

Kapsch CarrierCom.

Geschäftsfelder und Strategie.

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

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

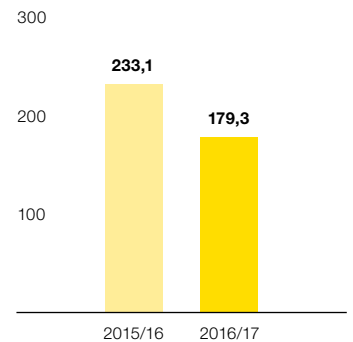
Kapsch CarrierCom ist Mitglied der europäischen Shift2Rail-Initiative. Diese EU-Initiative forciert neue Technologien, Produkte und Lösungen für Bahnsysteme durch Forschung und Entwicklung. Kapsch ist federführend an den Arbeitspaketen „Adaptable Communications for all Railways“, „Zero On-Site Testing“ und „Cyber Security“ beteiligt.

Carriers. KapschCarrierCom bietet Betreibern von Festnetz-, Mobil- oder Kabelnetzwerken sowie Energieversorgern rundum integrierte Lösungen. Unser Unternehmen unterstützt Kunden in aller Welt dabei, ihre Netzwerke auszurüsten, zu virtualisieren und zukunftssicher zu machen. Dies ermöglicht es unseren Kunden, die unterschiedlichsten Netzwerkparameter zu analysieren und Netzwerklösungen der nächsten Generation zu implementieren – wodurch Effizienz und Sicherheit maximiert, laufende Kosten hingegen minimiert werden. Dies wird durch einen schnelleren Marktzugang, Netzwerkoptimierung und die Einführung von IP- und Next-Generation-Netzwerken gewährleistet. Darüber hinaus ermöglicht Kapsch durch die Virtualisierung der Netzwerke das Erschließen neuer Einnahmequellen und neuer Business-Modelle.

In diesem Bereich reicht das Angebot von Kapsch von der Einzelanwendung über kleine Virtualisierungswshops bis hin zu End-to-End-Virtualisierungslösungen. Dank einer Reihe starker Partnerschaften sind wir in der Lage, die Virtualisierungsvorgaben unserer Kunden bestmöglich zu erfüllen. Die Beratungsservices von Kapsch im Feld der Virtualisierung sind ebenso stark nachgefragt wie die End-to-End-Projektentwicklung im Bereich virtualisierter Infrastruktur.

Ausblick. Der erfolgreiche Übergang in einen zukünftigen „Wireless-Standard“ ist eine der größten Herausforderungen, der Bahninfrastrukturbetreibern bevorsteht. Vorausblickende Unternehmen machen ihre Netzwerke zukunftsfit, damit sie die kommenden Standards betrieblichen Funks erfüllen können. Kapsch CarrierCom hat weltweit mehr als 15 Kernnetzwerke für führende Bahngesellschaften wie NR, SNCF und DB implementiert – und ist somit auch in Zukunft der ideale Partner, um Klienten bei diesem herausfordernden Übergang zu unterstützen. Dies umfasst auch die Zukunftssicherung der Funknetzwerke durch unsere Basisstationen der nächsten Generation sowie die reibungslose Unterstützung für LTE oder jeden anderen künftigen Wireless-Standard, der definiert werden kann.

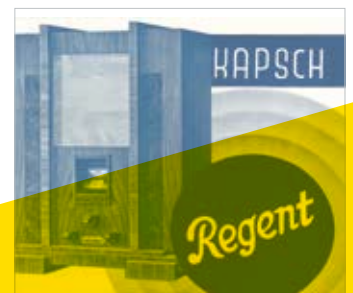
Umsatz Kapsch CarrierCom (in EUR Mio.)



1933

Radio „Regent“

Dieses eindrucksvolle 5-Röhren-Gerät mit Fading-Ausgleich hat einen eleganten Holzkorpus und eingebaute Lautsprecher. Es ist ein Meisterwerk seiner Zeit.



Seite 56: Detaillierte Informationen zum Geschäftsverlauf dieses Segments finden Sie im Lagebericht.

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

Kapsch BusinessCom.

Geschäftsfelder und Strategie.

1940

Volksempfänger VE 301 Dyn

Alle (reichs)deutschen Radioproduzenten sind dazu verpflichtet, Volksempfänger herzustellen. Das erste Modell wird bereits 1933 entwickelt. Der vorgeschriebene Preis von 76 Reichsmark entspricht nach heutiger Kaufkraft etwa 320 Euro.



Das umfangreiche Portfolio von Kapsch BusinessCom umfasst zukunftsfähige Gesamtlösungen in den Bereichen Informationstechnologie und Telekommunikation. Mit über 1.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unterstützt Kapsch BusinessCom Unternehmen und Institutionen jeder Größe und aus allen Branchen bei der Planung und Umsetzung ihrer Digitalisierungsvorhaben sowie klassischer Informations- und Telekommunikationstechnologie-Projekte (ICT). Dabei werden drei Geschäftsfelder unterschieden:

Business Services. Auf Basis innovativer Ansätze wie M2M, Predictive Analytics, Smart Building und digitaler Assistenzsysteme realisieren wir konkrete Lösungen und Services mit Branchenfokus. Unser Leistungsspektrum umfasst Innovationsworkshops und Pilotprojekte sowie die Entwicklung von Business Services inklusive des Designs kompletter Outsourcingprojekte.

Technology Solutions. Unsere Lösungen sorgen für ein stabiles Gerüst inklusive der nötigen IT-Sicherheit und leistungsfähiger Cloud-Services und ermöglichen eine effiziente Zusammenarbeit und Kommunikation mit jedem Endgerät von überall.

Facility Solutions. Dieser Bereich beinhaltet sämtliche Lösungen für die gebäudenaher Infrastruktur der ICT wie Multimedia Solutions oder Cabling, aber auch Videoüberwachungs-, Zutrittskontroll- und Alarmmanagement-Lösungen.

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

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

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

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

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

Wachstumsstrategie 2017. Seit 2016 positioniert sich Kapsch BusinessCom als Digitalisierungspartner mit dem Ziel, auch in diesem Bereich eine starke Marktposition einzunehmen. Die Stärke von Kapsch BusinessCom liegt vor allem in der Breite der End-to-End-Lösungen für Kunden aller Größenordnungen.

Darüber hinaus bietet das Unternehmen Branchenlösungen für Kunden aus unterschiedlichen Bereichen wie Industrie, Finanzen, Gesundheit oder dem öffentlichen Sektor. Dadurch konnten im Geschäftsjahr 2016/17 zahlreiche Pilotprojekte und Proof of Concepts im Bereich der Digitalisierung mit unterschiedlichen namhaften Unternehmen durchgeführt werden. Dafür erweiterte Kapsch BusinessCom ihr Ecosystem durch den Erwerb eines 25-prozentigen Anteils am Data-Science-Spezialisten AIMC – Advanced Information Management Consulting GmbH. Das Core-Business der AIMC besteht darin, aus großen Datenmengen Informationen zu generieren und Handlungsempfehlungen abzuleiten, die Unternehmen befähigen, effizienter zu agieren. AIMC hat sich auf Content Analytics, Predictive Analytics und Similarity Analytics spezialisiert.

Seite 60: Detaillierte Informationen zum Geschäftsverlauf dieses Segments finden Sie im Lagebericht.

Verlässlicher ICT-Partner. Neben den durch die digitale Transformation aufkommenden neuen Geschäftsfeldern fungiert Kapsch BusinessCom auch weiterhin als ICT-Service-Partner für ihre Kunden. Zusätzlich zur Lösungsentwicklung, Systemintegration und der Erledigung von Optimierungsmaßnahmen übernimmt Kapsch BusinessCom auch den vollständigen Betrieb von klassischen ICT-Lösungen. Ganz gemäß dem CDO-Ansatz: Consult. Deploy. Operate.

Unabhängig von Herstellern, aber gemeinsam mit anerkannten Technologiepartnern wie Cisco, Hewlett Packard Enterprise oder Microsoft agiert Kapsch BusinessCom als Berater, Systemlieferant und Dienstleistungsanbieter. In einem überaus dynamischen Technologieumfeld konnte sich Kapsch BusinessCom mit dieser Strategie als verlässlicher, vertrauenswürdiger und langfristiger Partner und Chief Digital Officer (CDO) für rund 17.000 Kunden beweisen.

Mit fünf Niederlassungen in Österreich und Tochtergesellschaften in Tschechien, der Slowakei, Ungarn und Rumänien ist Kapsch BusinessCom immer in der Nähe ihrer Kunden und begleitet sie auch bei ihren Expansionsschritten.

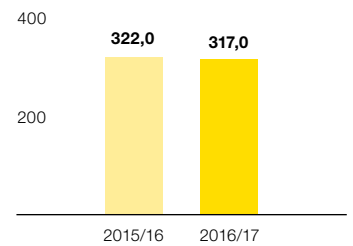
Die Kapsch BusinessCom Servicetechnikerinnen und Servicetechniker sind „Kapsch Certified“. Dieses Zertifikat gewährleistet die transparente Einhaltung von hohen und verbindlichen Qualitätsstandards, die aus vier unterschiedlichen Kategorien ausgewählt werden können. Als einziges österreichisches Unternehmen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

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

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

Aufgrund der dargelegten Strategie und der Entwicklung in den letzten Monaten des abgelaufenen Geschäftsjahres rechnet Kapsch weiterhin mit einer stetigen Verbesserung der Ertragslage im laufenden Wirtschaftsjahr.

Umsatz Kapsch BusinessCom (in EUR Mio.)



1946

Wiederaufbau des Telefonnetzes

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



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

Vorstand und Aufsichtsrat.

Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat.

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

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

Vorstand der Kapsch Aktiengesellschaft.

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

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

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

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

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

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

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

Dr. Franz Semmernegg ist seit Oktober 2001 als CFO der Kapsch Aktiengesellschaft und seit April 2005 als CFO der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH tätig. Seit März 2003 ist er zudem CFO, 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.

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

1947

Gegensprechanlage

Das Intercom ist eine direkte Kommunikationsleitung für das Büro. Sekretärin und Chef können per Knopfdruck miteinander sprechen.





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

1948

Wählsystem 48

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



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

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

Aufsichtsrat der Kapsch Aktiengesellschaft.

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

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

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

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

Vorstand der Kapsch TrafficCom AG.

Mag. Georg Kapsch ist seit Dezember 2002 CEO der Kapsch TrafficCom AG. Er übt zudem weitere gruppeninterne und externe Funktionen aus (siehe Seite 34).

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.

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

Geschäftsführung der Kapsch PublicTransportCom GmbH.

Dr. Kari Kapsch hat seit Dezember 2016 die Geschäftsführung der Kapsch PublicTransportCom GmbH inne. Er übt zudem weitere interne und externe Funktionen in Unternehmen der Kapsch Group aus (siehe Seite 34).

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

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

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 34).

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

Vorstand der Kapsch BusinessCom AG.

Dr. Franz Semmernegg ist seit April 2010 CEO und bereits seit März 2003 CFO der Kapsch BusinessCom AG. Er übt zudem weitere gruppeninterne und externe Funktionen aus (siehe Seite 34).

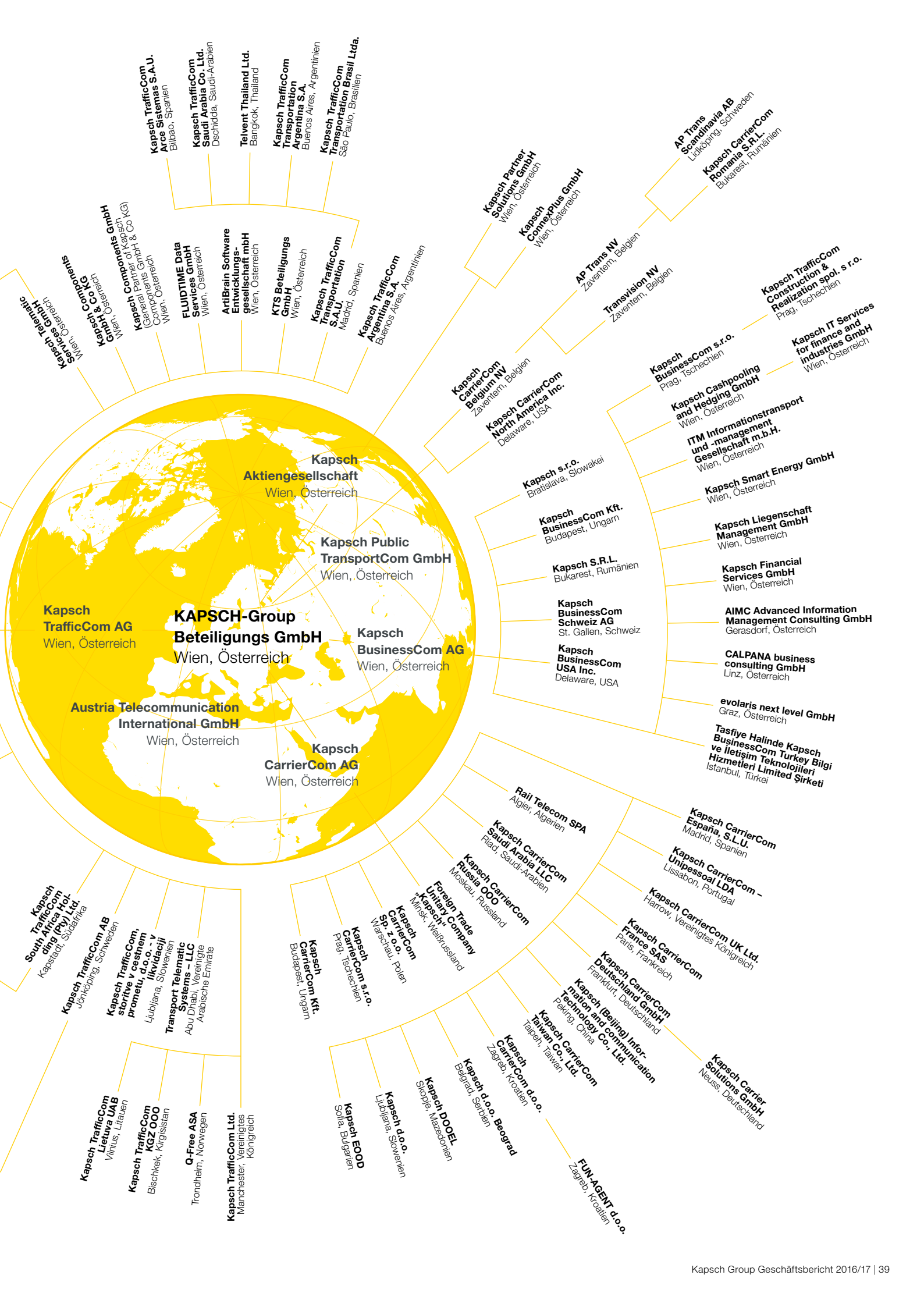
Mag. Jochen Borenich, MBA, startete am 1. September 2010 als Mitglied des Vorstandes bei der Kapsch BusinessCom AG. In dieser Funktion übernahm er die Verantwortung für die Bereiche Vertrieb, Marketing und Internationales. Sein Studium der Handelswissenschaften absolvierte er an der Wirtschaftsuniversität 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.

1948

Radio „Mucki“

Der „Mucki“ ist eine typische Konstruktion des Chefingenieurs von Kapsch, Josip Slišković. Hier entfaltet er seine Talente: Er baut möglichst kleine Geräte und minimiert den Raum um die Technik. Das Gerät ist in Braun, Rot, Grün oder Blau erhältlich.





Konzernlagebericht.

KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH zum Konzernabschluss per 31. März 2017.

1 Wirtschaftliches Umfeld.

1.1 Marktanalyse.

Weltwirtschaft.

Die globale Konjunktorentwicklung büßte 2016 leicht an Fahrt ein; das aggregierte Wirtschaftswachstum betrug 3,1 % (Vorjahr: 3,2 %). Ein wesentlicher Grund dafür war die gebremste Dynamik in den entwickelten Volkswirtschaften, allen voran in den USA. Aber auch in den Schwellen- und Entwicklungsländern konnte die Wirtschaft insgesamt nicht an Schwung gewinnen. Auch das globale Handelsvolumen legte nur um 1,7 % zu (Vorjahr: 2,7 %). Dies ist der niedrigste Wert seit dem Ausbruch der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise im Jahr 2008.

Für 2017 gehen die Wirtschaftsforscher allerdings von einem Aufschwung aus: Gemäß aktueller Prognose des Internationalen Währungsfonds (IWF) soll die Weltwirtschaft um 3,4 % wachsen, während die Welthandelsorganisation ein Plus von bis zu 3,1 % bei den international gehandelten Güter- und Dienstleistungsvolumina vorhersagt.

Globales Wirtschaftswachstum bei 3,1 %.

1955

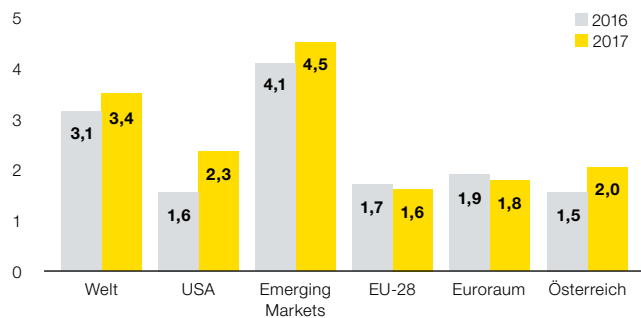
Funktelefon

Bahn, Polizei und auch die Bergrettung Innsbruck werden mit Sprechfunkgeräten ausgerüstet.



BIP-Wachstum 2016/17.

(in %)



USA.

In den **USA** rutschte das BIP-Wachstum 2016 unter die 2-Prozent-Marke. Bremsend wirkte für die amerikanischen Exportunternehmen unter anderem der starke US-Dollar. Betreffend die Aussichten für 2017 ist die Unsicherheit über die Wirtschaftspolitik unter der neuen US-Präsidentschaft nach wie vor groß. Analysten halten jedoch ein Wachstum von bis zu 3 % für möglich, sofern die angekündigten Steuersenkungspläne und Infrastrukturprogramme in die Tat umgesetzt werden. Ein deutliches Abwärtsrisiko geht hingegen vom wachsenden Protektionismus aus.

Schwellen- und Entwicklungsländer.

In den **Schwellen- und Entwicklungsländern** lag der BIP-Anstieg 2016 mit 4,1 % auf dem Niveau des Vorjahres. Bei näherer Betrachtung auf regionaler Ebene zeigen sich jedoch markante Unterschiede. In China setzte sich der langjährige Trend der Wachstumsverlangsamung, welcher mit der aktuellen Transformation hin zu einer stärkeren Dienstleistungsorientierung einhergeht, weiter fort. Hat sich die nationale Wirtschaftsleistung 2015 noch um 6,9 % ausgeweitet, so lag der Wert für 2016 bei 6,7 %. Für 2017 ist der Konjunkturausblick grundsätzlich positiv, allerdings stellt die Verhängung von Strafzöllen auf chinesische Importe durch die neue US-Regierung ein potenzielles Risiko dar. In den ASEAN-5-Staaten (Indonesien, Malaysia, Thailand, Vietnam und den Philippinen) stieg die Wirtschaftsleistung 2016 erneut um 4,8 %, während das BIP in Indien infolge einer abrupten Bargeldreform zur Korruptionsbekämpfung zuletzt weniger stark anstieg als 2015 (+6,6 %).

In der **Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS)** standen die Zeichen 2016 auf Stabilisierung. Entscheidend dafür war in erster Linie die wirtschaftliche Entwicklung in Russland, wo die Talsohle mittlerweile durchschritten scheint. So wird für 2017 – nach einer zweijährigen Rezessionsphase – erstmals wieder ein moderates BIP-Wachstum von 1,1 % erwartet. Wesentlich dazu beitragen dürfte der langsame Anstieg der Ölpreise, der sich seit der Einigung auf eine Förderdrosselung durch OPEC- und Nicht-OPEC-Staaten im Dezember 2016 abzeichnet. Generell wurde auf den Rohstoffmärkten im Berichtsjahr eine Trendwende eingeläutet, wovon in weiterer Folge auch die Staaten Lateinamerikas profitieren sollten. 2016 war die Region

BIP der Schwellen- und Entwicklungsländer bei 4,1 %.

noch von einer schrumpfenden Wirtschaftsleistung geprägt. Dies ist primär auf die anhaltende Rezession in der größten Volkswirtschaft Brasiliens zurückzuführen (-3,5%). Auch in Argentinien sank das BIP, während etwa Peru und Mexiko vergleichsweise solide Expansionsraten aufwiesen.

Ein gemischtes Bild zeigte sich 2016 in **Subsahara-Afrika** und der **MENAP-Region** (Mittlerer Osten und Nordafrika, Afghanistan und Pakistan). Insbesondere die ölexportierenden Länder standen vor der Herausforderung, ihre Wirtschaftsstrukturen an das relativ niedrige Preisniveau und an die gedämpfte Nachfrage von Seiten der führenden Industriestaaten anzupassen. Insgesamt lag das Wachstum in den Ländern südlich der Sahara bei 1,6% und in der MENAP-Region bei 3,8%.

Europa.

Die aggregierte Wirtschaftsleistung der **EU-28** stieg 2016 um 1,9%. Getragen wurde das Wachstum in erster Linie von der Konsumfreude der Haushalte, während die wachsende politische Unsicherheit die Erholung zum Teil bremste. So blieben etwa die Investitionen der Unternehmen aufgrund der von vielen Risikofaktoren geprägten Geschäftsperspektiven hinter den Erwartungen zurück. Als treibende Volkswirtschaft fungierte einmal mehr Deutschland (+1,9%), aber auch die ehemaligen Krisenländer Irland (+4,3%) und Spanien (+3,2%) vermeldeten eine positive Entwicklung. Erfreuliche Nachrichten kamen zudem seitens des europäischen Arbeitsmarkts: Im Laufe des Jahres 2016 sank die Arbeitslosenrate in den EU-28 unter die 8-Prozent-Marke und erreichte somit den niedrigsten Wert seit Anfang 2009.

Im **Euroraum** fiel der BIP-Anstieg 2016 mit 1,7% erneut etwas geringer aus als in der Europäischen Union insgesamt. Auch für 2017 gehen die Konjunkturforscher von einem ähnlichen Wachstumslevel aus, wobei die tatsächlichen ökonomischen Folgen des bevorstehenden EU-Austritts Großbritanniens schwer abzuschätzen sind. Da die Inflationsrate im Euroraum nach wie vor deutlich unter dem mittelfristig angestrebten Zielwert der Europäischen Zentralbank von 2% lag, wurde weiter an der lockeren Geldpolitik festgehalten: Zum einen verharrten der Leitzins und der Einlagenzins für Geschäftsbanken auf ihrem historischen Tiefststand, zum anderen verlängerte die EZB ihr Anleihen-Kaufprogramm zur Stützung der Konjunktur um weitere neun Monate bis mindestens Ende 2017.

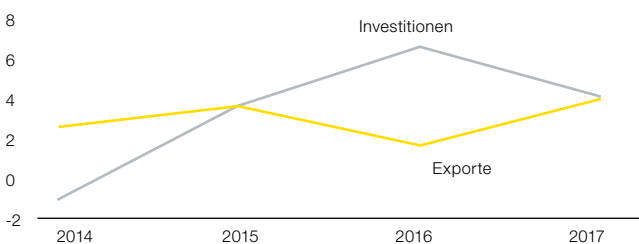
In **Mittel- und Südosteuropa** konnten 2016 insbesondere Rumänien (+4,8%), Bulgarien (+3,4%) und die Slowakei (+3,3%) ihre Wirtschaftsleistung kräftig steigern.

Österreich.

In **Österreich** schritt die Konjunkturerholung 2016 mit einem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 1,5% merklich voran. Für 2017 rechnen die Wirtschaftsforscher mit einem BIP-Anstieg von 2%. Die durchschnittliche Inflationsrate 2016 lag bei knapp unter 1%. Für 2017 wird ein Anstieg auf 1,7% erwartet. Die Arbeitslosenquote gemäß Eurostat-Definition kletterte 2016 auf 6%. Ebenfalls im Steigen begriffen war zuletzt das Budgetdefizit (1,4% des BIPs 2016), da die Steuerreform nicht in vollem Ausmaß gegenfinanziert werden konnte.

Export- und Investitionswachstum in Österreich 2014-17.

(in %)



1.2 Branchenanalyse.

Markt für Intelligent Transportation Systems.

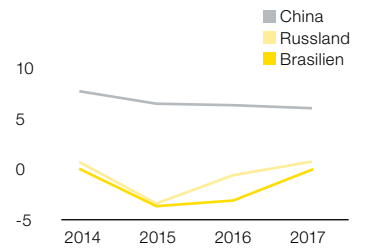
Im Segment Traffic adressiert die Kapsch Group den Markt für Intelligent Transportation Systems (ITS). ITS sind Systeme, in denen Informations- und Kommunikationstechnologien zur Anwendung kommen, die den Transport einschließlich Infrastruktur, Fahrzeug, Benutzer und Industrie unterstützen und optimieren.

Kundensegmente.

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

BIP-Wachstum 2014-17.

(in %)



Im Euroraum blieb das Wachstum trotz fortgesetzt expansiver Geldpolitik niedriger als in den EU-28.

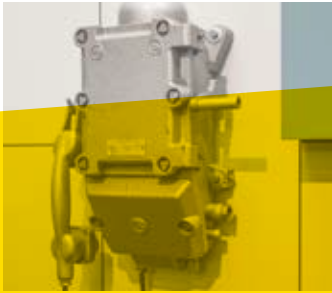
Österreich verzeichnete 2016 ein BIP-Wachstum von 1,5%.

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

1955

Wasserfestes Grubentelefon

Dieses Gerät wurde speziell für schlagwettergefährdete Gruben und explosionsgefährdete Betriebsstätten gebaut. Weder Wasser noch Ammoniak oder Benzin können diesem 30 Kilogramm schweren Grubenapparat etwas anhaben.



Betreiber-/Infrastrukturorientierte ITS umfassen neben ETC und ATMS (Advanced Traffic Management Systems) auch Applikationen für die städtische Zugangsregelung und die Parkraumbewirtschaftung. Adressaten sind Regierungen und deren Behörden, Straßen- und Mautbetreiber sowie Konzessionäre, die eine Verkehrspolitik unter Verwendung von ITS entwickeln, um damit die Verfügbarkeit und die Qualität der Infrastruktur in Hinblick auf Sicherheit, Performance und Umwelt zu sichern.

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

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

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

Marktpositionierung.

Der derzeitige Fokus von Kapsch richtet sich in diesem Segment auf betreiber-/infrastrukturorientierte ITS. Mit Umsetzung der Strategie 2020 und der Akquisition des Transportation-Geschäfts von Schneider Electric gewinnen zunehmend auch fahrzeug- und benutzerorientierte ITS an Bedeutung. Zudem beobachtet Kapsch kontinuierlich die weiteren Entwicklungen bei industrieorientierten ITS.

Markttrends und -treiber.

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

Mobilität. Mit zunehmendem Wohlstand steigt der Wunsch nach Mobilität und die damit verbundenen Ansprüche an Verkehrssysteme nehmen zu. Mobilität wird vermehrt als Grundbedürfnis oder als Notwendigkeit gesehen. Die dafür entwickelten Verkehrssysteme variieren global betrachtet stark. So zeigt die Anzahl der Pkws pro 1.000 Einwohner als Indikator zur Beurteilung des Entwicklungsstands das Aufholpotenzial in vielen Ländern: Während es in den USA im Durchschnitt 800 Pkws pro 1.000 Einwohner sind, beträgt die Quote in südamerikanischen Ländern maximal 100 Pkws und in Afrika liegt sie zum Teil deutlich darunter. Wenn der wirtschaftliche Aufholprozess der Schwellenländer wie China oder Brasilien weiterhin anhält, kann davon ausgegangen werden, dass auch der Individualverkehr stark zunehmen wird. Die Entwicklung der Kfz-Neuanmeldungen bestätigt dieses Bild. Alleine in China waren es im Jahr 2014 über 18 Millionen neue Autos – um ein Drittel mehr als in der gesamten EU. Inzwischen gibt es in China über 30 Städte mit mehr als einer Million Autos.

Urbanisierung. Der Anteil der Menschen, die in Städten leben, nimmt zu. Waren es im Jahr 1800 lediglich 2 % der Weltbevölkerung, so lebte im Jahr 2007 erstmals mehr als die Hälfte der Weltbevölkerung in Städten. Prognosen gehen davon aus, dass bis zum Jahr 2030 der Anteil der Stadtbevölkerung auf 60 % ansteigen wird und bis 2050 weiter auf 70 %. Bereits 2025 wird es demnach 40 Megastädte mit über 10 Millionen Einwohnern geben. Diese Wachstumsdynamik stellt auch die städtische Verkehrsinfrastruktur vor grundlegende Herausforderungen und erfordert Investitionen in intelligente, nachhaltige ausgelegte Verkehrssysteme.

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

Marktsituation und Markttreiber.

Ausbau und Finanzierung der Verkehrsnetze. Das Grundbedürfnis nach Mobilität, die zunehmende Urbanisierung, aber auch das ansteigende Güterverkehrsaufkommen im globalen Wirtschaftsaustausch zeigen die Grenzen der heutigen Verkehrssysteme auf. Autobahnen, die vor Jahrzehnten errichtet wurden, erfüllen die Anforderungen nicht mehr. Trotz intensiver Bemühungen, den Transport auf der Schiene attraktiver zu gestalten, hält sich in Europa das Aufkommen im Straßengüterverkehr seit Jahren auf hohem Niveau.

Die Bereitschaft der Regierungen, in den Ausbau der Transportnetze zu investieren, steht unter anderem im Zusammenhang mit zuverlässigen Finanzierungsmöglichkeiten. Während in Österreich die Investitionen in das Autobahnnetz im vergangenen Jahrzehnt zunahm, war in anderen Ländern wie Deutschland, Japan und Großbritannien eine Stagnation festzustellen.

Das transeuropäische Verkehrsnetz (TEN-V) umfasste im Jahr 2005 mit einer Gesamtlänge von 84.700 km rund ein Viertel des gesamten primären Straßennetzes in der Europäischen Union, beförderte aber 40 % des Straßengüterverkehrs. Bis 2020 wird ein durchschnittlicher Ausbau im Ausmaß von 4.800 km pro Jahr erwartet, davon 3.500 km bestehender Straßen. Insbesondere den neuen EU-Mitgliedsländern sowie den Korridoren zu diesen Ländern wird hoher Investitionsbedarf beigemessen. Im „Whitepaper: European transport policy for 2010“ der Europäischen Kommission sind die Investitionskosten bis 2020 mit EUR 600 Mrd. angegeben. Die Verkehrszunahme wird sich demnach voraussichtlich langfristig fortsetzen. Neben dem Bau neuer Infrastruktur gilt es, auch die Wartung und Instandhaltung bereits bestehender Straßen zu finanzieren.

In den USA werden jährlich rund USD 55 Mrd. in das Straßennetz investiert. Experten schätzen jedoch, dass in den nächsten Jahren zumindest eine Verdoppelung der Investitionen auf über USD 100 Mrd. notwendig sein wird, um die Funktionsfähigkeit aufrechtzuerhalten. Dieser hohe Finanzierungsbedarf führt zu veränderten Geschäftsmodellen und erhöht die Bereitschaft zu privaten Konzessionsmodellen.

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

Technologien.

Der ITS-Markt bzw. die Umfeldfaktoren sind von neuen Technologien und raschen Technologiezyklen geprägt. Für Kapsch eröffnen sich dadurch neue Perspektiven. Es gilt den scheinbaren Zielkonflikt zwischen Verkehrsabwicklung auf der einen Seite und Chancen durch Mobilität auf der anderen Seite intelligent zu lösen. Durch den Einsatz technischer und organisatorischer Mittel soll die Verkehrsnachfrage derart bewältigt werden, dass weder die Umwelt noch die wirtschaftliche Entwicklung darunter leiden. Kapsch wird dazu auch in Zukunft einen wichtigen Beitrag leisten.

Intelligente Mobilitätslösungen.

In den vergangenen Jahren setzte eine Konvergenz des ITS-Markts, ein zunehmendes Verschmelzen der einzelnen Marktsegmente ein. In Erwartung dieser Konvergenz – wenn auch nicht in dieser Geschwindigkeit – entwickelte sich Kapsch in diesem Segment von einem reinen Anbieter elektronischer Mautsysteme (ETC) um ausgewählte ITS-Anwendungen weiter. Kapsch geht heute davon aus, dass die Zukunft intelligenten, ganzheitlichen Mobilitätslösungen gehören wird, und strebt dabei eine führende Rolle an. In der Strategie 2020 ist dieses Ziel mit dem Aufbau eines Intelligent-Mobility-Solutions (IMS)-Geschäfts verankert. Dafür werden verstärkt auch Endkunden angesprochen und das Angebot wird von der Autobahn in Richtung Stadt erweitert werden. Ein wesentlicher Schritt in diese Richtung gelang mit der Akquisition von Kapsch TrafficCom Transportation (KTT).

Markt für öffentliche Netzbetreiber (Carriers).

Mobiler Datenverkehr steigt ständig weiter. Dies führt dazu, dass die Limits der bestehenden UMTS-Netze (3G) erreicht wurden bzw. werden. Dies treibt öffentliche Netzbetreiber anhaltend dazu, den Netzausbau auf Basis LTE (4G) flächendeckend fortzuführen und Investitionsschwerpunkte in den Bereichen „Fixed Broadband“, „Optical Networks“ und „LTE Rollouts“ zu setzen. Diese Bereiche stehen daher auch im Fokus der großen Telekommunikationslieferanten und werden sehr preisaggressiv adressiert. Dies lässt wenig Platz für Systemintegrationsbudgets und bringt damit auch den Beitrag unter Druck, den Kapsch in diesem Bereich für Systemwartungen und in der Unterstützung von allfälligen Migrationsprojekten liefern kann. Neue Investitionsbereiche sind „Connectivity for Smart Cities“ und „Internet of Things“.

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

1958

Der erste Kapsch Fernseher

Das Fernsehen hält breitflächig Einzug in die Haushalte. Kapsch bringt in Österreich mit dem Modell TFS 58 sein erstes Schwarz-Weiß-Fernsehgerät auf den Markt.



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

In diesem herausfordernden Marktumfeld sind dennoch einige Projekte zu beobachten, die gute Ansatzpunkte zur Erweiterung unserer Umsatzbasis bei Bestands- sowie bei Neukunden geben. Es werden zum Beispiel immer wieder Projekte zum Thema NFV (Network Function Virtualization) angefragt und teilweise auch schon umgesetzt. Kapsch möchte sich im Bereich NFV als End-to-End-Lösungsanbieter positionieren. Zusätzlich gibt es mit SDN (Software-Defined Networking) einen weiteren technologischen Ansatz zur Optimierung der Kostenbasis der öffentlichen Netzbetreiber. Security wird auch in diesem Kundensegment immer relevanter. Darüber hinaus wird in den kommenden Wirtschaftsjahren mit signifikanten Umsätzen im Bereich des FTTX-Geschäfts (Glasfaser) gerechnet.

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

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

1958

„Capri“ – Transistorradio

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



Markt für Bahngesellschaften und Betreiber von Mission-Critical Networks.

Die dem generellen Wachstumstrend für Public Transport angepassten Investitionen im Bahnumfeld erzeugen auch weiterhin Bedarf, durch aktuelle Technologie wie zum Beispiel ERTMS (European Rail Traffic Management System) leistungsfähige Infrastruktur zur Verfügung zu stellen. Die Aussichten der Lieferanten in diesem Bereich sind für die nächsten Jahre als positiv einzustufen.

Förderprogramme der Europäischen Union mit Fokus auf ERTMS, welches GSM-R als EU-weiten Standard definiert, wurden für die Periode 2016 bis 2020 bestätigt. Die Möglichkeit, diese Technologie, die mittlerweile völlig unabhängig von den in öffentlichen Netzen immer weniger verwendeten GSM-Lösungen ist, so lange zu unterstützen und weiterzuentwickeln, wie es der Markt erfordert, ist eine zusätzliche Absicherung des Geschäftspotenzials in diesem Markt.

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

Mit der europäischen Bahntechnologie-Initiative Shift2Rail wurde eine Plattform geschaffen, die gesamtheitlich die Forschung zur Steigerung der Attraktivität des Bahnverkehrs fördert. Kapsch CarrierCom hat als Associated Member die für das Unternehmen wichtigen Themen „Adaptable communications for all railways“, „Zero on-site testing“ sowie „Cyber Security“ besetzt und damit eine gute Position für die Weiterentwicklung in diesem Geschäftsfeld eingenommen. Zeitgleich zeichnet sich weiterhin ab, dass dieser Wandel entlang langer Technologiezyklen verlaufen wird. Kapsch rechnet nach wie vor mit erweiterten Supportanforderungen für GSM-R und eGPRS bis über 2035 hinaus.

Außerhalb des etablierten, hoch standardisierten Telekommunikationsumfelds kommen in Bahnen und Unternehmen, die eigene Mission-Critical Networks betreiben, weiterhin Lösungen basierend auf den Technologien TETRA und Digital Mobile Radio (DMR) zum Einsatz. TETRA ist die am 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.

Digitalisierung und Security werden auch in diesem Kundensegment immer relevanter.

Markt für Public Transport.

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

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

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

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

ICT-Markt.

Nach einem Wachstum von 1,5 % im Jahr 2016 dürfte die österreichische Volkswirtschaft 2017 und 2018 wesentlich kräftiger expandieren. Die Vorlaufindikatoren liefern deutliche Hinweise auf eine weitere Konjunkturbelebung. Neben einer lebhaften Binnennachfrage, die wiederum von der günstigen Arbeitsmarktlage profitiert, sollte der Außenhandel wieder stärker zum Wirtschaftswachstum beitragen. In diesem Szenario wird laut WIFO die österreichische Wirtschaft im laufenden Jahr um 2,0 % und 2018 um 1,8 % wachsen.

Der OeKB Geschäftsklima-Index Mitteleuropas (MOE) steigt in der Novembererhebung 2016 um 0,8 Punkte auf einen Wert von 85,7 (Basisjahr 2007 = 100). Die aktuelle Geschäftslage der Beteiligungen verschlechtert sich zwar in der Gesamtregion geringfügig, allerdings steigt die Zuversicht für die kommenden sechs Monate so deutlich, dass die Geschäftserwartungen für einen generellen Anstieg des Geschäftsklimas verantwortlich zeichnen. Diese Entwicklungen spiegeln sich – mit wenigen Ausnahmen – auch auf Ebene der einzelnen Länder wider. Bei den Branchen lässt sich kein einheitlicher Trend erkennen: Das Klima in Industrie und bei Geschäftsdienstleistungen hellt sich auf, Eintrübung gibt es hingegen bei Banken und Versicherungen.

Auf Branchenebene zeigt sich, dass das Geschäftsklima vor allem in der Sachgütererzeugung, den Geschäftsdienstleistungen und den sonstigen Dienstleistungen günstiger als noch vor drei Monaten ist. Im Gegensatz dazu verschlechtert sich das Umfeld bei Banken und Versicherungen: So belastet vor allem die aktuelle Geschäftslage das Geschäftsklima. Aktuell dürfte das anhaltende Niedrigzinsumfeld die beiden Branchen belasten, bei Banken dürfte zudem der Restrukturierungsprozess noch nicht gänzlich abgeschlossen sein.

Das Jahr 2017 steht für die IT-Abteilung ganz im Zeichen der Digitalisierung. Dabei geht es weniger um Technologien oder völlig neue Themen, sondern um die pragmatische Umsetzung – und das Zusammenwachsen – der Trends der vergangenen Jahre, so das Marktanalyse- und Beratungsunternehmen Pierre Audoin Consultants (PAC).

Die Digitalisierung verfolgt aus PAC-Sicht zwei hauptsächliche Trends: Der eine Trend umfasst Aktivitäten, etwa im Marketing und Vertrieb, unter dem Schlagwort „Customer Experience“. Der andere Trend ist das entstehende Internet of Things (IoT; deutsch: das Internet der Dinge/Internet der Dienste) mit seinen unterschiedlichen Ausprägungen wie Industrie 4.0, Connected Cars, Smart Health, Smart Energy und Smart Cities. Durch den Einsatz mittlerweile gereifter Technologien wie Big Data Analytics, Social Media, Mobility/Connectivity und Cloud Computing entstehen neue Produkte und Dienstleistungen, aber auch Geschäftsmodelle, Prozesse und Wertschöpfungsketten.

Cloud-Services bieten Unternehmen mehr Flexibilität und Skaleneffekte, die 20 bis 30 % Einsparung in der IT bringen können. PAC ortet auch beim Thema "mobile Endgeräte" einen großen Trend. Die **Mobilität** steht in starkem Zusammenhang mit der Consumerization. Hier gilt es entsprechende Strategien für **Security** zu entwickeln.

Der ICT-Markt befindet sich in den nächsten Jahren in Österreich, aber vor allem auch in den CEE-Ländern im Wandel. Dadurch kommt es zu überdurchschnittlich hohen Investitionen, welche durch moderne Finanzierungs- und Betriebsmodelle auf die Nutzungsdauern verteilt werden müssen.

Das Segment Enterprise adressiert den ICT-Markt.

1965

Geräuscharme Wählscheibe

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



2 Entwicklung des Kapsch Konzerns.

2.1 Überblick Konzernentwicklung.

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

Die Kapsch Group feiert im heurigen Jahr 2017 ihr 125-jähriges Bestehen und beweist, dass es selbst in den sehr technologiegetriebenen Märkten, in denen der Konzern agiert, möglich ist, Innovation und Tradition miteinander zu verbinden. Wirtschaftlich blickt Kapsch dabei auf ein forderndes und durchwachsenes Wirtschaftsjahr 2016/17 zurück, das einerseits für den anhaltenden Unternehmenserfolg mit beeindruckenden Leistungen, neuen Markterfolgen, Akquisitionen und deren Integration verbunden war, aber andererseits wurden auch große Anstrengungen unternommen, um jene Unternehmensbereiche, die sich mit großen Herausforderungen konfrontiert sehen, durch entsprechende Aufmerksamkeit des Managements, durch starken Lösungsfokus für die zu bewältigenden Aufgaben sowie durch strategische Entscheidungen fit für eine erfolgreiche Zukunft zu machen. Erfreulicherweise ist es gelungen, den Vorjahresumsatz, der erstmalig die Grenze von einer Milliarde Euro überschritten hatte, auf nun über 1,1 Milliarden Euro zu steigern. Die Ergebniszahlen sind im abgelaufenen Wirtschaftsjahr deutlich unter dem Niveau des Vorjahres, wobei dies vor allem auf Einmaleffekte im Segment Carrier zurückzuführen ist. Grundsätzlich haben sich operativ auch die Ergebnisse stabil und positiv entwickelt. Das stetige und nachhaltige Unternehmenswachstum konnte auch durch die deutlich zunehmenden Investitionen in Forschung und Entwicklung – im abgelaufenen Wirtschaftsjahr wurde mit EUR 125,0 Mio. erstmalig die 100-Millionen-Euro-Grenze überschritten – und durch die ebenfalls deutliche Erhöhung der Mitarbeiteranzahl – die Mitarbeiteranzahl stieg aufgrund der durchgeführten Akquisitionen auf 6.868 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (+1.030 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter) – eindrucksvoll bestätigt werden.

Segmente der Kapsch Group.

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

Im **Segment Traffic** konnte im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mit EUR 648,5 Mio. ein deutliches Wachstum verzeichnet werden und erstmals die Umsatzmarke von EUR 600 Mio. überschritten werden. Erfreulicherweise konnten sowohl der Bereich Electronic Toll Collection (ETC) als insbesondere auch der Bereich Intelligent Mobility Solutions (IMS) zu diesem deutlichen Umsatzwachstum beitragen. Dies ist in erster Linie auf die neue strategische Ausrichtung, welche nun konsequent umgesetzt wird, zurückzuführen. Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung des abgelaufenen Wirtschaftsjahres war die erstmalige Konsolidierung von Kapsch TrafficCom Transportation (KTT, die von Schneider Electric mit 1. April 2016 akquirierte globale Transportation-Sparte). Zusätzlich war das Wirtschaftsjahr von gewonnenen Projekten vor allem in den USA und Australien und von den Verlängerungen der landesweiten Systeme in Tschechien und Österreich geprägt.

Das **Segment Carrier** konnte im Wirtschaftsjahr einen Umsatz von EUR 179,3 Mio. erwirtschaften (Vorjahr: EUR 233,1 Mio.). Während sich die Umsätze im Bereich Mission-Critical Networks nach einem starken Vorjahr wieder normalisiert haben und Lieferungen, Nach- und Fertigstellungsarbeiten bereits verkaufter Projekte im Fokus standen, haben sich die Umsätze mit Carriers weiter stabilisiert und sind sogar gewachsen. Im Bereich Public Transport blieben die Umsätze zwar auf Vorjahresniveau, aber deutlich unter den Erwartungen. Das Segmentergebnis ist durch diverse Einmaleffekte (EUR 39,5 Mio.) stark belastet. Neben einem Verlustauftrag im Bereich Mission-Critical Networks, für den neben laufenden operativen Verlusten auch entsprechende bilanzielle Vorsorgen zu treffen waren, waren die Neubewertung von Assets, vor allem der kapitalisierten Entwicklungskosten, aber auch im Vorratsvermögen der Kapsch CarrierCom Belgien NV, sowie auch Restrukturierungskosten dafür verantwortlich. Der Auftragsstand zum Ende des Wirtschaftsjahres belief sich auf EUR 199,3 Mio. und bildet eine anhaltend gute Basis zur Weiterführung und Weiterentwicklung des Geschäfts in diesem Bereich.

Im **Segment Enterprise** konnte Kapsch die Umsatzmarke von EUR 300 Mio. wieder deutlich überschreiten und erneut unter Beweis stellen, dass Kapsch für seine Kunden in Österreich und in den zentraleuropäischen Ländern ein verlässlicher Partner ist, wenn es um die Auswahl und die Implementierung der modernsten ICT-Lösungen und aller damit im Zusammenhang stehenden Serviceleistungen geht. Besonders auszeichnen konnte sich Kapsch im abgelaufenen Geschäftsjahr als Outsourcing-Partner.

1967

75-jähriges Firmenjubiläum

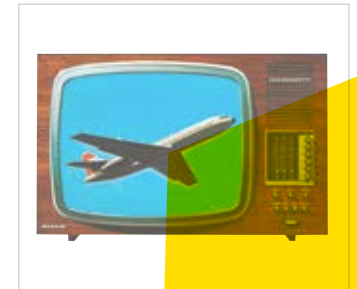
Anlässlich seines 75-Jahre-Jubiläums kann das Unternehmen Kapsch auf eine beachtliche Entwicklung zurückblicken: Kapsch beschäftigt mittlerweile 2.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und der Umsatz liegt bei über 300 Millionen Schilling.



1967

Farbfernsehen

„Chromamatic“ – Kapsch's erstes Farbfernsehgerät verfügt über einen 25-Zoll-Röhrenbildschirm, natürliche Farben und sechs programmierbare Tasten.



Die Kapsch Group im Überblick		2015/16	2016/17	Veränderung	
Umsatz	in Mio. EUR	1.046,8	1.111,2	64,4	6 %
EBITDA	in Mio. EUR	102,3	68,1	-34,2	-33 %
EBITDA bereinigt ¹⁾	in Mio. EUR	102,3	90,9	-11,5	-11 %
EBIT	in Mio. EUR	72,3	20,1	-52,1	-72 %
EBIT bereinigt ²⁾	in Mio. EUR	72,3	59,7	-12,6	-17 %
Bilanzsumme	in Mio. EUR	942,3	1.058,1	115,8	12 %
Eigenkapital	in Mio. EUR	304,3	264,0	-40,2	-13 %
Liquide Mittel	in Mio. EUR	167,3	246,6	79,4	47 %
Nettoverschuldung	in Mio. EUR	-77,5	-107,5	-30,0	-39 %
Eingesetztes Kapital	in Mio. EUR	533,5	606,7	73,2	14 %
Free Cashflow	in Mio. EUR	100,1	25,6	-74,4	-74 %
Investitionen	in Mio. EUR	23,0	29,1	6,1	27 %
Aufwand für F&E	in Mio. EUR	98,2	125,0	26,9	27 %
Mitarbeiter/-innen	zum Stichtag	5.838	6.868	1.030	18 %

¹⁾ Entspricht dem EBITDA exklusive sonstigen Einmaleffekten (EUR 22,8 Mio.) im Segment Carrier

²⁾ Entspricht dem EBIT exklusive Wertminderungen (EUR 16,7 Mio.) und sonstigen Einmaleffekten (EUR 22,8 Mio.) im Segment Carrier

2.2 Ertragslage.

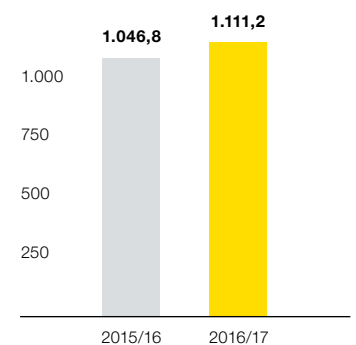
Die Kapsch Group erwirtschaftete im Wirtschaftsjahr 2016/17 einen Konzernumsatz von EUR 1.111,2 Mio., der somit deutlich über dem Vorjahresniveau von EUR 1.046,8 Mio. (EUR +64,4 Mio. oder +6 %) liegt. Zu diesem Anstieg haben in erster Linie die im Segment Traffic durchgeführten Akquisitionen, die gerade im Konzern integriert werden, beigetragen. Damit wird die Strategie des Managements, neben dem organischen Wachstum auch internationales Wachstum durch weitere Zukäufe zu ermöglichen, eindrucksvoll untermauert. Auch die Diversifikation in unterschiedliche Märkte und die Fähigkeit, Rückgänge in einzelnen Unternehmensbereichen durch Erfolge in anderen Bereichen zu kompensieren, konnte der Konzern unter Beweis stellen. Nichtsdestotrotz ist es Ziel des Managements, Wachstum und Profitabilität in allen Unternehmensbereichen zu ermöglichen und sicherzustellen. Dazu konnte das Management im abgelaufenen Wirtschaftsjahr Weichenstellungen setzen, die künftig entsprechende Fortschritte bringen werden. Das Management sieht daher weiterhin große Zukunftspotenziale und verfolgt den eingeschlagenen Weg konsequent weiter.

In der regionalen Umsatzbetrachtung ist erkennbar, dass es der Kapsch Group auch im Wirtschaftsjahr 2016/17 gelungen ist, die internationale Diversität voranzutreiben. Der Umsatz konnte in fast allen berichteten Regionen gesteigert werden. Somit wurde im abgelaufenen Wirtschaftsjahr ein weiterer Schritt zur gleichmäßigen Verteilung des Umsatzes gesetzt. Der Anteil des im Ausland erwirtschafteten Umsatzes konnte mit 73 % weiter gesteigert werden.

Auch am österreichischen Markt konnte der Umsatz geringfügig um EUR 2,1 Mio. oder 1 % auf EUR 296,7 Mio. verbessert werden. In Zentral- und Osteuropa gab es als einzige Region mit EUR -106,5 Mio. oder -28 % einen Rückgang auf ein Normalniveau von EUR 270,6 Mio. Dies ist darauf zurückzuführen, dass im Vorjahr in dieser Region einerseits einige GSM-R-Projekte umsatzwirksam abgerechnet wurden und andererseits im letzten Jahr auch die Erweiterung des landesweiten Mautsystems in Weißrussland umgesetzt wurde. In Westeuropa konnte der Umsatz mit EUR +68,3 Mio. oder +50 % eindrucksvoll auf EUR 204,2 Mio. gesteigert werden. Dies ist einerseits auf die Akquisition von Kapsch Transportation in Spanien und andererseits auf zusätzliche Umsätze in den Niederlanden (vor allem aus dem CHARM-Projekt) sowie in Deutschland (vor allem in den Bereichen Carriers und Mission-Critical Networks) zurückzuführen. Im Wirtschaftsraum Amerika konnte der Umsatz mit EUR +78,3 Mio. oder +66 % sogar noch deutlicher auf EUR 197,6 Mio. gesteigert werden. Neben dem akquisitionsbedingten Anstieg aus der Übernahme der globalen Transportation-Sparte von Schneider Electric trugen auch neue Projekterfolge zu dieser erfreulichen Entwicklung bei. Auch die Region Restliche Welt mit EUR +22,2 Mio. oder +19 % auf EUR 142,1 Mio. (vor allem durch Steigerungen in Australien, Südafrika, Algerien und auch China) konnte zum wiederholten Mal deutlich zulegen und steuerte nun schon 13 % zum Konzernumsatz bei.

Erneutes Umsatzwachstum im Wirtschaftsjahr 2016/17.

(in EUR Mio.)

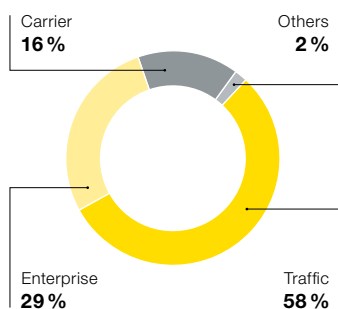


Umsatz nach Regionen (Anteil am Umsatz)		2015/16		2016/17		Veränderung	
Österreich	in Mio. EUR	294,6	28 %	296,7	27 %	2,1	1 %
Zentral- und Osteuropa	in Mio. EUR	377,1	36 %	270,6	24 %	-106,5	-28 %
Westeuropa	in Mio. EUR	135,9	13 %	204,2	18 %	68,3	50 %
Amerika	in Mio. EUR	119,3	11 %	197,6	18 %	78,3	66 %
Restliche Welt	in Mio. EUR	119,9	11 %	142,1	13 %	22,2	19 %
Gesamtkonzern	in Mio. EUR	1.046,8	100 %	1.111,2	100 %	64,4	6 %

Zunehmend regionale Umsatzdiversifikation.

Nachdem das Umsatzwachstum zur Gänze aus dem Segment Traffic stammt, trägt dieses Segment mit einem vor allem akquisitionsbedingten Umsatzanstieg von EUR +122,4 Mio. oder +23 % auf die neue Rekordmarke von EUR 648,5 Mio. mittlerweile 58 % zum Konzernumsatz bei. Im Segment Carrier ging der Umsatz nach dem massiven Anstieg im Vorjahr durch die Abrechnung mehrerer GSM-R-Projekte im Bereich Mission-Critical Networks mit EUR 179,3 Mio. (EUR -53,8 Mio. oder -23 %) wieder auf das Niveau des Wirtschaftsjahres 2014/15 zurück. Im dritten Segment, Enterprise, blieb der Umsatz mit EUR 317,0 Mio. (EUR -5,0 Mio. oder -2 %) weitgehend stabil; wenn man den Rückgang aus der Veräußerung der polnischen Tochtergesellschaft herausrechnet, ist der Umsatz in diesem Segment sogar gewachsen.

Umsatz nach Segmenten. (in % vom Gesamtumsatz)



Umsatz nach Segmenten (Anteil am Umsatz)		2015/16		2016/17		Veränderung	
Traffic	in Mio. EUR	526,1	50 %	648,5	58 %	122,4	23 %
Carrier	in Mio. EUR	233,1	22 %	179,3	16 %	-53,8	-23 %
Enterprise	in Mio. EUR	322,0	31 %	317,0	29 %	-5,0	-2 %
Others	in Mio. EUR	19,8	2 %	21,3	2 %	1,4	7 %
Eliminierungen	in Mio. EUR	-54,3	-5 %	-54,9	-5 %	-0,6	-1 %
Gesamtkonzern	in Mio. EUR	1.046,8	100 %	1.111,2	100 %	64,4	6 %

Die Betriebsleistung konnte gegenüber dem Vorjahr um EUR 84,4 Mio. oder 8 % auf EUR 1.153,0 Mio. gesteigert werden. Neben den positiven Entwicklungen der Umsätze trugen auch die sonstigen betrieblichen Erträge (EUR +7,1 Mio.) sowie höhere Bestandsveränderungen (EUR +10,8 Mio.) zu dieser positiven Entwicklung bei. Die aktivierten Eigenleistungen stiegen gegenüber dem Vorjahr ebenfalls leicht an (EUR +2,1 Mio.).

Dem Umsatzverlauf entsprechend lag auch der Aufwand für Material und bezogene Leistungen um EUR 9,3 Mio. oder 2 % mit EUR 524,0 Mio. etwas über dem Vorjahr.

Seite 25: Mehr Informationen zu Kapsch als Arbeitgeber.

Verbunden mit der Überzeugung von nachhaltigem Wachstum stieg die Beschäftigtenzahl im abgelaufenen Wirtschaftsjahr vor allem akquisitions-, aber auch projektbedingt mit mehr als 1.000 zusätzlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern deutlich auf nunmehr 6.868 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an. Daher erhöhten sich auch die Personalaufwendungen massiv um EUR 77,5 Mio. oder 25 % auf EUR 388,4 Mio.

Auch die Aufwendungen für Abschreibungen und Wertminderungen haben sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mit EUR 48,0 Mio. deutlich erhöht (EUR +17,9 Mio. oder +59 %). Dieser Anstieg ist größtenteils darauf zurückzuführen, dass im heurigen Wirtschaftsjahr Wertminderungen an immateriellen Vermögenswerten im Segment Carrier im Ausmaß von EUR 16,7 Mio. vorgenommen werden mussten. Die Aufwendungen für planmäßige Abschreibungen lagen mit EUR +1,1 Mio. oder +4 % nur geringfügig über dem Vorjahr.

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

Abschreibungen		2015/16	2016/17	Veränderung	
Sachanlagevermögen	in Mio. EUR	14,2	15,9	1,7	12 %
Immaterielles Anlagevermögen	in Mio. EUR	15,7	15,1	-0,6	-4 %
Finanzimmobilie	in Mio. EUR	0,2	0,2	0,0	0 %
Wertminderungen	in Mio. EUR	0,0	16,7	16,7	
Gesamt	in Mio. EUR	30,1	48,0	17,9	59 %

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen im Vorjahresvergleich mit EUR +31,9 Mio. oder +23 % auf EUR 172,5 Mio. deutlich an. Auch dieser Anstieg ist vor allem auf die durchgeführten Akquisitionen und den damit verbundenen deutlichen Zuwachs von Umsatz sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zurückzuführen. Besonders stark stiegen der Rechts- und Beratungsaufwand, die Mietaufwendungen, die Reisekosten, die sonstigen Steuern und Abgaben, die Vorsorge für Garantien sowie Reorganisationskosten. Demgegenüber konnten Einsparungen im Bereich Kommunikationsaufwand und IT-Aufwand sowie deutliche Rückgänge bei den operativen Fremdwährungsverlusten realisiert werden. Der Anstieg des Rechts- und Beratungsaufwands betrifft insbesondere einen Disput im Segment Traffic mit einem Mitbewerber im Bereich des US-Geschäfts in Bezug auf geistige Eigentumsrechte an bestimmten Technologien, welche die Kapsch Group als offenen Industriestandard ansieht, während der Mitbewerber Patentansprüche geltend macht. Der Disput wird in mehreren Verfahren parallel ausgetragen und hat im Wirtschaftsjahr 2016/17 Rechtskosten in Höhe von EUR 11,9 Mio. verursacht (2015/16: EUR 2,2 Mio.).

1970

Zugfunk

Ausrüstung der Österreichischen Bahn mit Zugfunk.



Einmaleffekte belasteten das Ergebnis.

Das operative Ergebnis (EBITDA) reduzierte sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr um EUR 34,2 Mio. oder 33 % deutlich auf nunmehr EUR 68,1 Mio. Dies hängt damit zusammen, dass es im abgelaufenen Wirtschaftsjahr vor allem im Segment Carrier diverse Einmaleffekte gab, die das Ergebnis stark belastet haben. Einerseits handelt es sich dabei um projektbedingte Einmaleffekte für ein Projekt im Bereich Mission-Critical Networks und teilweise

auch im Bereich Public Transport, andererseits schlugen sich die Kosten von Reorganisationsmaßnahmen im Ergebnis nieder. Im Segment Traffic und im Segment Enterprise blieb das operative Ergebnis jeweils auf dem hohen Vorjahresniveau. Die EBITDA-Marge fiel dadurch von 9,8 % auf 6,1 %. Das bereinigte EBITDA, welches diese Einmaleffekte im Segment Carrier exkludiert, reduzierte sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr um EUR 11,5 Mio. oder 11 % auf EUR 90,9 Mio., die bereinigte EBITDA-Marge ging nur von 9,8 % auf 8,2 % zurück.

Das Betriebsergebnis (EBIT) lag mit EUR 20,1 Mio. um EUR 52,1 Mio. oder 72 % signifikant unter dem Vorjahresergebnis in Höhe von EUR 72,3 Mio. Neben den bereits erwähnten operativen Einmaleffekten aus dem Segment Carrier trugen zusätzlich Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten aus aktivierten Entwicklungskosten zu dieser deutlichen Ergebnisverschlechterung bei. Diese Belastungen sind jedoch nicht cash-wirksam. Während das operative Ergebnis im Segment Traffic trotz der Integrationskosten hinsichtlich der akquirierten Transportation-Sparte mit -4 % nur geringfügig zurückging, konnte das EBIT im Segment Enterprise sogar um 14 % gesteigert werden. Insgesamt fiel die EBIT-Marge der Kapsch Group von 6,9 % auf 1,8 %. Das bereinigte EBIT, welches sämtliche erwähnten Einmaleffekte im Segment Carrier im Ausmaß von EUR 39,5 Mio. exkludiert, reduzierte sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr um EUR 12,6 Mio. oder 17 % auf EUR 59,7 Mio., die bereinigte EBIT-Marge ging lediglich von 6,9 % auf 5,4 % zurück.

Bereinigte Ergebnisse auf zufriedenstellendem Niveau.

Ergebniszahlen Kapsch Group		2015/16	2016/17	Veränderung	
EBITDA	in Mio. EUR	102,3	68,1	-34,2	-33 %
EBITDA-Marge	in %	9,8	6,1		
EBITDA bereinigt	in Mio. EUR	102,3	90,9	-11,5	-11 %
EBITDA-Marge bereinigt	in %	9,8	8,2		
EBIT	in Mio. EUR	72,3	20,1	-52,1	-72 %
EBIT-Marge	in %	6,9	1,8		
EBIT bereinigt	in Mio. EUR	72,3	59,7	-12,6	-17 %
EBIT-Marge bereinigt	in %	6,9	5,4		
Ergebnis vor Steuern	in Mio. EUR	59,7	19,3	-40,4	-68 %
Periodenergebnis	in Mio. EUR	39,4	4,4	-35,1	-89 %

1972

Dichte Batterien

Kapsch erreicht bei Batterien in den besten Jahren einen Marktanteil von 30 Prozent in Österreich – einige Modelle haben sogar eine Nichtauslaufgarantie.



Das Finanzergebnis konnte um EUR 11,4 Mio. oder 90 % auf EUR -1,2 Mio. ebenfalls deutlich verbessert werden. Dies ist einerseits auf höhere Erträge aus Fremdwährungsgewinnen (EUR +5,9 Mio.), aber vor allem auch auf eine deutliche Reduktion der finanziellen Fremdwährungsverluste (um EUR 8,3 Mio.) zurückzuführen. In beiden Fällen waren vor allem die Effekte aus dem US-Dollar bzw. dem südafrikanischen Rand dafür verantwortlich. Im Gegenzug reduzierten sich die Erträge aus der Aufzinsung langfristiger Forderungen (EUR -1,7 Mio.).

Das Ergebnis vor Steuern mit EUR 19,3 Mio. (EUR -40,4 Mio. oder -68 %) sowie das Periodenergebnis mit EUR 4,4 Mio. (EUR -35,1 Mio. oder -89 %) lagen ebenfalls signifikant unter dem Vorjahreswert.

Das sonstige Ergebnis verbesserte sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr geringfügig um EUR 0,3 Mio. oder um 6 % auf EUR -5,9 Mio. Während Währungsumrechnungsdifferenzen (EUR -5,5 Mio.) und Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses (EUR -2,7 Mio.) das sonstige Ergebnis im Vorjahresvergleich belasteten, konnten dies positive Veränderungen bei den Währungsumrechnungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe (EUR +2,7 Mio.) zum Teil kompensieren.

Das Gesamtergebnis fiel deutlich um EUR 34,7 Mio. oder 104 % auf EUR -1,5 Mio.

2.3 Vermögenslage.

Bilanzkennzahlen Kapsch Group		2015/16	2016/17	Veränderung	
Bilanzsumme	in Mio. EUR	942,3	1.058,1	115,8	12 %
Eigenkapital	in Mio. EUR	304,3	264,0	-40,2	-13 %
Eigenkapitalquote	in %	32,3	25,0		
Liquide Mittel	in Mio. EUR	167,3	246,6	79,4	47 %
Nettoverschuldung	in Mio. EUR	-77,5	-107,5	-30,0	39 %
Eingesetztes Kapital	in Mio. EUR	533,5	606,7	73,2	14 %
Nettoumlaufvermögen	in Mio. EUR	371,2	437,7	66,5	18 %

Nach der erstmaligen Überschreitung der Umsatzmarke von einer Milliarde Euro im Vorjahr, ist heuer zum Bilanzstichtag am 31. März 2017 auch erstmalig die Bilanzsumme der Kapsch Group mit EUR 1.058,1 Mio. (EUR +115,8 Mio. oder +12 % im Vorjahresvergleich) auf mehr als EUR 1 Mrd. gestiegen. Neben den durchgeführten Akquisitionen war die frühzeitige Refinanzierung der Unternehmensanleihe im Segment Traffic dafür hauptverantwortlich.

Die „Langfristigen Vermögenswerte“ konnten dabei auch heuer mit EUR 285,0 Mio. gegenüber dem Vorjahr um EUR 29,3 Mio. oder 9 % reduziert werden. Dies liegt vor allem daran, dass die Wertminderungen bei den „Immateriellen Vermögenswerten“ trotz akquisitionsbedingter Zugänge zu einer Reduktion (EUR -9,0 Mio. oder -5 %) führten. Auch die „Sonstigen langfristigen Vermögenswerte“ (EUR -17,7 Mio. oder -81 %) konnten insbesondere durch Lieferungen und Leistungen im Zusammenhang mit einem Großprojekt aus dem Segment Traffic reduziert werden. Schließlich reduzierten sich auch die „Latenten Steueransprüche“ (EUR -2,1 Mio. oder -6 %), vor allem durch den Verbrauch von aktivierten Verlustvorträgen.

Höchster Cash-Bestand in der Unternehmensgeschichte.

Die „Kurzfristigen Vermögenswerte“ erhöhten sich im Gegenzug um EUR 145,2 Mio. oder 23 % signifikant auf EUR 773,2 Mio. Dies resultiert in erster Linie aus einem Anstieg der „Forderungen und sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte“ im Ausmaß von EUR +65,9 Mio. oder +20 % auf EUR 400,8 Mio. sowie aus der Erhöhung des Bestands an „Liquidem Mitteln und Bankguthaben“ in Höhe von EUR +79,4 Mio. oder +47 % auf EUR 246,6 Mio. Der deutliche Anstieg der „Liquidem Mittel“ steht auch in direktem Zusammenhang mit dem im Juni 2016 begebenen Schuldscheindarlehen der Kapsch TrafficCom AG (im Ausmaß von EUR 62,0 Mio. und USD 14,5 Mio.), welches vor allem zur Refinanzierung der im nächsten Wirtschaftsjahr zur Tilgung fälligen Unternehmensanleihe dient. Diese Rückzahlung wird auch zu einer deutlichen Bilanzverkürzung führen.

Das „Eigenkapital“ der Kapsch Group ging im abgelaufenen Wirtschaftsjahr um EUR 40,2 Mio. oder 13 % auf EUR 264,0 Mio. zurück. Dies hängt einerseits mit den geleisteten Dividendenzahlungen im Ausmaß von EUR 16,1 Mio. (davon EUR 9,0 Mio. an die Aktionäre der Gesellschaft) zusammen und andererseits war der Erwerb des 48 %-Minderheitenanteils an der KTS-CZ über das Eigenkapital zu erfassen (EUR -22 Mio.). Damit verbunden und auch durch die kurzfristige Bilanzverlängerung aufgrund der Cash-Reserve zur Tilgung der Unternehmensanleihen ist auch die Reduktion der Eigenkapitalquote auf 25,0 %. Der Konzern strebt an, diese erneut auf über 30 % zu erhöhen. Insgesamt bestätigt der Konzern trotz dieser Effekte das stabile Bilanzbild.

Im nächsten Wirtschaftsjahr fällige Unternehmensanleihen bereits langfristig refinanziert.

Die „Langfristigen Verbindlichkeiten“ erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr (EUR +16,0 Mio. oder +6 %) auf EUR 287,4 Mio. Dies hängt damit zusammen, dass die „Langfristigen Rückstellungen“ deutlich um EUR 16,1 Mio. oder 301 % auf EUR 21,5 Mio. und die „Sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten“ um EUR 5,2 Mio. oder 148 % auf EUR 8,6 Mio. gestiegen sind. Andererseits konnte der Konzern die „Langfristigen Finanzverbindlichkeiten“ um EUR 4,8 Mio. oder 3 % auf EUR 168,0 Mio. und die „Latenten Steuerschulden“ um EUR 1,6 Mio. oder 24 % auf EUR 5,0 Mio. reduzieren. Die „Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer“ stiegen um EUR 1,6 Mio. oder 2 % auf EUR 69,4 Mio.

Die „Kurzfristigen Verbindlichkeiten“ stiegen signifikant auf EUR 506,7 Mio. (EUR +140,1 Mio. oder +38 %). Diese Erhöhung resultiert vor allem aus dem Zugang der „Sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten und Abgrenzungen“ von EUR +7,9 Mio. oder +5 % auf EUR 181,8 Mio. sowie aus dem Anstieg der „Kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten“ im Ausmaß von EUR 118,2 Mio. oder 209 % auf EUR 174,7 Mio., welcher aus der Umgliederung von den „Langfristigen Finanzverbindlichkeiten“ stammt und vor allem mit den im Jahr 2017 zur Tilgung fälligen Unternehmensanleihen zusammenhängt. Die „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ blieben mit EUR 88,8 Mio. auf dem Vorjahresniveau. Auch die „Kurzfristigen Rückstellungen“ erhöhten sich um EUR 7,6 Mio. oder 18 % auf EUR 50,0 Mio. Dies ist einerseits auf die KTT-Akquisition zurückzuführen und hängt andererseits mit Rechtsstreitigkeiten in den USA zusammen.

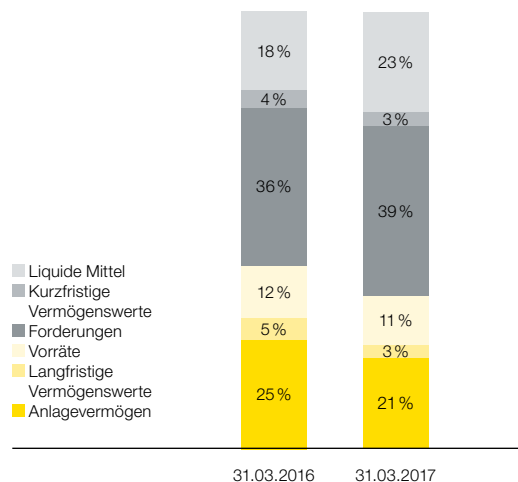
1972

Sharp-Generalvertreter

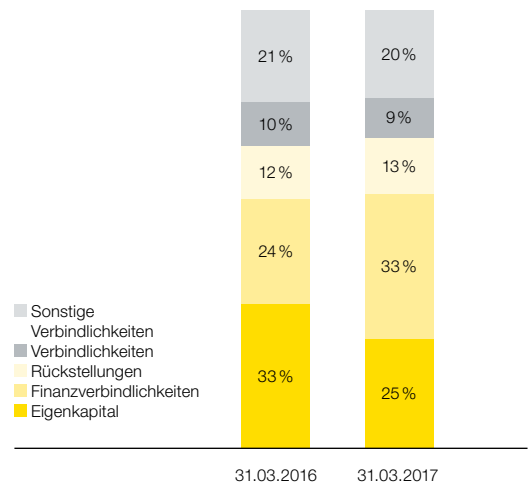
Kapsch wird 1972 Generalvertreter des japanischen Elektronikonzerns Sharp. Damit partizipiert Kapsch am Erfolg japanischer Erzeugnisse auf dem österreichischen Markt.



Aktiva



Passiva



Die Nettoverschuldung stieg gegenüber dem Vorjahr um EUR 30,0 Mio. oder 39 % auf EUR 107,5 Mio. Das eingesetzte Kapital kam im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mit EUR 606,7 Mio. um EUR 73,2 Mio. oder 14 % über dem Vorjahreswert zu liegen.

Das Nettoumlaufvermögen stieg im Vorjahresvergleich deutlich um 18 % oder EUR 66,5 Mio. auf EUR 437,7 Mio.

2.4 Geldfluss.

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

Geldfluss Kapsch Group		2015/16	2016/17	Veränderung	
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit	in Mio. EUR	118,9	49,8	-69,2	-58 %
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	in Mio. EUR	-11,4	-51,9	-40,5	356 %
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	in Mio. EUR	-55,8	77,5	133,3	-239 %
Gesamt	in Mio. EUR	51,8	75,3	23,6	45 %

Der Geldfluss aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit lag mit EUR 49,8 Mio. um EUR 69,2 Mio. oder 58 % unter dem Vorjahreswert. Dies hängt einerseits mit dem Ergebnismrückgang und dem geringeren Rückgang der „Vorräte“ zusammen. Dem entgegengewirkt haben andererseits vor allem die Wertminderungen bei den „Immateriellen Vermögenswerten“, die Erhöhung der „Sonstigen langfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten“ sowie die deutliche Abnahme der „Langfristigen Forderungen“.

Der Geldfluss aus Investitionstätigkeit war mit EUR -51,9 Mio. um EUR 40,5 Mio. oder 356 % geringer als im Vorjahr. Dies hängt vor allem mit den Akquisitionen des laufenden Wirtschaftsjahres im Segment Traffic (Kapsch Transportation und tolltickets sowie Fluidtime) zusammen. Auch im Bereich des Sachanlagevermögens stiegen die Investitionen signifikant an (EUR +5,5 Mio. oder +39 %). Der Free Cashflow fiel daher deutlich von EUR 100,1 Mio. auf EUR 25,6 Mio. (EUR -75,9 Mio. oder -76 %).

Der Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit betrug EUR 77,5 Mio. und lag somit deutlich (um EUR 133,3 Mio.) über dem Vorjahreswert. Dies ist vor allem auf die Veränderung der Finanzverbindlichkeiten durch das begebene Schuldscheindarlehen sowie auf sonstige zusätzliche Finanzverbindlichkeiten in Höhe von EUR 37,2 Mio. zurückzuführen. Dem entgegengewirkt haben die Dividendenzahlungen in Höhe von EUR 16,1 Mio., wobei EUR 9,0 Mio. Dividenden an die Aktionäre der Gesellschaft sowie EUR 7,1 Mio. an Aktionäre von nicht beherrschenden Anteilen bezahlt wurden.

Die „Liquididen Mittel“ am Ende des Wirtschaftsjahres betragen EUR 246,6 Mio. und konnten damit im Vergleich zum Vorjahr um EUR 79,4 Mio. oder 47 % deutlich gesteigert werden.

2.5 Investitionen.

Die Investitionen betragen im abgelaufenen Wirtschaftsjahr EUR 29,1 Mio. und lagen damit um EUR 6,1 Mio. oder 27 % über dem Vorjahreswert. Zusätzlich erhöhte sich das Anlagevermögen um EUR 9,4 Mio. im Zusammenhang mit Unternehmenszukaufen. Durch die planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen sowie durch Anlagenabgänge ging das Anlagevermögen insbesondere im Bereich der aktivierten Entwicklungskosten in Summe dennoch auf EUR 221,1 Mio. (EUR -10,1 Mio. oder -4 %) zurück.

Investitionen Kapsch Group	Sachanlagevermögen	Immaterielle Vermögenswerte	Finanzimmobilie	2016/17
Stand zum 31. März des Vorjahres	59,8	167,5	3,9	231,2
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	0,9	11,9	0,0	12,9
Investitionen (Zugänge)	18,3	10,8	0,0	29,1
Veräußerungen (Abgänge)	-5,0	-0,2	0,0	-5,1
Abschreibungen	-15,9	-15,1	-0,2	-31,2
Wertminderungen	-0,1	-16,7	0,0	-16,7
Währungsumrechnungsdifferenzen	0,8	0,2	0,0	0,9
Umbuchungen	0,0	0,0	0,0	0,0
Stand zum 31. März des Wirtschaftsjahres	58,9	158,5	3,7	221,1

In der Segmentbetrachtung ist zu erkennen, dass ein Großteil der Investitionen auf das Segment Traffic (EUR 15,1 Mio. oder 51 %) entfiel. Im Segment Carrier betragen die Investitionen EUR 7,8 Mio. oder 27 %. Diese betreffen auch Investitionen in Forschung und Entwicklung im Bereich Public Transport. Die restlichen Investitionen in Höhe von EUR 6,1 Mio. oder 21 % fallen auf das Segment Enterprise.

Gesamter Geldfluss wurde trotz signifikanter Auszahlungen für Investitionen deutlich erhöht.

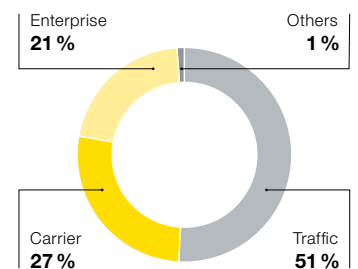
1974

Stereo-Autoradio-recorder TRM 500

Der Stereo-Autoradiorecorder hat eine Ausgangsleistung von 2x5 W. Die Bandaufnahme wird über ein Mikrofon oder vom Radio ermöglicht. Das Radio ist mit 11 Transistoren, 21 Dioden und 8 ICs bestückt.



Investitionen 2016/17 nach Segmenten.



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 63,3 % der Anteile an dieser Gesellschaft.

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

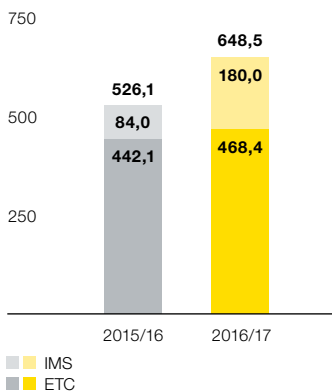
Im Segment Traffic bietet der Konzern weltweit ganzheitliche Technologien, Lösungen und Dienstleistungen für den ITS-Markt (Intelligent Transportation Systems) an. Das Segment besteht aus den zwei folgenden Bereichen:

> **Bereich Electronic Toll Collection (ETC):** Im Bereich ETC werden Projekte für Errichtung, Wartung und Betrieb von Systemen abgebildet, welche die elektronische Mauthebung zur Bezahlung der Mautgebühr ohne Anhalten an einer Mautstation umfassen, aber auch manuelle Mautsysteme. In der Regel sind dies Projekte, die von öffentlichen Stellen oder von privaten Konzessionären ausgeschrieben und vergeben werden. Es handelt sich dabei um Systeme auf einzelnen Straßenabschnitten oder auf landesweiten Straßennetzwerken. Nach der Errichtung erfolgen häufig Nachlieferungen von Komponenten für die Erweiterung bzw. Adaptierung der Systeme.

> **Bereich Intelligent Mobility Solutions (IMS):** Im Bereich IMS werden Projekte für Errichtung, Wartung und Betrieb von Systemen zur Verkehrsüberwachung, Verkehrssteuerung und Verkehrssicherheit abgebildet. Projekte zur Kontrolle von Nutzfahrzeugen und zur elektronischen Fahrzeugregistrierung sowie intelligente Parklösungen und Systeme zur intermodalen Mobilität werden ebenso diesem Segment zugeordnet wie auch Systeme und Dienstleistungen für die Betriebsüberwachung öffentlicher Verkehrsmittel und Umwelt-einrichtungen.

In beiden Bereichen wird zwischen Projekten zur Errichtung (Design & Build), Projekten zum technischen und kommerziellen Betrieb einschließlich der Wartung der Systeme (Operations) sowie Lieferungen von Komponenten (Components) unterschieden. Komponenten umfassen die drei Produktfamilien On-Board Units und Transponder, Transceiver und Lesegeräte sowie Kameras und Sensoren.

Umsatzwachstum um 23,3 %.
(in EUR Mio.)



Im Segment Traffic erzielte die Kapsch Group im Wirtschaftsjahr 2016/17 einen Umsatz von EUR 648,5 Mio. und verzeichnete damit abermals eine deutliche Steigerung um EUR 122,4 Mio. oder 23% im Vergleich zum Vorjahr. Das Umsatzwachstum erfolgte in beiden Bereichen. Besonders erfreulich ist, dass der Umsatz im strategisch wichtigen Bereich Intelligent Mobility Solutions (IMS) sogar mehr als verdoppelt werden konnte und dieser somit schon mehr als 25 % zum Gesamtumsatz beitrug. Hauptverantwortlich für diese Entwicklung war die erstmalige Konsolidierung von Kapsch TrafficCom Transportation (KTT, die von Schneider Electric mit 1. April 2016 akquirierte globale Transportation-Sparte). Sie steuerte Umsätze in Höhe von EUR 112,8 Mio. (davon ETC: EUR 21,8 Mio., IMS: EUR 91,0 Mio.) bei.

Segmentumsatz Traffic nach Bereichen		2015/16	2016/17	Veränderung	
ETC	in Mio. EUR	442,1	468,4	26,3	6 %
IMS	in Mio. EUR	84,0	180,0	96,1	114 %
Segment Traffic gesamt	in Mio. EUR	526,1	648,5	122,4	23 %

Im Bereich ETC erhöhte sich der Umsatz von EUR 442,1 Mio. um 6,0% auf EUR 468,4 Mio. Der größte Umsatzbeitrag stammte weiterhin aus der Region EMEA mit den landesweiten Mautprojekten in Tschechien, Polen, Weißrussland und Österreich. In Südafrika kam es durch den vertragsgemäßen Austausch der IT-Infrastruktur zu einem beträchtlichen Umsatzanstieg. Das Volumen der Errichtungsprojekte war geringer als im Vergleichszeitraum des Vorjahrs, da die Erweiterungen der bestehenden Systeme in Weißrussland und Polen plangemäß langsamer voranschritten. In der Region Americas konnte der Umsatz vor allem durch die im Zuge der KTT-Akquisition erworbenen Projekte in den USA gesteigert werden. Neue Errichtungsprojekte in Sydney (Harbour Bridge und Harbour Tunnel) führten ebenso zu einem Umsatzanstieg. Zudem konnte im abgelaufenen Wirtschaftsjahr 2016/17 mit 11,7 Mio. Stück eine neue Rekordmarke hinsichtlich der Anzahl an verkauften On-Board Units erzielt werden

(2015/16: 9,6 Mio. Stück). Steigerungen wurden insbesondere in den USA (über 6,1 Mio. Stück, nach 4,4 Mio. Stück im Vorjahr), Australien, Norwegen, Russland und Spanien verzeichnet, während die Verkaufszahlen in Thailand und Mexiko gegenüber dem Vergleichszeitraum zurückgingen. Die Komponentenumsätze waren im Vergleich zum Vorjahr leicht rückläufig (-7 %). Dies ist auf den gesunkenen Durchschnittspreis von On-Board Units vor allem in den USA zurückzuführen.

Im Bereich IMS war das Wirtschaftsjahr 2016/17 geprägt von deutlichem Wachstum aufgrund der Großakquisition von Kapsch TrafficCom Transportation (KTT, der von Schneider Electric mit 1. April 2016 akquirierten globalen Transportation-Sparte). Im Wirtschaftsjahr 2016/17 erhöhte sich daher der Umsatz des Segments IMS deutlich von EUR 84,0 Mio. um 114,4 % auf EUR 180,0 Mio. Die Integration der damit akquirierten Gesellschaften in einer Vielzahl von Ländern schlug sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr jedoch auch bei den Integrationskosten sowie beim entsprechenden Ergebnis nieder. Die größten diesbezüglichen Zuwächse wurden in Spanien, den USA, Brasilien, Argentinien, Panama, Ecuador, China und auch in Saudi-Arabien erzielt. Neben den KTT-Projekten trugen vor allem die Fortschritte beim grenzübergreifenden Programm CHARM, für das sowohl in England als auch in den Niederlanden das Advanced Traffic Management System DYNAC® implementiert wird, sowie der ebenso deutlich gesteigerte Umsatzbeitrag aus dem Betrieb von Verkehrsmanagement-Systemen in Südafrika zu den Zuwächsen im Bereich IMS bei.

Den größten Anteil am Gesamtumsatz mit rund 35 % hatte auch im Wirtschaftsjahr 2016/17 mit EUR 236,9 Mio., trotz eines Rückgangs um 10 %, unverändert die Region Zentral- und Osteuropa. Dies ist im Wesentlichen auf die Fertigstellung der Phase 3 in Weißrussland im Vorjahr zurückzuführen. In der Region Westeuropa konnte der Umsatz auf EUR 93,5 Mio. mehr als verdoppelt werden. Dies hängt insbesondere mit den KTT-Umsätzen in Spanien sowie mit dem CHARM-Projekt zusammen. Auch in der Region Amerika konnte der Umsatz deutlich um rund zwei Drittel auf EUR 195,4 Mio. gesteigert werden. Dies war vor allem auch auf Umsatzbeiträge aus Projekten der im Vorjahr übernommenen KTT in den USA sowie in Süd- und Mittelamerika zurückzuführen. In der Region Restliche Welt erhöhte sich der Umsatz um über 20 % auf EUR 122,7 Mio. Dies resultierte insbesondere aus höheren Umsätzen in Australien, Saudi-Arabien, China und Südafrika.

Das operative Ergebnis (EBITDA) konnte auch im abgelaufenen Wirtschaftsjahr auf EUR 77,8 Mio. geringfügig über das Vorjahresniveau gesteigert werden (EUR +0,9 Mio. oder +1 %). Zu dieser Ergebnisverbesserung trug im Wesentlichen die sehr zufriedenstellende Entwicklung im Bereich der Betriebsprojekte bei. Während KTT noch einen negativen EBIT-Beitrag leistete und auch die Integration das Ergebnis belastete, wirkte sich der negative Unterschiedsbetrag („Badwill“) mit EUR 3,0 Mio. positiv aus. Auch Investitionen für die Entwicklung des Smart-Parking-Markts sowie die geringeren Beiträge der nordamerikanischen Betriebsprojekte verminderten das Ergebnis. Während die Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen sich im Verhältnis zum Umsatz aufgrund der Änderung des Segmentmix sogar leicht reduzierten, stieg der Personalaufwand insbesondere aufgrund des deutlichen Anstiegs der Mitarbeiterzahl durch die durchgeführten Akquisitionen nicht nur absolut, sondern auch in Relation zum Umsatz stark an. Der Anstieg der planmäßigen Abschreibungen und der sonstigen betrieblichen Aufwendungen entspricht dem Umsatzverlauf.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) im Segment Traffic betrug EUR 60,1 Mio. und blieb damit aufgrund der etwas höheren planmäßigen Abschreibungen um -4 % oder EUR -2,2 Mio. geringfügig unter dem Vorjahreswert. Die EBIT-Marge lag bei 9,3 % (Vorjahr: 11,9 %) und entsprach damit den Erwartungen.

Das Finanzergebnis verbesserte sich von EUR -7,6 Mio. im Vorjahr auf EUR 0,4 Mio. Wesentlicher Grund dafür war ein Rückgang der Währungsverluste um EUR 9,3 Mio. Die Finanzerträge lagen mit EUR 13,5 Mio. leicht über dem Vorjahreswert (2015/16: EUR 12,9 Mio.).

Das Ergebnis aus Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen erhöhte sich auf EUR 0,1 Mio. (Vorjahr: EUR 0,0 Mio.) und resultierte aus der Beteiligung an Simex, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko.

Das Ergebnis vor Steuern erhöhte sich infolge dieser Entwicklungen um EUR 5,8 Mio. oder 10,6 % auf EUR 60,6 Mio. (Vorjahr: EUR 54,8 Mio.).

Das Periodenergebnis legte zum Vergleichszeitraum des Vorjahres um 17,1 % auf EUR 42,7 Mio. zu. Aufgrund der Akquisition des restlichen, nicht beherrschenden 48 %-Anteils an der tschechischen Kapsch Telematic Services spol. s r.o. stieg das den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbare Periodenergebnis mit +40,3 % deutlich auf EUR 43,6 Mio. (2015/16: EUR 31,1 Mio.). Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie in Höhe von EUR 3,35 (2015/16: EUR 2,39).

1976

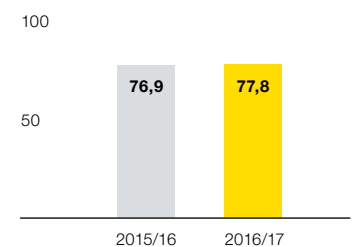
Olympische Spiele Innsbruck

Das Motorwählsystem 60M in Containerbauweise wird als Nebenstellenanlage bei den olympischen Winterspielen in Innsbruck für die Kommunikation der Sportreporter des ORF und des amerikanischen TV-Senders ABC eingesetzt.



Stabile Entwicklung des operativen Ergebnisses im Segment Traffic.

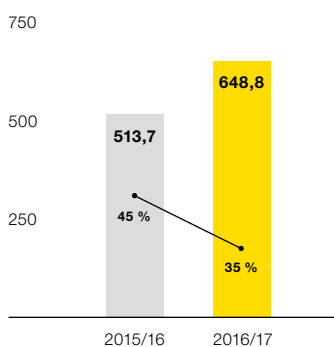
(in EUR Mio.)



Steigerung des Periodenergebnisses.

Ergebniszahlen Segment Traffic		2015/16	2016/17	Veränderung	
EBITDA	in Mio. EUR	76,9	77,8	0,9	1 %
EBITDA-Marge	in %	14,6	12,0		
EBIT bereinigt	in Mio. EUR	62,3	60,1	-2,2	-4 %
EBIT-Marge bereinigt	in %	11,9	9,3		
EBIT	in Mio. EUR	62,3	60,1	-2,2	-4 %
EBIT-Marge	in %	11,9	9,3		
Ergebnis vor Steuern	in Mio. EUR	54,8	60,6	5,8	11 %
Periodenergebnis	in Mio. EUR	36,5	42,7	6,2	17 %

Deutliche Erhöhung der Bilanzsumme und temporäre Reduktion der Eigenkapitalquote. (in EUR Mio.)



Erhöhung der liquiden Mittel um 50 % durch vorzeitige Refinanzierung der Unternehmensanleihe.

1979

Leiterplattenproduktion

Schon 1979 investiert Kapsch in eine eigene Leiterplattenfertigung. Anstoß dazu ist die Kooperation mit der Firma Nortel (Northern Telecom), die bereits seit den 1960er-Jahren über Erfahrung mit digitaler Telekommunikation verfügt. 1980 geht die Leiterplattenfertigung in Betrieb – eine Voraussetzung für viele zukünftige Unternehmensbereiche.



Die Bilanzsumme im Segment Traffic ist im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mit EUR 648,8 Mio. deutlich gestiegen (EUR 135,1 Mio. oder 26 %). Neben den durchgeführten Akquisitionen war dafür die vorzeitige Refinanzierung der Unternehmensanleihe via Schuldscheindarlehen hauptverantwortlich.

Auf der Aktivseite der Bilanz stiegen im Bereich der „Langfristigen Vermögenswerte“ sowohl das „Sachanlagevermögen“ um EUR 2,3 Mio. auf EUR 23,1 Mio. (Vorjahr: EUR 20,9 Mio.) als auch die „Immateriellen Vermögenswerte“ um EUR 7,1 Mio. auf EUR 72,0 Mio. (Vorjahr: EUR 64,9 Mio.), großteils bedingt durch die Telvent-Akquisition, leicht an. Dem gegenüber stand eine deutliche Reduktion bei den „Sonstigen langfristigen Vermögenswerten“ um EUR 18,3 Mio. auf EUR 0,6 Mio. (Vorjahr: EUR 18,9 Mio.). Dies ist im Wesentlichen bedingt durch die vertraglich vereinbarten Rückzahlungen aus dem weißrussischen Errichtungsprojekt sowie die damit verbundene Reklassifizierung zu „Kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“. Insgesamt reduzierten sich die „Langfristigen Vermögenswerte“ um EUR 8,9 Mio. auf EUR 128,2 Mio. (Vorjahr: EUR 137,1 Mio.).

Die „Vorräte“ erhöhten sich ebenso vor allem durch die Telvent-Akquisition um EUR 3,5 Mio. auf EUR 39,3 Mio. (Vorjahr: EUR 35,8 Mio.). Die „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ und „Sonstige kurzfristige Vermögenswerte“ stiegen seit dem 31. März 2016 um EUR 65,8 Mio. auf EUR 261,9 Mio. (Vorjahr: EUR 196,2 Mio.). Hauptgrund dafür war der mit der Akquisition von KTT übernommene Forderungsstand.

Die größte Veränderung bei den Aktivposten der Bilanz fand erfreulicherweise bei der Position Bestand an „Liquiden Mitteln“ statt, welche um EUR 70,5 Mio. auf EUR 211,3 Mio. (Vorjahr: EUR 140,8 Mio.) deutlich erhöht werden konnten. Dies resultierte im Wesentlichen aus der Begebung eines Schuldscheindarlehens. Dabei nutzte Kapsch die niedrige Zinssituation, um frühzeitig die Refinanzierung der Unternehmensanleihe abzusichern.

Das „Eigenkapital“ lag mit EUR 227,3 Mio. um EUR 3,4 Mio. oder 1 % unter dem Vorjahr und auch die Eigenkapitalquote reduzierte sich auf 35,0 %. Neben der Auszahlung der Dividende in Höhe von EUR 19,5 Mio. (EUR 1,50 pro Aktie) waren folgende wesentliche Gründe dafür verantwortlich: Einerseits war die im Eigenkapital wirksame Akquisition des restlichen 48 %-Anteils an der Kapsch Telematic Services spol. s r.o., Tschechien, (der Kaufpreis in Höhe von bis zu EUR 21,8 Mio. besteht aus einem fixen Anteil und einem ergebnisabhängigen variablen Anteil), andererseits die temporäre Bilanzverlängerung durch die Platzierung eines Schuldscheindarlehens dafür verantwortlich.

Die größte Veränderung auf der Passivseite der Bilanz gab es daher bei den „Finanzverbindlichkeiten“. Da die Restlaufzeit der Unternehmensanleihe weniger als ein Jahr betrug (Laufzeit bis November 2017), wurde diese von den „Langfristigen Finanzverbindlichkeiten“ in die „Kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten“ umgegliedert, welche insbesondere dadurch um EUR 76,6 Mio. auf EUR 97,9 Mio. (Vorjahr: EUR 21,3 Mio.) stiegen. Die Position „Langfristige Finanzverbindlichkeiten“ beträgt EUR 97,5 Mio. Dies entspricht einem Anstieg um EUR 11,7 Mio. und umfasst neben der Umgliederung der rückzahlbaren Unternehmensanleihe nun vor allem das im ersten Quartal des heurigen Wirtschaftsjahres platzierte Schuldscheindarlehen in Höhe von EUR 62,0 Mio. und USD 14,5 Mio. Mit 31. März 2017 wurde die für die Errichtung des Mautsystems in Weißrussland aufgenommene Projektfinanzierung vollständig getilgt.

Die „Sonstigen langfristigen Rückstellungen“ stiegen um EUR 8,6 Mio. auf EUR 10,0 Mio., dies ist in erster Linie auf die Integration von KTT zurückzuführen. Die „Sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten“ waren mit EUR 10,5 Mio. um EUR 7,2 Mio. höher als im Vorjahr. Wesentlicher Grund dafür war der anzusetzende noch offene variable Kaufpreis für die erworbenen restlichen 48 % an der tschechischen Kapsch Telematic Services spol. s r.o.

Die „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ betrugen EUR 55,9 Mio. (Vorjahr: EUR 52,0 Mio.) und stiegen damit um EUR 3,9 Mio. Die „Sonstigen Verbindlichkeiten und Abgrenzungen“ stiegen um EUR 24,1 Mio. auf EUR 103,5 Mio. (Vorjahr: EUR 79,3 Mio.). Dies ist hauptsächlich mit der KTT-Akquisition zu begründen (EUR 26,0 Mio.). Ebenso stiegen die „Kurzfristigen Rückstellungen“ deutlich auf EUR 17,6 Mio. (Vorjahr: EUR 8,9 Mio.), dies ist einerseits ebenfalls auf die KTT-Akquisition zurückzuführen und hängt andererseits mit Rechtsstreitigkeiten in den USA zusammen.

Das Nettoumlaufvermögen stieg zum 31. März 2017 auf EUR 249,7 Mio. (EUR +66,0 Mio. oder +36 %).

Insgesamt konnte am Bilanzstichtag trotz der intensiven Investitionstätigkeiten (v. a. Akquisition der KTT-Sparte), dem Erwerb eines wesentlichen Minderheitenanteils sowie der Auszahlung einer Dividende erneut ein Nettoguthaben in Höhe von EUR 19,6 Mio. ausgewiesen werden (31. März 2016: EUR 33,8 Mio. Nettoguthaben).

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

Sonstige Kennzahlen Segment Traffic		2015/16	2016/17	Veränderung	
Bilanzsumme	in Mio. EUR	513,7	648,8	135,1	26 %
Eigenkapital	in Mio. EUR	230,7	227,3	-3,4	-1 %
Eigenkapitalquote	in %	44,9	35,0		
Liquide Mittel	in Mio. EUR	140,8	211,3	70,5	50 %
Nettoverschuldung	in Mio. EUR	33,8	19,6	-14,2	-42 %
Eingesetztes Kapital	in Mio. EUR	337,7	422,7	84,9	25 %
Nettoumlaufvermögen	in Mio. EUR	183,7	249,7	65,9	36 %
Free Cashflow	in Mio. EUR	90,7	42,6	-48,0	-53 %
Investitionen	in Mio. EUR	10,0	15,1	5,1	51 %
Aufwand für F&E	in Mio. EUR	56,6	85,4	28,8	51 %
Mitarbeiter/-innen	zum Stichtag	3.716	4.823	1.107	30 %

Der Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit betrug EUR 55,0 Mio. (Vorjahr: EUR 97,9 Mio.). Das Ergebnis vor Änderung des Nettoumlaufvermögens blieb mit EUR 94,9 Mio. stabil, der Anstieg der „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ und „Sonstiger kurzfristiger Vermögenswerte“ um EUR 6,2 Mio. (Vorjahr: Rückgang um EUR 11,9 Mio.) sowie die Reduktion der „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ und „Sonstiger kurzfristiger Verbindlichkeiten“ um insgesamt EUR 14,0 Mio. (Vorjahr: Anstieg um EUR 12,9 Mio.) führten allerdings zu diesem reduzierten Nettogeldfluss. Die Effekte für Zinserträge, Zinszahlungen und Zahlungen für Ertragsteuern blieben jeweils auf dem Vorjahresniveau.

Der Nettogeldfluss aus Investitionstätigkeit betrug im Wirtschaftsjahr 2016/17 EUR -37,9 Mio. Davon betrafen EUR -21,9 Mio. (netto, nach Abzug der „Liquidien Mittel“ der erworbenen Gesellschaften) den Erwerb von KTT. Weitere Auszahlungen entfielen auf die Beteiligung an der ParkJockey Global, Inc., USA, auf die Akquisition eines Anteils von 65 % an der tolltickets GmbH, Deutschland, sowie auf die Akquisition eines Anteils von 75,5 % an der Fluidtime Data Services GmbH, Österreich. Der Nettogeldfluss aus Investitionstätigkeit im Vergleichszeitraum des Vorjahres war vor allem aufgrund des Verkaufs von Wertpapieren positiv. Die Nettoinvestitionen für „Sachanlagen“ und „Immaterielle Vermögenswerte“ lagen infolge der Akquisition und Integration von KTT mit EUR 15,1 Mio. über dem Vergleichswert des Vorjahres von EUR 10,0 Mio. Der Free Cashflow (Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit minus Nettoinvestitionen) war mit EUR 42,6 Mio. erneut positiv, lag aber dennoch deutlich unter dem Vorjahreswert von EUR 90,7 Mio., im Wesentlichen bedingt durch die Entwicklung der Forderungen, der Vorräte sowie dem größeren Anstieg der Verbindlichkeiten. Auch die erwähnten Investitionen belasteten den Free Cashflow.

Der Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit betrug EUR 49,6 Mio. (Vorjahr: EUR -49,6 Mio.). Einen großen Einfluss auf diesen Anstieg hat die Position „Zunahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten“, welche sich vor allem aufgrund des begebenen Schuldscheindarlehens um EUR 100,4 Mio. erhöht hat. Dem gegenüber standen im Wesentlichen eine Rückführung von „Kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten“ (EUR -19,8 Mio.), die Dividendenzahlung (EUR -19,5 Mio.) und eine bereits bezahlte Kaufpreiskomponente für die restlichen Anteile an der tschechischen Kapsch Telematic Services spol. s r.o. (EUR -14,0 Mio.).

Der Finanzmittelbestand erreichte im Segment Traffic mit EUR 211,3 Mio. zum 31. März 2017 ein Rekordniveau (31. März 2016: EUR 140,8 Mio.). Dieser hohe Cash-Bestand resultiert einerseits aus dem erfreulichen Ergebnis, andererseits aus der Begebung des Schuldscheindarlehens sowie einer OeKB-gestützten Akquisitionsfinanzierung und dient zur geplanten Rückführung der Unternehmensanleihe im Herbst des Jahres 2017.

Geldfluss Segment Traffic		2015/16	2016/17	Veränderung	
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit	in Mio. EUR	97,9	55,0	-42,9	-44 %
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	in Mio. EUR	0,6	-37,9	-38,5	-
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	in Mio. EUR	-49,6	49,6	99,2	-
Gesamt	in Mio. EUR	48,9	66,7	17,7	36 %

Erhöhung des Gesamtgeldflusses trotz hoher Investitionen in Unternehmenskäufe im Segment Traffic.

1979

Flugsicherung Koralpe

Die für die Flugsicherung essenzielle Mittelbereichsradaranlage Koralpe wird errichtet.



1980

Digitale Telefonie

Start der digitalen Telefonie in Österreich gemeinsam mit der Firma Schrack AG.



Die Investitionen im Segment Traffic lagen mit EUR 15,1 Mio. rund 51 % über dem Vorjahreswert von EUR 10,0 Mio.

Der Aufwand für Forschung und Entwicklung betrug EUR 85,4 Mio. Dies entspricht ebenso einem Anstieg um etwas mehr als die Hälfte oder EUR 28,8 Mio. und zeigt, dass weiter intensiv in diesen für die Zukunft des Unternehmens so wichtigen Bereich investiert wird. Der Anteil des Aufwands für Forschung und Entwicklung am Umsatz stieg daher auf über 13 % (Vorjahr: 11 %).

Der Mitarbeiterstand im Segment Traffic erhöhte sich zum Bilanzstichtag signifikant um 1.107 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder 30 % auf 4.823 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das ist in erster Linie auf die durchgeführten Akquisitionen zurückzuführen.

3.2 Segment Carrier.

Dieses Segment wird durch die Kapsch CarrierCom AG, Wien, sowie durch die Kapsch PublicTransport GmbH, Wien, (diese wurde im abgelaufenen Wirtschaftsjahr aus der Kapsch CarrierCom AG herausgelöst) und deren jeweilige direkte und indirekte Tochterunternehmen repräsentiert. Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH hält jeweils 100 % der Anteile an diesen beiden Gesellschaften.

Im Segment Carrier ist Kapsch ein etablierter und global tätiger Hersteller von End-to-End-Telemetrie- und Telekommunikationslösungen. Das Unternehmen bietet innovative erfolgs- und unternehmenskritische Gesamtlösungen für Bahnbetreiber, Unternehmen des öffentlichen Personennahverkehrs sowie öffentliche und andere staatliche und private Netzbetreiber. Kapsch CarrierCom und Kapsch PublicTransportCom sind zuverlässige Partner für Kunden, die von dem umfangreichen Dienstleistungsspektrum und direktem 24-Stunden-Kundendienst profitieren. Mit der Innovationskraft aus den acht Forschungs- und Entwicklungszentren in Europa und Asien und strategischen Partnerschaften sind Kapsch CarrierCom und Kapsch PublicTransportCom wichtige Know-how-Träger in all ihren Geschäftsfeldern.

Das Segment Carrier wird in die folgenden drei Bereiche untergliedert:

- > **Bereich Carriers (CRS):** Im Bereich Carriers begleitet Kapsch CarrierCom ihre langjährigen Kunden im Segment öffentliche Netzbetreiber, aber auch wieder zunehmend andere staatliche und private Netzbetreiber kontinuierlich bei der Optimierung und Weiterentwicklung ihrer Systeme und Netze. Es bestehen Referenzen in fast 20 Ländern. In diesem Bereich adressiert Kapsch CarrierCom vor allem Kunden in Österreich, Deutschland, Zentral- und Osteuropa sowie Frankreich, Belgien, Algerien und Taiwan. Zu den Kunden zählen unter anderem die Unternehmen der Telekom Austria Group, eircom in Irland, Électricité de France und Orange in Frankreich, Chunghwa Telecom in Taiwan, BICS (Belgacom International Carrier Services) in Belgien sowie eine kontinuierlich wachsende Zahl von Betreibern proprietärer Kommunikationsnetze in Deutschland, die durch die Kapsch Carrier Solutions GmbH, Deutschland, betreut werden.
- > **Bereich Mission-Critical Networks (MCN) – vormalis Railways (RLW):** Kapsch CarrierCom betreut die Technologiethemen TETRA und Digital Mobile Radio (DMR) ab sofort als Teil dieses Bereichs, der gemeinsam mit dem Railways-Lösungsportfolio zum Bereich „Mission-Critical Networks“ entwickelt wurde. Im Bereich Mission-Critical Networks entwickelt, produziert, installiert und unterstützt Kapsch CarrierCom seit fast 20 Jahren Railway-Dedicated-Networks(RDN)-Lösungen auf Basis des GSM-R-Standards sowie Mission-Critical Networks auf Basis des TETRA- und DMR-Standards für Bahnunternehmen und andere staatliche und private Unternehmen, welche proprietäre Kommunikationsnetze betreiben. Kapsch CarrierCom beliefert Bahnkunden in mehr als 20 Ländern weltweit mit Telekommunikationslösungen. Die End-to-End-Lösungen von Kapsch CarrierCom decken die komplette Bandbreite der Anforderungen an Sprach- und Datenkommunikation ab. Die vorhandene Kompetenz und das Commitment, die Lösungen auch noch über einen längeren Zeitraum zu unterstützen, sichern Kapsch CarrierCom in diesem Segment die Position als strategischer Partner großer nationaler Eisenbahngesellschaften und anderer staatlicher und privater Unternehmen, die proprietäre Kommunikationsnetze betreiben. Kapsch CarrierCom hat sich als Associated Member an der europäischen Bahntechnologie-Initiative Shift2Rail auch eine sehr gute Position im Hinblick auf den für den Zeitraum nach 2020 anstehenden Technologiewechsel geschaffen.
- > **Bereich Public Transport (PTR):** Kapsch PublicTransportCom bietet in diesem Bereich End-to-End-Lösungen für Betreiber im öffentlichen Personennahverkehr an. Zusammengefasst unter der Marke „mobi.guider“ verfügt Kapsch PublicTransportCom über ein breites Technologieportfolio mit Schwerpunkten in den Bereichen rechnerunterstützte Betriebsleitsysteme (ITCS – mobi.operations), automatisierte Zahlungssysteme (AFC – mobi.ticketing) und elektronische und mobile Ticketing-Systeme. Zu den Kunden in diesem Bereich zählen De Lijn in Belgien, Arriva, Veolia und Syntus in den Niederlanden, Rea Vaya in Südafrika sowie MARTA in den USA. Kapsch PublicTransportCom liefert cloud-basierte End-to-End-Netzwerk-Lösungen (mobi.efficiency) für smarte Infrastruktur, inklusive maßgeschneiderter Kontroll- und Verwaltungssysteme, speziell für schienen- oder straßengebundene Fahrzeuge. Diese Systeme tragen durch Erfassung und Bereitstellung

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

von Fahrzeug-Echtzeitdaten zur Senkung von Energiekosten sowie zu einer vorbeugenden Wartung bei. Die wesentlichste Gesellschaft in diesem Bereich ist Kapsch CarrierCom Belgium NV, welche im Juli 2014 von der Kapsch CarrierCom AG als Prodata Mobility Systems NV akquiriert und im abgelaufenen Wirtschaftsjahr in die Kapsch PublicTransportCom GmbH übertragen wurde.

Der Segmentumsatz ging im abgelaufenen Wirtschaftsjahr um EUR 53,8 Mio. oder 23% auf EUR 179,3 Mio. zurück und erreichte damit wieder in etwa das Niveau des Wirtschaftsjahres 2014/15.

Segmentumsatz Carrier nach Bereichen		2015/16	2016/17	Veränderung	
CRS	in Mio. EUR	62,3	67,0	4,7	7 %
MCN (vormals: RLW)	in Mio. EUR	147,4	90,1	-57,3	-39 %
PTR	in Mio. EUR	23,4	22,3	-1,1	-5 %
Segment Carrier gesamt	in Mio. EUR	233,1	179,3	-53,8	-23 %

Im Bereich Carriers (CRS) konnte der Umsatz im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mit EUR 67,0 Mio. im Vergleich zum Vorjahr um EUR 4,7 Mio. oder 7 % sogar ausgebaut werden. Dies ist vor allem auf eine Differenzierung der Kunden- und Lösungsbasis in diesem Bereich zurückzuführen. Es gelingt zunehmend, neue Kunden zu akquirieren sowie neue Lösungsbereiche zu adressieren. Kapsch CarrierCom ist auch weiterhin gut im Dienstleistungsgeschäft mit Bestandskunden etabliert. Dies ist nicht zuletzt darauf zurückzuführen, dass die Kunden die Kompetenz und zuverlässige Betreuung durch Kapsch CarrierCom schätzen. Ebenso positiv hervorzuheben ist die anhaltend starke Geschäftsentwicklung der Kapsch Carrier Solutions GmbH, Deutschland. Die Hauptmärkte im Bereich Carriers sind Österreich, Frankreich, Zentral- und Osteuropa, Algerien, Taiwan und Belgien.

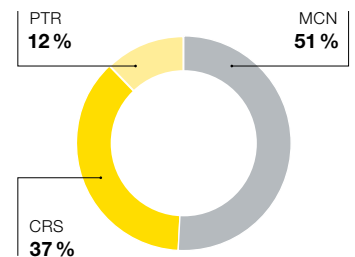
Im Bereich Mission-Critical Networks (MCN) hat sich der Umsatz mit EUR 90,1 Mio., einer Reduktion um EUR 57,3 Mio. oder 39 % im Vergleich zum Vorjahr, in dem ein außerordentlicher Umsatzpeak erreicht werden konnte, erwartungsgemäß normalisiert. Trotz des Rückgangs trug dieser Bereich weiterhin 50 % zum Segmentumsatz bei. Im abgelaufenen Wirtschaftsjahr standen Lieferungen sowie Nach- und Fertigstellungsarbeiten bereits verkaufter Projekte im Fokus. Der Bereich Mission-Critical Networks ist dennoch weiterhin umsatzstärkster Bereich in diesem Segment. Unter anderem wurden wichtige Projekte in Tschechien, Ungarn, Slowenien, Großbritannien, Bulgarien, Rumänien, Saudi-Arabien, Algerien, China, Spanien, Brasilien, Frankreich sowie in Deutschland gewonnen und realisiert oder befinden sich noch in der Umsetzungsphase. Das Bereichsergebnis ist durch einen Verlustauftrag, für den neben laufenden operativen Verlusten auch entsprechende bilanzielle Vorsorgen zu treffen waren, stark belastet. Im Fokus der nächsten Jahre stehen weiterhin die Märkte in Zentral-, West- und Osteuropa, in Nordafrika, in Südamerika sowie im arabischen und asiatischen Raum. Es wird mit einem weiteren Ausbau und anstehenden Erneuerungen der Lösungen in den bestehenden Kapsch GSM-R-Netzen in vielen westeuropäischen Ländern gerechnet. Digitalisierung und steigende Security-Anforderungen werden weiterhin Investitionen in diesem Bereich generieren.

Der Umsatz im Bereich Public Transport liegt leicht unter Vorjahresniveau, wodurch der Bereich insgesamt unter den Erwartungen geblieben ist. Dies ist vor allem auf deutliche Rückgänge in Belgien und Schweden zurückzuführen.

Regional betrachtet verteilen sich die Segmentumsätze mit EUR 18,4 Mio. (EUR +1,8 Mio. oder +11 %) auf Österreich, mit EUR 38,2 Mio. (EUR -76,1 Mio. oder -67 %) auf Zentral- und Osteuropa, mit EUR 102,3 Mio. (EUR +20,2 Mio. oder +25 %) auf Westeuropa und mit EUR 20,5 Mio. (EUR +0,5 Mio. oder +3 %) auf die Region Restliche Welt. Die umsatzstärksten Länder sind dabei Deutschland, Frankreich, Österreich, Großbritannien, Tschechien und die Niederlande.

Das operative Ergebnis (EBITDA) belief sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr auf EUR -23,9 Mio. (EUR -34,0 Mio. oder -337 %) und ist somit nach dem Anstieg im Vorjahr wieder deutlich gefallen. Die EBITDA-Marge ist mit -98,2 % ebenso negativ. Diese Entwicklung hängt vor allem damit zusammen, dass ein Projekt im Bereich Mission-Critical Networks massive Verluste verursacht hat, welche sowohl mit verbundenen Mehrkosten, mit Pönalverpflichtungen als auch mit Verlustvorsorgen zu begründen sind. Auch im Bereich Public Transport führten neben dem stagnierenden Umsatz Pönalen in Zusammenhang mit einem Projekt sowie notwendige Wertberichtigungen des Lagers zu dieser Ergebnisbelastung. Das bereinigte EBITDA, welches die Einmaleffekte exkludiert, lag mit EUR -1,1 Mio. und mit einer Veränderung in Höhe von EUR -11,2 Mio. ebenso unter dem Vorjahreswert in Höhe von EUR 10,1 Mio.

Umsatzanteile Carrier nach Bereichen



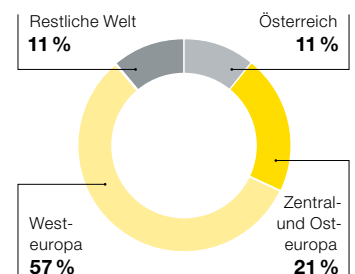
1981

Hochleistungsantennen für Kurzwele

Im Auftrag des ORF werden Hochleistungsantennen errichtet.



Regionale Umsatzverteilung im Segment Carrier 2016/17.



1984

Mobiltelefonie

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



Das EBIT kam bei EUR -48,9 Mio. (Vorjahr: EUR +0,7 Mio.) zu liegen. Neben den bereits erwähnten operativen Einmaleffekten trugen zusätzlich Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten aus aktivierten Entwicklungskosten im Ausmaß von EUR 16,7 Mio. zu dieser deutlichen Ergebnisverschlechterung bei. Diese Belastungen sind jedoch nicht cash-wirksam. Das bereinigte EBIT, welches sämtliche erwähnten Einmaleffekte im Ausmaß von EUR 39,5 Mio. exkludiert, lag mit EUR -9,4 Mio. und einer Veränderung in Höhe von EUR -10,1 Mio. ebenso unter dem Vorjahreswert in Höhe von EUR 0,7 Mio.

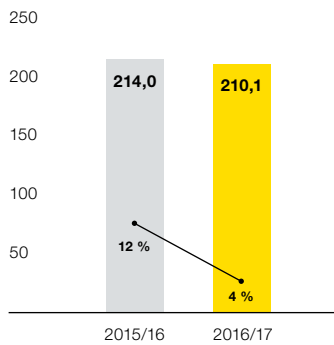
Alle Themen, die zu diesen Einmaleffekten geführt haben, stehen in anhaltend hohem Managementfokus. Auch die Identifizierung und Nutzung von Synergien werden vom Management der Kapsch Group geprüft.

Das Ergebnis vor Steuern in Höhe von EUR -52,0 Mio. (Vorjahr: EUR -1,9 Mio.) und das Periodenergebnis in Höhe von EUR -42,0 Mio. (Vorjahr: EUR -0,6 Mio.) lagen ebenso deutlich in der Verlustzone.

Ergebniszahlen Segment Carrier		2015/16	2016/17	Veränderung	
EBITDA	in Mio. EUR	10,1	-23,9	-34,0	-
EBITDA-Marge	in %	4,4	-98,2		
EBITDA bereinigt	in Mio. EUR	10,1	-1,1	-11,2	-
EBITDA-Marge bereinigt	in %	4,4	-120,3		
EBIT	in Mio. EUR	0,7	-48,9	-49,6	-
EBIT-Marge	in %	0,3	-308,5		
EBIT bereinigt	in Mio. EUR	0,7	-9,4	-10,1	-
EBIT-Marge bereinigt	in %	0,3	-5,2		
Ergebnis vor Steuern	in Mio. EUR	-1,9	-52,0	-50,1	<-500 %
Periodenergebnis	in Mio. EUR	-0,6	-42,0	-41,4	<-500 %

Stabile Bilanzsumme. Eigenkapitalquote fiel durch das negative Periodenergebnis.

(in EUR Mio.)



Insgesamt blieb die Bilanzsumme für das Segment Carrier mit EUR 210,1 Mio. (EUR -3,9 Mio. oder -2 %) weitgehend stabil. Während das „Sachanlagevermögen“ mit EUR 10,5 Mio. ebenso fast unverändert zum Vorjahr war, konnte das „Immaterielle Vermögen“ durch Wertminderungen von kapitalisierten Entwicklungskosten im Bereich Public Transport im Ausmaß von EUR 16,7 Mio. deutlich auf EUR 28,8 Mio. reduziert werden. Im Gegenzug stiegen die „Aktiven latenten Steuern“ aufgrund der zusätzlichen temporären Differenzen von EUR 5,4 Mio. auf EUR 10,7 Mio. deutlich an. In Summe betragen die „Langfristigen Vermögensgegenstände“ am Bilanzstichtag EUR 53,7 Mio. und lagen somit unter dem Vorjahreswert in Höhe von EUR 65,2 Mio.

Die „Vorräte“ gingen von EUR 56,3 Mio. auf EUR 48,7 Mio. zurück, dies ist vor allem auf einen Rückgang der nicht abrechenbaren Leistungen zurückzuführen. Die „Forderungen und sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte“ stiegen hingegen von EUR 82,1 Mio. auf EUR 99,0 Mio. an. Der Bestand an „Liquiden Mitteln und Bankguthaben“ lag mit EUR 8,8 Mio. um EUR 0,7 Mio. unter dem Niveau des Vorjahres.

Mit EUR 79,9 Mio. stiegen die „Finanzverbindlichkeiten“ deutlich an. Dies hängt einerseits mit Krediten seitens der Muttergesellschaft KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH zusammen und ist andererseits mit zusätzlichen Krediten von Banken begründet und betrifft vor allem den Bereich Public Transport. Die „Langfristigen Finanzverbindlichkeiten“ gingen mit EUR 22,2 Mio. deutlich zurück (Vorjahr: EUR 46,9 Mio.). Im Gegenzug stiegen die „Kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten“ von EUR 14,1 Mio. auf EUR 57,7 Mio.

Die „Langfristigen Rückstellungen“ stiegen vor allem projektbezogen deutlich von EUR 1,2 Mio. auf EUR 7,5 Mio. Insgesamt konnten die „Langfristigen Verbindlichkeiten“ von EUR 67,6 Mio. aber deutlich auf EUR 47,5 Mio. reduziert werden.

Die „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ sind mit EUR 24,0 Mio. um EUR 2,0 Mio. sowie die „Sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten“ mit EUR 42,8 Mio. um EUR 6,4 Mio. im Vergleich zur Vorperiode deutlich gesunken. Auch die „Kurzfristigen Rückstellungen“ gingen um EUR 6,4 Mio. auf EUR 27,9 Mio. zurück.

Das „Eigenkapital“ reduzierte sich von EUR 25,7 Mio. auf EUR 8,8 Mio. (EUR -16,9 Mio. oder -66 %) als Folge des negativen Ergebnisses deutlich, wobei ein durchgeführter Zuschuss im Ausmaß von EUR 24,9 Mio. entgegengewirkt hat. Die Eigenkapitalquote sank folglich ebenso auf 4,2 %.

1985

Business Communications System

„DataStar“ ist in den 1980er-Jahren Österreichs größtes Business Communications System (BCS) für die Übermittlung von Sprache, Texten und Zeichen.



Sonstige Kennzahlen Segment Carrier		2015/16	2016/17	Veränderung	
Bilanzsumme	in Mio. EUR	214,0	210,1	-3,9	-2 %
Eigenkapital	in Mio. EUR	25,7	8,8	-16,9	-66 %
Eigenkapitalquote	in %	12,0	4,2		
Liquide Mittel	in Mio. EUR	9,4	8,8	-0,7	-7 %
Nettoverschuldung	in Mio. EUR	-53,3	-71,2	-17,9	-34 %
Eingesetztes Kapital	in Mio. EUR	88,4	88,7	0,3	0 %
Nettoumlaufvermögen	in Mio. EUR	112,4	123,7	11,3	10 %
Free Cashflow	in Mio. EUR	1,1	-46,2	-47,3	-
Investitionen	in Mio. EUR	9,8	7,8	-2,0	-20 %
Aufwand für F&E	in Mio. EUR	40,6	39,0	-1,6	-4 %
Mitarbeiter/-innen	zum Stichtag	802	735	-67	-8 %

Die Nettoverschuldung stieg um EUR -17,9 Mio. oder -34 % auf EUR -71,2 Mio. an, gleichzeitig stieg das Nettoumlaufvermögen um EUR 11,3 Mio. oder 10 % auf EUR 123,7 Mio. an.

Auf Ebene der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH gibt es keinen zusätzlichen Firmenwert mehr.

Der Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit im Segment Carrier betrug EUR -38,8 Mio. (Vorjahr: EUR +10,8 Mio.) und war damit aufgrund des deutlich negativen Ergebnisses und der beschriebenen Einmaleffekte in den Bereichen Mission-Critical Networks und Public Transport signifikant negativ.

Der Nettogeldfluss aus der Investitionstätigkeit lag mit EUR -7,4 Mio. (Vorjahr: EUR -9,8 Mio.) leicht unter dem Vorjahresniveau, da Investitionen reduziert werden konnten.

Auch der Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit war im abgelaufenen Wirtschaftsjahr deutlich positiv und ist ebenso vor allem auf Kredite seitens der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH bzw. auf zusätzliche Kredite von Banken (mit Garantie der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH) sowie einen Zuschuss der Muttergesellschaft in Höhe von EUR 24,9 Mio. zurückzuführen.

Der gesamte Geldfluss belief sich auf EUR -2,2 Mio. (EUR +0,4 Mio. im Vorjahr) und war damit ebenfalls leicht negativ.

Geldfluss Segment Carrier		2015/16	2016/17	Veränderung	
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit	in Mio. EUR	10,8	-38,8	-49,7	-
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	in Mio. EUR	-9,8	-7,4	2,4	-25 %
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	in Mio. EUR	-0,6	44,0	44,6	-
Gesamt	in Mio. EUR	0,4	-2,2	-2,7	-

Gesamter Geldfluss und Cash-Bestand blieben stabil.

Die Investitionen im Segment Carrier lagen mit EUR 7,8 Mio. unter dem Vorjahreswert (EUR 9,8 Mio.).

Der Aufwand für Forschung und Entwicklung betrug EUR 39,0 Mio. Dies entspricht einer Veränderung von EUR 1,6 Mio. oder 4 % im Vergleich zum Vorjahr und zeigt, dass Forschung und Entwicklung trotz der angespannten Ergebnissituation auch in diesem Segment weiterhin als entscheidend für den mittel- und langfristigen Erfolg des Unternehmens gesehen wird. Der Anteil des Aufwands für Forschung und Entwicklung am Umsatz beträgt nun sogar mehr als 20 %.

Quote für Forschung und Entwicklung im Segment Carrier bei 22 % des Segmentumsatzes.

Der Mitarbeiterstand im Segment Carrier belief sich zum Bilanzstichtag auf 735 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (davon 82 im Bereich Public Transport) und lag daher um 67 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder um 8 % unter dem Vorjahreswert.

1985

Tastentelefon W 80

Das Sortiment an Telefonen wird in den 1980er-Jahren noch bunter. So gibt es das Telefon W 80 in folgenden acht Farbausführungen: Chamois, Sand, Gelb, Orange, Dunkelrot, Blau, Moosgrün und Dunkelbraun.



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.

Die Kapsch BusinessCom Gruppe ist mit 1.201 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und einem Umsatz von über EUR 317,0 Mio. einer der führenden Service-Partner für ICT-Lösungen. Die Basis dafür bilden die jeweils aktuellen ICT-Herausforderungen unserer Kunden.

Das umfangreiche Lösungsportfolio des etablierten Digitalisierungspartners in Österreich und CEE umfasst stabile, intelligente und vor allem sichere ICT-Infrastruktur, smarte Gebäude- und Sicherheitstechnik, Business Services für Outsourcing und innovative Digitalisierungslösungen mit Branchenfokus. Mit dem Ansatz „Consult, Deploy, Operate“ ist Kapsch in der Lage, den gesamten Lebenszyklus von ICT-Lösungen bei seinen Kunden abzudecken. Kapsch arbeitet herstellerunabhängig und setzt die jeweils besten Technologien weltweit führender Anbieter wie beispielsweise Cisco, Hewlett Packard Enterprise oder Microsoft ein und kombiniert diese mit Lösungen aus seinem Partnernetzwerk aus Forschungseinrichtungen und Applikationsanbietern. Kapsch BusinessCom hat über 17.000 Kunden – darunter etwa OMV, Allianz, ORF, Erste Bank, Vodafone oder ÖBB – und betreut diese lokal wie auch global in rund 40 Ländern.

Im Sinne dieser strategischen Ausrichtung wurde auch in diesem Wirtschaftsjahr die Position als gefragter Dienstleistungspartner in Österreich sowie Zentral- und Osteuropa ausgebaut. Außerdem konnten viele weitere erfolgreiche Operating-Projekte gewonnen werden.

Mit sechs Niederlassungen in Österreich sowie Gesellschaften in Tschechien, der Slowakei, Ungarn, Rumänien, der Türkei, der Schweiz und den USA ist Kapsch dort, wo seine Kunden sind. Gemäß der Follow-the-Customer-Strategie begleitet Kapsch BusinessCom ihre Kunden bei deren Expansionsaktivitäten und weitet dadurch das eigene Geschäft stetig aus. Im abgelaufenen Wirtschaftsjahr wurde die polnische Gesellschaft verkauft sowie der Marktauftritt in Slowenien eingestellt.

Durch diverse Akquisitionen und Kooperation mit teils bereits gut verankerten Unternehmen und teils jungen Start-ups schafft es Kapsch BusinessCom, auch in neuen Geschäftsfeldern Fuß zu fassen und das notwendige Know-how ins Haus zu holen.

Neben der Systemintegration und der laufenden Optimierung übernimmt Kapsch BusinessCom immer öfter den vollständigen Betrieb von ICT-Lösungen. Unabhängig von Herstellern, aber gemeinsam mit technologisch führenden Partnern agiert Kapsch BusinessCom als Berater, Systemlieferant und Dienstleistungsanbieter. Kapsch BusinessCom übernimmt dabei für ihre 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.

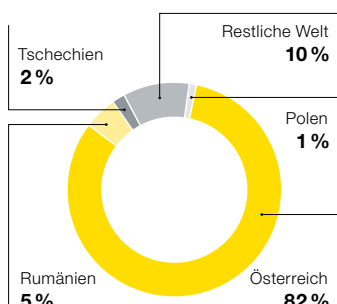
Damit Kapsch BusinessCom ihre Kunden und die implementierten Lösungen im laufenden Betrieb optimal betreuen kann, werden Standardleistungen entsprechend dem Kapsch Servicekatalog angeboten. Dieser fasst alle standardisierten, wiederkehrenden Kapsch Serviceleistungen klar und transparent zusammen. Ob Managed Services, wie beispielsweise Wartung und Störungsbehebung, oder Functional Services, wie etwa der Bezug von variablem Speicherplatz als Service: Alle Dienstleistungen sind modular aufgebaut und können je nach Kundenbedürfnissen zusammengestellt werden.

In Form von Service Level Agreements ist klar geregelt, welche Leistungen im jeweiligen Service enthalten sind und was sich der Kunde von Kapsch erwarten kann. Damit wird dem Kunden ein transparenter Überblick und ein hohes Maß an Servicequalität geboten.

Der Segmentumsatz verminderte sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr um EUR 5,0 Mio. oder 2 % auf EUR 317,0 Mio. Der Rückgang ist vor allem durch Umsatzrückgänge im CEE-Raum und den Marktaustritt in Polen erklärbar. In Österreich konnte der Marktanteil erhöht und somit abermals ein neues Rekordniveau erreicht werden.

Bei Betrachtung des Umsatzes nach Regionen zeigen sich sehr unterschiedliche Entwicklungen. In Österreich konnte die Marktposition erneut deutlich verbessert werden und der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um EUR 4,6 Mio. oder 2 % weiter an, während es in einzelnen Ländern Zentral- und Osteuropas (vor allem in Polen, Tschechien und Ungarn) Rückgänge um EUR -11,1 Mio. oder -22 % zu verzeichnen gab. In Polen hängt der Umsatzrückgang in erster Linie damit zusammen, dass die polnische Tochtergesellschaft mit August 2016

EBIT und Periodenergebnis stiegen deutlich im Segment Enterprise.



veräußert wurde.

Segmentumsatz Enterprise nach Regionen		2015/16	2016/17	Veränderung	
Österreich	in Mio. EUR	256,7	261,4	4,6	2 %
Zentral- und Osteuropa	in Mio. EUR	51,1	40,0	-11,1	-22 %
Sonstige	in Mio. EUR	14,1	15,6	1,5	10 %
Segment Enterprise gesamt	in Mio. EUR	322,0	317,0	-5,0	-2 %

Bei der Detailanalyse nach Geschäftsarten zeigt sich, dass der Umsatz im Projektgeschäft stabil blieb und der Rückgang vor allem aus dem Bereich Service, Wartung und Betrieb resultiert.

Segmentumsatz Enterprise nach Bereichen		2015/16	2016/17	Veränderung	
Projektgeschäft	in Mio. EUR	195,9	196,3	0,4	0 %
Service, Wartung, Betrieb	in Mio. EUR	126,1	117,8	-8,4	-7 %
Segment Enterprise gesamt	in Mio. EUR	322,0	317,0	-5,0	-2 %

Bei den Portfolios betrifft die Umsatzsteigerung vor allem den Bereich Business Services (EUR +20,4 Mio. oder +55 %), eine Umsatzreduzierung erfolgte in den Bereichen Technology Services (EUR -8,1 Mio. oder -3 %) und Facilities (EUR -11,7 Mio. oder -36 %). Die größten Projekte in den Bereichen Technology Solutions (Salzburg AG, Linz AG, Wiener Krankenanstaltenverbund) und Business Services (NÖLKH, ORF, KAV, PSA) sind für den Großteil der Umsatzentwicklung verantwortlich.

Trotz des leicht gesunkenen Umsatzes konnten im Segment Enterprise im abgelaufenen Wirtschaftsjahr erfreulicherweise die Ergebnisse gesteigert werden, wenngleich festzuhalten ist, dass die Margen in diesem Segment weiterhin auf einem niedrigen Niveau sind. So konnte das EBITDA mit EUR 11,6 Mio. auf dem Niveau des Vorjahres gehalten und das EBIT auf EUR 6,9 Mio. (EUR +0,9 Mio. oder +14 %) gesteigert werden. Diese positiven Ergebnisse resultierten aus einer erfolgreich durchgeführten Neuausrichtung sowie aus der Veräußerung der polnischen Tochtergesellschaft, die in der Vergangenheit negative Ergebnisbeiträge lieferte.

Das Ergebnis vor Steuern lag mit EUR 5,4 Mio. (EUR +1,2 Mio. oder +27 %) ebenso deutlich über dem Vorjahreswert. Das Periodenergebnis belief sich auf EUR 4,2 Mio. und konnte somit annähernd verdoppelt werden (EUR +2,0 Mio. oder +89 %).

Ergebniszahlen Segment Enterprise		2015/16	2016/17	Veränderung	
EBITDA	in Mio. EUR	11,7	11,6	-0,0	-0 %
EBITDA-Marge	in %	3,6	3,7		
EBIT	in Mio. EUR	6,0	6,9	0,9	14 %
EBIT-Marge	in %	1,9	2,2		
Ergebnis vor Steuern	in Mio. EUR	4,3	5,4	1,2	27 %
Periodenergebnis	in Mio. EUR	2,2	4,2	2,0	89 %

Die Bilanzsumme im Segment Enterprise verminderte sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr um EUR 4,1 Mio. oder 3 % auf EUR 142,4 Mio.

Die „Langfristigen Vermögenswerte“ stiegen um EUR 0,5 Mio. auf EUR 41,7 Mio., die „Kurzfristigen Vermögenswerte“ verminderten sich um EUR 4,5 Mio. auf EUR 100,7 Mio. Besonders deutlich war der Rückgang bei den „Forderungen und sonstigen kurzfristigen Vermögenswerten“ (EUR -6,8 Mio.) und den „Vorräten“ (EUR -1,2 Mio.). Der Bestand an „Liquidem Mitteln und Bankguthaben“ stieg auf EUR 9,9 Mio. um EUR 3,5 Mio. oder 53 % deutlich über den Vorjahreswert (EUR 6,5 Mio.).

Die Reduzierung der „Langfristigen Verbindlichkeiten“ auf EUR 45,9 Mio. (EUR -1,6 Mio. oder -3 %) resultierte einerseits aus der Verminderung der „Langfristigen Finanzverbindlichkeiten“ um EUR 3,1 Mio. oder 38 % auf EUR 5,0 Mio. Andererseits stiegen die „Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer“ aufgrund der versicherungsmathematischen Berechnungen für Pensionen und Abfertigungen um EUR 1,8 Mio. sowie die „Sonstigen langfristigen Rückstellungen“ um EUR 1,1 Mio. Erfreulicherweise konnten auch die „Kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten“ deutlich um EUR 5,2 Mio. oder 24 % auf nunmehr EUR 16,5 Mio. gesenkt werden. Die „Kurzfristigen Verbindlichkeiten“ verminderten sich in Summe um EUR 5,7 Mio. oder 7 % auf einen Wert von EUR 81,1 Mio.

1987

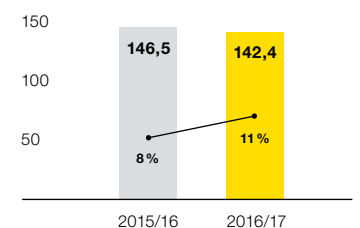
Digitale Telefonsysteme in Ungarn

Ungarn steht vor dem Ausbau des digitalen Telefonsystems. Im November 1987 geht die Errichtung des ersten Wählamts in Szombathely in Ungarn vonstatten. Der Probetrieb wird gegen Ende des Jahres 1988 aufgenommen, feierlich eröffnet wird Szombathely am 27. Februar 1989.



Das EBIT sowie das Periodenergebnis konnten im Segment Enterprise wieder deutlich gesteigert werden.

Stabile Bilanzsumme, Eigenkapitalquote im Segment Enterprise erstmals über 10 % (in EUR Mio.)



1988

Zugfunk 2000

Kapsch stattet die Österreichischen Bundesbahnen mit einer neuen Generation von Zugfunkgeräten aus – der ersten aus eigener Fertigung.



Massiver Anstieg des Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit im Segment Enterprise.

Das „Eigenkapital“ erhöhte sich vor allem aufgrund des positiven Periodenergebnisses und aufgrund des sonstigen Ergebnisses um EUR 3,3 Mio. oder 27 % auf EUR 15,4 Mio. Auch die Eigenkapitalquote stieg dementsprechend deutlich von 8,2 % auf 10,8 %.

Sonstige Kennzahlen Segment Enterprise		2015/16	2016/17	Veränderung	
Bilanzsumme	in Mio. EUR	146,5	142,4	-4,1	-3 %
Eigenkapital	in Mio. EUR	12,1	15,4	3,3	27 %
Eigenkapitalquote	in %	8,2	10,8		
Liquide Mittel	in Mio. EUR	6,5	9,9	3,5	53 %
Nettoverschuldung	in Mio. EUR	-39,5	-27,2	12,3	-31 %
Eingesetztes Kapital	in Mio. EUR	41,9	36,9	-5,0	-12 %
Nettoumlaufvermögen	in Mio. EUR	80,0	73,0	-7,0	-9 %
Free Cashflow	in Mio. EUR	1,1	12,6	11,5	>500 %
Investitionen	in Mio. EUR	3,1	6,1	3,0	97 %
Aufwand für F&E	in Mio. EUR	0,2	0,2	-0,1	-29 %
Mitarbeiter/-innen	zum Stichtag	1.210	1.210	0	0 %

Die Nettoverschuldung konnte signifikant um EUR 12,3 Mio. oder 31 % auf EUR 27,2 Mio. reduziert werden. Auch das Nettoumlaufvermögen konnte um EUR 7,0 Mio. oder 9 % auf EUR 73,0 Mio. verringert werden. Dieser Rückgang ist in erster Linie auf die Reduktion des Forderungsstands am Bilanzstichtag zurückzuführen. Das eingesetzte Kapital reduzierte sich ebenso deutlich um EUR 5,0 Mio. oder 12 % auf EUR 36,9 Mio.

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

Der Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit lag mit EUR 16,8 Mio. ebenso deutlich über dem Vorjahreswert von EUR 3,1 Mio. Diese Entwicklung ist auf die reduzierten „Kurzfristigen Forderungen und sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte“ zurückzuführen. Gegenläufig dazu wirkte sich die Erhöhung der bezahlten Einkommensteuern aus.

Durch höhere Investitionen reduzierte sich der Geldfluss aus Investitionstätigkeit mit EUR -4,5 Mio. deutlich um EUR 2,6 Mio. oder 131 % (im Vorjahr: EUR -2,0 Mio.).

Auch der Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit war im abgelaufenen Wirtschaftsjahr – bedingt durch die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten im Ausmaß von EUR 8,3 Mio. – mit EUR -8,8 Mio. (Vorjahr: EUR -1,7 Mio.) signifikant niedriger. Der gesamte Geldfluss erhöhte sich dennoch um EUR 4,0 Mio. auf EUR 3,4 Mio. (Vorjahr: EUR -0,6 Mio.).

Der Free Cashflow lag mit EUR 12,6 Mio. deutlich über dem Vorjahreswert (EUR 1,1 Mio.).

Geldfluss Segment Enterprise		2015/16	2016/17	Veränderung	
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit	in Mio. EUR	3,1	16,8	13,7	441 %
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	in Mio. EUR	-2,0	-4,5	-2,6	-131 %
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	in Mio. EUR	-1,7	-8,8	-7,1	-406 %
Gesamt	in Mio. EUR	-0,6	3,4	4,0	-

Die Investitionen im Segment Enterprise fielen mit EUR 6,1 Mio. höher aus als der Vorjahreswert von EUR 3,1 Mio.

Am Ende des Wirtschaftsjahres erwarb die Kapsch BusinessCom AG sämtliche Anteile an der Kapsch Smart Energy GmbH von der Kapsch Aktiengesellschaft. Kapsch BusinessCom wird diese Gesellschaft im folgenden Wirtschaftsjahr im Segment Enterprise integrieren. Somit wird Kapsch den Energienetzbetreibern seine Lösungen für intelligentes Energiemanagement, Smart Metering und Smart Grids, wichtige Bausteine zur Erreichung der Europäischen Richtlinie zur Energieeffizienz, sowie Energiedienstleistungen in diesem Segment anbieten. 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 sowie Smart Grids.

Der Mitarbeiterstand im Segment Enterprise mit 1.209 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern blieb stabil – bereinigt um den Effekt durch die Veräußerung der polnischen Tochtergesellschaft ist der Mitarbeiterstand sogar etwas angestiegen.

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 und letztmalig auch der Kapsch Smart Energy GmbH zugeordnet.

Kennzahlen Segment Others		2015/16	2016/17	Veränderung	
Umsatz	in Mio. EUR	19,8	20,7	0,9	5 %
EBITDA	in Mio. EUR	3,6	2,5	-1,1	-31 %
EBIT	in Mio. EUR	3,1	2,0	-1,1	-35 %
Aufwand F&E	in Mio. EUR	0,7	0,5	-0,2	-31 %
Mitarbeiter/-innen	zum Stichtag	110	100	-10	-9 %

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

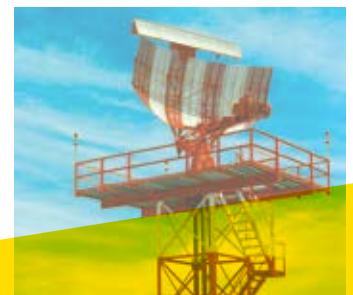
Die Kapsch ConnexPlus GmbH betreibt seit Juli 2014 ein Parkhaus, in welchem Parkplätze interessierten Dauerparkern zur Verfügung gestellt werden.

Zentralfunktionen.

1988

Flughafen-Radaranlage

Kapsch installiert Radaranlagen in Montevideo (Uruguay), Buenos Aires (Argentinien), Athen (Griechenland) und auf irischen Flughäfen.



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.

Kapsch stellt sich diesen Herausforderungen seit vielen Jahren und investierte auch im abgelaufenen Wirtschaftsjahr 2016/17 weiterhin konsequent und mit EUR 125,0 Mio., dies stellt eine neue Rekordinvestition in Forschung und Entwicklung dar und soll das langfristige Wachstum der Unternehmensgruppe gewährleisten.

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

Im **Segment Traffic** erweiterte Kapsch mit der Akquisition der Transportation-Sparte von Schneider Electric das Netzwerk von Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen abermals und verfügt nun über ein weltweites Netz an Forschungs- und Entwicklungszentren. Die bedeutendsten Zentren sind in Österreich, Schweden, Argentinien, Nordamerika und Spanien. Zusätzliche Ressourcen sind unter anderem in Italien, Südafrika und Chile zu finden. Per 31. März 2017 beschäftigte die Kapsch TrafficCom Group rund 640 Ingenieurinnen und Ingenieure (Vorjahr: 430) mit Innovationsagenden.

Vor dem Hintergrund des nunmehr breiteren Leistungsportfolios und mit dem Ziel, noch besser auf die Bedürfnisse und Anforderungen des Markts einzugehen, wurden neben der Abteilung „Forschung und Entwicklung“ sogenannte „Solution Center“ eingerichtet. Sie sind verantwortlich für Produkt- und Lösungsmanagement, Lösungsdesign und -entwicklung sowie für die Unterstützung der Vertriebsteams und der Kunden innerhalb der einzelnen Marktsegmente. Die Abteilung Forschung und Entwicklung unterstützt die Solution Center, bündelt die Technologiekompetenz und ist für die Harmonisierung und Standardisierung der verschiedenen Lösungen zuständig. Zudem definiert diese Abteilung die verschiedenen Prozesse und Kommunikationsstrukturen für alle Beteiligten im Bereich Innovation.

Im Wirtschaftsjahr 2016/17 evaluierte Kapsch TrafficCom das umfangreiche Portfolio aus 200 Patentfamilien mit mehr als 2.000 Einzelpatenten. Mit dem Ziel, sich auf jene Bereiche zu fokussieren, welche für die Kapsch Group strategische Bedeutung haben, wurden einerseits 955 Einzelpatente aufgegeben und andererseits sechs neue Patentfamilien angemeldet. Zudem analysierte ein Team aus internen und externen Experten die Rechtslandschaft – insbesondere bei den neuen Geschäftsbereichen im IMS-Segment. Ein weltweites Patent-Monitoring-System soll frühzeitig über Anmeldungen Dritter im Zusammenhang mit relevanten Technologien informieren.

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

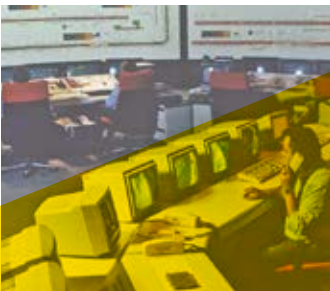
Neben den technologisch führenden und branchenspezifischen Entwicklungen im Bereich GSM-R, die sich auch in einzelnen Patenten wiederfinden, werden zusätzlich kundennahe Entwicklungsaktivitäten durchgeführt. Damit wird nicht nur speziell auf Kundenwünsche reagiert, sondern es werden dadurch auch Innovationen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

Die Entwicklungsabteilungen für alle strategischen Geschäftsfelder sichern die Innovationskraft ab.

1990

U-Bahnleitstelle Karlsplatz

Auch die Leitstelle Karlsplatz der Wiener U-Bahn basiert auf dem Vermittlungssystem „DataStar“.



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

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

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

Im Wirtschaftsjahr 2016/17 stiegen die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung um EUR 26,9 Mio. (oder 27 %) auf EUR 125,0 Mio. (2015/16: EUR 98,2 Mio.). Der traditionell hohe Anteil der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen am Konzernumsatz konnte daher trotz des Umsatzanstiegs auf 11 % (Vorjahr: 9,9 %) gesteigert werden.

4.2 Nicht finanzielle Leistungsindikatoren.

Nachhaltige Unternehmensführung.

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

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

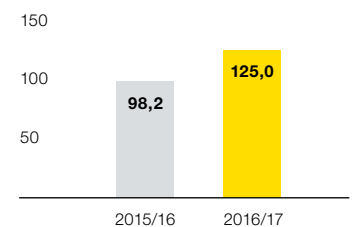
Ein weiteres wesentliches Anliegen der Kapsch Group ist es, eine kontinuierliche Nachhaltigkeitsorientierung im Wirken zu gewährleisten. Während der vergangenen Jahre wurde damit begonnen, alle diesbezüglichen Agenden zu systematisieren. Für den Teilkonzern Kapsch TrafficCom Group wurde bereits der fünfte Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht, welcher auf der Website des Unternehmens (www.kapschtraffic.com) in der Rubrik „Investor Relations“ zur Verfügung steht.

Umweltbelange.

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

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

Aufwendungen für Forschung und Entwicklung steigen weiter deutlich auf EUR 125,0 Mio.



1991

Digitales Mobilfunknetz GSM

Erstes Telefonat in Österreich im neuen digitalen Mobilfunknetz GSM.



1991

Der Beginn von Kapsch TrafficCom

Das Unternehmen beschäftigt sich erstmalig mit dem Thema Verkehrstechnik. Der Grundstein für die heutige Kapsch TrafficCom ist gelegt.



Qualitätsmanagement.

In allen Unternehmenseinheiten der Kapsch Group nimmt die Einhaltung der hohen Standards für Qualität, Sicherheit und stabile Prozesse einen hohen Stellenwert ein. Kapsch definiert seine Prozesse in einem integrierten HSSEQ-Management-System (Health, Safety, Security, Environment, Quality). Die Basis dafür bilden Zertifizierungen nach ISO 9001 (Qualitätsmanagement, seit 2002), nach OHSAS 18001 (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 eingerichtete HSSEQ-Circle trifft sich einmal pro Quartal, um den Status der Ziele und Maßnahmen aus den Bereichen Health & Safety, Qualität, Umwelt und Informationssicherheit mit den Bereichen zu besprechen sowie um Maßnahmen zu implementieren, um weitere Verbesserungen zu gewährleisten.

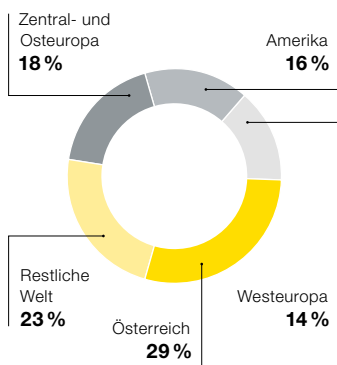
Arbeitnehmerbelange – Kapsch als attraktiver und verantwortungsvoller Arbeitgeber.

Der Kapsch Group ist es besonders wichtig, ein attraktiver und verantwortungsvoller Arbeitgeber für ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu sein. Am Bilanzstichtag 31. März 2017 erreichte der Beschäftigungsstand der Kapsch Group mit 6.868 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einen neuen Rekordwert. Im Vergleich zum bisherigen Höchststand des Vorjahres konnte ein deutlicher Anstieg um mehr als 1.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder rund 18 % verzeichnet werden, dieser ist im Wesentlichen auf Akquisitionen zurückzuführen. Im Segment Traffic beschäftigt die Kapsch Group nun 4.823 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (+1.107 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder +30 %). Der Mitarbeiterstand im Segment Enterprise mit 1.209 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern blieb stabil – bereinigt um den Effekt durch die Veräußerung der polnischen Tochtergesellschaft ist der Mitarbeiterstand sogar etwas angestiegen. Im Segment Carrier gab es mit 735 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern (-67 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder -8 %) einen Rückgang des Personalstands. Im Segment Others mit 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern blieb der Personalstand weitgehend unverändert. Der leichte Rückgang um 10 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist auf die Übertragung der Kapsch Smart Energy an die Kapsch BusinessCom AG zurückzuführen.

Deutlicher Anstieg des Mitarbeiterstands.

Mitarbeiter/-innen nach Segment	2015/16		2016/17		Veränderung	
Traffic	3.716	64 %	4.823	70 %	1.107	30 %
Carrier	802	14 %	735	11 %	-67	-8 %
Enterprise	1.210	21 %	1.210	18 %	0	0 %
Others	110	2 %	100	1 %	-10	-9 %
Gesamtkonzern	5.838	100 %	6.868	100 %	1.030	18 %

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nach Region.



Regional betrachtet konnte der Personalstand in Ländern wie Spanien (+448), den USA (+320 oder +125 %), Argentinien (+93 oder +71 %), Österreich (+83 oder +4 %), Chile (+50 oder +75 %), Brasilien (+45) und Südafrika (+44 oder +3 %) meist akquisitions- oder projektbedingt massiv erhöht werden. Einen wesentlichen Rückgang gab es durch die Veräußerung einer Tochtergesellschaft nur in Polen (-76 oder -11 %). Mit 2.009 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sind in Österreich nach wie vor mit Abstand die meisten Dienstnehmer beschäftigt. Die weiteren Länder mit überdurchschnittlich hohen Beschäftigtenzahlen sind Südafrika (1.441), Polen (622), die USA (576) sowie Spanien (468).

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 bereit. 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 ihren Ruf als attraktiver und verantwortungsvoller Arbeitgeber zu untermauern, beteiligt die Kapsch Group ihre 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, welches 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 „techNIKE“ oder „FEMtech“. Weiters hat die Kapsch Group ein Gremium für Gleichbehandlung eingerichtet.

Verantwortung gegenüber der Gesellschaft.

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

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

Kulturelle und soziale Verantwortung.

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

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

Risikomanagement.

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

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 jeweils im Finanzbereich etabliert und die definierten Prozesse sind an das COSO ERM (Enterprise Risk Management Framework des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) sowie an die ONR 49000/ISO 31000 „Risikomanagement-Systeme“, das Regelwerk des Austrian Standards Institutes, angelehnt.

Chancengleichheit für Frauen sowie deren Förderung sind Kapsch wichtige Anliegen.

1992

HandyStar CDL 700E

1990 geht das D-Netz im 900-MHz-Bereich in Betrieb – ein Netz, das kleinere Geräte erlaubt und für die erste Generation von „Handys“ sorgt. Kapsch reagiert auf diese Entwicklung mit dem „HandyStar“. Die D-Netz-Geräte von Kapsch werden vom japanischen Elektronikunternehmen OKI hergestellt.



Risikomanagement beinhaltet die Identifikation und Analyse von Risiken und Chancen.

1994

Multi-Lane Free-Flow Maut

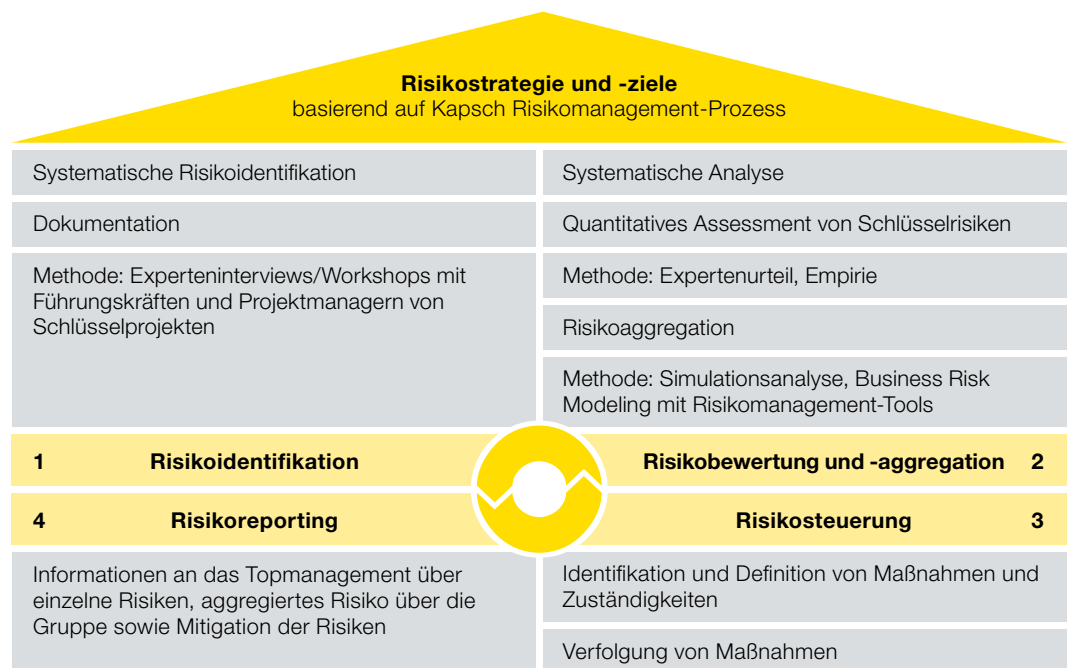
Das erste MLFF (Multi-Lane Free-Flow)-Mautsystem wird in Österreich auf der Tauernautobahn installiert.



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

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

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



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

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

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. Die letztendliche Auftragserteilung an Kapsch unterliegt somit einer Reihe von Unsicherheitsfaktoren innerhalb und außerhalb des eigenen Einflussbereichs. 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. Daraus ergaben sich in der Vergangenheit immer wieder Jahre mit Umsatzspitzen.

Die Strategie der Kapsch Group zielt darauf ab, den Volatilitäten im Auftragseingang und somit auch im Umsatzverlauf bzw. im laufenden Cashflow entgegenzuwirken. Erreicht wird dies einerseits durch Aktivitäten in 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. In den vergangenen Wirtschaftsjahren konnte auch der Umsatz mit Errichtungsprojekten kleineren Umfangs kontinuierlich gesteigert werden, dies wirkt ebenso dem Volatilitätsrisiko entgegen. Im Segment Traffic leistet darüber hinaus der kommerzielle Betrieb von Mautsystemen sowie das laufende Komponentengeschäft einen wesentlichen Beitrag, den Anteil an gleichmäßigen und wiederkehrenden Umsätzen und Cashflows zu erhöhen.

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. Zudem können Klauseln existieren, die eine vorzeitige Vertragsbeendigung durch den Kunden im Falle einer wesentlichen Terminüberschreitung zur Folge haben können. Eine signifikante Verzögerung bei einem Projekt, ein deutliches Verfehlen der vertraglich zugesagten Leistungskriterien oder gar das Scheitern bei der Umsetzung eines Projekts würde auch die Erfolgchancen bei zukünftigen Ausschreibungen für Systeme reduzieren. Weiters besteht das Risiko, dass Kapsch Projekte nicht zu den vorab kalkulierten Kosten umsetzen kann. Außerdem ist der Konzern oftmals vertraglich dazu verpflichtet, mit der Errichtung von Systemen Leistungs- und Termingarantien abzugeben. Im Segment Traffic kann es darüber hinaus bei der Errichtung eines Mautsystems vorkommen, dass es durch eine starke gesellschaftliche Opposition zu einem verspäteten oder eingeschränkten Start der Mauthebung mit Auswirkungen auf Zahlungsflüsse und Umsätze des Betriebsprojekts kommt.

Kapsch setzt Projektmanagement-Methoden und Projekt-Risikomanagement-Verfahren auf Basis des IPMA-Standards (International Project Management Association) ein, um derartige Risiken bei Projekten zu minimieren. 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. Das Verfehlen dieser Anforderungen kann erhebliche Vertragsstrafen, Schadenersatzpflichten oder Vertragskündigung nach sich ziehen. Andererseits können in einigen Verträgen bei Übererfüllung der Performance-Anforderungen erhebliche Bonuszahlungen lukriert werden. Bei langfristigen Aufträgen können darüber hinaus die erzielten Margen aufgrund von Kostenänderungen von den ursprünglichen Kalkulationen abweichen.

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

Technische Herausforderungen und enge Zeitpläne bedingen typische Projektrisiken.

1994

City Access Control

Kapsch ist wegweisend bei der Umsetzung automatisierter Systeme für verkehrsreduzierte Zonen. Das erste System wurde in den 1990er-Jahren in Bologna, Italien, installiert.



Ein permanenter und durchgängiger Innovationsprozess unterstützt die starke Marktposition der Kapsch Group.

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

1994

Zugfunk

Mehrere europäische Eisenbahnen werden mit Zugfunk von Kapsch ausgerüstet.



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 jedes Säumnis hinsichtlich des erfolgreichen Schutzes ihrer Technologien negativ auf die Wettbewerbsposition der Kapsch Group auswirken. Die Kapsch Group legt großen Wert auf den Schutz von Technologien und firmeneigenem Know-how, beispielsweise durch Patente und Geheimhaltungsvereinbarungen mit den relevanten Vertragspartnern. Andererseits könnten ihre Systeme, Komponenten, Produkte oder Dienstleistungen auch geistige Eigentumsrechte Dritter verletzen.

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

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

Finanzrisiken.

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

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

Zinsrisiko. Im Rahmen der Projektfinanzierung werden regelmäßig auch variable Zinssätze vereinbart, die an Marktzinsen (Euribor 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 bei 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 insbesondere von der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Kapsch Group abhängig. Eine mangelnde Verfügbarkeit von liquiden Mitteln (selbst bei grundsätzlich gegebener Solvenz), von Finanzierungen oder von Bankgarantien könnte erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Kapsch Group haben.

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

Bonitätsrisiko. Die Kapsch Group ist dem Risiko des Zahlungsausfalls von Kunden ausgesetzt. Da die Hauptkunden der Kapsch Group oftmals öffentliche Stellen oder große staatliche Unternehmen sind, ist das Forderungsausfallrisiko als sehr gering einzuschätzen. Kapsch tritt allerdings auch als Subauftragnehmer gegenüber Dritten (Konzessionären, Generalunternehmern etc.) bei Projekten der öffentlichen Hand auf. Das Ausmaß eines potenziellen Zahlungsausfalls schwankt je nach Auftragsgröße und kann bei einzelnen Großprojekten einen spürbaren Einfluss auf die Ertragslage nehmen. Die Bonität neuer und bestehender Kunden wird nach Bedarf laufend geprüft und entsprechend der Einschätzung des vorhandenen Zahlungsausfallrisikos abgesichert. Weiters nimmt die Kapsch Group Angebote von öffentlichen Institutionen wie der OeKB (Österreichische Kontrollbank AG), EKN (Exportkreditnämnden, Schwedische Kammer für Exportgarantien) und MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency) in Anspruch, um sich mit Hilfe von Garantien gegen das Ausfallrisiko abzusichern.

Darüber hinaus besteht ein Risiko, dass Gegenparteien von originären sowie derivativen Finanzinstrumenten (einschließlich Finanzinstitute mit angenommener guter Bonität) ihren Zahlungsverpflichtungen bei Fälligkeit nicht nachkommen können. Ein Ausfall oder ein Wertberichtigungsbedarf bei Forderungen könnte erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Kapsch Group haben.

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 oder Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten ein, um diesem Risiko entgegenzuwirken. Eine periodische Mitarbeiterbefragung unterstützt das Management, aktuelle Anliegen, Sorgen und Wünsche sowie die allgemeine Stimmungslage zu erheben.

Rechtliche Risiken.

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

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

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

1995

Ökopunktesystem

Kapsch erhält den Auftrag zur Realisierung des Ökopunktesystems in Österreich – dem weltweit ersten emissionsbasierten Verkehrsmanagement-System.



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

Die frühzeitige Identifizierung von Chancen eröffnet Potenziale.

1995

Telefonapparat T 95

Dieser Standard-Apparat der Österreichischen Post in den 1990er-Jahren bietet zehn Speicherplätze für Telefonnummern sowie Hörverstärker und Wahlwiederholung.



IT-Risiken.

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

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 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 Steuerungselemente in der Umwelt- und Verkehrspolitik eingesetzt werden. Sowohl im Bereich ETC als auch im Bereich IMS ergeben sich damit Chancen, das Portfolio entsprechend den neuen Anforderungen weiterzuentwickeln und zu vermarkten.

Der Anspruch auf Erhöhung der Produktivität von Fahrzeugen und des Fahrzeugbetriebs sowie der steigende Komfortanspruch der Reisenden eröffnen darüber hinaus Chancen durch die Erweiterung der Funktionalitäten bestehender Systeme. Dabei bieten sich Chancen, neue Kunden zu gewinnen und mit neuen Konzepten sowohl öffentliche Auftraggeber als auch Endkunden zu bedienen. Hervorzuheben sind hier Chancen in den Bereichen „Tolling as a Service“, Parkraumbewirtschaftung und intermodale Mobilität.

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, Weiterentwicklung und Erwerb von neuen Technologien durch Unternehmensakquisitionen 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. Durch die zunehmende geografische Diversifizierung und die kontinuierliche Verbreiterung des Produkt- und Lösungsportfolios wird versucht, die Risikokonzentration in einzelnen Regionen und die Abhängigkeiten laufend zu reduzieren. Auch das ständige Streben nach Technologieführerschaft, nach qualitativ hochwertigen Produkten und nach innovativen Lösungen in allen Segmenten soll unsere Kunden weiterhin in dem Gefühl bestätigen, mit Kapsch über einen Partner zu verfügen, der sie auch in Zukunft nachhaltig und zuverlässig mit für sie optimalen Lösungen begleitet.

Internes Kontrollsystem (IKS).

Die Kapsch Group hat ein internes Kontrollsystem etabliert, welches die vorhandenen internen Kontrollprozesse rund um die Rechnungslegung analysiert und dokumentiert. In den quartalsmäßig stattfindenden Sitzungen wurden 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.

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).

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 International Financial Reporting Standards (IFRS) basierenden Bilanzierungs- und Berichterstattungserfordernisse konzerneinheitlich vorgegeben. Eine weitere wichtige Basis des IKS stellen die Konzernrichtlinien, Arbeitsanweisungen und Prozessbeschreibungen dar.

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

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, Vorschaurechnungen, Konzernabschlüssen, Personal- und Auftragsentwicklung sowie ausgewählten Finanzkennzahlen, informiert.

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

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

1996

Taxifunk

Dieses in den 1990er-Jahren von rund 10.000 Taxis europaweit genutzte Funksystem vermittelt automatisch Aufträge an Taxis unter optimaler Nutzung ihres jeweiligen Standortes.



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

1999

Innovation in Australien

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



5 Ausblick.

Im kommenden Wirtschaftsjahr 2017/18 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. Insgesamt wird davon ausgegangen, dass das hohe Umsatzniveau zumindest beibehalten werden kann. Die Sicherstellung eines langfristigen und nachhaltigen Wachstums ist eine wichtige Aufgabe des Managements, um auch künftige Erfolge sicherzustellen. Der Konzern wird der Optimierung der Effizienz und der Steigerung der Profitabilität weiterhin Aufmerksamkeit schenken und daher wird – auch im Segment Carrier – von deutlichen Ergebnisverbesserungen ausgegangen.

Im **Segment Traffic** will Kapsch im Wirtschaftsjahr 2017/18 weiter wachsen. Die Neugeschäfts-Pipeline im ETC-Segment erscheint vor allem in den USA sehr stark. Auch aus der Region APAC erwartet sich das Unternehmen mehr Dynamik. In Europa liegt ein Fokus auf landesweiten Mautsystemen. Zum Beispiel in Polen (der bestehende Vertrag läuft 2018 aus) wurde der Ausschreibungsprozess gestartet. In Bulgarien gab es im letzten Geschäftsjahr zahlreiche Verzögerungen bei der Ausschreibung; für das laufende Wirtschaftsjahr erwartet das Management von Kapsch TrafficCom jedoch Fortschritte. In Tschechien (der bestehende Vertrag wurde bereits bis 2019 verlängert) ist mit dem Start des Ausschreibungsprozesses zu rechnen. Im IMS-Segment ist die Integration von KTT nun weitestgehend abgeschlossen, sodass hier nun noch mehr Fokus auf den Vertrieb gelegt werden kann. Die neue Matrix-Organisation soll die Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und Solution Centern sowie die Zusammenarbeit mit den Kunden deutlich verbessern. Das Projekt CHARM (umfassende Modernisierung und Konsolidierung des Verkehrsmanagements auf den Autobahnen in England und den Niederlanden) gilt es erfolgreich voranzutreiben. Aufgrund seiner Größe und Komplexität verlangt dieses Projekt größte Aufmerksamkeit.

Trotz eines Umsatzanstiegs ist im Hinblick auf die Ergebnisse für das Wirtschaftsjahr 2017/18 von einem stabilen Ergebnis auszugehen. Preiseffekte infolge der Verlängerung der Mautprojekte in Tschechien und Österreich werden wirksam und zusätzliche, zeitlich überschaubare Kostenbelastungen aus dem US-Geschäft werden ebenfalls anfallen. Im IMS-Segment arbeitet das Unternehmen 2017/18 jedenfalls daran, ein positives EBIT zu erwirtschaften. Die Rückzahlung der 4,25%-Unternehmensanleihe im November 2017 wird sowohl das Finanzergebnis als auch die Eigenkapitalquote der Kapsch Group positiv beeinflussen.

Im **Segment Carrier** werden, nach einem von der Bearbeitung bestehender Projekte geprägten Jahr, für das Wirtschaftsjahr 2017/18 sowie für die Folgeperioden steigende Umsätze erwartet. Wesentliche Treiber hinter diesem Anstieg sind im Bereich Mission-Critical Networks die fokussierte Bearbeitung der Bestandskundenbasis, die Platzierung neuer Lösungsthemen und die Expansion in neue regionale Märkte. Auch im Bereich Carriers sollen die Umsätze, nicht zuletzt durch die Konzentration auf ein definiertes Kernportfolio und eine fokussierte Bearbeitung von definierten Kernmärkten, weiter zulegen. Generell möchte Kapsch in diesem Bereich durch die weitere Fokussierung auf End-to-End-Kommunikationslösungen und durch zusätzliche Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie durch strategische Partnerschaften im Bereich neuer Technologien weiter wachsen. Durch die starke Marktstellung im Bereich Mission-Critical Networks und die breite Kundenbasis im Bereich Carriers ergeben sich dazu zahlreiche vielversprechende Ansatzpunkte. Kapsch wird sich weiterhin in Initiativen zur Steigerung der Attraktivität des Bahnverkehrs und zur Vorbereitung für den anstehenden Technologiewechsel im Bahnbereich sowie den damit verbundenen Standardisierungsaktivitäten engagieren. Auch im Bereich Public Transport werden Umsatzsteigerungen sowohl für das Wirtschaftsjahr 2017/18 als auch für die Folgeperioden erwartet. Wesentlicher Treiber hinter diesem Anstieg sind Investitionen in die Strategie und Vertriebsstruktur. Die Roadmap im Bereich Public Transport wird sich, basierend auf dem Kernportfolio der Kapsch CarrierCom Belgium NV, Belgien, in Richtung der Schwerpunktthemen Ticketing, Mobile Ticketing, Operations und Efficiency sowie in Richtung der laufenden Aktualisierung des Hardware-Portfolios entwickeln. Zusätzlich werden auch laufend strategische Optionen zur Nutzung von Synergien mit anderen Segmenten innerhalb der Kapsch Group geprüft.

Im **Segment Enterprise** geht Kapsch von einer Verbreiterung des Geschäftsumfangs mit bestehenden Kunden sowie dem Ausbau der Portfoliosegmente Technology Solutions und Business Services aus. Basierend auf einer geschärften IT-Strategie wird sich Kapsch noch mehr als attraktiver Service-Partner für ICT-Lösungen positionieren. Die Digitalisierung der klassischen Industrie ist die aktuell größte Herausforderung aller Hochlohnländer, um wettbewerbsfähig am Weltmarkt zu bleiben. Über Industrie 4.0, d. h. über Produkt- und Prozessinnovationen schaffen wir das Potenzial zur Steigerung der Bruttowertschöpfung. Um unsere Kunden in dieser neuen Ära bestmöglich zu unterstützen, müssen wir auf die speziellen Kundenbedürfnisse eingehen können. Mit diesem Ziel vor Augen setzt die Kapsch BusinessCom AG auf eine Branchenstrategie mit Fokus auf die Bereiche Health Care, Public Sector, Carriers & Utilities, Finance & Insurance, Retail und Manufacturing Industries. Im Outsourcing-Bereich konnte sich Kapsch bereits in der Vergangenheit als innovativer und flexibler Partner positionieren. Durch den Kostendruck beim Kunden, steigende Nachfrage nach skalierbaren Lösungen und Cloud Computing werden auch in der Zukunft große Outsourcing-Projekte von den Kunden nachgefragt

werden, welche langfristige Serviceumsätze sichern. Aber auch hinsichtlich der Kostenstruktur werden laufend Optimierungen in Form von Effizienzsteigerungen vorgenommen, gleichzeitig führen diese Optimierungen zu einem unterproportionalen Anstieg der Kosten (vor allem der Personalkosten) gegenüber dem Umsatzanstieg. Um die gewünschten Erfolge gemäß der Strategie ICT-Excellence zu erzielen, bedarf es eines guten Portfoliomix sowie innovativer, kundenorientierter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die im Wandel der Zeit ständig auf dem neuesten Stand bzw. Teil der umfangreichen Aus- und Weiterbildungsprogramme sind. Aufgrund der dargelegten Strategie und der Entwicklung in den letzten Monaten des abgelaufenen Geschäftsjahres geht Kapsch im Segment Enterprise von einer verbesserten Ertragslage im laufenden Wirtschaftsjahr aus.

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

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

Wien, am 28. Juni 2017



Mag. Georg Kapsch
Geschäftsführer



Dr. Kari Kapsch
Geschäftsführer

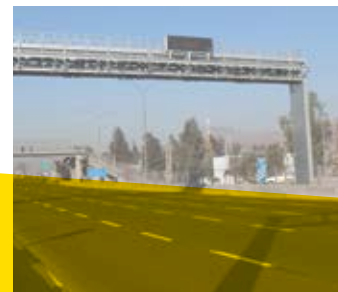


Dr. Franz Semmernegg
Geschäftsführer

2001

Chile

Einführung von 17 MLFF-Gerüsten in Chile sowie Lieferung von 300.000 On-Board Units.



Konzernabschluss

zum 31. März 2017.

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung.

Alle Beträge in EUR	Erläuterung	2015/16	2016/17
Umsatzerlöse	(4)	1.046.773.433	1.111.222.893
Sonstige betriebliche Erträge	(5)	31.227.999	38.292.287
Veränderung des Bestandes an Fertigerzeugnissen, unfertigen Erzeugnissen sowie an noch nicht abrechenbaren Leistungen	(6)	-16.424.842	-5.652.890
Aktivierete Eigenleistungen		6.980.558	9.089.448
Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen	(7)	-514.762.884	-524.021.220
Personalaufwand	(8)	-310.869.153	-388.365.375
Aufwand für planmäßige Abschreibungen	(9)	-30.076.052	-31.213.332
Wertminderungen	(9)	0	-16.749.934
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(10)	-140.596.754	-172.460.786
Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit (EBIT)		72.252.305	20.141.091
Finanzerträge	(11)	15.411.536	20.077.275
Finanzaufwendungen	(11)	-28.007.641	-21.306.852
Finanzergebnis		-12.596.104	-1.229.577
Erträge aus assoziierten Unternehmen	(18)	91.858	426.261
Ergebnis vor Steuern		59.748.059	19.337.775
Ertragsteuern	(12)	-20.310.480	-14.958.414
Periodenergebnis		39.437.579	4.379.361
Periodenergebnis, zurechenbar:			
Anteilseigner der Gesellschaft		22.696.138	-10.922.896
Nicht beherrschende Anteile		16.741.441	15.302.257
		39.437.579	4.379.361
Sonstiges Ergebnis			
Posten, bei denen eine Umgliederung ins Periodenergebnis möglich ist:			
Währungsumrechnungsdifferenzen		1.547.387	-5.500.549
Währungsumrechnungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb		-2.334.164	2.673.308
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte:			
Im sonstigen Ergebnis erfasste Wertänderungen		-4.851.876	-2.946.156
Umgliederung von kumulierten Nettoverlusten in das Periodenergebnis (Wertminderung)		1.237.309	2.276.893
Umgliederung von kumulierten Nettogewinnen in das Periodenergebnis (Veräußerung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten)		-3.317.930	-2.695
Cashflow Hedges		0	424.038
Steuern betreffend Posten, die in das Periodenergebnis umgegliedert werden können		1.484.181	-716.463
Summe der Posten, die anschließend in das Periodenergebnis umgegliedert werden		-6.235.093	-3.791.623
Posten, die anschließend nicht in das Periodenergebnis umgegliedert werden:			
Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses		39.077	-2.706.323
Steuern betreffend Posten, die nicht in das Periodenergebnis umgegliedert werden können		-10.614	636.275
Summe der Posten, die anschließend nicht in das Periodenergebnis umgegliedert werden		28.463	-2.070.047
Sonstiges Ergebnis der Periode nach Steuern	(13)	-6.206.630	-5.861.671
Gesamtergebnis der Periode		33.230.949	-1.482.310
Gesamtergebnis der Periode, zurechenbar:			
Anteilseigner der Gesellschaft		17.298.227	-14.949.334
Nicht beherrschende Anteile		15.932.722	13.467.024
		33.230.949	-1.482.310

Konsolidierte Bilanz.

Alle Beträge in EUR	Erläuterung	31. März 2016	31. März 2017
AKTIVA			
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen	(15)	59.814.238	58.860.081
Immaterielle Vermögenswerte	(16)	167.464.313	158.475.964
Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien	(17)	3.939.031	3.723.194
Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	(18)	3.587.962	4.018.162
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte und Beteiligungen	(19)	24.187.063	24.405.242
Sonstige langfristige Vermögenswerte	(20)	22.028.189	4.283.435
Latente Steueransprüche	(27)	33.312.224	31.205.222
		314.333.019	284.971.300
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	(21)	117.744.750	112.456.488
Kurzfristige Steuerforderungen aus Ertragsteuern	(22)	7.596.846	9.218.928
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(22)	334.833.126	400.753.352
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	(19)	568.972	4.110.104
Liquide Mittel	(23)	167.257.769	246.618.111
		628.001.463	773.156.984
Summe Aktiva		942.334.482	1.058.128.283
EIGENKAPITAL			
Kapital und Rücklagen, die den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar sind			
Stammkapital	(24)	726.728	726.728
Kapitalrücklagen		66.222.590	66.222.590
Konzernbilanzgewinn und andere Rücklagen		141.263.230	106.175.418
		208.212.548	173.124.736
Nicht beherrschende Anteile	(35)	96.041.423	90.884.541
Summe Eigenkapital		304.253.971	264.009.277
VERBINDLICHKEITEN			
Langfristige Verbindlichkeiten			
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	(25)	172.782.836	167.968.253
Langfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	(26)	15.571.448	15.026.735
Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses	(28)	67.745.192	69.357.418
Langfristige Rückstellungen	(31)	5.355.703	21.477.159
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	(29)	3.477.138	8.627.238
Latente Steuerschulden	(27)	6.526.584	4.967.663
		271.458.900	287.424.465
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		89.536.067	88.816.214
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	(26)	541.360	544.713
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	(30)	173.877.160	181.767.491
Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten		3.763.314	10.873.954
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	(25)	56.456.806	174.682.909
Kurzfristige Rückstellungen	(31)	42.446.906	50.009.258
		366.621.612	506.694.540
Summe Verbindlichkeiten		638.080.512	794.119.005
Summe Passiva		942.334.482	1.058.128.283

Entwicklung des Eigenkapitals.

Alle Beträge in EUR	Den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar				Nicht beherrschende Anteile	Summe Eigenkapital
	Stammkapital	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklagen	Konzernbilanzgewinn		
Stand 31. März 2015	726.728	66.222.590	20.553.284	112.236.715	90.672.632	290.411.949
Effekte aus dem Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen					21.006	21.006
Effekte aus der Aufstockung von Anteilen an Tochterunternehmen			-5.863.794		-1.397.000	-7.260.794
Effekte aus der Abstockung von Anteilen an Tochterunternehmen			38.797		-38.797	0
Effekte aus der Entkonsolidierung von Tochterunternehmen					-58.019	-58.019
Dividende				-3.000.000	-9.091.120	-12.091.120
Periodenergebnis				22.696.138	16.741.441	39.437.579
Sonstiges Ergebnis der Periode:						
Währungsumrechnungsdifferenzen			-1.607.050		1.403.814	-203.236
Zeitwertgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten			-3.876.862		-2.154.994	-6.031.856
Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses			86.001		-57.538	28.463
Stand 31. März 2016	726.728	66.222.590	9.330.377	131.932.853	96.041.423	304.253.971
Effekte aus dem Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen			0		-613.701	-613.702
Effekte aus der Aufstockung von Anteilen an Tochterunternehmen			-10.936.021		-11.052.455	-21.988.475
Effekte aus der Abstockung von Anteilen an Tochterunternehmen			-849		849	0
Effekte aus der Entkonsolidierung von Tochterunternehmen			-204.902		204.902	0
Dividende				-9.000.000	-7.160.206	-16.160.206
Auflösung negativer Minderheiten aus der Vergangenheit			3.286		-3.286	0
Periodenergebnis				-10.922.896	15.302.257	4.379.361
Sonstiges Ergebnis der Periode:						
Währungsumrechnungsdifferenzen			-2.029.945		-1.465.622	-3.495.567
Zeitwertgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten			-391.089		-329.004	-720.093
Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses			-1.873.841		-196.207	-2.070.047
Cashflow Hedges			268.445		155.593	424.038
Stand 31. März 2017	726.728	66.222.590	-5.834.539	112.009.957	90.884.541	264.009.277

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

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

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

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

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

Die Effekte aus dem **Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen** im Wirtschaftsjahr 2016/17 resultieren sowohl aus dem Erwerb des Anteils an der tolltickets GmbH, Deutschland, als auch aus dem Erwerb der Fluidtime Data Services GmbH, Wien. Die Effekte aus dem Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen im Wirtschaftsjahr 2015/16 resultieren aus dem Erwerb der Anteile an der Streetline International, Inc., USA.

Die Effekte aus der **Aufstockung von Anteilen an Tochterunternehmen** im Wirtschaftsjahr 2016/17 resultieren sowohl aus dem Erwerb der restlichen 48 % an der Kapsch Telematic Services spol. s r.o., Tschechien, wobei ein Betrag in Höhe von TEUR 14.000 bereits bezahlt wurde, als auch aus dem Kauf von weiteren Anteilen an der Streetline International, Inc., USA. Die Effekte aus der Aufstockung von Anteilen an Tochterunternehmen im Wirtschaftsjahr 2015/16 resultieren aus dem Erwerb der restlichen Anteile an der TMT Services and Supplies (Pty) Ltd., Südafrika.

2001

Projekt Euro Plaza

1996 werden die Immobilien der Kapsch Aktiengesellschaft in eine eigene neue Gesellschaft eingebracht. 2001 wird das Projekt Euro Plaza in Angriff genommen: Auf dem Gelände der ehemaligen Produktionswerke entstehen in mehreren Entwicklungsstufen große Bürokomplexe – auch das Headquarter der Kapsch Group hat seinen Standort im Euro Plaza.



Konsolidierte Geldflussrechnung.

Alle Beträge in EUR	Erläuterung	2015/16	2016/17
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit			
Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit		72.252.305	20.141.091
Berichtigungen um nicht zahlungswirksame Posten und sonstige Überleitungen:			0
Planmäßige Abschreibungen	(9)	30.076.052	31.213.332
Wertminderungen	(9,15,16)	0	16.749.934
Zu-/Abnahme der Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses		-2.418.185	-1.790.278
Zu-/Abnahme sonstiger langfristiger Verbindlichkeiten und Rückstellungen		-1.419.396	11.679.818
Zu-/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (langfristig)		22.504.259	11.094.251
Zu-/Abnahme sonstiger langfristiger Forderungen und Vermögenswerte		-12.171.385	4.716.350
Zu-/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (langfristig)		-630.044	-400.701
Sonstige (netto)		-1.125.502	-1.602.172
		107.068.102	91.801.625
Veränderung des Nettoumlaufvermögens			
Zu-/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Vermögenswerte		-3.431.021	-4.167.304
Zu-/Abnahme der Vorräte		16.047.381	6.991.342
Zu-/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger kurzfristiger Verbindlichkeiten		11.280.600	-30.958.448
Zu-/Abnahme der kurzfristigen Rückstellungen		8.308.621	454.861
		32.205.582	-27.679.550
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit			
		139.273.684	64.122.076
Zinseinnahmen	(11)	2.977.683	2.799.016
Zinsausgaben	(11)	-9.015.610	-9.001.424
Nettozahlungen von Ertragsteuern		-14.299.570	-8.164.124
Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit			
		118.936.187	49.755.544
Geldfluss aus Investitionstätigkeit			
Ankauf von Sachanlagen	(15)	-12.610.722	-18.321.032
Ankauf von immateriellen Vermögenswerten	(16)	-10.383.737	-10.810.949
Ankauf von Wertpapieren und Beteiligungen und sonstigen langfristigen Finanzanlagen	(19)	-175.693	-4.793.194
Zahlungen für den Erwerb von Gesellschaften (abzüglich der liquiden Mittel)		2.542.784	-22.806.654
Zahlungen für den Erwerb von Anteilen an at equity konsolidierten Gesellschaften		-279.961	-556.003
Einnahmen aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten		4.115.141	4.994.555
Einnahmen aus dem Verkauf von Wertpapieren		5.158.565	245.354
Einnahmen aus dem Verkauf von Anteilen		0	-107.952
Einnahmen aus der Ausschüttung von assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen		259.293	240.182
Nettogeldfluss aus Investitionstätigkeit			
		-11.374.331	-51.915.693
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit			
An die Aktionäre der Gesellschaft gezahlte Dividende		-3.000.000	-9.000.000
An die nicht beherrschenden Anteile von Konzerngesellschaften gezahlte Dividende		-9.091.120	-7.160.206
Zahlungen für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen		-7.260.794	-14.154.933
Zunahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten	(25)	21.396.306	139.366.473
Zunahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(25)	18.052.466	49.750.719
Abnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(25)	-75.338.277	-80.766.537
Veränderung aus Finanzierungsleasing	(26)	-536.944	-541.360
Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit			
		-55.778.363	77.494.155
Netto-Zu-/Abnahme des Finanzmittelbestands			
		51.783.493	75.334.006
Entwicklung des Finanzmittelbestands			
Anfangsbestand	(23)	120.662.814	167.257.769
Netto-Zu-/Abnahme des Finanzmittelbestands		51.783.493	75.334.006
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf den Finanzmittelbestand		-5.188.538	4.026.335
Endbestand	(23)	167.257.769	246.618.111

Erläuterungen zum Konzernabschluss.

1 Allgemeine Informationen.

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

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

- > Traffic (Intelligent Transportation Systems – ITS-Lösungen)
- > Carrier (Kommunikationslösungen für Mobil- und Festnetzbetreiber sowie für Bahnbetreiber und Betreiber öffentlicher Verkehrsmittel)
- > Enterprise (Sprach-, Daten- und IT-Lösungen für den Geschäftskundenbereich einschließlich Behörden)
- > 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 sowie öffentlicher Verkehrsmittel und bietet ebenso Kommunikationslösungen für Bahngesellschaften (GSM-R) in Europa, Asien und 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* umfasst im Wesentlichen die Konzernsteuerung sowie Lösungen für intelligentes Energiemanagement.

1.1 Grundlagen der Erstellung.

Der Konzernabschluss zum 31. März 2017 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 2017 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 Bewertungsmethode.

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

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

1.2 Konzernstruktur und Konsolidierungskreis.

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

2002

Platinum Toll Highway

Installation des ersten einspurigen elektronischen Mautsystems auf dem afrikanischen Kontinent in Südafrika auf dem Platinum Toll Highway.



2002

Umsetzung Neuorientierung

Nach einer Neuorientierung werden seit Beginn 2002 Maßnahmen umgesetzt, die sich auf die strategischen Kernsegmente und deren Verselbständigung in drei eigene Gesellschaften konzentrieren. Dies sorgt für erhöhte Flexibilität, Nähe zum Kunden und schnelle Reaktionsmöglichkeiten der einzelnen Geschäftssegmente in deren Märkten. Kapsch BusinessCom, Kapsch CarrierCom und Kapsch TrafficCom inklusive der Fertigung Kapsch Components werden gegründet.



Der Konzern hält derzeit 63,3% der Anteile an der Kapsch TrafficCom AG, Wien (31. März 2016: 63,3%). Die Aktien der Kapsch TrafficCom AG im Streubesitz notieren seit dem 26. Juni 2007 im Segment Prime Market der Wiener Börse.

Die Muttergesellschaft KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH (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 2017 waren 101 Gesellschaften (inkl. Muttergesellschaft KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien) in den Konsolidierungskreis einbezogen (31. März 2016: 95 Gesellschaften). Der Konsolidierungskreis entwickelte sich wie folgt:

Konsolidierungskreis	2015/16	2016/17
Anzahl Gesellschaften zu Beginn des Wirtschaftsjahres	94	95
Erstkonsolidierungen	4	12
Verschmelzungen	-1	-2
Entkonsolidierungen	-2	-4
Anzahl Gesellschaften im Konsolidierungskreis	95	101

Im Wirtschaftsjahr 2016/17 wurden die Fluidtime Data Services GmbH, Wien, tolltickets GmbH, Deutschland, Kapsch TrafficCom Transportation S.A.U., Spanien, Kapsch TrafficCom Arce Sistemas S.A.U., Spanien, Kapsch TrafficCom Saudi Arabia Co. Lt., Saudi-Arabien, Telvent Thailand, Thailand, Kapsch TrafficCom Transportation Brasil Ltda., Brasilien, Kapsch TrafficCom Transportation Argentina S.A., Argentinien, sowie die Kapsch TrafficCom Transportation NA, Inc., USA, erworben.

Die Kapsch CarrierCom North America Inc., USA, Kapsch BusinessCom USA Inc., USA, sowie die Kapsch BusinessCom Schweiz AG, Schweiz, wurden neu gegründet.

Die Prodata SAS, Frankreich, wurde in die Kapsch CarrierCom France SAS, Frankreich, und die FUN-AGENT d.o.o., Kroatien, in die Kapsch CarrierCom d.o.o., Kroatien, verschmolzen.

Im Wirtschaftsjahr 2016/17 wurden die Kapsch CarrierCom SARL, Marokko, Kapsch Sp. z o.o., Polen, die Kapsch BusinessCom d.o.o., Slowenien, sowie die Kapsch BusinessCom Turkey Bilgi ve İletişim Teknolojileri Hizmetleri Limited Şirketi, Türkei, liquidiert und daher entkonsolidiert.

Die regionale Verteilung der Tochterunternehmen stellt sich wie folgt dar:

Konsolidierungskreis	2015/16	2016/17
Österreich	19	20
Zentral- und Osteuropa (exkl. Österreich)	28	24
Westeuropa	18	21
Restliche Welt	30	36
Gesamt	95	101

Weitere Informationen zu Anteilen an Tochterunternehmen sind in Erläuterung 34 angegeben.

1.3 Konsolidierung.

1.3.1 Tochtergesellschaften.

Tochterunternehmen sind alle Unternehmen (einschließlich strukturierter Unternehmen), bei denen der Konzern die Beherrschung ausübt. Der Konzern beherrscht ein Beteiligungsunternehmen, wenn der Konzern 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.

1.3.2 Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen.

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

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

Wenn der Konzern die Beherrschung 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 umgegliedert wird.

1.3.3 Gemeinsame Vereinbarungen.

Der Konzern wendet IFRS 11 für alle gemeinsamen Vereinbarungen an.

Der Konzern unterscheidet bei gemeinsamen Vereinbarungen, bei denen Entscheidungen durch einstimmige Zustimmung getroffen werden, je nach vertraglicher Ausgestaltung betreffend Rechte und Pflichten der beherrschenden Parteien zwischen Gemeinschaftsunternehmen (Joint Venture) und gemeinschaftlicher Tätigkeit (Joint Operation). Parteien eines Gemeinschaftsunternehmens haben Rechte am Nettovermögen. Im Konzernabschluss werden die Ergebnisse, Vermögenswerte und Schulden nach der Equity-Methode einbezogen. Bestehen durch eine vertragliche Vereinbarung Rechte an Vermögenswerten und Verpflichtungen für Schulden, ist diese gemeinsame Vereinbarung eine gemeinschaftliche Tätigkeit. Eine Einbeziehung in den Konzernabschluss erfolgt durch anteilmäßige Erfassung der Vermögenswerte, Schulden, Erlöse und Aufwendungen.

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.

Zum 31. März 2017 ist der Konzern an einem algerischen Joint Venture in Form eines gemeinschaftlich geführten Unternehmens beteiligt. Darüber hinaus wurden im Wirtschaftsjahr 2016/17 zwei Gemeinschaftsunternehmen (Joint Ventures), welche im Zuge der Akquisition der tolltickets GmbH, Deutschland, im Juli 2016 erworben wurden, in den Konzernabschluss miteinbezogen. Die Bilanzierung der beiden Gemeinschaftsunternehmen erfolgt nach der Equity-Methode (siehe Erläuterung 18).

Zum 31. März 2017 existieren darüber hinaus erstmals Anteile an gemeinschaftlichen Tätigkeiten (Joint Operations), welche im Zuge der Akquisition der Transportation-Sparte von Schneider Electric S.E. erworben wurden. Vermögenswerte und Schulden sowie Aufwendungen und Erträge gehen anteilig in den Konzernabschluss ein und sind in den jeweiligen Positionen der Bilanz bzw. der Gesamtergebnisrechnung dargestellt.

2002

Kapsch BusinessCom und Allianz Elementarversicherung

Kapsch BusinessCom und Allianz Elementarversicherung verwirklichen eines der größten Kommunikations-Outsourcing-Projekte Österreichs.



2003

MLFF Österreich

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



1.3.4 Assoziierte Unternehmen.

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

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

Die kumulierten Anteile des Konzerns an den Gewinnen und Verlusten sowie am sonstigen Ergebnis des assoziierten Unternehmens nach dem Erwerb werden gegen den Beteiligungsbuchwert verrechnet. Wenn der Anteil des Konzerns an den Verlusten eines assoziierten Unternehmens einschließlich aller ungesicherten Forderungen gleich seiner Beteiligung an diesem assoziierten Unternehmen ist bzw. diese übersteigt, weist der Konzern darüberhinausgehende 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.

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

1.4 Erwerb von Unternehmen.

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

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

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

Etwaige bedingte Gegenleistungen werden mit dem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt bewertet. Nachträgliche Änderungen des beizulegenden Zeitwertes einer als Vermögenswert oder als Verbindlichkeit 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.

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

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

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

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

Der Konzern ermittelt den Firmenwert zum Erwerbszeitpunkt als:

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

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

1.5 Währungsumrechnung.

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

1.5.1 Umrechnung ausländischer Abschlüsse.

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

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

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

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

Die folgenden wesentlichen Wechselkurse wurden während des Wirtschaftsjahres angewendet:

	Durchschnittsdevisenkurs		Devisenkurs am Abschlussstichtag	
	2015/16	2016/17	2015/16	2016/17
AUD	1,497	1,458	1,481	1,398
CAD	1,443	1,440	1,474	1,427
CZK	27,164	27,038	27,051	27,030
PLN	4,224	4,352	4,268	4,220
SEK	9,324	9,503	9,225	9,532
USD	1,101	1,097	1,139	1,069
ZAR	15,148	15,467	16,787	14,240

2003

Ausbau Marktführerschaft auf mehr als 30 Prozent

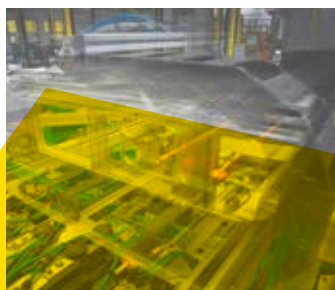
Während der österreichische Markt für Telekommunikationsanlagen 2003 schrumpft, kann Kapsch BusinessCom ihre Marktführerschaft auf mehr als 30 Prozent ausbauen.



2003

GoBox Österreich

Start der On-Board-Unit-Produktion „GoBox“ für Österreich.



1.5.2 Transaktionen in fremder Währung.

Transaktionen in Fremdwährungen werden zum Wechselkurs am Tag der Transaktion oder zum Bewertungszeitpunkt bei Neubewertungen in die funktionale Währung umgerechnet. Gewinne und Verluste, die aus der Abwicklung von solchen Transaktionen und aus der Umrechnung monetärer Vermögenswerte und Schulden in Fremdwährungen resultieren, sind in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. 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 13).

2 Grundsätze der Rechnungslegung.

2.1 Neue und geänderte Standards und Interpretationen, die von der EU übernommen und im Wirtschaftsjahr 2016/17 erstmalig angewendet wurden.

Neue/geänderte IFRS	Veröffentlicht durch das IASB (übernommen von der EU)	Anzuwenden für Wirtschaftsjahre beginnend am oder nach dem	Wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss	
IFRS 11	Gemeinsame Vereinbarungen (Änderung in Bezug auf Erwerb von Anteilen an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit)	Mai 2014	1. Jänner 2016	keine
IAS 16	Änderungen an Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten (Zulässigkeit umsatzbasierter Abschreibungen)	Mai 2014	1. Jänner 2016	keine
IAS 16	Änderungen an Sachanlagen und Landwirtschaft (Bilanzierung produzierender Pflanzen)	Juni 2014	1. Jänner 2016	keine
IAS 27	Separate Abschlüsse (Änderung: Equity-Methode im separaten Abschluss)	August 2014	1. Jänner 2016	keine
IAS 1	Darstellung des Abschlusses (Änderung)	Dezember 2014	1. Jänner 2016	keine
IFRS 10				
IFRS 12	Investmentgesellschaften:			
IAS 28	Anwendung der Konsolidierungsausnahme	Dezember 2014	1. Jänner 2016	keine
Jährliche Verbesserungen der IFRS (Zyklus 2012 - 2014)				
IFRS 5	Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und aufgegebenen Geschäftsbereiche (Änderungen in der Veräußerungsmethode)	September 2014	1. Jänner 2016	keine
IFRS 7	Finanzinstrumente (Verwaltungsverträge)	September 2014	1. Jänner 2016	keine
IAS 19	Leistungen an Arbeitnehmer (Abzinsungssatz: Regionalmarktfrage)	September 2014	1. Jänner 2016	keine
IAS 34	Zwischenberichterstattung (Angabe von Informationen 'an anderer Stelle im Zwischenbericht')	September 2014	1. Jänner 2016	keine

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

Neue/geänderte IFRS	Veröffentlicht durch das IASB und von der EU übernommen	Anzuwenden für Wirtschaftsjahre beginnend am oder nach dem	Wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss
IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden	Mai 2016	1. Jänner 2018	nachfolgend beschrieben
IFRS 9 Finanzinstrumente	Juli 2016	1. Jänner 2018	nachfolgend beschrieben

Neue/geänderte IFRS	Veröffentlicht durch das IASB, jedoch von der EU noch nicht übernommen	Anzuwenden für Wirtschaftsjahre beginnend am oder nach dem	Wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss
IFRS 14 Regulatorische Abgrenzungsposten	Jänner 2014	1. Jänner 2016	keine
IFRS 16 Leasing	Jänner 2016	1. Jänner 2019	nachfolgend beschrieben
IAS 12 Ertragsteuern (Änderungen: Ansatz latenter Steueransprüche für nicht realisierte Verluste)	Jänner 2016	1. Jänner 2017	keine
IAS 7 Kapitalflussrechnungen (Änderungen)	Jänner 2016	1. Jänner 2017	keine
IFRS 15 Klarstellung zu Erlösen aus Verträgen mit Kunden	April 2016	1. Jänner 2018	keine
IFRS 2 Anteilsbasierte Vergütung (Klassifizierung und Bewertung von Geschäftsvorfällen mit anteilsbasierter Vergütung)	Juni 2016	1. Jänner 2018	keine
IFRS 4 Versicherungsverträge (Anwendung von IFRS 9 gemeinsam mit IFRS 4)	September 2016	1. Jänner 2018	keine
IFRIC 22 Transaktionen in fremder Währung und im Voraus gezahlte Gegenleistungen	Dezember 2016	1. Jänner 2018	keine
IAS 40 Übertragungen von als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien	Dezember 2016	1. Jänner 2018	keine
IAS 28 Anteile an assoziierten Unternehmen/Konzernabschlüsse: Veräußerung oder Einbringung von Vermögenswerten zwischen einem Investor und einem assoziierten Unternehmen oder Joint Venture	September 2014	auf unbestimmte Zeit verschoben	keine
Jährliche Verbesserungen der IFRS (Zyklus 2014 - 2016)			
IFRS 1 Streichung der befristeten Ausnahmen in den Paragraphen E3–E7 von IFRS 1, da sie ihren Zweck erfüllt haben	Dezember 2016	1. Jänner 2018	keine
IFRS 12 Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen (Klarstellung des Anwendungsbereichs des Standards)	Dezember 2016	1. Jänner 2017	keine
IAS 28 Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures (Klarstellung)	Dezember 2016	1. Jänner 2018	keine

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

Der Konzern prüft derzeit die Auswirkungen der Anwendung des neuen Standards auf den Konzernabschluss und untersucht folgende Bereiche auf mögliche Auswirkungen:

Im Konzern werden Mehrkomponentenverträge abgeschlossen, bei denen in der Regel eine Auftragsfertigung und ein der Systemimplementierung folgender Service über einen definierten Zeitraum enthalten sind. Die Anwendung von IFRS 15 könnte dazu führen, dass es in Bezug auf den Zeitpunkt der Erfassung und die Höhe der Umsatzerlöse zu Verschiebungen kommt. Die Aufteilung der erhaltenen Gegenleistung muss anhand der relativen Einzelveräußerungspreise auf die einzelnen Leistungsverpflichtungen erfolgen. Auf Basis der Vertrags- und Preisgestaltung ist derzeit beim Großteil der bestehenden Verträge im Segment Traffic nicht davon auszugehen, dass es zu wesentlichen Verschiebungen kommen wird.

Auftragsfertigung: Umsatzerlöse aus kundenspezifischen Fertigungsaufträgen werden derzeit im Segment Traffic und im Bereich Public Transport nach der Percentage-of-Completion-Methode erfasst. IFRS 15 beinhaltet neue Kriterien für die Erfassung von Umsatzerlösen über einen bestimmten Zeitraum. Die derzeit abzuwickelnden Fertigungsaufträge erfüllen voraussichtlich die Kriterien für eine Erfüllung der Leistungsverpflichtung über einen bestimmten Zeitraum, da hier Vermögenswerte erstellt werden, für die es keine alternative Nutzungsmöglichkeit gibt, und der Konzern einen Rechtsanspruch auf Bezahlung der bereits erbrachten Leistungen hat. In den Bereichen Carriers und Mission-Critical Networks sowie im Segment Enterprise wird aktuell die Percentage-of-Completion-Methode nicht angewendet. Hier könnte es künftig insbesondere bei größeren Projekten im Bereich Mission-Critical Networks zu früherer Umsatzrealisierung bei Fertigungsaufträgen kommen.

Dienstleistungsgeschäfte: Diese 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. Nachdem dem Kunden der Nutzen der Leistung während der Erbringung zufließt, werden die Umsatzerlöse aus den Dienstleistungsgeschäften nach IFRS 15 ebenfalls zeitraumbezogen realisiert werden.

Verkauf von Gütern: Beim Verkauf von Gütern ist im Unterschied zu IAS 18, der einem Risks-and-Rewards-Ansatz folgt, zu beurteilen, wann der Kontrollübergang für ein Gut stattfindet.

Bestimmte Kosten, die bei der Erfüllung eines Vertrags entstehen, müssen nach IFRS 15 – sofern die Kriterien erfüllt sind – aktiviert werden, die nach geltendem Standard aufwandwirksam erfasst werden.

Die Darstellungs- und Angabevorschriften des IFRS 15 sind sehr umfangreich. Bei vielen Angabevorschriften handelt es sich um gänzlich neue Angaben. Die Umsetzung dieser Angabevorschriften erfordert geeignete Systeme, Richtlinien und interne Kontrollen. Auf Basis der bis dato für die Kapsch TrafficCom Group durchgeführten Vertragsanalysen und Untersuchungen im Rahmen des Implementierungsprojekts zu diesem neuen Standard geht der Konzern aktuell davon aus, dass sich, mit Ausnahme der zusätzlichen Anhangangaben, in dem börsennotierten Segment keine signifikanten Auswirkungen der neuen Vorschriften auf den Konzernabschluss ergeben werden. Zu den anderen Teilkonzernen kann zum aktuellen Zeitpunkt keine genaue Abschätzung zu den möglichen Auswirkungen angegeben werden, da die Untersuchungen noch nicht so weit fortgeschritten sind.

IFRS 9 „Finanzinstrumente“ befasst sich mit der Klassifizierung, dem Ansatz und der Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten. Die vollständige Version des IFRS 9 wurde im Juli 2014 veröffentlicht. Dieser Standard ersetzt die Abschnitte des IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“, die sich mit der Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten befassen. IFRS 9 behält das gemischte Bewertungsmodell mit Vereinfachungen bei und schafft drei Bewertungskategorien für finanzielle Vermögenswerte: fortgeführte Anschaffungskosten, erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert und erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert. Die Kategorisierung richtet sich nach dem Geschäftsmodell des Unternehmens und den Eigenschaften der vertraglichen Zahlungsströme des finanziellen Vermögenswerts. Investitionen in Eigenkapitalinstrumente sind grundsätzlich zwingend erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Hier besteht lediglich zu Beginn das unwiderrufliche Wahlrecht, Änderungen des beizulegenden Zeitwerts im sonstigen Ergebnis auszuweisen. Weiters gibt es ein neues Wertminderungsmodell auf Basis erwarteter Verluste, welches das Modell des IAS 39, das auf eingetretenen Verlusten basiert, ersetzt. Für finanzielle Verbindlichkeiten hat sich die Kategorisierung und Bewertung grundsätzlich nicht geändert. Die einzige Ausnahme betrifft die Verbindlichkeiten, die als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert designiert wurden, für die Änderungen des eigenen Kreditrisikos im sonstigen Ergebnis zu erfassen sind. IFRS 9 erleichtert das Hedge Accounting. Erforderlich ist ein wirtschaftlicher Zusammenhang zwischen dem gesicherten Grundgeschäft und dem Sicherungsinstrument. Zudem muss das Sicherungsverhältnis jenem 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 aktuelle Stand der Evaluierung der Auswirkungen zeigt folgendes Bild:

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

Die übrigen finanziellen Vermögenswerte beinhalten:

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

2004

ETC Chile

Im Dezember 2004 nimmt das vollelektronische Multi-Lane-Free-Flow-Mautsystem der Auto-piste Central (Santiago de Chile) seinen kommerziellen Betrieb auf. Mit 64 Kilometern Gesamtlänge erstreckt sich das System von Norden nach Süden und führt direkt durch das Zentrum von Santiago de Chile.



Derzeit geht das Management entsprechend davon aus, dass IFRS 9 keine wesentlichen Auswirkungen auf die Bilanzierung der finanziellen Vermögenswerte des Konzerns haben wird.

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

Mit den neuen Hedge-Accounting-Regeln wird die Bilanzierung von Sicherungsinstrumenten stärker mit den Risikomanagement-Praktiken der Gruppe in Einklang gebracht. Grundsätzlich können mehr Hedge-Beziehungen für das Hedge Accounting in Betracht kommen, da IFRS 9 einen prinzipienbasierten Ansatz einführt. Es ist davon auszugehen, dass sich die gegenwärtigen Absicherungsbeziehungen der Gruppe als fortgesetzte Absicherungen bei der Übernahme von IFRS 9 qualifizieren würden. Dementsprechend erwartet die Gruppe keine signifikanten Auswirkungen auf die Bilanzierung.

Das neue Wertminderungsmodell fordert den Ansatz von Wertminderungen auf Basis erwarteter Kreditverluste (Expected Credit Loss Model) und nicht nach dem Incurred Loss Model nach IAS 39. Es gilt für finanzielle Vermögenswerte, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, Schuldinstrumente, die zum FVOCI bewertet werden, vertragliche Vermögenswerte nach IFRS 15, Leasingforderungen, Kreditzusagen und bestimmte Finanzgarantien. Während der Konzern noch keine eingehende Bewertung vorgenommen hat, wie seine Wertminderungsvorschriften durch das neue Modell beeinflusst werden, ist mit einer früheren Erfassung von Kreditausfällen zu rechnen.

Der neue Standard enthält auch erweiterte Angabepflichten und Änderungen in der Darstellung. Diese werden im Jahr des Übergangs voraussichtlich auf Art und Ausmaß der Offenlegungen des Konzerns Auswirkungen haben.

IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ regelt den Ansatz, die Bewertung, den Ausweis sowie die Angabepflichten bezüglich Leasingverhältnisse im Abschluss. Für den Leasingnehmer sieht der Standard ein einziges Bilanzierungsmodell vor. Dieses Modell führt beim Leasingnehmer dazu, dass sämtliche Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Leasingvereinbarungen in der Bilanz zu erfassen sind, es sei denn, die Laufzeit beträgt 12 Monate oder weniger oder es handelt sich um einen geringwertigen Vermögenswert. Die Vereinfachungen stellen Wahlrechte dar. Der Leasinggeber unterscheidet für Bilanzierungszwecke weiterhin zwischen Finanzierungs- und Operating-Leasingverhältnissen. Das Bilanzierungsmodell von IFRS 16 unterscheidet sich hierbei nicht wesentlich von dem in IAS 17.

Der Standard wird sich in erster Linie auf die Bilanzierung der Operating-Leasingverhältnisse aus Leasingnehmer-Sicht des Konzerns auswirken. Der Konzern verfügt zum Bilanzstichtag über nicht kündbare Operating-Leasingverpflichtungen in Höhe von TEUR 107.822 (siehe Erläuterung 32). Der Konzern hat jedoch noch nicht ermittelt, inwieweit diese Verpflichtungen zur Aktivierung eines Vermögenswertes und zum Ansatz von Verbindlichkeiten führen werden und wie sich dies auf den Konzerngewinn und die Klassifizierung der Cashflows auswirkt, jedoch kann davon ausgegangen werden, dass es jedenfalls zu einer deutlichen Bilanzverlängerung führen wird, die wiederum Auswirkung auf viele Bilanzkennzahlen hat (z. B. Reduktion der Eigenkapitalquote).

Einige der Verpflichtungen könnten unter die Ausnahmeregelung für kurzfristige Leasingverhältnisse bzw. für geringwertige Wirtschaftsgüter fallen.

Aus den übrigen oben angeführten Neufassungen bzw. Änderungen sind aus heutiger Sicht keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns zu erwarten. Tieferegehende Ausführungen sind derzeit nicht möglich, da sich die Analysen und Implementierungsschritte bzgl. IFRS 16 noch in den Anfängen befinden.

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

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.

2.3 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze, welche die Basis für den vorliegenden Konzernabschluss darstellen, wurden unverändert zur Vorperiode angewandt und um neue, ab dem Geschäftsjahr verpflichtend anzuwendende ergänzt (siehe Erläuterung 2.1). Eine detaillierte Beschreibung sämtlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze wird in Erläuterung 41 angeführt.

2004

Goldzertifizierter Partner von Cisco

Kapsch BusinessCom wird gold-zertifizierter Partner von Cisco Systems – einer von nur acht in Österreich.



3 Wesentliche Schätzungen und Annahmen bei der Bilanzierung und Bewertung.

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

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

3.1 Teilgewinnrealisierung bei Auftragsfertigung.

Der Konzern wendet bei der Bilanzierung seiner Fertigungsaufträge die Teilgewinnrealisierungsmethode an. Zum Bilanzstichtag 31. März 2017 ergeben sich Forderungen aus Auftragsfertigung in Höhe von TEUR 80.445 (Vorjahr: TEUR 126.237) sowie Verbindlichkeiten aus Auftragsfertigung in Höhe von TEUR 29.097 (Vorjahr: TEUR 20.340). 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 7.217 (Vorjahr: TEUR 11.996) und das Gesamtergebnis der Periode um rund TEUR 5.167 (Vorjahr: TEUR 8.867) schwanken würde, wenn die tatsächlichen Margen der wesentlichen Projekte um 10 % von den vorgenommenen Schätzungen abweichen sollten. Die Analyse der in der Vergangenheit getroffenen Annahmen sowie der tatsächlich eingetretenen Gewinnaufschläge hat ergeben, dass die vorgenommenen Schätzungen bisher weitgehend zuverlässig waren.

3.2 Geschätzte Wertminderungen des Firmenwertes.

Der Konzern untersucht jährlich, in Einklang mit den unter Erläuterungen 2.3 sowie 41 dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, ob eine Wertminderung des Firmenwertes vorliegt. Der erzielbare Betrag von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wird basierend auf der Berechnung des Nutzungswertes ermittelt. Diesen Berechnungen müssen Annahmen zugrunde gelegt werden. Die Sensitivitäten für den erworbenen Firmenwert sind in Erläuterung 16 angeführt.

3.3 Sonstige Schätzungen und Annahmen.

Weitere Bereiche, in denen Annahmen und Schätzungen wesentlich für den Konzernabschluss sind, umfassen Vorräte, latente Steueransprüche/-schulden, Verpflichtungen aus Leistungen an 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 28 angegeben.

2005

eCard-Kartenlesegerät

Neben spezifischen Kapsch Produkten werden ebenfalls Lösungen für externe Kunden hergestellt. So wird auch das österreichische eCard-Kartenlesegerät von Kapsch Components gefertigt.



4 Segmentinformation.

Zum 31. März 2017 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 und Betreiber öffentlicher Verkehrsmittel)
- > 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 2017 stellen sich wie folgt dar:

	Traffic	Carrier	Enterprise	Others	Konzern
Segmentumsatzerlöse	648.479	179.345	317.019	20.741	1.165.584
Intersegmentäre Umsatzerlöse	-8.426	-3.397	-27.398	-15.140	-54.361
Externe Umsatzerlöse	640.053	175.948	289.621	5.601	1.111.223
Betriebsergebnis	60.102	-48.901	6.902	2.039	20.141

Die Segmentergebnisse für das Wirtschaftsjahr zum 31. März 2016 stellen sich wie folgt dar:

	Traffic	Carrier	Enterprise	Others	Konzern
Segmentumsatzerlöse	526.092	233.100	322.002	19.837	1.101.030
Intersegmentäre Umsatzerlöse	-10.791	-2.251	-26.801	-14.414	-54.257
Externe Umsatzerlöse	515.301	230.849	295.201	5.423	1.046.773
Betriebsergebnis	62.347	717	6.041	3.148	72.252

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 2017 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:

	Traffic	Carrier	Enterprise	Others	Eliminierungen	Konzern
Segmentvermögen	685.716	210.070	152.599	378.934	-373.208	1.054.110
Anteile assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	2.131	60	1.827	0	0	4.018
Segmentvermögen, gesamt	687.847	210.130	154.426	378.934	-373.208	1.058.128
Segment Schulden	421.479	204.120	127.083	157.458	-116.020	794.119
Investitionen	15.099	7.817	6.063	231	-78	29.132
Abschreibungen und Wertminderungen	17.716	25.043	4.744	462	-1	47.963
Sonstige nicht zahlungswirksame Positionen	1.620	476	223	2.043	0	4.363

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

Die Segment Schulden 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 Verbindlichkeiten.

Das Vermögen und die Schulden nach Segmenten zum 31. März 2016 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:

	Traffic	Carrier	Enterprise	Others	Eliminierungen	Konzern
Segmentvermögen	549.402	213.945	156.902	277.197	-258.700	938.747
Anteile assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	1.917	91	1.580	0	0	3.588
Segmentvermögen, gesamt	551.319	214.036	158.482	277.197	-258.700	942.334
Segmentverschulden	283.010	188.378	134.420	80.533	-48.260	638.081
Investitionen	9.993	9.812	3.085	104	1	22.994
Abschreibungen und Wertminderungen	14.533	9.423	5.627	493	0	30.076
Sonstige nicht zahlungswirksame Positionen	550	71	221	40	0	882

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

Im Wirtschaftsjahr 2016/17 sowie im Wirtschaftsjahr 2015/16 gab es jeweils keinen Kunden, der mehr als 10 % zu den Konzernumsätzen beigetragen hat.

2006

Tibet-Zuglinie

Digitaler Zugfunk für die höchste Eisenbahnverbindung der Welt unter ausschließlicher Nutzung der GSM-R-Technologie.



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 2017 endende Wirtschaftsjahr stellen sich wie folgt dar:

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

Die Zahlen für das zum 31. März 2016 endende Wirtschaftsjahr stellen sich wie folgt dar:

	Österreich	Zentral- und Osteuropa (exklusive Österreich)	Westeuropa	Restliche Welt	Konzern
Umsatzerlöse	294.593	377.135	135.871	239.174	1.046.773
Langfristige nicht finanzielle Vermögenswerte	81.175	33.328	51.186	65.177	230.867

Umsätze nach Kategorie.

Die Umsatzerlöse des Konzerns gliedern sich in folgende Kategorien:

	2015/16	2016/17
Fakturierte Umsätze aus dem Verkauf von Gütern	410.050	411.256
Fakturierte Umsätze aus dem Verkauf von Dienstleistungen	495.171	579.343
Fakturierte Umsätze aus Wartungsverträgen	129.263	127.057
Abgegrenzte Umsätze, Lizenzumsätze und Skonti zu fakturierten Umsätzen	12.289	-6.434
	1.046.773	1.111.223

5 Sonstige betriebliche Erträge.

	2015/16	2016/17
Operative Fremdwährungsgewinne	11.192	13.056
Erträge aus Forschungs- und Forschungsförderungsprämien	8.190	7.580
Negativer Unterschiedsbetrag (siehe Erläuterung 33)	0	2.982
Erträge aus Verkauf von Anlagevermögen	47	92
Übrige betriebliche Erträge	11.799	14.583
	31.228	38.292

Der negative Unterschiedsbetrag resultierte aus dem Differenzbetrag zwischen dem Kaufpreis für die von Schneider Electric mit 1. April 2016 akquirierte globale Transportation-Sparte (KTT) und dem erworbenen Nettovermögen (siehe Erläuterung 33).

Die übrigen betrieblichen Erträge betreffen im Wesentlichen die Kostenübernahme der Transaktionsabrechnung für das landesweite elektronische Lkw-Mautsystem in Tschechien.

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

	2015/16	2016/17
Bestandsveränderung unfertige Erzeugnisse und noch nicht abrechenbare Leistungen	-10.817	-9.597
Bestandsveränderung fertige Erzeugnisse	-5.607	3.944
	-16.425	-5.653

7 Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen.

	2015/16	2016/17
Materialaufwand	292.804	304.921
Aufwendungen für bezogene Leistungen	221.959	219.100
	514.763	524.021

8 Personalaufwand.

	2015/16	2016/17
Löhne, Gehälter und andere Vergütungen	247.522	310.188
Sozialabgaben und lohnabhängige Steuern	53.858	63.454
Aufwendungen für Abfertigungen (siehe Erläuterung 28)	1.023	885
Aufwendungen für Altersvorsorge (siehe Erläuterung 28)	608	260
Beiträge an Pensionskassen und andere externe Fonds (siehe Erläuterung 28)	1.852	2.957
Sonstige freiwillige Sozialaufwendungen	6.006	10.621
	310.869	388.365

Der Personalstand zum 31. März 2017 betrug 6.868 Personen (31. März 2016: 5.838 Personen), während des Wirtschaftsjahres 2016/17 lag dieser durchschnittlich bei 6.872 Personen (2015/16: 5.655 Personen).

2006

Marktführer im Netzwerkbereich

Kapsch übernimmt mehrere Standorte des holländischen Systemintegrators Getronics in Österreich, Tschechien, der Slowakei und Polen und wird damit Marktführer im Netzwerkbereich.



9 Aufwand für planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen.

	2015/16	2016/17
Abschreibungen auf Sachanlagen	14.157	15.896
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	15.703	15.102
Abschreibungen auf Finanzimmobilien	216	216
Wertminderung	0	16.750
	30.076	47.963

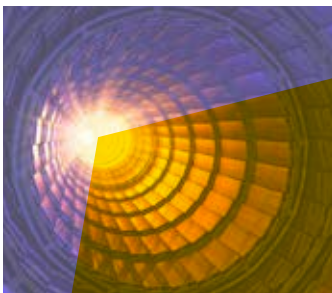
10 Sonstige betriebliche Aufwendungen.

	2015/16	2016/17
Rechts- und Beratungsaufwand	22.883	36.633
Mieten	22.051	27.425
Reisekosten	12.184	15.822
Kommunikations- und IT-Aufwand	17.937	13.949
Kfz-Kosten	12.634	13.134
Marketing- und Werbekosten	9.288	10.834
Instandhaltung	6.281	7.096
Steuern und Abgaben	2.941	6.774
Büroaufwendungen	4.024	6.334
Operative Fremdwährungsverluste	11.567	5.672
Versicherungsaufwand	4.500	5.542
Lizenz- und Patentaufwand	2.201	3.378
Transportkosten	2.171	2.512
Bankspesen	1.451	2.291
Kosten für Reorganisation	0	2.225
Ausbildungskosten	1.513	2.207
Abschreibungen und Wertberichtigungen von Forderungen	326	1.954
Regulierung Garantierückstellung	-699	1.811
Garantiekosten und Projektfinanzierung	1.630	860
Mitgliedsbeiträge	819	829
Provisionen und andere Gebühren	753	798
Verluste aus Anlagenabgängen	557	238
Aufsichtsratsvergütungen	193	186
Schadensfälle	181	125
Übriger betrieblicher Aufwand	3.212	3.830
	140.597	172.461

2007

Large Hadron Collider

CERN, die Europäische Organisation für Kernforschung, zeichnet Kapsch Components für die Fertigung von sogenannten Optohybriden für ein Experiment des neuen Teilchenbeschleunigers LHC (Large Hadron Collider) aus. Die für das Experiment essenziellen Platinen werden einem Magnetfeld 100.000-mal stärker als jenes der Erde sowie Strahlung ausgesetzt und müssen daher in höchster Qualität gefertigt werden.



Der Anstieg des Rechts- und Beratungsaufwands resultiert aus dem verstärkten Fokus auf den US-Markt, wo die mit der Rechtsdurchsetzung und dem Rechtsschutz verbundenen Kosten höher sind als in vielen anderen Jurisdiktionen. Ein Rechtsstreit mit einem Mitbewerber über das ISO/IEC-18000-6C-Kommunikationsprotokoll, welches von den Lesegeräten von Kapsch TrafficCom verwendet wird, verursachte im Wirtschaftsjahr 2016/17 Rechtskosten in Höhe von EUR 11,9 Mio. (2015/16: EUR 2,2 Mio.). Dieser Disput wird in mehreren Verfahren parallel ausgetragen.

Darüber hinaus stiegen die sonstigen betrieblichen Aufwendungen durch die Anfang des Wirtschaftsjahres akquirierte KTT in Summe um TEUR 22.559 an.

Im übrigen betrieblichen Aufwand sind Verwaltungs- und Vertriebsaufwendungen enthalten.

11 Finanzergebnis.

	2015/16	2016/17
Finanzerträge:		
Zins- und ähnliche Erträge	2.812	2.669
Wertpapiererträge	165	130
Erträge aus der Aufzinsung von langfristigen Forderungen	3.739	2.040
Erträge aus dem Abgang von Finanzanlagen und Beteiligungen und sonstige Finanzerträge	3.368	3.830
Gewinne aus Änderung des beizulegenden Zeitwertes derivativer Finanzinstrumente	0	224
Finanzielle Fremdwährungsgewinne	5.327	11.184
	15.412	20.077
Finanzaufwendungen:		
Zins- und ähnliche Aufwendungen	-9.011	-8.994
Aufwand aus der Aufzinsung von langfristigen Verbindlichkeiten	-291	-346
Verluste aus Änderung des beizulegenden Zeitwertes derivativer Finanzinstrumente	-345	-895
Wertminderung von sonstigen Beteiligungen	-1.513	-2.426
Aufwand aus dem Abgang von Finanzanlagen und Beteiligungen	-5	-14
Aufwand aus dem Abgang von Tochterunternehmen	-221	-516
Finanzielle Fremdwährungsverluste	-15.027	-6.721
Zinsaufwand aus Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses (siehe Erläuterung 28)	-1.428	-1.301
Zinsaufwand Jubiläumsgelder	-166	-92
	-28.008	-21.307
	-12.596	-1.230

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

Die Wertminderung von sonstigen Beteiligungen im Wirtschaftsjahr 2015/16 sowie 2016/17 betrifft die erfolgswirksam über das Periodenergebnis erfasste Wertminderung aufgrund der anhaltenden nachteiligen Kursentwicklung der Beteiligung an der Q-Free ASA, Norwegen (siehe Erläuterung 13).

12 Ertragsteuern.

	2015/16	2016/17
Laufende Gewinnsteuern	-12.090	-14.142
Latente Steueransprüche/-schulden (siehe Erläuterung 27)	-8.220	-816
Gesamt	-20.310	-14.958

Der anwendbare Steuersatz für das Wirtschaftsjahr 2016/17 beträgt 25 % (2015/16: 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.

2007

Börseneinführung

2007 geht Kapsch TrafficCom an die Wiener Börse. Nach vielen internationalen Erfolgen sollen in den Zielmärkten Unternehmen mit strategisch interessanten technischen Lösungen erworben werden, um ein nachhaltiges Wachstum der Firma zu garantieren. Das dafür benötigte Geld wird aus dem sehr erfolgreichen Börsengang lukriert. Als traditionelles Familienunternehmen bietet Kapsch für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einen Preisnachlass von 20 Prozent auf seine Aktien.



2007

Weltweite Erfolge

Start des landesweiten elektronischen Lkw-Mautsystems in Tschechien, Auftrag zur Errichtung des ersten nationalen Multi-Lane-Free-Flow-Mautsystems in Neuseeland, Errichtung der größten Mautstation Asiens in Neu-Delhi, Indien, und Lieferung des zentralen Verkehrstelematik-Systems für den North-South Bypass Tunnel in Brisbane, den längsten Tunnel Australiens.



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:

	2015/16	2016/17
Ergebnis vor Steuern	59.748	19.338
Theoretischer Steuerertrag/-aufwand auf Basis eines Steuersatzes von 25 % (2015/16: 25 %)	-14.937	-4.834
Nicht angesetzte latente Steuerabgrenzung für laufende Verluste	-7.351	-22.505
Realisierung nicht angesetzter steuerlicher Verlustvorträge	244	100
Auswirkungen von unterschiedlichen Steuersätzen im Konzern	3.955	8.311
Geltend gemachte Steuerfreibeträge und andere permanente Differenzen	-1.776	-2.299
Nicht steuerpflichtige Erträge und Aufwendungen und sonstige Differenzen	2.038	6.632
Steuereffekte betreffend Vorperioden	-2.483	-361
Ausgewiesener Steuerertrag/-aufwand	-20.310	-14.958

Für weitere Informationen zu latenten Steueransprüchen/-schulden siehe Erläuterung 27.

13 Sonstiges Ergebnis der Periode.

2016/17	Vor Steuern	Steuerbelastung/-gutschrift	Nach Steuern
Zeitwertgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten:			
Nicht realisierte Gewinne/Verluste in der laufenden Periode	-2.946	-49	-2.995
Im Periodenergebnis erfolgswirksam erfasste Gewinne/Verluste	2.274	1	2.275
Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses	-2.706	636	-2.070
Cashflow Hedges	424	0	424
Währungsumrechnungsdifferenzen	-5.501	0	-5.501
Währungsumrechnungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb	2.673	-668	2.005
Im Eigenkapital erfasste Wertänderungen	-5.781	-80	-5.862

Die nicht realisierten Gewinne/Verluste aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten im Wirtschaftsjahr 2016/17 betreffen in Höhe von TEUR -3.141 Marktwertschwankungen der Beteiligung an der Q-Free ASA, Norwegen, und sind steuerneutral zu erfassen. Diese Nettoverluste wurden gemeinsam mit den bis zum 31. März 2016 über das sonstige Ergebnis im Eigenkapital erfassten Nettogewinnen in Höhe von TEUR 865 aufgrund der fortgesetzten nachteiligen Kursentwicklung der Aktie in den ersten drei Quartalen des Wirtschaftsjahres 2016/17 als Wertminderung erfolgswirksam im Periodenergebnis erfasst (TEUR -2.277; Umgliederung vom sonstigen Ergebnis in das Periodenergebnis).

Die Position „Cashflow Hedges“ bezieht sich auf den effektiven Teil von Änderungen des beizulegenden Zeitwertes von Derivaten, die als Cashflow Hedges designiert wurden.

2015/16	Vor Steuern	Steuer- belastung/ -gutschrift	Nach Steuern
Zeitwertgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten:			
Nicht realisierte Gewinne/Verluste in der laufenden Periode	-4.852	71	-4.781
Im Periodenergebnis erfolgswirksam erfasste Gewinne/Verluste	-2.081	829	-1.251
Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses	39	-11	28
Währungsumrechnungsdifferenzen	1.547	0	1.547
Währungsumrechnungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb	-2.334	584	-1.751
Im Eigenkapital erfasste Wertänderungen	-7.680	1.474	-6.207

Die nicht realisierten Gewinne/Verluste aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten im Wirtschaftsjahr 2015/16 betreffen in Höhe von TEUR -4.567 Marktwertschwankungen der Beteiligung an der Q-Free ASA, Norwegen. Die darin enthaltenen Nettoverluste in Höhe von TEUR -5.432 wurden gemeinsam mit den bis zum 31. März 2015 über das sonstige Ergebnis im Eigenkapital erfassten Nettogewinnen in Höhe von TEUR 4.194 aufgrund der fortgesetzten nachteiligen Kursentwicklung der Aktie bereits zum dritten Quartal des Wirtschaftsjahres 2015/16 als Wertminderung erfolgswirksam im Periodenergebnis erfasst (TEUR -1.238; Umgliederung vom sonstigen Ergebnis in das Periodenergebnis).

Die im Periodenergebnis erfolgswirksam erfassten Gewinne/Verluste aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten im Wirtschaftsjahr 2015/16 betreffen außerdem den Verkauf der Miteigentumsanteile (ESPA Cash Asset-Backed). Die bis zum 31. März 2015 im Eigenkapital erfassten Nettogewinne in Höhe von TEUR 3.318 wurden ebenfalls ins Periodenergebnis umgliedert.

2007

STRABAG

STRABAG setzt bei internationalen Baustellen und VPN-Verbindungen auf Kapsch BusinessCom. Die neue Lösung bietet aufgrund ihrer technischen und organisatorischen Ausrichtung eine vereinheitlichte Infrastruktur, größtmögliche Sicherheit und einfache Verwaltung bei den internationalen Baustellen der STRABAG.



2008

earthDATAsafe

Kapsch weiht in Kapfenberg (Steiermark) sein unterirdisches Hochsicherheitsrechenzentrum earthDATAsafe ein. Es dient zur sicheren Speicherung von sensiblen Daten und befindet sich bis zu 320 Meter unter der Erdoberfläche.



14 Zusätzliche Angaben zu Finanzinstrumenten nach Kategorien.

14.1 Vermögenswerte.

	Erläuterung	2015/16	2016/17
Cashflow Hedges			
Devisentermingeschäfte – Cashflow Hedges, Level 2	–	0	5
		0	5
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert			
Devisentermingeschäfte – Held-for-trading, Level 2	–	0	198
		0	198
Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen			
Bis zur Endfälligkeit gehaltene Wertpapiere	–	0	0
		0	0
Forderungen (zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bilanzierte finanzielle Vermögenswerte)			
Langfristige Forderungen	(20)	3.934	4.283
Ausleihungen	(19)	196	1.920
Festverzinsliche Wertpapiere (kurzfristig)	(19)	472	2.633
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(22)	145.141	230.311
Liquide Mittel	(23)	167.258	246.618
		317.001	485.766
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte			
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere (langfristig), Level 1	(19)	8.219	8.484
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere (langfristig), Level 2	(19)	693	663
Zur Veräußerung verfügbare Beteiligungen, Level 1	(19)	14.825	11.683
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere (kurzfristig), Level 1	(19)	0	0
Sonstige Beteiligungen (at cost)	(19)	351	3.132
		24.088	23.962
Gesamt		341.089	509.932

14.2 Verbindlichkeiten.

	Erläuterung	2015/16	2016/17
Cashflow Hedges			
Devisentermingeschäfte – Cashflow Hedges, Level 2	–	0	72
		0	72
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert			
Devisentermingeschäfte (langfristig) – Held-for-trading, Level 2	–	1.514	1.253
Devisentermingeschäfte (kurzfristig) – Held-for-trading, Level 2	–	0	6
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	(29)	272	5.386
		1.786	6.645
Kredite (zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bilanzierte finanzielle Verbindlichkeiten)			
Unternehmensanleihe	(25)	80.480	80.923
Schuldscheindarlehen	(25)	0	75.376
Sonstige Finanzverbindlichkeiten (exkl. Finanzierungsleasing)	(25)	148.760	186.352
Finanzierungsleasing	(26)	16.113	15.571
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	–	89.536	88.816
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	(29)	1.691	1.988
		336.579	449.027
Gesamt		338.366	455.743

Finanzinstrumente werden in der Gesamtergebnisrechnung mit folgenden Nettoergebnissen erfasst:

	2015/16	2016/17
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	2.015	1.519
Kredite und Forderungen	-6.639	7.218
Zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bilanzierte finanzielle Verbindlichkeiten	-9.302	-9.341
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	-345	-671
	-14.271	-1.274

Zur Absicherung des Fremdwährungsrisikos werden bestimmte derivative Finanzinstrumente als Cashflow Hedges designiert. Es handelt sich dabei um Devisenterminkontrakte mit unterschiedlichen Laufzeiten und Währungen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Nominalwerte ausstehender Devisenterminkontrakte.

Art des Finanzinstruments	Währung	Nominal- betrag	Anzahl	Beizulegender Zeitwert		Buchwert 31. März 2017
				positiv	negativ	
Währungsabhängige Produkte:						
Devisentermingeschäfte						
Held for Trading ¹⁾	GBP	1.030	1	0	-4	-4
Zinsabhängige Produkte						
Zinsswap	EUR	10.000	1	0	-1.249	-1.249
Langfristig				0	-1.253	-1.253
Währungsabhängige Produkte:						
Devisentermingeschäfte						
Held for Trading ²⁾	USD	5.380	2	198	0	198
Held for Trading ³⁾	GBP	2.610	2	0	-6	-6
Cashflow Hedges ³⁾	USD	3.573	10	0	-72	-72
Cashflow Hedges ²⁾	USD	1.000	1	4	0	4
Cashflow Hedges ²⁾	SAR	1.000	1	1	0	1
Cashflow Hedges ²⁾	CNY	98	2	0	0	0
Kurzfristig				204	-77	126
Gesamt				204	-1.330	-1.126

¹⁾ Sonstige langfristige Verbindlichkeiten (Laufzeit: Juni 2018)

²⁾ Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte

³⁾ Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen

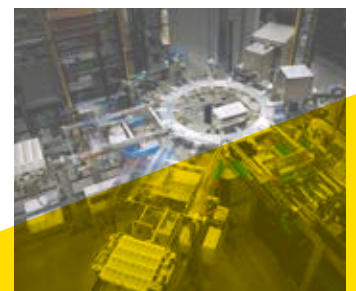
Im Wirtschaftsjahr 2015/16 wurden keine Sicherungsgeschäfte abgeschlossen.

Der Effektivitätstest derivativer Finanzinstrumente, designiert als Cashflow Hedges, wird regelmäßig zu jedem Stichtag sowohl auf retrospektiver als auch auf prospektiver Basis erstellt. Als Methode zur Messung der Effektivität wird der Hypothetical Derivative Approach herangezogen, wobei die Veränderung des Fair Values eines hypothetischen Derivats der Veränderung des tatsächlichen Derivats gegenübergestellt wird, hierbei wird ein Anstieg bzw. Rückgang des Fair Values um 300, 500 und 1.000 Basispunkte simuliert.

2008

Tech Park Vienna

Kapsch Components zieht in die neue Produktionswerkstätte, den Tech Park Vienna, um. Es ist der Beginn der vollautomatisierten Transponderproduktion und der neuen Pick-and-Place-Machinery.



15 Sachanlagen.

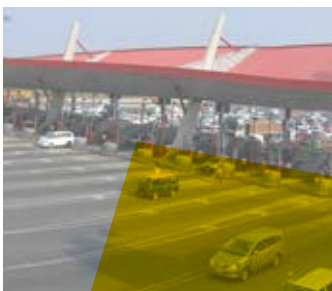
	Grundstücke und Bauten	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Anlagen in Bau	Anzahlungen	Summe
Buchwert zum 31. März 2015	31.028	10.968	19.631	2.391	188	64.206
Währungsumrechnungsdifferenzen	-52	-511	-468	-83	0	-1.114
Umbuchung	375	201	1.775	-2.351	0	0
Umgliederung von Anzahlungen	0	188	0	0	-188	0
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	0	843	7	401	0	1.251
Zugang	912	2.587	6.681	2.431	0	12.611
Abgang	-7	-705	-785	-1.485	0	-2.982
Planmäßige Abschreibungen	-2.681	-3.568	-7.908	0	0	-14.157
Wertminderungen	0	0	0	0	0	0
Buchwert zum 31. März 2016	29.574	10.004	18.932	1.304	0	59.814
Anschaffungs-/Herstellungskosten	48.862	54.663	68.312	1.304	0	173.140
Kumulierte Abschreibungen	-19.288	-44.658	-49.379	0	0	-113.326
Buchwert zum 31. März 2016	29.574	10.004	18.932	1.304	0	59.814
Buchwert zum 31. März 2016	29.574	10.004	18.932	1.304	0	59.814
Währungsumrechnungsdifferenzen	48	322	352	32	0	755
Umbuchung	0	418	123	-540	0	0
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	286	159	505	0	0	950
Zugang	991	3.601	7.643	6.087	0	18.321
Abgang	-5	-173	-566	-4.243	0	-4.987
Planmäßige Abschreibung	-2.974	-4.016	-8.906	0	0	-15.896
Wertminderungen	-97	0	0	0	0	-97
Buchwert zum 31. März 2017	27.823	10.315	18.083	2.640	0	58.860
Anschaffungs-/Herstellungskosten	50.419	58.080	74.953	2.640	0	186.092
Kumulierte Abschreibungen	-22.596	-47.765	-56.870	0	0	-127.232
Buchwert zum 31. März 2017	27.823	10.315	18.083	2.640	0	58.860

Der Buchwert der aktivierten Leasinggegenstände (Grundstücke und Bauten) beträgt zum 31. März 2017 TEUR 15.324 (31. März 2016: TEUR 15.783). Betreffend Zugang aus Unternehmenserwerben wird auf Erläuterung 33 verwiesen.

2008

Eine der größten Mautstellen in Asien

Kapsch TrafficCom stattet in Indien den National Highway 8 mit einem modernen, manuell-elektronischen Mautsystem aus. Die Hauptmautstelle ist mit insgesamt 32 Mautspuren eine der größten in ganz Asien.



16 Immaterielle Vermögenswerte.

	Aktivier- te Ent- wick- lungs- kosten	Konzes- sionen und Rechte	Firmenwert	In Fertig- stellung befindliche immaterielle Vermögens- werte	Anzahlungen	Summe
Buchwert zum 31. März 2015	14.078	43.451	110.077	907	5.997	174.509
Währungsumrechnungsdifferenzen	-2	-80	-46	0	0	-128
Umbuchung	0	0	0	0	0	0
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	46	0	0	0	0	46
Zugang	6.515	9.677	0	58	-5.865	10.384
Abgang	-1	-678	0	-964	0	-1.643
Wertminderung	0	0	0	0	0	0
Planmäßige Abschreibungen	-757	-14.945	0	0	0	-15.703
Buchwert zum 31. März 2016	19.879	37.424	110.030	0	132	167.464
Anschaffungs-/Herstellungskosten	38.337	144.959	130.341	0	132	313.768
Kumulierte Abschreibungen	-18.459	-107.535	-20.310	0	0	-146.304
Buchwert zum 31. März 2016	19.879	37.424	110.030	0	132	167.464
Buchwert zum 31. März 2016	19.879	37.424	110.030	0	132	167.464
Währungsumrechnungsdifferenzen	135	31	-28	36	0	173
Umbuchung	-1.312	0	0	1.312	0	0
Umgliederung Anzahlungen	0	132	0	0	-132	0
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	6.337	2.689	1.409	1.500	0	11.936
Zugang	6.958	3.768	0	69	17	10.811
Abgang	-1	-153	0	0	0	-153
Wertminderung	-16.653	0	0	0	0	-16.653
Planmäßige Abschreibungen	-2.556	-12.546	0	0	0	-15.102
Buchwert zum 31. März 2017	12.787	31.344	111.411	2.917	17	158.476
Anschaffungs-/Herstellungskosten	55.137	162.636	131.722	2.917	17	352.428
Kumulierte Abschreibungen	-42.350	-131.292	-20.310	0	0	-193.952
Buchwert zum 31. März 2017	12.787	31.344	111.411	2.917	17	158.476

Aktivierete Entwicklungskosten.

Die Entwicklungskosten umfassen Aufwendungen, die gemäß IAS 38 aktiviert und ab Verfügbarkeit zur kommerziellen Nutzung über 3 bis 7 Jahre abgeschrieben werden; diese betreffen im Wesentlichen große Entwicklungsprojekte für Softwarelösungen der Kapsch CarrierCom Belgium NV, Belgien.

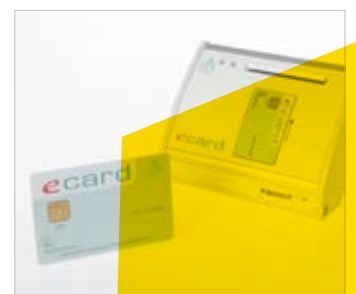
Weitere Forschungs- und Entwicklungskosten des Konzerns beliefen sich im Wirtschaftsjahr 2016/17 auf EUR 125,0 Mio. (2015/16: EUR 98,2 Mio.). Im Wirtschaftsjahr 2016/17 waren davon EUR 58,2 Mio. (2015/16: EUR 46,1 Mio.) projektspezifische Entwicklungskosten, die an den Kunden weiterverrechnet wurden. Der restliche Betrag von EUR 66,9 Mio. (2015/16: EUR 52,1 Mio.) wurde als Aufwand erfasst.

Die Wertminderung der aktivierten Entwicklungskosten im Wirtschaftsjahr 2016/17 in Höhe von TEUR 16.653 betrifft den Bereich Public Transport im Segment Carrier und ist im Wesentlichen auf den Umstand zurückzuführen, dass sich im Verlauf des Wirtschaftsjahres herauskristallisiert hat, dass Teile der aktivierten Entwicklungskosten überwiegend auf die Anforderungen eines spezifischen Kundenvertrages ausgerichtet waren und lediglich zu einem geringeren Teil generische Produktentwicklung dargestellt haben. Der Impairment-Test auf Basis der Cash-Flows aus diesem Vertrag hat für diesen Teil der aktivierten Entwicklungskosten zu dem erwähnten Abwertungsbedarf geführt.

2009

eCard-System

Kapsch BusinessCom bietet nach erfolgreicher Installation bei den Ärzten nun auch ein Gesamtpaket für die eCard-Infrastruktur für rund 1.000 weitere Gesundheitsdienstleister an.



2010

Längste Brücke der Welt

Kapsch TrafficCom stattet in Thailand die längste Brücke der Welt mit einem Mautsystem aus.



Firmenwert.

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

	2015/16	2016/17
ETC-Americas: Electronic Toll Collection, Americas	21.347	21.347
ETC-EMEA: Electronic Toll Collection, Europe, Middle East and Africa	36.313	37.184
ETC-APAC: Electronic Toll Collection, Asia and Pacific	13.436	13.436
Electronic Toll Collection (ETC)	71.097	71.968
IMS-Americas: Intelligent Mobility Solutions, Americas	6.330	6.330
IMS-EMEA: Intelligent Mobility Solutions, Europe, Middle East and Africa	5.118	5.657
IMS-APAC: Intelligent Mobility Solutions, Asia and Pacific	434	434
Intelligent Mobility Solutions (IMS)	11.883	12.421
Traffic	82.980	84.389
Mission-Critical Networks (MCN) (vormals: Railways (RLW))	9.420	9.392
Carrier	9.420	9.392
Enterprise	17.631	17.631
Gesamt	110.030	111.411

Im Rahmen des Wertminderungstests gemäß IAS 36 wurden die folgenden allgemeinen Annahmen für alle zahlungsmittelgenerierenden Einheiten getroffen:

	2015/16	2016/17
Bestimmung des erzielbaren Betrags	Nutzungswert	Nutzungswert
Detailplanungsjahre	4 Jahre	4 Jahre
Diskontierungszinssatz nach Steuern, Segment Traffic (ZGE ETC, IMS)	6,36 %	7,14 %
Diskontierungszinssatz nach Steuern, Segment Carrier (ZGE CRS, MCN)	6,69 %	7,51 %
Diskontierungszinssatz nach Steuern, Segment Carrier (ZGE PTR)	6,69 %	7,64 %
Diskontierungszinssatz nach Steuern, Segment Enterprise (ZGE EN)	6,11 %	6,07 %
Wachstumsrate ewige Rente	2,00 %	2,00 %

16.1 Zahlungsmittelgenerierende Einheit ETC-Americas.

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE ETC-Americas

Das Management geht davon aus, dass nach der erfolgreichen Implementierung von Straßenmautsystemen in Americas, vor allem in den USA und Chile, die Nachfrage nach Mautsystemen anhalten wird. Die Planung der ZGE ETC-Americas basiert auf den implementierten Errichtungs- und laufenden Betriebsprojekten und deren Erweiterungen sowie der Tatsache, dass in mehreren Ländern Ausschreibungen in Vorbereitung oder bereits angelaufen sind. Außerdem stellt die Lieferung von Komponenten einen wesentlichen Umsatzbeitrag dar.

Parameter der ZGE ETC-Americas

	2015/16	2016/17
Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwerts	21.347	21.347
Der ZGE zugeordnete Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	0
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	232.044	205.574
Buchwert der ZGE	70.592	59.070
Diskontierungszinssatz vor Steuern	7,6 %	8,8 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz	21,3 %	31,8 %

Sensitivitätsanalyse mit den Auswirkungen auf den Nutzungswert (Value in Use) der ZGE ETC-Americas

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 Bp	29.783	-22.574
Umsatzwachstum	± 10 %	-1.478	1.514
EBITDA-Margin	± 10 %	-4.026	4.026
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-13.664	16.611

16.2 Zahlungsmittelgenerierende Einheit ETC-EMEA.

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE ETC-EMEA

Das Management geht davon aus, dass nach der erfolgreichen Implementierung der Straßenmautsysteme in EMEA, vor allem in Österreich, Tschechien, der Schweiz, Südafrika, Polen und Weißrussland, die Nachfrage nach Mautsystemen, nicht zuletzt aufgrund der Budgetknappheit vieler öffentlicher Haushalte, anhalten wird. Die Planung der ZGE ETC-EMEA basiert auf den implementierten Errichtungs- und laufenden Betriebsprojekten, deren Erweiterungen und Lieferung von Komponenten sowie der Tatsache, dass in mehreren Ländern öffentliche Ausschreibungen in Vorbereitung oder bereits angelaufen sind.

Parameter der ZGE ETC-EMEA

	2015/16	2016/17
Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwerts	36.313	37.184
Der ZGE zugeordnete Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	0
Nutzungswert der ZGE	394.719	381.530
Buchwert der ZGE	158.059	128.874
Diskontierungszinssatz vor Steuern	7,9 %	9,0 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz	16,6 %	20,8 %

Sensitivitätsanalyse mit den Auswirkungen auf den Nutzungswert (Value in Use) der ZGE ETC-EMEA

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 Bp	68.981	-51.884
Umsatzwachstum	± 10 %	-1.282	1.290
EBITDA-Margin	± 10 %	-7.679	7.679
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-32.490	39.495

16.3 Zahlungsmittelgenerierende Einheit ETC-APAC.

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE ETC-APAC

Das Management geht davon aus, dass nach der erfolgreichen Implementierung von Straßenmautsystemen in APAC, vor allem in Australien, die Nachfrage nach Mautsystemen anhalten wird. Die Planung der ZGE ETC-APAC basiert auf den implementierten Errichtungs- und laufenden Betriebsprojekten und deren Erweiterungen sowie der Tatsache, dass in Australien und Neuseeland Ausschreibungen in Vorbereitung oder bereits angelaufen sind. Außerdem stellt die Lieferung von Komponenten einen wesentlichen Umsatzbeitrag dar.

2010

On-Board Unit

On-Board Units sind in den Fahrzeugen installiert, sodass die Mautgebühren während der Fahrt abgebucht werden können. Kapsch fertigt 10.000 dieser Geräte pro Tag.



2010

Kamera

Die Kamera ist Teil einer Mautbrücke. Sie erfasst die Nummerntafeln der Autos und ist somit ein Schlüsselement der Mautkontrolle sowie der automatischen Fahrzeugerkennung und -klassifizierung.



Parameter der ZGE ETC-APAC

	2015/16	2016/17
Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwerts	13.436	13.436
Der ZGE zugeordnete Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	0
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	146.052	152.924
Buchwert der ZGE	30.061	22.574
Diskontierungszinssatz vor Steuern	7,8 %	8,7 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz	41,2 %	73,4 %

Sensitivitätsanalyse mit den Auswirkungen auf den Nutzungswert (Value in Use) der ZGE ETC-APAC

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 Bp	23.110	-17.476
Umsatzwachstum	± 10 %	-149	479
EBITDA-Margin	± 10 %	-2.139	2.139
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-10.687	12.992

16.4 Zahlungsmittelgenerierende Einheit IMS-Americas.

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE IMS-Americas

Das Management geht davon aus, dass nach erfolgreicher Implementierung von Intelligent Mobility Solutions in Nordamerika die Nachfrage nach Intelligent Mobility Solutions weiter steigen wird. Außerdem wird erwartet, dass auch die technische Wartung und der kommerzielle Betrieb von Kapsch TrafficCom durchgeführt wird. Die Planung der ZGE IMS-Americas basiert insbesondere auf Verkehrssicherheits- und -überwachungssystemen.

Parameter der ZGE IMS-Americas

	2015/16	2016/17
Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwerts	6.330	6.330
Der ZGE zugeordnete Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	1.417
Nutzungswert der ZGE	79.389	57.994
Buchwert der ZGE	25.400	24.128
Diskontierungszinssatz vor Steuern	7,5 %	9,0 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz	15,4 %	22,2 %

Sensitivitätsanalyse mit den Auswirkungen auf den Nutzungswert (Value in Use) der ZGE IMS-Americas

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 Bp	7.929	-6.044
Umsatzwachstum	± 10 %	-871	895
EBITDA-Margin	± 10 %	-2.168	2.168
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-3.563	4.332

16.5 Zahlungsmittelgenerierende Einheit ZGE IMS-EMEA.

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE IMS-EMEA

Das Management geht davon aus, dass nach erfolgreicher Implementierung von Intelligent Mobility Solutions in Südafrika, den Niederlanden, Großbritannien, Italien und Tschechien die Nachfrage nach Intelligent Mobility Solutions weiter steigen wird. Außerdem wird erwartet, dass auch die technische Wartung und der kommerzielle Betrieb von Kapsch TrafficCom durchgeführt wird. Die Planung der ZGE IMS-EMEA basiert insbesondere auf Verkehrssicherheits- und -überwachungssystemen.

Parameter der ZGE IMS-EMEA

	2015/16	2016/17
Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwerts	5.118	5.657
Der ZGE zugeordnete Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	1.500
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	64.186	135.830
Buchwert der ZGE	8.266	32.245
Diskontierungszinssatz vor Steuern	7,7 %	8,7 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz	101,8 %	39,6 %

Sensitivitätsanalyse mit den Auswirkungen auf den Nutzungswert (Value in Use) der ZGE IMS-EMEA

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 Bp	19.609	-14.860
Umsatzwachstum	± 10 %	-372	376
EBITDA-Margin	± 10 %	-2.822	2.822
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-9.002	10.943

16.6 Zahlungsmittelgenerierende Einheit IMS-APAC.

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE IMS-APAC

Das Management geht davon aus, dass nach erfolgreicher Implementierung von Intelligent Mobility Solutions in Australien und Neuseeland die Nachfrage nach Intelligent Mobility Solutions weiter steigen wird. Außerdem wird erwartet, dass auch die technische Wartung und der kommerzielle Betrieb von Kapsch TrafficCom durchgeführt wird. Die Planung der ZGE IMS-APAC basiert insbesondere auf Verkehrssicherheits- und -überwachungssystemen.

Parameter der ZGE IMS-APAC

	2015/16	2016/17
Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwerts	434	434
Der ZGE zugeordnete Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	0
Nutzungswert der ZGE	5.441	32.446
Buchwert der ZGE	2.756	1.743
Diskontierungszinssatz vor Steuern	15,7 %	8,7 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz	96,1 %	301,0 %

2010

Transceiver

Fährt ein Fahrzeug durch die Mautbrücke, kommuniziert der Transceiver mit der On-Board Unit im Fahrzeug und überträgt die relevanten Daten an das Backoffice.



2010

Wichtige Akquisitionen

Kapsch wird durch die Übernahme der GSM-/GSM-R-Sparte von Nortel zu einem führenden Anbieter von digitalem Zugfunk. Der Erwerb von Mark IV IVHS, einem wichtigen Anbieter von Komponenten zur elektronischen Mauteinhebung, ermöglicht den Einstieg in den nordamerikanischen Markt.



Sensitivitätsanalyse mit den Auswirkungen auf den Nutzungswert (Value in Use) der ZGE IMS-APAC

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 Bp	4.977	-3.763
Umsatzwachstum	± 10 %	-220	228
EBITDA-Margin	± 10 %	-442	442
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-2.302	2.799

16.7 Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Carriers“ CRS.

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE CRS

Mobiler Datenverkehr nimmt ständig weiter zu. Dies führt dazu, dass die Limits der bestehenden UMTS-Netze (3G) erreicht werden. Dies treibt öffentliche Netzbetreiber anhaltend dazu, den Netzausbau auf Basis LTE (4G) flächendeckend fortzuführen und Investitionsschwerpunkte in den Bereichen „Fixed Broadband“, „Optical Networks“ und „LTE Rollouts“ zu setzen. Neue Investitionsbereiche sind „Connectivity for Smart Cities“ und „Internet of Things“.

Das Management geht davon aus, dass in einem weiterhin preisaggressiven und schwierigen Marktumfeld ausreichend Potenzial für Kapsch vorhanden ist, um den Umsatz kurzfristig konstant zu halten und langfristig sogar auszubauen. Diese Annahme wird durch einige Projekte getragen, die gute Ansatzpunkte zur Erweiterung der Umsatzbasis bei Bestands- sowie bei Neukunden zeigen. Es werden beispielsweise immer wieder Projekte zum Thema NFV (Network Function Virtualization) angefragt und teilweise auch schon umgesetzt. Kapsch möchte sich im Bereich NFV als End-to-End-Lösungsprovider positionieren. Zusätzlich gibt es mit SDN (Software-Defined Networking) einen weiteren technologischen Ansatz zur Optimierung der Kostenbasis der öffentlichen Netzbetreiber. Security wird auch in diesem Geschäftsbereich immer relevanter. Darüber hinaus wird in den kommenden Wirtschaftsjahren mit signifikanten Umsätzen im Bereich des FTTX-Geschäfts (Glasfaser) gerechnet.

Die Geschäftstätigkeit dieser ZGE ist, betreffend der angesprochenen Kundensegmente, zunehmend diversifiziert und erstreckt sich mittlerweile neben öffentlichen Netzbetreibern auch auf Verteilnetzbetreiber und größere öffentliche und private Unternehmen, die eigene Kommunikationsnetze errichten und betreiben. Kapsch will sich neben seinen Kernmärkten Österreich, Frankreich und Deutschland vor allem auf den Ausbau der Märkte in der CEE-Region und Westeuropa sowie auf die weitere Diversifikation der Kundenbasis konzentrieren und ein nachhaltiges Upselling des etablierten Lösungsportfolios für diese Kundenbasis betreiben. Kapsch setzt weiterhin neben generellen Schwerpunkten im Kostenmanagement einen Fokus auf die Struktur- und Kostenoptimierung in dieser ZGE.

Parameter der ZGE CRS

	2015/16	2016/17
Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwerts	0	0
Der ZGE zugeordnete Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	0
Nutzungswert der ZGE	25.449	24.512
Buchwert der ZGE	23.621	24.227
Diskontierungszinssatz vor Steuern	8,1 %	9,8 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz	8,4 %	9,9 %

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

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 Bp	3.056	-2.335
Umsatzwachstum	± 10 %	744	744
EBITDA-Margin	± 10 %	-547	547
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-1.449	1.738

16.8 Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Public Transport“ PTR.

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE PTR

Marktstudien gehen davon aus, dass sich der Sektor Public Transport in einer Wachstumsphase befindet, die mehrere Jahre andauern wird. Das gesamte weltweite Marktvolumen soll in den nächsten Jahren weiterhin jährlich im zweistelligen Prozentbereich wachsen. Wesentliche Treiber dieses Wachstums sind Urbanisierung, ein sich änderndes Kundenverhalten zugunsten öffentlicher Verkehrsmittel, ein steigender Bedarf nach Public-Transport-Lösungen in Schwellenländern und der Wunsch nach Nachhaltigkeit.

Zusammengefasst unter der Marke „mobi.guider“ verfügt Kapsch in dieser ZGE über ein breites Technologieportfolio mit Schwerpunkten in den Bereichen rechnerunterstützte Betriebsleitsysteme (ITCS – mobi.operations), automatisierte Zahlungssysteme (AFC – mobi.ticketing) und elektronische und mobile Ticketing-Systeme. Zu den Kunden in diesem Segment zählen De Lijn in Belgien, Arriva, Veolia und Syntus in den Niederlanden sowie Reya Vaya in Südafrika und Marta in den USA. Kapsch liefert cloud-basierte End-to-End Netzwerk-Lösungen (mobi.efficiency) für smarte Infrastruktur inklusive maßgeschneiderter Kontroll- und Verwaltungssysteme, speziell für schienen- oder straßengebundene Fahrzeuge. Diese Systeme tragen durch Erfassung und Bereitstellung von Fahrzeug-Echtzeitdaten zur Senkung von Energiekosten sowie zu einer vorbeugenden Wartung bei.

Das Management geht langfristig von einem starken, wenngleich unter den Erwartungen des Vorjahres liegenden Umsatzwachstum in allen Bereichen aus. Dies wird durch Auftragseingänge aus dem Verkauf des neu etablierten Produktportfolios, wie letzters beispielsweise in den USA, untermauert. Das Budget des kommenden Jahres baut auf dem guten Auftragsstand in definierten Kernmärkten wie Belgien, den Niederlanden, Rumänien und Südafrika auf. Kurzfristig sollen vor allem mit dem bereits etablierten Produktportfolio Umsätze erzielt werden. Auf dieser Basis sollen die Weiterentwicklung des Produktportfolios und Investitionen in die Neuausrichtung der Vertriebsmannschaft vorangetrieben werden. Zusätzlich ist die Suche nach Synergien zum Thema Public Transport innerhalb der Kapsch Group auf die Agenda gekommen. In den nächsten Monaten sollen Initiativen zur Nutzung dieser Synergien er- und bearbeitet werden.

Parameter der ZGE PTR

	2015/16	2016/17
Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwerts	0	0
Der ZGE zugeordnete Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	0
Nutzungswert der ZGE	51.408	52.972
Buchwert der ZGE	47.431	29.579
Diskontierungszinssatz vor Steuern	9,6 %	8,4 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz	10,2 %	12,8 %

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	8.803	-6.711
Umsatzwachstum	± 10 %	-3.468	3.579
EBITDA-Margin	± 10 %	-591	591
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-4.063	4.854

2010

klimaaktiv-Award

Kapsch Components optimiert die Belüftung, Klimatisierung und Beleuchtung einer Produktionshalle mit 6.500m² Nutzfläche und einer Logistikhalle mit 3.500m² Nutzfläche – und gewinnt damit den „klimaaktiv-Award“ des Lebensministeriums in Österreich.



16.9 Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Mission-Critical Networks“ MCN (vormals: „Railways“ RLW).

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE MCN

Kapsch betreut die Technologiethemen TETRA und Digital Mobile Radio (DMR) ab sofort als Teil dieses Bereichs, der gemeinsam mit dem Railways-Lösungsportfolio zum Bereich „Mission-Critical Networks“ entwickelt wurde.

Die dem generellen Wachstumstrend für Public Transport angepassten Investitionen im Umfeld der Bahngesellschaften erzeugen auch weiterhin Bedarf, durch aktuelle Technologie wie zum Beispiel ERTMS (European Rail Traffic Management System) leistungsfähige Infrastruktur zur Verfügung zu stellen. Förderprogramme der Europäischen Union mit Fokus auf ERTMS, welches GSM-R als EU-weiten Standard definiert, wurden für die Periode 2016 bis 2020 bestätigt. Die Möglichkeit, diese Technologie, die mittlerweile völlig unabhängig von den in öffentlichen Netzen immer weniger verwendeten GSM-Lösungen ist, so lange zu unterstützen und weiterzuentwickeln, wie es der Markt erfordert, ist eine zusätzliche Absicherung des Geschäftspotenzials in diesem Markt. Projekte auf Basis des TETRA- und DMR-Standards in anderen staatlichen und privaten Unternehmen, die proprietäre Kommunikationsnetze betreiben, stellen für Kapsch eine logische Erweiterung dieses Kundensegments dar.

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

Das Management geht davon aus, dass sich die Umsätze in dieser ZGE nach einem umsatzschwachen Jahr, das geprägt war von Lieferungen sowie Nach- und Fertigstellungsarbeiten bereits verkaufter Projekte, wieder auf das durchschnittliche Umsatzniveau für Kapsch in diesem Markt einpendeln werden. Kapsch ist durch seine Mitgliedschaft bei Shift2Rail, einer europäischen Bahntechnologie-Initiative mit dem Fokus, Forschung und Innovationen zu neuen Technologien im Bahnbereich voranzutreiben, gut positioniert, den technologischen Wandel der Telekommunikation in Bahngesellschaften mitzugestalten. Zeitgleich zeichnet sich weiterhin ab, dass dieser Wandel entlang langer Technologiezyklen verlaufen wird. Kapsch rechnet nach wie vor mit erweiterten Supportanforderungen für GSM-R und eGPRS bis über 2035 hinaus. Dies wird sich wiederum positiv auf das Nachlieferungs- und Wartungsgeschäft in diesem Bereich auswirken. Neben dem Schwerpunkt auf GSM-R für Bahnen ist Kapsch in dieser ZGE mit einem Digitalisierungsportfolio, Lösungen im Bereich TETRA/DMR und Beiträgen zur Entwicklung des Nachfolge-Kommunikationsstandards gut positioniert und wird ein bestimmender Player in diesem Marktsegment bleiben.

Die Margen in dieser ZGE sollen konstant bleiben, wobei Margenreduktionen aus dem anhaltenden Preisdruck bei Neuausschreibungen durch eine Verschiebung zugunsten des nachhaltigen Nachlieferungs- und Wartungsgeschäfts kompensiert werden sollen. Kapsch setzt weiterhin neben generellen Schwerpunkten im Kostenmanagement einen Fokus auf die Struktur- und Kostenoptimierung in dieser ZGE.

Die regionalen und kundenbezogenen Schwerpunkte des Geschäfts bleiben unverändert in Europa. Das Geschäft im Mittleren Osten, in Südamerika, in China und in Afrika soll dennoch wesentlich zum Wachstum in dieser ZGE beitragen.

Parameter der ZGE MCN

	2015/16	2016/17
Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwerts	9.420	9.392
Der ZGE zugeordnete Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	0
Nutzungswert der ZGE	53.807	84.019
Buchwert der ZGE	52.574	83.840
Diskontierungszinssatz vor Steuern	8,6 %	9,5 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz	8,8 %	9,5 %

2010

Netzwerkwartung Chungwa Telecom

Chungwa Telecom schließt mit Kapsch CarrierCom einen mehrjährigen Netzwerkwartungsvertrag ab, der eine Aufrüstung der Carrier-BSS-Software beinhaltet.



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

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 Bp	11.255	-8.589
Umsatzwachstum	± 10 %	-2.821	2.884
EBITDA-Margin	± 10 %	-1.893	1.893
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-5.373	6.444

16.10 Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Enterprise“ EN.

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE EN

Im Bereich „Enterprise“ wird von einer Verbreiterung des Geschäftsumfangs mit bestehenden Kunden sowie vom 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 Service-Partner 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. Zusätzlich wird Kapsch in Zukunft ein wichtiger Partner bei der Digitalisierung sein. Dieses neue Geschäftsfeld sieht das Management als den Wachstumstreiber der Zukunft. Zielkunden sind kleine und mittlere Unternehmen mit 50 bis 500 Anwendern, von denen bereits einige Teil des bestehenden Kundenstocks im Geschäftssegment Enterprise sind. Vor allem im Bereich Outsourcing und Outtasking sieht das Management Potenzial. Als Outsourcing-Partner konnte sich Kapsch bereits in der Vergangenheit als innovativer und flexibler Partner positionieren. Das Management geht davon aus, auch in Zukunft große Outsourcing-Projekte zu gewinnen und langfristige Serviceumsätze zu sichern. 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, andererseits führen diese Optimierungen zu einem unterproportionalen Anstieg der Kosten (vor allem der Personalkosten) gegenüber dem Umsatzanstieg.

2011

Landesweites Mautsystem Polen

Start des landesweiten Mautsystems in Polen.



Parameter der ZGE EN

	2015/16	2016/17
Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwerts	17.631	17.631
Der ZGE zugeordnete Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	0
Nutzungswert der ZGE	174.442	165.335
Buchwert der ZGE	87.318	85.115
Diskontierungszinssatz vor Steuern	7,5 %	7,5 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz	13,2 %	12,1 %

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

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	± 10 Bp	31.202	-23.062
Umsatzwachstum	± 10 %	-4.388	4.436
EBITDA-Margin	± 10 %	-2.783	2.783
Wachstumsrate ewige Rente	± 0,5 %	-18.133	23.211

17 Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien.

	2015/16	2016/17
Buchwert zum 31. März des Vorjahres	4.155	3.939
Zugang	0	0
Planmäßige Abschreibungen	-216	-216
Buchwert zum 31. März des Wirtschaftsjahres	3.939	3.723
Anschaffungs-/Herstellungskosten	4.316	4.316
Kumulierte Abschreibung	-377	-593
Buchwert zum 31. März des Wirtschaftsjahres	3.939	3.723

Der Konzern bilanziert als Finanzinvestition gehaltene Immobilien nach dem Anschaffungskostenmodell gemäß IAS 40.56.

Der beizulegende Zeitwert der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien wird nach dem Ertragswertverfahren intern ermittelt und in der Bewertungshierarchie nach IFRS 7 dem Level 3 zugeordnet. Zum 31. März 2017 beträgt der beizulegende Zeitwert TEUR 6.653 (2015/16: TEUR 6.696).

Parameter Ertragswertverfahren

	2015/16	2016/17
Liegenschaftszinssatz	6,00 %	6,00 %
Restnutzungsdauer in Jahren	39	38
Vervielfältigungsfaktor	14,95	14,85

Die Mieterträge aus der Vermietung von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien betragen zum 31. März 2017 TEUR 551 (2015/16: TEUR 538).

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

	2015/16	2016/17
Betriebliche Aufwendungen (einschließlich Reparaturen und Instandhaltungen), die denjenigen als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien direkt zurechenbar sind, mit denen während der Berichtsperiode Mieteinnahmen erzielt wurden	-330	-336
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

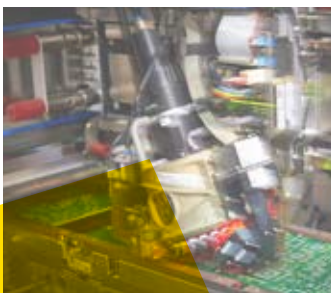
Vertragliche Verpflichtungen

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 94 (2015/16: TEUR 94).

2011

Insourcing von China nach Österreich

Kapsch CarrierCom holt die Fertigung zentraler GSM-/GSM-R-Systeme nach Wien.



18 Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen.

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

	2015/16	2016/17
Buchwert zum 31. März des Vorjahres	3.613	3.588
Zugang aus Gründung und Erwerb	280	587
Abgang aus Verkauf sowie Ausschüttungen	-259	-648
Anteiliges Periodenergebnis	92	426
Währungsumrechnungsdifferenzen	-138	65
Buchwert zum 31. März des Wirtschaftsjahres	3.588	4.018
davon Anteile an assoziierten Unternehmen	3.497	3.956
davon Gemeinschaftsunternehmen	91	62

18.1 Anteile an assoziierten Unternehmen.

Kapsch Financial Services GmbH, Wien

Der Konzern hält 26 % der Anteile an der Kapsch Financial Services GmbH, Wien. Der Buchwert zum 31. März 2017 beträgt TEUR 1.498 (31. März 2016: TEUR 1.452).

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

	30. September 2015	30. September 2016
Langfristige Vermögenswerte	31.387	32.585
Kurzfristige Vermögenswerte	1.936	2.146
Langfristige Schulden	-9.129	-381
Kurzfristige Schulden	-21.592	-31.820
Nettovermögen	2.603	2.530
Umsatz	39.444	33.811
Periodenergebnis	997	1.237
Sonstiges Ergebnis	0	0
Gesamtergebnis	997	1.237

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

evolaris next level GmbH, Graz

Der Konzern erwarb am 30. September 2015 einen 25 %-Anteil an der evolaris next level GmbH, Graz. Die Anteile an dem assoziierten Unternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert. Der Buchwert zum 31. März 2017 beträgt TEUR 279 (31. März 2016: TEUR 128).

2011

Mobile-Number-Portability-Lösung

Kapsch CarrierCom errichtet eine Mobile-Number-Portability-Lösung für Mobile Operators in Weißrussland.



2011

KTC IVHS und E-ZPass Group

Kapsch TrafficCom wird von der E-ZPass Group, einem Zusammenschluss von 24 Mautbehörden in 14 US-Bundesstaaten, als Lieferant für den neuen zehnjährigen Technologie- und Servicevertrag ausgewählt.



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

	31. Dezember 2015	31. Dezember 2016
Langfristige Vermögenswerte	58	59
Kurzfristige Vermögenswerte	1.624	1.175
Langfristige Schulden	0	-189
Kurzfristige Schulden	-1.005	-222
Nettovermögen	676	823
Umsatz	2.445	1.961
Periodenergebnis	278	175
Sonstiges Ergebnis	0	0
Gesamtergebnis	278	175

AIMC Advanced Information Management Consulting GmbH, Wien

Mit Februar 2017 erwarb Kapsch BusinessCom einen 25 %igen Anteil an der AIMC Advanced Information Management Consulting GmbH, Wien. Das Unternehmen wurde 2002 gegründet und ist im Bereich Data Science tätig, mit dem Ziel, aus großen Datenmengen Informationen zu generieren und Handlungsempfehlungen daraus abzuleiten, die wiederum Unternehmen befähigen, effizienter zu agieren. Darüber hinaus ist AIMC Lizenzpartner von IBM Watson und Kooperationspartner von Oracle für die statistische Entwicklungsplattform R.

Bei der Gesellschaft handelt es sich um ein assoziiertes Unternehmen. Die Bilanzierung erfolgt daher nach der Equity-Methode. Der Buchwert zum 31. März 2017 beträgt TEUR 50 (31. März 2016: n/a).

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

	31. Dezember 2015	31. Dezember 2016
Langfristige Vermögenswerte	n/a	134
Kurzfristige Vermögenswerte	n/a	47
Langfristige Schulden	n/a	-114
Kurzfristige Schulden	n/a	-18
Nettovermögen	n/a	49
Umsatz	n/a	219
Periodenergebnis	n/a	22
Sonstiges Ergebnis	n/a	0
Gesamtergebnis	n/a	22

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 substanziell 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 2017 beträgt TEUR 2.130 (31. März 2016: TEUR 1.917).

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

	31. Dezember 2015	31. Dezember 2016
Langfristige Vermögenswerte	1.474	1.290
Kurzfristige Vermögenswerte	10.584	10.142
Langfristige Schulden	-635	-691
Kurzfristige Schulden	-6.471	-5.863
Nettovermögen	4.953	4.878
Umsatz	13.066	7.986
Periodenergebnis	470	218
Sonstiges Ergebnis	0	0
Gesamtergebnis	470	218

LLC National operator of telematic services, Russland

Der Konzern gründete am 3. Dezember 2015 gemeinsam mit einem Partner das russische Unternehmen LLC National operator of telematic services und hält einen Anteil von 49% an der Gesellschaft. Bei der Gesellschaft handelt es sich um ein assoziiertes Unternehmen. Die Bilanzierung erfolgt daher nach der Equity-Methode. Der Buchwert des Anteils zum 31. März 2017 beträgt TEUR 0 (31. März 2016: TEUR 0).

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

	31. März 2016	31. März 2017
Langfristige Vermögenswerte	12	67
Kurzfristige Vermögenswerte	9	8
Langfristige Schulden	0	0
Kurzfristige Schulden	-68	-384
Nettovermögen	-47	-310
Umsatz	0	0
Periodenergebnis	-51	-218
Sonstiges Ergebnis	0	0
Gesamtergebnis	-51	-218

2011

Mediaprint

Die Mediaprint vergibt den Betrieb und das Management der österreichweiten Netzwerk- und Security-Infrastruktur mit mehreren tausend Netzwerk-Ports an Kapsch BusinessCom.



18.2 Anteile an Gemeinschaftsunternehmen.

Rail Telecom SPA, Algerien

Am 23. März 2016 wurden 49% der Anteile an Rail Telecom SPA, Algerien, erworben. Das algerische Beteiligungsunternehmen wird als Gemeinschaftsunternehmen in den Konzern einbezogen und die Anteile nach der Equity-Methode bilanziert. Gemeinsam mit einem Partnerunternehmen übt der Konzern die Führung des Gemeinschaftsunternehmens aus und hat Rechte am Nettovermögen. Der Buchwert des Anteils zum 31. März 2017 beträgt TEUR 60 (31. März 2016: TEUR 91).

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

	31. Dezember 2015	31. Dezember 2016
Langfristige Vermögenswerte	0	0
Kurzfristige Vermögenswerte	130	173
Langfristige Schulden	0	0
Kurzfristige Schulden	0	-145
Nettovermögen	130	29
Umsatz	0	0
Periodenergebnis	-55	-62
Sonstiges Ergebnis	0	0
Gesamtergebnis	-55	-62

2012

TDM-Netzwerk wird IP

Kapsch CarrierCom migriert das gesamte TDM-Netzwerk der A1 Telekom Austria zu IP und unterstützt die Telekom Austria Group bei der Integration des Policy Managers über sechs Länder in der CEE-Region.



Im Zuge der Akquisition der Anteile an der tolltickets GmbH, Deutschland, (siehe Erläuterung 33) am 1. Juli 2016 wurden die beiden italienischen Konsortien „Consorzio 4trucks“ und „MyConsorzio“ erworben. Die Bilanzierung erfolgt nach der Equity-Methode.

Die erworbenen Gemeinschaftsunternehmen Consorzio 4trucks und MyConsorzio werden gemeinschaftlich mit je einem Partner geführt, wobei bei beiden Konsortien eine gleichmäßige Verteilung der Anteile zu je 50 % vorliegt. Beide Konsortien dienen als Einkaufsgenossenschaft mit dem Ziel, Rabatte an Spediteure weiterzugeben. Die Vermögenswerte sind den beiden Konsortien zuzurechnen. Die Konsortialmitglieder sind grundsätzlich von der Haftung ausgeschlossen.

Consorzio 4trucks, Italien

Der Buchwert des Anteils zum 31. März 2017 beträgt TEUR 1 (31. März 2016: TEUR n/a).

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

	31. März 2016	31. März 2017
Langfristige Vermögenswerte	n/a	214
Kurzfristige Vermögenswerte	n/a	14
Langfristige Schulden	n/a	-31
Kurzfristige Schulden	n/a	-197
Nettovermögen	n/a	0
Umsatz	n/a	365
Periodenergebnis	n/a	0
Sonstiges Ergebnis	n/a	0
Gesamtergebnis	n/a	0

MyConsorzio, Italien

Der Buchwert des Anteils zum 31. März 2017 beträgt TEUR 1 (31. März 2016: TEUR n/a).

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

	31. März 2016	31. März 2017
Langfristige Vermögenswerte	n/a	7
Kurzfristige Vermögenswerte	n/a	31
Langfristige Schulden	n/a	-9
Kurzfristige Schulden	n/a	-30
Nettovermögen	n/a	0
Umsatz	n/a	20
Periodenergebnis	n/a	-1
Sonstiges Ergebnis	n/a	0
Gesamtergebnis	n/a	-1

19 Sonstige kurz- und langfristige finanzielle Vermögenswerte.

	2015/16	2016/17
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte und Beteiligungen	24.187	24.405
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	569	4.110
	24.756	28.515

Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte und Beteiligungen	Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	Zur Veräußerung verfügbare Beteiligungen	Sonstige Beteiligungen	Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	Summe
Buchwert zum 31. März 2015	9.163	19.291	352	98	28.904
Währungsumrechnungsdifferenzen	0	0	0	1	1
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	0	0	0	0	0
Zugänge	75	101	0	98	274
Abgänge	-40	0	0	-98	-138
Veränderung des beizulegenden Zeitwerts	-286	-4.567	0	0	-4.853
Buchwert zum 31. März 2016	8.912	14.825	351	99	24.187
Währungsdifferenzen	0	0	83	7	90
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	0	0	27	5	33
Zugänge	124	0	2.679	332	3.135
Abgänge	-84	0	-9	0	-93
Veränderung des beizulegenden Zeitwerts	195	-3.141	0	0	-2.946
Buchwert zum 31. März 2017	9.147	11.683	3.132	443	24.405

Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	Kurzfristige Ausleihungen	Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	Summe
Buchwert zum 31. März 2015	5.291	0	477	5.768
Währungsdifferenzen	0	-9	0	-9
Zugang	0	106	0	106
Abgang	-5.291	0	-5	-5.296
Veränderung des beizulegenden Zeitwerts	0	0	0	0
Buchwert zum 31. März 2016	0	97	472	569
Währungsdifferenzen	0	29	171	201
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	0	282	0	282
Zugang	0	1.068	1.990	3.058
Abgang	0	0	0	0
Veränderung des beizulegenden Zeitwerts	0	0	0	0
Buchwert zum 31. März 2017	0	1.477	2.633	4.110

Die zur **Veräußerung verfügbaren Wertpapiere** betreffen zum 31. März 2017 Staatsanleihen, Bankschuldverschreibungen sowie Anteile an Investmentfonds.

Die zur **Veräußerung verfügbaren Beteiligungen** betreffen zum 31. März 2017 im Wesentlichen eine 15,4 %-Beteiligung an der börsennotierten Q-Free ASA, Norwegen.

Der Zugang bei den **sonstigen Beteiligungen** im Wirtschaftsjahr 2016/17 betrifft im Wesentlichen den Erwerb eines Minderheitenanteils an der ParkJockey, Inc., USA.

Der Zugang bei den **sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten** im Wirtschaftsjahr 2016/17 betrifft ein kurzfristiges festverzinsliches Wertpapier.

Nicht realisierte Kursgewinne und -verluste sind im sonstigen Ergebnis der Periode ausgewiesen (siehe Erläuterung 13).

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, 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 Börsenpreise	Level 2 Abgeleitete Preise	Level 3 Nicht abgeleitete Preise	2016/17
Langfristige finanzielle Vermögenswerte				
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	8.484	663	0	9.147
Zur Veräußerung verfügbare Beteiligungen	11.683	0	0	11.683
	20.168	663	0	20.830
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte				
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	0	0	0	0
	0	0	0	0
Gesamt	20.168	663	0	20.830

Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 443, sonstige Beteiligungen in Höhe von TEUR 3.132 sowie sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 4.110 wurden im Geschäftsjahr 2016/17 zu Anschaffungskosten abzüglich Wertminderung bilanziert.

	Level 1 Börsenpreise	Level 2 Abgeleitete Preise	Level 3 Nicht abgeleitete Preise	2015/16
Langfristige finanzielle Vermögenswerte				
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	8.219	693	0	8.912
Zur Veräußerung verfügbare Beteiligungen	14.825	0	0	14.825
	23.043	693	0	23.737
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte				
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	0	0	0	0
	0	0	0	0
Gesamt	23.043	693	0	23.737

Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 99, sonstige Beteiligungen in Höhe von TEUR 351 sowie sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 569 wurden im Geschäftsjahr 2015/16 zu Anschaffungskosten abzüglich Wertminderung bilanziert.

20 Sonstige langfristige Vermögenswerte.

	2015/16	2016/17
Projekt Weißrussland	18.094	0
Lkw-Mautsystem Tschechien	711	212
Sonstige langfristige Forderungen	3.224	4.072
	22.028	4.283

Die sonstigen langfristigen Vermögenswerte beinhalten im Vorjahr Forderungen an Kunden für Fertigungsaufträge zur 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 langfristigen Forderungen wurden auf Basis der Zahlungsströme unter Verwendung eines Zinssatzes von 2,39 % bis 7,00 % (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.

Der Restbetrag der sonstigen langfristigen Forderungen umfasst im Wesentlichen Steuerrückerstattungen in Frankreich (2016/17: TEUR 2.444 , 2015/16: TEUR 2.127).

Die Bruttocashflows der sonstigen langfristigen Vermögenswerte stellen sich wie folgt dar:

	2015/16	2016/17
Bis zu 2 Jahren	20.528	1.251
Zwischen 2 und 3 Jahren	944	1.325
Größer 3 Jahre	1.948	1.860
	23.420	4.437

Die langfristigen Forderungen an Kunden für Fertigungsaufträge stellen sich wie folgt dar:

	2015/16	2016/17
Angefallene Errichtungskosten zuzüglich ausgewiesener Gewinne	18.094	0
Abzüglich in Rechnung gestellter Beträge und erhaltener Anzahlungen	0	0
	18.094	0

21 Vorräte.

	2015/16	2016/17
Bezogene Teile und Handelswaren, zu Anschaffungskosten	41.136	40.661
Unfertige Erzeugnisse und noch nicht abrechenbare Leistungen, zu Herstellungskosten	67.606	58.010
Fertigerzeugnisse, zu Herstellungskosten	6.372	10.316
Anzahlungen auf Vorräte	2.630	3.469
	117.745	112.456

Bei einzelnen Posten der Vorräte wurden, falls erforderlich, Abschreibungen auf den Nettoveräußerungswert vorgenommen. Die bei Vorräten vorgenommenen Wertberichtigungen betragen TEUR 27.201 (2015/16: TEUR 26.162). In der Berichtsperiode wurden TEUR 1.039 erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst (2015/16: TEUR 811).

2012

Satelliten-Mautsystem

Start der Produktion der On-Board Unit „TS3290/00A“, des im Fahrzeug befindlichen Teils des Kapsch Satelliten-Mautsystems. Dieser erleichtert die Durchführung von Mauteinhebungen bei Verkehrsteilnehmern und basiert auf den geografischen Positionen, die via GNSS (Global Navigation Satellite System) ermittelt werden.



22 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte.

	2015/16	2016/17
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	152.647	239.045
Wertberichtigungen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-7.506	-8.734
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – netto	145.141	230.311
Forderungen aus Fertigungsaufträgen	108.144	80.445
Forderungen aus Service- und Wartungsverträgen	16.012	8.097
Kurzfristige Steuerforderungen aus Ertragsteuern	7.597	9.219
Forderungen gegenüber Finanzamt (ausgenommen Ertragsteuern)	22.813	28.357
Übrige Forderungen und Abgrenzungen	42.723	53.543
	342.430	409.972

Zum 31. März 2017 wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einem Nominalbetrag von TEUR 9.005 (2015/16: TEUR 7.650) wertberichtigt. Die Wertberichtigung dazu beträgt TEUR -8.734 (2015/16: TEUR -7.506).

Entwicklung der Wertberichtigungen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen:

	2015/16	2016/17
Stand am 31. März des Vorjahres	-9.247	-7.506
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	0	-2.661
Zuführung	-427	-4.018
Verbrauch	653	69
Auflösung	1.424	5.486
Währungsumrechnungsdifferenzen	90	-105
Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres	-7.506	-8.734

Fälligkeitsstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen:

	2015/16	2016/17
Noch nicht fällig	99.568	158.996
Überfällig		
bis zu 60 Tage (nicht wertgemindert)	28.210	46.267
bis zu 60 Tage (wertgemindert)	14	653
über 60 Tage (nicht wertgemindert)	17.219	24.776
über 60 Tage (wertgemindert)	7.635	8.353
	152.647	239.045

2012

Neues Geschäftsfeld: Public Transport

Kapsch CarrierCom etabliert mit Public Transport ein neues strategisches Geschäftsfeld.



Aufgrund der kurzen Laufzeiten dieser Finanzinstrumente wird angenommen, dass die beizulegenden Zeitwerte den Buchwerten entsprechen. Es besteht mit Ausnahme der Mautprojekte in Amerika, Tschechien, Südafrika, Polen und Weißrussland keine Konzentration des Kreditrisikos in Bezug auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, da der Konzern im Allgemeinen eine große Anzahl an Kunden weltweit hat. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig) betreffend die Errichtung des tschechischen Lkw-Mautsystems in Höhe von TEUR 1.356 (2015/16: TEUR 3.670) und den Betrieb und die Wartung des Systems in Höhe von TEUR 12.616 (2015/16: TEUR 20.474) 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 1.253 (2015/16: TEUR 4.890). Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig) betreffend die Errichtung des weißrussischen Mautsystems in Höhe von TEUR 23.400 (2015/16: TEUR 39.042) und den Betrieb des Systems in Höhe von TEUR 3.602 (2015/16: TEUR 3.317) werden von der BelToll geschuldet.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 16 (2015/16: TEUR 3.365) wurden zur Kreditbesicherung an Banken verpfändet (siehe Erläuterung 25).

Die Forderungen aus Fertigungsaufträgen betreffen die Segmente Traffic und Carrier und stellen sich wie folgt dar:

	2015/16	2016/17
Angefallene Errichtungskosten zuzüglich ausgewiesener Gewinne	538.217	589.148
Abzüglich in Rechnung gestellter Beträge und erhaltener Anzahlungen	-430.074	-508.703
	108.144	80.445

Forderungen an Kunden für Fertigungsaufträge betreffen zum 31. März 2017 im Wesentlichen Mautprojekte in Nordamerika in Höhe von TEUR 44.731 (2015/16: TEUR 23.592), Lateinamerika in Höhe von TEUR 6.364 (2015/16: TEUR 921), Spanien in Höhe von TEUR 6.954 (2015/16: TEUR 0), Polen in Höhe von TEUR 5.896 (2015/16: TEUR 0) und Tschechien in Höhe von TEUR 4.577 (2015/16: TEUR 0), die Errichtung des weiß-russischen Mautsystems in Höhe von TEUR 1.931 (2015/16: TEUR 64.174) sowie Public-Transport-Projekte in Belgien in Höhe von TEUR 3.240 (2015/16: TEUR 9.776).

Die Umsätze aus Fertigungsaufträgen betragen TEUR 303.467 (2015/16: TEUR 119.868).

23 Liquide Mittel.

	2015/16	2016/17
Kassa	171	228
Guthaben bei Kreditinstituten	167.087	246.390
	167.258	246.618

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

24 Stammkapital.

	2015/16	2016/17
Stand am 31. März des Geschäftsjahres	727	727

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

25 Kurz- und langfristige Finanzverbindlichkeiten.

	2015/16	2016/17
Langfristig		
Kredite für Akquisitionen	20.398	40.274
Kredite zur Projektfinanzierung	13.592	0
Investitionskredite	20.520	5.140
Unternehmensanleihen	80.480	0
Schuldscheindarlehen	0	75.376
Sonstige langfristige Kredite	37.794	47.177
	172.783	167.968
Kurzfristig		
Unternehmensanleihen	0	80.923
Kredite für Akquisitionen	375	10.618
Kredite zur Projektfinanzierung	20.568	6.660
Sonstige kurzfristige Kredite	35.514	76.483
	56.457	174.683
Summe	229.240	342.651

2012

Apple

Kapsch BusinessCom ist Apple-Partner in Österreich. Dank der Spezialisten von Kapsch können Kunden mit iPad und iPhone reibungslos auf alle geschäftsrelevanten Bereiche im Firmennetz zugreifen, ohne dass die Sicherheit der Daten gefährdet ist.



Die Bewegungen stellen sich wie folgt dar:

	31. März 2016	Zugänge aus Erwerb von Unterneh- men	Um- gliederung	Zugänge	Rück- zahlung	Währungs- umrech- nungsdiffe- renzen	31. März 2017
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	172.783	893	-145.658	139.366	0	584	167.968
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	56.457	2.861	145.658	49.751	-80.767	723	174.683
Gesamt	229.240	3.754	0	189.117	-80.767	1.307	342.651

	31. März 2015	Zugänge aus Erwerb von Unterneh- men	Um- gliederung	Zugänge	Rück- zahlung	Währungs- umrech- nungsdiffe- renzen	31. März 2016
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	164.738	0	-12.849	21.396	0	-502	172.783
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	101.686	0	12.849	18.052	-75.338	-793	56.457
Gesamt	266.424	0	0	39.449	-75.338	-1.295	229.240

Die Kapsch TrafficCom AG, Wien, hat im November 2010 eine Unternehmensanleihe im Nominale von EUR 75 Mio. mit einer Laufzeit von 7 Jahren sowie einem Zinssatz von 4,25 % begeben. Der Effektivzinssatz beträgt 4,54 %.

Im Mai 2015 wurden Schuldtitel im Ausmaß von Nominale TEUR 4.182 der Unternehmensanleihe vorzeitig rückgekauft. Die Unternehmensanleihe haftet somit noch zu TEUR 70.818 mit einer Laufzeit bis zum 3. November 2017 aus.

Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, hat im Mai 2014 eine Unternehmensanleihe im Nominale von EUR 10 Mio. mit einer Laufzeit von 3 Jahren sowie einem Zinssatz von 2,70 % begeben. Der Effektivzinssatz beträgt 2,97 %.

Der Zugang bei den langfristigen Verbindlichkeiten ist im Wesentlichen auf das begebene Schuldscheindarlehen zurückzuführen. Die Tranchen, Fristigkeiten und Zinssätze sind in der nachfolgenden Tabelle ersichtlich.

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

2012

GSM-R in Afrika

Der erste GSM-R-Call in Afrika findet statt.



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

	2015/16	2016/17
Buchwert	229.240	342.651
Zeitwert	244.057	340.960
Bruttocashflows		
im 1. Halbjahr des nächsten Wirtschaftsjahres	20.500	41.591
im 2. Halbjahr des nächsten Wirtschaftsjahres	41.259	138.465
Gesamt bis zu 1 Jahr	61.758	180.056
zwischen 1 und 2 Jahren	119.939	40.409
zwischen 2 und 3 Jahren	38.375	13.511
zwischen 3 und 4 Jahren	20.007	28.624
zwischen 4 und 5 Jahren	7.153	52.215
größer 5 Jahre	5.941	42.865
	253.174	357.681

Die Einstufung der Finanzverbindlichkeiten stellt sich wie folgt dar:

	Level 1 Börsen- preise	Level 2 Abgeleitete Preise	31.März 2017
Unternehmensanleihen	72.943	0	72.943
Schuldscheindarlehen	0	74.164	74.164
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	0	193.853	193.853
Gesamt	72.943	268.017	340.960

	Level 1 Börsen- preise	Level 2 Abgeleitete Preise	31.März 2016
Unternehmensanleihen	73.297	10.270	83.567
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	0	160.490	160.490
Gesamt	73.297	170.760	244.057

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:

	2015/16	2016/17
Finanzverbindlichkeiten gesamt:		
Fix verzinst	146.680	224.200
Variabel verzinst	82.559	118.451
	229.240	342.651
Durchschnittliche Zinssätze:		
Kredite für Akquisitionen	1,98 – 3,80 %	0,54 – 1,98 %
Kredite zur Projektfinanzierung	0,20 – 5,46 %	0,66 %
Investitionskredite	0,75 – 1,75 %	0,75 – 2,13 %
Unternehmensanleihen	2,97 – 4,54 %	2,97 – 4,54 %
Schuldscheindarlehen	–	1,20 – 2,57 %
Sonstige Kredite	0,53 – 2,77 %	0,50 – 3,80 %

Als Sicherstellung für die von den Kreditinstituten erstellten Bankgarantien und gewährten Kredite wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig) in Höhe von TEUR 16 (2015/16: TEUR 3.365) verpfändet.

2013

Maut Südafrika

Start des Multi-Lane-Free-Flow-Mautsystems in der Provinz Gauteng, Südafrika.



Finanzverbindlichkeiten der Kapsch ConnexPlus GmbH, Wien, wurden bis zu einem Maximalbetrag in Höhe von TEUR 4.500 besichert. Zum 31. März 2017 war ein Betrag in Höhe von TEUR 3.723 aushaftend (2015/16: TEUR 3.924).

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von TEUR 20.000 (2015/16: TEUR 22.000) wurden mit dem Geschäftsanteil an der Kapsch Financial Services GmbH, Wien, besichert.

Für einen Exportförderungskredit wurde ein Wechsel in Höhe von TEUR 1.425 (2015/16: TEUR 1.425) ausgestellt.

2013

Maut Weißrussland

Start des landesweiten elektronischen Mautsystems in Weißrussland.



26 Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing.

Das Finanzierungsleasing betrifft im Wesentlichen zwei Leasingverträge über Gebäude, die von der Kapsch BusinessCom AG, Wien, 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 0,82 %.

	2015/16	2016/17
Bis zu 1 Jahr	636	636
Länger als 1 Jahr und nicht länger als 5 Jahre	2.165	2.179
Länger als 5 Jahre	13.731	13.081
Mindestleasingzahlungen (inklusive Kaufoption)	16.532	15.896
Zinsabgrenzungen	-419	-325
Barwert der Leasingverbindlichkeiten	16.113	15.571
davon Ausweis unter langfristigen Verbindlichkeiten	15.571	15.027
davon Ausweis unter kurzfristigen Verbindlichkeiten	541	545
	16.113	15.571

Die Zeitwerte entsprechen in etwa den Buchwerten.

Die Fälligkeiten der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing stellen sich wie folgt dar:

	2015/16	2016/17
Bis zu 1 Jahr	541	545
Länger als 1 Jahr und nicht länger als 5 Jahre	2.165	2.179
Länger als 5 Jahre	13.406	12.848
	16.113	15.571

Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing sind in der Form besichert, dass zum Zeitpunkt des Zahlungsverzugs das Recht am geleasten Vermögenswert an den Leasinggeber zurückfällt.

27 Latente Steueransprüche/-schulden.

	2015/16	2016/17
Latente Steuerforderungen		
Latente Steuerforderungen, die nach mehr als 12 Monaten realisiert werden	30.396	25.277
Latente Steuerforderungen, die innerhalb von 12 Monaten realisiert werden	2.916	5.928
	33.312	31.205
Latente Steuerverbindlichkeiten		
Latente Steuerverbindlichkeiten, die nach mehr als 12 Monaten realisiert werden	3.154	3.244
Latente Steuerverbindlichkeiten, die innerhalb von 12 Monaten realisiert werden	3.373	1.724
	6.527	4.968
Latente Steuerforderungen netto (+)/		
Latente Steuerverbindlichkeiten netto (-)	26.786	26.238

Latente Steueransprüche aufgrund steuerlicher Verlustvorträge und sonstiger in Zukunft abziehbarer temporärer Differenzen werden nur bis zum Ausmaß der möglichen Realisierung bilanziert. Im vorliegenden Konzernabschluss sind steuerliche Verlustvorträge in Höhe von TEUR 110.385 (2015/16 (angepasst): TEUR 48.573) 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 zuordenbar:

	31. März 2016	Zugang aus Erwerb von Unterneh- men	Aufwand/ Ertrag im Perioden- ergebnis erfasst	Im sonsti- gen Ergeb- nis erfasst	Währungs- umrech- nungs- differenzen	Um- gliederung	31. März 2017
Latente Steueransprüche							
Steuerliche Verlustvorträge	21.265	0	-9.467	0	635	0	12.434
Steuerlich nicht anerkannte Rückstellungen	11.827	0	-728	636	17	0	11.752
Steuerlich nicht anerkannte Abschreibungen	1.323	0	5.585	0	3	0	6.911
Sonstige (aktive Abgrenzungen)	4.830	668	408	-673	154	0	5.387
	39.245	668	-4.202	-37	808	0	36.483
Latente Steuerschulden							
Sonderabschreibungen im Anlagevermögen	765	0	10	0	25	0	799
Fertigungsaufträge	1.758	0	-1.393	0	0	0	364
Gewinne aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert	6.793	1.042	-1.920	43	0	0	5.958
Sonstige (passive Abgrenzungen)	3.146	40	-82	0	20	0	3.124
	12.461	1.082	-3.386	43	45	0	10.246
Veränderung gesamt	26.784	-414	-816	-80	762	0	26.238

	31. März 2015	Zugang aus Erwerb von Unterneh- men	Aufwand/ Ertrag im Perioden- ergebnis erfasst	Im sonsti- gen Ergeb- nis erfasst	Währungs- umrech- nungs- differenzen	Um- gliederung	31. März 2016
Latente Steueransprüche							
Steuerliche Verlustvorträge	28.018	0	-5.859	0	-893	0	21.265
Steuerlich nicht anerkannte Rückstellungen	11.006	0	922	-11	-115	24	11.827
Steuerlich nicht anerkannte Abschreibungen	1.476	0	-147	0	-7	0	1.323
Fertigungsaufträge	2.014	0	0	0	0	-2.014	0
Sonstige (aktive Abgrenzungen)	6.802	0	-1.691	614	-281	-614	4.830
	49.316	0	-6.775	604	-1.295	-2.605	39.245
Latente Steuerschulden							
Sonderabschreibungen im Anlagevermögen	857	0	-35	0	-57	0	765
Fertigungsaufträge	0	0	3.772	0	0	-2.014	1.758
Gewinne aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert	9.609	0	-2.816	0	0	0	6.793
Sonstige (passive Abgrenzungen)	4.118	0	525	-870	-37	-590	3.146
	14.584	0	1.445	-870	-94	-2.605	12.461
Veränderung gesamt	34.732	0	-8.220	1.474	-1.201	0	26.784

28 Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses.

In der Bilanz berücksichtigte Beträge:

	2015/16	2016/17
Anwartschaften auf Abfertigung	39.542	41.289
Ansprüche für Altersvorsorge	28.203	28.068
	67.745	69.357

Anwartschaften auf Abfertigung

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

Ansprüche auf Altersvorsorge

Die zum Bilanzstichtag ausgewiesenen Verpflichtungen für Altersvorsorge betreffen Pensionisten sowie aktive Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Alle Pensionsvereinbarungen basieren auf den Letztbezügen, sind als monatliche Rentenzahlung zu gewähren und sind teilweise durch externes Planvermögen (Fonds) gedeckt. Für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Konzerns werden darüber hinaus Beiträge an eine externe Pensionskasse geleistet (siehe Erläuterung 8). Im Fall von Pensionsverpflichtungen trägt der Konzern das Risiko der Langlebigkeit und der Inflation aufgrund von Renten Anpassungen.

Für die Bewertung der Anwartschaften auf Abfertigung wurde ein Zinssatz von 1,20–1,85 % (2015/16: 1,30–2,10 %) angesetzt, für die Bewertung der Pensionsverpflichtungen für aktive Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Euroraum ein Zinssatz von 1,60–2,35 % (2015/16: 2,50 – 2,60 %) und in Kanada ein Zinssatz von 4,00 % (2015/16: 4,30 %), für Pensionisten ein Zinssatz von 2,00 % (2015/16: 1,85 %) und für die Bezugssteigerungen ein Prozentsatz von 2,5 % (2015/16: 2,5 %). Weiters wurden der Berechnung das frühestmögliche gesetzliche Pensionseintrittsalter inklusive Übergangsregelungen sowie die Sterbetafeln AVÖ 2008-P (2015/16: AVÖ 2008-P) von Pagler & Pagler, die 2014 Canadian Pension Mortality Private Tables für Kanada, INSEE 2012–2014 für Frankreich und die Richttafeln 2005 G Dr. Heubeck für Deutschland zugrunde gelegt. Pensionserhöhungen wurden durchschnittlich mit 1,41 % (2015/16: 0,81 %) angesetzt.

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

	2015/16	2016/17
Veränderung der in der Bilanz enthaltenen Verbindlichkeiten:		
Stand am 31. März des Vorjahres	38.780	39.542
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	0	85
Laufender Dienstaufwand	1.023	885
Zinsaufwand	794	637
Umbewertungen (Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste)	1.376	2.189
Zahlungen	-2.365	-2.089
Währungsumrechnungsdifferenzen	-65	40
Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres	39.542	41.289
Gesamt, in den Personalkosten enthalten (Erläuterung 8)	1.023	885
Gesamt, im Finanzergebnis enthalten (Erläuterung 11)	794	637

2013

Mekka-Medina-Verbindung

Die Hochgeschwindigkeitszugverbindung zwischen Mekka und Medina in Saudi-Arabien ist mit der GSM-R-Technik ausgestattet.



Die Umbewertungen gliedern sich wie folgt auf:

	2015/16	2016/17
Umbewertungen aufgrund von Änderung demografischer Annahmen	-378	1.558
Umbewertungen aufgrund von Änderung finanzieller Annahmen	1.795	630
Umbewertungen aufgrund von sonstigen Änderungen (experience adjustments)	-41	0
Gesamt	1.376	2.189

Die erwartete Dotierung für Anwartschaften auf Abfertigung für das nächste Wirtschaftsjahr 2017/18 beträgt TEUR 1.343. Die gewichtete durchschnittliche Duration beträgt 8,6 Jahre.

Analyse der erwarteten Fälligkeit der undiskontierten Ansprüche

	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21	2021/22	Über 5 Jahre	Gesamt
Anwartschaften auf Abfertigung	1.938	1.927	2.373	2.525	2.360	40.729	51.853

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 es jedoch eher wahrscheinlich, dass sich mehrere dieser Einflussgrößen verändern werden.

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Auswirkung von Veränderung des Abzinsungssatzes			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 0,5 Bp	2.024	-1.881
Erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 0,5 Bp	-181	163
Erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 0,5 Bp	31	-46
Auswirkung von Veränderung der Bezugssteigerungen			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 0,5 Bp	-1.785	1.898
Erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 0,5 Bp	-27	29
Erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 0,5 Bp	-50	35
Auswirkung von Veränderung der Fluktuation			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 5 %	152	-148
Erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 5 %	2	-2
Erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 5 %	-3	-15

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

	2015/16	2016/17
Barwert der fondsfinanzierten/gedeckten Verpflichtung	6.845	7.740
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-1.691	-2.163
Plandefizit der fondsfinanzierten Verpflichtungen	5.155	5.577
Versicherungsmathematischer Barwert der nicht fondsfinanzierten/-gedeckten Verpflichtungen	23.048	22.491
Bilanzansatz	28.203	28.068

2013

Zugfunk

Dieses Zugfunkgerät ist das Smartphone der Lokführer. Es ist das Funkterminal innerhalb des Zuges, auch bekannt als GSM-R.



Die leistungsorientierte Verpflichtung entwickelte sich wie folgt:

	2015/16	2016/17
Stand am 31. März des Vorjahres	31.306	29.893
Laufender Dienstzeitaufwand	608	260
Zinsaufwand	634	664
Umbewertungen	-1.456	518
Zahlungen	-988	-1.210
Währungsumrechnungsdifferenzen	-212	106
Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres	29.893	30.231

Der Zeitwert des Planvermögens entwickelte sich wie folgt:

	2015/16	2016/17
Stand am 31. März des Vorjahres	1.492	1.691
Versicherungstechnische Anpassungen	41	0
Gewinne aus externem Planvermögen	8	50
Dotierung durch Arbeitgeber	149	423
Geleistete Zahlungen	0	0
Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres	1.691	2.163

Die folgenden Beträge wurden in der Gesamtergebnisrechnung als Aufwendungen für Altersvorsorge ausgewiesen:

	2015/16	2016/17
Gesamt, in den Personalkosten enthalten (Erläuterung 8)	608	260
Gesamt, im Finanzergebnis enthalten (Erläuterung 11)	634	664

Die Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses gliedern sich wie folgt auf:

	2015/16	2016/17
Umbewertungen aufgrund von Änderung demografischer Annahmen	23	5
Umbewertungen aufgrund von Änderung finanzieller Annahmen	-1.450	1.079
Umbewertungen aufgrund von sonstigen Änderungen	12	-566
	-1.415	518

Das Planvermögen setzt sich wie folgt zusammen:

	2015/16	2016/17
Eigenkapitaltitel	28 %	30 %
Fremdkapitaltitel	63 %	59 %
Immobilien	0 %	0 %
Sonstige	9 %	11 %
	100 %	100 %

Die erwartete Dotierung für Ansprüche auf Altersvorsorge für das nächste Wirtschaftsjahr 2017/18 beträgt TEUR 993. Die gewichtete durchschnittliche Duration beträgt 16,3 Jahre.

2013

Weigh-In-Motion

Die Fahrzeuge werden während der Fahrt gewogen und überladene Lkws dadurch ermittelt. Das erhöht die Sicherheit und reduziert Verschleiß und Emissionen.



Analyse der erwarteten Fälligkeit der undiskontierten Ansprüche

	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21	2021/22	Über 5 Jahre	Gesamt
Ansprüche auf Altersvorsorge	926	903	905	906	904	30.217	34.761

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.

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Auswirkung von Veränderung des Abzinsungssatzes			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 0,5 Bp	1.907	-1.680
Erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 0,5 Bp	-81	68
Erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 0,5 Bp	60	-52
Auswirkung von Veränderung der Pensionssteigerungen			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 0,5 Bp	-1.374	1.513
Erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 0,5 Bp	-27	30
Erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 0,5 Bp	-35	39

29 Sonstige langfristige Verbindlichkeiten.

	2015/16	2016/17
Verbindlichkeit aus Earn-out-Klauseln	272	5.386
Langfristige Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten	1.514	1.253
Lkw-Mautsystem Tschechien	229	174
Sonstige	1.462	1.814
	3.477	8.627

Die Verbindlichkeiten aus Earn-out-Klauseln betreffen den langfristigen Teil der variablen Kaufpreiskomponente (Earn-out-Zahlung) aus dem Erwerb des restlichen 48 %-Anteils an der Kapsch Telematic Services spol. s r.o., Tschechien (TEUR 4.888), sowie den langfristigen Teil der variablen Kaufpreiskomponente (Earn-out-Zahlung) aus dem Erwerb der Anteile an der Fluidtime Data Services GmbH, Wien, (TEUR 498).

Die langfristigen Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten in Höhe von TEUR 1.253 (2015/16: TEUR 1.514) betreffen einen Zinsswap mit einem Nominale von EUR 10 Mio. und einer Laufzeit bis 2022 im Zusammenhang mit der Absicherung des Zinsrisikos aus der variablen Verzinsung aus dem Finanzierungsleasing.

Die Position „Lkw-Mautsystem Tschechien“ betrifft in Höhe von TEUR 174 (2015/16: TEUR 229) 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 20).

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten betreffen im Wesentlichen Mietzahlungen für amerikanische Tochterunternehmen in Höhe von TEUR 1.085 (2015/16: TEUR 576) sowie Prämienzahlungen aus einem langfristigen Incentive-Programm für leitende Angestellte in Höhe von TEUR 306 (2015/16: TEUR 693).

Die Zeitwerte entsprechen in etwa den Buchwerten.

2013

Flugsicherung

Österreich ist das erste Land der Welt, das für die Flugsicherung eine komplexe WAM-Lösung (Wide Area Multilateration) landesweit einsetzt.



Die Bruttocashflows der sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

	2015/16	2016/17
bis zu 2 Jahren	1.296	5.386
zwischen 2 und 3 Jahren	279	215
größer 3 Jahre	2.259	3.493
	3.835	9.094

30 Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen.

	2015/16	2016/17
Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen	20.340	29.097
Sonstige erhaltene Anzahlungen	21.993	19.204
Kurzfristige Personalverbindlichkeiten	44.923	49.835
Sonstige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzamt (ausgenommen Ertragsteuern)	20.757	22.089
Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	65.864	61.465
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Derivaten	0	6
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Hedging	0	72
	173.877	181.767

Die Verbindlichkeiten aus Fertigungsaufträgen betreffen das Segment Traffic und stellen sich wie folgt dar:

	2015/16	2016/17
Angefallene Errichtungskosten zuzüglich ausgewiesener Gewinne	-136.723	-176.523
Abzüglich in Rechnung gestellter Beträge und erhaltener Anzahlungen	157.063	205.620
	20.340	29.097

Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen betreffen zum 31. März 2017 im Wesentlichen Mautprojekte in Nordamerika (31. März 2016: Mautprojekte in Nordamerika).

31 Rückstellungen.

	2015/16	2016/17
Langfristige Rückstellungen	5.356	21.477
Kurzfristige Rückstellungen	42.447	50.009
	47.803	71.486

2013

Große Erfolge

Ungarn: Entwicklung und Implementierung eines integrierten Kommunikationssystems für die Budapester U-Bahnlinie M4. Außerdem beauftragt der polnische Automobilclub STARTER, dessen Mehrheitseigentümer der deutsche ADAC ist, Kapsch BusinessCom mit einer umfassenden Modernisierung seines Callcenters zur Optimierung der Prozesse im Kundenservice.



Die Rückstellungen entwickelten sich wie folgt:

	31. März 2016	Zugang aus Erwerb von Unter- nehmen	Zugang aus Auf- zinsung	Zu- führung	Ver- wendung	Auf- lösung	Um- gliederung	Währungsum- rechnungs- differenzen	31. März 2017
Jubiläumsgelder	5.146	0	73	1.540	-28	-823	0	8	5.916
Garantien	0	0	0	0	0	0	2.278	0	2.278
Verluste aus schweben- den Geschäften sowie Nacharbeiten	0	0	0	0	0	0	479	0	479
Projektrückstellungen	0	0	0	0	0	0	3.121	0	3.121
Rechts- u. Prozesskosten und Vertragsrisiken	0	0	0	0	0	0	3.377	0	3.377
Kosten für Stilllegung und Nachsorge	0	0	0	0	0	0	137	0	137
Sonstige langfristige Rückstellungen	210	4.518	261	313	-87	-75	18	1.010	6.168
Langfristige Rück- stellungen, gesamt	5.356	4.518	334	1.853	-115	-897	9.411	1.019	21.477
Garantien	4.836	0	0	1.441	-558	-278	-2.278	50	3.213
Verluste aus schweben- den Geschäften sowie Nacharbeiten	7.241	0	0	3.512	-1.700	-817	-479	0	7.756
Projektrückstellungen	17.652	6.342	0	10.106	-5.257	-3.175	-3.008	196	22.858
Rechts- u. Prozesskosten und Vertragsrisiken	8.845	150	0	20.620	-16.198	-1.098	-3.377	243	9.185
Kosten für Stilllegung und Nachsorge	156	0	0	0	-10	0	-137	10	19
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	3.716	615	0	5.668	-1.619	-1.323	-132	53	6.979
Kurzfristige Rück- stellungen, gesamt	42.447	7.107	0	41.347	-25.342	-6.690	-9.411	551	50.009
Summe	47.803	11.625	334	43.199	-25.457	-7.588	0	1.570	71.486

	31. März 2015	Zugang aus Erwerb von Unter- nehmen	Zugang aus Auf- zinsung	Zu- führung	Ver- wendung	Auf- lösung	Um- gliederung	Währungsum- rechnungs- differenzen	31. März 2016
Jubiläumsgelder	4.682	0	166	702	-100	-480	180	-4	5.146
Sonstige	1.114	0	4	215	-606	-340	-41	-137	210
Langfristige Rück- stellungen, gesamt	5.796	0	171	916	-706	-820	139	-140	5.356
Garantien	6.472	711	0	218	-87	-2.402	0	-76	4.836
Verluste aus schweben- den Geschäften sowie Nacharbeiten	3.656	0	0	3.796	0	-1.237	1.027	0	7.241
Projektrückstellungen	0	0	0	6.970	-452	-3.970	15.217	-113	17.652
Rechts- u. Prozesskosten und Vertragsrisiken	5.198	0	0	10.640	-3.384	-907	-2.594	-109	8.845
Kosten für Stilllegung und Nachsorge	0	183	0	0	0	-15	0	-12	156
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	18.813	0	0	6.669	-5.219	-3.831	-12.419	-296	3.716
Kurzfristige Rück- stellungen, gesamt	34.138	894	0	28.293	-9.142	-12.362	1.232	-607	42.447
Summe	39.935	894	171	29.209	-9.848	-13.182	1.371	-747	47.803

Die Rückstellung für **Jubiläumsgeldverpflichtungen** betrifft langfristige Ansprüche von Dienstnehmern aufgrund von kollektivvertraglichen Bestimmungen. Für die Bewertung wurden ein Zinssatz von 0,95 – 1,70 % (2015/16: 1,15 – 1,85 %), das frühestmögliche gesetzliche Pensionseintrittsalter inklusive Übergangsregelungen sowie die Sterbewahrscheinlichkeit nach AVÖ 2008-P (2015/16: AVÖ 2008-P) von Pagler & Pagler herangezogen; Gehaltssteigerungen wurden mit 2,5 % (2015/16: 2,5 %) berücksichtigt.

Als Hersteller, Händler und Anbieter von Dienstleistungen gibt der Konzern zum Zeitpunkt des Verkaufs „Produktgarantien“ an die Kunden ab. Üblicherweise ist der Konzern gemäß den Garantiebedingungen verpflichtet, Herstellungs- oder Softwaremängel zu beheben oder das Produkt auszutauschen, wenn diese Mängel während der Gewährleistungsfrist zutage treten. Für den Fall, dass der Konzern Garantieansprüche für verkaufte Produkte oder erbrachte Dienstleistungen während der Gewährleistungsfrist erwartet, wird eine entsprechende Rückstellung im Jahresabschluss gebildet. Ausgehend von der Erwartung, dass die Mehrheit der Aufwendungen kurz- oder mittelfristig anfallen wird, werden die Garantiekosten beim Ausweis der Rückstellung bestmöglich geschätzt. Ebenso werden die historischen Daten bei der Berechnung des Rückstellungsbetrags berücksichtigt. Gemäß den Erfahrungswerten ist es wahrscheinlich, dass Garantieansprüche gestellt werden. Es wird erwartet, dass ein Betrag von TEUR 1.000 im ersten Halbjahr des Wirtschaftsjahres 2017/18 verbraucht wird, TEUR 2.212 im zweiten Halbjahr und der restliche Teil in Höhe von TEUR 2.278 in den darauffolgenden Wirtschaftsjahren.

Im Konzern bestehen „Rückstellungen für Verluste aus schwebenden Geschäften und Nacharbeiten“ in Höhe von TEUR 8.235. Es wird erwartet, dass ein Betrag von TEUR 170 im ersten Halbjahr des Wirtschaftsjahres 2017/18 verbraucht wird, TEUR 7.586 im zweiten Halbjahr und der restliche Teil in Höhe von TEUR 479 in den darauffolgenden Wirtschaftsjahren.

Die Rückstellungen für „Projekte (ausgenommen Drohverluste)“ betreffen im Wesentlichen Wartungs-, Erweiterungs- und Reparaturarbeiten zu bestehenden Maut- und GSM-R-Projekten. Es wird erwartet, dass ein Betrag von TEUR 4.474 im ersten Halbjahr des Wirtschaftsjahres 2017/18 verbraucht wird, TEUR 18.384 im zweiten Halbjahr und der restliche Teil in Höhe von TEUR 3.121 in den darauffolgenden Wirtschaftsjahren.

Die Rückstellungen für „Rechtskosten, Prozesskosten und Vertragsrisiken“ betreffen im Wesentlichen laufende Rechtsfälle und Beratungskosten vor allem im Zuge von Firmenkäufen. Es wird erwartet, dass ein Betrag von TEUR 4.722 im ersten Halbjahr des Wirtschaftsjahres 2017/18 verbraucht wird, TEUR 4.464 im zweiten Halbjahr und der restliche Teil in Höhe von TEUR 3.377 in den darauffolgenden Wirtschaftsjahren.

Kosten für „Stilllegung und Nachsorge“ betreffen im Wesentlichen die Vorsorge einer amerikanischen Tochtergesellschaft für den Rückbau bzw. die Demontage von Sensoren im Bereich von Mobilitätslösungen für Städte nach Vertragsablauf. Es wird erwartet, dass ein Betrag von TEUR 19 im zweiten Halbjahr des Wirtschaftsjahres 2017/18 verbraucht wird und der restliche Teil in Höhe von TEUR 137 in den darauffolgenden Wirtschaftsjahren.

Die „Sonstigen Rückstellungen“ beinhalten im Wesentlichen eine Rückstellung in Höhe von TEUR 5.822 aus der Anfang des Wirtschaftsjahres akquirierten KTT Brasilien für Steuern und Abgaben sowie Rückstellungen für

2013

Öffentlicher Personennahverkehr

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



Provisionen und Prämien, ausstehende Gutschriften und Projektkosten sowie Kundenskonti. Es wird erwartet, dass ein Betrag von TEUR 2.027 im ersten Halbjahr des Wirtschaftsjahres 2017/18 verbraucht wird, TEUR 4.953 im zweiten Halbjahr und der restliche Teil in Höhe von TEUR 6.168 in den darauffolgenden Wirtschaftsjahren.

32 Eventualschulden, sonstige Haftungsverhältnisse und finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen.

Die Eventualschulden des Konzerns resultieren vor allem aus den Großprojekten im Segment Traffic und Carrier.

Die Eventualschulden und sonstigen Haftungsverhältnisse wurden an branchenübliche Usancen angepasst und enthalten ausschließlich Verpflichtungen gegenüber Dritten, diese stellen sich im Einzelnen wie folgt dar:

	2015/16	2016/17
Erfüllungs- und Gewährleistungsgarantien, Performance und Bid-Bonds		
Südafrika (Mautprojekt)	47.029	42.134
Australien (Mautprojekte)	20.832	22.428
Spanien (GSM-R Projekt)	32.838	34.213
Deutschland (GSM-R Projekt)	17.877	19.276
Garantieübernahme gegenüber Dritten für Tochterunternehmen	18.177	12.983
Sonstige	395	11.100
Summe	137.148	142.135

Die operative Tätigkeit erfordert darüber hinaus die Abgabe von Erfüllungs- und Gewährleistungsgarantien sowie Performance und Bid-Bonds für Großprojekte, die von Banken und Kreditversicherungsunternehmen ausgestellt werden. Wird den vertraglichen Verpflichtungen nicht entsprochen, besteht das Risiko einer Inanspruchnahme, die zu einem Regressanspruch der Bank oder des Versicherers gegen den Konzern führt. Ein derartiger Ressourcenabfluss wird als unwahrscheinlich eingeschätzt. Derartige Erfüllungs- und Gewährleistungsgarantien sowie Performance und Bid-Bonds im Ausmaß von TEUR 387.873 (2015/16: TEUR 210.119) sind nicht in der Bilanz bzw. den Eventualschulden enthalten.

Sicherstellungen für die oben genannten Eventualschulden und Haftungsverhältnisse sind in den Erläuterungen 19 und 25 angeführt. Weiters wurden Vermögenswerte der Kapsch TrafficCom AB, Schweden, in Höhe von TEUR 9.442 (2015/16: TEUR 9.756) als Sicherstellung für Eventualschulden zugunsten einer schwedischen Bank sowie Vermögenswerte der Kapsch CarrierCom France SAS, Frankreich, in Höhe von TEUR 472 (2015/16: TEUR 472) als Sicherstellung für Eventualschulden zugunsten einer französischen Bank verpfändet.

Finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen:

Die zukünftigen Zahlungsverpflichtungen aus Mietverträgen und operativen Leasingverträgen stellen sich wie folgt dar:

	2015/16	2016/17
Nicht länger als 1 Jahr	22.845	25.840
Länger als 1 Jahr und nicht länger als 5 Jahre	49.437	52.517
Länger als 5 Jahre	24.208	29.466
Summe	96.490	107.822

Als Aufwand erfasste Miet-/Leasingzahlungen:

Die Zahlungen aus operativen Leasingverhältnissen, die in der Berichtsperiode als Aufwand erfasst sind, stellen sich wie folgt dar:

	2015/16	2016/17
Mieten	15.951	22.204
Kfz-Leasing	4.689	5.640
EDV-Leasing	3.806	3.880
Sonstiges	744	685
Summe	25.190	32.409

2014

Persönlicher Fitness Coach

80 Millionen Nutzer, 800 Millionen Gigabyte: Die IT-Infrastruktur für die beliebte Fitness-App Runtastic wird von 66 Kapsch Servern unterstützt.



2014

Intermodale Lösungen

Kapsch implementiert eine Ticketing-Lösung und ein Intermodal Transport Control System für De Lijn, ein öffentliches Verkehrsunternehmen in Belgien.



33 Unternehmenszusammenschlüsse.

Kapsch TrafficCom Transportation (Transportation-Sparte von Schneider Electric).

Am 14. Dezember 2015 erzielte Kapsch TrafficCom eine Vereinbarung mit Schneider Electric S.E. hinsichtlich einer Übernahme des globalen Transportation-Geschäfts. Das Closing fand am 1. April 2016 statt. Die Transportation-Sparte, zuvor unter der Marke Telvent Tráfico y Transporte tätig, ist ein Anbieter von Echtzeit-IT-Lösungen und intelligenten Verkehrssystemen zur Anwendung in Städten, auf Autobahnen und in Tunneln. Das Angebot umfasst zudem Maut- und Transitlösungen. Die Übernahme ermöglicht Kapsch TrafficCom, den bestehenden und zukünftigen Kunden weltweit ein integriertes Angebot an intelligenten Verkehrslösungen von der Autobahn bis in die Stadt zu unterbreiten.

Bezahlter Kaufpreis	31.096
abzüglich beizulegender Zeitwert des anteilig erworbenen Nettovermögens	-34.078
Negativer Unterschiedsbetrag	-2.982

Die aus dem Erwerb resultierenden Vermögenswerte und Schulden stellen sich wie folgt dar:

	Beizulegender Zeitwert
Sachanlagen	747
Immaterielle Vermögenswerte	9.003
Sonstige langfristige Vermögenswerte	856
Vorräte	1.689
Forderungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	61.041
Liquide Mittel	9.204
Verbindlichkeiten, sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	-48.463
Erworbenes Nettovermögen	34.078

Da die globale Transportation-Sparte kein Teil des Stammgeschäfts des Großkonzerns Schneider Electric darstellte, sondern im Gegenteil vom Verkäufer abgestoßen werden sollte, konnte eine Einigung über einen Verkaufspreis erzielt werden, der unter dem beizulegenden Zeitwert angesetzt wurde. Der daraus resultierende negative Unterschiedsbetrag in Höhe von TEUR 2.982 wurde erfolgswirksam in der Position „Sonstige betriebliche Erträge“ erfasst (siehe Erläuterung 5).

Das erworbene Unternehmen trug zu den Umsatzerlösen des Konzerns für den Zeitraum vom 1. April 2016 bis 31. März 2017 TEUR 112.798 und zum Konzernergebnis TEUR -3.857 bei.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Umsatz- und Ergebnisbeiträge von KTT im Zeitraum vom 1. April 2016 bis 31. März 2017 nach Bereichen.

	ETC	IMS	Konzern
Umsatzerlöse	21.817	90.981	112.798
Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit	-3.953	1.625	-2.328
Periodenergebnis			-3.857

Die mit dem Unternehmenserwerb im Zusammenhang stehenden Anschaffungsnebenkosten in Höhe von TEUR 5.315 wurden als Aufwand erfasst (wovon TEUR 3.244 auf das Wirtschaftsjahr 2015/16 und TEUR 2.071 auf das Wirtschaftsjahr 2016/17 entfallen) und sind jeweils in der Position „Rechts- und Beratungsaufwand“ in den „Sonstigen betrieblichen Aufwendungen“ inkludiert (siehe Erläuterung 10).

tolltickets.

Am 1. Juli 2016 erwarb die Kapsch TrafficCom AG, Wien, 65 % der Anteile an der tolltickets GmbH, Deutschland. Das Unternehmen bietet Pkw-Mautdienstleistungen an Endkunden an. Der Kaufpreis betrug EUR 1,5 Mio. Es bestehen darüber hinaus zwei Call-Optionen auf den Erwerb von bis zu weiteren 20 % der Anteile. Die Optionen werden auf Basis eines Optionspreismodells zum beizulegenden Zeitwert bewertet und als freistehende Derivate bilanziert. Zum Bilanzstichtag 31. März 2017 ergibt sich ein beizulegender Zeitwert von null.

Bezahlter Kaufpreis	1.524
Abzüglich beizulegender Zeitwert des anteilig erworbenen Nettovermögens	-148
Firmenwert (vorläufig ermittelt)	1.376
Abzüglich auf nicht beherrschende Anteile entfallender Anteil	-505
Firmenwert (auf Mehrheitseigner entfallend)	871

Die aus dem Erwerb resultierenden Vermögenswerte und Schulden stellen sich wie folgt dar (vorläufig ermittelt):

	Beizulegender Zeitwert
Sachanlagen	174
Immaterielle Vermögenswerte	72
Finanzanlagen	14
Gemeinschaftsunternehmen	2
Vorräte	164
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	2.100
Liquide Mittel	1.202
Verbindlichkeiten, sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	-3.500
Erworbenes Nettovermögen	228
davon beherrschende Anteile (65 %)	148
davon nicht beherrschende Anteile (35 %)	80

Das erworbene Unternehmen trug zu den Umsatzerlösen des Konzerns für den Zeitraum vom 1. Juli 2016 bis 31. März 2017 TEUR 1.010 und zum Konzernergebnis TEUR -581 bei. Hätte der Erwerb mit 1. April 2016 stattgefunden, hätte dies keine wesentliche Auswirkung auf die Umsatzerlöse und das Ergebnis des Konzerns gehabt.

Fluidtime.

Am 20. Dezember 2016 erwarb die Kapsch TrafficCom AG, Wien, 75,5 % der Anteile an der Fluidtime Data Services GmbH, Wien. Fluidtime entwickelt und betreibt Softwarelösungen und benutzerfreundliche mobile Services für intermodales Reisen im urbanen Raum. Der Kaufpreis setzt sich aus einer fixen Komponente und einer umsatz- und ergebnisabhängigen Earn-out-Zahlung zusammen.

Bezahlter Kaufpreis	690
Bedingte Kaufpreislelemente	543
Kaufpreis gesamt (vorläufig ermittelt)	1.233
Abzüglich beizulegender Zeitwert des anteilig erworbenen Nettovermögens	-382
Firmenwert (vorläufig ermittelt)	851
Abzüglich auf nicht beherrschende Anteile entfallender Anteil	-312
Firmenwert (auf Mehrheitseigner entfallend)	539

Die aus dem Erwerb resultierenden Vermögenswerte und Schulden stellen sich wie folgt dar (vorläufig ermittelt):

	Beizulegender Zeitwert
Sachanlagen	28
Immaterielle Vermögenswerte	1.501
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	527
Liquide Mittel	97
Verbindlichkeiten, sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	-1.648
Erworbenes Nettovermögen	506
davon beherrschende Anteile (75,5 %)	382
davon nicht beherrschende Anteile (24,5 %)	124

Das erworbene Unternehmen trug zu den Umsatzerlösen des Konzerns für den Zeitraum vom 20. Dezember 2016 bis 31. März 2017 TEUR 226 und zum Konzernergebnis TEUR -149 bei. Hätte der Erwerb mit 1. April 2016 stattgefunden, hätte dies keine wesentliche Auswirkung auf die Umsatzerlöse und das Ergebnis des Konzerns gehabt.

2014

All-IP-Core-Lösungen

Kapsch modernisiert für SNCF Réseau/SYNERAIL auf 15.000 Schienenkilometern das GSM-R-Netz und stattet es mit der nächsten Technologiegeneration aus.



34 Anteile an Tochterunternehmen.

Gesellschaft, Hauptniederlassung der Gesellschaft	Interne Bezeichnung	31. März 2016		31. März 2017	
		Konzernanteil	Nicht beherrschende Anteile	Konzernanteil	Nicht beherrschende Anteile
Segment Traffic					
Kapsch TrafficCom AG, Wien	KTC	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom Construction & Realization spol. s r.o., Prag, Tschechien	KTC C&R CZ	63,60%	36,40%	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom Ltd., Manchester, Großbritannien	KTC UK	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch Components GmbH & Co KG, Wien	KCO	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch Components GmbH, Wien	KCO GmbH	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
ArtiBrain Software Entwicklungsgesellschaft mbH, Wien	ArtiBrain	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Fluidtime Data Services GmbH, Wien ¹⁾	Fluidtime	n/a	n/a	47,80%	52,20%
Kapsch TrafficCom S.r.l. a socio unico, Mailand, Italien	KTC Italy	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom d.o.o., Laibach, Slowenien	KTC Slovenia	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Transport Telematic Systems - LLC, Abu Dhabi, Vereinigte Arabische Emirate ⁴⁾	TTS, UAE	31,00%	69,00%	31,00%	69,00%
Kapsch TrafficCom Russia OOO, Moskau, Russland	KTC Russia	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch Telematik Technologies Bulgaria EAD, Sofia, Bulgarien	KTTB, Bulgaria	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom Argentina S.A., Buenos Aires, Argentinien	KTC Argentina	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom Kazakhstan LLC, Almaty, Kasachstan	KTC	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch Telematic Services IOOO, Minsk, Weißrussland	KTS Belarus	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom KGZ OOO, Bischkek, Kirgisistan	KTC Kirgisistan	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom Lietuva UAB, Vilnius, Litauen	KTC Litauen	32,30%	67,70%	32,30%	67,70%
tolltickets GmbH, Rosenheim, Deutschland ¹⁾	tolltickets	n/a	n/a	41,10%	58,90%
Kapsch TrafficCom Transportation S.A.U., Madrid, Spanien ¹⁾	KTT Spain	n/a	n/a	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom Arce Sistemas S.A.U., Bilbao, Spanien ¹⁾	KTC Arce	n/a	n/a	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom Saudi Arabia Co. Lt., Dschidda, Saudi-Arabien ¹⁾	KTC Saudi Arabia	n/a	n/a	63,30%	36,70%
Telvent Thailand, Bangkok, Thailand ¹⁾	KTT Thailand	n/a	n/a	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom Transportation Brasil Ltda., Sao Paulo, Brasilien ¹⁾	KTT Brazil	n/a	n/a	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom Transportation Argentina S.A., Buenos Aires, Argentinien ¹⁾	KTT Argentina	n/a	n/a	63,30%	36,70%
KTS Beteiligungs GmbH, Wien	KTS Beteiligung	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom AB, Jönköping, Schweden	KTC Sweden	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom do Brasil LTDA., Sao Paulo, Brasilien	KTC Brazil	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom Australia Pty Ltd, Melbourne, Australien	KTC Australia	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom Chile S.A., Santiago de Chile, Chile	KTC Chile	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom France SAS, Paris, Frankreich	KTC France	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom PTE.LTD., Tripleone Somerset, Singapur	KTC Singapore	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom (M) Sdn Bhd, Kuala Lumpur, Malaysia	KTC Malaysia	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom Limited, Auckland, Neuseeland	KTC New Zealand	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom South Africa (Pty) Ltd., Johannesburg, Südafrika	KTC SA	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Electronic Toll Collection (PTY) Ltd., Centurion, Südafrika	ETC	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom South Africa Holding (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika	KTC SA Holding	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
TMT Services and Supplies (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika	TMT	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
MobiServe Pty Ltd., Kapstadt, Südafrika	Mobiserve	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Berrydust 51 (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika	Berrydust	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom B.V., Amsterdam, Niederlande	KTC BV	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom Canada Inc., Mississauga, Kanada	KTC Canada	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom IVHS, S.A. de C.V., Mexiko Stadt, Mexiko	KTC IVHS Mexico	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom Holding II US Corp., McLean, USA	KTC Hold. II US Corp.	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom IVHS Inc., McLean, USA	KTC IVHS Inc., USA	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom USA Inc., Duluth, USA	KTC USA, Inc.	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%

Kapsch TrafficCom Transportation NA, Inc., Rockville, USA ¹⁾	KTT USA	n/a	n/a	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom Holding Corp., McLean, USA	KTC Holding Corp., USA	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch TrafficCom Inc., McLean, USA	KTC Inc., USA	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Streetline Inc., Foster City, USA	Streetline	51,40%	48,60%	59,50%	40,50%
Streetline International, Inc., Delaware, USA	Streetline international	51,40%	48,60%	59,50%	40,50%
SPS funding Co. LLC, Delaware, USA	SPS Funding	51,40%	48,60%	59,50%	40,50%
Kapsch Telematic Services GmbH, Wien	KTS Austria	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch Telematic Services spol. s r.o., Prag, Tschechien	KTS CZ	32,90%	67,10%	63,30%	36,70%
Kapsch Telematic Services GmbH Deutschland, Berlin, Deutschland	KTS Germany	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch Telematic Services Solutions A/S under tvangsopløsning, Kopenhagen, Dänemark ²⁾	KTSS Denmark	38,00%	62,00%	38,00%	62,00%
Kapsch Telematic Services Sp. z o.o., Warschau, Polen	KTS Poland	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Kapsch Road Services Sp. z o.o., Warschau, Polen	KRS Poland	63,30%	36,70%	63,30%	36,70%
Segment Carrier					
Kapsch CarrierCom AG, Wien	KCC	100,00%	–	100,00%	–
Kapsch CarrierCom Kft., Budapest, Ungarn	KCC Hungary	100,00%	–	100,00%	–
Kapsch EOOD, Sofia, Bulgarien	KCC Bulgaria	100,00%	–	100,00%	–
Kapsch DOOEL, Skopje, Mazedonien	KCC Macedonia	100,00%	–	100,00%	–
Kapsch d.o.o. Beograd, Belgrad, Serbien	KCC Serbia	100,00%	–	100,00%	–
Kapsch CarrierCom d.o.o., Zagreb, Kroatien	KCC Croatia	100,00%	–	100,00%	–
FUN-AGENT d.o.o., Zagreb, Kroatien ³⁾	Fun-Agent	100,00%	–	n/a	n/a
Kapsch d.o.o., Laibach, Slowenien	KCC Slovenia	100,00%	–	100,00%	–
Foreign Trade Unitary Enterprise "Kapsch", Minsk, Weißrussland	KCC Belarus	100,00%	–	100,00%	–
Kapsch CarrierCom France SAS, Paris, Frankreich	KCC France	100,00%	–	100,00%	–
Kapsch CarrierCom Deutschland GmbH, Frankfurt, Deutschland	KCC Germany	100,00%	–	100,00%	–
Kapsch CarrierCom Taiwan Co., Ltd., Taipeh, Taiwan	KCC Taiwan	100,00%	–	100,00%	–
Kapsch CarrierCom UK Ltd., Harrow, Großbritannien	KCC UK	100,00%	–	100,00%	–
Kapsch CarrierCom España, S.L.U., Madrid, Spanien	KCC Spain	100,00%	–	100,00%	–
Kapsch CarrierCom Russia OOO, Moskau, Russland	KCC Russia	100,00%	–	100,00%	–
Kapsch CarrierCom Sp. z o.o., Warschau, Polen	KCC Poland	100,00%	–	100,00%	–
Kapsch CarrierCom s.r.o., Prag, Tschechien	KCC CZ	100,00%	–	100,00%	–
Kapsch (Beijing) Information and Communication Technology Co., Ltd., Peking, Volksrepublik China	KCC China	100,00%	–	100,00%	–
Kapsch CarrierCom SARL, Rabat, Marokko ²⁾	KCC Morocco	100,00%	–	n/a	n/a
Kapsch CarrierCom – Unipessoal LDA, Lissabon, Portugal	KCC Portugal	100,00%	–	100,00%	–
Kapsch Carrier Solutions GmbH, Neuss, Deutschland	KCS Germany	100,00%	–	100,00%	–
Kapsch CarrierCom Saudi Arabia LLC, Riad, Saudi-Arabien	KCC Saudi Arabia	100,00%	–	100,00%	–
Austria Telecommunication International GmbH, Wien	ATI	100,00%	–	100,00%	–
Kapsch PublicTransportCom GmbH (vormals FIPOFIX GmbH), Wien	KPTC	100,00%	–	100,00%	–
Kapsch CarrierCom Belgium NV, Zaventem, Belgien (vormals: Prodata Mobility Systems NV)	KCC BE	100,00%	–	100,00%	–
Transvision NV, Zaventem, Belgien	Transvision	100,00%	–	100,00%	–
AP Trans NV, Zaventem, Belgien	AP Trans Belgium	100,00%	–	100,00%	–
AP Trans Scandinavia AB, Mölndal, Schweden	AP Trans Sweden	100,00%	–	100,00%	–
Kapsch CarrierCom Romania S.R.L., Bukarest, Rumänien (vormals: AP Trans Romania S.R.L.)	KCC RO	100,00%	–	100,00%	–
Prodata Systems & Solutions SAS, Besançon, Frankreich ³⁾	ProData France	100,00%	–	n/a	n/a
Kapsch CarrierCom North America Inc., Delaware, USA ¹⁾	KCC North America	n/a	n/a	100,00%	–
Segment Enterprise					
Kapsch BusinessCom AG, Wien	KBC	94,90%	5,10%	94,90%	5,10%
Kapsch s.r.o., Bratislava, Slowakische Republik	KBC Slovakia	94,90%	5,10%	94,90%	5,10%
Kapsch BusinessCom s.r.o., Prag, Tschechien	KBC CZ	94,90%	5,10%	94,90%	5,10%
Kapsch Sp. z o.o., Warschau, Polen ²⁾	KBC Poland	94,90%	5,10%	n/a	n/a
Kapsch S.R.L., Bukarest, Rumänien	KBC Romania	94,90%	5,10%	94,90%	5,10%
Kapsch BusinessCom Kft., Budapest, Ungarn	KBC Hungary	94,90%	5,10%	94,90%	5,10%
Kapsch IT Services for finance and industries GmbH, Wien	KITS	88,20%	11,80%	87,30%	12,70%

Kapsch Cashpooling and Hedging GmbH, Wien	Kapsch Cashpooling	94,90%	5,10%	94,90%	5,10%
Kapsch BusinessCom d.o.o., Laibach, Slowenien ²⁾	KBC Slovenia	94,90%	5,10%	n/a	n/a
Kapsch Liegenschaft Management GmbH, Wien	KLM	94,90%	5,10%	94,90%	5,10%
ITM Informationstransport und -management Gesellschaft m.b.H., Wien	ITM Austria	94,90%	5,10%	94,90%	5,10%
Kapsch BusinessCom Turkey Bilgi ve İletişim Teknolojileri Hizmetleri Limited Şirketi, Istanbul, Türkei ²⁾	KBC Turkey	94,90%	5,10%	n/a	n/a
Kapsch BusinessCom Schweiz AG, St. Gallen, Schweiz ¹⁾	KBC CH	n/a	n/a	94,90%	5,10%
Kapsch BusinessCom USA Inc., Delaware, USA ¹⁾	KBC USA	n/a	n/a	94,90%	5,10%
Kapsch Smart Energy GmbH, Wien	KSE	100,00%	–	94,90%	5,10%
Segment Others					
Kapsch Aktiengesellschaft AG, Wien	KAG	100,00%	–	100,00%	–
Kapsch Partner Solutions GmbH, Wien	KPS	100,00%	–	100,00%	–
Kapsch ConnexPlus GmbH, Wien	Kapsch Connex	100,00%	–	100,00%	–

¹⁾ Neugründung/Erwerb im Wirtschaftsjahr 2016/17

²⁾ Liquidation/Entkonsolidierung im Wirtschaftsjahr 2016/17

³⁾ Verschmelzungen im Wirtschaftsjahr 2016/17

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

Zur besseren Lesbarkeit wird in den nachfolgenden Tabellen und Erläuterungen jeweils die interne Bezeichnung der Gesellschaften angegeben.

Bei allen oben angeführten Gesellschaften entspricht die Hauptniederlassung der Gesellschaft dem Gründungsland.

Mit Ausnahme der unten angeführten Gesellschaften bilanzieren alle angeführten Tochterunternehmen zum Stichtag 31. März.

Gesellschaften, die aufgrund von rechtlichen Beschränkungen nicht zum 31. März bilanzieren:

- > Kapsch TrafficCom Russia OOO, Moskau, Russland (31. Dezember)
- > Kapsch Telematik Technologies Bulgaria EAD, Sofia, Bulgarien (31. Dezember)
- > Kapsch TrafficCom Kazakhstan LLC, Almaty, Kasachstan (31. Dezember)
- > Kapsch Telematic Services IOOO, Minsk, Weißrussland (31. Dezember)
- > Kapsch TrafficCom KGZ OOO, Bischkek, Kirgisistan (31. Dezember)
- > Kapsch EOOD, Sofia, Bulgarien (31. Dezember)
- > Kapsch DOOEL, Skopje, Mazedonien (31. Dezember)
- > Kapsch d.o.o. Beograd, Belgrad, Serbien (31. Dezember)
- > Foreign Trade Unitary Enterprise „Kapsch“, Minsk, Weißrussland (31. Dezember)
- > Kapsch CarrierCom Russia OOO, Moskau, Russland (31. Dezember)
- > Kapsch (Beijing) Information and Communication Technology Co., Ltd., Peking, Volksrepublik China (31. Dezember)

Weitere Gesellschaften mit abweichenden Bilanzstichtagen:

- > KTS Beteiligungs GmbH, Wien
Die Gesellschaft stammt aus einer Akquisition, der Bilanzstichtag zum 31. Dezember wurde nicht umgestellt.
- > Kapsch TrafficCom Lietuva UAB, Vilnius, Litauen
Die Gesellschaft wurde gemeinsam mit einem Partner gegründet und bilanziert zum 31. Dezember.

35 Nicht beherrschende Anteile.

Die nicht beherrschenden Anteile umfassen die Fremddanteile am Eigenkapital vollkonsolidierter Tochtergesellschaften.

Angaben zur Bilanz.

Die folgenden Tabellen zeigen Angaben zur Bilanz vollkonsolidierter Tochterunternehmen mit wesentlichen nicht beherrschenden Anteilen sowie den Buchwert der nicht beherrschenden Anteile:

2014

Advanced Traffic Management System

Die DYNAC®-Software ermöglicht den Steuerungszentralen, Staus, Unfälle oder andere Notfallsituationen zu erkennen und darauf zu reagieren.



Angaben zur Bilanz zum 31. März 2017	Werte vor konzerninternen Eliminierungen in TEUR					Buchwert nicht be- herrschende Anteile
	Langfristige Vermögens- werte	Kurzfristige Vermögens- werte	Langfristige Schulden	Kurzfristige Schulden	Netto- vermögen	
KTC	265.999	232.202	108.623	123.620	265.958	60.789
KTC Holding Corp., USA	95.791	1.086	48.267	34.337	14.272	-17.165
KTS CZ	1.745	31.600	0	21.995	11.351	16.568
KTS Poland	3.316	29.532	1.105	26.696	5.048	10.553
KTC Sweden	16.763	42.359	7.000	25.514	26.608	9.729
KTC Canada	21.725	23.000	7.612	7.440	29.673	9.349
KTC BV	104.109	51	0	451	103.709	-8.317
KTC Inc., USA	0	60	15.001	3.303	-18.243	-6.977
KTC USA, Inc.	691	48.355	461	25.863	22.722	5.859
KTC C&R CZ	229	7.978	174	6.755	1.278	5.693
KCO	7.359	23.961	16.512	4.672	10.136	5.581
ETC	2.634	31.100	33.210	18.808	-18.284	-5.299
Streetline	996	1.283	0	9.867	-7.588	-3.856
KTC Chile	686	12.721	0	6.476	6.931	3.814
KTC SA Holding	8.410	3.015	807	58	10.560	2.607
KTS Belarus	1.667	33.181	2.333	23.238	9.277	2.410
KTC SA	1.139	2.124	8.500	1.061	-6.298	-2.278
TMT	2.588	9.080	267	6.816	4.585	2.223
KTC Australia	949	12.695	0	10.249	3.395	1.812
KTC Hold. II US Corp.	42.935	15.026	0	0	57.961	-1.601
KTT Brazil	250	14.562	5.822	3.701	5.289	-1.027
Restliche	120.854	254.446	58.765	228.847	87.687	418
Buchwert zum 31. März 2017						90.885

Angaben zur Bilanz zum 31. März 2016	Werte vor konzerninternen Eliminierungen in TEUR					Buchwert nicht be- herrschende Anteile
	Langfristige Vermögens- werte	Kurzfristige Vermögens- werte	Langfristige Schulden	Kurzfristige Schulden	Netto- vermögen	
KTC	200.196	180.991	80.094	54.347	246.746	62.421
KTS CZ	1.285	36.076	0	18.545	18.816	25.360
KTC Holding Corp., USA	73.163	1.882	44.257	13.887	16.900	-9.547
KTS Poland	3.464	28.605	672	19.147	12.250	8.948
KTC Canada	21.600	19.401	7.568	7.734	25.698	8.073
KTC BV	68.184	32	0	322	67.893	-7.993
KTC Sweden	17.748	37.329	7.000	28.066	20.011	7.286
KTC Inc. USA	0	57	14.359	2.943	-17.245	-6.613
ETC	3.617	29.940	31.825	22.523	-20.791	-6.221
KTC C&R CZ	732	5.860	229	5.014	1.350	5.565
KCO	7.602	23.737	17.161	4.141	10.036	3.710
KTC SA Holding	8.409	2.402	640	83	10.089	2.435
KTC SA	932	1.693	8.305	995	-6.675	-2.417
TMT	7.164	7.876	35	10.759	4.246	2.099
KTC Holding II US Corp., USA	20.898	0	0	1	20.897	-2.019
KTC USA, Inc.	604	29.039	538	18.701	10.404	1.830
KTS Belarus	8.093	61.404	0	66.585	2.912	-1.687
KTC Chile	299	6.622	0	3.690	3.231	1.654
KTC US Corp., USA	804	1.324	441	2.667	-979	-1.413
KTC IVHS Inc., USA	25.015	30.384	103	51.821	3.476	1.378
KTC Australia	528	7.175	0	5.618	2.085	1.316
Restliche						1.874
Buchwert zum 31. März 2016						96.041

Angaben zur Gesamtergebnisrechnung.

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

Angaben zur Gesamtergebnisrechnung 2016/17	Werte vor konzerninternen Eliminierungen in TEUR				Den nicht beherrschenden Anteilen zugewiesene Ergebnisbeiträge		
	Umsatz	Jahresüberschuss/-fehlbetrag	Sonstiges Ergebnis	Gesamtergebnis	Periodenergebnis	Sonstiges Ergebnis	Gesamtergebnis
KTC Holding Corp., USA	2.272	-17.744	7.789	-9.955	-6.514	-1.107	-7.622
KTC	145.239	39.904	-7.689	32.215	5.250	298	5.548
KTS Belarus	42.382	6.365	0	6.365	4.097	0	4.097
KTC USA, Inc.	45.285	11.346	-488	10.858	3.673	357	4.030
Streetline	1.552	-6.388	84	-6.304	-2.934	-122	-3.057
KTS CZ	75.554	7.316	368	7.684	2.687	7	2.694
KTC Sweden	69.703	7.227	145	7.372	2.677	-232	2.445
KTC IVHS Inc., USA	78.356	-5.224	376	-4.848	-2.102	-255	-2.357
KTC Chile	16.636	3.378	-374	3.004	2.025	135	2.160
KCO	44.123	5.229	-187	5.042	1.920	-47	1.872
KTS Poland	63.646	4.369	-812	3.557	1.628	-21	1.607
KTC Canada	45.775	3.175	-386	2.789	1.166	113	1.279
KTT Brazil	10.329	-1.897	376	-1.521	-696	-331	-1.027
KTT USA	42.338	-3.365	7.789	4.424	-1.236	290	-946
ETC	52.861	5.731	3.943	9.674	2.104	-1.184	920
KTT Spain	47.468	-2.061	0	-2.061	344	158	502
KTC Australia	28.747	1.824	-75	1.749	422	75	497
KTC Hold. II US Corp.	0	0	-5.498	-5.498	0	418	418
Restliche	411.998	32.844	-7.753	25.091	793	-387	405
Gesamt					15.302	-1.835	13.467

2014

Hauptbahnhof Wien

44 Quadratmeter pure Information: Kapsch liefert LED-Anzeigetafel für Wiener Hauptbahnhof.



Angaben zur Gesamtergebnisrechnung 2015/16	Werte vor konzerninternen Eliminierungen in TEUR				Den nicht beherrschenden Anteilen zugewiesene Ergebnisbeiträge		
	Umsatz	Jahresüberschuss/-fehlbetrag	Sonstiges Ergebnis	Gesamtergebnis	Periodenergebnis	Sonstiges Ergebnis	Gesamtergebnis
KTS CZ	80.332	14.001	368	14.369	9.398	247	9.645
KTC	142.363	30.714	-7.689	23.025	8.456	-2.829	5.626
ETC	52.881	-12.001	3.943	-8.058	-5.625	1.923	-3.702
KTS Poland	68.257	7.001	-812	6.188	2.573	-300	2.273
KTC Holding II US Corp., USA	0	0	-5.498	-5.498	0	-2.019	-2.019
KTC Canada	45.052	5.099	-386	4.712	1.874	-142	1.731
KTC USA, Inc.	33.549	4.945	-488	4.457	1.704	-181	1.523
KTC Sweden	61.748	4.240	145	4.385	1.356	52	1.408
KTC Inc., USA	2.506	-3.829	84	-3.745	-1.436	41	-1.395
KTS Belarus	78.515	6.974	0	6.974	1.263	0	1.263
KTC Holding Corp., USA	1.506	-10.834	7.789	-3.045	-3.979	2.878	-1.101
KTC BV	0	-42	0	-42	-1.080	0	-1.080
KCO	43.347	2.129	-187	1.942	783	-69	714
KTC IVHS Inc., USA	67.686	-5.219	376	-4.844	-781	139	-641
TMT	19.461	2.461	-2.370	90	883	-400	483
KTC C&R CZ	12.472	829	20	849	302	7	309
KTC Chile	7.600	1.119	-374	745	397	-138	260
KTC Inc., USA	0	-319	996	676	-117	371	254
KRS Poland	3.679	696	-22	673	256	-8	247
KTC Russia	1.404	-457	-185	-642	-168	-66	-234
KTC Australia	8.687	703	-75	628	260	-28	232
Restliche					424	-287	138
Gesamt					16.741	-809	15.933

Angaben zur Geldflussrechnung und Dividenden.

Die folgenden Tabellen zeigen Angaben zur Geldflussrechnung und Dividendenzahlungen vollkonsolidierter Tochterunternehmen mit wesentlichen nicht beherrschenden Anteilen:

Angaben zur Geldflussrechnung 2016/17	Cashflow aus			Cash Netto-Zu-/Abnahme	Dividenden an nicht beherrschende Anteile
	betrieblicher Tätigkeit	Investitionstätigkeit	Finanzierungstätigkeit		
KTC	48.487	-61.732	57.448	44.203	-7.160
KTC Hold. II US Corp.	756	-22.037	35.925	14.644	0
KTS Austria	34.106	-21.834	-17.800	-5.527	0
KCO	10.513	-773	-5.000	4.740	0
KTS Poland	7.254	-43	-11.515	-4.304	0
KTT Spain	1.762	-11.079	12.830	3.513	0
KTC Sweden	-2.296	-685	0	-2.982	0
KBC	13.326	-4.389	-6.178	2.759	0
ETC	1.339	0	1.385	2.723	0
KTC Saudi Arabia	587	-48	1.770	2.309	0
KTC IVHS Inc., USA	536	-303	1.730	1.963	0
KTC SA Holding	135	0	1.600	1.735	0
KBC Hungary	1.324	8	0	1.332	0
KTC USA, Inc.	-781	-244	0	-1.025	0
Restliche	-7.677	-58.583	68.480	2.220	0
Gesamt					-7.160

Angaben zur Geldflussrechnung 2015/16	Cashflow aus			Cash Netto-Zu-/ Abnahme	Dividenden an nicht beherr- schende Anteile
	betrieblicher Tätigkeit	Investitions- tätigkeit	Finanzierungs- tätigkeit		
KTC	42.287	-14.198	238	28.327	-2.387
KTS Austria	16.920	7	-6.530	10.397	0
KTS CZ	20.726	-482	-13.967	6.276	-6.704
KTS Poland	7.204	-134	-10.392	-3.321	0
KCO	4.805	-420	-1.360	3.025	0
KTC Sweden	3.378	-1.081	0	2.297	0
KTC Chile	2.461	-161	-25	2.275	0
KTC IVHS Inc., USA	-7.067	-519	5.553	-2.034	0
KTC Australia	2.047	-168	-334	1.545	0
KTC New Zealand	-1.497	3	0	-1.494	0
KTC SA	-209	0	1.305	1.096	0
KTC USA, Inc.	1.458	-327	-87	1.044	0
TMT	5.562	-966	-5.441	-845	0
KTC Inc., USA	-465	-2.109	3.239	665	0
KRS Poland	762	-10	-122	630	0
KTC C&R CZ	1.058	0	-429	630	0
ETC	917	-30	-1.508	-621	0
KBC Romania	727	-49	-1.163	-485	0
KTC Argentina	-428	-48	0	-476	0
KTC UK	358	0	0	358	0
KBC Hungary	710	-83	-970	-342	0
Restliche	32.696	-42.312	8.974	-642	0
Gesamt					-9.091

Die oben aufgeführten Informationen beziehen sich auf die Beträge vor der zwischenbetrieblichen Eliminierung.

36 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 Aufsichtsrats 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 2016/17 Mietaufwendungen in Höhe von TEUR 414 (2015/16: TEUR 438) angefallen.

Am 19. Dezember 2008 wurde ein Mietvertrag für den Standort Wagenseilgasse 14 abgeschlossen. Die Aufwendungen für Miete im Konzern beliefen sich im Wirtschaftsjahr 2016/17 auf TEUR 541 (2015/16: TEUR 540).

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 mit TEUR 55 (VPI-wertgesichert) festgelegt.

Weiters hat die Gesellschaft dem Konzern im Wirtschaftsjahr 2016/17 sonstige Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 886 (2015/16: TEUR 1.149) in Rechnung gestellt.

2014

Aquisitionen

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



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 mit Gesellschaften der Kapsch Group beliefen sich für das Wirtschaftsjahr 2016/17 auf EUR 6,6 Mio. (2015/16: EUR 7,4 Mio.). Verkäufe von Material (Hardware) und Dienstleistungen inklusive Wartungsleistungen sowie sonstige Lieferungen und Leistungen von der Kapsch BusinessCom AG an die Kapsch Financial Services GmbH beliefen sich für das Wirtschaftsjahr 2016/17 auf EUR 37,8 Mio. (2015/16: EUR 35,4 Mio.).

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:

	2015/16	2016/17
Assoziierte Unternehmen		
Umsätze	35.427	37.802
Aufwendungen	7.433	6.590
Sonstige nahestehende Unternehmen		
Umsätze	564	675
Aufwendungen	2.144	1.861

	2015/16	2016/17
Assoziierte Unternehmen		
Forderungen	6.193	6.058
Verbindlichkeiten	1.268	11
Sonstige nahestehende Unternehmen		
Forderungen	80	116
Verbindlichkeiten	350	1.146

2014

Visitenwagen/ Gesundheitswesen

Kapsch BusinessCom entwickelt einen innovativen Visitenwagen, 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.



37 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

- > In der südafrikanischen TMT, einem mittlerweile 100%igen Tochterunternehmen von Kapsch TrafficCom, wurden indirekt 17,1 % der Anteile an einen Trust abgegeben und damit verbunden ein „Employee Participation Scheme Trust“ eingeführt, an welchem alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Gruppe in Südafrika auf freiwilliger Basis am Unternehmenserfolg der TMT partizipieren können. Diese Maßnahme zielte darauf ab, sowohl die Motivation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter als auch die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens im Rahmen der BBBEE-Bewertung in Südafrika zu steigern.
- > Im April 2017 ist es in den Geschäftsräumlichkeiten der schwedischen Tochtergesellschaft zu einem umfangreicheren Brand gekommen. Der entstandene Schaden ist durch eine Versicherung gedeckt.

38 Zusatzangaben.

Die durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer während des Wirtschaftsjahres 2016/17 betrug 6.872, davon 6.110 Angestellte und 762 Arbeiterinnen und Arbeiter (2015/16: 5.655 Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, davon (angepasst) 5.171 Angestellte und 484 Arbeiterinnen und Arbeiter).

Aufwendungen für den Abschlussprüfer.

Die Aufwendungen für den Abschlussprüfer belaufen sich auf TEUR 61 (2015/16: TEUR 50) und untergliedern sich in folgende Tätigkeitsbereiche:

	2015/16	2016/17
Prüfung des Konzernabschlusses	44	44
Andere Bestätigungsleistungen	5	5
Steuerberatungsleistungen	0	0
Sonstige Leistungen	1	12
Summe	50	61

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:

	2015/16	2016/17
Fix	2.331	2.390
Variabel	0	1.407
Gesamt	2.331	3.797

Der Abfertigungs- und Pensionsaufwand für die Mitglieder der Geschäftsführung belief sich auf TEUR 999 (2015/16: TEUR 543).

An den Aufsichtsrat wurden im Wirtschaftsjahr 2016/17 Aufsichtsratsvergütungen in Höhe von in Summe TEUR 63 (2015/16: TEUR 73) geleistet.

Den Mitgliedern der Geschäftsführung und des Aufsichtsrats wurden, wie im Vorjahr, weder Vorschüsse und Kredite gewährt noch wurden zugunsten dieser Personen Haftungsverhältnisse eingegangen.

Im Wirtschaftsjahr 2016/17 waren folgende Personen als Geschäftsführer tätig:

Mag. Georg Kapsch
Dr. Kari Kapsch
Dr. Franz Semmernegg

Im Wirtschaftsjahr 2016/17 waren folgende Personen als Aufsichtsrat tätig:

Veit Schmid-Schmidfelden (Vorsitzender)
Dr. Christian Gassauer-Fleissner (Vorsitzender-Stellvertreter)
Mag. Elisabeth Kapsch
Ing. Karl-Heinz Strauss, MBA

Ergebnisverwendungsvorschlag.

Der Konzern beabsichtigt, aus dem Bilanzgewinn der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH per 31. März 2017 keine Dividende auszuschütten (Vorjahr: TEUR 9.000) und den Gesamtbetrag auf neue Rechnung vorzutragen.

2015

China

Kapsch CarrierCom stattet die chinesische Bahn auf sieben Bahnstrecken mit einer Gesamtlänge von über 2.000 km mit GSM-R-Lösungen aus.



39 Risikomanagement.

Der Konzern ist aufgrund seiner Aktivitäten einer Reihe von Finanzrisiken, insbesondere dem Fremdwährungsrisiko, Zinsrisiko und Kreditrisiko, ausgesetzt. Das Risikomanagement des Konzerns konzentriert sich auf die Nichtvorhersehbarkeit von Finanzmärkten und versucht, mögliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertragslage des Konzerns zu minimieren. Der Konzern wendet, wo dies möglich ist, Sicherungsbilanzierung (Hedge Accounting), wie in IAS 39 vorgesehen, an.

Der Konzern hat mehrere Prozesse initiiert, um sein Risikomanagement effektiv zu gestalten und Best-Practice-Standards zu verankern. Risikomanagement ist in den Finanzbereichen der vier Hauptgesellschaften als eigene Funktion positioniert. Im Konzern existiert ein internes Kontrollsystem (IKS), welches die vorhandenen internen Kontrollprozesse rund um die Rechnungslegung dokumentiert. Die Verantwortung für die Implementierung, Ausgestaltung und Überwachung des IKS im Hinblick auf die Einhaltung der konzernweiten Richtlinien und Vorschriften liegt beim jeweils zuständigen lokalen Management. Zur Unterstützung der Geschäftsführungen der einzelnen Konzerngesellschaften wurde in den Muttergesellschaften der drei Segmente die Funktion eines IKS-Verantwortlichen eingerichtet. Dieser hat die Aufgabe, das IKS des gesamten Teilkonzerns zu standardisieren und weiterzuentwickeln, die Einhaltung und Wirksamkeit von Kontrollen und die Verbesserung gefundener Schwachstellen zu überwachen sowie periodisch an den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats zu berichten. Die Zuverlässigkeit des internen Kontrollsystems wird durch die Interne Revision geprüft. Die definierten Prozesse sind an das COSO ERM (Enterprise Risk Management Framework des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) und an die ONR 49000/ISO 31000 „Risikomanagement-Systeme“, das Regelwerk des Austrian Standards Institutes, angelehnt.

39.1 Fremdwährungsrisiko.

Das Fremdwährungsrisiko resultiert aus zukünftigen Geschäftstransaktionen, Vermögenswerten und Verbindlichkeiten sowie Nettoinvestitionen ausländischer Unternehmensstandorte, wenn Geschäftstransaktionen in einer Währung durchgeführt werden oder im Zuge der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit entstehen könnten, die nicht mit der funktionalen Währung des jeweiligen Tochterunternehmens übereinstimmt (im Weiteren als „Fremdwährung“ bezeichnet).

Der Konzern agiert international und ist einem Fremdwährungsrisiko ausgesetzt, das aus Wechselkursänderungen von verschiedenen Fremdwährungen resultiert, vor allem hinsichtlich der tschechischen Krone, des polnischen Zloty, des australischen Dollars, des südafrikanischen Rands sowie des US-Dollars. Aufgrund der Vertragsgestaltung in Euro entsteht dem Konzern kein Fremdwährungsrisiko aus dem weißrussischen Rubel. Kundenaufträge werden überwiegend in den jeweiligen Landeswährungen der Konzerngesellschaften fakturiert. Nur im Fall, dass der Konzern erwartet, einem bedeutenden Fremdwährungsrisiko ausgesetzt zu sein, werden größere Aufträge in Fremdwährung bei Bedarf durch Devisentermingeschäfte abgesichert.

Hätte sich der Kurs der unten angeführten Währungen (bezogen auf kurzfristige und langfristige Forderungen und Verbindlichkeiten) zum Stichtag 31. März 2017 (31. März 2016) um den unten angeführten Prozentsatz („Volatilität“) erhöht oder verringert, wäre das Ergebnis vor Steuern, sofern alle anderen variablen Kosten konstant geblieben wären, um die folgenden Beträge höher (+) bzw. niedriger (-) ausgefallen:

Auswirkung auf das Eigenkapital in TEUR

Währung	2015/16		2016/17	
	Volatilität +10 %	Volatilität -10 %	Volatilität +10 %	Volatilität -10 %
AUD	-138	169	-652	797
CAD	-416	509	-470	574
CZK	-319	390	-906	1.107
EUR	4.225	-5.163	10.734	-13.119
PLN	-141	172	-477	583
SEK	-430	525	-379	464
USD	-4.292	5.245	-5.442	6.651
ZAR	-951	1.162	-2.165	2.646

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

2015

Parking Management

Mehrheitliche Übernahme des Anbieters von Smart-Parking-Lösungen, Streetline, Inc., USA. Mit diesen Smart-Parking-Lösungen werden Straßennutzer zum nächstgelegenen freien Parkplatz geleitet. Dies erhöht den Komfort für Fahrer und kann das Verkehrsaufkommen innerhalb der Stadt minimieren.



2015

EU-Initiative Shift2Rail

Im Rahmen der Shift2Rail-Initiative der EU arbeitet Kapsch gemeinsam mit Bahnunternehmen an der Definition der nächsten Generation der Bahnkommunikation.



Auswirkung auf das Eigenkapital in TEUR

Währung	2015/16		2016/17	
	Volatilität +10 %	Volatilität -10 %	Volatilität +10 %	Volatilität -10 %
NOK	-1.348	1.647	-1.062	1.298

39.2 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 ein Drittel der verzinsten Verbindlichkeiten aus. Wenn das Marktzinssniveau zum 31. März 2017 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 25), setzt der Konzern in einem unwesentlichen Ausmaß derivative Finanzinstrumente in Form von Zinsswaps ein.

39.3 Kreditrisiko.

Als Teil des Risikomanagements des Konzerns unterhält der Konzern Geschäftsbeziehungen nur mit als kreditwürdig eingestuften 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 Amerika, Tschechien, Südafrika, Polen und Weißrussland (siehe Erläuterung 22) keine Konzentration des Kreditrisikos in Bezug auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, da der Konzern im Allgemeinen eine große Zahl an Kunden weltweit hat. Das Ausfallrisiko der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen kann basierend auf den Erfahrungen des Konzerns als niedrig eingestuft werden.

Das maximale Kreditrisiko entspricht den Buchwerten:

	2015/16	2016/17
Sonstige langfristige Finanzanlagen und Beteiligungen	24.187	24.405
Sonstige langfristige Vermögenswerte	22.028	4.283
Kurzfristige Wertpapiere	569	4.110
Forderungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	342.430	409.972
Liquide Mittel	167.258	246.618
	556.472	689.389

39.4 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 (gemäß den langfristigen Zahlungsverpflichtungen – insbesondere aus Krediten) entsprechende Cashflow-Prognosen erstellt und daraus adäquate Maßnahmen zur Sicherstellung ausreichender Liquidität abgeleitet.

Darüber hinaus überwacht das Konzernmanagement die rollierende Vorausplanung der Liquiditätsreserve des Konzerns, um sicherzustellen, dass ausreichende Liquidität verfügbar ist, um den Betriebsbedarf zu decken, und jederzeit genug Spielraum bei den ungenutzten Kreditlinien vorhanden ist. Die Kapsch Group verfügt über hohe Cash-Bestände, die auch als Liquiditätsreserve dienen. Daher ist die Group liquiditätsmäßig aktuell gut positioniert.

Die Kapsch Group ist bestrebt, das Zahlungsausfallrisiko von Kunden bestmöglich durch verpflichtende Bonitätsprüfung vor Auftragsunterzeichnung bzw. bei Großprojekten zusätzlich durch die Besicherung von Zahlungen zu reduzieren. Es kann dennoch nicht gänzlich ausgeschlossen werden, dass es einzelne Zahlungsausfälle gibt, die im Eintrittsfall einen wesentlichen negativen Einfluss auf die Ergebnis- und Liquiditätsentwicklung der Kapsch Group hätten.

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

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

39.5 Aktienkursrisiko.

Der Konzern ist einem Kursänderungsrisiko aus einer wesentlichen Eigenkapitalbeteiligung ausgesetzt, da eine gehaltene norwegische Beteiligung (Q-Free ASA) in der Konzernbilanz als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert wird.

Die folgende Tabelle fasst die Auswirkung der Steigerung bzw. Verminderung des Aktienkurses der Q-Free ASA, Norwegen, auf das Eigenkapital zusammen. Die Analyse basiert auf der Annahme, dass der Kurs um 10 % steigt bzw. sinkt und alle anderen Variablen konstant bleiben.

		Auswirkung auf das Eigenkapital in TEUR	
ISIN	Volatilität	2015/16	2016/17
NO0003103103	+ 10 %	1.482	1.168
NO0003103103	- 10 %	-1.482	-1.168

39.6 Rohstoffrisiko.

Der Konzern ist keinem wesentlichen Preisschwankungsrisiko von Rohstoffen ausgesetzt.

40 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 Group 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

2015

Tyrol Air Ambulance

Die Tiroler Flugrettung fliegt ihre Patienten sicher nach Hause, während sich Kapsch um die leistungsstarke IT-Lösung im Hintergrund kümmert.



2015

Joint Venture mit algerischem Eisenbahnunternehmen SNTF

Kapsch CarrierCom gründet ein Joint Venture mit dem algerischen Eisenbahnunternehmen SNTF.



in einer Bandbreite von ca. 25 % bis 35 % aufrechterhalten werden, um dem Konzern weiterhin den Zugang zu Fremdmitteln zu vertretbaren Kosten zu sichern. Auch prüft der Konzern laufend die Einhaltung sämtlicher Covenants im Zusammenhang mit Kreditverträgen. Nichtsdestotrotz kann das sehr volatile Projektgeschäft dafür verantwortlich sein, dass unter Umständen nicht zu jedem Zeitpunkt die Strategie zum Verschuldungsgrad bzw. die erforderlichen Covenants eingehalten werden können. Zum 31. März 2017 lag der Verschuldungsgrad bei 41 % und somit nicht innerhalb der angestrebten Bandbreite. Dies hängt vor allem mit den bereits beschriebenen Effekten, die zur Reduktion des Eigenkapitals am Bilanzstichtag führten, zusammen. Aufgrund des aktuell sehr niedrigen Zinsniveaus sieht der Konzern kein erhöhtes Risiko und strebt mittelfristig eine Reduktion des Verschuldungsgrades innerhalb der definierten Bandbreite an.

Im Berichtsjahr wurden alle extern auferlegten Kapitalanforderungen, welche aus Finanzierungen auf Ebene der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH resultierten, vereinbarungsgemäß erfüllt.

Ziel dieser Kapitalmanagementmaßnahmen 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.

	2015/16	2016/17
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	172.783	167.968
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	56.457	174.683
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	16.113	15.571
Summe Finanzverbindlichkeiten	245.352	358.223
Liquide Mittel und Bankguthaben	167.258	246.618
Kurzfristige Wertpapiere	569	4.110
Nettoguthaben (+) / Nettoverschuldung (-)	-77.526	-107.494
Eigenkapital	304.254	264.009
Verschuldungsgrad	25 %	41 %

41 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze, welche die Basis für den vorliegenden Konzernabschluss darstellen, wurden unverändert zur Vorperiode angewandt und um neue, ab dem Geschäftsjahr verpflichtend anzuwendende ergänzt (siehe Erläuterung 2.1).

41.1 Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes.

Die historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten stützen sich auf den zum Erwerbszeitpunkt beizulegenden Zeitwert. Der beizulegende Zeitwert ist als jener Preis definiert, der in einem geordneten Geschäftsvorfall zwischen Marktteilnehmern am Bemessungsstichtag für den Verkauf eines Vermögenswertes eingegangen 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 berichtete) 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).

41.2 Fremdkapitalkosten.

Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswertes zurechenbar sind, werden als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten dieses Vermögenswertes so lange aktiviert, bis alle Arbeiten im Wesentlichen abgeschlossen sind, um den Vermögenswert für seinen

beabsichtigten Gebrauch oder Verkauf zu verwenden. Ein qualifizierter Vermögenswert ist ein Vermögenswert (Vorräte, Fabrikationsanlagen, Mauterrichtungsprojekte, Energieversorgungseinrichtungen, immaterielle Vermögenswerte, als Finanzinvestition gehaltene Immobilien), für den ein beträchtlicher Zeitraum (im Konzern mindestens 12 Monate) erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchsfähigen Zustand zu bringen.

Bei der Bestimmung des Betrags der aktivierbaren Fremdkapitalkosten einer Periode werden alle 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 2016/17 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.

41.3 Sachanlagen.

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

Grundstücke werden nicht planmäßig abgeschrieben. Die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer beträgt 3 bis 26 Jahre bei Gebäuden und Bauten auf fremdem Grund, 4 bis 20 Jahre für technische Anlagen und Maschinen sowie 3 bis 10 Jahre für andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung. Die Nutzungsdauern und die Restbuchwerte werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und bei Bedarf angepasst. Ist der Buchwert einer Sachanlage zum Bilanzstichtag höher als deren geschätzter erzielbarer Betrag, wird eine Wertminderung auf den niedrigeren geschätzten erzielbaren Betrag vorgenommen.

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

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

41.4 Immaterielle Vermögenswerte.

41.4.1 Firmenwerte.

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

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

Der Firmenwert wird zum Zweck der Überprüfung des Wertminderungsbedarfes den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (ZGEs) zugeordnet. Die Zuordnung erfolgt an jene zahlungsmittelgenerierenden Einheiten oder Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, die voraussichtlich vom Firmenzusammenschluss profitieren werden und bei 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

2015

Weg in die Digitalisierung

Kapsch BusinessCom beteiligt sich an der Grazer evolaris next level GmbH. Die Forschungseinrichtung gilt als Kompetenzzentrum im Bereich der mobilen Kommunikation und Innovation. Für Kapsch ist die Kooperation ein weiterer Baustein beim Ausbau der Aktivitäten in Richtung Digitalisierung der Wertschöpfungskette seiner Kunden.



2016

U-Bahn-Kommunikation

Kapsch liefert die Kommunikationsinfrastruktur TETRA (Terrestrial Trunked Radio) für die Metrolinie 4 in Rio de Janeiro in Brasilien.



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

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

Der Wertminderungsaufwand des Firmenwertes wird in der Gesamtergebnisrechnung dargestellt. Zuschreibungen auf den Firmenwert werden nicht vorgenommen.

41.4.2 Konzessionen und Rechte.

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

41.4.3 Forschungs- und Entwicklungskosten.

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

- a) Es ist technisch möglich, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen, sodass er zur Nutzung oder zum Verkauf verfügbar ist;
- b) die Geschäftsführung plant, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen und ihn zu nutzen oder zu verkaufen;
- c) es besteht die Möglichkeit, den immateriellen Vermögenswert zu nutzen oder zu verkaufen;
- d) es kann gezeigt werden, wie der immaterielle Vermögenswert einen wahrscheinlichen zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen erzielen wird;
- e) angemessene technische, finanzielle und andere Ressourcen sind verfügbar, um die Entwicklung abzuschließen und den immateriellen Vermögenswert zu nutzen oder zu verkaufen, und
- f) die Aufwendungen, die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung 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 – sobald diese zur Nutzung zu Verfügung stehen (available for use) – linear über ihre betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer, üblicherweise zwischen 3 und 5 Jahre, abgeschrieben.

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

41.5 Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien.

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

Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien werden bei Zugang mit ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten, einschließlich Transaktionskosten, angesetzt. Der Konzern wendet für als Finanzinvestition gehaltene Immobilien das Anschaffungskostenmodell gemäß IAS 40.56 an. Die Abschreibung erfolgt unter Einhaltung der Konzernrichtlinien linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer. Die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer

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 deren Buchwert wird als Gewinn oder Verlust im Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit ausgewiesen.

41.6 Wertminderung nicht monetärer Vermögenswerte.

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

Eine Abwertung für Wertminderungen wird um den Betrag durchgeführt, um den der Buchwert den erzielbaren Betrag des Vermögenswertes übersteigt. Der erzielbare Betrag entspricht dem höheren Betrag aus Nettoveräußerungswert und Nutzungswert des Vermögenswertes. 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.

41.7 Finanzinstrumente.

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

Finanzinstrumente werden in folgende Kategorien unterteilt:

- > Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte und Schulden
- > Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen
- > Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte
- > Kredite und Forderungen

Die Klassifizierung hängt von der Art und dem Verwendungszweck der finanziellen Vermögenswerte ab und wird beim erstmaligen Ansatz bestimmt.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete 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 bestimmbar 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.

2016

Ticketing

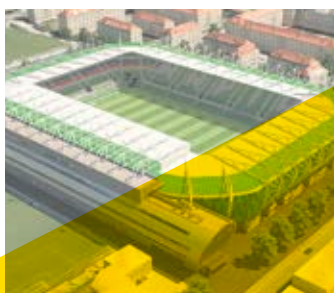
In einem gemeinsamen Projekt mit Scania wird in Accra, Ghana, eine Busflotte mit einer intelligenten Ticketing-Lösung ausgestattet. Einige Stationen verfügen außerdem über ein digitales Reise-Informationssystem.



2016

Fußballstadion

Das neue Allianz Stadion in Wien ist für 28.000 Fans flächendeckend mit WLAN und Medientechnologie sowie mit 264 Bildschirmen ausgestattet.



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.

41.7.1 Wertpapiere und Beteiligungen.

Die unter den langfristigen Vermögenswerten ausgewiesenen Finanzanlagen sowie die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte betreffen zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere und Beteiligungen 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 umgliederte 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, welches eintritt, nachdem die Wertberichtigung erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst worden ist, 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 bewertet.

Vermögenswerte der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ werden zu ihrem beizulegenden Zeitwert ausgewiesen. Nicht realisierte Gewinne und Verluste, die aus Veränderungen im beizulegenden Zeitwert entstehen, werden für Vermögenswerte der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ unmittelbar im Periodenergebnis erfasst.

41.7.2 Sonstige Beteiligungen.

Sonstige jederzeit veräußerbare Beteiligungen, die keinen notierten Börsenpreis in einem aktiven Markt haben und deren beizulegender Zeitwert nicht verlässlich gemessen werden kann, werden anfänglich zu Anschaffungskosten zuzüglich Transaktionskosten angesetzt und zum Stichtag um etwaige 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. Derartige Wertminderungen dürfen nicht rückgängig gemacht werden.

41.7.3 Derivative Finanzinstrumente.

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

Kapsch designiert bestimmte derivative Finanzinstrumente (Swaps, Forwards) als Sicherung gegen bestimmte Risiken schwankender Zahlungsströme (Cashflow Hedges), die mit einem bilanzierten Vermögenswert, einer bilanzierten Verbindlichkeit oder einer erwarteten und mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretenden künftigen Transaktion verbunden sind. Derzeit werden Derivate ausschließlich zur Sicherung von Zahlungsströmen aus künftigen Transaktionen eingesetzt. Fair Value Hedges werden derzeit nicht bilanziert.

Der Konzern verfügt über eine gruppenweit gültige Treasury Policy, welche den allgemeinen Rahmen für den Abschluss von Sicherungsgeschäften bildet. Darüber hinaus dokumentiert der Konzern bei Abschluss jeder Transaktion einerseits die Sicherungsbeziehung zwischen Sicherungsinstrument und Grundgeschäft und andererseits die zugrunde liegende Strategie. Zu Beginn des Hedge Accounting und fortlaufend in der Folge findet eine Dokumentation der Einschätzung statt, ob die im Hedge Accounting eingesetzten Derivate die Änderungen der Cashflows der Grundgeschäfte hocheffektiv kompensieren.

Die beizulegenden Zeitwerte der verschiedenen derivativen Finanzinstrumente, die zu Sicherungszwecken eingesetzt werden, sind in Erläuterung 14 aufgeführt. Bewegungen der Rücklage für Cashflow Hedges werden in Erläuterung 13 dargestellt. Der volle beizulegende Zeitwert der als Sicherungsinstrumente designierten derivativen Finanzinstrumente wird als langfristiger Vermögenswert bzw. langfristige Verbindlichkeit ausgewiesen, sofern die Restlaufzeit des gesicherten Grundgeschäfts zwölf Monate nach dem Bilanzstichtag übersteigt, und als kurzfristiger Vermögenswert bzw. Verbindlichkeit, sofern die Restlaufzeit kürzer als zwölf Monate ist.

Der effektive Teil von Änderungen des beizulegenden Zeitwertes von Derivaten, die als Cashflow Hedges designiert wurden, wird im sonstigen Ergebnis erfasst und kumuliert als Reserve aus Cashflow Hedges ausgewiesen. Der ineffektive Teil derartiger Wertänderungen wird dagegen direkt in der Gewinn- und Verlust-Rechnung im sonstigen betrieblichen Ertrag oder sonstigen betrieblichen Aufwand bzw. im Finanzergebnis erfasst.

Im Eigenkapital erfasste kumulierte Gewinne oder Verluste werden in derjenigen Periode in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert und als Ertrag oder Aufwand erfasst, in der das abgesicherte Grundgeschäft erfolgswirksam wird (z. B. die künftige Transaktion zu einem Umsatz führt). Wenn ein Sicherungsinstrument (forecasted transaction) ausläuft, veräußert wird oder nicht mehr die Kriterien zur Bilanzierung als Sicherungsgeschäft erfüllt, verbleibt der bis dahin im Eigenkapital erfasste kumulierte Gewinn oder Verlust im Eigenkapital und wird erst dann erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, wenn die ursprünglich gesicherte zukünftige Transaktion eintritt. Wird der Eintritt der zukünftigen Transaktion nicht länger erwartet, werden die im Eigenkapital erfassten kumulierten Gewinne oder Verluste sofort in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht.

Darüber hinaus gibt es im Konzern freistehende Derivate, welche nicht als Sicherungsgeschäfte designiert werden. Diese gelten daher als zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente. Sie werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Der beizulegende Zeitwert entspricht jenem Wert, den die jeweilige Gesellschaft bei der Auflösung des Geschäfts am Bilanzstichtag erhalten würde oder zahlen müsste. Positive beizulegende Zeitwerte zum Bilanzstichtag werden unter den finanziellen Vermögenswerten und negative beizulegende Zeitwerte unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Veränderungen im beizulegenden Zeitwert dieser derivativen Finanzinstrumente werden unverzüglich in der Gesamtergebnisrechnung, je nach Zweck des Derivats im sonstigen betrieblichen Ertrag oder sonstigen betrieblichen Aufwand bzw. im Finanzergebnis, erfasst.

Bei Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb werden Kursdifferenzen im sonstigen Ergebnis erfasst und bei der Veräußerung oder teilweisen Veräußerung des ausländischen Geschäftsbetriebs bzw. Rückführung der geschuldeten Beträge vom Eigenkapital in den Gewinn oder Verlust umgegliedert.

Im Wirtschaftsjahr 2013/14 wurden zwei USD-Darlehen, die von der Kapsch TrafficCom AG an Tochtergesellschaften in den USA gewährt wurden, als Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb nach IAS 21 klassifiziert, da der Vorstand der Kapsch TrafficCom AG in absehbarer Zeit keine Rückführung dieser Darlehen plant und diese auch nicht wahrscheinlich ist. Die Kursdifferenzen aus diesen Darlehen werden im sonstigen Ergebnis erfasst (siehe Erläuterung 13).

41.7.4 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,

2016

Frequenzmessung

Kapsch hat in Graz ein System für Frequenzmessung errichtet, mit dem integrierte Konzepte für Stadtentwicklung und -marketing entwickelt und laufend verfeinert werden.



2016

Brücke und Tunnel

Beim Mautsystem des mehrspurigen Fließverkehrs für die Harbour Bridge und Tunnel in Sydney kommt eine videobasierte Lösung zur Fahrzeugerkennung und -klassifikation zum Einsatz.



wie beispielsweise ungünstige Veränderungen beim Zahlungsstand von Kreditnehmern oder der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die mit Ausfällen bei den Vermögenswerten der Group korrelieren. Die Höhe des Wertminderungsverlustes ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswertes und dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows (mit Ausnahme künftiger, noch nicht erlittener Kreditausfälle), abgezinst mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswertes. Der Verlustbetrag ist ergebniswirksam zu erfassen. Wenn sich der Betrag der Wertminderung in einer Folgeperiode reduziert und diese Reduzierung aus Umständen resultiert, die nach der erstmaligen Erfassung der Wertminderung eingetreten sind, wird die Wertaufholung ergebniswirksam erfasst.

41.8 Leasing.

41.8.1 Finanzierungsleasing – Bilanzierung von Verträgen aus Sicht des Leasingnehmers.

Leasingvereinbarungen, bei denen der Konzern als Leasingnehmer den wesentlichen Anteil der Chancen und Risiken, die mit der Nutzung der Vermögenswerte verbunden sind, trägt, werden als Finanzierungsleasing behandelt.

Die betreffenden Vermögenswerte werden unter dem Anlagevermögen mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen oder dem beizulegenden Zeitwert des geleasten Vermögenswertes, falls niedriger, aktiviert und über die wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben. In der gleichen Höhe wird eine Finanzierungsleasingverbindlichkeit angesetzt. Die Differenz zwischen den Mindestleasingzahlungen und dem passivierten Barwert wird als Zinsaufwand erfasst. Der Zinsanteil wird unter Anwendung der Effektivzinsmethode über die vereinbarte Vertragslaufzeit verteilt.

41.8.2 Operatives Leasing – Bilanzierung von Verträgen aus Sicht des Leasingnehmers.

Leasingvereinbarungen, bei denen der Leasinggeber den wesentlichen Anteil der Chancen und Risiken, die mit der Nutzung der Vermögenswerte verbunden sind, innehat, werden als operatives Leasing behandelt. Die Zahlungen im Zuge des operativen Leasings (abzüglich etwaiger vom Leasinggeber erhaltener Anreize) werden linear über die Laufzeit als Mietaufwand in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

41.9 Zuschüsse aus öffentlicher Hand.

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

Sonstige Zuschüsse, die als Ausgleich für bereits angefallene Aufwendungen oder Verluste gewährt wurden, werden sofort ertragswirksam vereinnahmt.

41.10 Vorräte.

Vorräte werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten oder, falls niedriger, zum Nettoveräußerungswert bilanziert. Die Kosten werden mit dem gleitenden Durchschnittspreisverfahren ermittelt. Die Herstellungskosten umfassen alle direkt zurechenbaren Aufwendungen sowie alle variablen und fixen Gemeinkosten (basierend auf normaler betrieblicher Kapazität), die im Zusammenhang mit der Herstellung anfallen. Sie beinhalten jedoch mangels Zuordenbarkeit zu einem qualifizierten Vermögenswert keine Finanzierungskosten. Der Nettoveräußerungswert stellt den geschätzten Verkaufspreis im Zuge des gewöhnlichen Geschäftsverlaufs abzüglich variabler Veräußerungskosten dar.

41.11 Fertigungsaufträge.

Der Konzern wendet bei der Bilanzierung von Fertigungsaufträgen IAS 11 an. Soweit das Ergebnis eines Fertigungsauftrags verlässlich geschätzt werden kann und es wahrscheinlich ist, dass der Auftrag gewinnbringend sein wird, wird der Auftragserlös über den Zeitraum anhand des Arbeitsfortschritts des Auftrags erfasst. Wenn es wahrscheinlich ist, dass die gesamten Auftragskosten die Auftragserlöse übersteigen, wird der erwartete Verlust unverzüglich als Aufwand erfasst. Der Arbeitsfortschritt wird aus dem Verhältnis von bereits angefallenen Kosten bis zum Bilanzstichtag und den geschätzten gesamten Kosten für das jeweilige Projekt ermittelt.

Kann das Ergebnis eines Fertigungsauftrags nicht verlässlich bestimmt werden, so werden die Auftragserlöse nur in Höhe der angefallenen Auftragskosten erfasst, die wahrscheinlich einbringlich sind. Auftragskosten werden in der Periode, in der sie entstehen, als Aufwand erfasst.

Der Bilanzansatz ergibt sich aus dem Vergleich der Summe aus den bis zum Bilanzstichtag angefallenen kumulativen Kosten plus dem gemäß der Teilgewinnrealisierungsmethode ermittelten Gewinn (anteilig) oder Verlust (in voller Höhe) aus dem jeweiligen Fertigungsauftrag mit den in Rechnung gestellten Beträgen. Der

Saldo wird sodann je nach Fristigkeit entweder in den langfristigen Vermögenswerten, im Umlaufvermögen (Forderungen an Kunden für Fertigungsaufträge) oder unter kurzfristigen Verbindlichkeiten (Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen) ausgewiesen. Erhaltene Beträge vor Erbringung der Fertigungsleistung werden in der Konzernbilanz als Schulden bei den erhaltenen Anzahlungen erfasst.

41.12 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind fällige Beträge von Kunden aus im gewöhnlichen Geschäftsverkehr verkauften Gütern oder erbrachten Leistungen. Forderungen mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr werden als kurzfristige Forderungen ausgewiesen, ansonsten erfolgt der Ausweis unter den langfristigen Forderungen.

41.13 Liquide Mittel.

In die 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.

41.14 Rückstellungen.

Rückstellungen werden bei Vorliegen einer aktuellen rechtlichen oder faktischen Verpflichtung gegenüber Dritten aufgrund von Ereignissen in der Vergangenheit in der Bilanz gebildet, wenn ein Abfluss finanzieller Mittel für die Bedienung der Verpflichtung wahrscheinlich ist und eine verlässliche Schätzung des Betrags der Verpflichtung vorgenommen werden kann. Sofern eine solche zuverlässige Schätzung nicht möglich ist, unterbleibt die Rückstellungsbildung. Die Bewertung der Rückstellung erfolgt zum Barwert des voraussichtlichen Erfüllungsbetrags. Der Erfüllungsbetrag stellt die bestmögliche Schätzung jener Ausgabe dar, mit der eine gegenwärtige Verpflichtung am Bilanzstichtag erfüllt oder auf einen Dritten übertragen werden könnte. Dabei werden zukünftige Kostensteigerungen, die am Bilanzstichtag absehbar und wahrscheinlich sind, berücksichtigt. Sofern wesentlich, werden die Rückstellungen mit einem Vorsteuerzinssatz, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffekts sowie die für die Verpflichtung spezifischen Risiken berücksichtigt, abgezinst. Aus der reinen Aufzinsung resultierende Erhöhungen der Rückstellung werden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung als Zinsaufwendungen erfasst.

Rückstellungen für Garantieverpflichtungen sowie für 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 oder Preisnachlässen abgeleitet wurden, gemäß der entsprechenden Gruppe von Verpflichtungen bewertet. Eine Rückstellung wird gemäß einer besten Schätzung der Kosten für die Mängelbehebung im Zuge der Gewährleistung für die vor dem Bilanzstichtag verkauften Produkte angesetzt.

Eine Rückstellung für belastende Verträge wird erfasst, sobald der erwartete Nutzen, den der Konzern aus einem Vertrag zieht, geringer als die unvermeidbaren Kosten zur Erfüllung der vertraglichen Verpflichtungen ist. Die Rückstellung wird zum Barwert des niedrigeren Betrags aus der Erfüllung des Vertrags und allfälligen Kompensationszahlungen bei Nichterfüllung dotiert. Die Erfassung von Wertminderungen auf mit dem „belasteten“ Vertrag verbundenen Vermögenswerten geht jedoch der Erfassung einer Rückstellung für den belastenden Vertrag vor.

41.15 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 Arbeitsrechts.

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

2016

Machbarkeitsstudien

Kapsch führt SDN/NFV-Machbarkeitsstudien für zahlreiche europäische Telekommunikationsbetreiber durch und liefert die Expertise für die Betreiber.



2016

Green Factory Award

Kapsch Components wird vom Fraunhofer Institut und dem Industriemagazin mit dem Green Factory Award ausgezeichnet.



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 Industriefinanzen, deren Laufzeit in etwa der Laufzeit der entsprechenden Verbindlichkeit entspricht, als Barwert der künftigen Zahlungen berechnet. Die in der Bilanz angesetzte Rückstellung für leistungsorientierte Pläne entspricht dem Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung (defined benefit obligation, DBO) am Bilanzstichtag, abzüglich des beizulegenden Zeitwertes des Planvermögens.

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

- > Dienstzeitaufwand (current and past service costs). Dieser beinhaltet den 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. Der laufende Dienstzeitaufwand wird in den Personalkosten, der Nettozinsaufwand erfolgswirksam im Zinsaufwand erfasst.

41.16 Laufende und latente Steuern.

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

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

Latente Steueransprüche/-schulden werden unter Anwendung der bilanzorientierten Verbindlichkeitenmethode in voller Höhe für alle temporären Differenzen zwischen dem steuerlichen Wert von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten und den im Konzernabschluss ausgewiesenen Buchwerten bilanziert. Falls jedoch die latenten Steueransprüche/-schulden aus der erstmaligen Bilanzierung eines Vermögenswertes oder einer Verbindlichkeit 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, bis zu dem es wahrscheinlich ist, dass zukünftige steuerbare Gewinne vorhanden sein werden, gegen die man die temporären Differenzen verwenden kann. Zudem muss davon ausgegangen werden können, dass sich diese temporären Differenzen in absehbarer Zukunft umkehren werden.

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird jedes Jahr am Abschlussstichtag geprüft und im Wert gemindert, falls es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass genügend zu versteuerndes Einkommen zur Verfügung steht, um den Anspruch vollständig oder teilweise zu realisieren.

Temporäre Differenzen entstehen im Wesentlichen im Zusammenhang mit Abschreibungsperioden von Anlagevermögen, Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen, anderen Verpflichtungen nach Beendigung von Dienstverhältnissen, Differenzen hinsichtlich der Bewertung von Forderungen und Verbindlichkeiten sowie steuerlichen Verlustvorträgen.

Latente Steuerschulden werden für temporäre Differenzen angesetzt, die bei Investitionen in Tochtergesellschaften entstehen, außer in jenen Fällen, wo der Zeitpunkt der Auflösung der temporären Differenz vom Konzern bestimmt wird und es wahrscheinlich ist, dass die temporäre Differenz in absehbarer Zukunft nicht aufgelöst wird.

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.

41.17 Verbindlichkeiten.

Verbindlichkeiten werden zu fortgeschriebenen Anschaffungskosten unter Beachtung der Effektivzinsmethode ausgewiesen. Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr werden als kurzfristige Verbindlichkeiten dargestellt, ist die Restlaufzeit länger, erfolgt der Ausweis unter den langfristigen Verbindlichkeiten. Fremdwährungsverbindlichkeiten werden mit dem zum Bilanzstichtag geltenden Fremdwährungskurs bewertet. 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.

41.18 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.

41.19 Ertragsrealisierung.

Umsatzerlöse werden gemäß IAS 18 bei der Auslieferung der Produkte und der Übertragung der maßgeblichen Chancen und Risiken aus dem Eigentum an diesen Produkten auf den Käufer, abzüglich Skonto und sonstiger Preisnachlässe und nach Eliminierung konzerninterner Umsätze, zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen oder noch ausstehenden Gegenleistung in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

Die Umsätze aus dem Verkauf von Dienstleistungen werden in jener Berichtsperiode erfasst, in der die entsprechende Leistung erbracht wurde, unter Bezugnahme auf den Fertigstellungsgrad der speziellen bewerteten Transaktion auf Basis der tatsächlich erbrachten Leistung als Anteil an der zu erbringenden Gesamtleistung.

Die Umsätze aus dem Verkauf von Wartungsverträgen betreffen die in die jeweilige Berichtsperiode fallenden Leistungen aus den einzelnen Wartungsverträgen.

Umsätze, die sich auf Fertigungsaufträge beziehen (im Wesentlichen Mauterrichtungsprojekte), werden nach der Teilgewinnrealisierungsmethode bilanziert, unter der Voraussetzung, dass die Bedingungen des IAS 11 erfüllt sind.

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

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

2016

Internet of Everything

Erstes österreichisches LoRa™-Netzwerk für effiziente Kommunikation im „Internet of Everything“. Kapsch BusinessCom errichtet gemeinsam mit Microtronics und der ORF-Tochter ORS das erste LoRa™-Netzwerk in Österreich.



41.20 Kritische Ermessensentscheidungen bei der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Der Konzern verfügt als Industrieunternehmen über kein großes Investmentportfolio und hält derzeit nur ein wesentliches AFS-Instrument (Q-Free ASA, Norwegen), siehe Erläuterung 19. Aus diesem Grund wurden keine festen Prozentsätze oder Zeitbänder als Filter für die Beurteilung eines „signifikanten“ Rückgangs oder eines „länger anhaltenden“ Rückgangs gemäß IAS 39.61 festgelegt. Der Konzern 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“ Rückgangs herangezogen.

41.21 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.



Mag. Georg Kapsch
Geschäftsführer



Dr. Kari Kapsch
Geschäftsführer



Dr. Franz Semmernegg
Geschäftsführer

2016

CHARM

Kapsch errichtet Europas größtes integriertes Advanced Traffic Management System in England und in den Niederlanden (CHARM). Stärkung der globalen Marktposition durch die Übernahme der Transportation-Sparte von Schneider Electric.



Bestätigungsvermerk.

Bericht zum Konzernabschluss.

Prüfungsurteil.

Wir haben den Konzernabschluss der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern), bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. März 2017, der Konzerngesamtergebnisrechnung, der Konzerngeldflussrechnung und der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr sowie dem Konzernanhang, geprüft.

Nach unserer Beurteilung entspricht der beigefügte Konzernabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt ein möglichst getreues Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. März 2017 sowie der Ertragslage und der Zahlungsströme des Konzerns für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den zusätzlichen Anforderungen des § 245a UGB.

Grundlage für das Prüfungsurteil.

Wir haben unsere Abschlussprüfung in Übereinstimmung mit den österreichischen Grundsätzen ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Diese Grundsätze erfordern die Anwendung der International Standards on Auditing (ISA). Unsere Verantwortlichkeiten nach diesen Vorschriften und Standards sind im Abschnitt „Verantwortlichkeiten des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind vom Konzern unabhängig in Übereinstimmung mit den österreichischen unternehmensrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und wir haben unsere sonstigen beruflichen Pflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Verantwortlichkeiten der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Konzernabschluss.

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses und dafür, dass dieser in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den zusätzlichen Anforderungen des § 245a UGB, ein möglichst getreues Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen, Sachverhalte im Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit – sofern einschlägig – anzugeben, sowie dafür, den Rechnungslegungsgrundsatz der Fortführung der Unternehmenstätigkeit anzuwenden, es sei denn, die gesetzlichen Vertreter beabsichtigen, entweder den Konzern zu liquidieren oder die Unternehmenstätigkeit einzustellen, oder haben keine realistische Alternative dazu.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns.

Verantwortlichkeiten des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses.

Unsere Ziele sind, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unser Prüfungsurteil beinhaltet. Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit den österreichischen Grundsätzen ordnungsmäßiger Abschlussprüfung, die die Anwendung der ISA erfordern, durchgeführte Abschlussprüfung eine wesentliche falsche Darstellung, falls eine solche vorliegt, stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn von ihnen einzeln oder insgesamt vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen.

Als Teil der Abschlussprüfung in Übereinstimmung mit den österreichischen Grundsätzen ordnungsmäßiger Abschlussprüfung, die die Anwendung der ISA erfordern, üben wir während der gesamten Abschlussprüfung pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung.

2017

Digital Signage in Skiregionen

Kapsch installiert audiovisuelle Anzeigen und Lösungen in mehreren Skigebieten. Diese bieten aktuelle Wetter- und Lawineninformationen sowie wichtige Tipps.



2017

Fährterminals

Die Fährhäfen von Frederikshavn und der Insel Læsø in Dänemark werden von Kapsch mit einem elektronischen Mautsystem ausgestattet.



Darüber hinaus gilt:

- > Wir identifizieren und beurteilen die Risiken wesentlicher – beabsichtigter und unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Abschluss, planen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken, führen sie durch und erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen. Das Risiko, dass aus dolosen Handlungen resultierende wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist höher als ein aus Irrtümern resultierendes, da dolose Handlungen betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen oder das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- > Wir gewinnen ein Verständnis von dem für die Abschlussprüfung relevanten internen Kontrollsystem, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit des internen Kontrollsystems des Konzerns abzugeben.
- > Wir beurteilen die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte in der Rechnungslegung und damit zusammenhängende Angaben.
- > Wir ziehen Schlussfolgerungen über die Angemessenheit der Anwendung des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit durch die gesetzlichen Vertreter sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die erhebliche Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen kann. Falls wir die Schlussfolgerung ziehen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, in unserem Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch die Abkehr des Konzerns von der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zur Folge haben.
- > Wir beurteilen die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse in einer Weise wiedergibt, dass ein möglichst getreues Bild erreicht wird.
- > Wir erlangen ausreichende und geeignete Prüfungsnachweise zu den Finanzinformationen der Einheiten oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns, um ein Prüfungsurteil zum Konzernabschluss abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die Alleinverantwortung für unser Prüfungsurteil.

Wir tauschen uns mit dem Aufsichtsrat unter anderem über den geplanten Umfang und die geplante zeitliche Einteilung der Abschlussprüfung sowie über bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger bedeutsamer Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Abschlussprüfung erkennen, aus.

Sonstige gesetzliche und andere rechtliche Anforderungen.

Bericht zum Konzernlagebericht.

Der Konzernlagebericht ist auf Grund der österreichischen unternehmensrechtlichen Vorschriften darauf zu prüfen, ob er mit dem Konzernabschluss in Einklang steht und ob er nach den geltenden rechtlichen Anforderungen aufgestellt wurde.

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den österreichischen unternehmensrechtlichen Vorschriften.

Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit den Berufsgrundsätzen zur Prüfung des Konzernlageberichts durchgeführt.

Urteil.

Nach unserer Beurteilung ist der Konzernlagebericht nach den geltenden rechtlichen Anforderungen aufgestellt worden und steht in Einklang mit dem Konzernabschluss.

Erklärung.

Angesichts der bei der Prüfung des Konzernabschlusses gewonnenen Erkenntnisse und des gewonnenen Verständnisses über den Konzern und sein Umfeld wurden wesentliche fehlerhafte Angaben im Konzernlagebericht nicht festgestellt.

Sonstige Informationen.

Die gesetzlichen Vertreter sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen beinhalten alle Informationen im Geschäftsbericht, ausgenommen den Konzernabschluss, den Konzernlagebericht und den Bestätigungsvermerk.

Unser Prüfungsurteil zum Konzernabschluss deckt diese sonstigen Informationen nicht ab, und wir geben keine Art der Zusicherung darauf ab.

In Verbindung mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses ist es unsere Verantwortung, diese sonstigen Informationen zu lesen und zu überlegen, ob es wesentliche Unstimmigkeiten zwischen den sonstigen Informationen und dem Konzernabschluss oder mit unserem während der Prüfung erlangten Wissen gibt oder diese Informationen sonst wesentlich falsch dargestellt erscheinen. Falls wir, basierend auf den durchgeführten Arbeiten, zur Schlussfolgerung gelangen, dass die sonstigen Informationen wesentlich falsch dargestellt sind, müssen wir dies berichten. Wir haben diesbezüglich nichts zu berichten.

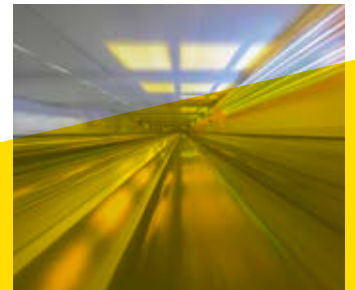
Wien, den 28. Juni 2017

gez:
Mag. Peter Pessenlehner
Wirtschaftsprüfer

2017

Bisher höchster Umsatz

Kapsch hat Großes geleistet und blickt mit diesen 125 Meilensteinen auf 125 Jahre Erfahrung mit der Zukunft zurück. Zum Abschluss noch etwas Großes: Höchster Umsatz in der Firmengeschichte für das Wirtschaftsjahr 2016/17 mit über 1,1 Milliarden Euro (+6,2% im Vergleich zum Vorjahr).



Glossar.

3GPP	3GPP – 3rd Generation Partnership Project ist eine weltweite Kooperation von Standardisierungsgremien für die Standardisierung im Mobilfunk
Big Data	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
ETC	Electronic Toll Collection – Elektronische Mauteinhebung zur Bezahlung der Mautgebühr ohne Anhalten an der Mautstation
ETCS	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
GPRS	General Packet Radio Service – Allgemeiner paketorientierter Funkdienst. Bezeichnung für den paketorientierten Dienst zur Datenübertragung in GSM- und UMTS-Netzen
GPS	Global Positioning System – Globales Positionsbestimmungssystem. Ein globales Navigationssatellitensystem, das zur Positionsbestimmung und Zeitmessung genutzt wird
GSM	Global System for Mobile Communications – Standard für volldigitale Mobilfunknetze
GSM-R	GSM for Railways – Ein auf dem weltweit dominierenden Funkstandard aufbauendes Mobilfunksystem, das speziell auf die Verwendung im Eisenbahnbereich angepasst wurde
ICT/IKT	Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) oder englisch Information and Communication Technology (ICT) bezeichnet Technologien im Bereich der Information und Kommunikation
IG	GSM-R Industry Group – Interessengesellschaft zur Förderung der GSM-R-Technologie und ihres erfolgreichen Einsatzes in Projekten in ganz Europa
ISO	International Organization for Standardization – Die Internationale Organisation für Normung erarbeitet international gültige Normen in vielen Bereichen
ITIL	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
ITS	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
OHS	Ordinatenhaftschalter – Elektromechanisches Schaltelement der analogen Fernsprechvermittlung. Diente zur Durchschaltung von Sprechadern in einer Telefonanlage oder in Vorfeldeinrichtungen
On-Board Unit	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
OSS/BSS	Operations Support System/Business Support System – Ein Netzwerkmanagement-System, das automatisierte Dienstleistungsprozesse unterstützt
TETRA	Terrestrial Trunked Radio – Standard für digitalen Bündelfunk, der den Aufbau von Universalnetzen ermöglicht
UIC	Union Internationale des Chemins de Fer – Der Internationale Eisenbahnverband agiert als weltweiter Fachverband des Bahnsektors und umfasst fast 200 Mitglieder auf der ganzen Welt
UMTS	Universal Mobile Telecommunications System – Mobilfunkstandard der dritten Generation. Ermöglicht deutlich höhere Datenübertragungsraten als vorherige Systeme
V2X	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
Voice over IP	IP-Telefonie, auch Internettelefonie oder Voice over IP genannt, ist das Telefonieren über Computernetzwerke, welche nach Internetstandards aufgebaut sind
VÖNIX	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 PublicTransportCom GmbH

Am Europlatz 2
1120 Wien | Österreich
Tel.: +43 50 811 0
Fax: +43 50 811 3201
E-mail: kptc.info@kapsch.net
www.kapschpublictransport.com

Kapsch TrafficCom AG

Am Europlatz 2
1120 Wien | Österreich
Tel.: +43 50 811 0
Fax: +43 50 811 2109
E-Mail: ktc.office@kapsch.net
www.kapschtraffic.com

Social Media.



www.linkedin.com/companies/kapschtrafficcomag
www.linkedin.com/companies/kapschbusinesscomag
www.linkedin.com/companies/kapschcarriercomag
www.linkedin.com/companies/kapschag



www.youtube.com/kapschnet



www.twitter.com/kapschnet



www.facebook.com/kapschnet



www.xing.com/companies/kapsch



www.vimeo.com/kapschnet

Kapsch Group

Kapsch zählt zu den erfolgreichsten Technologieunternehmen Österreichs mit globaler Präsenz. Zur Kapsch Group zählen die vier Schlüsselgesellschaften Kapsch TrafficCom, Kapsch BusinessCom, Kapsch CarrierCom und Kapsch PublicTransportCom. Mit deren Produkten und Lösungen trägt Kapsch dazu bei, die Herausforderungen der Gegenwart und Zukunft mit intelligenten Mobilitätslösungen im öffentlichen und privaten Verkehr sowie auch die Digitalisierung in vielfältigen Anwendungsfeldern aktiv zu gestalten. Als 1892 gegründetes Familienunternehmen mit Sitz in Wien blickt Kapsch auf 125 Jahre Erfahrung mit der Zukunft zurück. Jahr für Jahr investiert die Kapsch Group rund zehn Prozent ihres Gesamtumsatzes in Forschung und Entwicklung, um konsequente Innovation und die Implementierung neuer Technologien zum Nutzen ihrer Kunden überall auf der Welt zu sichern. Die Unternehmen der Kapsch Group beschäftigen in ihren weltweiten Niederlassungen und Repräsentanzen knapp 7.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

>>> www.kapsch.net

Kapsch Group | Am Europlatz 2 | 1120 Wien | Österreich | www.kapsch.net
Corporate Marketing | Alf Netek | Telefon +43 50 811 1700
Fax +43 50 811 99 1700 | E-Mail alf.netek@kapsch.net
Corporate Finance | Franz Gansfuss | Telefon +43 50 811 1600
Fax +43 50 811 99 1600 | E-Mail franz.gansfuss@kapsch.net