

DE



(2013)

VERANTWORTUNG  
KUNDENNÄHE  
LEISTUNG  
INNOVATION  
ZUKUNFT

Geschäftsbericht über das Wirtschaftsjahr 2012/13.

# Überblick Wirtschaftsjahr 2012/13.

Schwerpunkte des Wirtschaftsjahres von 1. April 2012 bis 31. März 2013.

	Was uns gelungen ist.	Womit wir nicht zufrieden waren.
<b>Finanzielle Leistung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Free Cashflow signifikant verbessert</li> <li>Nettoumlaufvermögen um 15 % und Nettoverschuldung um 46 % reduziert</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Umsatz um 11 % gefallen</li> <li>EBIT um 64 % und Periodenergebnis um 39 % gefallen</li> </ul>
<b>Landesweites elektronisches Mautsystem in Polen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bezahlung des letzten Meilensteines aus Systemerrichtung erfolgt</li> <li>Mauteinnahmen von 196 Mio. EUR bei Leistungsrate von 99,9 % im ersten Jahr des Systembetriebes erreicht</li> <li>System um mehr als 600km auf rund 2.200 km erweitert</li> <li>Offene Punkte zu Systembetrieb geklärt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Im ersten Halbjahr leistungsbedingt höhere Kosten für Systembetrieb angefallen</li> </ul>
<b>Elektronisches Mautsystem in Südafrika, Provinz Gauteng</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Private Klage gegen Straßenbetreiber aus April 2012 abgewiesen und Maut-einführungsprozess fortgeführt</li> <li>Teilweiser Ersatz der Vorhaltekosten für Systembetrieb vereinbart</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Systemstart aufgrund der Klage mehrfach verschoben und bis Bilanzstichtag nicht erfolgt</li> <li>Aktualisierung der Auftragskalkulation sowie Mehr- und Vorhaltekosten mit negativer Ergebnisauswirkung</li> </ul>
<b>Landesweites elektronisches Mautsystem in Weißrussland</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Systemerrichtung nach Beauftragung im Februar 2012 angelaufen</li> </ul>	
<b>Joint Venture in Russland</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>33,3 %-Anteil am Joint Venture aus strategischen Gründen mit Gewinn verkauft</li> </ul>	
<b>Marktpräsenz in Nordamerika</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Großauftrag in Nord-Texas erhalten</li> <li>Weitere Aufträge in Texas und Michigan gewonnen</li> <li>33 %-Anteil an mexikanischem Systemintegrator SIMEX erworben</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Margen für On-Board Units in den USA auf global übliches Niveau zurückgegangen</li> </ul>
<b>Marktpräsenz in Australien</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Auftrag in Sydney erhalten</li> <li>Verlängerung eines Vertrages über Lieferung von On-Board Units erreicht</li> </ul>	
<b>Marktpräsenz in Brasilien</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Erstauftrag über Lieferung von On-Board Units erhalten</li> </ul>	
<b>Ausschreibungen neuer Systeme</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ausschreibung in Slowenien im Februar 2013 gestartet</li> <li>Einige weitere Neuausschreibungen weltweit in Konkretisierung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bei Ausschreibung in Ungarn nicht zum Zug gekommen</li> <li>Einige erwartete Neuausschreibungen verspätet oder verschoben</li> </ul>
<b>Umsetzung der Strategie 2016</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Neue Organisation mit 1. Oktober 2012 weltweit implementiert</li> <li>Strategie 2016 durch erste Markterfolge bestätigt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ergebnis durch anhaltende Investitionen in Umsetzung der Strategie belastet</li> <li>Wachstumsstrukturen bedingen höhere Komplexität und zusätzliche Kosten</li> </ul>

# Inhaltsverzeichnis.

<b>Brief des Vorstandsvorsitzenden</b>		<b>Konzernlagebericht</b>	
Brief des Vorstandsvorsitzenden	6	Konzernlagebericht	48
<b>Über uns</b>		<b>Erklärung der gesetzlichen Vertreter</b>	
Unser Profil	12	Erklärung der gesetzlichen Vertreter	67
Unser Markt	14	<b>Konzernabschluss</b>	
Unser Angebot	16	Konzernabschluss zum 31. März 2013	68
Unsere Absatzmärkte und Referenzen	18	<b>Bestätigungsvermerk</b>	
Unsere Geschäftssegmente	20	Bestätigungsvermerk	118
<b>Die Kapsch TrafficCom Aktie</b>		<b>Services</b>	
Aktienmärkte im Wirtschaftsjahr 2012/13	24	Kapsch TrafficCom AG und Beteiligungen	120
Kapsch TrafficCom Aktie im Wirtschaftsjahr 2012/13	24	Adressen	122
Dividendenpolitik	26	Unternehmensgeschichte	123
Aktionärsstruktur	26	Glossar	124
Unternehmensanleihe	27	Kennzahlenübersicht 9 Jahre	Umschlag
Investor Relations	27	Finanzkalender	Umschlag
<b>Blick nach vorne</b>		Informationen zur Kapsch TrafficCom Aktie	Umschlag
Vision	30	Kapsch Group	Umschlag
Mission	31	<b>Impressum:</b>	
Werte	31	Medieninhaber und Hersteller: Kapsch TrafficCom AG	
Strategie 2016	32	Verlags- und Herstellungsort: Wien, Österreich	
Nachhaltigkeit	34	Redaktionsschluss: 7. Juni 2013	
<b>Corporate Governance Bericht</b>			
Corporate Governance Erklärung	38		
Vorstand	38		
Aufsichtsrat	41		
Ausschüsse des Aufsichtsrates	43		
Förderung von Frauen in Vorstand, Aufsichtsrat und in leitenden Stellen	43		
Bericht des Aufsichtsrates	44		

Aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit wird bei personenbezogenen Begriffen wie „Mitarbeiter“ auf die geschlechtsspezifische Differenzierung sowie auf die durchgängige Verwendung von akademischen Titeln verzichtet. Eine Übersicht der verwendeten Fachausdrücke und englischen Begriffe findet sich im Glossar auf Seite 124. Dieser Geschäftsbericht wurde mit größtmöglicher Sorgfalt und unter gewissenhafter Prüfung sämtlicher Daten erstellt. Satz- und Druckfehler können dennoch nicht ausgeschlossen werden. Durch die kaufmännische Rundung von Einzelpositionen und Prozentangaben kann es zu geringfügigen Rechendifferenzen kommen.

## Disclaimer

Bestimmte Aussagen in diesem Bericht 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 Gesellschaft ist nicht verpflichtet, das Ergebnis allfälliger Berichtigungen der hierin enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen zu veröffentlichen, außer dies ist nach anwendbarem Recht erforderlich.

## Ausgewählte Finanzkennzahlen.

Ertragskennzahlen		2012/13	2011/12	+/-	2010/11
Umsatz	in Mio. EUR	488,9	549,9	-11 %	388,6
EBITDA	in Mio. EUR	32,9	60,6	-46 %	62,5
EBITDA-Marge	in %	6,7	11,0		16,1
EBIT	in Mio. EUR	15,3	42,2	-64 %	48,9
EBIT-Marge	in %	3,1	7,7		12,6
Ergebnis vor Steuern	in Mio. EUR	16,9	36,3	-54 %	41,3
Periodenergebnis	in Mio. EUR	16,7	27,5	-39 %	28,4
Ergebnis je Aktie <sup>1</sup>	in EUR	0,74	1,62	-54 %	1,81
Free Cashflow <sup>2</sup>	in Mio. EUR	48,3	-49,7	-197 %	-19,4
Investitionen <sup>3</sup>	in Mio. EUR	20,2	13,1	55 %	8,3
Mitarbeiter <sup>4</sup>		3.013	2.705	11 %	2.167
On-Board Units ausgeliefert	in Mio. Stück	9,28	11,15	-17 %	5,20
Geschäftssegmente		2012/13	2011/12	+/-	2010/11
Road Solution Projects (RSP)					
Umsatz (Anteil am Gesamtumsatz in %)	in Mio. EUR	128,3 (26 %)	229,9 (42 %)	-44 %	158,9 (41 %)
EBIT (EBIT-Marge)	in Mio. EUR	-51,7 (-40,3 %)	4,1 (1,8 %)	<-300 %	0,1 (0,1 %)
Services, System Extensions, Components Sales (SEC)					
Umsatz (Anteil am Gesamtumsatz in %)	in Mio. EUR	342,3 (70 %)	308,1 (56 %)	11 %	223,3 (57 %)
EBIT (EBIT-Marge)	in Mio. EUR	66,1 (19,3 %)	37,3 (12,1 %)	77 %	48,3 (21,6 %)
Others (OTH)					
Umsatz (Anteil am Gesamtumsatz in %)	in Mio. EUR	18,3 (4 %)	12,0 (2 %)	52 %	6,4 (2 %)
EBIT (EBIT-Marge)	in Mio. EUR	0,9 (5,1 %)	0,8 (6,5 %)	21 %	0,4 (6,7 %)
Regionen		2012/13	2011/12	+/-	2010/11
Österreich <sup>5</sup>	in Mio. EUR	38,0 (8 %)	32,8 (6 %)	16 %	37,5 (10 %)
Europa <sup>5</sup>	in Mio. EUR	288,9 (59 %)	341,4 (62 %)	-15 %	182,0 (47 %)
Amerika <sup>5</sup>	in Mio. EUR	74,8 (15 %)	63,6 (12 %)	18 %	27,6 (7 %)
Sonstige <sup>5</sup>	in Mio. EUR	87,2 (18 %)	112,1 (20 %)	-22 %	141,5 (36 %)
Bilanzkennzahlen		31. März 2013	31. März 2012	+/-	31. März 2011
Bilanzsumme	in Mio. EUR	567,2	557,7	2 %	450,1
Eigenkapital <sup>6</sup>	in Mio. EUR	240,7	256,2	-6 %	191,5
Eigenkapitalquote <sup>6</sup>	in %	42,4	45,9		42,5
Nettoverschuldung	in Mio. EUR	-40,5	-74,4	-46 %	-47,2
Eingesetztes Kapital	in Mio. EUR	364,7	383,8	-5 %	288,7
Nettoumlaufvermögen	in Mio. EUR	243,9	285,7	-15 %	175,9
Börsekennzahlen		2012/13	2011/12	+/-	2010/11
Anzahl der Aktien <sup>4</sup>	in Mio.	13,0	13,0	0 %	12,2
Streubesitz <sup>4</sup>	in %	38,1	38,1		31,6
Schlusskurs der Aktie <sup>4</sup>	in EUR	37,0	63,5	-42 %	62,5
Börsekapitalisierung <sup>4</sup>	in Mio. EUR	481,3	825,5	-42 %	762,5
Performance der Aktie	in %	-41,7	1,6		247,4
Dividende je Aktie	in EUR	0,40 <sup>7</sup>	0,90	-56 %	1,00

<sup>1</sup> Ergebnis je Aktie 2012/13 bezogen auf 13,0 Mio. Aktien, 2011/12 bezogen auf die gewichtete durchschnittliche Anzahl von 12,74 Mio. Aktien und 2010/11 auf 12,2 Mio. Aktien; berechnet aus dem Periodenergebnis, das den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar ist

<sup>2</sup> Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit abzüglich Investitionen aus Geschäftstätigkeit (exkl. Zahlungen für den Erwerb von Gesellschaften und Ankauf von Wertpapieren und Beteiligungen) zuzüglich Einnahmen aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten

<sup>3</sup> Investitionen aus Geschäftstätigkeit (exkl. Zahlungen für den Erwerb von Gesellschaften und Ankauf von Wertpapieren und Beteiligungen)

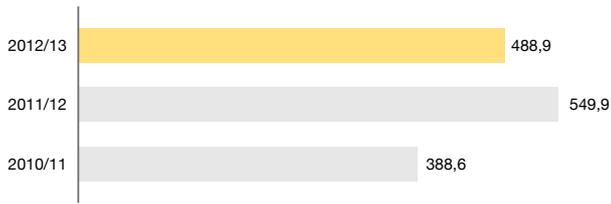
<sup>4</sup> jeweils zum 31. März

<sup>5</sup> Umsatz (Anteil am Gesamtumsatz in %); Europa exkl. Österreich

<sup>6</sup> inkl. Anteile in Fremdbesitz

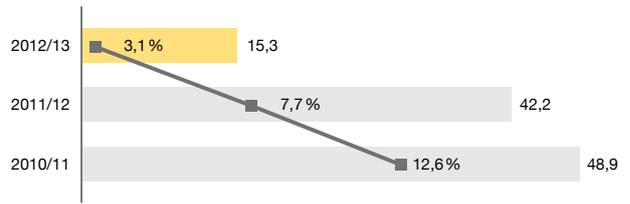
<sup>7</sup> Vorschlag des Vorstandes zur Beschlussfassung durch die Hauptversammlung am 12. September 2013

### Umsatz (in Mio. EUR)



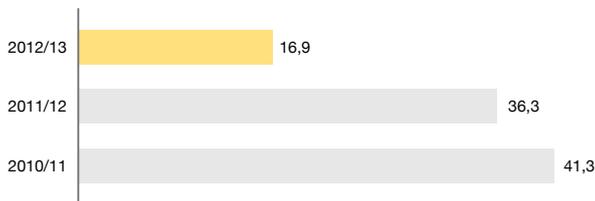
Der Umsatz fiel um 11 % bzw. 61,0 Mio. EUR auf 488,9 Mio. EUR.

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



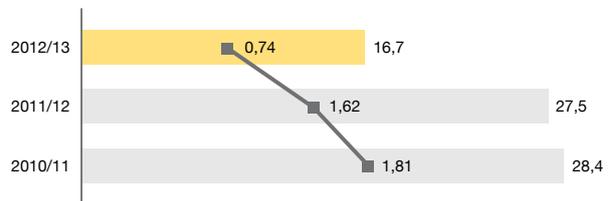
Das EBIT fiel um 64 % auf 15,3 Mio. EUR, die EBIT-Marge lag bei 3,1 %.

### Ergebnis vor Steuern (in Mio. EUR)



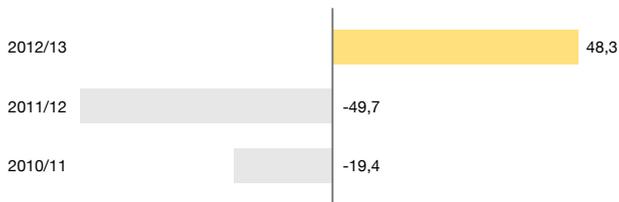
Das Ergebnis vor Steuern fiel um 54 % auf 16,9 Mio. EUR.

### Periodenergebnis (in Mio. EUR) und Ergebnis je Aktie<sup>1</sup> (in EUR)



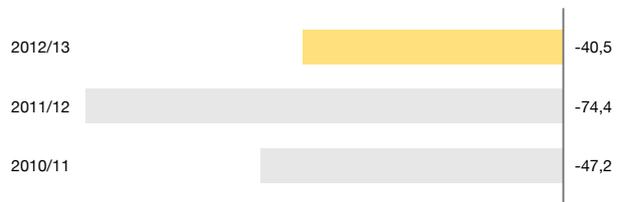
Das Periodenergebnis fiel auf 16,7 Mio. EUR, das Ergebnis je Aktie betrug 0,74 EUR.

### Free Cashflow<sup>2</sup> (in Mio. EUR)



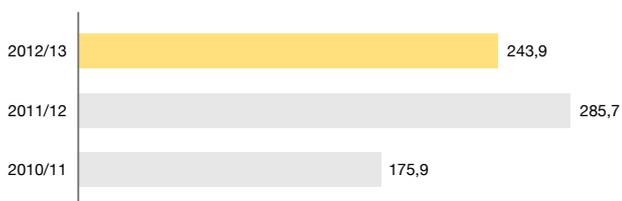
Der Free Cashflow erhöhte sich von -49,7 Mio. EUR auf 48,3 Mio. EUR.

### Nettoverschuldung (in Mio. EUR)



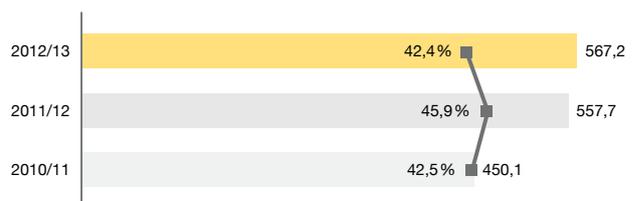
Die Nettoverschuldung reduzierte sich um 46 % auf -40,5 Mio. EUR.

### Nettoumlaufvermögen (in Mio. EUR)



Das Nettoumlaufvermögen reduzierte sich um 15 % auf 243,9 Mio. EUR.

### Bilanzsumme (in Mio. EUR) und Eigenkapitalquote<sup>6</sup> (in %)



Die Bilanzsumme stieg um 2 % auf 567,2 Mio. EUR, die Eigenkapitalquote lag bei 42,4 %.

---

Wir haben die Themen unseres Geschäftsberichtes interaktiv aufbereitet. Mit der iKapsch-App für Ihr iPhone erhalten Sie eine zusätzliche multimediale Dimension unserer Inhalte.

Und so funktioniert es:

1. Laden Sie im Apple App Store die iKapsch-App herunter und installieren Sie die Applikation auf Ihrem iPhone.
2. Starten Sie iKapsch.
3. Wählen Sie die Funktion ‚iKapsch capture‘ aus.
4. Folgen Sie diesem Symbol  auf den Bildseiten des Geschäftsberichtes.
5. Halten Sie Ihr iPhone möglichst gerade und ruhig über die Seite im Geschäftsbericht, die durch das ‚iKapsch capture‘-Symbol gekennzeichnet ist.
6. Sobald die ganze Seite zu sehen ist, machen Sie ein Foto – und schon tauchen Sie ein in die multimediale Welt von Kapsch.





# Im Ganzen betrachtet.

In den Geschäftsberichten der letzten fünf Jahre haben wir die Aspekte des Kapsch Spirit, die unsere unternehmerische Basis für nachhaltiges Wachstum bilden, einzeln thematisiert und visuell aufbereitet. Dementsprechend waren die Themen „Verantwortung“, „Kundennähe“, „Leistung“, „Innovation“ und „Zukunft“ die jeweiligen Leitmotive der Geschäftsberichte unserer Wirtschaftsjahre (WJ) 2007–2012.

Ausgangsbasis für die kreative Gestaltung des heurigen Berichtes ist die Erkenntnis, dass das Ganze mehr ist als die Summe seiner Teile. Die kontinuierliche Integration unserer Unternehmensvision im Tagesgeschäft ist ein maßgeblicher Erfolgsfaktor dafür, dass Kapsch TrafficCom heute ein global agierender Technologiekonzern ist, der sowohl für Innovation als auch für Tradition steht. Letztendlich verdanken wir unseren Erfolg jedoch der einzigartigen Haltung, mit der unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an ihre Aufgaben herangehen.

Im vorliegenden Geschäftsbericht haben wir daher zahlreiche unternehmensinterne und externe Fakten und Daten als Infografiken aufbereitet, mit denen wir Ihnen zeigen, wie wir unsere Unternehmensvision zu wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen in Beziehung setzen. Wir wollen aber diesen Geschäftsbericht auch dazu nutzen, eine positive Zwischenbilanz zu ziehen. Denn es kommt nicht darauf an, die Zukunft zu prognostizieren, sondern sie aktiv mitzugestalten.



WJ 2007/08



WJ 2008/09



WJ 2009/10



WJ 2010/11



WJ 2011/12



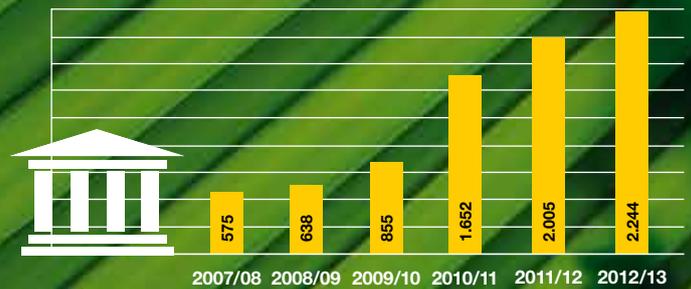
# Verantwortung.

Verantwortungsbewusstsein bedeutet für uns, sich der Konsequenzen unserer Entscheidungen ganzheitlich bewusst zu sein und unser Handeln an den Interessen unserer Geschäftspartner, unserer Aktionäre und Eigentümer sowie unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auszurichten. Mit dieser Haltung entwickeln wir Produkte und Lösungen, von denen Umwelt und Gesellschaft langfristig profitieren.

## Kapsch Components – Umweltkennzahlen (in kg und kW/h).<sup>1</sup>

	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	
Abfallanteil je t Produkt (in kg)	162	329	174	156	-3,7%
Verpackungsanteil je t Produkt (in kg)	210	190	135	154	-26,7%
Energieeinsatz je t Produkt (in kW/h)	6.953	5.731	3.635	3.717	-46,6%
Stickstoffeinsatz je t Produkt (in kg)	1.585	1.034	734	607	-61,7%
CO <sub>2</sub> -Emission je t Produkt (in kg)	n.a.	213	182	178	-16,4%

## Kapsch TrafficCom – Ausbildungskosten (in TEUR).<sup>2</sup>



## Treibhausgasemissionen pro Person für ausgewählte Urlaubsreisen (in kg CO<sub>2</sub>).<sup>3</sup>



All-inclusive-Urlaub Mexiko  
(Flug, 14 Tage, 3 Personen)

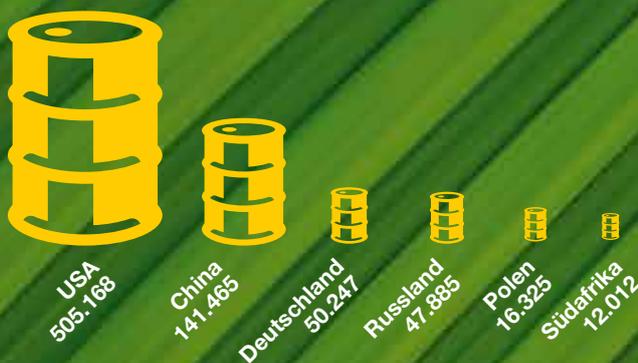


Strandurlaub Mallorca  
(Flug, 14 Tage, 3 Personen)

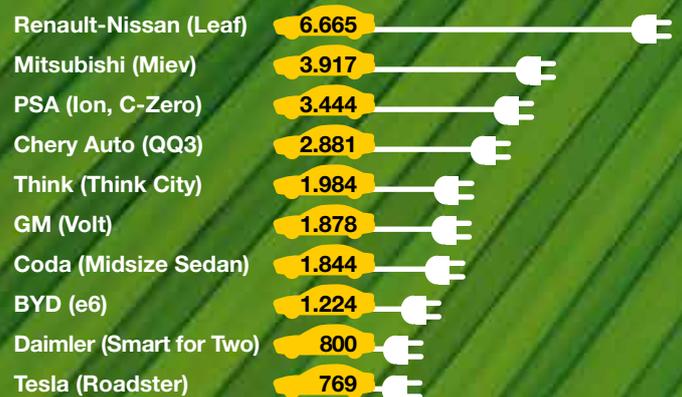


Familienurlaub im Inland  
(PKW, 14 Tage, 4 Personen)

## Gesamtenergieverbrauch im Straßensektor für ausgewählte Länder 2010 (in Kilotonnen Öleinheiten).<sup>4</sup>



## Die größten Hersteller von Elektroautos nach produzierten Fahrzeugen.<sup>5</sup>



Quellen: 1 Kapsch Components GmbH & Co KG, 2 Kapsch TrafficCom AG, 3 brand eins/statista.com: Die Welt in Zahlen 2012, 4 International Road Federation: World Road Statistics 2012, 5 brand eins/statista.com: Die Welt in Zahlen 2012, 6 ACEA (European Automobile Manufacturers' Association) basierend auf Daten von AAA (Association Auxiliaire de l'Automobile), 7 Kapsch TrafficCom AG, 8 Mercer LLC: Quality of Living Survey – Worldwide Rankings 2012. Alle Zahlenwerte der Kapsch Group und ihrer Unternehmen beziehen sich auf Wirtschaftsjahre.

Wir haben die Themen unseres Geschäftsberichtes interaktiv aufbereitet. Mit der iKapsch-App für Ihr iPhone erhalten Sie eine zusätzliche multimediale Dimension unserer Inhalte. Lesen Sie bitte die Benutzerhinweise zu iKapsch auf Seite 2 und tauchen Sie damit in die Welt von Kapsch ein.



### Neuwagen-CO<sub>2</sub>-Emissionen in der EU.<sup>6</sup>



### Kapsch TrafficCom – Nachhaltiges Wirtschaften.<sup>7</sup>



\*WJ 2010/11, \*\* WJ 2012/13

### Die Städte mit der weltweit höchsten Lebensqualität.<sup>8</sup>



Für den Geschäftsbericht 2007/08 waren Verantwortung und Nachhaltigkeit unsere Schwerpunktthemen. Wir haben gemeinsam mit Kindern gezeigt, welche Bedeutung intelligente Verkehrssysteme für eine moderne Infrastruktur haben. So wie Eltern alles tun, um für die Sicherheit und die Zukunft ihrer Kinder zu sorgen, tun wir alles, um mit unseren Produkten und Lösungen den Straßenverkehr sicherer zu gestalten.



# Brief des Vorstandsvorsitzenden.



Georg Kapsch, Vorstandsvorsitzender

Foto: Christian Müller/APA/picturedesk.com

## Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der Ihnen vorliegende Geschäftsbericht der Kapsch TrafficCom Group schließt in mehrerer Hinsicht einen Zyklus ab. In den vorhergehenden Berichten seit unserem Börsengang haben wir jeweils einen Aspekt des Kapsch Spirit vorgestellt. Der aktuelle Bericht über das Wirtschaftsjahr 2012/13 vereint die einzelnen Aspekte und beleuchtet sie mit Hintergrundinformationen. Gleichzeitig war das vergangene Wirtschaftsjahr für uns eine „Transition Period“ – eine Übergangsphase zwischen dem Abschluss bestehender Errichtungsprojekte und dem Start neuer Aufträge, aber auch eine Übergangsphase von einer Unternehmensstruktur, aus der wir in den vergangenen Jahren buchstäblich herausgewachsen sind, zu einer neuen Organisation, die unsere Strategie für die kommenden Jahre und das geplante weitere Wachstum nicht nur trägt, sondern auch unterstützt. In diese Organisation gilt es nun, zur Gänze hineinzuwachsen. Eine neue Herausforderung besteht dabei im Umgang mit der Komplexität, die durch das weltweite Wachstum der vergangenen Jahre entstanden ist und mit der Geschäftsausweitung noch zunehmen wird.

Die Kapsch TrafficCom Group hat in diesem Wirtschaftsjahr wesentliche Fortschritte erzielt – sowohl in Bezug auf bestehende als auch auf Neuprojekte. Mit Oktober 2012 haben wir darüber hinaus unsere neue Organisationsstruktur umgesetzt. Neben diesen Weiterentwicklungen und anhaltenden Investitionen in die Zukunft führten jedoch Projektverzögerungen zu geringeren Umsätzen bei gleichzeitig hohen Aufwendungen. Daraus ergibt sich, dass die Ergebniszahlen des Berichtsjahres deutlich unter unserer Zielsetzung liegen.

Waren wir zu Beginn des Wirtschaftsjahres noch davon ausgegangen, dass sich die Situation bei unseren Großprojekten rasch verbessern würde, so mussten wir feststellen, dass zwar einige der offenen Themen geklärt werden konnten, die weiteren Verzögerungen bei unserem Projekt in Südafrika jedoch auch im zweiten Halbjahr negativ auf Umsatz und Ergebnis wirkten. Umso erfreulicher ist die deutliche Verbesserung der Ertragslage, die sich im dritten und insbesondere im vierten Quartal abzeichnete.

**Umsatz- und Ergebnisentwicklung.** Der Umsatz des Wirtschaftsjahres 2012/13 liegt mit 488,9 Mio. EUR um 11 % unter dem Vorjahreswert von 549,9 Mio. EUR. Dieser Rückgang spiegelt einerseits den Umstand wider, dass unsere großen Errichtungsprojekte in Polen und Südafrika bereits realisiert waren, die neuen Projekte aber in ihrem Gesamtvolumen geringer und zudem erst verstärkt ab dem zweiten Halbjahr umsatzwirksam waren. Andererseits lagen die Betriebsumsätze in Polen und Südafrika noch deutlich unter den Erwartungen, da das fertiggestellte System in Südafrika bis zum Ende des Geschäftsjahres nicht in Betrieb genommen wurde und die in Polen erzielten Umsätze erst ab dem dritten Quartal die erwartete Höhe erreichten. Auch die Anzahl der verkauften On-Board Units blieb hinter dem Vorjahr zurück, da keine Erstausrüstungen oder Nachlieferungen für neue Systeme erfolgten.

Diese Tatsachen beeinflussten auch das Ergebnis der Kapsch TrafficCom Group und führten dazu, dass das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) in den ersten beiden Quartalen negativ war. Im dritten Quartal mussten wir schließlich im Zusammenhang mit den weiteren Verzögerungen bei dem südafrikanischen Projekt eine Aktualisierung der Auftragskalkulation durchführen. Die Folge davon war erneut ein negatives Ergebnis. Erst im vierten Quartal ermöglichte der verbesserte Systembetrieb in Polen gemeinsam mit dem Fortschritt des Projektes in Weißrussland eine deutliche Umsatzsteigerung, und das Quartalsergebnis war mit 24,9 Mio. EUR wieder mehr als nur zufriedenstellend. Im Gesamtjahr erreichte das EBIT 15,3 Mio. EUR nach 42,2 Mio. EUR im Vorjahr. Die EBIT-Marge lag somit bei 3,1 %, deutlich unter dem Vorjahreswert von 7,7 %.

Das Berichtsjahr war zudem von Vorbereitungen für neue Projekte gekennzeichnet, insgesamt also von bereits erfassten Aufwendungen, denen noch keine entsprechenden Umsätze bzw. Ergebnisbeiträge gegenüberstanden. Auch die Implementierung unserer neuen Organisationsstruktur bedeutete Investitionen – eine Grundvoraussetzung für die Zukunft und das weitere Wachstum, die aber zunächst ebenfalls mit Aufwänden verbunden war. Der geringere Umsatz erschwerte in diesem Zusammenhang die Kostendeckung.

**Bestehende Projekte und Märkte.** Der laufende Betrieb der landesweiten Mautsysteme in der Tschechischen Republik, Österreich und in der Schweiz lieferte im Geschäftsjahr unverändert stabile Umsatzbeiträge.

*In Polen* erfolgte Ende des vorigen Geschäftsjahres die abschließende Abnahme des landesweiten Mautsystems, das wir in Rekordzeit errichtet und danach sukzessive vervollständigt hatten. Die Zufriedenheit unseres Kunden zeigte sich auch darin, dass wir bereits mit Erweiterungen um insgesamt mehr als 600 km beauftragt wurden. Im ersten Halbjahr des Wirtschaftsjahres 2012/13 waren noch offene Punkte in Bezug auf den Systembetrieb zu klären, ab dem dritten Quartal erzielten wir zufriedenstellende Betriebsumsätze. Die kontinuierliche Ergebnisverbesserung trägt seither signifikant zur Erhöhung der Marge bei.

*In Südafrika* wurden im Berichtszeitraum wesentliche Entscheidungen für die Inbetriebnahme des bereits fertiggestellten Mautsystems in der Provinz Gauteng getroffen. Die private Klage gegen den Straßenbetreiber, die seit April 2012 zur mehrfachen Verschiebung des Systemstarts geführt hatte, wurde inzwischen abgewiesen und der Mauteinführungsprozess fortgesetzt. Offen ist seit einigen Monaten nur noch die Bekanntgabe des Starttermins durch die Regierung. Wir hoffen, dass dieser letzte Schritt in Kürze erfolgen wird. Die Verzögerungen bei diesem Projekt führten nicht nur zum Ausbleiben der erwarteten Umsätze, sie waren für Kapsch TrafficCom auch mit Mehr- und Vorhaltekosten verbunden. Darüber hinaus wurde in diesem Zusammenhang im dritten Quartal 2012/13 das Auftragsvolumen um rund 10 % reduziert. Die Aktualisierung unserer Auftragskalkulation wirkte sich negativ auf den Ergebnisbeitrag im dritten Quartal aus.

*In Weißrussland* lief das Großprojekt, mit dem wir im Februar 2012 beauftragt wurden, im Wirtschaftsjahr 2012/13 an. Es umfasst die Errichtung eines landesweiten elektronischen Mautsystems und den anschließenden Betrieb für 20 Jahre. Der Fortschritt der ersten Phase, die im Juli 2013 in Betrieb genommen wird, unterstützte die deutliche Umsatz- und Ergebnissteigerung im vierten Quartal.

**Neue Projekte und Märkte.** Wir konnten im Berichtszeitraum unseren internationalen Marktausbau fortsetzen. Besonders erfolgreich gestaltete sich die Entwicklung in dem für uns jungen nordamerikanischen Markt.

*In den USA* wurde Kapsch TrafficCom Ende Juli erstmals in diesem hart umkämpften Markt als Lieferant für ein Gesamtsystem ausgewählt: Wir errichten zurzeit auf zwei Autobahnen im Norden von Texas ein sogenanntes „Managed Lane“-System, das ein Mautsystem, ein Intelligent Transportation System und ein Netzwerk-Kommunikationssystem umfasst. Es wird eines der modernsten Verkehrssysteme in Nordamerika werden. Nur einen Monat später erhielten wir einen weiteren Auftrag, für ein Störfallerkennungssystem in einem Tunnel in Houston. Im März wurden wir auch mit der Errichtung eines LKW-Parksystems in Michigan beauftragt. Mit diesen Markterfolgen fühlen wir uns in unserer Strategie bestätigt; sie beweisen, dass die Investitionen der vergangenen Jahre richtig waren. Sie zeigen auch, dass über Mautsysteme hinausgehend unsere Kompetenz bei Gesamtlösungen für Intelligent Transportation Systems (ITS) vom Markt anerkannt wird.

*In Mexiko* haben wir mit einer 33 %igen Beteiligung an dem Systemintegrationsanbieter SIMEX unsere Marktpräsenz verstärkt und auf zukünftiges Wachstum ausgerichtet.

*In Brasilien*, einem der Wachstumsmärkte für die ITS-Industrie, erhielten wir unseren ersten Auftrag für die Lieferung von On-Board Units.

*In Australien* wurden wir Ende August mit einem Mautsystem in Sydney beauftragt, darüber hinaus verlängerte der Straßenbetreiber Transurban unseren Vertrag zur Lieferung von On-Board Units erneut.

*In Russland* haben wir uns aus dem Joint Venture United Toll Systems aus strategischen Gründen – und mit Gewinn – zurückgezogen, da es vor allem auf Straßenbetrieb fokussiert. Wir werden uns in Russland weiterhin auf Mautprojekte, wie auch die erwartete Ausschreibung eines nationalen Mautsystems, und andere ITS-Projekte konzentrieren.

**Vermögens- und Finanzlage.** Wie bereits erwähnt sind wir mit dem Ergebnis des Wirtschaftsjahres 2012/13 nicht zufrieden, das erste Halbjahr verlief enttäuschend. Zur Beurteilung benötigen wir jedoch eine längerfristige Sichtweise, denn Projektgeschäft, wie es Kapsch TrafficCom betreibt, ist stets mit Ergebnisvolatilität verbunden. Ein Vergleich einzelner Quartale ist nur bedingt möglich. Nach einem projektbedingt außergewöhnlich positiven Start in das vorige Wirtschaftsjahr 2011/12 folgte ab dem zweiten Halbjahr 2011/12 eine schwache Phase, die bis in das dritte Quartal 2012/13 und somit über fünf Quartale andauerte.

Gleichzeitig zeigt die Bilanz von Kapsch TrafficCom seit dem ersten Quartal des Berichtsjahres ein äußerst solides Bild. Der Abschluss der Systemimplementierung in Polen und die damit verbundene Bezahlung des letzten Meilensteines aus der Errichtung des Systems führten zu sichtbaren Verbesserungen gegenüber dem Bilanzstichtag zum 31. März 2012: Trotz der schwachen Gewinnsituation beträgt die Eigenkapitalquote 42,4 % zum Ende des Wirtschaftsjahres 2012/13. Nachdem wir zum dritten Quartal sogar ein Nettoguthaben ausweisen konnten, liegt die Nettoverschuldung zum 31. März 2013 trotz der Finanzierung des weißrussischen Projektes um 46 % unter dem Vorjahreswert. Auch Nettoumlaufvermögen und eingesetztes Kapital sind trotz des Anstieges im vierten Quartal weit vom Vorjahresniveau entfernt. Der Finanzmittelbestand konnte im Geschäftsjahr von 44,9 Mio. EUR auf 79,0 Mio. EUR gesteigert werden. Der Free Cashflow, der vor einem Jahr noch negativ war, betrug zuletzt 48,3 Mio. EUR.

Dies bestätigt, dass Kapsch TrafficCom über das finanzielle Potenzial für das angestrebte Wachstum verfügt. Wir setzen daher trotz der schwachen Ergebnisse des Wirtschaftsjahres 2012/13 unsere Investitionen in die Zukunft fort. Aufgrund der aktuellen Situation massive Kürzungen vorzunehmen würde bedeuten, dass wir für die zukünftig erwarteten – auch großen – Projekte nicht die nötigen Strukturen und Kapazitäten hätten.

**Dividende.** Wir haben uns in diesem Zusammenhang auch entschieden, von unserer Dividendenpolitik, rund ein Drittel des Jahresgewinnes auszuschütten, abzuweichen und der Hauptversammlung für das Wirtschaftsjahr 2012/13 eine Dividende von 0,40 EUR je Aktie, eine 54 %ige Ausschüttung, vorzuschlagen. Obwohl das

vorliegende Jahresergebnis gegen diesen Vorschlag spricht, erachten wir ihn in unserer längerfristigen Betrachtung als angemessen. Sowohl die finanzielle Stärke als auch der Projektausblick bestätigen dieses Bild.

**Sechs Jahre an der Börse – Blick zurück.** Wir haben seit dem Börsengang im Jahr 2007 eine klare Wachstumsstrategie verfolgt und diese erfolgreich umgesetzt. Verbunden mit unserem Projektgeschäft gab es Schwankungen, aber über die Jahre ist die Kapsch TrafficCom Group in vieler Hinsicht aus den Dimensionen von damals herausgewachsen. Erst vor wenigen Monaten hatten wir die Ehre, für dieses Wachstum mit einem Award ausgezeichnet zu werden.

2012 haben wir im Rahmen eines tiefgreifenden Strategieprozesses in die Zukunft geblickt – die Zukunft unseres Umfeldes und die der Kapsch TrafficCom Group. Darauf aufbauend haben wir unsere Unternehmensstrategie bis zum Jahr 2016 und konkrete Strategiepfade ausgearbeitet.

**Blick nach vorne.** Wir erwarten in den kommenden Jahren ein Zusammenwachsen der verschiedenen ITS-Marktsegmente. Bisher wurde unterschieden zwischen Mautsystemen, Verkehrsmanagementsystemen, Applikationen für die Verkehrssicherheit, Stadt Zugangsregelung, Parkraumbewirtschaftung und anderen einzelnen Bereichen. In den nächsten Jahren werden sich diese Einzelsysteme zunehmend in Richtung „vernetzte Fahrzeuge in kooperativen Systemen“ entwickeln. Kapsch TrafficCom hat einerseits noch Potenzial, im Kerngeschäft der elektronischen Mauthebung – auch regional – weiter zu wachsen, und andererseits, vermehrt auch andere ITS-Applikationen anzubieten. Im Jahr 2012 haben wir die Kapsch TrafficCom Group für dieses Potenzial neu aufgestellt. Seit Oktober verfügt die gesamte Gruppe über eine weltweit einheitliche Organisationsstruktur mit abgestimmten Standards, Prozessen und Schnittstellen. Dies soll unsere Effizienz erhöhen und das weitere Wachstum unterstützen. Zudem entstehen zusätzliche Wachstumschancen durch die Entwicklung von ITS-Gesamtlösungen. In den Anfragen und in den Aufträgen, die wir zuletzt in den USA erhalten haben, zeigt sich bereits die Konvergenz des ITS-Marktes.

**Ausblick.** Mit unserer ITS-Strategie und der neuen Unternehmensstruktur sehen wir uns daher gut positioniert. Die starke Bilanzstruktur der Kapsch TrafficCom Group zeigt, dass wir auch finanziell für kommende Projekte – kleinere, große und auch parallel laufende – über ausreichend Potenzial verfügen.

Das Wirtschaftsjahr 2013/14 wird zunächst von der Fortführung unserer bestehenden Projekte geprägt sein. Insbesondere die weiteren Entwicklungen in Südafrika werden die Umsatz- und Ergebnisentwicklung beeinflussen. Darüber hinaus ist in Slowenien bereits eine Ausschreibung angelaufen. Weitere Ausschreibungen erwarten wir in Belgien und in den USA. In Bulgarien, Russland und umliegenden Ländern sowie in Deutschland werden umfangreiche Mautsysteme diskutiert – wir verfolgen dies ebenfalls mit großem Interesse.

Abschließend möchte ich die Gelegenheit nutzen, unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Einsatz zu danken und für ihr Engagement, das besonders in einer Übergangszeit, wie wir sie im Berichtszeitraum erlebten, wichtig für ein Unternehmen ist. Auch meinen Vorstandskollegen Erwin Toplak und André Laux danke ich für die gute Zusammenarbeit sowie dem Aufsichtsrat der Kapsch TrafficCom AG für Aufsicht, Rat und die weiterführenden Diskussionen. Unseren Kunden wie auch unseren Investoren danke ich für das Vertrauen, das sie langfristig in unsere Leistung setzen. Ich hoffe, dass Sie uns weiterhin auf unserem Wachstumskurs begleiten.

Mag. Georg Kapsch  
Vorstandsvorsitzender



# Kundennähe.

Gelebte Kundennähe wird durch die Präsenz vor Ort bestimmt, die wir mit Niederlassungen und Repräsentanzen in 33 Ländern nachdrücklich unter Beweis stellen. Eine zusätzliche Dimension von Nähe schaffen wir durch intensive wertschätzende Zusammenarbeit mit unseren internationalen Projektpartnern und Kunden sowie bewusster Förderung regionaler Wertschöpfung.

## Österreichs Außenhandel 2012 (in Mrd. EUR).<sup>1</sup>



## Gesamtlänge des Straßennetzes von ausgewählten Ländern 2010 (in km).<sup>2</sup>



## Kapsch TrafficCom – Anzahl Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.<sup>3</sup>



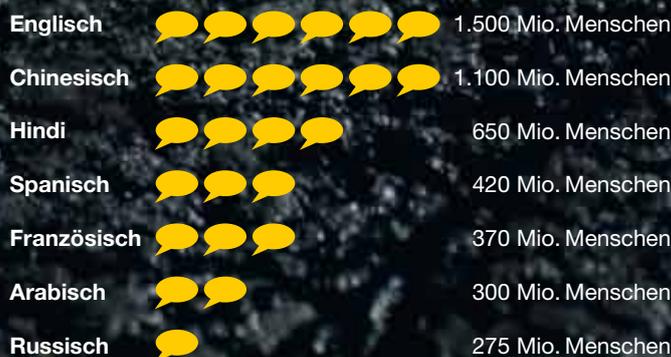
## Kapsch TrafficCom – Forschungs- und Entwicklungszentren 2012.<sup>4</sup>



## Kapsch TrafficCom – Internationale Webseiten.<sup>5</sup>



## Die wichtigsten Weltsprachen.<sup>6</sup>



Quellen: 1 Statistik Austria 2013, 2 International Road Federation: World Road Statistics 2012, 3 Kapsch TrafficCom AG, 4 Kapsch TrafficCom AG, 5 Kapsch TrafficCom AG, 6 www.weltsprachen.net, 7 Kapsch TrafficCom AG, 8 International Road Federation: World Road Statistics 2012. Alle Zahlenwerte der Kapsch Group und ihrer Unternehmen beziehen sich auf Wirtschaftsjahre.



Wir haben die Themen unseres Geschäftsberichtes interaktiv aufbereitet. Mit der iKapsch-App für Ihr iPhone erhalten Sie eine zusätzliche multimediale Dimension unserer Inhalte. Lesen Sie bitte die Benutzerhinweise zu iKapsch auf Seite 2 und tauchen Sie damit in die Welt von Kapsch ein.



**Kapsch TrafficCom – Weltweite Referenzprojekte 2012/13.<sup>7</sup>**

- |                         |             |              |
|-------------------------|-------------|--------------|
| Argentinien             | Irland      | Russland     |
| Australien              | Italien     | Schweden     |
| Bosnien und Herzegowina | Kanada      | Schweiz      |
| Brasilien               | Kolumbien   | Serbien      |
| Chile                   | Marokko     | Slowenien    |
| China                   | Mexiko      | Spanien      |
| Costa Rica              | Montenegro  | Südafrika    |
| Dänemark                | Neuseeland  | Thailand     |
| Deutschland             | Niederlande | Türkei       |
| Ecuador                 | Norwegen    | Tschechien   |
| Frankreich              | Österreich  | Ungarn       |
| Griechenland            | Panama      | USA          |
| Großbritannien          | Philippinen | Vietnam      |
| Indien                  | Polen       | Weißrussland |
|                         | Portugal    |              |



**Anzahl Kraftfahrzeuge pro 1.000 Personen nach geografischen Regionen.<sup>8</sup>**



Der Geschäftsbericht 2008/09 stand im Zeichen der Kundennähe und der internationalen Ausrichtung von Kapsch TrafficCom. Unser Fotograf war in Australien und in Tschechien, in Indien, Italien, Schweden und in Thailand unterwegs und hat unterschiedliche Straßenbenutzer über deren Erfahrungen mit unseren Lösungen befragt. So konnten wir die vielfältigen soziokulturellen Komponenten und Hintergründe von Mobilität glaubhaft unseren Lesern präsentieren.



# Über uns.

## Unser Profil.

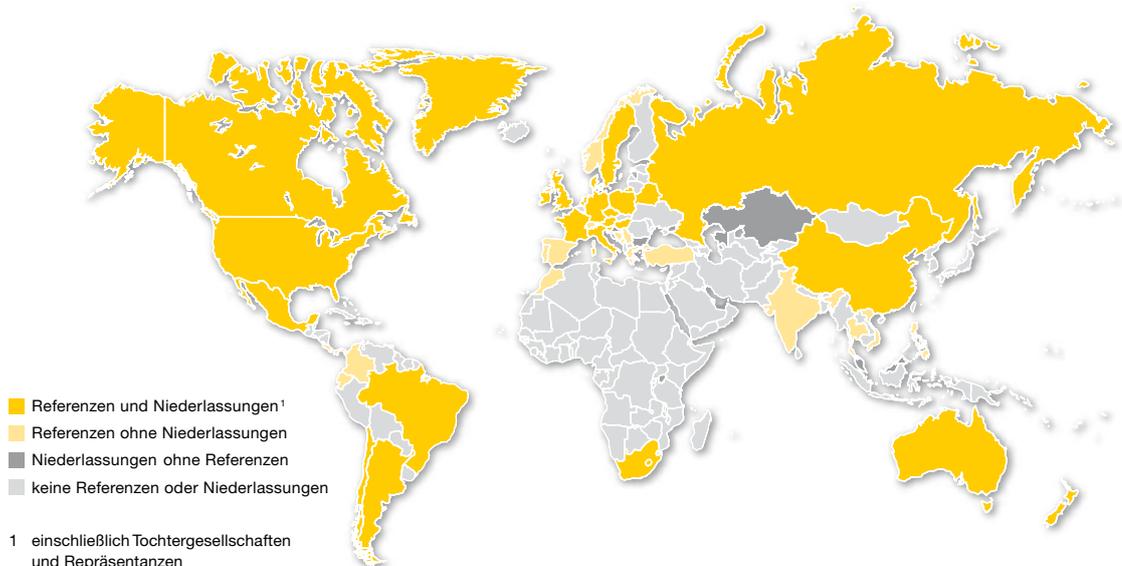
**Kapsch TrafficCom** ist ein Anbieter von Intelligent Transportation Systems (ITS). In unseren Systemen kommen Informations- und Kommunikationstechnologien zur Anwendung, die den Transport einschließlich Infrastruktur, Fahrzeug, Benutzer und Industrie unterstützen und optimieren. Unser derzeitiger Fokus richtet sich auf ITS, die auf die Sicherheit, Verfügbarkeit und Qualität der Infrastruktur abzielen – wir bezeichnen sie als Betreiber-/Behörden-orientierte ITS. Die Adressaten dafür sind Regierungen und regionale Behörden oder Organisationen wie etwa Konzessionäre.

*Unsere Lösungen* in den Applikationsbereichen Mauteinhebung, städtische Zugangsregelung und Parkraumbewirtschaftung, Verkehrsüberwachung, Kontrolle von Nutzfahrzeugen, elektronische Fahrzeugregistrierung, Verkehrsmanagement und V2X Kooperative Systeme helfen, die Verkehrsinfrastruktur zu finanzieren, Verkehrsstatus und weitere Umweltbelastungen durch den Verkehr zu reduzieren, die Verkehrssicherheit zu erhöhen sowie die Produktivität des Fahrzeuges und des Fahrzeugbetriebes und den Komfort für den Reisenden zu steigern.

*Unser Kerngeschäft* ist, elektronische Mautsysteme für den mehrspurigen Fließverkehr zu entwickeln, zu errichten und zu betreiben. Dabei decken wir mit durchgängigen Lösungen die gesamte Wertschöpfungskette unserer Kunden, von Komponenten und Subsystemen über deren Integration bis zum Betrieb, aus einer Hand ab.

*Mit Hauptsitz in Wien, Österreich*, umfasst die Kapsch TrafficCom Group Niederlassungen und Repräsentanzen in 33 Ländern. Die mehr als 3.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erzielten im Wirtschaftsjahr 2012/13 (1. April 2012–31. März 2013) einen Umsatz von 488,9 Mio. Euro. Die Auslandsquote betrug 92 %.

**Referenzen** in 43 Ländern auf allen Kontinenten machen uns zu einem weltweit anerkannten Anbieter im Bereich der elektronischen Mauteinhebung.



Gemäß zweier unabhängiger Analysen, die im Frühjahr 2013 veröffentlicht wurden, ist Kapsch TrafficCom der weltweite Marktführer für ITS-Lösungen mit Schwerpunkt elektronische Mauteinhebung.

**Kapsch TrafficCom wurde im Jahr 1991 als Teil der Kapsch Group gegründet.** Zunächst als Sparte Mautsysteme der Kapsch AG geführt, ging im Jahr 2002 aus einer Abspaltung die Kapsch TrafficCom AG hervor. Die Kapsch Group besteht seit 1892 und ist ein österreichischer Technologiekonzern im Familienbesitz.

1991	1999	2000	2002	2005
Gründung als Sparte Mautsysteme der Kapsch AG	Erwerb der Sparte Mautsysteme von Bosch Telecom, Deutschland	Erwerb der Combitech Traffic Systems AB, Schweden	Abspaltung der Kapsch TrafficCom AG aus der Kapsch AG	Gründung der Kapsch Telematic Services GmbH

*Bis 1999* ausschließlich als Systemintegrator tätig, gelang durch ausgewählte Akquisitionen, einschließlich dem Erwerb der Sparte Mautsysteme von Bosch Telecom, Deutschland (1999), und der Combitech Traffic Systems AB, Schweden (2000), der Zugang zu einem eigenen Technologieportfolio.

*Im Jahr 2005* erfolgte mit der Gründung der Kapsch Telematic Services GmbH und dem Erwerb der DPS Automation S.A., Argentinien (2006), einem Spezialisten der Mautgebührenabrechnung im Back Office (Zentralsystem), der Einstieg in den Betrieb von Mautsystemen. Seither decken wir die gesamte Wertschöpfungskette unserer Kunden aus einer Hand ab – von Komponenten und Subsystemen über deren Integration bis zum Betrieb.

2007	2008	2009	2010	2012
Börseneinführung	Erwerb von Assets der TechnoCom, USA	Erwerb eines Minderheitsanteiles an Q-Free, Norwegen	Erwerb von Mark IV IVHS in Nordamerika und Mehrheitsbeteiligung an TMT, Südafrika	Erwerb einer Minderheitsbeteiligung an SIMEX, Mexiko

*Im Juni 2007* erfolgte die Börseneinführung, um den Ausbau der globalen Präsenz und das weitere Wachstum zu unterstützen. Im Jahr 2008 gelang durch den Erwerb von Assets der TechnoCom Corp., USA, einem Pionier der in den USA neu eingeführten 5,9 GHz-Technologie, der Einstieg in den nordamerikanischen Markt. Dies wurde in weiterer Folge durch den Erwerb des US-amerikanischen, kanadischen und mexikanischen Geschäftes von Mark IV IVHS im Jahr 2010 sowie eine Minderheitsbeteiligung an dem mexikanischen Systemintegrator SIMEX im Jahr 2012 unterstützt.

*Im Jahr 2009* erwarben wir 20,47 % (nunmehr 19,76 %) der Anteile an dem norwegischen Mitbewerber Q-Free ASA. 2010 übernahmen wir einen Anteil von 51,43 % (nunmehr 56,81 %) an der südafrikanischen TMT Services and Supplies (Proprietary) Limited.

*Bis heute* gründeten wir darüber hinaus Niederlassungen und Repräsentanzen in 33 Ländern der Welt, um unsere globale Marktpräsenz zu erhöhen.



Mauteinhebung

Verkehrsmanagement

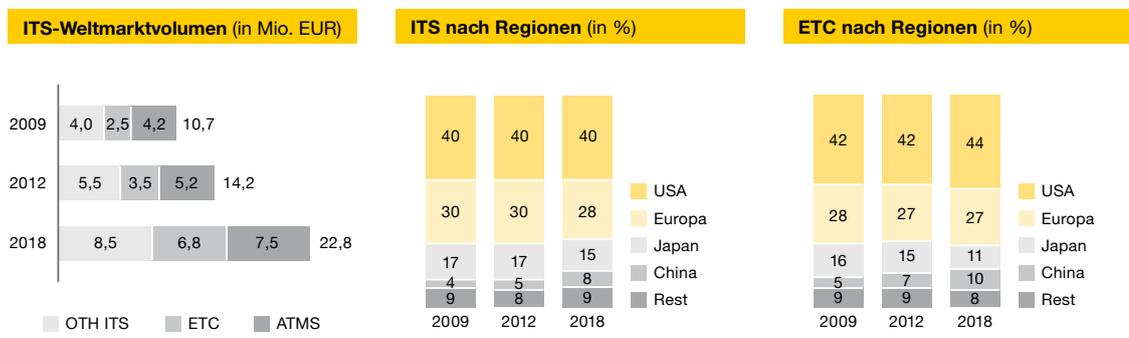
Vernetzte Fahrzeuge in kooperativen Systemen

## Unser Markt.

**Wir adressieren den Markt für Intelligent Transportation Systems (ITS)**, im Deutschen zumeist mit dem englischen Begriff verwendet oder mit Intelligente Verkehrssysteme (IVS) übersetzt. Der Markt untergliedert sich laut Global Industry Analysts in drei Produktsegmente:

Marktsegmentierung		
<b>Electronic Toll Collection</b>	ETC	Elektronische Mauteinhebung zur Bezahlung der Mautgebühr ohne Anhalten an einer Mautstation
<b>Advanced Traffic Management Systems</b>	ATMS	Hochentwickelte Verkehrsmanagementsysteme zur Verkehrsüberwachung, Optimierung der Nachrichtenübermittlung und Regulierung des Verkehrsflusses
<b>Other Intelligent Transportation Systems</b>	OTH ITS	Andere intelligente Verkehrssysteme, die insbesondere umfassen:
■ Commercial Vehicle Operations	CVO	■ Systeme für die Kontrolle von Nutzfahrzeugen zur Erhöhung der Sicherheit und der Produktivität von Frachtführern
■ Public Vehicle Transportation Management Systems	PVTMS	■ Systeme zum Management von Verkehrsbetrieben zur Regelung des öffentlichen Fern- und Nahverkehrs
■ Advanced Vehicle Information Systems	AVIS	■ Fahrzeuginformationssysteme zur Weiterleitung von verkehrsrelevanten Daten an den Fahrzeuglenker vor und während der Fahrt sowie Navigationsdienste

Laut Global Industry Analysts (Oktober 2012) belief sich das weltweite Volumen des ITS-Marktes im Jahr 2012 auf rund 14,2 Mrd. USD mit weiter steigender Tendenz. Das größte Produktsegment stellten 2012 ATMS mit knapp 36 % (5,2 Mrd. USD) dar. ETC hielt mit einem weltweiten Volumen von 3,5 Mrd. USD einen Anteil von rund 25 % am ITS-Markt. Die größte ITS-Region waren 2012 die USA mit 40 % (ETC: 42 %), gefolgt von Europa mit 30 % (ETC: 27 %).



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

**Markttreiber.** Wir sind der Ansicht, dass folgende, im Konzernlagebericht detailliert beschriebenen fünf Themenschwerpunkte die wichtigsten Treiber in dem von uns adressierten Markt sind:

- Finanzierung der Verkehrsinfrastruktur
- Reduktion von Verkehrsstaus und weiteren Umweltbelastungen durch den Verkehr
- Erhöhung der Verkehrssicherheit
- Steigerung der Produktivität des Fahrzeuges und des Fahrzeugbetriebes
- Steigender Anspruch an Komfort für den Reisenden

**Kundensegmente.** Wir haben unser eigenes Verständnis und eine eigene Sicht des ITS-Marktes entwickelt, um unsere Marktpositionierung und deren Weiterentwicklung zu definieren. Dabei haben wir den ITS-Markt in vier Kundensegmente untergliedert und die jeweils wesentlichen Adressaten identifiziert.



*Betreiber-/Behörden-orientierte ITS* umfassen neben ETC und ATMS auch Applikationen für die städtische Zugangsregelung. Adressaten sind Regierungen und regionale Behörden oder Organisationen wie etwa Konzessionäre, die eine Verkehrspolitik unter Verwendung von ITS entwickeln, um damit die Verfügbarkeit und die Qualität der Infrastruktur im Hinblick auf Sicherheit, Performance und Umwelt zu sichern.

*Fahrzeug-orientierte ITS* zielen auf die Fahrzeug-Telematik wie die Ferndiagnose oder Fahrzeugassistenzsysteme (AVIS) ab. Sie erhöhen in erster Linie die Produktivität der Fahrzeuge, insbesondere auch von Nutzfahrzeugen (CVO), und die Verkehrssicherheit. Die Adressaten sind Fahrzeughersteller und deren Zulieferer. Zu diesem Feld zählen auch Systeme zur Interaktion zwischen Fahrzeugen (vehicle-to-vehicle; V2V) bzw. zwischen Fahrzeugen und Infrastruktur (vehicle-to-infrastructure; V2I) in Echtzeit, die aus unserer Sicht verstärkt auf der 5,9 GHz-Technologie basieren werden.

*Benutzer-orientierte ITS* dienen primär dem Komfort und der Effizienz für den Reisenden. Der Kunde im Fahrzeug bekommt Informationen, damit er sich entsprechend auf der Reise orientieren kann, wodurch die Verkehrssicherheit erhöht wird. Musterapplikationen an hochentwickelten Fahrzeuginformationssystemen (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 auch Anbieter von Navigationsgeräten. Die 5,9 GHz-Technologie wird als Kommunikationsplattform eine Reihe zukünftiger Anwendungen im „vernetzten Fahrzeug“ ermöglichen.

*Industrie-orientierte ITS* sind kommerzielle Anwendungen, die vor allem auf die Reduktion der Kosten und die Steigerung des Ertrages von Fahrzeugbetrieben einschließlich Verkehrsbetrieben (PVTMS) abzielen. Es handelt sich dabei im Wesentlichen um Flottenmanagementsysteme und um Informationen über die Logistik, die hinter einem Fahrzeugkonglomerat steht. Adressaten sind auch Versicherungsgesellschaften, die mit „Pay as you drive“-Autoversicherungen faire Tarife und ITS-basierende Mobilitäts-Zusatzleistungen anbieten wollen.

**Konvergenz des ITS-Marktes.** Wir gehen davon aus, dass diese Produkt- und Kundensegmente im Hinblick auf zukünftige Lösungen zunehmend zusammenwachsen und letztendlich verschmelzen werden. Derzeit werden die technischen Rahmenbedingungen und organisatorischen Voraussetzungen in Forschungsprojekten festgelegt und standardisiert. Die treibenden Kräfte dieser erwarteten Konvergenz sind Verkehrsministerien und die Automobilindustrie.

**Marktpositionierung.** Unser derzeitiger Fokus richtet sich auf Betreiber-/Behörden-orientierte ITS. Unser Ziel ist, ein führender Anbieter von Lösungen und Technologien im Zukunftsthema „Vernetzte Fahrzeuge in kooperativen Systemen“ zu sein. Mit diesen wollen wir sowohl in der Infrastruktur als auch im Fahrzeug vertreten sein und die Informations- und Kommunikationstechnologie sowie entsprechende ausgewählte Applikationen entwickeln, liefern und betreiben. Unser zukünftiger Fokus wird sich daher auch auf Fahrzeug- und Benutzer-orientierte ITS richten, und wir werden die weiteren Entwicklungen in Industrie-orientierten ITS laufend beobachten.

## Unser Angebot.

**Unsere Applikationen.** Unser Angebot umfasst die Applikationsbereiche Mauteinhebung, städtische Zugangsregelung und Parkraumbewirtschaftung, Verkehrsüberwachung, Kontrolle von Nutzfahrzeugen, elektronische Fahrzeugregistrierung, Verkehrsmanagement und V2X Kooperative Systeme.

Applikationsbereiche	Applikationen	
<b>Mauteinhebung</b>	Mauteinhebung im Fließverkehr	Konventionelle Mautstationen
<b>Städtische Zugangsregelung und Parkraumbewirtschaftung</b>	Stadtmaut Zonen mit beschränkter Zufahrt	Umweltzonen Dynamische Parkraumbewirtschaftung
<b>Verkehrsüberwachung</b>	Geschwindigkeitsüberwachung Section Control Rotlichtüberwachung	Gewichtsüberwachung Überwachung von Sonderspuren Kennzeichenüberprüfung
<b>Kontrolle von Nutzfahrzeugen</b>	Elektronische Fahrzeugkontrolle	
<b>Elektronische Fahrzeugregistrierung</b>	Fahrzeugregistrierung Fahrzeugkonformität	Fahrzeugüberwachung
<b>Verkehrsmanagement</b>	Verkehrsmanagement auf Autobahnen	Tunnelüberwachung Verkehrsinformationsbereitstellung
<b>V2X Kooperative Systeme</b>	Fahrzeugkomponenten	Straßenseitige Stationen

*Mauteinhebung.* Unser Angebot umfasst Komponenten, Subsysteme und Systeme sowie durchgängige Mautlösungen, die an spezifische Kundenanforderungen angepasst werden. Wir bieten dabei den kompletten Migrationspfad von manueller bis zu elektronischer Mauteinhebung, auf ein- und mehrspurigen Straßen sowie auf Autobahnen und dem übrigen Straßennetz an. Die Lösungen werden abhängig von den Anforderungen auf unterschiedlichen Basistechnologien aufgesetzt.

*Städtische Zugangsregelung und Parkraumbewirtschaftung.* Unser Angebot umfasst Komplettlösungen, die eine Reihe von Gebührenberechnungsarten unterstützen – abhängig von der Tageszeit, der Dauer des Aufenthaltes, der Emissionsklasse oder vom Verkehr. Die Lösungen werden abhängig von den Anforderungen auf unterschiedlichen Basistechnologien aufgesetzt.

*Verkehrsüberwachung.* Unser Angebot umfasst komplette und vollintegrierte Gesamtlösungen für die automatisierte Überwachung der Einhaltung von Verkehrsgesetzgebungen, um die Verkehrs- und die öffentliche Sicherheit zu erhöhen. 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. Damit lassen sich wirtschaftlich nachhaltige Sicherheitsprogramme implementieren, die helfen, die Zahl von Unfällen und Unfallopfern zu reduzieren.

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

*Elektronische Fahrzeugregistrierung.* Unser Angebot umfasst Lösungen, um mittels elektronischer Kennzeichen die Fahrzeugregistrierung zu verbessern, Kennzeichenfälschung zu verhindern und dadurch insgesamt die Verkehrs- und öffentliche Sicherheit zu erhöhen. Unsere Lösungen erlauben darüber hinaus die zentrale Verwaltung von Fahrzeughalterdaten und die automatisierte Kontrolle durch Behörden.

*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 (Netz-, Strecken- und Zufluss-

steuerung), in Tunnels, zur Störfallerkennung sowie zur Bereitstellung von Verkehrsinformationen, mit denen Straßenbetreiber den Verkehr optimal regeln und den Verkehrsteilnehmern umfassende Informationen bereitstellen können.

*V2X Kooperative Systeme.* 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. Unser Angebot in diesem Bereich umfasst Fahrzeugkomponenten und Streckenstationen sowie – in Kombination mit unseren Verkehrsmanagementsystemen – auch Gesamtlösungen für Straßenbetreiber.

**Unsere Lösungen.** Mit unserem Lösungsangebot decken wir die gesamte Wertschöpfungskette unserer Kunden, von Komponenten und Subsystemen über deren Integration bis zum Betrieb, aus einer Hand ab.

Komponenten	Subsysteme	Systemintegration	Systembetrieb
Fahrzeugkomponenten	Straßenseitige Station	Design, Anpassung,	Technischer Betrieb
Transceiver & Lesegeräte	Kontrollstation	Rollout, Projekt- und	Kommerzieller Betrieb
Kameras & Sensoren	Zentralsystem	Lieferantenmanagement, Abnahmetest, Schulung	

*Komponenten* werden von uns selbst entwickelt oder von führenden Herstellern zugekauft und entweder zu Subsystemen integriert oder als Standardprodukte an Kunden wie etwa Systemintegratoren und Dienstleister vertrieben. Das Sortiment umfasst die drei Produktfamilien Fahrzeugkomponenten (On-Board Units und Transponder), Transceiver & Lesegeräte („Readers“) sowie Kameras & Sensoren (Kameras und Komponenten zur Fahrzeugklassifizierung, Tunnelüberwachung und Gewichtsüberwachung).

Die Basistechnologien DSRC (Dedicated Short-Range Communication, basierend auf den Frequenzen 915 MHz, CEN 5,8 GHz und WAVE 5,9 GHz), Satellitenortung (Global Navigation Satellite System; GNSS) oder ANPR (Automatic Number Plate Recognition) werden selbst entwickelt; Randtechnologien wie Radar und Lasersensoren werden von Drittanbietern zugekauft.

*Subsysteme* wie straßenseitige Stationen und mobile Kontrolleinheiten sowie das Zentralsystem sind wesentliche Bausteine eines Systems und erfüllen spezifische Funktionen wie die Mauteinhebung und deren Kontrolle, die Verkehrsrechtsüberwachung oder das Verkehrsmanagement. Diese Subsysteme werden entweder einzeln bzw. kombiniert vertrieben oder zu schlüsselfertigen Komplettsystemen integriert.

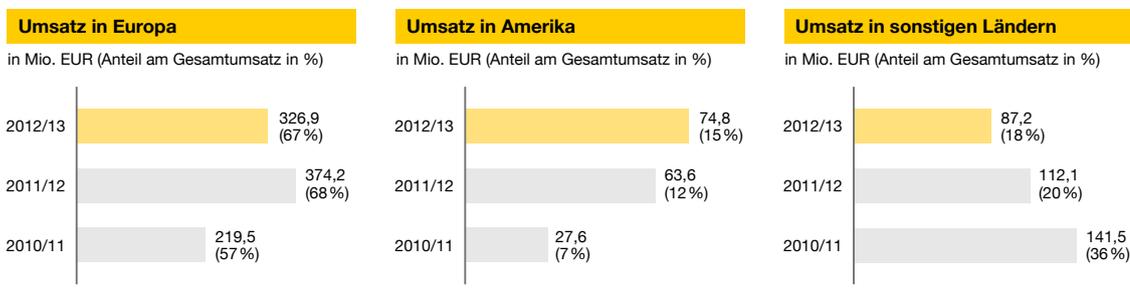
*Systemintegration* umfasst alle Aktivitäten für eine erfolgreiche und zeitgerechte Lieferung der den jeweiligen Kundenanforderungen entsprechenden Lösung. Unsere Integrationsdienstleistungen umfassen das Design, die Anpassung und den Rollout einschließlich der Dokumentation sowie den Abnahmetest, das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

*Systembetrieb* umfasst den technischen und den kommerziellen Betrieb von Systemen. Der technische Systembetrieb bezieht sich auf die Überwachung, die Wartung und die laufende Verbesserung des Systems. Der kommerzielle Systembetrieb beinhaltet je nach Lösung die Planung und Umsetzung von Point of Sale-Maßnahmen, die Einrichtung und den Betrieb von Callcenter-Diensten, die Gestaltung spezifischer Webportale sowie das Aufsetzen von Zahlungssystemen einschließlich des vollständigen Rechnungs- und Mahnwesens, die eine Bezahlung mittels Bargeld, Kreditkarte oder Tankkarte ermöglichen.

**Unsere Zielgruppen.** Mit dem Systemgeschäft adressieren wir in erster Linie Straßen- und Mautbetreiber sowie Konzessionäre, aber auch Stadtverwaltungen, Polizei und verwandte Behörden wie etwa Straßenverwaltungen sowie Verkehrs- und Innenministerien, wenn es um landesweite Projekte geht. Zusätzlich sind unsere Zielgruppen Systemintegratoren, Dienstleister und die Fahrzeugindustrie für das Produktgeschäft sowie Endkunden wie Frächter und Fahrzeuglenker, sofern wir ein System für unseren Endkunden betreiben.

## Unsere Absatzmärkte und Referenzen.

Unsere Referenzen in 43 Ländern auf allen Kontinenten machen uns zu einem weltweit anerkannten Anbieter im Bereich der elektronischen Mauterhebung.



In den vergangenen drei Wirtschaftsjahren stieg der Umsatz der Kapsch TrafficCom Group in Amerika kontinuierlich an, während der Umsatz in Europa und den sonstigen Ländern zuletzt aufgrund des Fehlens von Großprojekten wie in Polen (2011/12) und in Südafrika (2010/11) rückläufig war. Nach Regionen betrachtet erzielte die Kapsch TrafficCom Group den Umsatz im Wirtschaftsjahr 2012/13 zu 67 % in Europa, davon zu 8 % in Österreich, zu 15 % in Amerika und zu 18 % in sonstigen Ländern und wies somit eine Auslandsquote von 92 % auf.

**Europa.** In Europa zählen die landesweiten Systeme in Österreich, in der Tschechischen Republik und in Polen zu unseren größten bestehenden Referenzen.

*In Österreich* erhielten wir im Jahr 1995 den Auftrag zur Realisierung des Ökopunktesystems – das weltweit erste emissionsbasierte Verkehrsmanagementsystem. Mit 1. Jänner 2004 wurde ein landesweites elektronisches Mautsystem für alle Fahrzeuge über 3,5t Gesamtgewicht auf nunmehr rund 2.200km Autobahnen und Schnellstraßen in Betrieb genommen. Als Systemlieferant zeichneten wir für das gesamte Design und die Errichtung des Systems verantwortlich, nach der Implementierung haben wir den technischen Betrieb einschließlich der Wartung des Systems übernommen. Mit einer durchschnittlichen Mauttransaktionsrate von 99,8% generierte das Mautsystem im Kalenderjahr 2012 Einnahmen von 1,1 Mrd. EUR. Per 31. März 2013 haben wir rund 3.000 Spuren ausgestattet sowie rund 1,2 Mio. On-Board Units geliefert.

*In der Tschechischen Republik* zeichneten wir für das Design und die Errichtung des landesweiten elektronischen Mautsystems für alle Fahrzeuge über 3,5t Gesamtgewicht auf nunmehr rund 1.350 km Autobahnen und Schnellstraßen verantwortlich. Das System wurde in nur neun Monaten implementiert und am 1. Jänner 2007 in Betrieb genommen. Seither haben wir den technischen sowie den kommerziellen Betrieb des Systems übernommen und dieses um ein Verkehrsmanagementsystem erweitert. Mit einer durchschnittlichen Leistungsrate von 99,6% generierte das Mautsystem im Kalenderjahr 2012 Einnahmen von 8,7 Mrd. CZK (344 Mio. EUR). Per 31. März 2013 haben wir rund 1.400 Mautspuren ausgestattet sowie rund 0,7 Mio. On-Board Units geliefert.

*In Polen* nahmen wir am 3. Juli 2011 das elektronische Mautsystem viaTOLL auf dem bestehenden Straßennetz von 1.565km für alle Fahrzeuge über 3,5t Gesamtgewicht nach nur acht Monaten Implementierungszeit in Betrieb. Seither haben wir den technischen sowie den kommerziellen Betrieb des Systems übernommen und das System um mehr als 600km auf nunmehr rund 2.200km erweitert. Im ersten Jahr des Betriebes generierte das Mautsystem Einnahmen von 815 Mio. PLN (196 Mio. EUR). Per 31. März 2013 haben wir rund 3.000 Spuren ausgestattet sowie rund 0,9 Mio. On-Board Units geliefert.

*In der Schweiz* zeichneten wir für die Implementierung der landesweiten Infrastruktur- und Kontrollsysteme für das LKW-System „Leistungsabhängige Schwerverkehrsabgabe“ (LSVA) verantwortlich.

*In Schweden und Dänemark* stellten wir die Brücken Öresund und Storebaelt, die beide Länder verbinden, mit einem einspurigen elektronischen Mautsystem aus.

*In Italien* sind unsere städtischen Zugangsregelungen unter anderem in den Städten Rom, Bologna, Piacenza, Genua, Livorno, Arezzo, Ravenna, Lecce und Salerno im Einsatz.

**Amerika.** *In Nordamerika* ermöglichte das 2010 erworbene Unternehmen Mark IV IVHS einige Meilensteine der ITS-Anwendungen, wie etwa das elektronische Mautsystem am Highway 407 ETR in Kanada, die Interoperabilität zwischen einem elektronischen LKW-Voranmeldungssystem und einem Mautsystem (PrePass System) in den USA oder das System für die E-ZPass Group, einen Zusammenschluss von 24 Mautbehörden in 14 US-Bundesstaaten, die das weltweit größte interoperable Mautsystem betreiben. Per 31. März 2013 haben wir rund 2.000 Spuren ausgestattet sowie 48 Mio. On-Board Units geliefert.

*In Südamerika* implementierten wir drei elektronische Mautsysteme auf Autobahnen und Schnellstraßen für alle Fahrzeugklassen in Chile: Costanera Norte, Autopista Central und Vespucio Norte Express. Alle drei Systeme schließen Lösungen zur Fahrzeugerkennung und -klassifizierung sowie zur Fahrzeugregistrierung mit ein. Per 31. März 2013 haben wir rund 250 Spuren ausgestattet sowie rund 2,6 Mio. On-Board Units geliefert.

**Sonstige Länder.** *In Südafrika* installierten wir im Jahr 2002 das erste einspurige elektronische Mautsystem am afrikanischen Kontinent auf dem Platinum Toll Highway. Zuletzt errichteten wir ein elektronisches Mautsystem für den mehrspurigen Fließverkehr für alle Fahrzeugklassen auf 185 km in der südafrikanischen Provinz Gauteng.

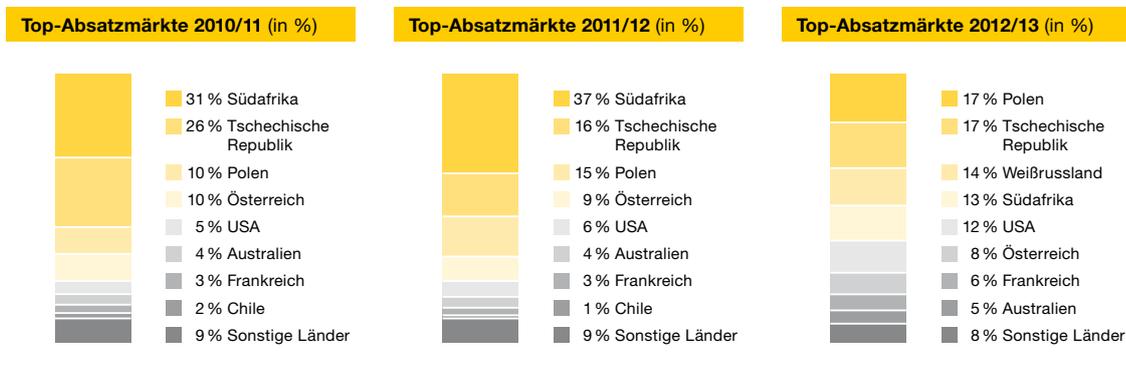
*In Australien* implementierten wir im Jahr 1999 am Melbourne City Link das weltweit erste elektronische Mautsystem für den mehrspurigen Fließverkehr auf einer Stadtautobahn sowie Systeme zur Fahrzeugerkennung, -klassifizierung und -registrierung. Weitere derartige Systeme realisierten wir in Sydney und Brisbane. Per 31. März 2013 haben wir rund 270 Spuren ausgestattet sowie rund 7,3 Mio. On-Board Units geliefert.

*In Neuseeland* wurden wir im Jahr 2007 mit der Errichtung und dem Betrieb eines elektronischen Mautsystems beauftragt.

*In Indien* errichteten wir im gleichen Jahr am Highway Nr. 8 in New Delhi ein System zur manuellen Bemannung mit elektronischer Mikrowellenkommunikation inklusive der größten Mautstation Asiens mit 36 Spuren.

*In Thailand* errichteten wir im Jahr 2008 Mautsysteme für drei der größten Stadtautobahnen in Bangkok mit einer Gesamtlänge von 55 km.

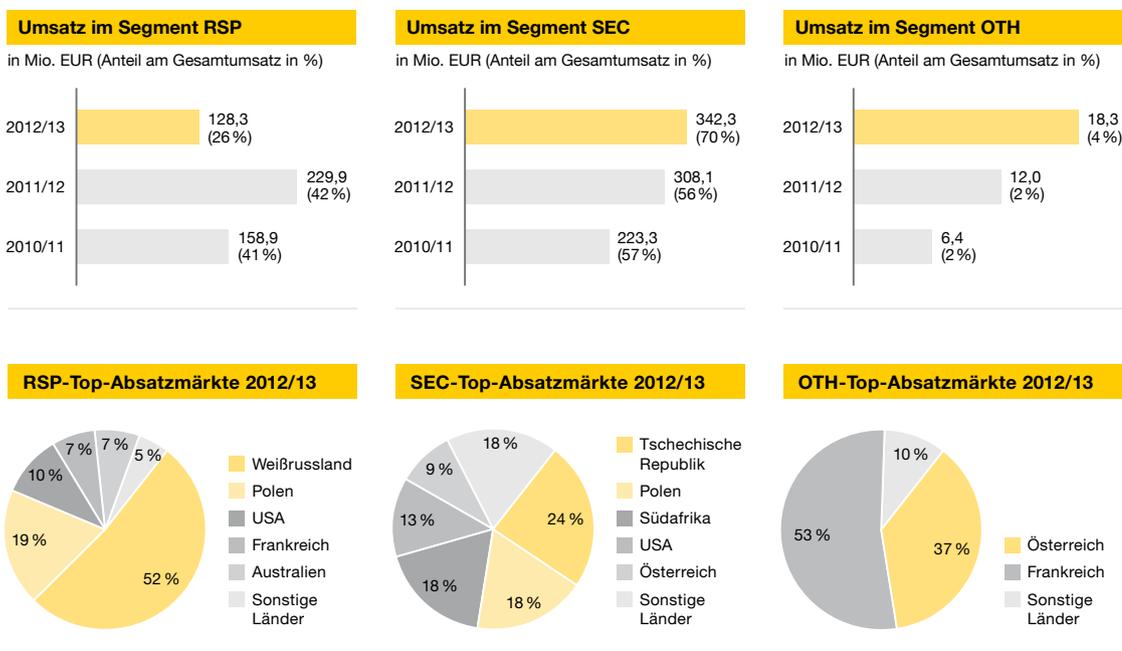
**Die Top-Absatzmärkte** in den vergangenen drei Wirtschaftsjahren waren die Tschechische Republik, Polen, Südafrika, die USA, Österreich, Australien, Frankreich, Chile und zuletzt Weißrussland.



Im Wirtschaftsjahr 2012/13 trugen Polen und die Tschechische Republik mit einem Anteil von jeweils 17 % zum Gesamtumsatz bei, Weißrussland mit 14 %, Südafrika mit 13 % und die USA mit 12 %. Weitere wesentliche Absatzmärkte waren Österreich mit 8 %, Frankreich mit 6 % sowie Australien mit 5 %.

## Unsere Geschäftssegmente.

Die Segmentberichterstattung der Kapsch TrafficCom Group erfolgt nach den drei Segmenten Road Solution Projects (RSP), Services, System Extensions, Components Sales (SEC) und Others (OTH).



**Road Solution Projects (RSP).** In diesem Segment werden Projekte zur Errichtung von Systemen abgebildet. In der Regel sind dies Projekte, die von öffentlichen Stellen oder von privaten Konzessionären ausgeschrieben werden. Es handelt sich dabei um Systeme auf einzelnen Straßenabschnitten oder auch um landesweite Systeme.

Das Segment RSP umfasst die Einmaleffekte aus der Realisierung von Projekten. Die Projektnatur dieses Segmentes bringt Schwankungen bei Umsätzen, Materialkosten und Produktionsleistungen, Personalkosten sowie bei anderen Betriebsaufwendungen und – bei einigen Projekten – auch bei den Projektfinanzierungskosten mit sich. Umsätze und operative Ergebnisse unterscheiden sich stark von Periode zu Periode – je nachdem, ob sich einzelne Projekte in der Vorbereitungs-, Start- oder Implementierungsphase befinden.

Im Wirtschaftsjahr 2012/13 steuerte das Segment RSP mit 128,3 Mio. EUR einen Anteil von 26% zum Gesamtumsatz bei, das entspricht einem Rückgang um 44% gegenüber dem Vergleichswert des Vorjahres (229,9 Mio. EUR).

Die Top-5-Absatzmärkte im Segment RSP waren im Berichtszeitraum Weißrussland mit 67,0 Mio. EUR (dies entspricht einem Anteil von 52% am Umsatz des Segmentes RSP), Polen mit 23,9 Mio. EUR (19%), die USA mit 13,1 Mio. EUR (10%), Australien mit 9,0 Mio. EUR (7%) und Frankreich mit 8,9 Mio. EUR (7%). Rund 5% des Umsatzes des Segmentes RSP wurden außerhalb der Top-5-Absatzmärkte erzielt.

**Services, System Extensions, Components Sales (SEC).** Nach der Errichtung übernehmen wir zumeist auch den technischen Betrieb einschließlich der Wartung der Systeme. Darüber hinaus erfolgen häufig Nachlieferungen von Komponenten, wie On-Board Units und Transponder, Transceiver und Lesegeräte oder Kameras, für die Erweiterung bzw. Adaptierung der bestehenden Systeme oder für die Aufrüstung von manuellen zu automatischen

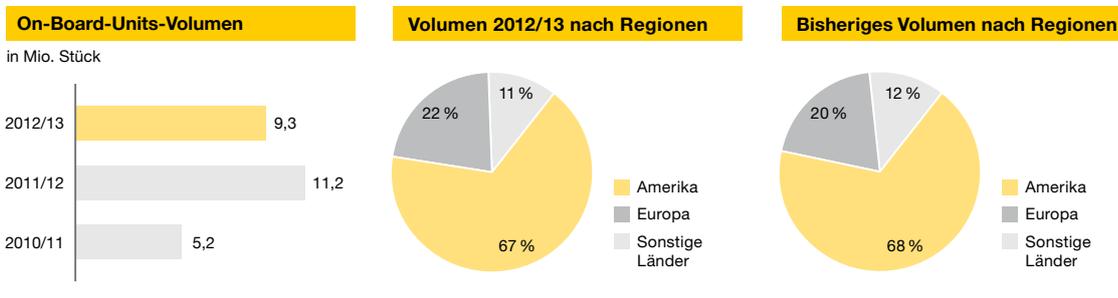
oder elektronischen Mautsystemen. Seit 2005 bieten wir auch den kommerziellen Betrieb von Systemen an. All diese auf kontinuierliche Umsatzerlöse ausgerichteten Geschäftstätigkeiten stellen wir im Segment SEC dar. Dieses Segment beinhaltet auch Projekte kleineren Umfangs, die oft nicht im Zuge von Ausschreibungsverfahren vergeben werden.

Das Segment SEC umfasst den wiederkehrenden Teil des Geschäftes. Es ist durch relativ stabile Umsätze über bestimmte Perioden hinweg gekennzeichnet, da die hierin enthaltenen Leistungen überwiegend auf Basis mittel- oder langfristiger Service- und Rahmenverträge erbracht werden.

Im Wirtschaftsjahr 2012/13 steuerte das Segment SEC mit 342,3 Mio. EUR einen Anteil von 70 % zum Gesamtumsatz bei, eine Steigerung um 11 % verglichen mit dem Vorjahreswert (308,1 Mio. EUR).

Die Top-5-Absatzmärkte im Segment SEC waren im Berichtszeitraum die Tschechische Republik mit 82,5 Mio. EUR (dies entspricht einem Anteil von 24 % am Umsatz des Segmentes SEC), Südafrika mit 62,9 Mio. EUR (18 %), Polen mit 61,4 Mio. EUR (18 %), die USA mit 45,8 Mio. EUR (13 %) sowie Österreich mit 30,3 Mio. EUR (9 %). Rund 18 % des Umsatzes des Segmentes SEC wurden außerhalb der Top-5-Absatzmärkte erzielt.

On-Board Units. Das Segment SEC beinhaltet auch unser Geschäft mit On-Board Units mit Ausnahme der dem Segment RSP zugeordneten Lieferungen von Endgeräten zur Erstausrüstung eines Systems. Per 31. März 2013 wurden insgesamt bereits rund 80 Mio. On-Board Units weltweit ausgeliefert. Im Wirtschaftsjahr 2012/13 belief sich das Volumen an ausgelieferten On-Board Units auf 9,3 Mio. Units. Von diesem Volumen entfielen 67 % der Lieferungen auf Amerika, 22 % auf Europa und 11 % auf sonstige Länder. Besonders positiv haben sich die Verkäufe in den USA, Mexiko, Frankreich, Australien und Spanien entwickelt.



**Others (OTH).** Das Segment Others umfasst unser Nichtkerngeschäft, das von unserer Tochtergesellschaft Kapsch Components GmbH & Co KG abgewickelt wird. Es handelt sich dabei um Engineering-Lösungen, elektronische Fertigung und Logistikdienstleistungen für verbundene Unternehmen und Drittkunden.

Im Wirtschaftsjahr 2012/13 steuerte das Segment OTH mit 18,3 Mio. EUR einen Anteil von 4 % zum Gesamtumsatz bei und lag damit um 52 % über dem Vergleichswert des Vorjahres (12,0 Mio. EUR).

Die Top-Absatzmärkte waren Frankreich mit 9,7 Mio. EUR (dies entspricht einem Anteil von 53 % am Umsatz des Segmentes OTH) sowie Österreich mit 6,8 Mio. EUR (37 %). Rund 10 % des Umsatzes des Segmentes OTH wurden außerhalb der beiden Top-Absatzmärkte erzielt.



# Leistung.

Im Zusammenhang mit Verkehr bedeutet Leistung aus Sicht der Verkehrsteilnehmer, möglichst schnell, ressourcenschonend und sicher zum gewünschten Ziel zu kommen. Bei unseren Mobilitätslösungen behalten wir aber auch die Gesamtperspektive konsequent im Auge. Wir setzen sie ein, um Verkehrssysteme generell effizienter, leistungsfähiger und gefahrloser zu gestalten.

Kapsch TrafficCom – On-Board Unit-Geschäft (Gesamtzahl ausgelieferter Einheiten seit 2007/08).<sup>1</sup>



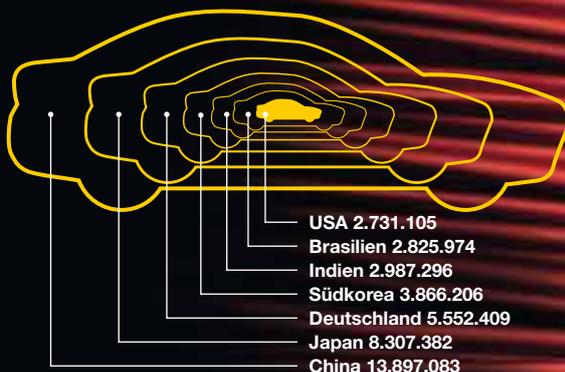
Durchschnittlicher Tagesverkehr in ausgewählten Ländern 2012 (Anzahl der PKW und LKW).<sup>2</sup>

	PKW	LKW	Σ
AT	29.800	4.000	33.800
DK	44.380	4.392	48.772
ES	16.910	2.274	19.185
FR	23.137	3.880	27.017
HU	19.007	6.331	25.338
IT	31.551	9.302	40.853
NL	14.025	1.951	15.940
PL	16.892	6.142	23.034
GB	32.615	3.101	35.716
SI	22.251	6.679	28.930
DE	n. a.	5.706	n. a.
SK	17.732	5.190	22.922
CZ	n. a.	4.044	n. a.

Mauteinnahmen in ausgewählten Ländern 2012 (in EUR).<sup>3</sup>

AT	1.561,00 Mio.
DK	472,00 Mio.
ES	1.808,70 Mio.
FR	8.442,60 Mio.
HU	167,90 Mio.
IT	4.971,00 Mio.
NL	28,49 Mio.
PL	148,25 Mio.
GB	64,40 Mio.
SI	298,34 Mio.
DE	4.498,00 Mio.
SK	199,88 Mio.
CZ	325,00 Mio.

Die weltweit wichtigsten PKW-Produktionsländer (in Stk.).<sup>4</sup>



Kapsch TrafficCom – Anzahl weltweit installierter Mautspuren 2012.<sup>5</sup>



Quellen: 1 Kapsch TrafficCom AG, 2 ASECAP (European Association with tolled motorways, bridges and tunnels): Statistical Bulletin 2012, 3 ASECAP, 4 International Road Federation: World Road Statistics 2012, 5 Kapsch TrafficCom AG, 6 VCÖ, 7 Vanishing Point. Online Magazin für Automobilkultur, 8 Deutsches Zweiradmuseum Neckarsulm. Alle Zahlenwerte der Kapsch Group und ihrer Unternehmen beziehen sich auf Wirtschaftsjahre.

Wir haben die Themen unseres Geschäftsberichtes interaktiv aufbereitet. Mit der iKapsch-App für Ihr iPhone erhalten Sie eine zusätzliche multimediale Dimension unserer Inhalte. Lesen Sie bitte die Benutzerhinweise zu iKapsch auf Seite 2 und tauchen Sie damit in die Welt von Kapsch ein.



**Die meistbefahrenen Autobahnabschnitte Österreichs 2012.<sup>6</sup>**

1.	A23	Handelskai	65,79 Mio. Kfz
2.	A2	Wiener Neudorf	54,89 Mio. Kfz
3.	A2	Guntramsdorf	49,42 Mio. Kfz
4.	A22	Kaisermühlen	38,04 Mio. Kfz
5.	A1	Haid	33,94 Mio. Kfz
6.	A4	Schwechat	32,88 Mio. Kfz
7.	A7	Neue Welt	32,86 Mio. Kfz
8.	A1	Bergheim	32,61 Mio. Kfz
9.	A22	Nordbrücke	29,44 Mio. Kfz
10.	A7	Voest	28,77 Mio. Kfz
11.	A21	Brunn/Gebirge	28,46 Mio. Kfz
12.	A1	Raffelstetten	27,98 Mio. Kfz
13.	A2	Steinabrückl	27,83 Mio. Kfz
14.	A1	Siezenheim	27,29 Mio. Kfz
15.	A12	Ampass	26,06 Mio. Kfz

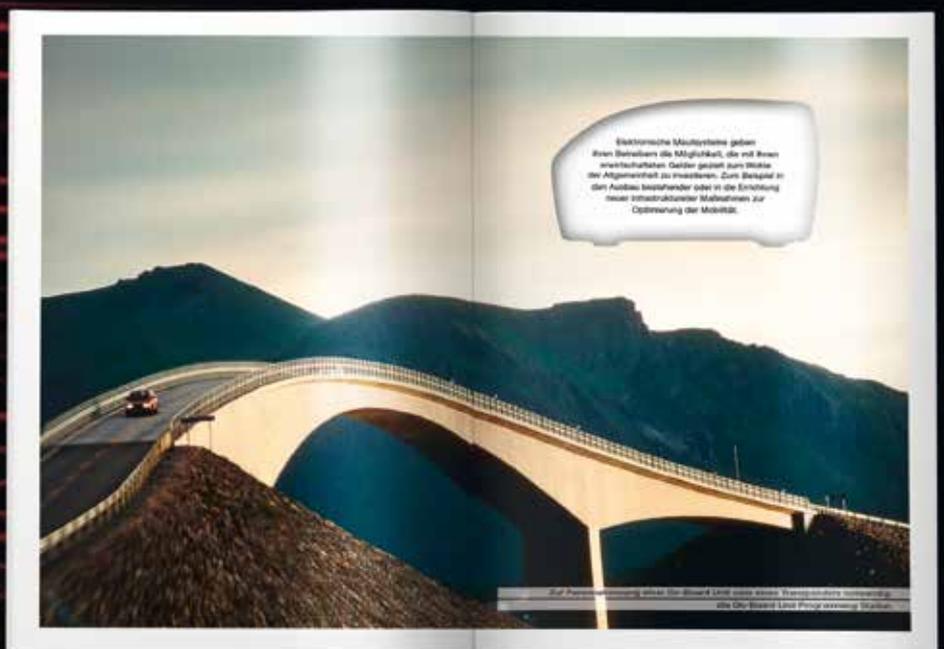
**Entwicklung der Fahrzeug-Reichweite mit Treibstoff für 100 EUR.<sup>7</sup>**



**Technische Entwicklung von Zweirädern.<sup>8</sup>**



Im Geschäftsbericht 2009/10 haben wir Leistungsorientierung in den Mittelpunkt gestellt. Für die Performance unserer Verkehrslösungen sind unterschiedliche Schlüsselkomponenten verantwortlich, die wir unseren Lesern vorstellten. So sorgen beispielsweise unsere On-Board Units für die reibungslose Kommunikation mit den Infrastrukturkomponenten. Davon hat Kapsch TrafficCom mittlerweile weltweit rund 80 Millionen ausgeliefert und damit entscheidend zur Leistungsfähigkeit des Straßenverkehrs beigetragen.



# Die Kapsch TrafficCom Aktie.

## Aktienmärkte im Wirtschaftsjahr 2012/13.

**Internationale Aktienmärkte.** Die weltweiten wirtschaftlichen Unsicherheiten prägten im Jahr 2012 auch das Geschehen an den internationalen Aktienmärkten und brachten eine hohe Volatilität mit sich. Trotz des Wiederaufflammens der Staatsschuldenkrise zur Jahresmitte schlossen die wesentlichen Aktienindizes das Jahr durchwegs über den Ultimowerten von 2011. Der europäische Aktienindex DJ Euro Stoxx 50 konnte um rund 13 % zulegen, der deutsche Index DAX sogar um 30 %, und der japanische Nikkei 225 stieg im Jahresverlauf um 23 %. Auch der Dow Jones Industrial beendete das Jahr 2012 trotz des Rückgangs im vierten Quartal im Zusammenhang mit der befürchteten „fiskalischen Klippe“ 6 % über dem Vorjahreswert. Im ersten Quartal des Jahres 2013 konnten der japanische und der US-Index ihren Aufwärtstrend fortsetzen, während die europäischen Aktienmärkte unter der erneuten Aktualität der Euro-Krise litten und sich seitwärts bewegten. Insgesamt verzeichneten im Berichtszeitraum von 1. April 2012 bis 31. März 2013 dennoch alle internationalen Aktienmärkte eine Aufwärtsbewegung, wenn auch bei relativ geringem Umsatzvolumen.

**Wiener Börse.** Der Leitindex der Wiener Börse ATX entwickelte sich 2012 ähnlich dem deutschen DAX-Index und beendete das Jahr um rund 27 % über dem Ultimo des Vorjahres. Die Marktkapitalisierung der Wiener Börse lag zum 31. Dezember 2012 mit rund 80 Mrd. EUR wieder über dem schwachen Vorjahreswert von rund 66 Mrd. EUR. In den ersten drei Monaten des Jahres 2013 verlor der ATX rund 2 % an Wert und schloss das erste Quartal bei 2.352,01 Punkten.

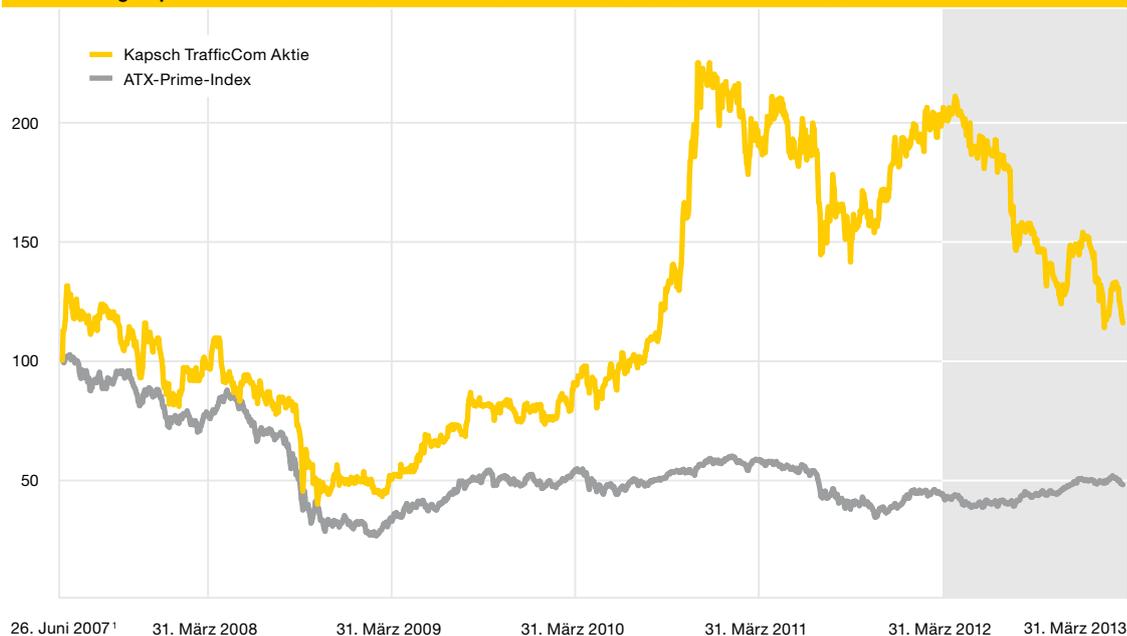
## Kapsch TrafficCom Aktie im Wirtschaftsjahr 2012/13.

Die Aktien der Kapsch TrafficCom AG notieren seit 26. Juni 2007 an der Wiener Börse im Prime Market. Sie sind im ATX-Prime-Index und seit 2009 auch in dem österreichischen Nachhaltigkeitsindex VÖNIX enthalten. Darüber hinaus wurde Kapsch TrafficCom in den Index „ATX Global Players“ aufgenommen, der seit 13. Mai 2013 von der Wiener Börse berechnet wird. Der Index umfasst jene – zunächst 15 – Unternehmen, die am Weltmarkt eine gewichtige Rolle spielen. Als Mitglied von United Nations Global Compact (UNGC) bekennt sich Kapsch TrafficCom zu Corporate Social Responsibility und nachhaltiger Entwicklung.

Das Grundkapital beträgt 13,0 Mio. EUR und ist aufgeteilt in 13 Mio. nennbetragslose Stückaktien. Im Berichtszeitraum verzeichnete der Aktienkurs einen deutlichen Rückgang. Von 63,50 EUR zu Ende des vorigen Wirtschaftsjahres am 31. März 2012 reduzierte er sich – trotz einer Erholungsphase um den Jahreswechsel – um beinahe 42 % auf 37,02 EUR per 31. März 2013. Damit vollzog der Kurs von Kapsch TrafficCom im Wirtschaftsjahr 2012/13 eine dem internationalen Umfeld entgegenlaufende Entwicklung.

Betrachtet man die Kursentwicklung seit dem Börsengang im Jahr 2007, zeigt sich eine große Schwankungsbreite im Verlauf der sechs Jahre. Ausgehend von dem Emissionspreis von 32 EUR verlor der Kurs zunächst deutlich und erreichte sein All-Time-Low am 7. November 2008 mit 12,65 EUR. Nach enormen Zuwächsen im zweiten Halbjahr 2010 erreichte er seinen bisher höchsten Wert von 72,00 EUR am 7. und am 30. Dezember 2010. Dem folgten 2011 eine Kurskorrektur nach unten und ein erneuter Anstieg zu Beginn des Jahres 2012. Ausgehend von diesem hohen Niveau blieb die Entwicklung im Berichtszeitraum schließlich deutlich hinter dem allgemeinen Trend zurück. Seit dem IPO verzeichnete die Aktie der Kapsch TrafficCom AG jedoch immer noch einen Zuwachs von rund 16 %, während der ATX im gleichen Zeitraum mehr als 50 % an Wert verlor. Auch der europäische Index DJ Euro Stoxx 50 gab innerhalb dieses Zeitraumes um 41 % nach.

### Entwicklung KapschTrafficCom Aktie und ATX-Prime-Index von 26. Juni 2007 bis 31. März 2013



Die Kapsch  
TrafficCom Aktie

1 Emissionspreis je Aktie und Eröffnungswert ATX-Prime-Index am 26. Juni 2007 jeweils auf 100 indiziert

Basierend auf dem Schlusskurs der Aktie zum Stichtag 31. März 2013 von 37,02 EUR wies die Kapsch TrafficCom AG eine Börsenkapitalisierung von 481,3 Mio. EUR (31. März 2012: 825,5 Mio. EUR) aus. Der durchschnittliche Tagesumsatz der Kapsch TrafficCom Aktie an der Wiener Börse betrug rund 1,22 Mio. EUR und lag damit um rund 17 % über dem Vorjahr mit 1,04 Mio. EUR (Doppelzählung).

Aktienkennzahlen		2012/13	2011/12	2010/11	2009/10	2008/09	2007/08
Gewichtete $\bar{o}$ Anzahl der Aktien <sup>1</sup>	in Mio.	13,00	12,74	12,20	12,20	12,20	11,70
Ergebnis je Aktie <sup>2</sup>	in EUR	0,74	1,62	1,81	2,64	1,06	2,60
Dividende je Aktie	in EUR	0,40 <sup>5</sup>	0,90	1,00	0,75	0,50	0,90
Free Cashflow je Aktie	in EUR	3,61	-3,99	-1,63	3,41	1,63	-1,26
Emissionspreis je Aktie <sup>3</sup>	in EUR						32,00
Ultimokurs <sup>1</sup>	in EUR	37,02	63,50	62,50	25,26	14,80	31,82
Ultimo KGV <sup>1</sup>		49,70	39,29	34,56	9,57	13,96	12,23
Ultimo Börsenkapitalisierung <sup>1</sup>	in Mio. EUR	481,26	825,50	762,50	308,17	180,56	388,20
Performance der Aktie	in %	-41,70	1,60	247,40	70,90	-53,49	-0,56
Performance ATX Prime	in %	8,37	-24,59	45,21	69,80	-68,63	-26,00
$\bar{o}$ tägliches Handelsvolumen <sup>4</sup>	in Mio. EUR	1,22	1,04	1,24	0,26	0,30	1,49

1 zum Stichtag 31. März

2 bezogen auf die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Aktien; Ergebnis je Aktie berechnet aus dem Periodenergebnis, das den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar ist

3 am 26. Juni 2007

4 Doppelzählung

5 Vorschlag des Vorstandes zur Beschlussfassung durch die Hauptversammlung am 12. September 2013

## Dividendenpolitik.

Kapsch TrafficCom verfolgt eine langfristig orientierte Dividendenpolitik. Demnach empfiehlt der Vorstand im langjährigen Durchschnitt eine Dividendenausschüttung, die einer Ausschüttungsquote von rund einem Drittel des Konzernjahresgewinnes entspricht. Für das Wirtschaftsjahr 2012/13 wird der Vorstand der Hauptversammlung am 12. September 2013 die Zahlung einer Dividende von 0,40 EUR je Aktie (2011/12: 0,90 EUR je Aktie) vorschlagen. Dies ist eine Abweichung von der durchschnittlichen Ausschüttung, die Ausschüttungsquote (bezogen auf das den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbare Periodenergebnis) liegt damit bei rund 54 % (2011/12: 57 %). Kapsch TrafficCom sieht sich generell als dividendentragendes Unternehmen und bezieht somit den Aspekt einer kontinuierlichen absoluten Ausschüttungshöhe in seine Dividendenpolitik mit ein, wenn die langfristige Entwicklung des Unternehmens dies zulässt.

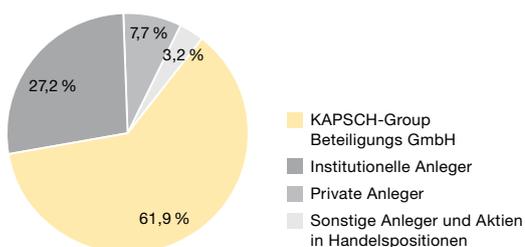
## Aktionärsstruktur.

Per 31. März 2013 befanden sich rund 33,9 % der Aktien im Streubesitz. Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH hielt unverändert gegenüber dem Vorjahresstichtag rund 61,9 % der Anteile. Darüber hinaus lagen nach Information des Unternehmens rund 4,2 % der Stimmrechte bei von Capital Research and Management Company verwalteten Fonds.

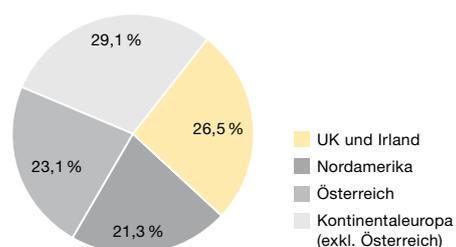
**Kernaktionär.** Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der DATAX HandelsgmbH, deren Anteile zu gleichen Teilen von der Traditio-Privatstiftung, der ALUK-Privatstiftung und der Children of Elisabeth-Privatstiftung, drei Privatstiftungen nach dem österreichischen Privatstiftungsgesetz, gehalten werden. 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).

**Streubesitz.** Die Kapsch TrafficCom AG hat eine breit gestreute Aktionärsstruktur. Neben dem Kernaktionär KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH dominieren mit 27,2 % institutionelle Anleger, wovon 67,4 % auf die zehn größten Investoren entfallen. Privataktionäre – einschließlich Erwin Toplak, dem Chief Operating Officer der Kapsch TrafficCom AG – halten einen Anteil von 7,7 % der Aktien. Die verbleibenden 3,2 % entfallen auf sonstige Anleger und Aktien in Handelspositionen. Von den institutionellen Anlegern befindet sich nach Kenntnis des Unternehmens die Mehrheit im angelsächsischen Raum in UK und Irland (26,5 %) sowie in Nordamerika (21,3 %). 23,1 % sind institutionelle Anleger aus Österreich, die übrigen 29,1 % sind Investoren in Kontinentaleuropa exklusive Österreich.

Aktionärsstruktur zum Stichtag 31. März 2013



Regionale Verteilung der institutionellen Anleger



## Unternehmensanleihe.

Am 3. November 2010 begab die Kapsch TrafficCom AG eine 4,25 %-Unternehmensanleihe mit einem Volumen von 75 Mio. EUR und einer Laufzeit bis zum Jahr 2017. Die Anleihe notiert an der Wiener Börse im geregelten Freiverkehr und wird nach Kenntnis des Unternehmens überwiegend von privaten Investoren gehalten, die übrigen Anteile sind im Besitz in- und ausländischer institutioneller Investoren. Das generierte Kapital diente der Finanzierung der Akquisition von Mark IV IVHS Ende des Jahres 2010 und wurde zur Deckung des Kapitalbedarfes in weiteren Projekten verwendet. Zum Stichtag 31. März 2013 notierte die Anleihe bei einem Kurs von 106,75 EUR.

## Investor Relations.

Im Sinne der umfassenden Kommunikation mit allen Stakeholdern legt Kapsch TrafficCom auch auf Investor Relations großen Wert. Die Abteilung ist daher direkt dem Vorstandsvorsitzenden mit starker Einbindung des Finanz- und Rechnungswesens unterstellt. Das Ziel aller Investor Relations-Aktivitäten von Kapsch TrafficCom ist es, ein umfassendes Bild des Unternehmens zu vermitteln, um so eine angemessene Bewertung der Aktie und der Anleihe zu ermöglichen.

Der Vorstandsvorsitzende und das Investor Relations-Team führten im Wirtschaftsjahr 2012/13 zahlreiche Investorengespräche und nahmen an Roadshows und Investoren-Konferenzen in Europa und den USA teil, um aktiv über das Unternehmen, die Entwicklung und die Strategie zu informieren. Zudem steht Investoren seit Juni 2012 eine erweiterte Unternehmenswebsite für aktuelle Informationen zur Verfügung.

**Wiener Börse Preis.** Sowohl im Jahr 2011 als auch 2012 wurde Kapsch TrafficCom in seiner Investorenkommunikation bestätigt, indem das Unternehmen jeweils den Wiener Börse Preis in der Kategorie „Small and Mid Caps“ erhielt. Der Wiener Börse Preis ist eine gemeinsame Initiative des Aktienforums, des Cercle Investor Relations Austria (C.I.R.A.), der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB), der Österreichischen Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management (ÖVFA), der Vereinigung Österreichischer Investmentgesellschaften (VÖIG), der Wiener Börse und des Beauftragten für Kapitalmarktentwicklung und Corporate Governance, um Unternehmen für ihre hervorragende Arbeit am österreichischen Kapitalmarkt auszuzeichnen.

**Research Reports.** Die regelmäßige Analyse durch heimische und internationale Investmentbanken sichert die Visibilität der Kapsch TrafficCom Aktie in der Financial Community. Die Kapsch TrafficCom AG wird derzeit von vier Instituten gecovered (in alphabetischer Reihenfolge):

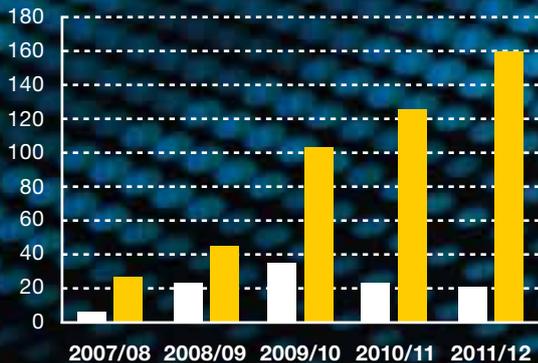
- Berenberg (London, UK)
- Deutsche Bank (Wien, Österreich)
- Erste Group (Wien, Österreich)
- Raiffeisen Centrobank (Wien, Österreich)



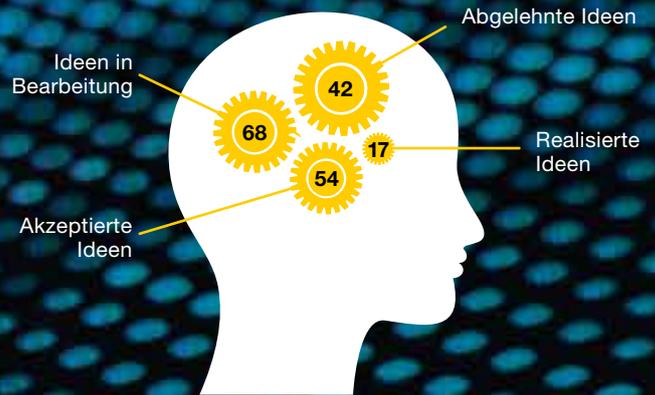
# Innovation.

Unter Innovation verstehen wir das permanente Streben nach dem Besseren. Da kontinuierliche Verbesserung ein wichtiger Teil unseres unternehmerischen Selbstverständnisses ist, fordern und fördern wir ganzheitliches Innovationsmanagement im Interesse der Wertschöpfung unserer Kunden. Mit dieser Zielsetzung entwickeln wir Ideen weiter zu leistungsfähigen Produkten und Lösungen und implementieren diese rund um die Welt.

**Kapsch TrafficCom Patent-Portfolio (erteilte Patente ■ und Patentanträge □) 2007/08–2011/12.<sup>1</sup>**



**Kapsch Innovationsideen<sup>2</sup>**



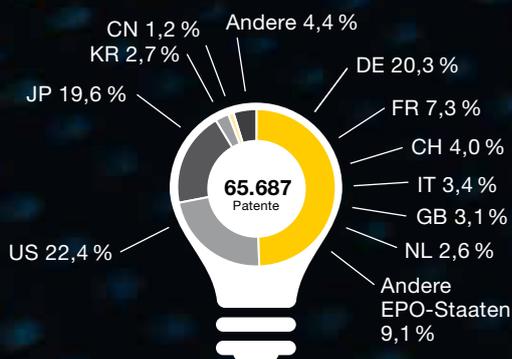
**Die 10 innovativsten Länder weltweit.<sup>3</sup>**



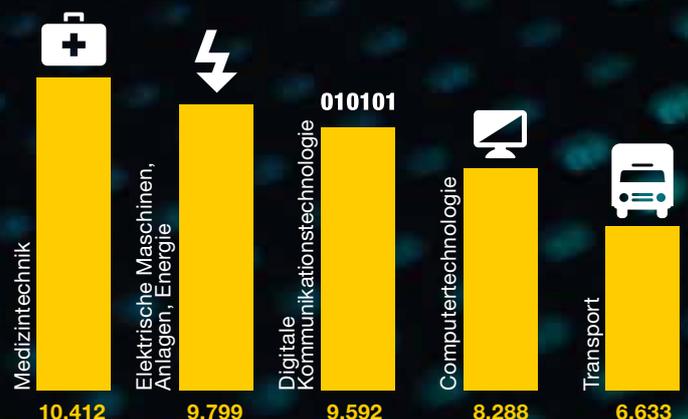
**Kapsch Group – Akademische Kooperationen in Österreich.<sup>4</sup>**



**Europäische Patenterteilungen nach Ursprungsland der Patentanmelder 2012.<sup>5</sup>**



**Europäische Patentanmeldungen nach anmeldestärksten technischen Gebieten 2012.<sup>6</sup>**

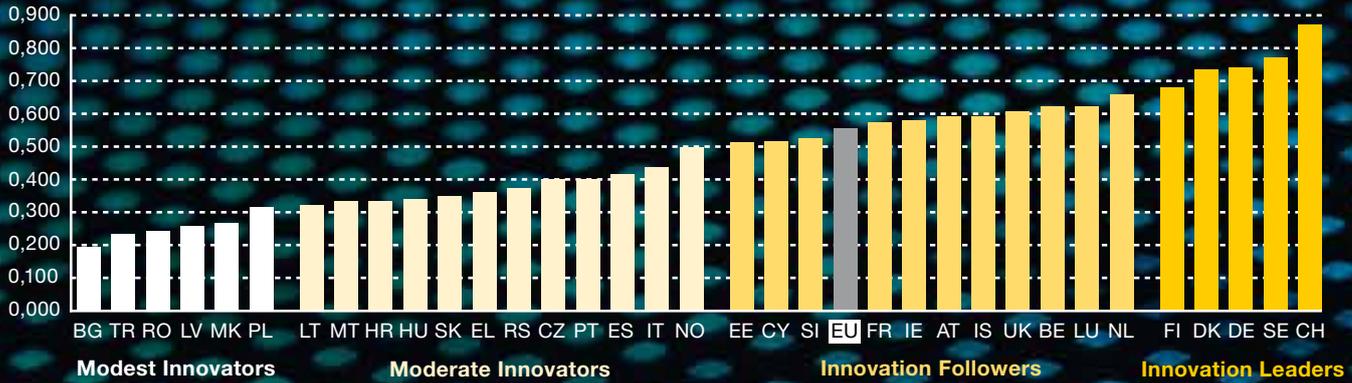


Quellen: 1 Kapsch TrafficCom AG, 2 Kapsch TrafficCom AG: WJ 2010/11–2012/13, 3 INSEAD/World Intellectual Property Organization (WIPO): The Global Innovation Index 2012, 4 Kapsch Aktiengesellschaft, 5 Europäisches Patentamt (EPA), 6 Europäisches Patentamt (EPA), 7 Europäische Kommission: Innovation Union Scoreboard 2013, 8 Statistik Austria. Alle Zahlenwerte der Kapsch Group und ihrer Unternehmen beziehen sich auf Wirtschaftsjahre.

Wir haben die Themen unseres Geschäftsberichtes interaktiv aufbereitet. Mit der iKapsch-App für Ihr iPhone erhalten Sie eine zusätzliche multimediale Dimension unserer Inhalte. Lesen Sie bitte die Benutzerhinweise zu iKapsch auf Seite 2 und tauchen Sie damit in die Welt von Kapsch ein.



### Innovationsleistung der europäischen Länder.<sup>7</sup>



### Ausgaben für Forschung und Entwicklung in Österreich – Innovationen im Unternehmenssektor.<sup>8</sup>

	2004 – 2006	2006 – 2008	2008 – 2010
Anteil der Unternehmen mit Produktinnovationen	36 %	31 %	32 %
Anteil der Umsätze mit Produktinnovationen	14 %	11 %	12 %
Anteil der Unternehmen mit Prozessinnovationen	39 %	32 %	31 %



„Die Zukunft des Verkehrs kann sich sehen lassen“, lautete der Titel des Geschäftsberichtes des Wirtschaftsjahres 2010/11. Durch konsequentes Innovationsmanagement leisten wir unseren Beitrag dazu, dass sich die Zukunft des Verkehrs wirklich sehen lassen kann. Dennoch sind viele unserer Produkte unsichtbar, wie etwa unser „Incident Detection System“. Das Resultat ist für die Verkehrsteilnehmer aber deutlich spürbar: sicherer Straßenbetrieb und reibungsloser Verkehrsfluss.



# Blick nach vorne.

## Vision.

**Unsere Vision: Always one step ahead.**

Unsere Unternehmensphilosophie – immer einen Schritt voraus zu sein – motiviert uns täglich zu technischen und wirtschaftlichen Höchstleistungen. Kapsch TrafficCom richtet derzeit im Markt der Intelligent Transportation Systems (ITS) den Schwerpunkt auf Technologien, Systeme und Applikationen für die elektronische Mauterhebung (Electronic Toll Collection; ETC). Wir haben heute und für die Zukunft die Prämisse, weltweit Verkehrsteilnehmer dabei zu unterstützen, dass sie ihr Ziel rasch, effizient und ressourcenschonend erreichen.



**Kapsch ist immer zukunftsorientiert.** Für Kapsch TrafficCom stehen visionäres und erfolgsorientiertes Denken und Handeln immer im Vordergrund. Mit innovativen Lösungen gestalten wir Zukunftstechnologien für Autofahrer, Straßenbetreiber und kommerzielle Anbieter weltweit. Als Anbieter am Markt für ITS verpflichten wir uns zur konsequenten Schaffung von Mehrwert für eine bessere Zukunft – stets mit dem Blick nach vorne. In Zukunft wird unser Angebot neben elektronischen Mautsystemen vermehrt auch Applikationen für städtische Zugangsregelung und Parkraumbewirtschaftung, Verkehrsüberwachung, Kontrolle von Nutzfahrzeugen, elektronische Fahrzeugregistrierung, Verkehrsmanagement und V2X Kooperative Systeme umfassen.

**Kapsch ist immer innovativ.** Kapsch TrafficCom entwickelt innovative und intelligente Komponenten, Lösungen und Dienstleistungen für den weltweiten Einsatz. Unsere wegweisenden Angebote schützen die Umwelt und minimieren Risiken. Mit unserem durchgängigen Lösungsangebot decken wir die gesamte Wertschöpfungskette unserer Kunden ab – von Komponenten und Subsystemen über deren Integration bis zum Betrieb aus einer Hand. Mit unseren ganzheitlichen und flexiblen Lösungen sind wir immer einen Schritt voraus.

**Kapsch ist immer leistungsorientiert.** Die ITS-Lösungen von Kapsch TrafficCom zeichnen sich durch hervorragende Leistung, Systemsicherheit und eine hohe Rentabilität aus. So betrug beispielsweise die durchschnittliche Mauttransaktionsrate des landesweiten elektronischen LKW-Mautsystems in Österreich im Jahr 2012 rund 99,8 %. Diese Kennzahl dokumentiert die Anzahl der erfolgreichen Mauttransaktionen in Relation zu allen potenziellen Transaktionen. Als Indikator für die Genauigkeit und Verlässlichkeit eines Mautsystems sichert eine hohe Mauttransaktionsrate hohe Mauterträge. Wir optimieren unsere Prozesse laufend, um die Kosten für die Produktion, Installation, den Betrieb und die Wartung weiter zu senken. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter streben dabei stets nach technologischer und wirtschaftlicher Exzellenz und schaffen damit konsequent Werte für unsere Partner und Kunden.

**Kapsch ist immer verantwortungsbewusst.** Die ausgereiften Verkehrslösungen von Kapsch TrafficCom erhöhen die Straßensicherheit, verbessern den Verkehrsfluss, unterstützen das rechtzeitige Erkennen von Störfällen, vermindern Staus, regeln den Zugang zu Städten und reduzieren CO<sub>2</sub>-Emissionen. Unsere Systeme sind ein nachhaltiger Beitrag zu einer lebenswerten Zukunft. Sie senken Umweltbelastungen, nützen natürliche Ressourcen und erhöhen die öffentliche Sicherheit.

**Kapsch ist immer in Ihrer Nähe.** Kapsch TrafficCom ist dort, wo sie gebraucht wird: in Niederlassungen rund um den Globus, immer in der Nähe unserer Kunden. In unseren Niederlassungen und Repräsentanzen in 33 Ländern auf allen Kontinenten und mit unseren mehr als 500 Entwicklungsingenieuren in acht Forschungs- und Entwicklungszentren arbeiten wir heute rund um die Uhr an den Lösungen von morgen.

## Mission.

**Unsere Mission. Wir bringen den Verkehr zum Fließen.**

**Bessere Verkehrssteuerung.** Unsere weltweit eingesetzten Mautsysteme leiten den Verkehr auf intelligente Art und Weise. Sie steigern die Verkehrssicherheit und reduzieren Verkehrsbehinderungen. Gleichzeitig ermöglichen sie eine verursachergerechte Vergütung über Pre-paid- oder Post-paid-Modelle.

**Mehr Lebensqualität in Städten.** Stadtmaut-Lösungen, Zonen mit beschränkter Zufahrt, Umweltzonen oder dynamische Parkraumbewirtschaftung vermeiden Staus und unnötige Fahrstrecken. Gleichzeitig wird dadurch die Lärmbelastung reduziert. Im Stadtverkehr unterstützt Kapsch TrafficCom die Einhebung von Gebühren für die Straßenbenützung sowie die städtische Zugangsregelung und die Parkraumbewirtschaftung.

**Mehr Sicherheit und Umweltschutz.** Intelligente Systeme, die rechtzeitig Störfälle erkennen (Incident Detection Systems), videobasierte Verkehrssensoren und multifunktionale Telematik-Plattformen erhöhen die Straßensicherheit. Sie helfen, bestehende Infrastruktureinrichtungen effizient zu nutzen und Umweltbelastungen zu reduzieren. Unsere On-Board Units überzeugen durch einen geringen Energieverbrauch. Bei der Produktion und Verpackung sparen wir – im Vergleich zu herkömmlichen Produkten dieser Art – bereits die Hälfte an CO<sub>2</sub>-Emissionen ein. So sorgen wir für mehr Sicherheit und Umweltschutz.

## Werte.

**Werte schaffen und Werte schätzen.**

Werte sind für Kapsch ein wesentlicher Teil der Unternehmenskultur. Mit unserer Tätigkeit schaffen wir Werte für die Zukunft und leisten aktiv unseren Beitrag zu einer verantwortungsbewussten gesellschaftspolitischen Weiterentwicklung. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Führungskräfte und Vorstände der Kapsch TrafficCom leben und arbeiten nach diesen Werten:

- **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 unserer Werte.
- **Transparenz.** Mit Informationen gehen wir offen um. So werden Entscheidungen nachvollziehbar.
- **Freiheit.** Individuelle Handlungsspielräume erweitern unsere persönliche Einsatzbereitschaft.
- **Familie.** Wir ziehen an einem Strang und unterstützen uns gegenseitig.
- **Dynamik.** Der Wille zu konsequenter Veränderung ermöglicht uns, gesetzte Ziele zu erreichen.

## Strategie 2016.

Wir sind	4-Pfade-Strategie	Wir werden
Anbieter von vorrangig elektronischer Mauteinhebung (Electronic Toll Collection; ETC)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ausschöpfen des ETC-Marktwachstums</li> <li>2. Erschließen neuer regionaler Märkte</li> <li>3. Erschließen neuer ITS-Segmente</li> <li>4. Vorbereitung auf die Konvergenz des ITS-Marktes</li> </ol>	Anbieter von elektronischer Mauteinhebung <u>und</u> ausgewählten anderen Intelligent Transportation Systems (ITS)

**Wir verfolgen eine langfristige Expansionsstrategie.** Unsere strategischen Ziele sehen vor, dass wir den Umsatz weiterhin deutlich steigern und dabei eine zweistellige EBIT-Marge erzielen. Wir planen, langfristig rund drei Viertel des Geschäftes mit wiederkehrenden Umsätzen zu erwirtschaften, um die aus dem Projektgeschäft resultierende Volatilität der Cashflows zu reduzieren. Darüber hinaus werden wir den Anteil ausgewählter ITS-Applikationen abseits von Mautsystemen deutlich erhöhen.

Damit bereiten wir die Kapsch TrafficCom Group auf die Konvergenz im ITS-Markt vor, die wir in den nächsten fünf bis zehn Jahren erwarten – Applikationen, Plattformen und Technologien werden voraussichtlich zunehmend zusammenwachsen und letztendlich verschmelzen. Aus unserer Sicht liegt die Zukunft in „vernetzten Fahrzeugen in kooperativen Systemen“; das sind Systeme zur Interaktion zwischen Fahrzeugen (vehicle-to-vehicle; V2V) sowie zwischen Fahrzeugen und Infrastruktur (vehicle-to-infrastructure; V2I) in Echtzeit. Als Voraussetzung dafür streben wir weiterhin die globale Qualitäts- und Innovationsführerschaft an.

**4-Pfade-Strategie.** Diese Ziele werden untermauert von vier strategischen Pfaden, die uns den Weg für die kommenden Jahre weisen. Die wesentliche strategische Implikation liegt in der Fortsetzung des Wachstums und in der Vorbereitung auf die erwartete Konvergenz des ITS-Marktes. ETC ist und bleibt das Kerngeschäft, aber wir wollen uns verstärkt zu einem Anbieter von ETC und ausgewählten weiteren ITS entwickeln.

<i>Erstens</i>	planen wir, an dem erwarteten starken Wachstum des ETC-Marktes teilzuhaben. Es gibt weltweit eine Vielzahl interessanter Möglichkeiten für die Lieferung und den Betrieb von Mautsystemen. Wir wollen die starke Position von Kapsch TrafficCom nutzen und den Marktanteil weiter ausbauen. Einerseits, indem wir möglichst viele landesweite Projekte gewinnen; andererseits, indem wir unsere Systeme weiterentwickeln, um technologisch führend zu bleiben. Die Organisation muss künftig auch darauf ausgerichtet werden, mehrere Großprojekte parallel zu bearbeiten und Kleinprojekte kostengünstig abzuwickeln.
<i>Zweitens</i>	werden wir neue regionale Märkte erschließen. Kapsch TrafficCom ist bereits heute global tätig, aber es gibt Märkte, in denen wir noch kaum bis gar nicht vertreten sind. Potenzial sehen wir neben den großen Betriebsprojekten in Europa vor allem in Südamerika und Südostasien. Auch die USA zählen zu diesen neuen Märkten, wenngleich wir dort nach der Akquisition von Mark IV IVHS im Jahr 2010 schon einen Schritt weiter sind. Wir werden auch kleinere Systeme für aufstrebende Märkte anbieten, in denen die traditionelle manuelle Bemannung oftmals noch die bevorzugte Mauteinhebungsart ist, die aber mitunter langfristig auch ETC-Systeme einführen werden.

<i>Drittens</i>	wollen wir – auch im Hinblick auf die Konvergenz – ausgewählte weitere Segmente des ITS-Marktes für uns erschließen. Wir haben dafür ein durchgängiges zukunftsorientiertes Portfolio kreiert, das maximale Synergien schafft; für uns, etwa durch Nutzung der bestehenden Vertriebskanäle, Technologien und Projektorganisation, und für unsere Kunden, insbesondere im Übergang von den heutigen konventionellen ITS-Systemen zu zukunftsgerichteten ITS-Applikationen. Wir sehen uns für diese Zielsetzung mit der 5,9 GHz-Technologie, die wir in den USA entwickelt haben, gut vorbereitet. Sie schafft die technologischen Voraussetzungen für viele ITS-Segmente, die wir adressieren werden.
<i>Viertens</i>	werden wir uns auf die Konvergenz des ITS-Marktes vorbereiten, um unser Wachstum langfristig abzusichern. Für das Zukunftsthema „Vernetzte Fahrzeuge in kooperativen Systemen“ nehmen wir an Forschungsprojekten und an der Standardisierung teil, auch zur Automobilindustrie als neuer Zielgruppe werden wir Kontakt aufnehmen.

**Neue effiziente Organisationsstruktur.** Das starke Wachstum der vergangenen Jahre und die geplante Fortsetzung erforderten eine Adaption unserer Strukturen. Die neue Organisationsstruktur trägt zunächst auch dazu bei, die Effizienz zu steigern. Zudem entstanden zusätzliche Wachstumsschancen durch die Erweiterung der Geschäftsfelder und Märkte.

Die mit 1. Oktober 2012 weltweit umgesetzte Organisationsstruktur soll einerseits durch verstärkte Regionalität künftig mehr Verantwortung in die drei Vertriebsregionen bringen, um mit zunehmender Größe dezentraler agieren zu können. Andererseits schaffen wir darin Raum für zusätzliche ITS-Segmente.

**Investitionen in Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.** Für die Umsetzung der Veränderungen ist es essenziell, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht nur künftige Technologien, sondern auch künftige Geschäftsmodelle unserer Kunden antizipieren können. Aus unserer Sicht wird es in Zukunft wichtiger werden, mit veränderten Geschäftsmodellen und mitunter auch mit neuartigen Finanzierungsmodellen in den Markt zu gehen, denn nur das schafft Vorsprung und macht weniger nachahmbar. Wir werden daher gezielt in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter investieren und sie auch weiterhin an dem Erfolg von Kapsch TrafficCom – ihrem Erfolg – beteiligen.

**Unser Anspruch ist Qualität und Innovation.** In der Strategie bis 2016 haben wir uns die globale Qualitäts- und Innovationsführerschaft zum Ziel gesetzt. Es ist unser Selbstverständnis, für Kunden und Partner konsequent Wettbewerbsvorteile und Nutzen zu schaffen und zu sichern, ohne die eigene Verantwortung für die Umwelt dadurch einzuschränken. Durch Konzentration auf die Kundenbedürfnisse gewinnen und erhalten wir das Vertrauen der Kunden, optimaler Service trägt zu langwährenden Partnerschaften mit zufriedenen Kunden bei. Wir verpflichten uns zu einem permanenten und durchgängigen Innovationsprozess.

**Forschung und Entwicklung** haben für uns im Hinblick auf die Erreichung der strategischen Ziele einen hohen Stellenwert. Das Wissen und die Anwendbarkeit gänzlich neuer Technologien, basierend auf nationalen und internationalen Standards, stellen die Grundlage für eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung dar und ermöglichen auch den Eintritt in neue Märkte. Erfolgreiche Forschung und Entwicklung ist zudem die essenzielle Grundlage für die laufende Verbesserung bestehender Produkte und Systeme.

## Nachhaltigkeit.

Zentrale Aspekte der Nachhaltigkeit, wie Ressourcenschonung, Innovationskraft, Chancengleichheit und Fairness, bilden aufgrund des Unternehmensgegenstandes und der internationalen Ausrichtung die Basis für unseren wirtschaftlichen Erfolg. Entsprechend stark ausgeprägt sind das unternehmensweite Bekenntnis für eine nachhaltige Entwicklung und die dazu notwendigen Initiativen und Maßnahmen.

**Always one step ahead.** So lautet nicht nur die Unternehmensphilosophie von Kapsch TrafficCom, sondern auch unser langfristiger Anspruch hinsichtlich nachhaltiger Unternehmensführung.

**Der Rahmen unseres Handelns.** 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 TrafficCom – verbindliche Grundsätze für ethisches, moralisches und rechtlich korrektes Handeln. Den Verhaltenskodex finden Sie auf unserer Homepage [www.kapsch.net](http://www.kapsch.net).

**Die Bereiche unseres Handelns.** Kapsch TrafficCom verfolgt eine langfristige Expansionsstrategie. Die Nachhaltigkeitsziele und -maßnahmen sind integrierter Teil dieser Strategie und dienen der Absicherung des weiteren Unternehmenserfolges. Unter Berücksichtigung der Bedürfnisse der wichtigsten Interessengruppen wie Kunden, Mitarbeiter und Öffentlichkeit werden nachstehende Handlungsfelder als vorrangig eingestuft:

- Schonung von Umwelt und Ressourcen sowie aktiver Klimaschutz
- Absicherung der Innovationskraft
- Produktverantwortung und Qualitätssicherung
- Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit und Profitabilität
- Integrität und Compliance

**Wie wir die Umwelt schützen und Ressourcen schonen.** In allen Unternehmenseinheiten werden laufend Initiativen für eine Reduktion des Ressourcenverbrauchs gesetzt. In unserer Tochtergesellschaft Kapsch Components konnte im Wirtschaftsjahr 2010/11 der jährliche Stromverbrauch durch die Optimierung der Belüftungs-, Klimatisierungs- und Beleuchtungsanlagen um rund 40 % gesenkt werden – das entspricht einer Einsparung von rund 175 Tonnen CO<sub>2</sub> pro Jahr. Diese erfolgreiche Initiative wurde vom Lebensministerium im Rahmen des „klima:aktiv-Programmes“ ausgezeichnet.

Ein weiteres Beispiel sind die neuen On-Board Units, die nicht nur entsprechend den jeweiligen Kundenansprüchen gestaltet werden können, sondern auch weniger Energie verbrauchen. Die bei der Produktion und der Verpackung anfallenden CO<sub>2</sub>-Emissionen sind um die Hälfte geringer als bei herkömmlichen Produkten dieser Art.

Darüber hinaus wird im eigenen Wirkungsbereich auf eine ökologische Ausrichtung der Verwaltungs- und Produktionsgebäude geachtet. Der Gebäudekomplex Euro Plaza G, der von mehreren Unternehmenseinheiten von Kapsch TrafficCom genutzt wird, wurde energieeffizient konzipiert und 2011 als erstes Büroobjekt in Wien mit dem Gold-Zertifikat der Österreichischen Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft (ÖGNI) ausgezeichnet.

**Wie wir innovative Lösungen sicherstellen.** Die innovativen Lösungen von Kapsch TrafficCom leisten einen wertvollen Beitrag zum Klimaschutz. Sie ermöglichen es den Verkehrsteilnehmern, rasch, effizient und ressourcenschonend an ihr Ziel zu kommen. Beispielsweise ermöglichen die Umweltzonen – ein vollautomatisches System von Kapsch TrafficCom – eine situative Regelung des Stadtverkehrs in Abhängigkeit von Verkehrs- oder Feinstaubaufkommen. Die Verkehrsteilnehmer werden direkt über die Auswirkungen ihres Fahrverhaltens auf die Umwelt informiert.

**Wie wir die Qualität sichern.** Die Prozesse unseres Qualitätsmanagements basieren auf der ÖNORM EN ISO 9001:2000 und erfüllen auch darüber hinausgehende Qualitätsanforderungen. Zudem sind ein integriertes Qualitätsmanagementsystem sowie allgemeine Richtlinien für Umwelt, generelle Sicherheit und Arbeitsplatzsicherheit implementiert. Die Kapsch TrafficCom AG und ihre Tochtergesellschaft Kapsch Components GmbH & Co KG sind nach dem ISO 14001 Umweltmanagement zertifiziert. Weitere Zertifizierungen sind in Planung.

**Was wir gegen Korruption unternehmen.** Im Rahmen der Corporate Governance werden alle Geschäftseinheiten, auf die die Kapsch TrafficCom AG wesentlichen Einfluss hat, hinsichtlich ihrer Korruptionsrisiken untersucht und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der ersten und zweiten Managementebene über Anti-Korruptionspolitik und Anti-Korruptionsverfahren unterrichtet. Explizite Handlungsanweisungen liefert auch der Verhaltenskodex für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

**Wie wir soziale Verantwortung leben.** Entsprechend unseren Unternehmenswerten übernehmen wir gesellschaftliche Verantwortung, die über den operativen Wirkungsbereich hinausgeht. Seit mehreren Jahren unterstützen wir soziale Projekte wie die Cliniclowns und das St. Anna Kinderspital. Den regionalen Tochtergesellschaften von Kapsch TrafficCom obliegt es, darüber hinaus Projekte vor Ort zu fördern.

**Unsere Verpflichtung zu Transparenz.** Während der vergangenen Jahre wurden effektive Strukturen und klare Verantwortungsbereiche für die wichtigsten Handlungsfelder eingerichtet. Alle diesbezüglichen Agenden werden von einem Nachhaltigkeitsbeauftragten koordiniert und an den Vorstand berichtet. Eine umfassende Dokumentation in Form eines Nachhaltigkeitsberichtes erfolgte erstmals für das Geschäftsjahr 2010/11. Für das Geschäftsjahr 2012/13 ist eine Aktualisierung vorgesehen.

Die Nachhaltigkeitsberichterstattung von Kapsch TrafficCom orientiert sich an den Leitlinien der Global Reporting Initiative. Der Bericht dient gleichzeitig als Fortschrittsbericht für den United Nations Global Compact, der zehn Prinzipien zur Einhaltung der Menschenrechte und Arbeitsnormen sowie für Umweltschutz und Korruptionsbekämpfung definiert. Seit Juni 2009 ist die Kapsch TrafficCom AG im VÖNIX vertreten, einem österreichischen Nachhaltigkeitsindex, der die Aktien jener Unternehmen abbildet, die hinsichtlich sozialer und ökologischer Leistungen führend sind.

**Mit dem Blick nach vorne.** Kapsch TrafficCom versteht Nachhaltigkeit als kontinuierlichen Prozess und hat in den vergangenen Jahren damit begonnen, alle diesbezüglichen Agenden zu systematisieren. Dieser Weg wird in Zukunft fortgesetzt. Der nächste Meilenstein ist die Veröffentlichung des aktualisierten Nachhaltigkeitsberichtes 2012/13, die im weiteren Jahresverlauf geplant ist.



# Zukunft.

Nur wer die Zukunft aktiv mitgestaltet, kann sie auch beeinflussen. Deshalb arbeitet Kapsch seit vielen Jahren für die Zukunft der Mobilität. Dazu analysieren wir laufend Trends, evaluieren neue Technologien und optimieren unser bestehendes Portfolio. Das langjährige Know-how und der Gestaltungswille unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter helfen uns bei der Entwicklung zukunftssicherer Produkte und Lösungen.

## Die 10 smartesten Städte Europas.<sup>1</sup>

	Eco	Peo	Gov	Mob	Env	Liv	Total
Luxemburg (LU)	1	2	13	6	25	6	1.
Aarhus (DK)	4	1	6	9	20	12	2.
Turku (FI)	16	8	2	21	11	9	3.
Aalborg (DK)	17	4	4	11	26	11	4.
Odense (DK)	15	3	5	5	50	17	5.
Tampere (FI)	29	7	1	27	12	8	6.
Oulu (FI)	25	6	3	28	14	19	7.
Eindhoven (NL)	6	13	18	2	39	18	8.
Linz (AT)	5	25	11	14	28	7	9.
Salzburg (AT)	27	30	8	15	29	1	10.



Eco: Smart Economy Peo: Smart People Gov: Smart Governance Mob: Smart Mobility  
Env: Smart Environment Liv: Smart Living

## Die wettbewerbsstärksten Länder.<sup>2</sup>

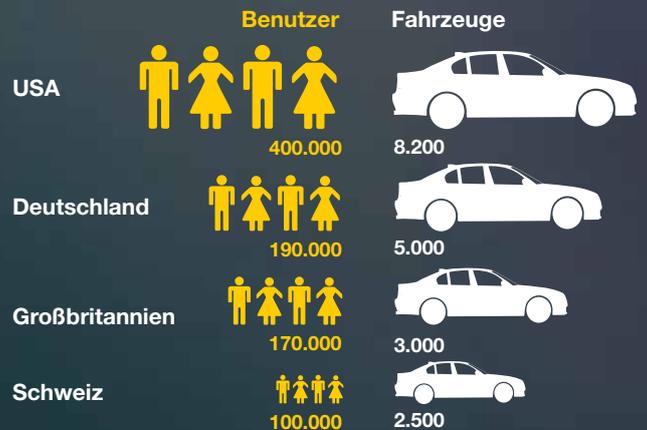
1. USA	100,00
2. Schweiz	93,36
3. Hongkong	92,78
4. Schweden	90,53
5. Singapur	89,86
6. Norwegen	89,59
7. Kanada	89,13
8. Vereinigte Arabische Emirate	88,44
9. Deutschland	86,20
10. Katar	85,51
11. Taiwan	85,19
12. Dänemark	83,51

## Abwanderung von qualifizierten Fachkräften in ausgewählten Ländern (2009/10).<sup>3</sup>

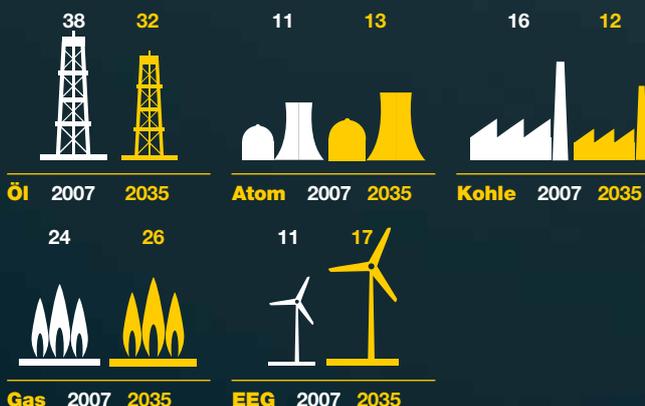


Indexwert: 7 = bleiben fast immer im Land 1 = verlassen eher das Land

## Carsharing weltweit.<sup>4</sup>



## Prognostizierter Primärenergieverbrauch in Europa (Vergleich 2007 mit Prognose 2035).<sup>5</sup>



## Kapsch TrafficCom – Urban Traffic Solutions in Italien.<sup>6</sup>

**47%**  
der PM10-Emissionen in Bologna wurden reduziert.

**28%**  
aller italienischen Städte mit mehr als 100.000 Einwohnerinnen und Einwohnern sind mit einem Urban Traffic Managementsystem von Kapsch ausgestattet.



Von **200**  
Verkehrszonen mit Zugangsbeschränkungen werden ca. 70% überwacht.

**46%**  
aller Italienerinnen und Italiener, die in einer Stadt mit mehr als 100.000 Einwohnern leben, profitieren von einem Kapsch TrafficCom System.

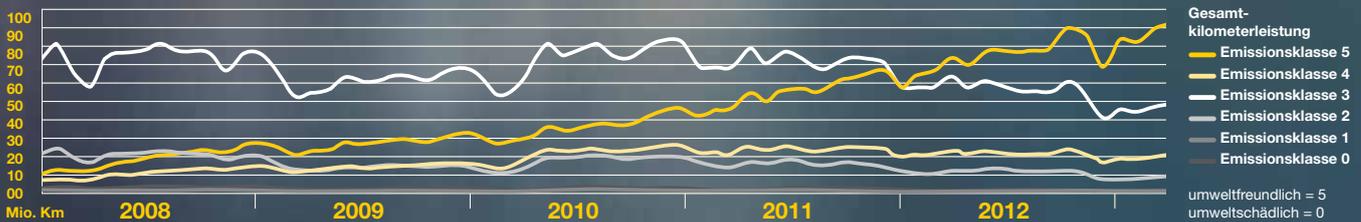
Wir haben die Themen unseres Geschäftsberichtes interaktiv aufbereitet. Mit der iKapsch-App für Ihr iPhone erhalten Sie eine zusätzliche multimediale Dimension unserer Inhalte. Lesen Sie bitte die Benutzerhinweise zu iKapsch auf Seite 2 und tauchen Sie damit in die Welt von Kapsch ein.



**Nachhaltige Produktion der neuen Kapsch On-Board Unit TRP-4010.<sup>7</sup>**



**Kapsch TrafficCom – Kilometerleistung von Fahrzeugen mit On-Board Units nach Emissionsklassen in der Tschechischen Republik.<sup>8</sup>**



Im Geschäftsbericht 2011/12 haben wir uns der Frage gestellt, was uns morgen bewegen wird. Wir haben dazu unterschiedliche Repräsentanten unserer Stakeholder, anerkannte Experten und Vertreter unserer Geschäftspartner gebeten, ihre persönlichen Zukunftsvisionen zum Thema Mobilität mit uns zu teilen. Aus ihren Kommentaren haben wir – in Gestalt von virtuellen Wortwelten – kreative Szenarien der Zukunft entwickelt.



# Corporate Governance Bericht.

Vorstand und Aufsichtsrat entschieden im Juni 2007, die Vorschriften des Österreichischen Corporate Governance Kodex („Kodex“), soweit diese der spezifischen Unternehmenssituation entsprechen, anzuwenden. Der Kodex in der aktuellen Fassung von Juli 2012 steht unter [www.corporate-governance.at](http://www.corporate-governance.at) zum Download zur Verfügung. Die Evaluierung über die Einhaltung des Kodex wird jährlich durch den Compliance Officer und die Konzernrevision durchgeführt.

## Corporate Governance Erklärung.

In dem zum 31. März 2013 zu Ende gegangenen Wirtschaftsjahr 2012/13 wandte die Kapsch TrafficCom AG alle „L-Regeln“ und „C-Regeln“ des Kodex in der Fassung von Jänner 2012 an mit Ausnahme der C-Regel 53 (die Gesellschaft legte über die Generalklausel der Kriterien der Unabhängigkeit hinausgehend keine weiteren Kriterien der Unabhängigkeit fest, da sie zusätzliche Kriterien nicht als sinnvoll erachtet) sowie der C-Regel 67 (aufgrund der besonderen Wettbewerbssituation der Gesellschaft werden nicht sämtliche neuen Tatsachen, welche die Gesellschaft Finanzanalysten mitteilt, zeitgleich allen Aktionären zur Verfügung gestellt). Darüber hinaus erfolgte im Berichtszeitraum keine Sitzung des Prüfungsausschusses ohne Teilnahme des Vorstandes (C-Regel 81a).

## Vorstand.

Der Vorstand und der Aufsichtsrat bilden gemäß österreichischem Aktiengesetz die duale Management- und Aufsichtsstruktur der Kapsch TrafficCom AG. Während der Vorstand für die Unternehmensführung verantwortlich zeichnet und die Gesellschaft nach außen vertritt, ist der Aufsichtsrat für die Bestellung und Abberufung der Vorstandsmitglieder sowie die Beaufsichtigung der Geschäftsführung des Vorstandes verantwortlich. Obwohl der Aufsichtsrat das Unternehmen nicht aktiv führt, hat der Vorstand die Zustimmung des Aufsichtsrates für die Durchführung von im österreichischen Aktiengesetz, in der Satzung und der Geschäftsordnung bestimmten Geschäftsfällen einzuholen.



Erwin Toplak, Chief Operating Officer

Georg Kapsch, Chief Executive Officer

André Laux, Mitglied des Vorstandes

Der Vorstand der Gesellschaft besteht gemäß der Satzung aus einem bis vier Mitgliedern, die vom Aufsichtsrat für eine Dauer von bis zu fünf Jahren bestellt werden. Derzeit besteht der Vorstand aus drei Mitgliedern.

Name	Position	Geburts-jahr	Jahr Erst-bestellung	Jahr Ablauf laufende Bestellung
Georg Kapsch (CEO)	Finanzen und Administration, Mergers & Acquisitions, Investor Relations, Recht, Internationale Tochtergesellschaften, Personalwesen, Marketing & Kommunikation, Internationales Beziehungsmanagement, Innovationsmanagement, Produktion, Betrieb und Vertrieb Region Nordamerika	1959	2002	2014
Erwin Toplak (COO)	Vertrieb Region 1 <sup>1</sup> , Business Development Electronic Toll Collection, Plattformmanagement und Forschung & Entwicklung	1961	2002	2014
André Laux (Mitglied des Vorstandes)	Vertrieb Region 2 <sup>1</sup> , Business Development Intelligent Transportation Systems, Produkt- und Projektmanagement	1962	2010	2016

<sup>1</sup> Die Vertriebsregionen sind historisch gewachsen und werden im Falle der Region 1 von der Kapsch TrafficCom AG, Österreich, und im Falle der Region 2 von der Kapsch TrafficCom AB, Schweden, angesteuert.

**Mag. Georg Kapsch** wurde im Dezember 2002 zum CEO der Kapsch TrafficCom AG ernannt und übt zudem Funktionen in deren direkten und indirekten Beteiligungen aus. Er ist seit Oktober 2000 auch CEO der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH und seit Juli 1989 Mitglied des Vorstandes der Kapsch AG, zu deren CEO er im Oktober 2001 gewählt wurde. 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 sowie als Mitglied des Aufsichtsrates der Teufelberger Holding AG aus.

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

**Ing. Erwin Toplak** ist seit Juni 2002 Mitglied des Vorstandes der Kapsch TrafficCom AG und übt zudem Funktionen in deren direkten und indirekten Beteiligungen aus. Er begann seine Karriere bei der Kapsch Group 1991, zunächst als Vertriebsleiter der neu gegründeten Sparte Mautsysteme der Kapsch AG (1991–1994). Später war er als Senior Manager (1994–1999) und Direktor des Geschäftsbereiches Verkehrskontrollsysteme der Kapsch AG (1999–2002) tätig. Erwin Toplak verfügt über einen Abschluss in Nachrichten- und Elektrotechnik der Höheren Technischen Lehranstalt in Graz. Er ist Vizepräsident des Österreichischen Verbandes für Elektrotechnik.

**André Laux** ist seit Dezember 2007 für die Kapsch TrafficCom Group tätig und seit 1. April 2010 Mitglied des Vorstandes der Kapsch TrafficCom AG und übt zudem Funktionen in deren direkten und indirekten Beteiligungen aus. Er begann nach seinem betriebswirtschaftlichen Studium in Deutschland und England 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 nach Salzburg. 2004 übernahm er die Position des Vorstandsvorsitzenden der Winter AG in München.

**Arbeitsweise.** Die Zuständigkeitsbereiche der einzelnen Mitglieder des Vorstandes, die Abläufe (etwa Beschlussanforderungen und -abläufe) sowie die durch den Aufsichtsrat genehmigungspflichtigen Geschäfte sind in der Satzung sowie in einer Geschäftsordnung für den Vorstand festgelegt. Der Vorstand hält regelmäßige Sitzungen zur wechselseitigen Information und Beschlussfassung in allen Angelegenheiten, die in die Zuständigkeit des Gesamtvorstandes fallen, ab.

**Vergütung.** Im Wirtschaftsjahr 2012/13 beliefen sich die fixen und variablen Bezüge der Vorstandsmitglieder inklusive der seitens der Kapsch AG erfolgten Verrechnung der Leistungen von Georg Kapsch auf insgesamt 1,71 Mio. EUR (Wirtschaftsjahr 2011/12: 1,82 Mio. EUR).

*Georg Kapsch* ist bei der Kapsch AG angestellt. Seine Dienste sind Teil der von Kapsch AG erbrachten und der Kapsch TrafficCom AG verrechneten Management- und Beratungsleistungen und sind in den Erläuterungen zum Konzernabschluss unter „Beziehungen zu nahe stehenden Personen und Unternehmen“ ausgewiesen.

*Erwin Toplak.* Die Bezüge von Erwin Toplak sind in einem Vergütungssystem festgelegt, das neben der fixen eine variable Vergütung von maximal 28 % der fixen Vergütung vorsieht. Die variable Vergütung hängt insbesondere von der Erreichung definierter Finanzkennzahlen ab. Im Falle einer Auflösung des Vorstandsvertrages am Ende der festgelegten Periode steht ihm eine Abfindungszahlung in der Höhe von elf Monatsentgelten zu. Im Falle eines Ausscheidens aus dem Vorstand unterliegt er für den Zeitraum eines Jahres einem Wettbewerbsverbot (außer im Falle eines berechtigten Austritts). Erwin Toplak verfügt über einen individuellen beitragsbezogenen Pensionsplan. Die Kapsch TrafficCom AG zahlt dafür jährlich rund TEUR 14 in eine externe Pensionskasse ein. Erwin Toplak hielt zum Stichtag 31. März 2013 mit 152.728 Aktien einen Anteil von rund 1,2 % an der Kapsch TrafficCom AG.

*André Laux.* Die Bezüge von André Laux sind in einem Vergütungssystem festgelegt, das neben der fixen eine variable Vergütung von maximal 43 % der fixen Vergütung vorsieht. Die variable Vergütung hängt insbesondere von der Erreichung definierter Finanzkennzahlen ab. Im Falle eines Ausscheidens aus dem Vorstand unterliegt er für den Zeitraum eines Jahres einem Wettbewerbsverbot (außer im Falle eines berechtigten Austritts). André Laux verfügt über einen individuellen beitragsbezogenen Pensionsplan. Die Kapsch TrafficCom AG zahlt dafür jährlich rund TEUR 10 in eine externe Pensionskasse ein.

Bezüge Vorstand 2012/13 in TEUR	Fix	Variabel	Gesamt
Georg Kapsch	450	384	834
Erwin Toplak	391	100	491
André Laux	292	90	382
<b>Summe</b>	<b>1.133</b>	<b>574</b>	<b>1.707</b>

**Directors and Officers Liability Versicherung.** Die Mitglieder des Vorstandes sind im Rahmen einer Directors and Officers Liability Versicherung gegen Vermögensschäden versichert. Neben dem Vorstand sind auch die Mitglieder des Aufsichtsrates sowie leitende Mitarbeiter der Kapsch TrafficCom Group versichert. Aufgrund der Zahlung einer Gesamtprämie ist eine individuelle Zuordnung zu einzelnen Mitgliedern des Vorstandes nicht möglich.

## Aufsichtsrat.

Der Satzung entsprechend besteht der Aufsichtsrat aus drei bis sechs von der Hauptversammlung gewählten Mitgliedern sowie aus den vom Betriebsrat gemäß dem österreichischen Arbeitsverfassungsgesetz entsandten Vertretern. Die derzeitigen Mitglieder des Aufsichtsrates sind:

Name	Position	Geburtsjahr	Jahr Erstbestellung	Jahr Ablauf laufende Bestellung
Franz Semmernegg	Vorsitzender	1968	2002	2013
Kari Kapsch	Stv. Vorsitzender	1964	2002	2013
Sabine Kauper	Mitglied <sup>1</sup>	1968	2011	2014
Christian Windisch	Mitglied <sup>2</sup>	1963	2002	–
Claudia Rudolf-Misch	Mitglied <sup>2</sup>	1967	2010	–

<sup>1</sup> die Kriterien der C-Regel 54 des Kodex erfüllendes Mitglied

<sup>2</sup> vom Betriebsrat entsandt; ohne Angabe zum Ablauf der Bestellung, da der Betriebsrat jederzeit ein von ihm entsandtes Mitglied abberufen kann

**Dr. Franz Semmernegg** ist seit Juni 2002 Mitglied und seit Juni 2005 Vorsitzender des Aufsichtsrates der Kapsch TrafficCom AG. Seit April 2005 ist Franz Semmernegg als CFO der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH tätig. Gleichzeitig ist er CEO der Kapsch BusinessCom AG, deren Vorstandsmitglied er seit März 2003 ist. Seit Oktober 2001 ist er darüber hinaus CFO der Kapsch AG. Er verfügt über einen Abschluss in Betriebswirtschaftslehre (1992) der Karl-Franzens-Universität in Graz, wo er 1997 promovierte.

Zudem übt Franz Semmernegg weitere Funktionen in direkten und indirekten Beteiligungen der Kapsch BusinessCom AG sowie der Kapsch AG aus und ist Mitglied des Beirates der Enso GmbH und der Speech Processing Solutions GmbH.

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.

**Dr. Kari Kapsch** ist seit Juni 2002 Mitglied und seit Juni 2005 Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates der Kapsch TrafficCom AG. Zuvor war er bereits von Juni bis Dezember 2002 Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates und von Dezember 2002 bis Juni 2005 Vorsitzender des Aufsichtsrates. Seit Dezember 2005 ist Kari Kapsch COO der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH. Darüber hinaus ist er COO der Kapsch AG und CEO der Kapsch CarrierCom AG. Er erwarb einen Abschluss in Physik (1988) an der Universität Wien, wo er auch promovierte (1992). Kari Kapsch ist der Bruder von Georg Kapsch, dem CEO der Kapsch TrafficCom AG.

Zudem übt Kari Kapsch weitere Funktionen in direkten und indirekten Beteiligungen der Kapsch CarrierCom AG, der Kapsch BusinessCom AG sowie der Kapsch AG aus, ist Mitglied der Geschäftsführung der Kapsch Immobilien GmbH sowie der ASIMMOG Verwaltungs- und Verwertungs GmbH und Mitglied des Vorstandes der ASIMMOG Privatstiftung.

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

**Sabine Kauper**, Diplom-Betriebswirtin, ist seit Dezember 2012 CFO der Management Link GmbH, München, einer Tochtergesellschaft der Unternehmensberatung Wieselhuber & Partner GmbH. Davor war sie als CFO für die Sunselex AG in München tätig und absolvierte eine Ausbildung zum qualifizierten Aufsichtsrat mit einer Zertifizierung durch die Deutsche Börse AG. Von 2000 bis Dezember 2011 war sie bei der Phoenix Solar AG, Deutschland, beschäftigt und verantwortete ab 2007 als Vorstand Finanzen die Bereiche Finanzen, Personal- und Organisationsentwicklung, Internationales Prozess- und IT-Management, Interne Revision und Recht. Sie ist seit 2009 Mitglied des Aufsichtsrates der SKW Stahl-Metallurgie Holding AG. Sabine Kauper studierte Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Steuern und Prüfungswesen. Nach dem Studium war sie vier Jahre für eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft tätig.

**Ing. Christian Windisch** ist seit November 2002 vom Betriebsrat entsandtes Mitglied des Aufsichtsrates der Kapsch TrafficCom AG. Er ist seit September 1984 für die Kapsch Group tätig und zurzeit im Bereich der Qualitätssicherung beschäftigt. Christian Windisch verfügt über einen Abschluss in Nachrichten- und Elektrotechnik der Höheren Technischen Lehranstalt in Wien.

**Claudia Rudolf-Misch** ist seit November 2010 vom Betriebsrat entsandtes Mitglied des Aufsichtsrates der Kapsch TrafficCom AG. Sie ist seit Juni 2004 als Verantwortliche für das integrierte Managementsystem HSSEQ (Health-Safety-Security-Environment-Quality) für Kapsch TrafficCom tätig. Sie ist zertifizierte Managerin und Auditorin nach ISO 9001, ISO 14001 und OHSAS 18001. Claudia Rudolf-Misch schloss 2001 ihre MBA-Ausbildung ab.

**Unabhängigkeit des Aufsichtsrates.** Sämtliche von der Hauptversammlung gewählten Mitglieder sind von der Gesellschaft unabhängig im Sinne der C-Regel 53 des Kodex und der Leitlinien für die Unabhängigkeit gemäß Anhang 1 zum Kodex. Sabine Kauper ist zudem vom Hauptaktionär KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH unabhängig im Sinne der C-Regel 54 des Kodex.

**Vergütung.** Mitglieder des Aufsichtsrates und seiner Ausschüsse haben einen Anspruch auf Erstattung ihrer Auslagen, einschließlich angemessener Reisekosten. Zusätzlich kann die Hauptversammlung eine jährliche Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder festlegen. Mit Hauptversammlungsbeschluss vom 24. August 2012 wurde dem Aufsichtsratsmitglied Sabine Kauper eine Vergütung von TEUR 4 pro Sitzung gewährt. Für das abgelaufene Geschäftsjahr wurden Vergütungen in Höhe von TEUR 29 inklusive Reisekosten geleistet. Alle anderen Mitglieder des Aufsichtsrates erhalten für diese Tätigkeit keine gesonderte Vergütung.

Die Kapsch AG erbringt sonstige entgeltliche Beratungsleistungen an die Kapsch TrafficCom AG, die teilweise durch Franz Semmernegg und/oder Kari Kapsch ausgeführt werden.

**Directors and Officers Liability Versicherung.** Die Mitglieder des Aufsichtsrates sind im Rahmen einer Directors and Officers Liability Versicherung gegen Vermögensschäden versichert. Neben dem Aufsichtsrat sind auch die Mitglieder des Vorstandes sowie leitende Mitarbeiter der Kapsch TrafficCom Group versichert. Aufgrund der Zahlung einer Gesamtpremie ist eine individuelle Zuordnung zu einzelnen Mitgliedern des Aufsichtsrates nicht möglich.

## Ausschüsse des Aufsichtsrates.

Der Aufsichtsrat hat einen Prüfungsausschuss und einen Ausschuss für Vorstandsangelegenheiten eingerichtet.

**Der Ausschuss für Vorstandsangelegenheiten** zeichnet für die Beziehungen zwischen der Gesellschaft und den Mitgliedern des Vorstandes (einschließlich Vergütungsfragen) verantwortlich. Ausgenommen sind jedoch die Ernennung oder Abberufung der Vorstandsmitglieder. Der Ausschuss besteht aus zwei Mitgliedern des Aufsichtsrates, die von der Hauptversammlung gewählt werden, einschließlich des Vorsitzenden des Aufsichtsrates. Der Ausschuss für Vorstandsangelegenheiten setzt sich aus Franz Semmernegg (Vorsitzender) und Kari Kapsch zusammen.

**Der Prüfungsausschuss** hat die in § 92 Abs 4a Aktiengesetz aufgezählten Aufgaben. Dazu gehören die Prüfung und die Vorbereitung der Feststellung des Jahres- und des Konzernabschlusses, die Prüfung des Corporate Governance Berichtes, die Überwachung der Abschlussprüfung und der Unabhängigkeit des Prüfers, die Vorbereitung des Ausschüttungsvorschlages sowie die Vorbereitung des Berichtes an die Hauptversammlung. Darüber hinaus bereitet der Prüfungsausschuss den Vorschlag des Aufsichtsrates für die Auswahl des Abschlussprüfers (Konzernabschlussprüfers) vor, überwacht den Rechnungslegungsprozess sowie die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems und des Risikomanagementsystems.

Ein Mitglied des Prüfungsausschusses muss ein sogenannter Finanzexperte sein. Personen, die früher Mitglieder des Vorstandes, Geschäftsführer oder Abschlussprüfer waren, sowie Personen, die in den letzten drei Jahren den Jahres- oder Konzernabschluss testiert haben, können nicht als Finanzexperte oder als Vorsitzender des Prüfungsausschusses fungieren. Der Prüfungsausschuss wird von Franz Semmernegg (Vorsitzender/ Finanzexperte), Kari Kapsch und Christian Windisch gebildet.

Zusätzlich zu den Mitgliedern des Prüfungsausschusses müssen der Vorstand und ein Vertreter des Abschlussprüfers an den Ausschusssitzungen teilnehmen, wenn dies der Vorsitzende des Prüfungsausschusses verlangt oder eine solche Teilnahme gesetzlich vorgeschrieben ist.

## Förderung von Frauen in Vorstand, Aufsichtsrat und in leitenden Stellen.

Die Kapsch TrafficCom AG hat keinen ausformulierten Plan für die Förderung von Frauen in Vorstand, Aufsichtsrat und leitenden Funktionen in der Gesellschaft und ihren Tochtergesellschaften. Die Auswahl von Kandidatinnen bzw. Kandidaten erfolgt jeweils im Hinblick auf die bestmögliche Besetzung freier Stellen, unabhängig vom Geschlecht. Frauen sind in verschiedenen leitenden Positionen innerhalb der Kapsch TrafficCom AG (etwa Leitung Finanzen & Administration) und ihrer Tochtergesellschaften tätig. Derzeit sind zwei Mitglieder des Aufsichtsrates – das entspricht einem Drittel des Gremiums – weiblich, Claudia Rudolf-Misch (vom Betriebsrat entsandt) und Sabine Kauper (von der Hauptversammlung gewählt).

Frauen werden bei Kapsch TrafficCom insbesondere durch ein flexibles Arbeitszeitmodell dabei unterstützt, Beruf und Familie miteinander zu vereinbaren. Weiters besteht eine Reihe von Kooperationen mit Schulen, Universitäten und Fachhochschulen, die u. a. eine Erhöhung der Frauenquote bei Kapsch TrafficCom zum Ziel haben. Zudem engagiert sich Kapsch TrafficCom für Frauenförderung durch die Teilnahme an speziellen Programmen, wie beispielsweise „FIT Frauen in die Technik“ oder „FemTech“. In der Kapsch TrafficCom Group ist ein Gremium für Gleichbehandlung eingerichtet.

## Bericht des Aufsichtsrates.



Franz Semmernegg, Vorsitzender des Aufsichtsrates

### **Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,**

der Aufsichtsrat der Kapsch TrafficCom AG hielt im Wirtschaftsjahr von 1. April 2012 bis 31. März 2013 insgesamt vier Sitzungen ab. Kein Mitglied des Aufsichtsrates nahm an weniger als der Hälfte der Sitzungen teil.

Der Aufsichtsrat wurde vom Vorstand darüber hinaus laufend schriftlich und mündlich und in den gemeinsam mit dem Vorstand stattgefundenen Sitzungen über die Lage sowie über die Entwicklung der Gesellschaft und deren strategische Ausrichtung unterrichtet und hat im Berichtszeitraum die Geschäftsführung des Vorstandes laufend und umfassend überwacht sowie beratend begleitet.

Als Vorsitzender des Aufsichtsrates war ich regelmäßig mit dem Vorstandsvorsitzenden in Kontakt, um die Geschäftsentwicklung, Strategie und das Risikomanagement des Unternehmens zu besprechen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr gab es keine gemäß §95 Abs 5 Ziffer 12 AktG zustimmungsbedürftigen Geschäfte mit Mitgliedern des Aufsichtsrates oder mit Unternehmen, an denen ein Aufsichtsratsmitglied ein erhebliches wirtschaftliches Interesse hat, mit Ausnahme der im Konzernanhang unter „Beziehungen zu nahe stehenden Personen und Unternehmen“ angeführten Geschäfte.

Der vom Vorstand vorgelegte Jahresabschluss der Kapsch TrafficCom AG sowie der Konzernabschluss zum 31. März 2013 und der Lagebericht und Konzernlagebericht des Vorstandes vom 27. Mai 2013 wurden durch den gewählten Abschlussprüfer PwC Wirtschaftsprüfung GmbH, Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft, Wien, geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Die Abschlüsse, der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstandes und die Prüfberichte (samt „Management Letter“) des Abschlussprüfers sowie der Corporate Governance Bericht wurden im Prüfungsausschuss mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer eingehend behandelt und dem Aufsichtsrat vorgelegt.

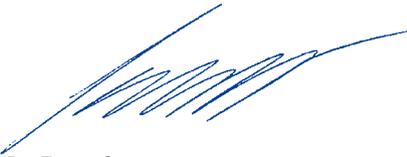
Der Aufsichtsrat prüfte diese Unterlagen gemäß § 96 Aktiengesetz und billigte den Jahresabschluss, sodass dieser gemäß § 96 Abs 4 Aktiengesetz festgestellt ist. Der Aufsichtsrat schließt sich dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstandes an. Demnach wird der Vorstand der Hauptversammlung am 12. September 2013 die Zahlung einer Dividende von 0,40 EUR pro Aktie zur Beschlussfassung vorschlagen.

Der Prüfungsausschuss hielt im Wirtschaftsjahr von 1. April 2012 bis 31. März 2013 insgesamt vier Sitzungen ab und erfüllte die in § 92 Abs 4a Aktiengesetz aufgezählten Aufgaben. Dazu gehörten neben der Prüfung und der Vorbereitung der Feststellung des Jahres- und des Konzernabschlusses auch die Prüfung des Corporate Governance Berichtes, die Überwachung der Abschlussprüfung und der Unabhängigkeit des Prüfers, die Vorbereitung des Ausschüttungsvorschlages sowie die Vorbereitung des Berichtes an die Hauptversammlung, die Vorbereitung des Vorschlages für die Auswahl des Abschlussprüfers (Konzernabschlussprüfers) sowie die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses, der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems und des Risikomanagementsystems. Kein Mitglied des Prüfungsausschusses nahm an weniger als der Hälfte der Sitzungen teil.

Der Ausschuss für Vorstandsangelegenheiten hielt im abgelaufenen Geschäftsjahr eine Sitzung ab und behandelte die Verlängerung des Vorstandsmandates von André Laux bis 31. März 2016 und den Abschluss eines neuen Vorstandsvertrages.

Der Aufsichtsrat dankt den Mitgliedern des Vorstandes und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Kapsch TrafficCom AG für ihre Tätigkeit im Wirtschaftsjahr 2012/13.

Wien, am 7. Juni 2013



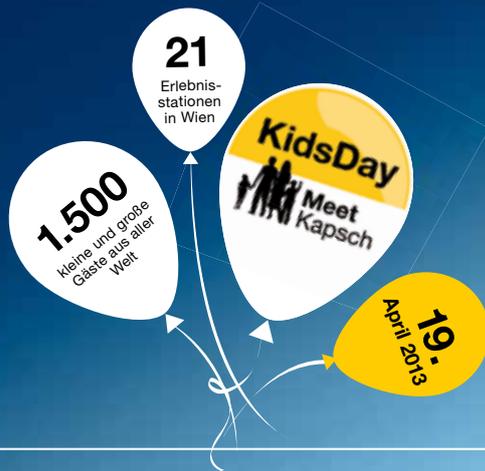
Dr. Franz Semmerneegg  
Vorsitzender des Aufsichtsrates



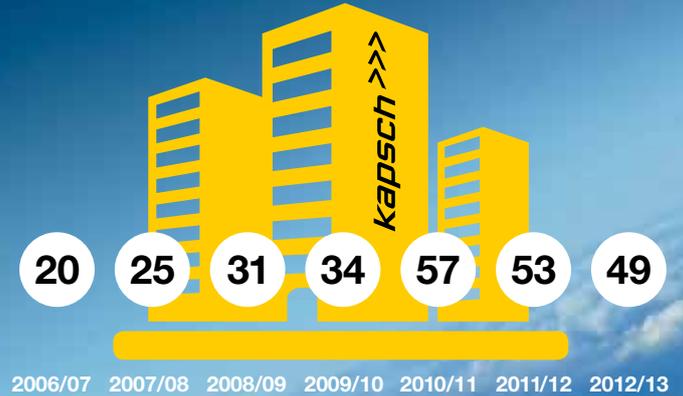
# Kapsch Spirit.

Der Kapsch Spirit verbindet mehr als 5.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in aller Welt. Unsere Kunden und Geschäftspartner spüren ihn ebenso wie die Menschen, die neu in unsere Unternehmensgruppe eintreten. Der Kapsch Spirit ist jene Haltung, mit der wir mutige Ideen verantwortungsbewusst umsetzen.

## Der Kapsch KidsDay.<sup>1</sup>



## Kapsch TrafficCom – Anzahl der vollkonsolidierten Gesellschaften.<sup>2</sup>



## Kapsch Group – Sponsoringsaufwand.<sup>3</sup>



## Kapsch Group – Vielfalt durch weltweit mehr als 5.000 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen.<sup>4</sup>



## Kapsch Group – Ausgewählte soziale und kulturelle Sponsorships.<sup>5</sup>



## Kapsch TrafficCom – Webstatistik (seit 2009).<sup>6</sup>



Quellen: 1 Kapsch Aktiengesellschaft, 2 Kapsch Aktiengesellschaft, 3 Kapsch Aktiengesellschaft, 4 Kapsch Aktiengesellschaft, 5 Kapsch Aktiengesellschaft, 6 Kapsch Aktiengesellschaft, 7 Kapsch TrafficCom AG, 8 Kapsch Aktiengesellschaft. Alle Zahlenwerte der Kapsch Group und ihrer Unternehmen beziehen sich auf Wirtschaftsjahre.

Wir haben die Themen unseres Geschäftsberichtes interaktiv aufbereitet. Mit der iKapsch-App für Ihr iPhone erhalten Sie eine zusätzliche multimediale Dimension unserer Inhalte. Lesen Sie bitte die Benutzerhinweise zu iKapsch auf Seite 2 und tauchen Sie damit in die Welt von Kapsch ein.



Kapsch TrafficCom – Bürofläche der Zentrale in Wien (in m²):<sup>7</sup>

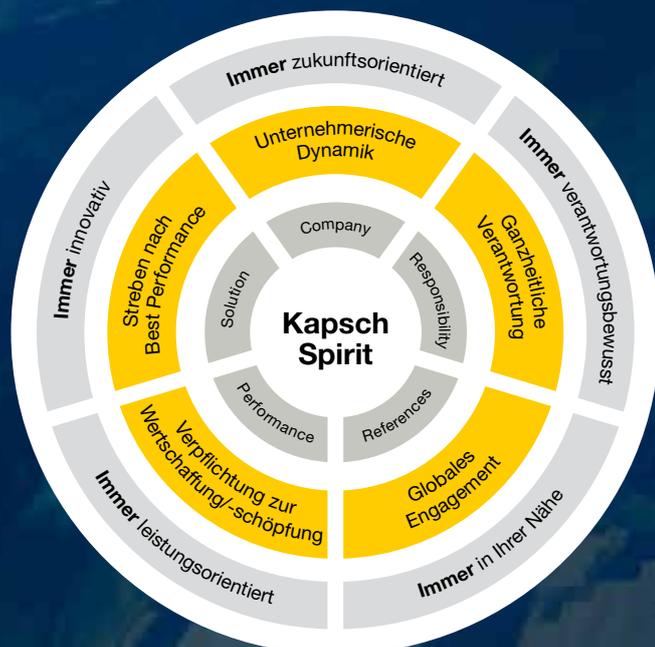
Kapsch Group – 20 Jahre Kunstinitiative:<sup>8</sup>



Georg Kapsch zum Kapsch Spirit.



*Technologie ist mehr denn je einer der prägenden Faktoren unserer Kultur. Wir bei Kapsch wollen sie zum Wohle der Gesellschaft einsetzen. Dafür braucht es nicht nur hohe Fachkompetenz, sondern eine bestimmte Haltung aller unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter: den Kapsch Spirit.*



Gesellschaft und Technik entwickeln sich laufend weiter. Der Kapsch Spirit, dessen Basis 1892 mit unserer Unternehmensgründung gelegt wurde, ist für uns jene Konstante, mit der wir aktiv auf alle gegenwärtigen und künftigen Herausforderungen zugehen. Er ist mitverantwortlich dafür, dass unsere Unternehmensgruppe sich zu einem global agierenden Technologiekonzern entwickelt hat. So arbeiten wir aktiv an der Gestaltung der Zukunft der Kommunikation und Mobilität mit.

# Konzernlagebericht.

Kapsch TrafficCom AG zum Konzernabschluss per 31. März 2013.

## 1 Wirtschaftliches Umfeld

### 1.1 Allgemeine wirtschaftliche Lage

#### Weltwirtschaft

Im Berichtsjahr 2012/13 war die globale Wirtschaftsentwicklung in erster Linie geprägt von der nach wie vor ungelösten Schuldenkrise in Europa: Als Konsequenz schlitterte die Euro-Zone in eine Rezession – mit einem Rückgang des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 0,6 %. Dämpfende Effekte für die Weltwirtschaft kamen allerdings nicht allein aus der Euro-Zone: Der strikte fiskalpolitische Konsolidierungskurs im gesamten OECD-Raum verringerte das Wachstum der OECD-Länder nach aktuellen Schätzungen um 1 bis 1,5 Prozentpunkte, sodass die Wirtschaftsleistung dieses Raumes im Jahr 2012 insgesamt nur um 1,4 % stieg, nach 1,8 % im Jahr 2011. Darüber hinaus verzeichneten die traditionellen Wachstumstreiber der Weltwirtschaft, die Emerging Markets, im Berichtsjahr eine unerwartet markante Verlangsamung ihrer Performance, was teilweise auf eine schwächere Exportentwicklung sowie auf einen restriktiven wirtschaftspolitischen Kurs dieser Länder in den Jahren davor zurückzuführen ist. Insgesamt hat sich damit die Weltwirtschaft 2012 auf ein Wachstum von 3,2 % gegenüber 3,9 % im Jahr 2011 abgeschwächt.

#### USA

Das Wirtschaftswachstum hat sich in den USA gegen Ende 2012 abgeschwächt. Bestimmend für diese Entwicklung waren die von zunehmender Verunsicherung geprägten weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und eine restriktivere nationale Fiskalpolitik: Das BIP-Wachstum lag im 4. Quartal bei 1,6 %, im Vergleich zu 2,6 % im 3. Quartal (jeweils gegenüber dem Vergleichsquartal 2011). Insgesamt stieg die Wirtschaftsleistung der USA im Berichtsjahr damit um 2,2 %. Wichtige Impulse kamen primär von den Bruttoanlageinvestitionen, während der private Konsum, der traditionell eine der treibenden Kräfte der amerikanischen Wirtschaft ist, deutlich nachließ.

2013 wird sich das Wachstum der USA voraussichtlich auf 2 % abschwächen, wobei es insbesondere hinsichtlich der fiskalischen Situation des Landes Bedenken gibt: Ähnlich wie in der Euro-Zone steht auch in den USA die Sicherstellung einer nachhaltigen Budgetpolitik auf der Agenda. Da das Weiße Haus und der Kongress keinen Budgetkompromiss erzielen konnten, trat Anfang März 2013 die sogenannte „Sequestration“ in Kraft. Damit verbunden sind automatische Ausgabenkürzungen in der Höhe von 1,2 Billionen US-Dollar innerhalb der nächsten zehn Jahre, was sich dämpfend auf die Wirtschaftsentwicklung der USA auswirken wird.

#### Japan

In Japan geriet die wirtschaftliche Erholung im zweiten Halbjahr 2012 etwas ins Stocken, nachdem in den ersten sechs Monaten die massiven Investitionen im Zuge des Wiederaufbaus nach der Erdbebenkatastrophe vom März 2011 ein starkes Wirtschaftswachstum bewirkt hatten. Im Gesamtjahr 2012 erzielte die japanische Wirtschaft schließlich einen Anstieg des BIP um 1,6 %.

Aufgrund geringerer Investitionen für den Wiederaufbau sowie geplanter Steuererhöhungen, die den privaten Konsum dämpfen werden, erwartet die OECD für 2013 ein weiteres Nachlassen der Wirtschaftsdynamik auf eine BIP-Wachstumsrate von 0,7 %. Darüber hinaus bleibt Japans fiskalische Situation kritisch: Das Budgetdefizit erreichte 2012 ein Niveau von rund 10 % des BIP, die öffentlichen Schulden betragen rund 214 % der Wirtschaftsleistung des Landes. Anfang April 2013 kündigte die japanische

Nationalbank ein umfassendes monetäres Expansionsprogramm an mit dem Ziel, die Geldbasis bis Ende 2014 zu verdoppeln. Damit soll in erster Linie die Wirtschaft stimuliert werden, die seit Jahren durch ein moderates Wachstum und Deflation gekennzeichnet ist.

## Emerging Markets

Im Berichtsjahr kam es in einer Reihe von Emerging Markets zu einer weiteren Wachstumsverlangsamung. Gegen Jahresende 2012 gewann die Wirtschaftsdynamik allerdings wieder an Schwung, und zukunftsgerichtete Indikatoren zeigen für 2013 eine Fortsetzung dieses Trends an. Angesichts des mittlerweile beträchtlichen Anteils der Emerging Markets an der globalen Wirtschaftsleistung sind damit also wieder starke Wachstumsimpulse aus dieser Region für die Weltwirtschaft zu erwarten.

In China beispielsweise ist das reale BIP im 4. Quartal 2012 (gegenüber dem Vorjahresquartal) um 7,9 % gestiegen, und für das Gesamtjahr 2013 wird durch die positiven Impulse nach dem Anspringen der Inlandsnachfrage gegen Ende 2012 ein BIP-Wachstum von 8,2 % erwartet. Auch für Indien und Brasilien erwartet der Internationale Währungsfonds (IWF) 2013 eine Rückkehr auf den Wachstumspfad mit BIP-Steigerungsraten von 5,9 % (Indien) und 3,5 % (Brasilien). 2012 entwickelte sich die Wirtschaftsleistung dieser Länder mit 4,5 % bzw. 1 % noch eher gedämpft. Die kurzfristige Prognose für die Region „Emerging Markets und Entwicklungsländer“ geht schließlich von einem Anstieg des BIP in der Höhe von 5,5 % für 2013 aus.

## Europa

Europa stand 2012 erneut ganz im Zeichen der Wirtschafts- und Schuldenkrise. Gegenüber dem Jahr davor sank das Bruttoinlandsprodukt (BIP) der EU-27 um 0,3 %, was vor allem auf die unverändert schwierige Situation in den südlichen Peripherieländern zurückzuführen ist. Aber auch der Kern der Europäischen Union blieb von den Auswirkungen der Krise nicht verschont. So lahmte etwa die Wirtschaft in Frankreich und Großbritannien spürbar: Beide Länder mussten sich im Berichtsjahr mit einem Nullwachstum begnügen. Selbst das europäische Zugpferd Deutschland, das sich Anfang 2012 noch wacker gegen den allgemeinen Abwärtstrend stemmte, musste gegen Jahresende einen herben Dämpfer hinnehmen. Gemäß Konjunkturexperten scheint damit aber der Tiefpunkt überwunden: 2013 soll die Wirtschaftsleistung der EU-27 wieder zulegen, wenn auch nur geringfügig (+0,1 %). An der konsequenten Umsetzung der öffentlichen Sparprogramme führt jedoch weiterhin kein Weg vorbei.

Die konjunkturelle Entwicklung im Euro-Raum war 2012 einmal mehr von den Maßnahmen zur Krisenbekämpfung in den südlichen Sorgenkindern geprägt. Nahezu unverändert prekär gestaltete sich die Situation im schwer angeschlagenen Griechenland, wo die Wirtschaft seit mittlerweile fünf Jahren praktisch im freien Fall ist. Für negative Schlagzeilen sorgte zudem das Bankensystem in Spanien, ebenso wie die klare Abwahl der Reformregierung von Mario Monti in Italien. Beide Länder steckten 2012 – ähnlich wie Portugal – in einer tiefen Rezession. Als einziger Lichtblick unter den krisengeplagten PIIGS-Staaten erwies sich Irland: Zum zweiten Mal in Folge stieg die Wirtschaftsleistung des Landes, was darauf hindeutet, dass die Konjunkturlage geschafft ist – nicht zuletzt dank des EU-Rettungspaketes. Dafür sorgte Zypern Anfang 2013 für neuerliche Unruhe auf den Finanzmärkten.

Insgesamt sind die Konjunkturaussichten für die Euro-Zone weiterhin verhalten. Die Wirtschaftsleistung ging im 4. Quartal 2012 um etwa 0,5 % zurück, und auch in den ersten Monaten des Jahres 2013 blieb das erhoffte Wachstum aus. Für die zweite Jahreshälfte gehen die Wirtschaftsforscher derzeit aber von einer Trendwende aus und erwarten zumindest eine moderate Erholung.

Die Konjunkturlaute im Euro-Raum hinterließ 2012 auch in den Ländern Mittel- und Südosteuropas deutliche Spuren. Obwohl die Wirtschaft in der Gesamtregion etwas stärker wuchs als jene im Westen Europas, zeigte sich auf Länderebene ein gemischtes Bild: So schrumpfte 2012 etwa das BIP im nach wie vor krisengeschüttelten Ungarn (-1,7 %) und in dem unter massiven Bankenproblemen leidenden Slowenien (-2 %). Selbst im angehenden EU-Mitglied Kroatien schwächelte die Wirtschaft (-1,8 %). Ein vergleichsweise robustes BIP-Wachstum vermeldeten hingegen Russland, Polen und die baltischen Staaten. Für 2013 rechnen die Experten angesichts der weiterhin eher schwachen Exporte und der gedämpften Binnennachfrage nur mit einer leichten konjunkturellen Verbesserung in Mittel- und Südosteuropa, ehe es 2014 wieder zu einem stärkeren Wachstumsschub kommen soll.

**Österreich.** Die österreichische Wirtschaft war 2012 von einer nachlassenden Dynamik geprägt: Das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) sank von 2,7 % im Jahr 2011 auf 0,8 %. Insbesondere in der zweiten Jahreshälfte schwächte sich die Konjunktur spürbar ab, was vor allem auf die schwierigen internationalen Rahmenbedingungen zurückzuführen ist.

Rechtzeitig zum Jahresbeginn 2013 wurde die Talsohle nach Ansicht der Wirtschaftsforscher jedoch durchschritten. Die allmähliche Aufhellung der Vorlaufindikatoren deutet darauf hin, dass bereits im 1. Quartal mit einer Rückkehr auf einen – wenn auch vorerst nur flachen – Wachstumspfad gerechnet werden kann. Für das Gesamtjahr 2013 wird derzeit von einem moderaten BIP-Anstieg in der Höhe von rund 1 % ausgegangen, angetrieben in erster Linie durch ein etwas positiveres Stimmungsbild der Unternehmen. Allen voran die Industrie erwartet für die kommenden Monate eine Verbesserung der Geschäftslage.

## 1.2 Entwicklung des Marktes für Intelligent Transportation Systems (ITS)

Um Vergleichbarkeit zu gewährleisten, orientiert sich die Kapsch TrafficCom Group an den international gebräuchlichen Begriffen für 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.

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

- Electronic Toll Collection (ETC): Elektronische Mauteinhebung zur Bezahlung der Mautgebühr ohne Anhalten an einer Mautstation.
- Advanced Traffic Management Systems (ATMS): Hochentwickelte Verkehrsmanagementsysteme zur Verkehrsüberwachung, Optimierung der Nachrichtenübermittlung und Regulierung des Verkehrsflusses.
- Other Intelligent Transportation Systems (OTH ITS): Andere intelligente Verkehrssysteme, die insbesondere umfassen:
  - Commercial Vehicle Operations (CVO): Systeme für die Kontrolle von Nutzfahrzeugen zur Erhöhung der Sicherheit und der Produktivität von Frachtführern.
  - Public Vehicle Transportation Management Systems (PVTMS): Systeme zum Management von Verkehrsbetrieben zur Regelung des öffentlichen Fern- und Nahverkehrs.
  - Advanced Vehicle Information Systems (AVIS): Fahrzeuginformationssysteme zur Weiterleitung von verkehrsrelevanten Daten an den Fahrzeuginnenraum vor und während der Fahrt sowie Navigationsdienste.

**Marktvolumen und -wachstum.** Laut Global Industry Analysts belief sich das weltweite Volumen des ITS-Marktes im Jahr 2012 auf rund 14,2 Mrd. USD mit weiter steigender Tendenz. Das größte Produktsegment stellten 2012 ATMS mit knapp 36 % (5,2 Mrd. USD) dar. ETC hielt mit einem weltweiten Volumen von 3,5 Mrd. USD einen Anteil von rund 25 % am ITS-Markt. Die größte ITS-Region waren 2012 die USA mit 40 % (ETC: 42 %), gefolgt von Europa mit 30 % (ETC: 27 %).

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

### Marktsituation und Markttreiber

**Finanzierung von Infrastrukturprojekten.** Die weltweite Zunahme des Verkehrs verlangt nach zusätzlichen Finanzmitteln für den Bau neuer und die Wartung und Instandhaltung bereits bestehender Straßen. Die Mauteinhebung durch die Einführung von Mautsystemen stellt eine zuverlässige Finanzierungsquelle dar und bietet damit die Möglichkeit, die notwendigen Mittel für Infrastrukturprojekte aufzubringen. Effiziente, insbesondere elektronische Mautsysteme sichern Regierungen, Behörden und Konzessionären signifikante konstante Einnahmen zur Erhaltung und Erweiterung der Straßeninfrastruktur.

Der Bau neuer Straßen wird wesentlich durch das weltweit steigende Verkehrsaufkommen bedingt. Vor allem in den asiatischen Ländern wird mit einem zunehmenden Bedarf an elektronischen Mautspuren in bislang traditionellen manuellen Mautsystemen gerechnet. Abgesehen von wirtschaftlichen Aspekten ist die weltweite Zunahme des Verkehrs vermutlich der stärkste Treiber des ITS-Marktes. Nach Analysen der EU (European Union 2010, „Energy & transport in figures“) ist zwischen 1995 und 2008 der Gesamtgüterverkehr jährlich um 2,3 % und insgesamt um 33,7 % gestiegen. Der Anstieg des Güterverkehrs auf der Straße betrug jährlich 2,9 % und insgesamt 45,7 %. Die jüngste Wirtschaftskrise ließ zwar die Zahl an Gütertransporten vorübergehend einbrechen, dies wurde jedoch durch den nachfolgenden Aufschwung bereits weitestgehend wieder kompensiert. Trotz politischen Drucks ist es nicht gelungen, Gütertransporte verstärkt auf Schiene bzw. Wasser zu verlegen.

Für das Trans-European Road Network (TEN-V), das im Jahr 2005 mit einer Gesamtlänge von 84.700 km rund ein Viertel des gesamten primären Straßennetzes umfasste, aber 40 % des Straßengüterverkehrs beförderte, wird bis 2020 ein durchschnittlicher Ausbau im Ausmaß von 4.800 km pro Jahr, davon 3.500 km bestehender Straßen, erwartet. Insbesondere den neuen EU-Mitgliedsländern sowie den Korridoren zu diesen Ländern wird hoher Investitionsbedarf beigemessen. Im „Whitepaper: European transport policy for 2010“ hat die Europäische Kommission die Investitionskosten bis 2020 mit 600 Mrd. EUR veranschlagt. Die Wachstumserwartungen für die Verkehrsentwicklung bleiben demgemäß langfristig ungebrochen hoch.

Neben dem Bau neuer Infrastruktur wird der Markt durch die Notwendigkeit der Wartung und Instandhaltung bereits bestehender Straßen getrieben. Der hohe Finanzierungsbedarf für die Erhaltung der Straßeninfrastruktur in den USA – Standard & Poor's Research schätzt, dass bis 2020 jährlich 92 Mrd. USD für die Erhaltung der Autobahnen und Brücken sowie weitere 125,6 Mrd. USD für deren Verbesserung aufgewendet werden müssten – führt zu veränderten Geschäftsmodellen und dem Aufkommen privater Konzessionsmodelle.

**Reduktion von Verkehrsstaus und weiteren Umweltbelastungen durch den Verkehr.** Die Bemühungen um die Verringerung der Umweltbelastung durch den Verkehr haben sich bei der Einführung von Mautsystemen zu einem wesentlichen Markttreiber entwickelt. Mautsysteme führen zu einer reduzierten oder veränderten Fahrzeugnutzung, das bewirkt eine Verringerung der Emissionen und damit der Umweltbelastung. Elektronische Mautsysteme, insbesondere für den mehrspurigen Fließverkehr, haben darüber hinaus gezeigt, dass es möglich ist, die Umweltbelastung und den Ausstoß von Kohlendioxid zu verringern, indem Staubildungen an Mautstationen vermieden werden und der Verkehrsfluss nicht unterbrochen wird.

Vor allem in den großen Ballungsräumen und Hauptstädten entsteht zudem ein immer größerer Bedarf an elektronischen Systemen zur Verkehrssteuerung und -reduktion. Mauteinhebung gilt als effektive Lösung, um insbesondere in Ballungsräumen den Verkehr zeitlich besser zu staffeln und Verkehrsstaus zu reduzieren, da dies Autofahrer dazu bewegt, Fahrgemeinschaften zu bilden oder öffentliche Verkehrsmittel zu benutzen. Im urbanen Bereich versucht man durch Stadtmautsysteme und Umweltzonen die Umwelt- und Verkehrsbelastung zu reduzieren. Aufgrund der politischen Sensitivität des Themas entwickelt sich dieses Geschäft jedoch langsamer als bisher erwartet.

Weitere ITS-Anwendungsfelder in Ballungsräumen und Städten sind Verkehrssicherheitseinrichtungen zur Überwachung der Einhaltung von Verkehrsregeln. Beispielanwendungen sind Systeme zur Überwachung von Kreuzungsbereichen (z. B. Rotlicht-übertretungen) sowie zur Geschwindigkeitsüberwachung. Derartige Anwendungen stellen ein schnell wachsendes Marktpotenzial sowohl im urbanen als auch im interurbanen Bereich dar und sind für Stadtverwaltungen oftmals der unmittelbare Einstieg in größere und weitreichendere ITS-Lösungen wie Stadtmautsysteme.

**Erhöhung der Verkehrssicherheit.** Insbesondere Verkehrsmanagementsysteme (Advanced Traffic Management Systems) leisten einen Beitrag, Unfallraten zu senken und die Überlebenschancen bei Verkehrsunfällen zu erhöhen. Treiber sind Regierungen und regionale Behörden oder Organisationen wie etwa Konzessionäre, die eine Verkehrspolitik unter Verwendung von ITS entwickeln, um damit die Verfügbarkeit und die Qualität der Infrastruktur im Hinblick auf Aspekte der Sicherheit, Performance und Umwelt zu sichern.

**Erhöhung der Produktivität des Fahrzeuges und des Fahrzeugbetriebes.** Fahrzeug-orientierte ITS zielen auf die Fahrzeug-Telematik, wie z. B. Ferndiagnose oder fortgeschrittene Fahrzeugassistenzsysteme (Advanced Vehicle Information Systems), ab. Sie erhöhen in erster Linie die Produktivität der Fahrzeuge, insbesondere auch von Nutzfahrzeugen (Commercial Vehicle Operations), und die Verkehrssicherheit. Zu diesem Feld zählen auch Systeme zur Interaktion zwischen Fahrzeugen bzw. zwischen Fahrzeugen und Infrastruktur in Echtzeit, die aus Sicht von Kapsch TrafficCom verstärkt auf der 5,9GHz-Technologie basieren werden.

Industrie-orientierte ITS zielen vor allem auf die Reduktion der Kosten und die Steigerung des Ertrages von Fahrzeugbetrieben einschließlich Verkehrsbetrieben (Public Vehicle Transportation Management Systems) ab. Es handelt sich dabei im Wesentlichen um Flottenmanagementsysteme und um Informationen über die Logistik, die hinter einem Fahrzeugkonglomerat steht. Adressaten sind auch Versicherungsgesellschaften, die mit „Pay as you drive“-Autoversicherungen faire Tarife und ITS-basierende Mobilitäts-Zusatzleistungen anbieten wollen.

**Steigender Anspruch an Komfort für den Reisenden.** Benutzer-orientierte ITS dienen primär dem Komfort und der Effizienz für den Reisenden. Der Kunde im Fahrzeug bekommt Informationen, damit er sich entsprechend auf der Reise orientieren kann, wodurch die Verkehrssicherheit erhöht wird. Musterapplikationen an Fahrzeuginformationssystemen (Advanced Vehicle Information Systems) sind etwa die Weiterleitung von verkehrsrelevanten Daten an den Fahrzeuginnenraum vor und während der Fahrt sowie Navigationsdienste. Die 5,9GHz-Technologie wird als Kommunikationsplattform eine Reihe zukünftiger Anwendungen im „vernetzten Fahrzeug“ ermöglichen.

## **Technologie**

Technologisch werden für die Mauteinhebung je nach Anforderung Systeme eingeführt, die auf der Mikrowellentechnik (Dedicated Short-Range Communication; DSRC), der Satellitenortung (Global Navigation Satellite System; GNSS) oder der automatischen Kennzeichenerkennung (Automatic Number Plate Recognition; ANPR), basieren.

Während in Europa eine DSRC-Technologie vorherrscht, die im 5,8GHz-Bereich operiert und dem Comité Européen de Normalisation (CEN)-Standard entspricht, wird elektronische Mauteinhebung in Nordamerika derzeit mit einer Frequenz von 915 MHz auf Basis von proprietären Protokollen betrieben. Es wird erwartet, dass die USA nach und nach auf ein grundsätzlich neues Kommunikationsverfahren im 5,9GHz-Frequenzbereich umrüsten werden. Der Kommunikationsstandard 5,9GHz WAVE (Wireless Access in the Vehicular Environment) zielt neben der Maut-Anwendung auf die Kommunikation von Fahrzeug zu Fahrzeug (vehicle-to-vehicle; V2V) und von Fahrzeug zu Infrastruktur (vehicle-to-infrastructure; V2I), im Englischen „V2X“ abgekürzt, eine der Kerntechnologien für zukünftiges Verkehrsmanagement und zur weiteren Verbesserung der Verkehrssicherheit, ab.

## **Konvergenz des ITS-Marktes**

All diesen Markttreibern und Technologien überlagert ist eine Konvergenz, die Kapsch TrafficCom in den nächsten fünf bis zehn Jahren im ITS-Markt erwartet. Die Gesellschaft ist überzeugt, dass Applikationen, Plattformen und Technologien voraussichtlich zunehmend zusammenwachsen und letztendlich verschmelzen werden. Aus Sicht von Kapsch TrafficCom liegt die Zukunft in „vernetzten Fahrzeugen in kooperativen Systemen“; das sind V2X Kooperative Systeme zur Interaktion zwischen Fahrzeugen (V2V) bzw. zwischen Fahrzeugen und Infrastruktur (V2I) in Echtzeit.

## 2 Wirtschaftliche Lage des Konzerns

### 2.1 Geschäftsverlauf

Im Wirtschaftsjahr 2012/13 erzielte die Kapsch TrafficCom Group einen Umsatz von 488,9 Mio. EUR und verzeichnete damit einen Rückgang um 11,1 % im Vergleich zum Vorjahr. Der Umsatz wurde zu 70,0 % im Segment Services, System Extensions, Components Sales (SEC) erwirtschaftet, das den wiederkehrenden Teil des Geschäftes ausweist. Das Segment Road Solution Projects (RSP), welches das Projektgeschäft ausweist, leistete im Berichtsjahr einen mit 26,2 % deutlich geringeren Umsatzbeitrag als im Vorjahr, da die aktuellen bzw. neuen Projekte nicht mit vergleichbaren Umsätzen verbunden waren, aber auch in ihrem Gesamtvolumen unter dem im Vorjahr realisierten polnischen Errichtungsprojekt liegen.

Neben den beiden bestehenden Großprojekten in Südafrika und Weißrussland, die das Wirtschaftsjahr 2012/13 prägten, konnten insbesondere folgende neue Projekte gewonnen werden:

- Am 30. Juli 2012 erhielt das amerikanische Tochterunternehmen Kapsch TrafficCom IVHS den Zuschlag für die Entwicklung, Implementierung und Integration eines sogenannten „Managed Lane“-Systems (MLS) auf zwei Autobahnen im Norden von Texas, den North Tarrant Express (NTE) sowie den LBJ Express in Dallas und in Tarrant County. Das voll integrierte „Managed Lane“-System besteht aus einem Mautsystem, einem Intelligent Transportation System (ITS) und einem Netzwerk-Kommunikationssystem. Der Auftrag umfasst insgesamt mehr als 30 Meilen an „Managed Lanes“ – das sind speziell genutzte, verwaltete und gebührenpflichtige Fahrspuren, die die unterschiedlichen Anforderungen und Bedürfnisse im Verkehr koordinieren – mit 65 Mautspuren und 33 Mautzonen. Der Auftragswert beträgt rund 79 Mio. USD (rund 64 Mio. EUR). Die erste Phase des Systems soll im November 2013 in Betrieb gehen.
- Am 10. August 2012 erhielt Kapsch TrafficCom seinen ersten, wenn auch kleinen Auftrag für die Lieferung von On-Board Units in dem strategisch wichtigen Markt Brasilien. Brasilien gehört zu den am schnellsten wachsenden Märkten der ITS-Industrie.
- Am 28. August 2012 wurde Kapsch TrafficCom Australia Pty. Ltd. von Interlink Roads mit der Errichtung eines neuen elektronischen Mautsystems beauftragt, das dem erhöhten Verkehrsaufkommen auf dem M5 South West Motorway in Sydney Rechnung tragen soll. Der gesamte Auftragswert für die Errichtung des Systems liegt bei etwa 10 Mio. AUD (rund 8,5 Mio. EUR). Das neue Mautsystem besteht aus straßenseitiger Ausrüstung sowie einem Zentralsystem, das dank gesteigerter Bildverarbeitungskapazität eine höhere Genauigkeit und die Automatisierung bildbasierter Transaktionen ermöglicht.
- Am 11. März 2013 wurde Kapsch TrafficCom von der Infrastrukturerrichtungsgesellschaft HNTB und dem Verkehrsministerium von Michigan (MDOT) mit der Lieferung eines LKW-Parkplatz-Verbindungssystems für fünf Standorte entlang des I-94 Korridors in Michigan beauftragt. Die Kapsch-Lösung, ein 5,9 GHz-Dedicated Short-Range Communication (DSRC)-System, beinhaltet fahrzeug- und straßenseitige Ausrüstung sowie kundenspezifische Anwendungssoftware. Sie liefert den LKW-Fahrern Echtzeitinformationen über verfügbare LKW-Parkplätze in den Einrichtungen des MDOT und auf privaten Parkplätzen. Damit kommt erstmals in Nordamerika bei einer Parklösung die 5,9 GHz-Technologie zum Einsatz, die das US-Verkehrsministerium für sein Pilotprogramm „Connected Vehicle Safety“ gewählt hat. Das System wird bis Dezember 2013 vollständig geliefert. Der Auftrag hat einen eher geringen Auftragswert, ist aber von hoher Bedeutung im Zuge der Umsetzung der Strategie der Kapsch TrafficCom Group.

Folgende gesellschaftsrechtliche Änderungen und Ereignisse sind im Wirtschaftsjahr 2012/13 eingetreten:

- Am 4. Mai 2012 erfolgte die Gründung der Kapsch TrafficCom do Brasil, São Paulo, Brasilien.
- Am 6. Juli 2012 wurde Kapsch TrafficCom PTE. LTD., Singapur, gegründet.
- Am 31. Juli 2012 beteiligte sich Kapsch TrafficCom im Rahmen der Ausgabe von jungen Aktien zu einem Anteil von 33 % an SIMEX, Integration de Sistemas, S.A.P.I de C.V., Mexiko.
- Am 9. November 2012 veräußerte Kapsch TrafficCom Russia, Moskau, Russland, den Anteil von 33 % an dem Joint Venture LLC „United Toll Systems“, Moskau, Russland.
- Am 29. März 2013 beteiligte sich Kapsch TrafficCom mit 20 % an GLONASS tolling systems OOO, Moskau, Russland.

## 2.2 Ertragslage

**Der Umsatz** der Kapsch TrafficCom Group erreichte 488,9 Mio. EUR im Wirtschaftsjahr 2012/13 und lag damit um 11,1 % unter dem Vorjahreswert von 549,9 Mio. EUR. Im Segment Services, System Extensions, Components Sales (SEC) wurde ein Umsatzzuwachs verzeichnet, während im Segment Road Solution Projects (RSP) wesentlich geringere Umsätze erzielt wurden als in der Vorjahresperiode.

**Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT)** der Kapsch TrafficCom Group betrug 15,3 Mio. EUR und lag damit um 63,9 % unter dem Vorjahr (42,2 Mio. EUR). Die EBIT-Marge lag bei 3,1 % (Vorjahr: 7,7 %).

### Umsatz und Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) nach Segmenten

**Im Segment Road Solution Projects (RSP)** verminderte sich der Umsatz um 44,2 % auf 128,3 Mio. EUR (Vorjahr: 229,9 Mio. EUR). Der wesentlichste Einflussfaktor für den Rückgang im Jahresvergleich war die im Vorjahr abgeschlossene Implementierung des landesweiten elektronischen LKW-Mautsystems in Polen. Zudem leistete das Projekt für die Implementierung eines elektronischen Mautsystems in der südafrikanischen Provinz Gauteng im Berichtszeitraum keinen vergleichbaren Beitrag, da es sich bereits in der Finalisierungsphase befindet und die ursprünglich erwarteten Umsätze bis zur Inbetriebnahme nicht in vollem Umfang erzielt werden können. Auch die angelaufenen Projekte in Weißrussland, Frankreich, Australien und in den USA sowie die Erweiterungen des Systems in Polen konnten diesen Umsatzrückgang im Wirtschaftsjahr 2012/13 nicht kompensieren.

Das EBIT des Segmentes RSP betrug -51,7 Mio. EUR (Vorjahr: 4,1 Mio. EUR). Bedingt durch die verringerten Umsätze im Vergleich zum Vorjahr konnten die diesem Segment zugeordneten periodischen Kosten, die Aufwendungen für die Expansion in Märkten wie USA, Russland, Ungarn, Slowenien und Singapur sowie Vorlaufkosten für laufende und anstehende Ausschreibungen nicht gedeckt werden. Außerdem belastete das Projekt in Südafrika das Ergebnis zusätzlich. Die Gründe dafür liegen in der zeitlichen Verzögerung der Inbetriebnahme bedingt durch die politischen Diskussionen und dem geringeren als ursprünglich erwarteten Umsatz bis zur Inbetriebnahme sowie angefallenen Mehrkosten und Vorhaltekosten.

**Im Segment Services, System Extensions, Components Sales (SEC)** stieg der Umsatz um 11,1 % auf 342,3 Mio. EUR (Vorjahr: 308,1 Mio. EUR). Das Projekt in Polen, das mit Juli 2011 in Betrieb genommen wurde und somit im Vorjahr nur für neun Monate umsatzrelevant war, lieferte einen deutlichen Umsatzbeitrag. Der technische und kommerzielle Betrieb des landesweiten Systems in der Tschechischen Republik und der technische Betrieb einschließlich Wartung der landesweiten Systeme in Österreich sowie in der Schweiz lieferten unverändert stabile Umsatzbeiträge. Gegenläufig wirkte die bisher nicht erfolgte Inbetriebnahme des Projektes in der südafrikanischen Provinz Gauteng – einerseits waren die Umsätze für die Aufrechterhaltung der Betriebsbereitschaft im Vergleich zu einem planmäßigen Betrieb geringer, andererseits führte dies zu einem Ausbleiben der erwarteten Nachlieferungen von On-Board Units.

Die Anzahl der verkauften On-Board Units betrug 9,3 Mio. Stück (Vorjahr: 11,2 Mio. Stück). Die geringeren Stückzahlen im abgelaufenen Geschäftsjahr standen im Zusammenhang mit dem Projekt in Gauteng, Südafrika, während im Vorjahr die Grundausstattung für das landesweite elektronische Mautsystem in Polen erfolgt war. Positiv wirkten sich die gesteigerten Stückzahlen in Nordamerika aus.

Das EBIT des Segmentes SEC betrug 66,1 Mio. EUR (Vorjahr: 37,3 Mio. EUR), die EBIT-Marge lag somit bei 19,3 % (Vorjahr: 12,1 %). Den wesentlichsten Einfluss für den Anstieg im Jahresvergleich hatten die stabilen Ergebnisbeiträge aus dem landesweiten technischen und kommerziellen Betriebsprojekt in der Tschechischen Republik, der technische Betrieb einschließlich Wartung des landesweiten Systems in Österreich und das erstmals ganzjährig ergebniswirksame technische und kommerzielle Betriebsprojekt in Polen. Belastend wirkten hingegen die kompetitive Preisgestaltung bei On-Board Units im Rahmen der Vertragsverlängerung mit der E-ZPass Group, die nun auch in den USA zu global üblichen Margen geführt hat, sowie bei dem Projekt in Gauteng, Südafrika, der geringere Ergebnisbetrag aus der Aufrechterhaltung der Betriebsbereitschaft und der fehlende Ergebnisbeitrag im Zusammenhang mit den nicht erfolgten Nachlieferungen von On-Board Units für den Systembetrieb.

**Im Segment Others (OTH)** stieg der Umsatz um 52,4 % auf 18,3 Mio. EUR (Vorjahr: 12,0 Mio. EUR). Diese Steigerung ist im Wesentlichen auf die Produktion und Zulieferung für die GSM-R-Projekte der Kapsch CarrierCom zurückzuführen. Die Umsatzerlöse im Segment OTH trugen im Wirtschaftsjahr 2012/13 3,7 % (Vorjahr: 2,2 %) zum Gesamtumsatz bei.

Das EBIT des Segmentes OTH betrug 0,9 Mio. EUR (Vorjahr: 0,8 Mio. EUR). Die EBIT-Marge lag somit bei 5,1 % (Vorjahr: 6,5 %).

Umsatz nach Segmenten		2012/13	2011/12	+/-%	2010/11
<b>Road Solutions Projects (RSP)</b>					
Umsatz (Anteil am Gesamtumsatz)	in Mio. EUR	128,3 (26 %)	229,9 (42 %)	-44 %	158,9 (41 %)
EBIT	in Mio. EUR	-51,7 (-40 %)	4,1 (2 %)	<-300 %	0,1 (0 %)
<b>Services, System Extensions, Component Sales (SEC)</b>					
Umsatz (Anteil am Gesamtumsatz)	in Mio. EUR	342,3 (70 %)	308,1 (56 %)	11 %	223,3 (57 %)
EBIT	in Mio. EUR	66,1 (19 %)	37,3 (12 %)	77 %	48,3 (22 %)
<b>Others (OTH)</b>					
Umsatz (Anteil am Gesamtumsatz)	in Mio. EUR	18,3 (4 %)	12,0 (2 %)	52 %	6,4 (2 %)
EBIT	in Mio. EUR	0,9 (5 %)	0,8 (7 %)	21 %	0,4 (7 %)

### Umsatz nach Regionen

Den größten Anteil am Gesamtumsatz stellte im Wirtschaftsjahr 2012/13 mit 59,1 % unverändert die Region Europa dar. Der Rückgang um 52,5 Mio. EUR (-15,4 %) ist im Wesentlichen auf das im Vorjahr abgeschlossene Projekt zur Errichtung des landesweiten elektronischen LKW-Mautsystems in Polen zurückzuführen. Das laufende Errichtungsprojekt in Weißrussland konnte dies nicht kompensieren. In der Region Sonstige Länder verminderte sich der Umsatz um 24,9 Mio. EUR (-22,2 %). Maßgeblicher Einflussfaktor für diesen Rückgang war der gegenüber dem Vorjahr fehlende Umsatz aus Lieferungen von On-Board Units für das Projekt in Südafrika. In der Region Amerika konnte der Umsatz um 11,2 Mio. EUR (17,6 %) gesteigert werden. Dies war vor allem auf das gewonnene Projekt zur Implementierung eines „Managed Lane“-Systems in Texas zurückzuführen. In Österreich kam es zu einem Umsatzanstieg von 5,3 Mio. EUR (16,1 %), hauptsächlich bedingt durch die Steigerung im Segment OTH.

Umsatz nach Regionen		2012/13	2011/12	+/-%	2010/11
Österreich (Anteil am Gesamtumsatz)	in Mio. EUR	38,0 (8 %)	32,8 (6 %)	16 %	37,5 (10 %)
Europa (exkl. Österreich) (Anteil am Gesamtumsatz)	in Mio. EUR	288,9 (59 %)	341,4 (62 %)	-15 %	182,0 (47 %)
Amerika (Anteil am Gesamtumsatz)	in Mio. EUR	74,8 (15 %)	63,6 (12 %)	18 %	27,6 (7 %)
Sonstige Länder (Anteil am Gesamtumsatz)	in Mio. EUR	87,2 (18 %)	112,1 (20 %)	-22 %	141,5 (36 %)

### Wesentliche Positionen der Gesamtergebnisrechnung

**Die Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen** verringerten sich um 29,7 Mio. EUR auf 257,6 Mio. EUR (Vorjahr: 287,3 Mio. EUR). Im Vergleich zum Vorjahr stieg dadurch die Quote für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen bezogen auf die Umsatzerlöse geringfügig von 52,2 % auf 52,7 %.

**Der Personalaufwand** erhöhte sich um 9,8 Mio. EUR auf 131,6 Mio. EUR (Vorjahr: 121,7 Mio. EUR). Gleichzeitig stieg die durchschnittliche Mitarbeiteranzahl um 211 Personen von 2.585 auf 2.796 im Berichtszeitraum an. Im Vergleich zum Vorjahr stieg die Personalquote (Personalaufwand im Verhältnis zu den Umsatzerlösen) von 22,1 % auf 26,9 %. Dies ist einerseits auf den Personalbedarf für den technischen und kommerziellen Betrieb in Polen, für den Aufbau der Gesellschaft in Weißrussland, für die Implementierung des Projektes in Texas und für die Aufrechterhaltung der Betriebsbereitschaft im südafrikanischen Projekt in Gauteng zurückzuführen. Andererseits erforderte die konsequente Umsetzung der im Vorjahr beschlossenen Wachstumsstrategie eine antizipative Personalentwicklung.

**Der Aufwand für planmäßige Abschreibungen** verringerte sich um 0,7 Mio. EUR auf 17,7 Mio. EUR (Vorjahr: 18,4 Mio. EUR), dies resultierte im Wesentlichen aus der Verminderung der Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte aus Unternehmenszusammenschlüssen.

**Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen** stiegen um 4,8 Mio. EUR auf 87,8 Mio. EUR (Vorjahr: 83,0 Mio. EUR). Mehrbelastungen ergaben sich vor allem bei den Fremdwährungsverlusten, die zum Großteil realisiert wurden, bei den Mietaufwendungen und dem IT-Aufwand. Demgegenüber standen geringere Aufwendungen bei den Rechts- und Beratungskosten sowie bei den Marketing- und Werbekosten.

**Das Finanzergebnis** verbesserte sich um 7,2 Mio. EUR auf 1,3 Mio. EUR (Vorjahr: -5,9 Mio. EUR). Die Steigerung der Finanzerträge ist im Wesentlichen auf den Verkauf der Minderheitenanteile an dem Joint Venture LLC „United Toll Systems“, Russland, sowie den Verkauf von Wertpapieren zurückzuführen. Die Fremdwährungsgewinne, die zu einem großen Teil noch nicht realisiert wurden, lagen unter dem Vorjahresniveau. Die Finanzaufwendungen blieben nahezu auf dem Vorjahresniveau. Im Bereich der Fremdwährungsverluste konnten die realisierten gesenkt werden, bei den nicht realisierten verzeichnete sich ein geringer Anstieg.

**Das Ergebnis aus Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen** betrug 0,3 Mio. EUR (Vorjahr: 0,0 Mio. EUR) und resultierte im Wesentlichen aus der Beteiligung an SIMEX, Mexiko.

**Das Ergebnis vor Steuern** verringerte sich um 19,4 Mio. EUR auf 16,9 Mio. EUR (Vorjahr: 36,3 Mio. EUR). Die geringeren Steueraufwendungen und die gesteigerten Finanzerträge konnten das im Vergleich zum Vorjahr gesunkene Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit (EBIT) zum Teil kompensieren.

**Das Periodenergebnis** verringerte sich um 10,7 Mio. EUR auf 16,7 Mio. EUR (Vorjahr: 27,5 Mio. EUR), das Ergebnis je Aktie betrug somit 0,74 EUR (Vorjahr: 1,62 EUR).

## 2.3 Vermögenslage

**Die Bilanzsumme** erhöhte sich um 9,5 Mio. EUR auf 567,2 Mio. EUR zum Bilanzstichtag 31. März 2013 (31. März 2012: 557,7 Mio. EUR).

**Das Eigenkapital** verringerte sich um 15,6 Mio. EUR auf 240,7 Mio. EUR (Vorjahr: 256,2 Mio. EUR). Die Eigenkapitalquote der Kapsch TrafficCom Group verminderte sich somit geringfügig von 45,9 % zum 31. März 2012 auf 42,4 % zum 31. März 2013.

**Auf der Aktivseite der Bilanz** fand die größte Veränderung in den kurzfristigen Vermögenswerten statt, diese erhöhten sich von 389,6 Mio. EUR im Vorjahr auf 403,1 Mio. EUR zum Bilanzstichtag. Bedingt durch den Anstieg der liquiden Mittel und Vorräte konnte der Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte kompensiert werden.

*Die langfristigen Vermögenswerte verminderten sich um 4,0 Mio. EUR auf 164,1 Mio. EUR (31. März 2012: 168,1 Mio. EUR). Die sonstigen langfristigen Finanzanlagen und Beteiligungen sanken von 51,2 Mio. EUR auf 38,1 Mio. EUR, im Wesentlichen bedingt durch Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes der Beteiligung an der Q-Free ASA, Norwegen.*

**Auf der Passivseite der Bilanz** erhöhten sich die langfristigen Verbindlichkeiten um 24,1 Mio. EUR auf 137,9 Mio. EUR zum Bilanzstichtag 31. März 2013 (31. März 2012: 113,8 Mio. EUR) bedingt durch die Finanzierung der Errichtung des landesweiten elektronischen LKW-Mautsystems in Weißrussland.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten stiegen um 1,1 Mio. EUR auf 188,7 Mio. EUR (31. März 2012: 187,6 Mio. EUR). Die wesentlichste Veränderung innerhalb dieser Position fand in den kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten statt, die hauptsächlich bedingt durch die Rückführung des Kredites für das polnische Projekt von 53,2 Mio. EUR auf 19,7 Mio. EUR sanken. Dies wurde allerdings durch den Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, der kurzfristigen Rückstellungen und der kurzfristigen Steuerverbindlichkeiten überkompensiert.

**Insgesamt** führten diese bilanziellen Veränderungen zu einer deutlichen Verbesserung der folgenden Kennzahlen:

- Der Free Cashflow stieg gegenüber dem Vorjahr von -49,7 Mio. EUR auf 48,3 Mio. EUR.
- Die Nettoverschuldung sank von -74,4 Mio. EUR im Vorjahr signifikant auf -40,5 Mio. EUR zum Bilanzstichtag 31. März 2013 – trotz der endfällig begebenen Unternehmensanleihe in Höhe von 75,0 Mio. EUR und der in Anspruch genommenen Finanzierung für das landesweite elektronische LKW-Mautsystem in Weißrussland.

## 2.4 Finanzlage

**Der Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit** betrug 67,2 Mio. EUR (Vorjahr: -37,8 Mio. EUR). Diese positive Entwicklung war vor allem auf die Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Vermögenswerte, die Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger kurzfristiger Verbindlichkeiten sowie der kurzfristigen Rückstellungen zurückzuführen. Das geringere Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit (EBIT) sowie die Zunahme der Vorräte belasteten hingegen den Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit.

**Der Nettogeldfluss aus Investitionstätigkeit** betrug -10,0 Mio. EUR (Vorjahr: -16,7 Mio. EUR) und wurde im Wirtschaftsjahr 2012/13 im Wesentlichen von Erweiterungen der Produktionskapazitäten, laufenden Ersatzinvestitionen und dem Anteils-erwerb an SIMEX, Mexiko, geprägt. Dies wurde durch den Verkauf der Minderheitenanteile am Joint Venture LLC „United Toll Systems“, Russland, der Veräußerung von Wertpapieren und Einnahmen aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten teilweise kompensiert.

**Der Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit** betrug -22,5 Mio. EUR (Vorjahr: 57,6 Mio. EUR) und war aufgrund der Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten vor allem aus Projektfinanzierungen sowie der Auszahlung von Dividenden in Höhe von insgesamt 19,1 Mio. EUR negativ. Dies konnte durch die Zunahme von langfristigen Finanzverbindlichkeiten nicht ausgeglichen werden. Der Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit hatte einen positiven Effekt auf die Nettoverschuldung.

**Der Finanzmittelbestand** stieg somit auf 79,0 Mio. EUR zum 31. März 2013 (31. März 2012: 44,9 Mio. EUR).

## 2.5 Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

**Verlässlichkeit und Genauigkeit der installierten Systeme.** Die Mauttransaktionsrate ist eine Kennzahl für die Genauigkeit und Verlässlichkeit eines Mautsystems. Sie setzt die Anzahl der erfolgreichen Mauttransaktionen von Fahrzeugen, die mit einer funktionierenden On-Board Unit ausgestattet sind, in Relation zu allen potenziellen Transaktionen. Eine hohe Mauttransaktionsrate bedeutet hohe Mauterträge.

*Die durchschnittliche Mauttransaktionsrate* des bestehenden LKW-Mautsystems in Österreich betrug im Jahr 2012 rund 99,8 % und lag damit wieder auf dem hohen Niveau des Jahres 2011. Während des gleichen Zeitraumes betrug die durchschnittliche Leistungsrate des in der Tschechischen Republik installierten landesweiten elektronischen LKW-Mautsystems rund 99,6 % und lag damit um 0,1 % über dem Wert des Vorjahres (99,5 %). Die Berechnung der Mauttransaktionsrate erfolgt nach mit dem jeweiligen Auftraggeber individuell vereinbarten Berechnungsmethoden. Sie kann daher zwischen den Projekten nur bedingt verglichen werden.

**Mitarbeiter.** Die durchschnittliche Beschäftigtenanzahl der Kapsch TrafficCom Group betrug im Wirtschaftsjahr 2012/13 2.796 Mitarbeiter. Verglichen mit durchschnittlich 2.585 Personen im Wirtschaftsjahr 2011/12 entspricht dies einer Steigerung von 8,2 %. Per 31. März 2013 waren 3.013 Mitarbeiter (2.821 Angestellte und 192 Arbeiter) beschäftigt, davon bereits mehr als die Hälfte außerhalb Europas (rund 1.200 Mitarbeiter in Südafrika).

*Aus- und Weiterbildung.* Kapsch TrafficCom legt großen Wert auf die laufende Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Dabei wird nicht nur fachliches Know-how gefördert, sondern es werden auch Seminare und Trainings zur Persönlichkeitsentwicklung angeboten. Darüber hinaus werden gezielte Schulungen im Rahmen der Kapsch University durchgeführt. Zur Förderung des multinationalen Mitarbeiteraustausches gibt es ein Job Rotation-Programm zwischen den Standorten. Ein Nachwuchsführungskräfte-Programm bereitet ausgewählte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf zukünftige Aufgaben vor.

*Pensionskasse.* Kapsch TrafficCom zahlt für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Gruppenunternehmen in Österreich Beiträge gemäß einem festgelegten Beitragsschema in eine externe Pensionskasse ein. Die Höhe dieser Beiträge hängt vom jeweiligen Einkommen und von der Umsatzrentabilität des Unternehmens ab.

*Ergebnisbeteiligung.* Kapsch TrafficCom ist sich des Beitrages der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zum Unternehmenserfolg bewusst und sieht daher eine Ergebnisbeteiligung im Gesamtausmaß von maximal 5 % des Ergebnisses vor Steuern der Kapsch TrafficCom Group vor. Landesspezifische Obergrenzen sollen sicherstellen, dass die Verteilung auf Kaufkraftparität basiert. Die Verteilung erfolgt pro Kopf und einkommensunabhängig und ist mit 1.500 EUR pro Mitarbeiter gedeckelt.

*Frauenförderung.* Frauen werden bei Kapsch TrafficCom insbesondere durch ein flexibles Arbeitszeitmodell dabei unterstützt, Beruf und Familie miteinander zu vereinbaren. Weiters besteht eine Reihe von Kooperationen mit Schulen, Universitäten und Fachhochschulen, die u. a. eine Erhöhung der Frauenquote im Unternehmen zum Ziel haben. Zudem engagiert sich Kapsch TrafficCom für Frauenförderung durch die Teilnahme an speziellen Programmen, wie beispielsweise „FIT Frauen in die Technik“ oder „FemTech“. Weiters hat die Kapsch TrafficCom Group ein Gremium für Gleichbehandlung eingerichtet.

**Qualität.** Die Kapsch TrafficCom AG definiert ihre Prozesse in einem integrierten HSSEQ-Managementsystem (Health-Safety-Security-Environment-Quality). Dafür liegen gültige Zertifikate nach ISO 9001 Qualitätsmanagement (seit 2002) sowie nach OHSAS 18001 Arbeitssicherheitsmanagement und ISO 14001 Umweltmanagement (seit 2005) vor. Kapsch TrafficCom hat die erforderlichen Maßnahmen in den internen Prozessen verankert und kontrolliert diese laufend. Das Zertifikat nach ISO 27001 definiert das notwendige Informationssicherheitsmanagement. Das Zertifikat nach ISO 20000 für Service Management stellt im Bereich des technischen Betriebes eine hohe Servicequalität sicher.

**Umwelt.** Kapsch TrafficCom sieht eine gesellschaftliche Verantwortung zum Umweltschutz. Um dieser verstärkt nachzukommen, sollen insbesondere Ressourcen in Zukunft noch schonender und verantwortungsvoller eingesetzt werden.

## Corporate Social Responsibility

Kapsch TrafficCom ist sich der Herausforderung langfristigen und verantwortungsvollen Wirtschaftens bewusst und beschäftigt sich mit Nachhaltigkeit auf ökonomischer, ökologischer und sozialer Ebene. Regelmäßig veröffentlichte Nachhaltigkeitsberichte sollen die Fortschritte bei der gruppenweiten Systematisierung und weiteren Etablierung von definierten Zielen aufzeigen.

Im Bewusstsein ihrer gesellschaftspolitischen Verantwortung unterstützt darüber hinaus die gesamte Kapsch Group – organisiert aus der Kapsch AG – eine Vielzahl zeitgenössischer Kunst- und Kultureinrichtungen bzw. -projekte und tritt auch als Initiator eigener Projekte in diesem Sektor auf. Umfangreiche soziale Maßnahmen sowie ausgewählte Bildungsinitiativen ergänzen diese Haltung. Darin sieht das Unternehmen eine Verpflichtung im Außen- wie auch im Innenverhältnis.

**Musik.** Einen wesentlichen Anteil nehmen die Sponsoring-Aktivitäten rund um das Wiener Konzerthaus ein, eine kulturelle Institution, die weit über Österreichs Grenzen hinaus einen exzellenten Ruf genießt. Seit 1992 fungiert die Kapsch Group als Hauptsponsor des Wiener Konzerthauses. Das Festival „Wien modern“ – eines der weltweit renommiertesten Festivals zeitgenössischer Musik – wird seit 1989 gefördert.

**Bildende Kunst.** Ein besonderes Anliegen der Kapsch Group ist die Förderung noch wenig arrivierter Künstler. Insbesondere junge Künstler aus dem In- und Ausland werden daher mit Förderungsaktionen bedacht. Beispielhaft ist der Bildkalender, den die Kapsch Group bereits seit 1994 auflegt und dessen Präsentation einmal jährlich im Spätherbst im Rahmen einer Vernissage erfolgt.

**Bildungseinrichtungen.** Als technik- und innovationsorientierte Unternehmensgruppe ist Kapsch TrafficCom ständig daran interessiert, mit den größten Talenten technischer Ausbildungslehrgänge so früh wie möglich in Kontakt zu treten. Die Kapsch Group fördert seit 2005 die INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH, die Jungunternehmer bei der Umsetzung von Ideen zu schlüssigen Geschäftskonzepten begleitet und unterstützt.

**Soziale Maßnahmen.** Kapsch TrafficCom unterstützt auch ausgewählte soziale Initiativen im In- und Ausland. Stellvertretend für eine Vielzahl an Projekten sei hier das Institut „Cooperation bei Entwicklungs-Projekten“ (ICEP) erwähnt, das mit seinen Aktivitäten die Lebenssituation der Menschen in Entwicklungsländern verbessert. Mit gezielter Förderung von Migration und Integration trägt Kapsch TrafficCom zu sozialer Gerechtigkeit, positiver Gesellschaftsentwicklung und langfristiger Sicherheit bei.

## 2.6 Risikomanagement

Risikomanagement ist im Finanzbereich der Kapsch TrafficCom AG als eigene Funktion positioniert. Wesentliche Schwerpunkte des Risikomanagements bilden das Projektrisikomanagement sowie das Enterprise Risk Management (ERM).

**Das Projektrisikomanagement** analysiert in Kundenprojekten ab der Angebotsphase in institutionalisierten Prozessen alle relevanten Chancen und Risiken und schafft damit die Basis für Entscheidungen sowie für die zeitgerechte Planung und Umsetzung von Steuerungsmaßnahmen.

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

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

### Branchenspezifische Risiken

**Volatilität des Auftragseinganges.** Ein wesentlicher Anteil der Umsätze der Kapsch TrafficCom Group wird im Segment Road Solution Projects (RSP) erzielt. Die Unternehmensgruppe nimmt in diesem Segment regelmäßig an Ausschreibungen für die Errichtung und den Betrieb großer elektronischer Mautsysteme sowie auch an Ausschreibungen für die Mauteinhebung auf Streckenabschnitten teil. Hierbei besteht einerseits das Risiko, dass Ausschreibungen, an denen die Kapsch TrafficCom Group teilnimmt oder teilzunehmen plant, beispielsweise aufgrund von politischen Veränderungen oder aufgrund von Einsprüchen oder Klagen unterlegener Bieter verschoben oder zurückgezogen werden. Andererseits besteht das Risiko, dass die Kapsch TrafficCom Group aus technologischen, finanziellen, formellen oder sonstigen Gründen mit Angeboten für neue Projekte nicht erfolgreich ist. Auch Folgeumsätze aus dem technischen und kommerziellen Betrieb hängen von der erfolgreichen Teilnahme an Ausschreibungen für Systeme ab.

Die Umsätze der Kapsch TrafficCom Group waren in der Vergangenheit stark davon beeinflusst, ob im relevanten Wirtschaftsjahr Errichtungsprojekte im Segment RSP umgesetzt wurden. Umsatzspitzen gab es insbesondere in den Wirtschaftsjahren 2003 (Errichtung des landesweiten elektronischen LKW-Mautsystems in Österreich), 2006/07 (Errichtung des landesweiten elektronischen LKW-Mautsystems in der Tschechischen Republik) sowie 2010/11 (Errichtung eines elektronischen Mautsystems in der südafrikanischen Provinz Gauteng). Im Wirtschaftsjahr 2011/12 fielen erhebliche Umsätze aus der Errichtung des landesweiten elektronischen LKW-Mautsystems in Polen an, im Wirtschaftsjahr 2012/13 aus der Errichtung des landesweiten elektronischen Mautsystems in Weißrussland.

Die Strategie der Kapsch TrafficCom Group zielt unter anderem darauf ab, die Volatilität der Umsätze zu reduzieren. Dies soll durch zunehmende geografische Diversifizierung, durch zunehmende Verbreiterung des Kunden- und Produktportfolios sowie durch die laufende Erhöhung des Umsatzanteiles aus dem kommerziellen sowie dem technischen Betrieb einschließlich der Wartung von Systemen – einer Stärkung des Segmentes Services, System Extensions, Components Sales (SEC) – erreicht werden.

**Risiken der Projektabwicklung.** Im Zusammenhang mit der Errichtung von Systemen ist die Kapsch TrafficCom Group meist vertraglich dazu verpflichtet, Leistungs- und Termingarantien abzugeben. Da es sich bei elektronischen Mautsystemen und anderen Intelligent Transportation Systems häufig um anspruchsvolle und technologisch komplexe Systeme handelt, die innerhalb eines engen Zeitrahmens implementiert werden müssen, kann es zu Terminüberschreitungen und/oder System- und

Produktmängeln kommen. Unerwartete Projektmodifikationen, ein Mangel an qualifizierten Fachkräften, Qualitätsprobleme, technische Probleme sowie Leistungsprobleme bei Zulieferern oder Konsortialpartnern können sich ebenfalls negativ auf die Termintreue auswirken. Werden die vertraglichen Leistungen nicht erreicht oder Termine überschritten, sind üblicherweise Vertragsstrafen und Schadenersatz, in manchen Fällen auch Schadenersatz für entgangene Mauterlöse zu leisten. Oft sind auch Vertragsklauseln an wesentliche Terminüberschreitungen gekoppelt, die eine vorzeitige Vertragsbeendigung durch den Kunden ermöglichen. Eine signifikante Verzögerung bei einem Projekt, ein deutliches Verfehlen der vertraglich zugesagten Leistungskriterien oder gar das Scheitern bei der Umsetzung eines Projektes würden auch die Erfolgchancen bei zukünftigen Ausschreibungen reduzieren. Weiters besteht das Risiko, dass die Kapsch TrafficCom Group Projekte nicht zu den vorab kalkulierten Kosten umsetzen kann.

Die Kapsch TrafficCom Group setzt Projektmanagement-Methoden und Projektrisikomanagement-Verfahren auf Basis des IPMA (International Project Management Association)-Standards ein, um sich gegen Risiken bei Projekten zu schützen.

**Langfristige Verträge mit staatlichen Stellen.** Bei zahlreichen Systemen sind staatliche Stellen die Auftraggeber. Rahmen- und Dienstleistungsverträge im Zusammenhang mit Mautprojekten können Bestimmungen und Bedingungen enthalten, die in einem Ausschreibungsprozess nicht verhandelbar sind und die für die Kapsch TrafficCom 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 ursprünglichen Kalkulationen abweichen.

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

## Strategische Risiken

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

Da die Innovationsfähigkeit zu einem erheblichen Teil auf Technologie, firmeneigenem Know-how sowie auf geistigem Eigentum beruht, kann die weltweite Zunahme von Produktpiraterie und Reverse Engineering negative Auswirkungen auf die Kapsch TrafficCom Group haben. Darüber hinaus kann sich jede Säumnis hinsichtlich des erfolgreichen Schutzes dieser Technologien negativ auf die Wettbewerbsposition der Kapsch TrafficCom Group auswirken. Andererseits könnten die Systeme, Komponenten, Produkte oder Dienstleistungen geistige Eigentumsrechte Dritter verletzen. Die Kapsch TrafficCom Group legt großen Wert auf den Schutz von Technologien und firmeneigenem Know-how, beispielsweise durch Patente und Geheimhaltungsvereinbarungen mit den relevanten Vertragspartnern.

**Akquisition und Integration von Unternehmen im Zuge des Unternehmenswachstums.** Eines der strategischen Ziele der Kapsch TrafficCom Group besteht darin, durch organisches Wachstum sowie durch ausgewählte Akquisitionen und Joint Ventures international zu wachsen. In Umsetzung dieser Strategie wurden weltweit Unternehmen akquiriert und in die Kapsch TrafficCom Group eingegliedert. Im Zusammenhang mit dieser Expansionsstrategie besteht allerdings eine Reihe von Herausforderungen, um die angestrebten Ziele und Synergien zu erreichen.

**Länderrisiko.** Durch die verstärkte Ausweitung der Geschäftstätigkeit in osteuropäische Länder und Staaten außerhalb Europas ist die Kapsch TrafficCom Group einem erhöhten politischen Risiko in diesen Ländern ausgesetzt. Wesentliche und derzeit nicht vorhersehbare politische Veränderungen könnten einen großen Einfluss auf die Möglichkeit haben, in diesen Ländern Projekte umzusetzen oder zu betreiben sowie liquide Mittel zur Verfügung zu stellen bzw. wieder rückzuführen. Auch könnte in Eigentumsrechte der Kapsch TrafficCom Group eingegriffen oder die Ausübung der Geschäftstätigkeit erschwert werden.

## **Finanzrisiken**

**Währungsrisiko.** Die Kapsch TrafficCom Group verfügt über Niederlassungen und Tochtergesellschaften in vielen Ländern außerhalb der Euro-Zone. Ein beträchtlicher Teil des Umsatzes bzw. der Kosten wird nicht in Euro, sondern in den Währungen der jeweiligen Landesgesellschaften abgerechnet. Obwohl die Kapsch TrafficCom Group bestrebt ist, erforderlichenfalls die Nettowährungsposition der einzelnen Aufträge abzusichern, können sich Währungsschwankungen in Wechselkursverlusten im Konzernabschluss niederschlagen (Transaktionsrisiko). Darüber hinaus ergeben sich Risiken aus der Umrechnung ausländischer Einzelabschlüsse in die Konzernwährung Euro (Translationsrisiko). Wechselkursänderungen können auch dazu führen, dass sich die Position der Kapsch TrafficCom Group gegenüber den Wettbewerbern verändert.

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

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

Die Kapsch TrafficCom 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 bzw. Bürgschaften zugunsten Dritter. Die Verfügbarkeit von Finanzierungen und Bankgarantien ist von Marktgegebenheiten und von der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Kapsch TrafficCom Group abhängig. Die mangelnde Verfügbarkeit von liquiden Mitteln (selbst bei grundsätzlich gegebener Solvenz), von Finanzierungen oder von Bankgarantien könnte wiederum erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Kapsch TrafficCom Group haben.

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

**Kreditrisiko.** Die Kapsch TrafficCom Group ist dem Risiko des Zahlungsausfalls von Kunden ausgesetzt. Die Bonität neuer und bestehender Kunden wird laufend geprüft. Die wesentlichen Kunden der Kapsch TrafficCom Group sind in hohem Umfang öffentliche Stellen, insbesondere im Zusammenhang mit der Errichtung bzw. dem Betrieb landesweiter oder regionaler Mautsysteme. 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. Der Ausfall von oder ein Wertberichtigungsbedarf bei Forderungen könnte erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Kapsch TrafficCom Group haben.

## **Personalrisiko**

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

Die Kapsch TrafficCom Group setzt attraktive Maßnahmen wie beispielsweise Prämiensysteme oder Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten ein, um diesem Risiko entgegenzuwirken.

## **Rechtliche Risiken**

Im Zusammenhang mit der Teilnahme an Ausschreibungen öffentlicher Stellen, der Errichtung von Infrastruktur für ITS-Lösungen (etwa Mautstationen) und dem Betrieb von Mautsystemen ist eine Vielzahl von Regelungen und rechtlichen Vorgaben zu beachten. Die Erarbeitung sowie die Einhaltung der anwendbaren rechtlichen Bestimmungen und Auflagen können einen erheblichen administrativen und technischen Aufwand erfordern. Soweit anwendbare Rechtsvorschriften oder behördliche Auflagen nicht eingehalten oder erfüllt werden können, kann dies erhebliche Strafen nach sich ziehen und die Möglichkeit zur (erfolgreichen) Teilnahme an Ausschreibungen oder zur Fortführung der relevanten Geschäftstätigkeit einschränken.

Durch die verstärkte Ausweitung der Geschäftstätigkeit in neue Regionen und in ausgewählte neue ITS-Geschäftsfelder erhöht sich tendenziell das Risiko von Patentverletzungen bzw. der Verletzung von Property Rights. Kapsch TrafficCom hat Intellectual Property (IP)-Management als eigene Funktion implementiert. Zur Vermeidung von Klagen und Gerichtsverfahren führt die Kapsch TrafficCom Group laufend und vor dem Eintritt in neue Märkte bzw. Regionen ein Monitoring potenzieller Property Rights-Verletzungen durch.

## **IT-Risiken**

Als Technologiekonzern ist die Kapsch TrafficCom Group typischen IT-Risiken in Bezug auf die Sicherheit, Vertraulichkeit und Verfügbarkeit von Daten ausgesetzt. Die Kapsch TrafficCom AG hat dafür ein IT-Risikomanagement-System nach der Corporate Risk and IT-Security Application Method CRISAM eingeführt und ist nach ISO 27001 (Information Security Management) zertifiziert. Außerdem hat die Kapsch TrafficCom Group den Betrieb der Mautsysteme nach ISO 20000 (vergleiche ITIL) „IT-Service-Management“ zertifiziert.

## **Chancen**

Der Enterprise Risk Management-Ansatz der Kapsch TrafficCom AG befasst sich nicht nur mit Risiken, sondern umfasst auch die regelmäßige Identifikation, Bewertung und Steuerung von Chancen. Wesentliche Chancen ergeben sich für die Kapsch TrafficCom Group aus dem zunehmenden Finanzierungsbedarf für Infrastrukturprojekte, der Entlastung von staatlichen Budgets, dem weltweiten Verkehrswachstum, der Gesetzgebung zur Reduktion der Umweltbelastung durch den Verkehr, der Erhöhung der Produktivität von Fahrzeugen und des Fahrzeugbetriebes sowie dem steigenden Anspruch an Komfort für den Reisenden. Darüber hinaus bieten sich zahlreiche Marktchancen durch die geografische Diversifizierung sowie durch die zunehmende Verbreiterung des Kunden- und Produktportfolios.

## **Zusammenfassende Beurteilung der Risikosituation**

Aus heutiger Sicht lassen sich keine Risiken erkennen, die den Fortbestand der Kapsch TrafficCom Group gefährden könnten. Die zunehmende geografische Diversifizierung und die Verbreiterung des Produkt- und Lösungsportfolios (Stärkung des Geschäftsfeldes ITS) verbunden mit einem steigenden Anteil an wiederkehrenden Umsätzen (Stärkung des Segmentes Services, System Extensions, Components Sales) sollen Risikokonzentrationen künftig weiter reduzieren.

## 2.7 Internes Kontrollsystem (IKS) im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess

Die Kapsch TrafficCom AG hat im Wirtschaftsjahr 2009/10 begonnen, die vorhandenen internen Kontrollprozesse rund um die Rechnungslegung zu analysieren und zu dokumentieren. In den quartalsmäßig stattfindenden Sitzungen des Prüfungsausschusses wurden die bisherigen Ergebnisse dem Aufsichtsrat zur Beurteilung vorgelegt und diskutiert. Die Interne Revision stellt durch Prüfungen insbesondere in den Tochtergesellschaften der Kapsch TrafficCom AG sicher, dass ein zuverlässiges und funktionsfähiges Kontrollsystem implementiert wird.

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

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

Die Erfassung der Geschäftsfälle in der Kapsch TrafficCom Group erfolgt mit unterschiedlichen Softwarelösungen. In manchen Ländern ist aufgrund der Größe der Tochterunternehmen das Rechnungswesen an lokale Steuerberater ausgelagert. Die einzelnen Gesellschaften liefern quartalsweise an die Konzernzentrale Berichtspakete mit allen relevanten Buchhaltungsdaten zu Gesamtergebnisrechnung, Bilanz und Geldflussrechnung. Diese Daten werden dann in das zentrale Konsolidierungssystem (Hyperion Financial Management) eingepflegt. Die Finanzinformationen werden auf Konzernebene in der Kapsch TrafficCom Controlling-Abteilung überprüft und bilden die Basis für die Quartalsberichterstattung 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 TrafficCom Group entsprechend liegt die Verantwortung für die Implementierung und Überwachung des Internen Kontrollsystems beim jeweils zuständigen lokalen Management. Die Geschäftsführung der einzelnen Tochterunternehmen ist für die Einrichtung und Ausgestaltung eines den Anforderungen des jeweiligen Unternehmens entsprechenden internen Kontroll- und Risikomanagements im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess sowie für die Einhaltung der konzernweiten Richtlinien und Vorschriften verantwortlich. Um die Geschäftsführungen der Tochterunternehmen hierbei besser unterstützen zu können, wurde im Finanzbereich der Kapsch TrafficCom AG die Funktion eines IKS-Verantwortlichen eingerichtet. Dieser hat die Aufgabe, das IKS in der gesamten Kapsch TrafficCom Gruppe zu standardisieren und laufend weiterzuentwickeln, die Einhaltung und Wirksamkeit der Kontrollen und die Verbesserung gefundener Schwachstellen zu überwachen sowie periodisch an den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrates zu berichten.

## 2.8 Forschung und Entwicklung

Die Kapsch TrafficCom Group verfügt über ein weltweites Netz an Forschungs- und Entwicklungszentren in Wien und Klagenfurt (Österreich), Jönköping (Schweden), Bologna (Italien), Buenos Aires (Argentinien), Toronto (Kanada), Kingston (USA) und Kapstadt (Südafrika). Per 31. März 2013 beschäftigte die Kapsch TrafficCom Group mehr als 500 (Vorjahr: mehr als 400) Ingenieure für ihre F&E-Aktivitäten.

Forschung und Entwicklung (F&E) haben für die Kapsch TrafficCom Group im Hinblick auf die Erreichung der strategischen Ziele einen hohen Stellenwert. Das Wissen und die Anwendbarkeit gänzlich neuer Technologien, basierend auf nationalen und internationalen Standards, stellen die Grundlage für eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung dar und ermöglichen den Eintritt in neue Märkte. Der Fokus richtet sich derzeit auf die Regionen Nord- und Südamerika, Russland, Australien und Südostasien.

Im abgelaufenen Wirtschaftsjahr lag der Schwerpunkt von F&E in der Optimierung und dem Einsatz einer neuen straßenseitigen Infrastruktur, die alle wesentlichen Sensorsysteme in einer einzigen gemeinsamen Plattform vereint. Ziel war es, diese Plattform in allen internationalen Kundenprojekten einzusetzen, eine hohe Wiederverwendbarkeit ihrer Basiskomponenten und geringen Wartungsaufwand zu gewährleisten. Sie wurde bereits in Portugal, den Vereinigten Staaten, Weißrussland und Südafrika ausgeliefert. Ein weiterer Schwerpunkt lag in der schrittweisen Erhöhung der Wiederverwendbarkeit und der Qualität der zentralseitigen Komponenten, die in dieser Form zum ersten Mal in Weißrussland eingesetzt wurden.

Wesentliche Forschungsaktivitäten umfassten weiters Prototypenentwicklung von zukünftigen ITS-Lösungen. Hervorzuheben sind die Teilnahme an Standardisierungsaktivitäten für die europäische ITS-G5- bzw. die US-amerikanische WAVE-Technologie bezüglich V2X-Kommunikation (Fahrzeug-zu-Fahrzeug, Fahrzeug-zu-Infrastruktur). Weiters wurden Pilot- und Demonstrationsprojekte im Testfeld Telematik bzw. am ITS World Congress 2012 in Wien, der erste 5,9GHz Commercial Vehicle System Pilot in den USA und ein 5,9GHz Parking and Electronic Toll Collection Pilot in Singapur erfolgreich durchgeführt.

Die neu entwickelte ITS-Fahrzeug-Plattform ermöglicht die Fahrzeug-zu-Fahrzeug- und Fahrzeug-zu-Infrastruktur-Kommunikation, die statische und dynamische Fahrzeugdaten wie Größe, Gewicht, Nutzungsart, Geschwindigkeit, Richtung und GPS-Koordinaten liefert. Die Forschung im Bereich Fahrzeugregistrierung und Fahrzeugklassifizierung führte zur Entwicklung neuer Video- und Sensor-Technologien mit herausragender Leistung.

Im Bereich der bestehenden Komponenten wurde weiterhin besonderes Augenmerk auf die Entwicklung kostengünstigerer, stromsparender und größenreduzierter Generationen von On-Board Units gelegt, die auf der DSRC-, GNSS- und 5,9GHz-Technologie basieren.

Wichtige organisatorische Themen zur Reduktion von Aufwänden und Lieferzeiten waren weitere Prozessumstellungen, Produkt- und Qualitätsverbesserungen an den Subsystemen in allen F&E-Bereichen sowie die Einführung integrierter Entwicklungsumgebungen zur Abdeckung des gesamten Produkt-Lifecycles (Application Lifecycle Management).

Erfolgreiche Forschung bildet die Basis für die laufende Verbesserung bestehender Produkte und Lösungen und die kontinuierliche Senkung von Produktions-, Installations-, Betriebs- und Wartungskosten – wesentliche Faktoren für die Aufrechterhaltung des Technologie- und Wettbewerbsvorteiles.

Forschungskosten werden als Aufwand erfasst. Dasselbe gilt für Entwicklungskosten, sofern die IFRS-Kriterien für den Ansatz als immaterieller Vermögenswert nicht erfüllt werden. Infolge der Anwendung des Gesamtkostenverfahrens werden die Forschungs- und Entwicklungskosten in verschiedenen Positionen der Gesamtergebnisrechnung erfasst, insbesondere unter den Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen, im Personalaufwand und den sonstigen betrieblichen Aufwendungen.

*Im Wirtschaftsjahr 2012/13 investierte die Kapsch TrafficCom Group rund 59,2 Mio. EUR in Forschung und Entwicklung (Vorjahr: rund 53,3 Mio. EUR), das entspricht rund 12 % (Vorjahr: rund 10 %) vom Gesamtumsatz.*

## 2.9 Angaben nach § 267 UGB iVm § 243a UGB

1. Das zur Gänze eingezahlte Grundkapital der Kapsch TrafficCom AG beträgt 13,0 Mio. EUR. Es ist in 13,0 Mio. Stück nennbetragslose, auf den Inhaber lautende Stückaktien eingeteilt.
2. Es bestehen keine Beschränkungen betreffend die Ausübung von Stimmrechten oder die Übertragung von Aktien.
3. Zum Stichtag 31. März 2013 befanden sich rund 38,1 % der Anteile an der Kapsch TrafficCom AG im Streubesitz (inkl. rund 4,2 % von Capital Research and Management Company verwaltete Fonds). Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH hielt zum Stichtag 31. März 2013 rund 61,9 % der Anteile. Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der DATAX HandelsgmbH, deren Anteile zu gleichen Teilen von der Traditio-Privatstiftung, der ALUK-Privatstiftung und der Children of Elisabeth-Privatstiftung, jeweils Privatstiftungen nach dem österreichischen Privatstiftungsgesetz, gehalten werden. Es gab zum Stichtag 31. März 2013 keinen weiteren Aktionär, der mehr als 10 % der Stimmrechte an der Kapsch TrafficCom AG hielt.
4. Es gibt keine Aktien mit besonderen Kontrollrechten.
5. Es bestehen keine Beschränkungen hinsichtlich der Ausübung des Stimmrechtes durch Arbeitnehmer mit Kapitalbeteiligung.
6. Es gibt keine besonderen Bestimmungen über die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstandes und des Aufsichtsrates.
7. Es bestehen keine Vereinbarungen, die im Fall eines öffentlichen Übernahmeangebotes wirksam werden.
8. Es bestehen keine Entschädigungsvereinbarungen zwischen Kapsch TrafficCom AG und ihren Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern oder Arbeitnehmern für den Fall eines öffentlichen Übernahmeangebotes.

## 2.10 Ausblick und Ziele

Das Wirtschaftsjahr 2013/14 wird zunächst von der Fortführung der bestehenden Projekte geprägt sein. Insbesondere die weiteren Entwicklungen bei dem Großprojekt in Südafrika werden die Umsatz- und Ergebnisentwicklung beeinflussen. Darüber hinaus ist in Slowenien bereits eine Ausschreibung angelaufen. Weitere Ausschreibungen erwartet Kapsch TrafficCom in Belgien und in den USA. In Bulgarien, Russland und umliegenden Ländern sowie in Deutschland werden umfangreiche Mautsysteme diskutiert. Diese Diskussionen werden mit großem Interesse verfolgt.

## 2.11 Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es sind keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag eingetreten.

Wien, am 27. Mai 2013



Mag. Georg Kapsch  
Vorsitzender des Vorstandes



Ing. Erwin Toplak  
Mitglied des Vorstandes



André Laux  
Mitglied des Vorstandes

# Erklärung der gesetzlichen Vertreter.

## Erklärung der gesetzlichen Vertreter gemäß §82 Abs. 4 Z 3 BörseG

Wir bestätigen nach bestem Wissen, dass der im Einklang mit den maßgebenden Rechnungslegungsstandards aufgestellte Konzernabschluss ein möglichst getreues Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt, dass der Konzernlagebericht den Geschäftsverlauf, das Geschäftsergebnis und die Lage des Konzerns so darstellt, dass ein möglichst getreues Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns entsteht, und dass der Konzernlagebericht die wesentlichen Risiken und Ungewissheiten beschreibt, denen der Konzern ausgesetzt ist.

Wien, am 27. Mai 2013



Mag. Georg Kapsch  
Vorsitzender des Vorstandes



Ing. Erwin Toplak  
Mitglied des Vorstandes



André Laux  
Mitglied des Vorstandes

# Konzernabschluss zum 31. März 2013.

## Gesamtergebnisrechnung.

Alle Beträge in EUR	Erläuterungen	2012/13	2011/12
<b>Umsatzerlöse</b>	(1)	<b>488.937.192</b>	<b>549.921.391</b>
Sonstige betriebliche Erträge	(2)	15.944.925	10.250.121
Veränderung des Bestandes an Fertigerzeugnissen, unfertigen Erzeugnissen sowie an noch nicht abrechenbaren Leistungen	(3)	4.715.407	-7.715.924
Aktivierete Eigenleistungen		280.792	196.825
Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen	(4)	-257.567.332	-287.288.207
Personalaufwand	(5)	-131.554.950	-121.725.367
Aufwand für planmäßige Abschreibungen	(6)	-17.671.090	-18.399.507
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(7)	-87.823.624	-83.019.586
<b>Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit</b>		<b>15.261.319</b>	<b>42.219.746</b>
Finanzerträge	(8)	14.115.415	7.209.800
Finanzaufwendungen	(8)	-12.819.906	-13.083.030
<b>Finanzergebnis</b>	(8)	<b>1.295.509</b>	<b>-5.873.229</b>
Erträge aus Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen	(14)	327.203	-32.679
<b>Ergebnis vor Steuern</b>		<b>16.884.031</b>	<b>36.313.838</b>
Ertragsteuern	(9)	-177.189	-8.861.709
<b>Periodenergebnis</b>		<b>16.706.842</b>	<b>27.452.129</b>
<b>Sonstiges Ergebnis</b>			
Im Eigenkapital erfasste Wertänderungen:			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte		-10.693.827	11.596.162
Währungsumrechnungsdifferenzen		-2.900.791	-1.541.864
Steuern, soweit auf im Eigenkapital erfasste Wertänderungen entfallend		429.994	-78.020
<b>Sonstiges Ergebnis der Periode nach Steuern</b>	(10)	<b>-13.164.624</b>	<b>9.976.278</b>
<b>Gesamtergebnis der Periode</b>		<b>3.542.218</b>	<b>37.428.406</b>
Periodenergebnis, zurechenbar:			
Anteilseigner der Gesellschaft		9.682.668	20.599.568
Ergebnisanteil von Minderheitsgesellschaftern		7.024.174	6.852.560
		<b>16.706.842</b>	<b>27.452.129</b>
Gesamtergebnis der Periode, zurechenbar:			
Anteilseigner der Gesellschaft		-2.339.922	30.941.852
Ergebnisanteil von Minderheitsgesellschaftern		5.882.139	6.486.554
		<b>3.542.218</b>	<b>37.428.406</b>
<b>Ergebnis je Aktie aus dem Periodenergebnis, das den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar ist (in EUR)</b>	(29)	<b>0,74</b>	<b>1,62</b>

## Konsolidierte Bilanz.

Alle Beträge in EUR	Erläuterungen	31. März 2013	31. März 2012
<b>AKTIVA</b>			
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>			
Sachanlagen	(12)	24.675.617	21.847.139
Immaterielle Vermögenswerte	(13)	79.170.076	80.378.811
Anteile an Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen	(14)	1.694.269	0
Sonstige langfristige Finanzanlagen und Beteiligungen	(15)	38.085.392	51.229.052
Sonstige langfristige Vermögenswerte	(16)	941.573	3.420.384
Latente Steueransprüche	(22)	19.527.167	11.188.685
		<b>164.094.095</b>	<b>168.064.072</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>			
Vorräte	(17)	66.428.176	48.898.875
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(18)	253.176.701	287.589.919
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	(15)	4.505.087	8.212.783
Liquide Mittel	(19)	79.022.460	44.929.361
		<b>403.132.425</b>	<b>389.630.938</b>
<b>Summe Aktiva</b>		<b>567.226.520</b>	<b>557.695.010</b>
<b>EIGENKAPITAL</b>			
<b>Kapital und Rücklagen, die den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar sind</b>			
Grundkapital	(20)	13.000.000	13.000.000
Kapitalrücklage		117.508.771	117.508.771
Konzernbilanzgewinn und andere Rücklagen		98.058.311	112.098.233
		<b>228.567.083</b>	<b>242.607.004</b>
<b>Minderheitenanteile</b>		<b>12.114.574</b>	<b>13.639.537</b>
<b>Summe Eigenkapital</b>		<b>240.681.656</b>	<b>256.246.542</b>
<b>VERBINDLICHKEITEN</b>			
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>			
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	(21)	104.371.856	74.255.766
Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses	(23)	17.288.534	16.703.633
Langfristige Rückstellungen	(26)	1.370.050	1.097.655
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	(24)	1.765.834	3.439.531
Latente Steuerschulden	(22)	13.086.048	18.315.570
		<b>137.882.323</b>	<b>113.812.155</b>
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		80.220.031	59.013.463
Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	(25)	52.520.345	53.047.511
Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten		8.030.529	3.795.130
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	(21)	19.658.281	53.249.432
Kurzfristige Rückstellungen	(26)	28.233.354	18.530.776
		<b>188.662.540</b>	<b>187.636.313</b>
<b>Summe Verbindlichkeiten</b>		<b>326.544.863</b>	<b>301.448.468</b>
<b>Summe Passiva</b>		<b>567.226.520</b>	<b>557.695.010</b>

## Entwicklung des Eigenkapitals.

Alle Beträge in EUR						
	Den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar				Minderheiten- anteile	Summe Eigenkapital
	Grundkapital	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklagen	Konzern bilanzgewinn		
<b>Stand 31. März 2011</b>	<b>12.200.000</b>	<b>70.077.111</b>	<b>4.249.003</b>	<b>89.816.711</b>	<b>15.170.566</b>	<b>191.513.391</b>
Erlöse aus der Ausgabe von Aktien	800.000	47.431.660				48.231.660
Dividende für 2010/11				-13.000.000	-8.017.583	-21.017.583
Gesellschafterzuschüsse			90.667			90.667
Periodenergebnis				20.599.568	6.852.560	27.452.129
Sonstiges Ergebnis der Periode:						
Währungsumrechnungsdifferenzen			-1.175.858		-366.006	-1.541.864
Zeitwertgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten			11.518.142		0	11.518.142
<b>Stand 31. März 2012</b>	<b>13.000.000</b>	<b>117.508.771</b>	<b>14.681.954</b>	<b>97.416.280</b>	<b>13.639.537</b>	<b>256.246.542</b>
Dividende für 2011/12				-11.700.000	-7.407.103	-19.107.103
Periodenergebnis				9.682.668	7.024.174	16.706.842
Sonstiges Ergebnis der Periode:						
Währungsumrechnungsdifferenzen			-1.758.756		-1.142.035	-2.900.791
Zeitwertgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten			-10.263.833		0	-10.263.833
<b>Stand 31. März 2013</b>	<b>13.000.000</b>	<b>117.508.771</b>	<b>2.659.364</b>	<b>95.398.947</b>	<b>12.114.574</b>	<b>240.681.656</b>

### Grundkapital

Nach der Kapitalerhöhung vom 27. Juli 2011 – es wurden 800.000 Stück neue Aktien ausgegeben – beträgt das eingetragene Grundkapital der Muttergesellschaft EUR 13.000.000. Die Gesamtanzahl der ausgegebenen Aktien beträgt 13.000.000 Stück. Die Aktien sind auf den Inhaber lautende nennbetragslose Stückaktien.

### Kapitalrücklage

In der Kapitalrücklage wird jener Teil der Rücklagen ausgewiesen, der nicht aus dem Periodenergebnis früherer Berichtsperioden gebildet worden ist. Der Zugang im Wirtschaftsjahr 2011/12 resultiert aus der Ausgabe von 800.000 Stück Aktien. Der Platzierungspreis betrug EUR 61,25.

### Sonstige Rücklagen

Die sonstigen Rücklagen beinhalten Gesellschafterzuschüsse, Effekte aus Veränderung der Beteiligungsquote an Tochterunternehmen sowie Rücklagen aus dem sonstigen Konzernergebnis, wie die Rücklage für Differenzen aus der Währungsumrechnung und Zeitgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten nach Abzug latenter Steuern.

### Konzernbilanzgewinn

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

### Minderheitenanteile

Die Minderheitenanteile umfassen die Fremddanteile am Eigenkapital vollkonsolidierter Tochtergesellschaften.

## Konsolidierte Geldflussrechnung.

Alle Beträge in EUR	Erläuterungen	2012/13	2011/12
<b>Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit</b>			
Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit		15.261.319	42.219.746
Berichtigungen um nicht zahlungswirksame Posten und sonstige Überleitungen:			
Abschreibungen	(6)	17.671.090	18.399.507
Außerplanmäßige Abschreibungen		0	50.242
Zu-/Abnahme der Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses	(23)	584.901	389.028
Zu-/Abnahme der sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen	(24, 26)	407.522	-2.973.804
Zu-/Abnahme der sonstigen langfristigen Forderungen und Vermögenswerte		4.235.033	-537.793
Zu-/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (langfristig)	(16)	3.126.137	5.977.137
Zu-/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (langfristig)	(24)	-2.060.803	-3.834.549
Sonstige (netto)		-4.055.119	-2.264.443
		35.170.080	57.425.071
Veränderungen des Nettoumlaufvermögens:			
Zu-/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Vermögenswerte	(18)	34.773.487	-92.190.370
Zu-/Abnahme der Vorräte	(17)	-17.529.301	585.736
Zu-/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger kurzfristiger Verbindlichkeiten		20.634.294	1.944.819
Zu-/Abnahme der kurzfristigen Rückstellungen	(26)	9.702.578	13.808.826
		47.581.057	-75.850.989
<b>Geldfluss aus Geschäftstätigkeit</b>			
		<b>82.751.137</b>	<b>-18.425.918</b>
Zinseinnahmen	(8)	1.418.235	1.032.668
Zinsausgaben	(8)	-7.166.594	-6.987.381
Nettozahlungen von Ertragsteuern		-9.824.954	-13.463.043
<b>Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit</b>			
		<b>67.177.824</b>	<b>-37.843.673</b>
<b>Geldfluss aus Investitionstätigkeit</b>			
Ankauf von Sachanlagen	(12)	-12.686.263	-10.648.960
Ankauf von immateriellen Vermögenswerten	(13)	-7.547.597	-2.412.085
Ankauf von Wertpapieren, Beteiligungen und sonstigen langfristigen Finanzanlagen	(15)	-71.017	-4.781.127
Zahlungen für den Erwerb von Anteilen an at-equity-konsolidierten Gesellschaften	(14)	-1.702.325	-32.679
Einnahmen aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten		1.357.267	1.181.546
Einnahmen aus dem Verkauf von Wertpapieren und sonstigen Finanzanlagen		10.657.490	0
<b>Nettogeldfluss aus Investitionstätigkeit</b>			
		<b>-9.992.444</b>	<b>-16.693.304</b>
<b>Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>			
Einzahlungen aus der Ausgabe von Aktien und aus Gesellschafterzuschüssen		0	48.322.327
An die Aktionäre der Gesellschaft gezahlte Dividende		-11.700.000	-13.000.000
An die Minderheitsaktionäre von Konzerngesellschaften gezahlte Dividende		-7.407.103	-8.017.583
Zunahme sonstiger langfristiger Finanzverbindlichkeiten	(21)	36.968.117	203.061
Abnahme sonstiger langfristiger Finanzverbindlichkeiten	(21)	-19.781	0
Zunahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(21)	5.321.641	42.794.567
Abnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(21)	-45.636.936	-12.684.280
<b>Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>			
		<b>-22.474.063</b>	<b>57.618.092</b>
<b>Netto-Zu-/Abnahme des Finanzmittelbestands</b>			
		<b>34.711.317</b>	<b>3.081.114</b>
<b>Entwicklung des Finanzmittelbestands</b>			
Anfangsbestand	(19)	44.929.361	42.000.584
Netto-Zu-/Abnahme des Finanzmittelbestands		34.711.317	3.081.114
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf den Finanzmittelbestand		-618.218	-152.338
<b>Endbestand</b>	(19)	<b>79.022.460</b>	<b>44.929.361</b>

## Konzernanhang.

### Allgemeine Informationen.

Die Kapsch TrafficCom Group ist ein internationaler Anbieter von anspruchsvollen Intelligent Transportation Systems (ITS).

Die Geschäftstätigkeit des Kapsch TrafficCom Konzerns ist in die folgenden drei Segmente unterteilt:

- Road Solution Projects (RSP)
- Services, System Extensions, Components Sales (SEC)
- Others (OTH)

Das Segment Road Solution Projects befasst sich mit der Errichtung von ITS-Lösungen.

Das Segment Services, System Extensions, Components Sales beschäftigt sich mit dem Verkauf von Dienstleistungen (Wartung und Betrieb) und Komponenten im Bereich ITS-Lösungen.

Das Segment Others umfasst das Nichtkerngeschäft, das von der Tochtergesellschaft Kapsch Components GmbH & Co KG abgewickelt wird. Es handelt sich dabei um Engineering-Lösungen, elektronische Fertigung und Logistikdienstleistungen für verbundene Unternehmen und Drittkunden.

### Konzernstruktur.

Die Muttergesellschaft (berichtendes Unternehmen) dieses Konzerns ist die Kapsch TrafficCom AG, Wien. Direktes Mutterunternehmen des berichtenden Unternehmens ist die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, eine 100%ige Tochtergesellschaft der DATAX HandelsgmbH, und bis Juni 2007 Alleingesellschafterin der Kapsch TrafficCom AG. Die DATAX HandelsgmbH, Wien, ist das oberste beherrschende Unternehmen des berichtenden Unternehmens und oberste Konzerngesellschaft des Kapsch-Konzerns.

Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH hat ihren Anteil an der Kapsch TrafficCom AG im Zuge eines Initial Public Offerings im Juni 2007 auf 69,67 % reduziert. Durch Anteilsverschiebungen im Wirtschaftsjahr 2008/09 sowie durch Ausgabe weiterer Aktien und durch Aktienverkäufe im Wirtschaftsjahr 2011/12 kam es zu einer weiteren Reduktion auf 61,90 %. Die Aktien der Kapsch TrafficCom AG im Streubesitz notieren seit dem 26. Juni 2007 im Segment Prime Market der Wiener Börse.

### Konsolidierungskreis.

Die Muttergesellschaft Kapsch TrafficCom AG ist eine Aktiengesellschaft, eingetragen und ansässig in Wien, Österreich. Die Adresse ihres eingetragenen Firmensitzes ist 1120 Wien, Am Europlatz 2.

Die folgenden Gesellschaften sind in den Konsolidierungskreis einbezogen:

- Kapsch TrafficCom AG, Wien
- Kapsch TrafficCom Construction & Realization spol. s r.o., Prag, Tschechische Republik
- Kapsch TrafficCom Ltd., Manchester, Großbritannien
- Kapsch Components GmbH & Co KG, Wien
- Kapsch Components GmbH, Wien
- ArtiBrain Software Entwicklungsgesellschaft mbH, Wien
- Kapsch-Busi S.p.A., Bologna, Italien
- Kapsch TrafficCom d.o.o., Laibach, Slowenien
- Kapsch TrafficCom S.r.l., Mailand, Italien

- Transport Telematic Systems LLC, Abu Dhabi, Vereinigte Arabische Emirate
- Kapsch TrafficCom Russia OOO, Moskau, Russland
- Kapsch Telematik Technologies Bulgaria EAD, Sofia, Bulgarien
- Kapsch TrafficCom Argentina S.A., Buenos Aires, Argentinien
- Kapsch TrafficCom Kazakhstan LLC, Astana, Kasachstan
- Kapsch Telematic Services IOOO, Minsk, Weißrussland
- Jibesoev GmbH, Wien
- Kapsch TrafficCom AB, Jönköping, Schweden
- Kapsch TrafficCom Australia Pty Ltd, Melbourne, Australien
- Kapsch TrafficCom Chile S.A., Santiago de Chile, Chile
- Kapsch TrafficCom do Brasil, Sao Paulo, Brasilien \*)
- Kapsch TrafficCom France SAS, Paris, Frankreich
- Kapsch TrafficCom (M) Sdn Bhd, Kuala Lumpur, Malaysien
- Kapsch TrafficCom Limited, Auckland, Neuseeland
- Kapsch TrafficCom PTE.LTD., Tripleone Somerset, Singapur \*)
- Kapsch TrafficCom South Africa (Pty) Ltd., Johannesburg, Südafrika
- Electronic Toll Collection (PTY) Ltd., Centurion, Südafrika
- Kapsch TrafficCom South Africa Holding (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika
- TMT Services and Supplies (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika
- TMT Services and Supplies (Gauteng) (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika
- TMT Services and Supplies (North) (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika
- Berrydust 51 (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika
- Kapsch TrafficCom B.V., Amsterdam, Niederlande
- Kapsch TrafficCom Holding II US Corp., McLean, USA
- Kapsch TrafficCom IVHS Technologies Holding Corp., McLean, USA
- Kapsch TrafficCom IVHS Holding Corp., McLean, USA
- Kapsch TrafficCom IVHS Inc., McLean, USA
- Kapsch TrafficCom Canada Inc., Mississauga, Kanada
- Kapsch TrafficCom IVHS, S.A. de C.V., Mexiko Stadt, Mexiko
- Kapsch TrafficCom Holding Corp., McLean, USA
- Kapsch TrafficCom U.S. Corp., McLean, USA
- Kapsch TrafficCom Inc., Carlsbad, USA
- Kapsch Telematic Services GmbH, Wien
- Kapsch Telematic Services Kft., Budapest, Ungarn
- Kapsch Telematic Services spol. s r.o., Prag, Tschechische Republik
- Kapsch Telematic Services GmbH Deutschland, Berlin, Deutschland
- Kapsch Telematic Services Danmark ApS, Kopenhagen, Dänemark
- Kapsch Telematic Services Solutions A/S, Kopenhagen, Dänemark
- Kapsch Telematic Services sp. z o.o., Warschau, Polen
- VTI Industrial Electronics (Proprietary Limited) (South Africa), Germiston, Südafrika

\*) Neugründung im Wirtschaftsjahr 2012/13

Im Wirtschaftsjahr 2012/13 wurden die SafeTCam (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika, die Traffic Software Solutions (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika, die Electronic Tolling Operations (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika, die Crestwave 61 (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika und die Crestwave 63 (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika liquidiert.

Für folgende Unternehmen wird eine Bewertung nach der Equity-Methode vorgenommen:

**Assoziierte Unternehmen:**

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

## Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

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

### 1 Grundlagen der Erstellung

Der Konzernabschluss zum 31. März 2013 wurde in Anwendung von § 245a UGB in Einklang mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) sowie den Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, erstellt. Der Konzernabschluss zum 31. März 2013 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.

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 Schätzung oder Komplexität aufweisen, oder Bereiche, wo Annahmen und Schätzungen von großer Bedeutung für den Konzernabschluss sind, werden in Erläuterung 24 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.

#### a) Neue und geänderte Standards und Interpretationen, die von der EU übernommen und im Wirtschaftsjahr 2012/13 erstmalig angewendet wurden

Es gibt keine neuen bzw. geänderten Standards und Interpretationen, die im Jahr 2012/13 Anwendung finden, die eine wesentliche Auswirkung auf den Konzern hatten.

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

**IAS 19**, „Leistungen an Arbeitnehmer“, wurde im Juni 2011 geändert. Die Auswirkungen im Konzern werden nachfolgend erläutert: Der derzeit vom Konzern angewendete Korridoransatz wird abgeschafft und sämtliche versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden beim Anfall im sonstigen Ergebnis erfasst; nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand wird sofort erfasst; der Zinsaufwand und die erwarteten Erträge aus Planvermögen werden netto unter Berücksichtigung des leistungsorientierten Verpflichtung zugrunde liegenden Zinssatzes ermittelt. Laut IAS 19R haben Unternehmen diesen Standard auf Wirtschaftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Jänner 2013 beginnen. Der Konzern wird IAS 19R ab dem Wirtschaftsjahr 2013/14 anwenden. Bei Anwendung von IAS 19R bereits im Wirtschaftsjahr 2012/13 würde das Betriebsergebnis des Konzerns um TEUR 139 höher und das Gesamtergebnis der Periode um TEUR 3.979 geringer ausfallen. Die Rückstellungen zum Bilanzstichtag 31. März 2013 wären um TEUR 5.313 höher.

**IFRS 9**, „Finanzinstrumente“, befasst sich mit der Klassifizierung, dem Ansatz und der Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten. IFRS 9 wurde im November 2009, Oktober 2010 und Dezember 2011 veröffentlicht. Dieser Standard ersetzt die Abschnitte des IAS 39, „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“, die sich mit der Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten befassen. Nach IFRS 9 werden finanzielle Vermögenswerte in zwei Bewertungskategorien klassifiziert: diejenigen, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, sowie solche, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden. Die Festlegung erfolgt bei erstmaligem Ansatz. Die Einstufung hängt davon ab, wie der Konzern seine Finanzinstrumente verwaltet hat, sowie welche vertraglich vereinbarten Zahlungsflüsse mit den Finanzinstrumenten

zusammenhängen. Für finanzielle Verbindlichkeiten wurden die meisten Vorschriften des IAS 39 beibehalten. Die Hauptveränderung liegt darin, dass in den Fällen der Ausübung der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert die Wertveränderungen, die aufgrund des eigenen Unternehmenskreditrisikos entstehen, im sonstigen Ergebnis statt in der Gesamtergebnisrechnung erfasst werden, es sei denn, dass dies zu einer unzutreffenden Darstellung führt. Der Konzern wird IFRS 9 spätestens in dem Wirtschaftsjahr anwenden, welches am 1. April 2015 beginnt. Des Weiteren wird der Konzern die weiteren Phasen des IFRS 9 analysieren, sobald diese vom IASB verabschiedet werden.

**IFRS 10**, „Konzernabschlüsse“, baut auf bestehenden Grundsätzen auf. Im Mittelpunkt von IFRS 10 steht die Einführung eines einheitlichen Konsolidierungsmodells für sämtliche Unternehmen, welches auf die Beherrschung des Tochterunternehmens durch das Mutterunternehmen abstellt. Darüber hinaus enthält der Standard zusätzliche Leitfäden, die bei der Bestimmung, ob eine Beherrschung vorliegt, unterstützen – insbesondere bei schwierigen Fällen. Der Konzern wird IFRS 10 im Wirtschaftsjahr, welches am 1. April 2014 beginnt, anwenden. Wesentliche Auswirkungen des IFRS 10 auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns werden gegenwärtig nicht erwartet.

**IFRS 11**, „Gemeinsame Vereinbarungen“, ändert die Definition von Gemeinschaftsunternehmen. Eine gemeinsame Vereinbarung ist hiernach definiert als ein Arrangement, bei dem zwei oder mehr Parteien gemeinschaftlich die Führung ausüben. Unter gemeinschaftliche Führung versteht man die vertraglich vereinbarte, gemeinsam ausgeübte Führung einer Vereinbarung. Sie besteht nur dann, wenn Entscheidungen über die maßgeblichen Tätigkeiten die einstimmige Zustimmung der an der gemeinschaftlichen Führung beteiligten Parteien erfordern. Jeder Partner einer gemeinsamen Vereinbarung muss seine Rechte und Pflichten aus der Vereinbarung bilanziell erfassen. Der Fokus liegt nicht mehr auf der rechtlichen Ausgestaltung der gemeinsamen Vereinbarung, sondern eher auf der Art und Weise, wie die Rechte und Pflichten auf die Partner der gemeinsamen Vereinbarung verteilt werden. Nach IFRS 11 gibt es nunmehr lediglich zwei „Arten“ gemeinsamer Vereinbarungen: „Gemeinschaftliche Tätigkeiten“ („joint operations“) und Gemeinschaftsunternehmen („joint ventures“). Das bisherige Wahlrecht der Quotenkonsolidierung bei gemeinschaftlich geführten Unternehmen wurde abgeschafft. Partnerunternehmen eines Gemeinschaftsunternehmens haben verpflichtend die Equity-Bilanzierung anzuwenden. IFRS 11 wurde von der Europäischen Kommission mit Verordnung vom 11. Dezember 2012 übernommen und ist erstmals in der ersten Berichtsperiode eines am oder nach dem 1. Jänner 2014 beginnenden Wirtschaftsjahres anzuwenden. Der Konzern wird IFRS 11 im Wirtschaftsjahr, welches am 1. April 2014 beginnt, anwenden. Wesentliche Auswirkungen des IFRS 11 auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns werden gegenwärtig nicht erwartet.

**IFRS 12**, „Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen“, führt die überarbeiteten Angabepflichten zu IAS 27 bzw. IFRS 10, IAS 31 bzw. IFRS 11 und IAS 28 in einen Standard zusammen. Der Konzern wird IFRS 12 im Wirtschaftsjahr, welches am 1. April 2014 beginnt, anwenden. Wesentliche Auswirkungen des IFRS 12 auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns werden gegenwärtig nicht erwartet.

**IFRS 13**, „Bemessung des beizulegenden Zeitwerts“, hat die Verbesserung der Bewertungskontinuität und die Verminderung der Komplexität als Ziel gesetzt. Es wird beschrieben, wie der beizulegende Zeitwert zu definieren ist, wie die Bewertung bestimmt wird und welche Angaben zu machen sind. Die Vorschriften, die eine Angleichung von IFRS und US GAAP mit sich bringen, erweitern nicht den Anwendungsbereich der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert, sondern erläutern in den Fällen, in denen dies bereits von Standards verlangt oder erlaubt wird, wie der beizulegende Zeitwert anzuwenden ist. Der Konzern wird IFRS 13 in dem Wirtschaftsjahr anwenden, welches nach dem 1. April 2013 beginnt. Wesentliche Auswirkungen des IFRS 13 auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns werden gegenwärtig nicht erwartet.

**IAS 32**, „Finanzinstrumente: Darstellung“, ergänzt die Voraussetzung für die Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten. Eine Saldierung wird weiterhin nur dann möglich sein, wenn gegenwärtig ein Rechtsanspruch darauf besteht, die erfassten Beträge miteinander zu verrechnen, es beabsichtigt ist, die Finanzinstrumente netto zu begleichen oder gleichzeitig mit der Realisierung des finanziellen Vermögenswerts die dazugehörige finanzielle Verbindlichkeit zu begleichen. Die Standardänderungen ergänzen und konkretisieren die Anwendungsleitlinien bezüglich Gegenwärtigkeit und Gleichzeitigkeit. Der Konzern wird IAS 32R im Wirtschaftsjahr, welches am 1. April 2014 beginnt, anwenden. Wesentliche Auswirkungen des IAS 32R auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns werden gegenwärtig nicht erwartet.

**IFRS 7**, „Finanzinstrumente: Angaben“, wird in Zukunft zusätzliche Anhangsangaben zur Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten vorsehen. Der Konzern wird IFRS 7R im Wirtschaftsjahr, welches am 1. April 2013 beginnt, rückwirkend anwenden. Wesentliche Auswirkungen des IFRS 7R auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns werden gegenwärtig nicht erwartet.

**IAS 1**, „Darstellung des Abschlusses“, enthält Änderungen mit dem Ziel, die Darstellung der zunehmenden Zahl von Posten des sonstigen Ergebnisses klarer zu gestalten. Es wird zukünftig zwischen Posten des sonstigen Ergebnisses, die anschließend in das Periodenergebnis umgliedert werden können und Posten, bei denen eine solche Umgliederung nie erfolgen wird, unterschieden. Die Änderungen befassen sich nicht mit dem Inhalt des sonstigen Ergebnisses. Die Änderung wurde am 5. Juni 2012 von der EU übernommen und wird im Konzern im Wirtschaftsjahr, welches am 1. April 2013 beginnt, angewendet.

**IAS 27**, „Einzelabschlüsse“, wird künftig nur noch Regelungen zu IFRS-Einzelabschlüssen beinhalten und wird im Konzern im Wirtschaftsjahr, welches am 1. April 2014 beginnt, angewendet. Wesentliche Auswirkungen des IAS 27 auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns werden gegenwärtig nicht erwartet.

**IAS 28**, „Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“, erweitert die zwingende Anwendung der Equity-Methode auf Gemeinschaftsunternehmen. Die Änderung wird im Wirtschaftsjahr, welches am 1. April 2014 beginnt, angewendet. Wesentliche Auswirkungen des IAS 28 auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns werden gegenwärtig nicht erwartet.

**IFRS 1**, „Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards“ (überarbeitet), enthält Befreiungsregelungen bei ausgeprägter Hochinflation und die Beseitigung fester Zeitpunkte für Erstanwender. Die Neuregelungen sind von EU-Unternehmen erstmals in der ersten Berichtsperiode eines am oder nach dem 1. Jänner 2013 beginnenden Wirtschaftsjahres anzuwenden. Die Änderung hat für den Konzern keine Auswirkungen, da bereits ein IFRS Konzernabschluss erstellt wird.

**IFRIC 20**, „Abraumkosten in der Produktionsphase eines Tagebaubergwerks“, beschäftigt sich mit Fragen zu Ansatz und Bewertung von während des Abbaubetriebes anfallenden Kosten der Abraumbeseitigung im Tagebau. Infolge der Interpretation müssen Unternehmen gegebenenfalls aktivierte Vermögenswerte (stripping assets) über die Gewinnrücklagen in der Eröffnungsbilanz ausbuchen, sofern diese Vermögenswerte keinem identifizierbaren Teil eines Abbauvorkommens zugerechnet werden können. Die Interpretation ist für Berichtsperioden eines Wirtschaftsjahres, welches am oder nach dem 1. Jänner 2013 beginnt, anzuwenden und hat keine Auswirkung auf den Konzern.

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

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

## **2 Konsolidierung**

### **a) Tochtergesellschaften**

Tochterunternehmen sind alle Unternehmen (inklusive Zweckgesellschaften), bei denen der Konzern die Kontrolle über die Finanz- und Geschäftspolitik ausübt. Dies ist regelmäßig begleitet von einem Stimmrechtsanteil von mehr als 50 %. Bei der Beurteilung, ob Kontrolle vorliegt, werden Existenz und Auswirkung potenzieller Stimmrechte, die aktuell ausübbar oder umwandelbar sind, berücksichtigt. Tochterunternehmen werden von dem Zeitpunkt an in den Konzernabschluss einbezogen (Vollkonsolidierung), zu dem die Kontrolle auf den Konzern übergegangen ist. Sie werden zu dem Zeitpunkt entkonsolidiert, zu dem die Kontrolle endet.

Konzerninterne Transaktionen, Salden sowie unrealisierte Gewinne und Verluste aus Transaktionen zwischen Konzernunternehmen werden eliminiert. Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden von Tochtergesellschaften wurden, sofern notwendig, geändert, um eine konzerneinheitliche Bilanzierung zu gewährleisten.

**b) Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen**

Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen werden wie Transaktionen mit Eigenkapitaleignern des Konzerns behandelt. 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.

Wenn der Konzern entweder die Beherrschung oder den maßgeblichen Einfluss auf ein Unternehmen verliert, wird der verbleibende Anteil zum beizulegenden Zeitwert neu bewertet und die daraus resultierende Differenz im Periodenergebnis erfasst. Der beizulegende Zeitwert ist der beim erstmaligen Ansatz eines assoziierten Unternehmens, Gemeinschaftsunternehmens oder eines finanziellen Vermögenswertes ermittelte beizulegende Zeitwert. Darüber hinaus werden alle im sonstigen Ergebnis ausgewiesenen Beträge in Bezug auf dieses Unternehmen 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.

**c) Gemeinschaftsunternehmen**

Gemeinschaftsunternehmen sind Unternehmen, bei denen zwei oder mehr Partnerunternehmen durch eine vertragliche Vereinbarung gebunden sind und diese vertragliche Vereinbarung eine gemeinschaftliche Führung begründet. Der Konzern bilanziert Gemeinschaftsunternehmen nach der Equity-Methode.

**d) Assoziierte Unternehmen**

Assoziierte Unternehmen sind Gesellschaften, bei denen der Konzern einen maßgeblichen, nicht aber beherrschenden Einfluss ausüben kann, was im Allgemeinen mit einem Stimmrechtsanteil von 20 % bis 50 % einhergeht. Assoziierte Unternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert. Der Anteil des Konzerns an den Veränderungen bei den Gewinnen oder Verlusten seiner assoziierten Unternehmen wird vom Zeitpunkt des Erwerbs an in der Gesamtergebnisrechnung erfasst und sein Anteil an den Veränderungen der Rücklagen wird in den Rücklagen erfasst. Der Firmenwert aus dem Erwerb von assoziierten Unternehmen wird abzüglich etwaiger Wertminderungsverluste unter den Beteiligungen an assoziierten Unternehmen ausgewiesen.

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

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 umgegliedert.

Wesentliche nicht realisierte Gewinne aus Transaktionen zwischen dem Konzern und den assoziierten Unternehmen werden in Höhe der Beteiligung des Konzerns an den assoziierten Unternehmen eliminiert. Nicht realisierte Verluste werden ebenfalls eliminiert, sofern nicht die Transaktion einen Hinweis auf die Wertberichtigung des übertragenen Vermögenswertes liefert.

### 3 Erwerb von Unternehmen

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

Beherrschung ist die Möglichkeit, die Finanz- und Geschäftspolitik eines Unternehmens zu bestimmen, um aus dessen Tätigkeit Nutzen zu ziehen. Bei der Beurteilung der Beherrschung berücksichtigt der Konzern auch ausübbar potenzielle Stimmrechte.

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

Im Zuge von Unternehmenserwerben gemäß IFRS 3 werden Vermögenswerte und Schulden (einschließlich Eventualschulden) unabhängig von der Höhe eventuell bestehender nicht beherrschender Anteile mit ihren vollen beizulegenden Zeitwerten 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 der zugehörigen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (ZGE) als Firmenwert aktiviert.

Etwaige bedingte Gegenleistungen werden mit dem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt bewertet. Nachträgliche Änderungen des beizulegenden Zeitwerts einer als Vermögenswert oder als Verbindlichkeit eingestuft bedingten Gegenleistung werden im Rahmen von IAS 39 bewertet, und ein daraus resultierender Gewinn bzw. Verlust wird in der Gesamterfolgsrechnung erfasst. Eine bedingte Gegenleistung, die als Eigenkapital eingestuft ist, wird nicht neu bewertet und ihre spätere Abgeltung wird im Eigenkapital bilanziert. Im Abschluss noch enthaltene bedingte Gegenleistungen aus Unternehmenszusammenschlüssen vor Anwendung des IFRS 3 (2008) werden weiterhin nach den Regelungen des IFRS 3 (2004) behandelt.

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 bewertet 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 Zeitwerte) der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden.

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

## 4 Währungsumrechnung

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

### a) Umrechnung ausländischer Abschlüsse

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

Die Gesamtergebnisrechnung ausländischer Unternehmen (ausgenommen solche aus Hochinflationländern), die eine vom Euro abweichende funktionale Währung haben, wird zu den durchschnittlichen Wechselkursen des Wirtschaftsjahres und die Bilanz zum jeweiligen Mittelkurs der Fremdwährung am Bilanzstichtag in die Berichtswährung des Konzerns umgerechnet. Als Basis gelten die Devisenreferenzkurse der Europäischen Zentralbank (EZB) und der Deutschen Bundesbank, die über die Homepage der Österreichischen Nationalbank abgerufen werden. Währungsumrechnungsdifferenzen, die aus der Umrechnung von Anteilen an Tochtergesellschaften entstehen, werden im Eigenkapital unter dem Posten „Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung“ ausgewiesen. Bei Verkauf von ausländischen Unternehmen werden solche Umrechnungsdifferenzen in der Gesamtergebnisrechnung als Teil des Gewinnes/Verlustes aus dem Verkauf von Anteilen an verbundenen Unternehmen dargestellt.

Firmenwerte und Zuschreibungen auf den Zeitwert im Zusammenhang mit dem Erwerb eines ausländischen Unternehmens werden als Aktiva und Passiva des jeweiligen ausländischen Unternehmens dargestellt und zum Schlusskurs umgerechnet.

Die folgenden wesentlichen Wechselkurse wurden während des Wirtschaftsjahres angewendet:

EUR	Durchschnittsdevisenkurs		Devisenkurs am Abschlussstichtag	
	2012/13	2011/12	2012/13	2011/12
AUD	1,251	1,319	1,231	1,284
CAD	1,296	1,371	1,302	1,331
CZK	25,277	24,722	25,740	24,730
PLN	4,168	4,174	4,180	4,152
SEK	8,612	9,002	8,355	8,846
USD	1,292	1,388	1,281	1,336
ZAR	10,946	10,210	11,820	10,232

Im Wirtschaftsjahr 2011/12 wurde die Kapsch Telematic Services IOOO, Minsk, Weißrussland, gegründet. Weißrussland ist zum Bilanzstichtag 31. März 2013 nach wie vor als Hochinflationland eingestuft. Der Konzern untersuchte, ob für die Gesellschaft IAS 29 (Rechnungslegung in Hochinflationländern) anzuwenden ist. Da der Euro (EUR) aufgrund des wirtschaftlichen Umfelds und nicht der weißrussische Rubel (BYR) die funktionale Währung ist, hat die Einstufung von Weißrussland als Hochinflationland bilanziell keine Folgen für das weißrussische Tochterunternehmen und damit auf den vorliegenden Konzernabschluss. IAS 29 findet keine Anwendung.

### b) Transaktionen in fremder Währung

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

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

## 5 Finanzinstrumente und Risikomanagement

Die in der Bilanz ausgewiesenen originären Finanzinstrumente beinhalten „liquide Mittel“, „Wertpapiere“, „Finanzanlagen und Beteiligungen“, „Forderungen und Verbindlichkeiten“ und „Kreditverbindlichkeiten“. Für diese Finanzinstrumente gelten die beim jeweiligen Bilanzposten angeführten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze.

Der Konzern ist aufgrund seiner Aktivitäten einer Reihe von Finanzrisiken, insbesondere Fremdwährungsrisiko, Zinsrisiko und Kreditrisiko ausgesetzt. Das Risikomanagement des Konzerns konzentriert sich auf die Nichtvorhersehbarkeit von Finanzmärkten und versucht, mögliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertragslage des Konzerns zu minimieren. Der Konzern wendet keine Sicherungsbilanzierung (Hedge Accounting), wie in IAS 39 vorgesehen, an.

### a) Fremdwährungsrisiko

Unter Fremdwährungsrisiko versteht man jenes Risiko, das durch Währungsschwankungen bei den Finanzinstrumenten entsteht. Ein Wechselkursrisiko besteht insbesondere, wenn Geschäftstransaktionen in einer Währung durchgeführt werden oder im Zuge der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit entstehen könnten, die nicht mit der funktionalen Währung des Konzerns übereinstimmt (im Weiteren als „Fremdwährung“ bezeichnet).

Der Konzern agiert international und ist einem Fremdwährungsrisiko ausgesetzt, das aus den Risiken von verschiedenen Währungen resultiert, vor allem hinsichtlich der tschechischen Krone, des polnischen Zloty und südafrikanischen Rand sowie des US Dollars. Aufgrund der Vertragsgestaltung in Euro entsteht dem Konzern kein Fremdwährungsrisiko aus dem weißrussischen Rubel. Kundenaufträge werden überwiegend in den jeweiligen Landeswährungen der Konzerngesellschaften fakturiert. Nur im Fall, dass der Konzern erwartet, einem bedeutenden Fremdwährungsrisiko ausgesetzt zu sein, werden größere Aufträge in Fremdwährung bei Bedarf durch Devisentermingeschäfte abgesichert.

Hätte sich der Kurs der unten angeführten Währungen (bezogen auf kurzfristige und langfristige Forderungen und Verbindlichkeiten) zum Stichtag 31. März 2013 (31. März 2012) um den unten angeführten Prozentsatz („Volatilität“) verändert, wären die Vorsteuergewinne, sofern alle anderen variablen Kosten konstant geblieben wären, um die folgenden Beträge höher bzw. niedriger ausgefallen.

Währung	Volatilität	Auswirkung auf Periodenergebnis und Eigenkapital in TEUR	
		2012/13	2011/12
AUD	10 %	364	496
CAD	10 %	1.987	2.054
CZK	10 %	337	3.332
EUR	10 %	-3.436	-2.556
PLN	10 %	933	10.043
SEK	10 %	533	2.623
USD	10 %	3.192	3.570
ZAR	10 %	2.506	3.782

Die Auswirkung beim polnischen Zloty im Wirtschaftsjahr 2011/12 ergab sich aus dem Mauterrichtungsprojekt in Polen.

### b) 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 von Änderungen bei den Marktzinssätzen resultieren. Solche Veränderungen würden

Änderungen bei Zinszahlungen zur Folge haben. Variabel verzinsten (sowohl kurzfristige als auch langfristige) Finanzverbindlichkeiten machen rund ein Drittel der verzinsten Verbindlichkeiten aus. Wenn das Marktzinsniveau zum 31. März 2013 um 100 Basispunkte höher (niedriger) gewesen wäre, hätte dies – wie im Vorjahr – keine wesentliche Auswirkung auf das Konzernergebnis. Zum Bilanzstichtag waren keine derivativen Finanzinstrumente zur Absicherung des Zinsrisikos vorhanden.

**c) 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 Kunden mit entsprechender Bonität beliefert. Zusätzlich überwacht der Konzern laufend seine Forderungssalden, um sein Risiko hinsichtlich uneinbringlicher Forderungen zu beschränken. Bestimmte Konzernrichtlinien beschränken das Kreditlimit gegenüber einzelnen Finanzinstitutionen, je nach Bonitätsbeurteilung der Institution. Bei großen Mauterrichtungsprojekten besteht ein Kreditrisiko im Wesentlichen in der Phase der Errichtung des Mautsystems. Es besteht mit Ausnahme der Mautprojekte in der Tschechischen Republik, Südafrika, Polen und Weißrussland (siehe Erläuterung 18) 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:

Alle Beträge in TEUR	2012/13	2011/12
Sonstige langfristige Finanzanlagen und Beteiligungen	38.085	51.229
Sonstige langfristige Vermögenswerte	942	3.420
Forderungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	253.177	287.590
Liquide Mittel	79.022	44.929
	<b>371.226</b>	<b>387.168</b>

**d) Liquiditätsrisiko**

Die Cashflow-Prognosen werden auf der Ebene der operativen Gesellschaften erstellt und im Konzern zusammengefasst. Das Management überwacht die rollierende Vorausplanung der Liquiditätsreserve des Konzerns, um sicherzustellen, dass ausreichende Liquidität verfügbar ist, um den Betriebsbedarf zu decken, sowie das jederzeit genug Spielraum bei den ungenutzten Kreditlinien vorhanden ist.

**e) 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 bewertet klassifiziert wird, deren Nettovermögen dem Risiko von Wechselkursänderungen unterliegt. Die Beteiligung Q-Free ASA wird an der Börse gehandelt.

Die folgende Tabelle fasst die Auswirkung der Steigerung bzw. Verminderung des Aktienkurses der Q-Free ASA auf das sonstige Ergebnis der Periode nach Steuern zusammen. Die Analyse basiert auf der Annahme, dass der Kurs um 10 % steigt bzw. sinkt und alle anderen Variablen konstant bleiben.

Aktienkurs	Volatilität	Auswirkung auf sonstiges Ergebnis und Eigenkapital in TEUR	
		2012/13	2011/12
NO0003103103	10 %	3.200	4.098

**f) Rohstoffrisiko**

Der Konzern ist keinem wesentlichem Preisschwankungsrisiko von Rohstoffen ausgesetzt.

## 6 Kapitalmanagement

Das Kapitalmanagement folgt einer wertorientierten und nachhaltigen Unternehmensführung auf Grundlage der Erfolgsrechnung in den einzelnen Geschäftssegmenten. Bilanzkennzahlen und andere ökonomische Kriterien sowie die langfristige Entwicklung der Gruppe werden ebenso überwacht und in die Steuerung miteinbezogen. Eine wichtige Kennzahl für die Kapitalstruktur ist der Verschuldungsgrad, berechnet aus dem Verhältnis von Nettoverschuldung zum Eigenkapital. Die Nettoverschuldung (das Nettoguthaben) setzt sich aus langfristigen und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten abzüglich liquider Mittel, Bankguthaben und kurzfristiger Wertpapiere zusammen. Die Kapitalmanagementstrategie der Kapsch Group achtet unter anderem auch darauf, dass die Konzerngesellschaften eine den lokalen Anforderungen entsprechende Eigenkapitalausstattung haben. Des Weiteren soll der Konzernverschuldungsgrad im Wirtschaftsjahresdurchschnitt in einer Bandbreite von ca. 25 % bis 35 % aufrechterhalten werden, um sich weiterhin den Zugang zu Fremdmitteln zu vertretbaren Kosten zu sichern. Auch prüft der Konzern laufend die Einhaltung sämtlicher Covenants in Zusammenhang mit Kreditverträgen. Nichtsdestotrotz kann das sehr volatile Projektgeschäft dafür verantwortlich sein, dass unter Umständen nicht zu jedem Zeitpunkt die Strategie zum Verschuldungsgrad bzw. die erforderlichen Covenants eingehalten werden können.

Im Berichtsjahr wurden alle extern auferlegten Kapitalanforderungen, welche aus den Projektfinanzierungen für die landesweiten LKW-Mautsysteme in Weißrussland und Polen resultierten, vereinbarungsgemäß eingehalten.

Ziel dieser Maßnahmen ist die Sicherstellung einer langfristigen Unternehmensfortführung, um den Anteilseignern sowie allen anderen Interessenten des Unternehmens zu signalisieren, dass deren Anforderungen gut und nachhaltig erfüllt werden können bzw. die ihnen zustehenden Leistungen bereitgestellt werden. Auch die Finanzierung des beabsichtigten Wachstumskurses und die Aufrechterhaltung einer optimalen Kapitalstruktur sind wesentliche Ziele des Kapitalmanagement des Konzerns.

Alle Beträge in TEUR	2012/13	2011/12
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	104.372	74.256
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	19.658	53.249
Summe Finanzverbindlichkeiten	124.030	127.505
Liquide Mittel und Bankguthaben	79.022	44.929
Kurzfristige Wertpapiere	4.505	8.213
Nettoguthaben/Nettoverschuldung	-40.503	-74.363
Eigenkapital	240.682	256.247
Verschuldungsgrad	17 %	29 %

## 7 Fremdkapitalkosten

Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswerts zurechenbar sind, werden als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten dieses Vermögenswerts solange 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 abgelaufenen Wirtschaftsjahr 2012/13 wurden die Kriterien eines qualifizierten Vermögenswertes im Konzern für keinen angesetzten Vermögenswert erfüllt und folglich keine Aktivierung von Fremdkapitalkosten vorgenommen. Für das Mauterrichtungsprojekt Weißrussland, das die Kriterien für IAS 23 erfüllt, wurden Fremdkapitalkosten in der Projektkalkulation berücksichtigt.

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

## 8 Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibung bilanziert. Die Abschreibung erfolgt unter Einhaltung der Konzernrichtlinien linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer der Anlagen:

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.

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

## 9 Immaterielle Vermögenswerte

### a) 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 und allen nicht beherrschenden Anteilen des erworbenen Unternehmens zum Erwerbszeitpunkt dar. Sind die Anschaffungskosten geringer als das zum beizulegenden Zeitwert bewertete Nettovermögen des erworbenen Tochterunternehmens, wird der Unterschiedsbetrag direkt in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

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

Der Firmenwert wird zum Zweck der Überprüfung des Wertminderungsbedarfs den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten 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. Jeder 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 Firmenwerts wird mit dem erzielbaren Betrag, d.h. mit dem höheren der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich der Verkaufskosten und Nutzungswert, verglichen. Wurde ein Wertminderungsbedarf festgestellt, wird der Firmenwert unverzüglich um die Höhe der Wertminderung abgeschrieben.

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

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

Zuschreibungen auf den Firmenwert werden nicht vorgenommen.

#### **b) 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 über die geschätzte Nutzungsdauer, üblicherweise zwischen 2 und 10 Jahre, abgeschrieben.

#### **c) Forschungs- und Entwicklungskosten**

Ausgaben für Forschung werden als Aufwand erfasst. Kosten, die für Entwicklungsprojekte aufgelaufen sind (in Bezug auf Gestaltung und Testen 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, so dass 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. Entwicklungskosten, die zuvor als Aufwand erfasst wurden, werden in darauffolgenden Perioden nicht als Vermögenswert ausgewiesen. Aktivierte Entwicklungskosten werden als immaterielle Vermögenswerte ausgewiesen und ab jenem Zeitpunkt linear über ihre wirtschaftliche Nutzungsdauer, höchstens jedoch drei Jahre, abgeschrieben, zu dem der Vermögenswert zur Nutzung bereit ist. Die Entwicklungskosten werden jährlich einem Wertminderungstest gemäß IAS 36 unterzogen.

## **10 Wertminderung nicht monetärer Vermögenswerte**

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

Eine Abwertung für Wertminderungen wird um den Betrag durchgeführt, um den der Buchwert den erzielbaren Betrag des Vermögenswertes übersteigt. Der erzielbare Betrag entspricht dem höheren Betrag aus Nettoveräußerungswert und Nutzungswert des Vermögenswertes. Zum Zwecke der Bewertung von Wertminderungen werden die Vermögenswerte bis zu der niedrigsten Ebene gruppiert, für die separate Geldflüsse identifizierbar sind. Bei Vermögenswerten (mit Ausnahme des Firmenwertes), für die in der Vergangenheit eine Wertminderung gebucht wurde, wird zu jedem nachfolgenden Bilanzstichtag überprüft, ob gegebenenfalls eine Wertaufholung zu erfolgen hat.

Der Unterschiedsbetrag zwischen Nettoveräußerungserlös von Vermögenswerten und 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.

## 11 Finanzielle Vermögenswerte

### a) Wertpapiere

Die unter den langfristigen Vermögenswerten ausgewiesenen Finanzanlagen sowie die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte betreffen zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere und erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanzierte Vermögenswerte. Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere und 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 „Zur Veräußerung verfügbar“ im Eigenkapital unter einem separaten Posten ausgewiesen und für Vermögenswerte der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ unmittelbar im Periodenergebnis 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 (mit Ausnahme der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“).

Zu jedem Bilanzstichtag überprüft der Konzern, 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 Betrag der Wertminderung wird als Differenz zwischen dem Buchwert und dem Barwert der geschätzten zukünftigen Zahlungsströme angesetzt.

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

### b) 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 zu Anschaffungskosten abzüglich Wertberichtigung ausgewiesen.

Zu jedem Bilanzstichtag überprüft der Konzern, ob objektive Anzeichen für einen Wertminderungsbedarf einer Finanzanlage oder einer Gruppe von Finanzanlagen vorliegen. Wenn in einer Folgeperiode der Grund für die Wertminderung wegfällt, wird keine Werterholung erfasst.

### c) Derivative Finanzinstrumente

Für Zwecke der Rechnungslegung und Bilanzierung werden derivative Finanzinstrumente als freistehende Derivate (als selbstständige Geschäfte und nicht als Sicherungsgeschäfte) behandelt, gelten daher als zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente und werden als 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 Marktwerte zum Bilanzstichtag werden unter den finanziellen Vermögenswerten und negative Marktwerte unter den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

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

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

## 12 Leasing

### a) Finanzierungsleasing – Bilanzierung von Verträgen aus Sicht des Leasingnehmers

Leasingvereinbarungen, bei denen der Konzern als Leasingnehmer alle Chancen und Risiken, die mit der Nutzung der Vermögenswerte verbunden sind, trägt, werden als Finanzierungsleasing behandelt.

Die betreffenden Vermögenswerte werden unter dem Anlagevermögen mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen oder dem beizulegenden Zeitwert des geleasteten Vermögenswertes, falls niedriger, aktiviert und über die wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben. In der gleichen Höhe wird eine Finanzierungsleasingverbindlichkeit angesetzt. Die Differenz zwischen den Mindestleasingzahlungen und dem passivierten Barwert wird als Zinsaufwand abgegrenzt. Der Zinsanteil wird unter Anwendung der Effektivzinssatzmethode über die vereinbarte Vertragslaufzeit verteilt.

### b) Operatives Leasing – Bilanzierung von Verträgen aus Sicht des Leasingnehmers

Leasingvereinbarungen, bei denen der Leasinggeber alle 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.

## 13 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.

## 14 Vorräte

Vorräte werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten oder, falls niedriger, dem Nettoveräußerungswert bilanziert. Die Kosten werden mit dem gleitenden Durchschnittspreisverfahren ermittelt. Die Herstellkosten umfassen alle direkt zurechenbaren Aufwendungen sowie alle variablen und fixen Gemeinkosten (basierend auf normaler betrieblicher Kapazität), die im Zusammenhang mit der Herstellung anfallen. Sie beinhalten jedoch mangels Zuordenbarkeit zu einem qualifizierten Vermögenswert keine Finanzierungskosten. Der Nettoveräußerungswert stellt den geschätzten Verkaufspreis im Zuge des gewöhnlichen Geschäftsverlaufes abzüglich variabler Veräußerungskosten dar.

## 15 Fertigungsaufträge

Der Konzern wendet bei der Bilanzierung von Fertigungsaufträgen IAS 11 an. Soweit das Ergebnis eines Fertigungsauftrages verlässlich geschätzt werden kann und es wahrscheinlich ist, dass der Auftrag gewinnbringend sein wird, wird der Auftragserlös über den Zeitraum des Auftrages erfasst. Wenn es wahrscheinlich ist, dass die gesamten Auftragskosten die Auftragserlöse übersteigen, wird der erwartete Verlust unverzüglich als Aufwand erfasst. Der Arbeitsfortschritt wird aus dem Verhältnis von bereits angefallenen Kosten bis zum Bilanzstichtag und den geschätzten gesamten Kosten für das jeweilige Projekt ermittelt.

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) auf dem jeweiligen Fertigungsauftrag mit den in Rechnung gestellten Beträgen. Der Saldo wird sodann entweder im Umlaufvermögen (Forderungen an Kunden für Fertigungsaufträge) oder unter kurzfristigen Verbindlichkeiten (Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen) ausgewiesen.

## 16 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden zunächst mit dem beizulegenden Zeitwert und in der Folge zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinssatzmethode abzüglich von Wertberichtigungen angesetzt. Wertberichtigungen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden gebildet, wenn es objektive Anzeichen dafür gibt, dass der Konzern nicht in der Lage sein wird, alle Forderungen gemäß den ursprünglichen Bedingungen einzutreiben. Der Wertberichtigungsbetrag ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswertes und dem Barwert der geschätzten zukünftigen, mit dem effektiven Zinssatz abgezinsten Zahlungsströme. Der Betrag der Wertberichtigung wird in der Gesamtergebnisrechnung ergebniswirksam erfasst. Wenn sich der Betrag der Wertminderung in einer Folgeperiode reduziert und diese Reduzierung aus Umständen resultiert, die nach der erstmaligen Erfassung der Wertminderung eingetreten sind, wird die Wertaufholung ergebniswirksam erfasst.

## 17 Liquide Mittel

Für 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.

## 18 Rückstellungen

Rückstellungen werden bei Vorliegen einer aktuellen rechtlichen oder faktischen Verpflichtung gegenüber Dritten aufgrund von Ereignissen in der Vergangenheit in der Bilanz gebildet, wenn ein Abfluss finanzieller Mittel für die Bedienung der Verpflichtung wahrscheinlich ist und eine verlässliche Schätzung des Betrages der Verpflichtung angestellt werden kann. Sofern eine solche zuverlässige Schätzung nicht möglich ist, unterbleibt die Rückstellungsbildung. Die Bewertung der Rückstellung erfolgt zum voraussichtlichen Erfüllungsbetrag. 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.

Rückstellungen für Garantieverpflichtungen, Haftungen für Fertigungsmängel, Serien- und Systemfehler dienen im überwiegenden Umfang zur Abdeckung von Verpflichtungen aus kostenlosen Reparaturen und Ersatzlieferungen entsprechend den allgemeinen Verkaufs- und Lieferbedingungen bzw. aufgrund von Einzelvereinbarungen und werden auf Basis von Erfahrungssätzen, welche aus den zuletzt für diese Zwecke angefallenen Lohn-, Material- und Gemeinkosten, Ersatzlieferungen bzw. Preisnachlässen abgeleitet wurden, bewertet. Eine Rückstellung wird gemäß einer besten Schätzung der Kosten für die Mängelbehebung im Zuge der Gewährleistung der vor dem Bilanzstichtag verkauften Produkte angesetzt.

Eine Rückstellung für belastende Verträge wird erfasst, sobald der erwartete Nutzen, den der Konzern aus einem Vertrag zieht, geringer als die unvermeidbaren Kosten zur Erfüllung der vertraglichen Verpflichtungen ist. Die Rückstellung wird zum Barwert des niedrigeren Betrags aus der Erfüllung des Vertrags und allfälligen Kompensationszahlungen bei Nichterfüllung dotiert. Die Erfassung von Wertminderungen auf mit dem „belasteten“ Vertrag verbundenen Vermögenswerte geht jedoch der Erfassung der Rückstellung für den belastenden Vertrag vor.

## 19 Leistungen an Arbeitnehmer

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

Für leistungsbezogene Verpflichtungen aus Pensionszusagen und Anwartschaften auf Abfertigung gelangt gemäß IAS 19 die Anwartschaftsbarwertmethode zur Anwendung. Nach dieser Methode werden die Kosten der Leistungen an die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses in der Form in der Gesamtergebnisrechnung berücksichtigt,

dass die planmäßigen Kosten über die Dienstzeit der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer auf Basis eines Gutachtens eines qualifizierten Versicherungsmathematikers, der jährlich eine vollständige Bewertung der Pläne durchführt, verteilt werden. Die Verpflichtungen zur Zahlung einer Pension werden unter Zuhilfenahme von Zinssätzen von Staatsanleihen, deren Laufzeit in etwa der Laufzeit der entsprechenden Verbindlichkeit entspricht, als Barwert der künftigen Zahlungen berechnet. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, die außerhalb des Korridors (= Maximum aus 10 % der Versorgungsverpflichtung oder 10 % des externen Planvermögens, falls vorhanden, zu Beginn einer Periode) liegen, werden in der Gesamtergebnisrechnung über die erwartete durchschnittliche Restlebensarbeitszeit der aktiv Versorgungsberechtigten verteilt erfasst.

Ab dem Wirtschaftsjahr, welches am 1. April 2013 beginnt, wird IAS 19R im Konzern angewendet. Die zukünftigen versicherungsmathematischen Anpassungen werden über das sonstige Ergebnis erfasst.

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, jedoch ohne Berücksichtigung der Korridormethode.

## 20 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 Eigenkapital erfasste Wertänderungen entfallen, werden im sonstigen Ergebnis erfasst.

Der laufende Steueraufwand wird unter Anwendung der am Bilanzstichtag geltenden Steuervorschriften der Länder, in denen die Tochtergesellschaften und assoziierten Unternehmen tätig sind und zu versteuerndes Einkommen erwirtschaften, berechnet.

Latente Steueransprüche/-schulden werden unter Anwendung der bilanzorientierten Verbindlichkeitenmethode in voller Höhe für alle temporären Differenzen zwischen dem steuerlichen Wert von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten und den im Konzernabschluss ausgewiesenen Buchwerten bilanziert. Falls jedoch die latenten Steueransprüche/-schulden aus der erstmaligen Bilanzierung eines Vermögenswertes oder einer Verbindlichkeit in einer anderen als einen Unternehmenszusammenschluss betreffenden Transaktion resultieren, die zum Zeitpunkt der Transaktion weder den Bilanz- noch den steuerlichen Gewinn bzw. Verlust beeinflusst, so werden diese nicht berücksichtigt. Die latenten Steueransprüche/-schulden werden unter Verwendung von Steuersätzen (und -gesetzen) bestimmt, die in Kraft sind bzw. zum Bilanzstichtag so gut wie in Kraft sind und von denen erwartet wird, dass sie gelten werden, wenn die entsprechenden aktiven latenten Steueransprüche realisiert bzw. die latenten Steuerschulden getilgt werden.

Latente Steueransprüche werden bis zu jenem Ausmaß angesetzt, bei dem es wahrscheinlich ist, dass zukünftige steuerbare Gewinne vorhanden sein werden, gegen die man die temporären Differenzen verwenden kann.

Temporäre Differenzen entstehen im Wesentlichen im Zusammenhang mit Abschreibungsperioden von Anlagevermögen, Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen, anderen Verpflichtungen nach Beendigung von Dienstverhältnissen, Differenzen hinsichtlich der Bewertung von Forderungen und Verbindlichkeiten und steuerlichen Verlustvorträgen.

Latente Steueransprüche/-schulden werden für temporäre Differenzen angesetzt, die bei Investitionen in Tochtergesellschaften und assoziierten Unternehmen entstehen, außer in jenen Fällen, wo der Zeitpunkt der Auflösung der temporären Differenz vom Konzern bestimmt wird und es wahrscheinlich ist, dass die temporäre Differenz in absehbarer Zukunft nicht aufgelöst wird.

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

## 21 Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten werden zu fortgeschriebenen Anschaffungskosten unter Beachtung der Effektivzinsmethode ausgewiesen. 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.

## 22 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.

## 23 Ertragsrealisierung

Umsatzerlöse werden gemäß IAS 18 bei der Auslieferung der Produkte und der Übertragung der maßgeblichen Risiken und Chancen aus dem Eigentum an diesen Produkten auf den Käufer, abzüglich Skonto und nach Eliminierung konzerninterner Umsätze, zum beizulegenden Zeitwert in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Die Umsätze von Dienstleistungen werden in jener Berichtsperiode erfasst, in der die entsprechende Leistung erbracht wurde, unter Bezugnahme auf den Fertigstellungsgrad der speziellen bewerteten Transaktion auf Basis der tatsächlich erbrachten Leistung als Anteil der zu erbringenden Gesamtleistungen.

Umsätze, die sich auf Fertigungsaufträge beziehen (im Wesentlichen Mauterrichtungsprojekte), werden nach der Teilgewinnrealisierungsmethode bilanziert, unter der Voraussetzung, dass die Bedingungen des IAS 11 erfüllt sind.

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

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

## 24 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.

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

Der Konzern wendet bei der Bilanzierung seiner Fertigungsaufträge die Teilgewinnrealisierungsmethode an. Die Anwendung der Teilgewinnrealisierungsmethode erfordert, dass der Konzern den zu erwartenden Gewinnaufschlag für einen Fertigungsauftrag schätzt. Sensitivitätsanalysen der von der Geschäftsführung getroffenen Annahmen weisen darauf hin, dass keine wesentliche Auswirkung zu erwarten ist, wenn die tatsächlichen Endergebnisse 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 zuverlässig waren.

Weitere Bereiche, in denen Annahmen und Schätzungen wesentlich für den Konzernabschluss sind, umfassen den aktivierten Firmenwert, Vorräte, latente Steueransprüche/-schulden, Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses, Gewährleistungs-, Projektrisiko- und Drohverlustrückstellungen. Sensitivitätsanalysen der vom Vorstand 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 den erworbenen Firmenwert (Break Even-Zinssatz) sind in Erläuterung 13 angeführt. Die Sensitivitäten für Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses und aus Jubiläumsgeldverpflichtungen sind in Erläuterungen 23 und 26 angegeben.

## 25 Segmentberichterstattung

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

## Erläuterungen zum Konzernabschluss.

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

### 1 Segmentinformation

#### Geschäftssegmente

Der Konzern ist in drei Geschäftssegmente unterteilt (siehe Abschnitt „Allgemeine Informationen“):

- Road Solution Projects (RSP)
- Services, System Extensions, Components Sales (SEC)
- Others (OTH)

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

Die Segmentergebnisse für das Wirtschaftsjahr zum 31. März 2013 stellen sich wie folgt dar (in Millionen EUR):

	Road Solution Projects	Services, System Extensions, Components Sales	Others	Konzern
Umsatzerlöse	128,3	342,3	18,3	488,9
Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit	-51,7	66,1	0,9	15,3

Die Segmentergebnisse für das Wirtschaftsjahr zum 31. März 2012 stellen sich wie folgt dar (in Millionen EUR):

	Road Solution Projects	Services, System Extensions, Components Sales	Others	Konzern
Umsatzerlöse	229,9	308,1	12,0	549,9
Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit	4,1	37,3	0,8	42,2

Die Vermögenswerte und Schulden nach Segmenten zum 31. März 2013 sowie Investitionen, Abschreibungen und sonstige nicht zahlungswirksame Positionen für das zu diesem Stichtag endende Wirtschaftsjahr stellen sich wie folgt dar (in Millionen EUR):

	Road Solution Projects	Services, System Extensions, Components Sales	Others	Konzern
Vermögen	153,9	259,9	10,5	424,4
Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen	0,1	1,6	0,0	1,7
Nicht zuordenbares Vermögen				141,1
<b>Summe Vermögen</b>	<b>154,0</b>	<b>261,5</b>	<b>10,5</b>	<b>567,2</b>
Schulden	73,0	112,2	4,2	189,4
Nicht zuordenbare Schulden				137,1
<b>Summe Schulden</b>	<b>73,0</b>	<b>112,2</b>	<b>4,2</b>	<b>326,5</b>
Investitionen	7,2	10,5	2,5	20,2
Abschreibungen	1,4	16,0	0,3	17,7
Sonstige nicht zahlungswirksame Positionen	0,8	0,2	0,0	1,0

Die Vermögenswerte und Schulden nach Segmenten zum 31. März 2012 sowie Investitionen, Abschreibungen und sonstige nicht zahlungswirksame Positionen für das zu diesem Stichtag endende Wirtschaftsjahr stellen sich wie folgt dar (in Millionen EUR):

	Road Solution Projects	Services, System Extensions, Components Sales	Others	Konzern
Vermögen	131,8	301,5	8,8	442,1
Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen	0,0	0,0	0,0	0,0
Nicht zuordenbares Vermögen				115,6
<b>Summe Vermögen</b>	<b>131,8</b>	<b>301,5</b>	<b>8,8</b>	<b>557,7</b>
Schulden	60,4	87,5	7,8	155,6
Nicht zuordenbare Schulden				145,8
<b>Summe Schulden</b>	<b>60,4</b>	<b>87,5</b>	<b>7,8</b>	<b>301,4</b>
Investitionen	0,0	13,1	0,0	13,1
Abschreibungen	2,7	15,6	0,2	18,4
Sonstige nicht zahlungswirksame Positionen	0,0	0,3	0,0	0,3

Die Aufteilung der Umsatzerlöse nach Kunden, die mehr als 10 % der Konzernumsätze beigetragen haben, stellt sich wie folgt dar. Darüber hinaus sind die jeweiligen Segmente ersichtlich (in Millionen EUR):

	2012/13			2011/12		
	Umsatz	Road Solution Projects	Services, System Extensions, Components Sales	Umsatz	Road Solution Projects	Services, System Extensions, Components Sales
Kunde 1	85,3	X	X	205,1	X	X
Kunde 2	82,5		X	84,6	X	X
Kunde 3	67,0	X		0,0		
Kunde 4	57,9	X	X	72,4	X	X

### 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 2013 endende Wirtschaftsjahr stellen sich wie folgt dar (in Millionen EUR):

	Österreich	Europa (exkl. Österreich)	Amerika	Restliche Welt	Konzern
Umsatzerlöse	38,0	288,9	74,8	87,2	488,9
Langfristige nicht finanzielle Vermögenswerte	18,4	35,4	46,6	3,5	103,8

Die Zahlen für das zum 31. März 2012 endende Wirtschaftsjahr stellen sich wie folgt dar (in Millionen EUR):

	Österreich	Europa (exkl. Österreich)	Amerika	Restliche Welt	Konzern
Umsatzerlöse	32,8	341,4	63,6	112,1	549,9
Langfristige nicht finanzielle Vermögenswerte	12,6	42,0	43,8	3,7	102,2

## Umsätze nach Kategorie

Die Umsatzerlöse des Konzerns gliedern sich in folgende Kategorien:

	2012/13	2011/12
Fakturierte Umsätze aus dem Verkauf von Gütern	148.225	153.119
Fakturierte Umsätze aus dem Verkauf von Dienstleistungen	236.967	295.092
Fakturierte Umsätze aus Wartungsverträgen	34.064	32.573
Abgegrenzte Umsätze, Lizenzumsätze und Skonti zu fakturierten Umsätzen	69.681	69.137
	<b>488.937</b>	<b>549.921</b>

## 2 Sonstige betriebliche Erträge

	2012/13	2011/12
Erträge aus dem Verkauf von Anlagevermögen	89	44
Erträge aus Weiterverrechnung von Kosten	156	75
Operative Fremdwährungsgewinne	5.146	2.297
Übrige betriebliche Erträge	10.554	7.834
	<b>15.945</b>	<b>10.250</b>

Die übrigen betrieblichen Erträge betreffen im Wesentlichen erhaltene Forschungsförderungsprämien, die Kostenübernahme der Transaktionsabrechnung für das landesweite elektronische LKW-Mautsystem in der Tschechischen Republik sowie einen Bonus der Kapsch TrafficCom AG, Wien für den Verzicht auf das Kündigungsrecht am Mietvertrag der Liegenschaft Am Europlatz 2.

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

	2012/13	2011/12
Bestandsveränderung unfertige Erzeugnisse und noch nicht abrechenbare Leistungen	194	922
Bestandsveränderung fertige Erzeugnisse	4.522	-8.638
	<b>4.715</b>	<b>-7.716</b>

## 4 Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen

	2012/13	2011/12
Materialaufwand	94.063	100.562
Aufwendungen für bezogene Leistungen	163.505	186.726
	<b>257.567</b>	<b>287.288</b>

## 5 Personalaufwand

	2012/13	2011/12
Löhne, Gehälter und andere Vergütungen	106.373	99.313
Sozialabgaben und lohnabhängige Steuern	22.052	19.837
Aufwendungen für Abfertigungen (siehe Erläuterung 23)	824	895
Aufwendungen für Altersvorsorge (siehe Erläuterung 23)	637	640
Beiträge an Pensionskassen und andere externe Fonds (siehe Erläuterung 23)	424	326
Sonstige freiwillige Sozialaufwendungen	1.246	714
	<b>131.555</b>	<b>121.725</b>

Der Personalstand zum 31. März 2013 betrug 3.013 Personen (31. März 2012: 2.705 Personen) und während des Wirtschaftsjahres 2012/13 durchschnittlich 2.796 Personen (2011/12: 2.585).

## 6 Aufwand für planmäßige Abschreibungen

	2012/13	2011/12
Abschreibungen auf Sachanlagen	8.440	7.065
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	9.231	11.335
	<b>17.671</b>	<b>18.400</b>

Die geringwertigen Wirtschaftsgüter werden als Sachanlagen oder immaterielle Vermögenswerte aktiviert und im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben, sofern gleichartige Vermögenswerte nicht wesentlich sind.

## 7 Sonstige betriebliche Aufwendungen

	2012/13	2011/12
Mieten	11.479	9.798
Rechts- u. Beratungsaufwand	9.561	13.799
Operative Fremdwährungsverluste	9.485	4.690
Reisekosten	9.425	9.801
Kommunikations- und IT-Aufwand	9.269	7.767
Marketing- und Werbekosten	9.140	10.467
Lizenz- und Patentaufwand	5.528	4.168
Kfz-Aufwand	5.099	3.970
Versicherungsaufwand	3.696	3.056
Instandhaltung	2.867	2.982
Büroaufwendungen	2.706	3.680
Ausbildungskosten	2.244	2.005
Steuern und Abgaben	1.627	603
Provisionen und andere Gebühren	1.462	1.121
Abschreibungen und Wertberichtigungen zu Forderungen	930	135
Transportkosten	915	1.746
Anpassung Gewährleistungsrückstellung	765	266
Verluste aus Anlagenabgängen	37	99
Außerplanmäßige Abschreibungen	0	50
Übriger betrieblicher Aufwendungen	1.587	2.816
	<b>87.824</b>	<b>83.020</b>

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

## 8 Finanzergebnis

	2012/13	2011/12
Zinsen und ähnliche Erträge:		
Zinsertrag	1.286	893
Wertpapiererträge	132	139
Erträge aus Aufzinsung von langfristigen Forderungen	647	380
Erträge aus dem Abgang von Finanzanlagen	8.337	0
Erträge aus sonstigen Beteiligungen	7	1
Gewinne aus Änderung des beizulegenden Zeitwertes derivativer Finanzinstrumente	0	27
Finanzielle Fremdwährungsgewinne	3.706	5.769
	<b>14.115</b>	<b>7.210</b>
Zinsen und ähnliche Aufwendungen:		
Zinsaufwand	-7.167	-6.987
Aufwand aus Aufzinsung von langfristigen Verbindlichkeiten	-252	-236
Finanzielle Fremdwährungsverluste	-5.401	-5.859
	<b>-12.820</b>	<b>-13.083</b>
	<b>1.296</b>	<b>-5.873</b>

## 9 Ertragsteuern

	2012/13	2011/12
Laufende Gewinnsteuern	-13.490	-9.647
Latente Steueransprüche/-schulden (siehe Erläuterung 22)	13.313	785
<b>Gesamt</b>	<b>-177</b>	<b>-8.862</b>
Davon Aufwand/Ertrag aus Gruppenbesteuerung	-680	-1.905

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:

	2012/13	2011/12
Ergebnis vor Steuern	16.884	36.314
Theoretischer Steueraufwand auf Basis eines Steuersatzes von 25 % (2011/12: 25 %)	-4.221	-9.078
Nicht angesetzte latente Steueransprüche für laufende Verluste	-1.961	-2.518
Ausbuchung aktivierter latenter Steueransprüche für Verluste aus Vorjahren	0	-130
Realisierung nicht angesetzter steuerlicher Verlustvorträge	323	40
Auswirkungen unterschiedlicher Steuersätze im Konzern	709	1.385
Geltend gemachte Steuerfreibeträge und andere permanente Steuerdifferenzen	810	1.019
Nicht steuerpflichtige Erträge und Aufwendungen und sonstige Differenzen	1.836	420
Steuereffekte betreffend Vorperioden	2.326	0
<b>Ausgewiesener Steueraufwand</b>	<b>-177</b>	<b>-8.862</b>

Die Steuereffekte betreffend Vorperioden resultieren aus einer gegenüber dem Vorjahr geänderten steuerlichen Ergebniszurechnung in der polnischen Tochtergesellschaft im Zusammenhang mit dem im Vorjahr abgeschlossenen Mauterrichtungsprojekt und betreffen sowohl laufende als auch latente Steuern.

Für weitere Informationen zu latenten Steueransprüchen/-schulden siehe Erläuterung 22.

## 10 Sonstiges Ergebnis der Periode

2012/13	Vor Steuern	Steueraufwand/-ertrag	Nach Steuern
Zeitwertgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten:			
Nicht realisierte Gewinne/Verluste in der laufenden Periode	-8.254	-180	-8.434
Im Periodenergebnis erfolgswirksam erfasste Gewinne/Verluste	-2.440	610	-1.830
Währungsumrechnungsdifferenzen	-2.901		-2.901
<b>Im Eigenkapital erfasste Wertänderungen</b>	<b>-13.595</b>	<b>430</b>	<b>-13.165</b>

2011/12	Vor Steuern	Steueraufwand/-ertrag	Nach Steuern
Zeitwertgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten:			
Nicht realisierte Gewinne/Verluste in der laufenden Periode	11.596	-78	11.518
Währungsumrechnungsdifferenzen	-1.542		-1.542
<b>Im Eigenkapital erfasste Wertänderungen</b>	<b>10.054</b>	<b>-78</b>	<b>9.976</b>

## 11 Zusätzliche Angaben zu Finanzinstrumenten nach Kategorien

	2012/13	2011/12
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte:		
Andere langfristige Finanzanlagen und Beteiligungen	35.692	51.229
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	4.505	8.213
	<b>40.197</b>	<b>59.442</b>
Kredite und Forderungen:		
Andere langfristige Vermögenswerte	3.335	3.420
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	72.048	80.495
Liquide Mittel	79.022	44.929
	<b>154.406</b>	<b>128.844</b>
Zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bilanzierte finanzielle Verbindlichkeiten:		
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	104.372	74.256
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	1.766	3.440
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	80.220	59.013
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	19.658	53.249
	<b>206.016</b>	<b>189.958</b>

Finanzinstrumente werden im Periodenergebnis mit folgenden Nettoergebnissen im Periodenergebnis erfasst:

	2012/13	2011/12
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	8.477	167
Kredite und Forderungen	238	1.183
Zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bilanzierte finanzielle Verbindlichkeiten	-7.419	-7.224
	<b>1.296</b>	<b>-5.873</b>

## 12 Sachanlagen

	Grundstücke und Bauten	Technische Anlagen und Maschinen	Anlagen in Bau	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Summe
<b>Buchwert zum 31. März 2011</b>	<b>4.256</b>	<b>7.337</b>	<b>796</b>	<b>7.015</b>	<b>19.404</b>
Währungsumrechnungsdifferenzen	0	56	36	-29	63
Umbuchung	0	0	0	1	1
Zugänge	943	3.602	1.301	4.803	10.649
Abgänge	-31	-38	-872	-265	-1.205
Planmäßige Abschreibungen	-867	-3.547	0	-2.650	-7.065
<b>Buchwert zum 31. März 2012</b>	<b>4.301</b>	<b>7.410</b>	<b>1.261</b>	<b>8.875</b>	<b>21.847</b>
Anschaffungs-/Herstellungskosten	7.690	41.412	1.261	20.539	70.902
Kumulierte Abschreibung	-3.389	-34.002	0	-11.664	-49.055
<b>Buchwert zum 31. März 2012</b>	<b>4.301</b>	<b>7.410</b>	<b>1.261</b>	<b>8.875</b>	<b>21.847</b>
Währungsumrechnungsdifferenzen	-3	54	6	-168	-112
Umbuchung	4	496	-698	198	0
Zugänge	326	5.872	2.763	3.724	12.686
Abgänge	0	-9	-1.241	-56	-1.306
Planmäßige Abschreibungen	-807	-4.404	0	-3.229	-8.440
<b>Buchwert zum 31. März 2013</b>	<b>3.821</b>	<b>9.419</b>	<b>2.091</b>	<b>9.344</b>	<b>24.676</b>
Anschaffungs-/Herstellungskosten	8.006	46.897	2.091	23.378	80.372
Kumulierte Abschreibung	-4.185	-37.478	0	-14.034	-55.697
<b>Buchwert zum 31. März 2013</b>	<b>3.821</b>	<b>9.419</b>	<b>2.091</b>	<b>9.344</b>	<b>24.676</b>

## 13 Immaterielle Vermögenswerte

	Aktivierte Entwicklungs- kosten	Lizenzen und Rechte	Firmenwert	Anzahlungen	Summe
<b>Buchwert zum 31. März 2011</b>	<b>122</b>	<b>40.224</b>	<b>48.341</b>	<b>0</b>	<b>88.687</b>
Währungsumrechnungsdifferenzen	0	2	695	0	696
Umbuchung	0	-1	0	0	-1
Zugänge	0	1.469	943	0	2.412
Abgänge	0	-31	0	0	-31
Außerplanmäßige Abschreibungen	0	-50	0	0	-50
Planmäßige Abschreibungen	-60	-11.275	0	0	-11.335
<b>Buchwert zum 31. März 2012</b>	<b>63</b>	<b>30.338</b>	<b>49.979</b>	<b>0</b>	<b>80.379</b>
Anschaffungs-/Herstellungskosten	8.743	55.952	49.979	0	114.674
Kumulierte Abschreibung	-8.681	-25.614	0	0	-34.295
<b>Buchwert zum 31. März 2012</b>	<b>63</b>	<b>30.338</b>	<b>49.979</b>	<b>0</b>	<b>80.379</b>
Währungsumrechnungsdifferenzen	0	-25	499	0	475
Zugänge	0	3.503	780	3.264	7.548
Abgänge	0	0	0	0	0
Planmäßige Abschreibungen	-60	-9.171	0	0	-9.231
<b>Buchwert zum 31. März 2013</b>	<b>3</b>	<b>24.646</b>	<b>51.258</b>	<b>3.264</b>	<b>79.170</b>
Anschaffungs-/Herstellungskosten	9.199	59.178	51.258	3.264	122.899
Kumulierte Abschreibung	-9.196	-34.533	0	0	-43.729
<b>Buchwert zum 31. März 2013</b>	<b>3</b>	<b>24.646</b>	<b>51.258</b>	<b>3.264</b>	<b>79.170</b>

Der Zugang im Firmenwert im Wirtschaftsjahr 2012/13 resultiert aus nachträglichen Earn-Out Zahlungen für die Kapsch TrafficCom Argentina S.A., Buenos Aires, Argentinien, für die weiterhin die Regelungen des IFRS 3 (2004) anzuwenden sind. Aus dem Erwerb der Anteile an der Kapsch TrafficCom Argentina S.A., Buenos Aires, Argentinien, bestehen noch offene „Earn-Out“-Zahlungen in Höhe von TEUR 746.

Im Rahmen des Wertminderungstests wurde der Firmenwert auf vier zahlungsmittelgenerierende Einheiten (ZGE) („Road Solution Projects, Electronic Toll Collection“, „Road Solution Projects, Intelligent Transportation Systems“, „Services, System Extensions, Components Sales, Electronic Toll Collection“ sowie „Services, System Extensions, Components Sales, Intelligent Transportation Systems“) aufgeteilt. Dabei wurden die folgenden Annahmen getroffen:

	Road Solutions Projects, Electronic Toll Collection	Road Solution Projects, Intelligent Transportation Systems	Services, System Extensions, Components Sales Electronic Toll Collection	Services, System Extensions, Components Sales Intelligent Transportation Systems
Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwertes	39.278	0	11.247	733
Der ZGE zugeordnete Buchwert der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer	0	0	0	0
Bestimmung des erzielbaren Betrages der ZGE	Nutzungswert	Nutzungswert	Nutzungswert	Nutzungswert

#### Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Road Solution Projects, Electronic Toll Collection“:

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE:

- Das Management geht davon aus, dass nach der erfolgreichen Implementierung der Straßenmautsysteme, vor allem in Österreich, Tschechien, Schweiz, Australien, Südamerika, Südafrika und Polen, die Nachfrage nach Mautsystemen, nicht zuletzt aufgrund der Budgetknappheit vieler öffentlicher Haushalte, steigen wird.
- Die Planung der zahlungsmittelgenerierenden Einheit „Road Solution Projects, Electronic Toll Collection“ basiert auf Projekten in Weißrussland, Amerika, Frankreich, Australien und Polen sowie der Tatsache, dass in mehreren Ländern öffentliche Ausschreibungen in Vorbereitung oder bereits angelaufen sind.
- 4 Detailplanungsjahre
- 11,6 % (2011/12: 12,2 %) Diskontierungszinssatz vor Steuern
- Die Cashflows nach der vierjährigen Detailplanungsperiode wurden aufgrund des möglichen Wachstumspotenzials dieses Geschäftsbereiches mit einer kontinuierlichen Wachstumsrate von 2,0 % (2011/12: 3,0 %) bei der Wertermittlung berücksichtigt.

Auswirkungen von Veränderungen der wichtigsten Annahmen auf den erzielbaren Betrag:

- Das Management geht davon aus, dass die realistisch möglichen Veränderungen der wichtigsten Annahmen, auf denen der erzielbare Betrag basiert, nicht dazu führen würden, dass der Buchwert des Firmenwertes der ZGE den erzielbaren Betrag der ZGE übersteigt. Der Diskontierungssatz, bei dem der Nutzungswert dem Buchwert der ZGE entspricht, liegt bei 18,1 % (2011/12: 56,2 %).

#### Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Services, System Extensions, Components Sales, Electronic Toll Collection“:

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE:

- Das Management geht davon aus, dass der Konzern der präferierte Anbieter für Betrieb, Wartung und Komponentenlieferung für in vorhergehenden Jahren installierte Mautprojekte bleiben wird.

- Die Planung der zahlungsmittelgenerierenden Einheit „Services, System Extensions, Components Sales, Electronic Toll Collection“ basiert insbesondere auf der laufenden Wartung für bestehende Mautsysteme in Österreich, Schweiz, Tschechien, Australien, Südamerika, Südafrika und Polen, auf dem kommerziellen Betrieb in Tschechien, Südafrika und Polen. Mit Fertigstellung des landesweiten elektronischen LKW-Mautsystems in Weißrussland ist auch hier die laufende technische Wartung und der kommerzielle Betrieb beauftragt. Außerdem sind Erweiterungen der von Kapsch TrafficCom errichteten landesweiten elektronischen Mautsysteme und die langfristigen Kundenverträge zur Lieferung von Komponenten, insbesondere nach Nordamerika, Australien, Spanien, Portugal, Dänemark, Frankreich, Griechenland, Chile, Thailand, Südafrika und Polen inkludiert.
- 4 Detailplanungsjahre
- 11,6 % (2011/12: 12,2 %) Diskontierungszinssatz vor Steuern
- Die Cashflows nach der vierjährigen Detailplanungsperiode wurden aufgrund des möglichen Wachstumspotenzials dieses Geschäftsbereiches mit einer kontinuierlichen Wachstumsrate von 2,0 % (2011/12: 3,0 %) bei der Wertermittlung berücksichtigt.

*Auswirkungen von Veränderungen der wichtigsten Annahmen auf den erzielbaren Betrag:*

- Das Management geht davon aus, dass die realistisch möglichen Veränderungen der wichtigsten Annahmen, auf denen der erzielbare Betrag basiert, nicht dazu führen würden, dass der Buchwert des Firmenwertes der ZGE den erzielbaren Betrag der ZGE übersteigt. Der Diskontierungssatz, bei dem der Nutzungswert dem Buchwert der ZGE entspricht, liegt bei 59,2 % (2011/12: 34,4 %).

**Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Services, System Extensions, Components Sales, Intelligent Transportation Systems“:**

*Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE:*

- Das Management geht davon aus, dass die Kapsch TrafficCom nach der Implementierung von flächendeckenden Intelligent Transportation Systems auch die technische Wartung und den kommerziellen Betrieb durchführen wird. Erweiterungen dieser Systeme und die Zulieferung spezifischer Komponenten sind hier inkludiert.
- Die Planung der zahlungsmittelgenerierenden Einheit „Services, System Extensions, Components Sales, Intelligent Transportation Systems“ basiert insbesondere auf Verkehrssicherheits- und -überwachungssystemen in Südafrika, der Tschechischen Republik und Polen.
- 4 Detailplanungsjahre
- 11,6 % (2011/12: 12,2 %) Diskontierungszinssatz vor Steuern
- Die Cashflows nach der vierjährigen Detailplanungsperiode wurden aufgrund des möglichen Wachstumspotenzials dieses Geschäftsbereiches mit einer kontinuierlichen Wachstumsrate von 2,0 % (2011/12: 3,0 %) bei der Wertermittlung berücksichtigt.

*Auswirkungen von Veränderungen der wichtigsten Annahmen auf den erzielbaren Betrag:*

- Das Management geht davon aus, dass die realistisch möglichen Veränderungen der wichtigsten Annahmen, auf denen der erzielbare Betrag basiert, nicht dazu führen würden, dass der Buchwert des Firmenwertes der ZGE den erzielbaren Betrag der ZGE übersteigt. Der Diskontierungssatz, bei dem der Nutzungswert dem Buchwert der ZGE entspricht, liegt bei 79,9 % (2011/12: 34,4 %).

Die Entwicklungskosten betreffen Aufwendungen, die gemäß IAS 38 aktiviert und ab Verfügbarkeit zur kommerziellen Nutzung über 3 Jahre abgeschrieben werden. Weitere Forschungs- und Entwicklungskosten des Konzerns beliefen sich im Wirtschaftsjahr 2012/13 auf 59,2 Mio. EUR (2011/12: 53,3 Mio. EUR). Im Wirtschaftsjahr 2012/13 waren 27,4 Mio. EUR davon (2011/12: 23,1 Mio. EUR) projektspezifische Entwicklungskosten, die an den Kunden weiterverrechnet wurden. Der restliche Betrag von 31,8 Mio. EUR (2011/12: 30,2 Mio. EUR) wurde als Aufwand erfasst.

## 14 Anteile an Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen

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

	2012/13	2011/12
<b>Buchwert zum 31. März des Vorjahres</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Zugang aus Gründung und Erwerb	1.547	33
Abgang	-172	0
Anteiliges Periodenergebnis	327	-33
Kursdifferenzen	-8	0
<b>Buchwert zum 31. März des Wirtschaftsjahres</b>	<b>1.694</b>	<b>0</b>

Am 31. Juli 2012 erwarb der Konzern 33 % der SIMEX, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko. Unter Berücksichtigung potenzieller Stimmrechte (Option auf Erwerb der restlichen Anteile) ergibt sich ein Anteil von mehr als 50 %. Nachdem die potenziellen Stimmrechte jedoch als nicht substantiell eingestuft werden, wurde die Vermutung einer Beherrschung widerlegt. Da ein maßgeblicher Einfluss auf die Finanz- und Geschäftspolitik vorliegt, wird die Beteiligung nach der Equity-Methode bilanziert. Zum letzten Bilanzstichtag (31. Dezember 2012) betrug das Gesamtvermögen der SIMEX, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko TEUR 9.987, die Verbindlichkeiten betragen TEUR 5.895. Die Umsatzerlöse beliefen sich auf TEUR 10.878 und der Jahresgewinn auf TEUR 738.

Der Konzern gründete am 17. Mai 2011 gemeinsam mit 2 Partnern das Joint-Venture LLC United Toll Systems, Moskau und hielt einen Anteil von 33,3 % an der Gesellschaft. Das Gemeinschaftsunternehmen wurde am 9. November 2012 von der Kapsch TrafficCom Russia OOO, Moskau an den Mehrheitseigentümer Mostotrest um EUR 6 Mio. verkauft.

## 15 Kurz- und langfristige finanzielle Vermögenswerte

	2012/13	2011/12
Sonstige langfristige Finanzanlagen und Beteiligungen	38.085	51.229
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	4.505	8.213
	<b>42.590</b>	<b>59.442</b>

Sonstige langfristige Finanzanlagen und Beteiligungen	Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	Zur Veräußerung verfügbare Beteiligungen	Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	Summe
<b>Buchwert zum 31. März 2011</b>	<b>3.483</b>	<b>24.916</b>	<b>6.092</b>	<b>34.490</b>
Währungsumrechnungsdifferenzen	0	0	63	63
Zugänge	0	4.781	942	5.723
Abgänge	0	0	-467	-467
Veränderung des beizulegenden Zeitwerts	136	11.284	0	11.420
<b>Buchwert zum 31. März 2012</b>	<b>3.619</b>	<b>40.981</b>	<b>6.629</b>	<b>51.229</b>
Währungsumrechnungsdifferenzen	0	0	202	202
Zugänge	71	0	48	118
Abgänge	-20	0	-4.485	-4.505
Veränderung des beizulegenden Zeitwerts	15	-8.974	0	-8.959
<b>Buchwert zum 31. März 2013</b>	<b>3.684</b>	<b>32.008</b>	<b>2.394</b>	<b>38.085</b>

Sonstige kurzfristige Finanzanlagen und Beteiligungen	Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	Sonstiges	Summe
<b>Buchwert zum 31. März 2011</b>	<b>8.037</b>	<b>0</b>	<b>8.037</b>
Zugänge	0	0	0
Abgänge	0	0	0
Veränderung des beizulegenden Zeitwerts	176	0	176
<b>Buchwert zum 31. März 2012</b>	<b>8.213</b>	<b>0</b>	<b>8.213</b>
Zugänge	0	0	0
Abgänge	-4.413	0	-4.413
Veränderung des beizulegenden Zeitwerts	705	0	705
<b>Buchwert zum 31. März 2013</b>	<b>4.505</b>	<b>0</b>	<b>4.505</b>

Die zur Veräußerung verfügbaren Wertpapiere betreffen zum 31. März 2013 Staatsanleihen, Bankschuldverschreibungen sowie Anteile an Investmentfonds. Die zur Veräußerung verfügbaren Beteiligungen betreffen zum 31. März 2013 im Wesentlichen eine 19,76-%-Beteiligung an der börsennotierten Q-Free ASA, Trondheim, Norwegen.

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

Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte betreffen eine Festgeldveranlagung in Höhe von TEUR 2.394 (2011/12: TEUR 5.653). Diese Festgeldveranlagung ist zur Besicherung von gegebenen Garantien verpfändet.

#### Fair Value-Hierarchien und Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts:

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sind nach IFRS 7.27 A in eine der drei nachfolgenden Fair Value-Hierarchien einzuordnen:

**Level 1.** Es bestehen notierte Preise auf aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten. Im Konzern werden die Beteiligung an der Q-Free ASA, Trondheim, Norwegen sowie börsennotierte Eigenkapitalinstrumente der Level 1 Kategorie zugeordnet.

**Level 2.** Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, die nicht auf aktiven Märkten gehandelt werden, wird anhand eines Bewertungsverfahrens, abgeleitet von direkt oder indirekt beobachtbaren Marktdaten, ermittelt. Unter diese Kategorie fallen zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere, wie Pfandbriefe und Bundesanleihen, die börsennotiert sind, jedoch nicht regelmäßig gehandelt werden.

**Level 3.** Finanzinstrumente, deren Bewertungsinformationen nicht auf beobachtbaren Marktdaten beruhen, werden in die Level 3 Kategorie eingeordnet.

Bewertungsstufen im Sinne des IFRS 7.27 A	2012/13	Level 1 Börsenpreise	Level 2 Abgeleitete Preise	Level 3 Nicht abgeleitete Preise
<b>Langfristige finanzielle Vermögenswerte</b>				
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	3.684	2.931	753	0
Zur Veräußerung verfügbare Beteiligungen	32.003	32.003	0	0
	<b>35.687</b>	<b>34.934</b>	<b>753</b>	<b>0</b>
<b>Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte</b>				
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	4.505	4.505	0	0
	<b>4.505</b>	<b>4.505</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Gesamt</b>	<b>40.192</b>	<b>39.439</b>	<b>753</b>	<b>0</b>

Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 2.399 wurden im Wirtschaftsjahr 2012/13 zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert.

Bewertungsstufen im Sinne des IFRS 7.27 A	2011/12	Level 1 Börsenpreise	Level 2 Abgeleitete Preise	Level 3 Nicht abgeleitete Preise
<b>Langfristige finanzielle Vermögenswerte</b>				
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	3.619	2.936	683	0
Zur Veräußerung verfügbare Beteiligungen	40.977	40.977	0	0
	<b>44.595</b>	<b>43.913</b>	<b>683</b>	<b>0</b>
<b>Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte</b>				
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	8.213	8.213	0	0
	<b>8.213</b>	<b>8.213</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Gesamt</b>	<b>52.808</b>	<b>52.126</b>	<b>683</b>	<b>0</b>

Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 6.634 wurden im Wirtschaftsjahr 2011/12 zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert.

## 16 Sonstige langfristige Vermögenswerte

	2012/13	2011/12
LKW-Mautsystem Tschechische Republik	940	3.420
Sonstiges	1	0
	<b>942</b>	<b>3.420</b>

Die sonstigen langfristigen Vermögenswerte betreffen 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 3,00 % bis 4,00 % (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.

Die Bruttocashflows der sonstigen langfristigen Vermögenswerte stellen sich wie folgt dar:

	2012/13	2011/12
Bis zu 2 Jahren	847	2.964
Zwischen 2 und 3 Jahren	139	623
Größer 3 Jahre	1	0
	<b>986</b>	<b>3.586</b>

## 17 Vorräte

	2012/13	2011/12
Bezogene Teile und Handelswaren, zu Anschaffungskosten	33.393	20.637
Unfertige Erzeugnisse und noch nicht abrechenbare Leistungen, zu Herstellungskosten	10.177	9.984
Fertigerzeugnisse, zu Herstellungskosten	22.787	18.265
Anzahlungen auf Vorräte	71	13
	<b>66.428</b>	<b>48.899</b>

Bei einzelnen Posten der Vorräte wurden, wo erforderlich, Abschreibungen auf den Nettoveräußerungswert vorgenommen. Die bei den Vorräten vorgenommenen Wertberichtigungen betragen TEUR 14.048 (2011/12: TEUR 12.136).

## 18 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte

	2012/13	2011/12
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	72.426	80.905
Wertberichtigungen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-378	-410
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – netto	72.048	80.495
Forderungen aus Fertigungsaufträgen	96.709	141.592
Forderungen aus Service- und Wartungsverträgen	31.296	18.829
Forderungen gegenüber Finanzamt (ausgenommen Ertragsteuern)	17.374	13.593
Übrige Forderungen und Abgrenzungen	35.749	33.081
	<b>253.177</b>	<b>287.590</b>

Entwicklung der Wertberichtigungen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen:

	2012/13	2011/12
<b>Stand am 31. März des Vorjahres</b>	<b>-410</b>	<b>-1.079</b>
Zuführung	-184	-135
Verbrauch	5	223
Auflösung	204	581
Währungsumrechnungsdifferenzen	8	0
<b>Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres</b>	<b>-378</b>	<b>-410</b>

Fälligkeitsstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger kurzfristiger Vermögensgegenstände:

	2012/13	2011/12
Noch nicht fällig	237.490	271.768
Überfällig, aber nicht wertgemindert:		
Bis zu 60 Tage	8.053	12.434
Über 60 Tage	8.012	3.798
	<b>253.554</b>	<b>288.000</b>

Aufgrund der kurzen Laufzeiten dieser Finanzinstrumente wird angenommen, dass die beizulegenden Zeitwerte den Buchwerten entsprechen. Es besteht mit Ausnahme der Mautprojekte in der Tschechischen Republik, Südafrika und Polen keine Konzentration des Kreditrisikos in Bezug auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, da der Konzern im Allgemeinen eine große Zahl an Kunden weltweit hat. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig) betreffend die Errichtung des tschechischen LKW-Mautsystems in Höhe von TEUR 983 (2011/12: TEUR 3.010) und den Betrieb und die Wartung des Systems in Höhe von TEUR 22.312 (2011/12: TEUR 30.009) 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 9.042 (2011/12: TEUR 2.944).

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 15.387 (2011/12: TEUR 6.840) wurden zur Kreditbesicherung an Banken verpfändet (siehe Erläuterung 21).

Die Forderungen an Kunden für Fertigungsaufträge stellen sich wie folgt dar:

	2012/13	2011/12
Angefallene Errichtungskosten zuzüglich ausgewiesener Gewinne	166.706	347.600
Abzüglich in Rechnung gestellter Beträge und erhaltener Anzahlungen	-69.997	-206.008
	<b>96.709</b>	<b>141.592</b>

Forderungen an Kunden für Fertigungsaufträge betreffen zum 31. März 2013 im Wesentlichen das Mautprojekt in Weißrussland in Höhe von TEUR 68.717 (2011/12: TEUR 0) sowie Erweiterungsprojekte für das im Vorjahr abgeschlossene Mautprojekt in Polen in Höhe von TEUR 11.136 (2011/12: TEUR 107.253).

Die Umsätze aus Fertigungsaufträgen betragen TEUR 92.702 (2011/12: TEUR 199.273).

## 19 Liquide Mittel

	2012/13	2011/12
Kassa	67	60
Guthaben bei Kreditinstituten	78.955	44.870
	<b>79.022</b>	<b>44.929</b>

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

## 20 Grundkapital

	2012/13	2011/12
<b>Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres</b>	<b>13.000</b>	<b>13.000</b>

Nach der Kapitalerhöhung vom 27. Juli 2011 – es wurden 800.000 Stück neue Aktien ausgegeben – beträgt das eingetragene Grundkapital der Muttergesellschaft TEUR 13.000. Der Platzierungspreis je Aktie betrug EUR 61,25, wodurch der Kapsch TrafficCom Group ein Bruttoemissionserlös von 49 Mio. EUR zufluss. Die Gesamtanzahl der ausgegebenen Aktien beträgt 13.000.000 Stück. Die Aktien sind auf den Inhaber lautende nennbetragslose Stückaktien.

## 21 Kurz- und langfristige Finanzverbindlichkeiten

	2012/13	2011/12
<b>Kurzfristig</b>		
Kredite für Projektfinanzierung	5.833	34.000
Sonstige kurzfristige Kredite	13.825	19.249
	<b>19.658</b>	<b>53.249</b>
<b>Langfristig</b>		
Unternehmensanleihe	74.125	73.957
Kredite zur Projektfinanzierung	29.167	0
Sonstige langfristige Kredite	1.080	299
	<b>104.372</b>	<b>74.256</b>
<b>Summe</b>	<b>124.030</b>	<b>127.505</b>

Die Kapsch TrafficCom AG hat im November 2010 eine Unternehmensanleihe im Nominale von 75 Mio. EUR mit einer Laufzeit von 7 Jahren sowie einem Zinssatz von 4,25 % begeben. Der Effektivzinssatz beträgt 4,54 %.

Die Restlaufzeiten aller anderen langfristigen Finanzverbindlichkeiten betragen mehr als 1 Jahr und weniger als 5 Jahre.

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

	2012/13	2011/12
<b>Buchwert</b>	<b>124.030</b>	<b>127.505</b>
<b>Zeitwert</b>	<b>127.164</b>	<b>124.192</b>
Bruttocashflows		
Bis zu 1 Jahr	24.311	53.249
Zwischen 1 und 3 Jahren	27.095	9.732
Zwischen 3 und 5 Jahren	87.851	6.286
Mehr als 5 Jahre	0	75.529
	<b>139.257</b>	<b>144.796</b>

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

	2012/13	2011/12
Finanzverbindlichkeiten gesamt:		
Fix verzinst	79.046	119.957
Variabel verzinst	44.984	7.548
	<b>124.030</b>	<b>127.505</b>
Durchschnittliche Zinssätze:		
Kurzfristige Kredite	1,10–3,21 %	1,56–2,70 %
Kredite für Projektfinanzierung	5,23 %	1,37–1,95 %
Unternehmensanleihe	4,54 %	4,54 %
Sonstige	1,59–2,90 %	2,50–3,86 %

Als Sicherstellung für die von den Kreditinstituten erstellten Bankgarantien und gewährten Kredite wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig) in Höhe von TEUR 15.387 (2011/12: TEUR 6.840) verpfändet.

Für die Projektfinanzierung Weißrussland, die per 31. März 2013 mit TEUR 35.000 aushaftet (2011/12: TEUR 0), hat die Kapsch TrafficCom AG eine Wechselbürgschaftszusage der Oesterreichischen Kontrollbank Aktiengesellschaft (OeKB) sowie eine Beteiligungsgarantie G4 der OeKB bis zu einem Wert von TEUR 61.000 (Maximalbetrag der Kreditzusage) erhalten. Die Ansprüche aus der Beteiligungsgarantie G4 wurden an die kreditgewährenden Banken sicherungsweise abgetreten.

Für einen Exportförderungskredit wurde ein Wechsel in Höhe von TEUR 1.425 (2011/12: TEUR 1.425) ausgestellt.

## 22 Latente Steueransprüche/-schulden

	2012/13	2011/12
<b>Latente Steuerforderungen</b>		
Latente Steuerforderungen, die nach mehr als 12 Monaten realisiert werden	8.134	9.457
Latente Steuerforderungen, die innerhalb von 12 Monaten realisiert werden	11.393	1.732
	<b>19.527</b>	<b>11.189</b>
<b>Latente Steuerverbindlichkeiten</b>		
Latente Steuerverbindlichkeiten, die nach mehr als 12 Monaten realisiert werden	4.711	6.887
Latente Steuerverbindlichkeiten, die innerhalb von 12 Monaten realisiert werden	8.375	11.429
	<b>13.086</b>	<b>18.316</b>
<b>Latente Steuerforderungen netto (+) / Latente Steuerverbindlichkeiten netto (-)</b>	<b>6.441</b>	<b>-7.127</b>

Latente Steueransprüche aufgrund steuerlicher Verlustvorträge und sonstiger in Zukunft abzugsfähiger temporärer Differenzen werden nur bis zum Ausmaß ihrer möglichen Realisierung bilanziert. Im vorliegenden Konzernabschluss sind steuerliche Verlustvorträge in Höhe von TEUR 20.104 (2011/12: TEUR 15.154) aufgrund der unsicheren Verwertungsmöglichkeit durch künftige steuerpflichtige Erträge nicht angesetzt. Diese Verlustvorträge betreffen ausländische Tochtergesellschaften und verfallen zum überwiegenden Teil nicht vor dem Jahr 2030. Alle anderen latenten Steueransprüche wurden als zukünftig steuerlich abzugsfähige Posten in den entsprechenden Konzerngesellschaften bilanziert.

Latente Steuerforderungen und -verbindlichkeiten werden, unter Berücksichtigung der Fristigkeiten, saldiert, wenn ein einklagbarer entsprechender Rechtsanspruch auf Aufrechnung besteht und wenn 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 2011	Aufwand/Ertrag im Perioden- ergebnis erfasst	Über Eigenkapital verrechnet	Währungs- umrechnungs- differenzen	31. März 2012
<b>Latente Steueransprüche</b>					
Steuerliche Verlustvorträge	3.219	10.274	0	31	13.524
Steuerlich nicht anerkannte Rückstellungen	1.077	7.094	0	35	8.206
Steuerlich nicht anerkannte Abschreibungen	894	214	0	4	1.112
Sonstige (aktive Abgrenzungen)	2.921	1.671	-78	-11	4.503
	<b>8.110</b>	<b>19.253</b>	<b>-78</b>	<b>59</b>	<b>27.343</b>
<b>Latente Steuerschulden</b>					
Sonderabschreibungen im Anlagevermögen	2	339	0	10	351
Fertigungsaufträge	0	23.465	0	118	23.583
Gewinne aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert	11.454	-2.931	0	0	8.523
Sonstige (passive Abgrenzungen)	4.420	-2.406	0	-2	2.012
	<b>15.876</b>	<b>18.468</b>	<b>0</b>	<b>126</b>	<b>34.470</b>
<b>Veränderung gesamt</b>	<b>-7.766</b>	<b>785</b>	<b>-78</b>	<b>-68</b>	<b>-7.127</b>

	31. März 2012	Aufwand/Ertrag im Perioden- ergebnis erfasst	Über Eigenkapital verrechnet	Währungs- umrechnungs- differenzen	31. März 2013
<b>Latente Steueransprüche</b>					
Steuerliche Verlustvorträge	13.524	-7.672	0	-177	5.675
Steuerlich nicht anerkannte Rückstellungen	8.206	-410	0	-65	7.731
Steuerlich nicht anerkannte Abschreibungen	1.112	397	0	3	1.512
Sonstige (aktive Abgrenzungen)	4.503	3.893	430	-25	8.800
	<b>27.343</b>	<b>-3.791</b>	<b>430</b>	<b>-264</b>	<b>23.718</b>
<b>Latente Steuerschulden</b>					
Sonderabschreibungen im Anlagevermögen	351	98	0	7	456
Fertigungsaufträge	23.583	-16.538	0	-91	6.955
Gewinne aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert	8.523	-2.050	0	0	6.473
Sonstige (passive Abgrenzungen)	2.012	1.386	0	-6	3.393
	<b>34.470</b>	<b>-17.104</b>	<b>0</b>	<b>-89</b>	<b>17.277</b>
<b>Veränderung gesamt</b>	<b>-7.127</b>	<b>13.313</b>	<b>430</b>	<b>-174</b>	<b>6.441</b>

## 23 Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses

	2012/13	2011/12
Anwartschaften auf Abfertigung	7.196	6.452
Ansprüche für Altersvorsorge	10.092	10.251
	<b>17.289</b>	<b>16.704</b>

### Anwartschaften auf Abfertigung

Die Verpflichtung zur Bildung einer Abfertigungsrückstellung basiert auf dem entsprechenden Arbeitsrecht.

### Ansprüche für Altersvorsorge

Die zum Bilanzstichtag ausgewiesenen Verpflichtungen für Altersvorsorge betreffen ausschließlich Pensionisten. Alle Pensionsvereinbarungen basieren auf den Letztbezügen und sind nicht durch externes Planvermögen (Fonds) gedeckt. Für Mitarbeiter des Konzerns werden darüber hinaus Beiträge an eine externe Pensionskasse geleistet (siehe Erläuterung 5).

Für die Bewertung der Anwartschaften auf Abfertigung und der Pensionsverpflichtungen wurde ein Zinssatz von 3,75 % (2011/12: 5,0 %), für die Gehaltssteigerungen ein Prozentsatz von 2,0 % (2011/12: 3,0 %) angesetzt. Weiters wurden der Berechnung das frühestmögliche gesetzliche Pensionseintrittsalter inklusive Übergangsregelungen sowie die Sterbetafeln AVÖ 2008-P (2011/12: AVÖ 2008-P) von Pagler & Pagler zugrunde gelegt. Pensionserhöhungen wurden mit 2,0-3,0 % (2011/12: 2,0-3,0 %) angesetzt.

Folgende Beträge sind in der Gesamtergebnisrechnung als Aufwendungen für Abfertigungen ausgewiesen:

	2012/13	2011/12
Laufender Dienstzeitaufwand	216	459
Zinsaufwand	501	358
Versicherungstechnische Verluste	107	79
<b>Gesamt, in den Personalkosten enthalten (Erläuterung 5)</b>	<b>824</b>	<b>895</b>
<b>Veränderung der in der Bilanz enthaltenen Verbindlichkeiten:</b>		
<b>Stand am 31. März des Vorjahres</b>	<b>6.452</b>	<b>5.912</b>
Gesamtaufwand laut obiger Darstellung	824	895
Zahlungen	-80	-355
<b>Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres</b>	<b>7.196</b>	<b>6.452</b>
Versicherungsmathematischer Barwert der Verpflichtungen (leistungsorientierte Verpflichtung)	9.064	8.220
Noch nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	-1.868	-1.768
<b>Bilanzansatz</b>	<b>7.196</b>	<b>6.452</b>

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

	Änderungen der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
<b>Auswirkungen von Veränderungen des Abzinsungssatzes</b>			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	+/- 0,5 %	400	-374
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	+/- 0,5 %	-31	29
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	+/- 0,5 %	14	-13
<b>Auswirkungen von Veränderungen der Bezugssteigerungen</b>			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	+/- 0,5 %	-362	384
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	+/- 0,5 %	-14	14
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	+/- 0,5 %	-13	14
<b>Auswirkungen von Veränderungen der Fluktuation</b>			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	+/- 0,5 %	9	-8
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	+/- 0,5 %	0	0
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	+/- 0,5 %	1	-1

Die Werte für die aktuelle Berichtsperiode und die 4 vorangegangenen Jahre stellen sich wie folgt dar:

	2012/13	2011/12	2010/11	2009/10	2008/09
Versicherungsmathematischer Barwert der Verpflichtungen (leistungsorientierte Verpflichtung)	9.064	8.220	7.094	6.516	6.152
Noch nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	-1.868	-1.768	-1.183	-954	-857
<b>Bilanzansatz</b>	<b>7.196</b>	<b>6.452</b>	<b>5.912</b>	<b>5.561</b>	<b>5.294</b>

Folgende Beträge sind in der Gesamtergebnisrechnung als Aufwendungen für Altersvorsorge ausgewiesen:

	2012/13	2011/12
Laufender Dienstzeitaufwand	9	44
Zinsaufwand	595	581
Versicherungsmathematische Anpassungen	32	15
<b>Gesamt, in den Personalkosten enthalten (Erläuterung 5)</b>	<b>637</b>	<b>640</b>
<b>Veränderung der in der Bilanz enthaltenen Verbindlichkeiten:</b>		
<b>Stand am 31. März des Vorjahres</b>	<b>10.251</b>	<b>10.616</b>
Gesamtaufwand laut obiger Darstellung	637	640
Zahlungen	-837	-1.064
Währungsdifferenzen	41	59
<b>Gesamt</b>	<b>10.092</b>	<b>10.251</b>
<b>Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres</b>	<b>10.092</b>	<b>10.251</b>
Versicherungsmathematischer Barwert der Verpflichtungen (leistungsorientierte Verpflichtung)	13.537	11.902
Noch nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	-3.445	-1.650
<b>Bilanzansatz</b>	<b>10.092</b>	<b>10.251</b>

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

	Änderungen der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
<b>Auswirkungen von Veränderungen des Abzinsungssatzes</b>			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	+/- 0,5 %	746	-683
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	+/- 0,5 %	-40	37
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	+/- 0,5 %	1	-2
<b>Auswirkungen von Veränderungen der Bezugssteigerungen</b>			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	+/- 0,5 %	-540	580
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	+/- 0,5 %	-20	22
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	+/- 0,5 %	0	0

Die Werte für die aktuelle Berichtsperiode und die 4 vorangegangenen Jahre stellen sich wie folgt dar:

	2012/13	2011/12	2010/11	2009/10	2008/09
Versicherungsmathematischer Barwert der Verpflichtungen (leistungsorientierte Verpflichtung)	13.537	11.902	11.877	9.998	9.891
Noch nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	-3.445	-1.651	-1.261	-1.243	-971
	<b>10.092</b>	<b>10.251</b>	<b>10.616</b>	<b>8.755</b>	<b>8.920</b>
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	0	0	-213	0	0
<b>Bilanzansatz</b>	<b>10.092</b>	<b>10.251</b>	<b>10.403</b>	<b>8.755</b>	<b>8.920</b>
Erfahrungsbedingte Anpassungen bei Planschulden	1.467	237	50	266	491
Erfahrungsbedingte Anpassungen bei Planvermögen	0	0	0	0	0

## 24 Sonstige langfristige Verbindlichkeiten

	2012/13	2011/12
LKW-Mautsystem Tschechische Republik	778	2.587
Sonstige	988	853
	<b>1.766</b>	<b>3.440</b>

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten betreffen in Höhe von TEUR 778 (2011/12: TEUR 2.587) 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 16). Die Zeitwerte entsprechen in etwa den Buchwerten.

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten betreffen im Wesentlichen den langfristigen Teil der bedingten Zahlungsverpflichtungen aus der Akquisition des Geschäftsbereichs „Mobility Solutions“ der TechnoCom Corporation, Encino, USA, im zum 31. März 2013 endenden Wirtschaftsjahr in Höhe von TEUR 394 (2011/12: TEUR 610).

Die Brutto-Cashflows der sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

	2012/13	2011/12
Bis zu 2 Jahren	872	1.870
Zwischen 2 und 3 Jahren	406	944
Größer 3 Jahre	667	851
	<b>1.945</b>	<b>3.665</b>

## 25 Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen

	2012/13	2011/12
Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen	12.333	0
Erhaltene Anzahlungen	113	1.056
Kurzfristige Personalverbindlichkeiten	17.150	16.821
Verbindlichkeiten gegenüber Finanzamt (ausgenommen Ertragsteuern)	3.766	3.406
Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	19.158	31.765
	<b>52.520</b>	<b>53.048</b>

Die Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen stellen sich wie folgt dar:

	2012/13	2011/12
Angefallene Errichtungskosten zuzüglich ausgewiesener Gewinne	-139.101	0
Abzüglich in Rechnung gestellter Beträge und erhaltener Anzahlungen	151.434	0
	<b>12.333</b>	<b>0</b>

Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen betreffen zum 31. März 2013 im Wesentlichen das Mautprojekt in Südafrika.

## 26 Rückstellungen

	2012/13	2011/12
Langfristige Rückstellungen	1.370	1.098
Kurzfristige Rückstellungen	28.233	18.531
	<b>29.603</b>	<b>19.628</b>

Die Rückstellungen entwickelten sich wie folgt:

	31. März 2011	Zuführung	Verwendung	Auflösung	Währungs- umrechnungs- differenzen	31. März 2012
Jubiläumsgeldverpflichtungen	605	290	0	-27	0	868
Sonstige	81	223	-81	0	7	230
<b>Langfristige Rückstellungen, gesamt</b>	<b>686</b>	<b>513</b>	<b>-81</b>	<b>-27</b>	<b>7</b>	<b>1.098</b>
Garantien	1.480	249	-426	-83	8	1.229
Verluste aus schwebenden Geschäften sowie Nacharbeiten	0	12.320	0	0	63	12.382
Rechtskosten, Prozesskosten und Vertragsrisiken	1.442	697	-35	-1.085	3	1.022
Sonstige	1.800	3.412	-1.220	-71	-23	3.897
<b>Kurzfristige Rückstellungen, gesamt</b>	<b>4.722</b>	<b>16.678</b>	<b>-1.681</b>	<b>-1.239</b>	<b>51</b>	<b>18.531</b>
<b>Summe</b>	<b>5.408</b>	<b>17.190</b>	<b>-1.763</b>	<b>-1.266</b>	<b>58</b>	<b>19.628</b>

	31. März 2012	Zuführung	Verwendung	Auflösung	Währungs- umrechnungs- differenzen	31. März 2013
Jubiläumsgeldverpflichtungen	868	408	0	-94	0	1.182
Sonstige	230	18	-58	-6	5	188
<b>Langfristige Rückstellungen, gesamt</b>	<b>1.098</b>	<b>426</b>	<b>-58</b>	<b>-100</b>	<b>5</b>	<b>1.370</b>
Garantien	1.229	1.698	-101	-973	57	1.910
Verluste aus schwebenden Geschäften sowie Nacharbeiten	12.382	6.661	-429	0	-100	18.514
Rechtskosten, Prozesskosten und Vertragsrisiken	1.022	2.251	-686	-59	-5	2.524
Sonstige	3.897	5.652	-2.825	-1.447	9	5.286
<b>Kurzfristige Rückstellungen, gesamt</b>	<b>18.531</b>	<b>16.261</b>	<b>-4.041</b>	<b>-2.479</b>	<b>-39</b>	<b>28.233</b>
<b>Summe</b>	<b>19.628</b>	<b>16.687</b>	<b>-4.099</b>	<b>-2.579</b>	<b>-34</b>	<b>29.603</b>

Die Rückstellung für Jubiläumsgeldverpflichtungen betrifft langfristige Ansprüche von Dienstnehmern aufgrund von kollektivvertraglichen Bestimmungen. Für die Bewertung wurden ein Zinssatz von 3,75 % (2011/12: 5,0 %), das frühestmögliche gesetzliche Pensionseintrittsalter inklusive Übergangsregelungen sowie die Sterbewahrscheinlichkeit nach AVÖ 2008-P (2011/12: AVÖ 2008-P) von Pagler & Pagler herangezogen, Gehaltssteigerungen wurden mit 2,0 % (2011/12: 3,0 %) berücksichtigt. In der Position „Zuführung“ sind Effekte aus der Aufzinsung in Höhe von TEUR 42 enthalten (2011/12: TEUR 28).

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

	Änderungen der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
<b>Auswirkungen von Veränderungen des Abzinsungssatzes</b>			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	+/- 0,5 %	46	-43
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	+/- 0,5 %	-4	4
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	+/- 0,5 %	4	-4
<b>Auswirkungen von Veränderungen der Bezugssteigerungen</b>			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	+/- 0,5 %	-41	44
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	+/- 0,5 %	-2	2
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	+/- 0,5 %	-4	4
<b>Auswirkungen von Veränderungen der Fluktuation</b>			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	+/- 0,5 %	49	-46
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	+/- 0,5 %	2	-2
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	+/- 0,5 %	5	-4

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 Rückstellungsbetrages berücksichtigt. Gemäß den Erfahrungswerten ist es wahrscheinlich, dass Garantieansprüche gestellt werden.

Die Rückstellung für Verluste aus schwebenden Geschäften und Nacharbeiten wurde für am Stichtag erwartete Verluste aus noch nicht abgerechneten Fertigungsaufträgen gebildet.

Die sonstigen Rückstellungen beinhalten im Wesentlichen Rückstellungen für Provisionen und Prämien, ausstehende Gutschriften und Projektkosten, Kundenskonto sowie Rechts- und Beratungskosten.

## 27 Eventualschulden, sonstige Haftungsverhältnisse und finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen

Die Eventualschulden des Konzerns resultieren vor allem aus Großprojekten. Die sonstigen Haftungsverhältnisse betreffen Erfüllungs- und Gewährleistungsgarantien, Bankgarantien, Performance- und Bid-Bonds und Bürgschaften.

Die Eventualschulden und sonstigen Haftungsverhältnisse stellen sich im Einzelnen wie folgt dar:

	2012/13	2011/12
<b>Erfüllungs- und Gewährleistungsgarantien, Performance- und Bid-Bonds</b>		
Gauteng Open Road Tolling Südafrika	98.202	114.113
Mautprojekt Nordamerika	21.225	0
Mautprojekt Polen	9.194	43.501
LKW-Mautsystem Österreich	8.500	8.500
City Highway Sydney und Melbourne	2.775	1.811
LKW-Mautsystem Tschechische Republik	2.494	4.471
Ausschreibung Slowenien	2.000	0
Mautprojekt Portugal	1.820	1.820
Sonstige	2.842	906
	<b>149.052</b>	<b>175.121</b>
<b>Bankgarantien</b>	<b>1.780</b>	<b>1.722</b>
<b>Bürgschaften</b>	<b>64</b>	<b>524</b>
	<b>150.896</b>	<b>177.366</b>

Sicherstellungen für die oben genannten Eventualschulden und Haftungsverhältnisse sind in den Erläuterungen 15 und 21 angeführt. Des Weiteren wurden Vermögenswerte der Kapsch TrafficCom AB, Jönköping, Schweden in Höhe von TEUR 10.772 (2011/12: TEUR 8.796) als Sicherstellung für Eventualschulden zugunsten einer schwedischen Bank verpfändet.

### Finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen:

Die zukünftigen Zahlungsverpflichtungen aus unkündbaren Mietverträgen und operativen Leasingverträgen stellen sich wie folgt dar:

	2012/13	2011/12
Nicht länger als 1 Jahr	12.641	10.279
Länger als 1 Jahr und nicht länger als 5 Jahre	28.486	26.521
Länger als 5 Jahre	20.528	5.113
	<b>61.655</b>	<b>41.914</b>

## 28 Beziehungen zu nahestehenden Personen und Unternehmen

Folgende Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen wurden durchgeführt:

### **KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien**

Seit Jänner 2005 erbringt die Gesellschaft an den Konzern Dienstleistungen im Bereich der Konzernkonsolidierung und Rechtsberatung. Die dem Konzern im Wirtschaftsjahr 2012/13 dafür angefallenen Ausgaben betragen TEUR 501 (2011/12: TEUR 484). Zudem entstanden dem Konzern Versicherungskosten (Organhaftpflichtversicherung) in Höhe von TEUR 22 (2011/12: TEUR 22).

Für das Projekt in Südafrika (Gauteng) gab die Gesellschaft im September 2009 Parental Guarantees zugunsten der Kapsch TrafficCom AG ab und zwar gegenüber der Unicredit Bank Austria AG, Wien, und gegenüber der Raiffeisen Bank International AG, Wien. Die übernommenen Garantien betragen zum Bilanzstichtag 31. März 2013 EUR 26,9 Mio. Die jährliche Gebühr für die Übernahmen der Haftungen beträgt 0,5 % der garantierten Beträge. Die im Konzern dafür angefallenen Aufwendungen betragen im Wirtschaftsjahr 2012/13 TEUR 257 (2011/12: TEUR 242).

Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH fungiert als steuerlicher Gruppenträger in der im März 2005 gebildeten steuerlichen Gruppe, bei der auch die österreichischen Tochtergesellschaften dieses Konzerns Mitglieder sind. Dementsprechend sind alle steuerlichen Effekte aus der Gruppenbesteuerung bei Konzerngesellschaften, die Mitglieder der steuerlichen Gruppe sind, als Transaktionen mit einem nahe stehenden Unternehmen zu betrachten.

### **Kapsch Aktiengesellschaft, Wien**

Im Zusammenhang mit der Verwendung der KAPSCH-Handelsmarke und des Logos stellt die Gesellschaft dem Konzern Lizenzgebühren in Rechnung. Die Lizenzgebühr beläuft sich auf 0,5 % der gesamten Nettoerlöse des Konzerns mit Dritten. Die im Konzern hierfür angefallenen Aufwendungen betragen im Wirtschaftsjahr 2012/13 TEUR 2.327 (2011/12: TEUR 2.812).

Aktivitäten im Bereich Unternehmensentwicklung, Public Relations, Sponsoring und andere Marketingaktivitäten werden zentral von der Kapsch Aktiengesellschaft für alle Konzerngesellschaften durchgeführt. Die dem Konzern im Wirtschaftsjahr 2012/13 zugeordneten Kosten betragen TEUR 2.224 (2011/12: TEUR 1.919).

Weiters stellte die Gesellschaft dem Konzern Management- und Beratungsleistungen (einschließlich Kosten für den Vorstandsvorsitzenden der Gesellschaft, Georg Kapsch, und Kosten für Beratungsleistungen bestimmter Aufsichtsratsmitglieder der Gesellschaft) in Rechnung. Beim Konzern hierfür angefallene Kosten betragen im Wirtschaftsjahr 2012/13 TEUR 1.355 (2011/12: TEUR 1.582).

Die Kapsch Aktiengesellschaft hat diverse Versicherungsverträge abgeschlossen, die alle Konzerngesellschaften umfassen. Die dem Konzern im Wirtschaftsjahr 2012/13 zugeordneten Kosten betragen TEUR 492 (2011/12: TEUR 361). Weiters erbringt die Kapsch Aktiengesellschaft für den Konzern Wartungstätigkeiten für ein Softwaretool und verrechnete für die erbrachten Leistungen TEUR 70 (2011/12: TEUR 70). Im Wirtschaftsjahr 2011/12 wurden anteilige Kosten für die Teilnahme der Führungskräfte an der Management Convention in Istanbul in Höhe von TEUR 322 an den Konzern verrechnet. Im Wirtschaftsjahr 2012/13 fand keine Management Convention statt.

### **Kapsch Partner Solutions GmbH, Wien**

Die Gesellschaft erbringt für den Konzern Leistungen im Bereich Human Resources (Lohnverrechnung, Administration, Recruiting, Beratung hinsichtlich Arbeitsrecht und Personalentwicklung) und stellt weiterhin Lehrlinge und Trainees zur Verfügung. Beim Konzern hierfür angefallene Kosten betragen im Wirtschaftsjahr 2012/13 TEUR 2.293 (2011/12: TEUR 1.510).

Die Kapsch Components GmbH & Co KG erbringt für die Gesellschaft Dienstleistungen im Bereich Logistik in Höhe von TEUR 14 (2011/12: TEUR 7).

**Kapsch Financial Services GmbH, Wien**

Die Gesellschaft vermietet Telefon- und IT-Ausstattung (Hardware und Software) an den Konzern und erbringt Call-Center-Dienstleistungen und IT-Support. Beim Konzern hierfür angefallene Kosten beliefen sich im Wirtschaftsjahr 2012/13 auf TEUR 1.173 (2011/12: TEUR 1.043).

**Kapsch BusinessCom AG, Wien**

Die Gesellschaft liefert im Auftrag der Kapsch TrafficCom AG Hardware (IT-Ausstattung) und erbringt Wartungs- und sonstige Dienstleistungen für diverse Kundenprojekte, die vier größten stellen mit Abstand das „LKW-Mautsystem Österreich“, das „LKW-Mautsystem Tschechische Republik“, das „LKW-Mautsystem Polen“ und das „LKW-Mautsystem Weißrussland“ dar. Die getätigten Lieferungen und Leistungen betragen im Wirtschaftsjahr 2012/13 TEUR 6.499 (2011/12: TEUR 3.044).

Die Gesellschaft erbringt für den Konzern Leistungen im Bereich IT, EDV und Telefonie in Höhe von TEUR 4.431 (2011/12: TEUR 3.838) sowie sonstige Leistungen in Höhe von TEUR 482 (2011/12: TEUR 456).

Der Konzern stellt der Gesellschaft Beratungsleistungen im Bereich Public Relations in Rechnung. Die vom Konzern für diese Leistungen erzielten Erträge beliefen sich für das Wirtschaftsjahr 2012/13 auf TEUR 14 (2011/12: TEUR 44).

Die Kapsch Components GmbH & Co KG erbringt für die Gesellschaft Dienstleistungen im Bereich Logistik in Höhe von TEUR 72 (2011/12: TEUR 76) sowie sonstige Leistungen in Höhe von TEUR 122 (2011/12: TEUR 162).

**Kapsch CarrierCom AG, Wien**

Die Kapsch TrafficCom AG erbringt für die Gesellschaft Dienstleistungen im Bereich Public Relations. Die vom Konzern für diese Leistungen erzielten Erträge beliefen sich für das Wirtschaftsjahr 2012/13 auf TEUR 28 (2011/12: TEUR 44).

Die Kapsch Components GmbH & Co KG erbringt für die Gesellschaft Dienstleistungen im Bereich Logistik in Höhe von TEUR 880 (2011/12: TEUR 766), Fertigungsleistungen im Bereich GSM-R in Höhe von TEUR 2.753 (2011/12: TEUR 1.869) sowie sonstige Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 347 (2011/12: TEUR 33).

**Kapsch CarrierCom France SAS, Paris**

Die Kapsch Components GmbH & Co KG erbringt für die Gesellschaft Fertigungs- und Logistikleistungen im Bereich GSM-R in Höhe von TEUR 9.542 (2011/12: TEUR 5.879) und sonstige Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 153 (2011/12: TEUR 0).

**Kapsch BusinessCom s r.o., Prag**

Die Gesellschaft erbringt für den Konzern die technischen Wartungsleistungen für das tschechische Mautsystem und verantwortet den laufenden IT-Support für die tschechischen Tochtergesellschaften. Die hierfür angefallenen Aufwendungen betragen im Wirtschaftsjahr 2012/13 TEUR 1.978 (2011/12: TEUR 2.114). Weiters erbrachte die Gesellschaft Leistungen im Bereich Public Relations im Wirtschaftsjahr 2012/13 in Höhe von TEUR 98 (2011/12: TEUR 100) sowie sonstige Leistungen in Höhe von TEUR 87 (2011/12: TEUR 146).

**Kapsch Sp. z o.o., Warschau**

Die Gesellschaft liefert für den Konzern Hardware (IT-Ausstattung) und erbringt Wartungs- und sonstige Dienstleistungen für das Kundenprojekt in Polen. Die getätigten Lieferungen und Leistungen betragen im Wirtschaftsjahr 2012/13 TEUR 2.733 (2011/12: TEUR 4.678).

**Kapsch Immobilien GmbH, Wien**

Im Wirtschaftsjahr 2012/13 hat die Kapsch Immobilien GmbH die Liegenschaft Am Europlatz 2 mit Wirksamkeit vom 31. August 2012 veräußert. Die beim Konzern im Zeitraum April bis August 2012 angefallenen Mietaufwendungen beliefen sich auf TEUR 1.394 (2011/12: TEUR 3.266). Ab diesem Zeitpunkt sind die weiteren Mietaufwendungen nicht mehr als Beziehungen zu nahestehenden Personen auszuweisen. Für den Verzicht auf das Kündigungsrecht konnte mit der Gesellschaft ein Bonus in Höhe von TEUR 1.340 vereinbart werden.

Im Wirtschaftsjahr 2012/13 erbrachte die Gesellschaft des Weiteren Leistungen im Bereich KFZ-Management und KFZ-Services in Höhe von TEUR 123 (2011/12: TEUR 101).

Die Mieteinnahmen des Konzerns aus der Untervermietung an nahe stehende Unternehmen im Wirtschaftsjahr 2012/13 beliefen sich insgesamt auf TEUR 438 (2011/12: TEUR 362). Die Dienstleistungen mit verbundenen Parteien werden üblicherweise auf einer Kostenaufschlagsbasis ausgehandelt. Waren werden zu marktüblichen Konditionen ge- und verkauft.

Die Verpflichtungen für Altersvorsorge beinhalten eine Pensionsverpflichtung (in Zahlung befindliche Pensionen) an die Witwe von Dr. Karl Kapsch, ehemaliger Vorstand der Kapsch Aktiengesellschaft.

Die folgenden Tabellen geben einen Überblick über die Umsätze und Aufwendungen im abgelaufenen Wirtschaftsjahr sowie Forderungen und Verbindlichkeiten zu den jeweiligen Bilanzstichtagen gegenüber nahestehenden Unternehmen:

	2012/13	2011/12
<b>Muttergesellschaft</b>		
Umsätze	0	0
Aufwendungen	779	758
<b>Schwestergesellschaften</b>		
Umsätze	14.396	9.350
Aufwendungen	25.320	23.122
<b>Sonstige nahestehende Unternehmen</b>		
Umsätze	1.426	0
Aufwendungen	2.690	4.511

	2012/13	2011/12
<b>Muttergesellschaft</b>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögenswerte	563	494
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	1.053	998
<b>Schwestergesellschaften</b>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögenswerte	2.246	2.707
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	11.544	9.486
<b>Sonstige nahestehende Unternehmen</b>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögenswerte	102	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	291	290

## 29 Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie (unverwässertes Ergebnis) wird durch Division des den Anteilseignern zuordenbaren Periodenergebnisses der Gesellschaft durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der während des Wirtschaftsjahres im Umlauf befindlichen Stammaktien berechnet, wobei, falls zutreffend, jene Stammaktien, die von der Gesellschaft erworben und als eigene Aktien gehalten werden, unberücksichtigt bleiben. Zum 31. März 2013 hielt die Gesellschaft – wie im Vorjahr – keine eigenen Aktien. Es gab keine Verwässerungseffekte.

	2012/13	2011/12
Den Anteilseignern zurechenbares Periodenergebnis (in EUR)	9.682.668	20.599.568
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Stammaktien	13.000.000	12.744.262
<b>Ergebnis je Aktie (in EUR)</b>	<b>0,74</b>	<b>1,62</b>

### 30 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es sind keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag eingetreten.

### 31 Zusatzangaben

Die in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften sind im Konzernanhang unter dem Punkt „Konsolidierungskreis“ angeführt. Die Muttergesellschaft Kapsch TrafficCom AG, Wien, hält mit Ausnahme von Kapsch Telematic Services sp. z o.o., Polen, Electronic Toll Collection (PTY) Ltd., Südafrika, Kapsch Telematic Services Danmark A/S, Dänemark, Kapsch Telematic Services Solutions A/S, Dänemark, Kapsch Telematic Services GmbH, Wien, Kapsch Telematic Services GmbH Deutschland, Deutschland, Kapsch Telematic Services Kft., Ungarn, Kapsch Telematic Services spol.s r.o., Tschechien, Kapsch TrafficCom Construction & Realization spol.s r.o., Tschechien, TMT Services and Supplies (Pty) Ltd., Südafrika, TMT Services and Supplies (Gauteng) (Pty) Ltd., Südafrika, Electronic Tolling Operations (Pty) Ltd., Südafrika, TMT Services and Supplies (North) (Pty) Ltd., Südafrika und Berrydust 51 (Pty) Ltd, Südafrika und Kapsch Telematic Services IOOO, Minsk, Weißrussland direkt oder indirekt 100 % der Anteile an den vollkonsolidierten Tochtergesellschaften. Hinsichtlich der Zusatzangaben gemäß § 265 (2) UGB für die angeführten Gesellschaften wurde die Schutzklausel gemäß § 265 (3) UGB in Anspruch genommen.

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter im Wirtschaftsjahr 2012/13 setzte sich aus 2.579 Angestellten und 217 Arbeitern zusammen (2011/12: 2.404 Angestellte und 181 Arbeiter).

#### Aufwendungen für den Abschlussprüfer

Die Aufwendungen für den Abschlussprüfer belaufen sich auf TEUR 130 (2011/12: TEUR 128) und untergliedern sich in folgende Tätigkeitsbereiche:

	2012/13	2011/12
Prüfung des Konzernabschlusses	56	58
Andere Bestätigungsleistungen	54	53
Sonstige Leistungen	20	17
	<b>130</b>	<b>128</b>

#### Vergütungen und sonstige Zahlungen an Organe der Gesellschaft

Die Bezüge des Vorstands im Wirtschaftsjahr 2012/13 gliedern sich wie folgt:

Bezüge Vorstand in TEUR	Fix 2012/13	Variabel 2012/13	Gesamt 2012/13	Gesamt 2011/12
Georg Kapsch	450	384	834	1.022
Erwin Toplak	391	100	491	442
André Laux	292	90	382	359
<b>Total</b>	<b>1.133</b>	<b>574</b>	<b>1.707</b>	<b>1.823</b>

Die Aufwendungen für Abfertigungen für Vorstände (aus Anwartschaften auf Abfertigung) belaufen sich auf TEUR 64 (2011/12: TEUR 59).

Erwin Toplak und André Laux verfügen über individuelle Pensionspläne. Die Kapsch TrafficCom AG zahlt dafür jährlich rund TEUR 20 (2011/12: TEUR 19) in eine externe Pensionskasse ein.

An die Mitglieder des Aufsichtsrates wurden Aufsichtsratsvergütungen in Höhe von rund TEUR 29 (2011/12: TEUR 8) bezahlt.

Wie in den Vorjahren wurden keine Vorschüsse oder Darlehen an Mitglieder des Vorstandes oder des Aufsichtsrates gewährt und auch keine Garantien zu deren Gunsten abgegeben.

Im Wirtschaftsjahr 2012/13 setzte sich der Vorstand aus folgenden Personen zusammen:

Mag. Georg Kapsch (Vorsitzender)

Ing. Erwin Toplak

André Laux

Im Wirtschaftsjahr 2012/13 setzte sich der Aufsichtsrat aus folgenden Personen zusammen:

Dr. Franz Semmernegg (Vorsitzender)

Dr. Kari Kapsch (stellvertretender Vorsitzender)

Sabine Kauper

Vom Betriebsrat entsandt:

Ing. Christian Windisch

Claudia Rudolf-Misch

Zur Veröffentlichung genehmigt:

Wien, am 27. Mai 2013

Mag. Georg Kapsch  
Vorsitzender des Vorstandes

Ing. Erwin Toplak  
Mitglied des Vorstandes

André Laux  
Mitglied des Vorstandes

# Bestätigungsvermerk.

## Bericht zum Konzernabschluss.

Wir haben den beigefügten Konzernabschluss der Kapsch TrafficCom AG, Wien, für das Wirtschaftsjahr vom 1. April 2012 bis 31. März 2013 geprüft. Dieser Konzernabschluss umfasst die Konzernbilanz zum 31. März 2013, die Konzerngesamtergebnisrechnung, die Konzerngeldflussrechnung und die Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung für das am 31. März 2013 endende Wirtschaftsjahr sowie den Konzernanhang.

### **Verantwortung der gesetzlichen Vertreter für den Konzernabschluss und die Buchführung**

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind für die Aufstellung eines Konzernabschlusses verantwortlich, der ein möglichst getreues Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns in Übereinstimmung mit International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den nach § 245a UGB zu beachtenden unternehmensrechtlichen Vorschriften vermittelt. Diese Verantwortung beinhaltet: Gestaltung, Umsetzung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems, soweit dieses für die Aufstellung des Konzernabschlusses und die Vermittlung eines möglichst getreuen Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns von Bedeutung ist, damit dieser frei von wesentlichen Fehldarstellungen ist, sei es auf Grund von beabsichtigten oder unbeabsichtigten Fehlern; die Auswahl und Anwendung geeigneter Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden; die Vornahme von Schätzungen, die unter Berücksichtigung der gegebenen Rahmenbedingungen angemessen erscheinen.

### **Verantwortung des Abschlussprüfers und Beschreibung von Art und Umfang der gesetzlichen Abschlussprüfung**

Unsere Verantwortung besteht in der Abgabe eines Prüfungsurteils zu diesem Konzernabschluss auf der Grundlage unserer Prüfung. Wir haben unsere Prüfung unter Beachtung der in Österreich geltenden gesetzlichen Vorschriften und Grundsätze ordnungsgemäßer Abschlussprüfung sowie der vom International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB) der International Federation of Accountants (IFAC) herausgegebenen International Standards on Auditing (ISA) durchgeführt. Diese Grundsätze erfordern, dass wir die Standesregeln einhalten und die Prüfung so planen und durchführen, dass wir uns mit hinreichender Sicherheit ein Urteil darüber bilden können, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehldarstellungen ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen hinsichtlich der Beträge und sonstigen Angaben im Konzernabschluss. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemäßen Ermessen des Abschlussprüfers unter Berücksichtigung seiner Einschätzung des Risikos eines Auftretens wesentlicher Fehldarstellungen, sei es auf Grund von beabsichtigten oder unbeabsichtigten Fehlern. Bei der Vornahme dieser Risikoeinschätzung berücksichtigt der Abschlussprüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung des Konzernabschlusses und die Vermittlung eines möglichst getreuen Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns von Bedeutung ist, um unter Berücksichtigung der Rahmenbedingungen geeignete Prüfungshandlungen festzulegen, nicht jedoch um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit der internen Kontrollen des Konzerns abzugeben. Die Prüfung umfasst ferner die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und der von den gesetzlichen Vertretern vorgenommenen wesentlichen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtaussage des Konzernabschlusses.

Wir sind der Auffassung, dass wir ausreichende und geeignete Prüfungsnachweise erlangt haben, sodass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unser Prüfungsurteil darstellt.

### **Prüfungsurteil**

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt. Auf Grund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss nach unserer Beurteilung den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt ein möglichst getreues Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. März 2013 sowie der Ertragslage und der Zahlungsströme des Konzerns für das Wirtschaftsjahr vom 1. April 2012 bis zum 31. März 2013 in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind.

### **Aussagen zum Konzernlagebericht.**

Der Konzernlagebericht ist auf Grund der gesetzlichen Vorschriften darauf zu prüfen, ob er mit dem Konzernabschluss in Einklang steht und ob die sonstigen Angaben im Konzernlagebericht nicht eine falsche Vorstellung von der Lage des Konzerns erwecken. Der Bestätigungsvermerk hat auch eine Aussage darüber zu enthalten, ob der Konzernlagebericht mit dem Konzernabschluss in Einklang steht und ob die Angaben nach § 243a UGB zutreffen.

Der Konzernlagebericht steht nach unserer Beurteilung in Einklang mit dem Konzernabschluss. Die Angaben gemäß § 243a UGB sind zutreffend.

Wien, am 27. Mai 2013

PwC Wirtschaftsprüfung GmbH  
Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft

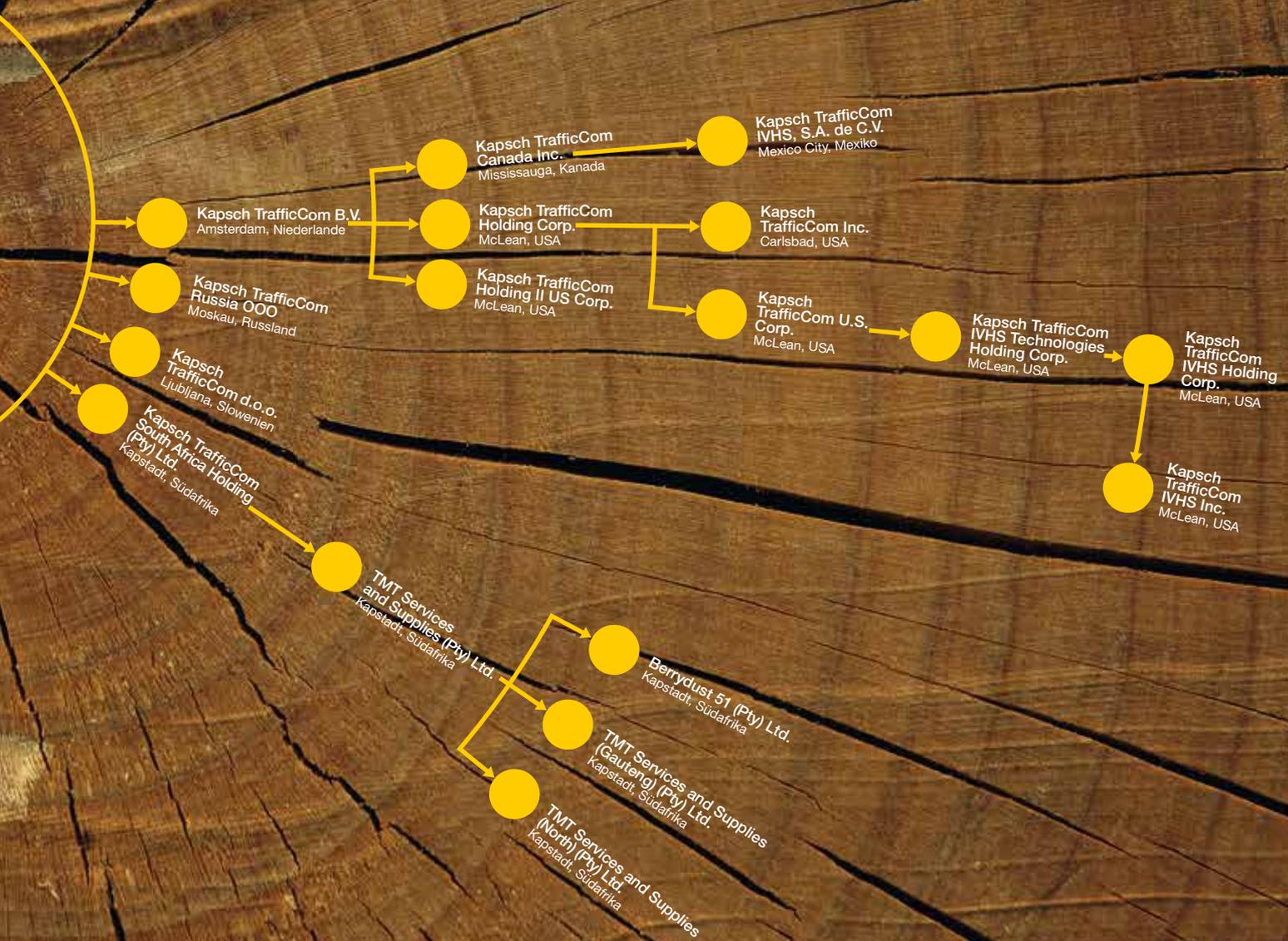
gez:  
Mag. Felix Wirth  
Wirtschaftsprüfer



# Services.

## Kapsch TrafficCom AG und Beteiligungen.

Die Muttergesellschaft Kapsch TrafficCom AG hält mit Ausnahme der in Erläuterung 31 angeführten Tochtergesellschaften direkt oder indirekt 100 % der Anteile an den vollkonsolidierten Tochtergesellschaften. Das Unternehmen unterhält zudem Vertretungsbüros in Peking, China, sowie in Zagreb, Kroatien. Kapsch Components GmbH & Co KG ist der einzige Komplementär der Kapsch Components KG.



## Adressen.

### Österreich

**Kapsch TrafficCom AG (Headquarter)**  
Am Europlatz 2  
1120 Wien  
Tel.: +43 50 811 0  
Fax: +43 50 811 2109  
ktc-hq.info@kapsch.net

**Kapsch TrafficCom AG –  
Development Center Telematic  
Solutions**  
Lakeside B10 b  
9020 Klagenfurt am Wörthersee  
Tel.: +43 50 811 7810  
ktc.at-klu.info@kapsch.net

**Kapsch Telematic Services GmbH**  
Am Europlatz 2  
1120 Wien  
Tel.: +43 50 811 0  
Fax: +43 50 811 1219  
kts.at.info@kapsch.net

**Kapsch Components GmbH & Co KG**  
Gutheil-Schoder-Gasse 17  
1230 Wien  
Tel.: +43 50 811 4053  
Fax: +43 50 811 4202  
kcomp.at.info@kapsch.net

### Argentinien

**Kapsch TrafficCom Argentina S.A.**  
Av. Cabildo 86  
C1426AAN Buenos Aires  
Tel.: +54 11 4775 0203  
Fax: +54 11 4775 1271  
ktc.ar.info@kapsch.net

### Australien

**Kapsch TrafficCom Australia (Pty) Ltd**  
Level 10  
636 St. Kilda Road  
Melbourne VIC 3004  
Tel.: +61 3 8656 7900  
Fax: +61 3 8656 7901  
ktc.au.info@kapsch.com.au

### Brasilien

**Kapsch TrafficCom do Brazil**  
Rua Joaquim Floriano, 466  
Cj. 1908, sala A  
CEP 04534-002 São Paulo

### Bulgarien

**Kapsch Telematik Technologies  
Bulgaria EAD**  
42 Prohlada Str.  
Boyana District  
Sofia 1619  
Tel.: +359 2 959 00 29  
Fax: +359 2 959 00 89  
ktc.bg.info@kapsch.net

### Chile

**Kapsch TrafficCom Chile S.A.**  
Avenida del Parque 4161  
Oficina 202  
Ciudad Empresarial  
8580675 Huechuraba  
Santiago de Chile  
Tel.: +56 2 795 1200  
Fax: +56 2 465 9742  
ktc.cl.info@kapsch.cl

### China

**Kapsch TrafficCom AG Beijing**  
Beijing Representative Office  
Hotel Kunlun, Room 309  
2 Xin Yuan Nan Road  
100004 Peking  
Tel.: +86 10 6808 0050  
Fax: +86 139 0109 7834  
ktc.cn.info@kapsch.net

### Dänemark

**Kapsch Telematic Services  
Solutions A/S**  
Store Kongensgade 49  
1264 Kopenhagen  
Tel.: +45 70 22 00 89  
Fax: +45 33 12 24 24  
kts.dk.info@kapsch.net

### Deutschland

**Kapsch Telematic Services GmbH  
Deutschland**  
Unter den Linden 16  
10117 Berlin  
Tel.: +49 30 408 173 273  
Fax: +49 30 408 173 450  
kts.de.info@kapsch.net

### Frankreich

**Kapsch TrafficCom France SAS**  
Site de Immontigny  
1 Rue Jean Pierre Timbaud  
78180 Montigny-le Bretonneux  
Mobil: +33 6 23 52 24 63  
Tel.: +33 1 30 23 71 84  
Fax: +33 1 30 23 71 79  
ktc.fr.info@kapsch.net

### Irland

**Kapsch TrafficCom Ltd**  
The Crescent Building  
Northwood, Santry, Dublin 9  
Tel.: +353 1 893 4924  
Fax: +353 1 8934100  
ktc.ie.info@kapsch.net

### Italien

**Kapsch TrafficCom S.r.l.**  
Via C. Bonazzi, 2  
40013 Castel Maggiore (BO)  
Tel.: +39 51 6324011  
Fax: +39 51 6324022  
ktc.it.info@kapsch.it

**Kapsch TrafficCom S.r.l.**  
Corso di Porta Romana, 6  
20122 Mailand

### Kanada

**Kapsch TrafficCom Canada Inc.**  
6020 Ambler Drive  
Mississauga, Ontario  
Kanada L4W 2P1  
Tel.: +1 905 624-3020  
Fax: +1 905-625-6197  
ktc.ca.info@kapsch.net

### Kasachstan

**Kapsch TrafficCom Kazakhstan LLC**  
33 Dinmukhamed Kunayev street  
Office 1103  
Astana 010000  
Tel./Fax: +7 7172 50 20 18  
ktc.kz.info@kapsch.net

### Kroatien

**Kapsch TrafficCom – Podružnica  
Zagreb**  
Ulica grada Vukovara 284  
10 000 Zagreb  
Tel.: +385 1 272 06 58  
ktc.hr.info@kapsch.net

### Mexiko

**Kapsch TrafficCom IVHS, S.A. de C.V.**  
Lago Nyassa #27  
Col. Granada, Mexico, D.F.  
C.P. 11520  
Tel./Fax: +52 55 8488 5444  
ktc.mx.info@kapsch.net

### Neuseeland

**Kapsch TrafficCom Ltd**  
13 O'Connell Street, Central Auckland  
Postadresse: PO Box 37542  
Parnell, Auckland 1151  
Tel.: +61 3 8656 7900  
Fax: +61 3 8656 7901  
ktc.nz.info@kapsch.com.au

### Polen

**Kapsch Telematic Services Sp. z o.o.**  
Poleczki Business Park – Building A1  
ul. Poleczki 35  
02-822 Warschau  
Tel.: +48 22 351 47 00  
Fax: +48 22 351 47 09  
ktc.pl.info@kapsch.net

### Russland

**Kapsch TrafficCom Russia OOO**  
Bolshoy Strochenovskiy per. 7  
Office 702  
115054 Moskau  
Tel./Fax: +7 495 974 71 95  
ktc.ru.info@kapsch.net

### Schweden

**Kapsch TrafficCom AB**  
Bataljonsgatan 12, Box 1063  
551 10 Jönköping  
Tel.: +46 36 290 1500  
Fax: +46 36 290 1501  
ktc.se.info@kapsch.net

### Singapur

**Kapsch TrafficCom Pte. Ltd.**  
111 Somerset #07-04  
238164 Singapur  
Tel.: +65 6738 6746  
ktc.sg.info@kapsch.net

### Slowenien

**Kapsch TrafficCom d.o.o.**  
Ribičičeva ulica 33  
1000 Ljubljana  
Tel.: +38 0590 34 283  
Fax: +38 0590 34 286  
ktc.si.info@kapsch.net

### Südafrika

**Kapsch TrafficCom South Africa  
(Pty) Ltd**  
Unit 37, Sunnyrock Park  
5 Sunrock Close  
Sunnyrock, Germiston  
Gauteng  
Postadresse: PO Box 11992  
Rynfield 1514  
Tel.: +27 11 455 2276  
Fax: +27 11 455 2283  
ktc.za.info@kapsch.co.za

**Electronic Toll Collection (Pty) Ltd**  
COC, No. 36 Assegaai Wood Street  
Rooihuiskraal  
Extension 39, Centurion  
Postadresse: PO Box 68383  
Highveld Park 0169  
Tel.: +27 11 083 2000  
Fax: +27 11 083 3325

**TMT Services and Supplies (Pty) Ltd**  
Ground Floor, Building D  
Plattekloof Park, Bloulelie crescent  
Plattekloof, Kapstadt 7500  
Postadresse: PO Box 234  
Century City, Kapstadt 7446  
Tel.: +27 21 929 5300  
Fax: +27 21 929 5394  
info@tmtservices.co.za

### Tschechische Republik

**Kapsch Telematic Services spol. s r.o.**  
Ke Štvanici 656/3  
186 00 Prag 8  
Tel.: +420 225 026 111  
Fax: +420 225 026 222  
kts.cz.info@kapsch.net

### Ungarn

**Kapsch Telematic Services Kft.**  
Bocskai út 77-79  
1113 Budapest  
Tel.: +36 1 372 6400  
Fax: +36 1 372 6444  
kts.hu.info@kapsch.net

### USA

**Kapsch TrafficCom IVHS Inc.  
(US Headquarters)**  
8201 Greensboro Drive, Suite 1002  
McLean, VA 22102  
Tel.: +1 703 885 1976  
Fax: +1 703 790 9100  
ktc.us-dc.info@kapsch.net

**Kapsch TrafficCom IVHS Inc.**  
54 S. Commerce Way, Suite 100  
Bethlehem, PA 18017  
Tel.: +1 610 419 1479  
ktc.us-be.info@kapsch.net

**Kapsch TrafficCom IVHS Inc.**  
703 Giddings Ave, Ste U6  
Annapolis, MD 21401  
Tel.: +1 301 535 1563  
ktc.us-an.info@kapsch.net

### Vereinigte Arabische Emirate

**Transport Telematic Systems LLC**  
PO Box 113660  
Al Nasr Street  
Abu Dhabi  
Tel.: +971 2 6332564  
Fax: +971 2 6332565

### Vereinigtes Königreich

**Kapsch TrafficCom Ltd**  
Unit 2 espace  
26 St. Thomas Place  
Ely CAMBS CB7 4EX  
Tel.: +44 1353 644 010  
Fax: +44 1353 611 001  
ktc.uk.info@kapsch.net

### Weißrussland

**Kapsch Telematic Services IOOO**  
Kizhevatova 8/47  
220099 Minsk  
ktc.by.info@kapsch.net

## Unternehmensgeschichte.

Unternehmens-Meilensteine		Geschäfts-Meilensteine	
1991	Gründung der Sparte Mautsysteme in der Kapsch AG		
1995			Auftrag zur Realisierung des Ökopunktesystems – das weltweit erste emissionsbasierte Verkehrsmanagementsystem – in Österreich
1999	Erwerb der Sparte Mautsysteme von Bosch Telecom, Deutschland		Start des weltweit ersten elektronischen Mautsystems für den mehrspurigen Fließverkehr auf einer Stadtautobahn am Melbourne City Link in Australien  Implementierung der landesweiten Infrastruktur- und Kontrollsysteme für das LKW-System „Leistungsabhängige Schwerverkehrsabgabe“ (LSVA) in der Schweiz  Ausstattung der die Länder Schweden und Dänemark verbindende Brücken Öresund und Storebaelt mit einem einspurigen elektronischen Mautsystem
2000	Akquisition der Combitech Traffic Systems AB, Schweden		
2002	Abspaltung der Kapsch TrafficCom AG aus der Kapsch AG		Installation des ersten einspurigen elektronischen Mautsystems am afrikanischen Kontinent auf dem Platinum Toll Highway in Südafrika
2004			Start des landesweiten elektronischen LKW-Mautsystems in Österreich  Errichtung von drei elektronischen Mautsystemen in Chile in den Jahren 2004–2006
2005	Gründung der Kapsch Telematic Services GmbH		
2006	Akquisition der DPS Automation S.A. Argentina		
2007	Börseneinführung am 26. Juni 2007		Start des landesweiten elektronischen LKW-Mautsystems in der Tschechischen Republik  Auftrag zur Errichtung eines elektronischen Mautsystems in Neuseeland  Errichtung der größten Mautstation Asiens am Highway Nr. 8 in New Delhi, Indien
2008	Erwerb von Assets der TechnoCom Corp., USA		Errichtung von Mautsystemen für drei der größten Stadtautobahnen in Bangkok, Thailand
2009	Erwerb von 20,47 % der Anteile an Q-Free ASA, Norwegen		Auftrag zur Errichtung eines elektronischen Mautsystems für den mehrspurigen Fließverkehr in der südafrikanischen Provinz Gauteng
2010	Erwerb des US-amerikanischen, kanadischen und mexikanischen Geschäftes von Mark IV IVHS  Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an TMT (Pty) Ltd. in Südafrika  Begebung einer Unternehmensanleihe		
2011	Kapitalerhöhung		Start des landesweiten elektronischen Mautsystems in Polen  Auswahl von Kapsch TrafficCom IVHS als Lieferant für den neuen zehnjährigen Technologie- und Servicevertrag durch E-ZPass Group in den USA
2012	Erwerb von 33 % am mexikanischen System-integrator SIMEX		Auftrag zur Errichtung und zum Betrieb eines landesweiten elektronischen Mautsystems für den mehrspurigen Fließverkehr in Weißrussland

## Glossar.

<b>ANPR</b>	Automatic Number Plate Recognition – Automatische Kennzeichenerkennung zur maschinellen Auswertung von Digitalbildern, wobei mittels Optical Character Recognition (OCR)-Technik das Kennzeichen erfasst wird
<b>ATMS</b>	Advanced Traffic Management Systems – Hochentwickelte Verkehrsmanagementsysteme zur Verkehrsüberwachung, Optimierung der Nachrichtenübermittlung und Regulierung des Verkehrsflusses
<b>AVIS</b>	Advanced Vehicle Information Systems – Fahrzeuginformationssysteme zur Weiterleitung von verkehrsrelevanten Daten an den Fahrzeuglenker vor und während der Fahrt sowie Navigationsdienste
<b>BIP</b>	Bruttoinlandsprodukt – Gibt den Gesamtwert aller Güter (Waren und Dienstleistungen) an, die innerhalb eines Jahres innerhalb der Landesgrenzen einer Volkswirtschaft hergestellt wurden und dem Endverbrauch dienen
<b>CEN</b>	Comité Européen de Normalisation (European Committee for Standardization) – Für die Gestaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen im Zusammenhang mit Mautsystemen in Europa verantwortlich
<b>CVO</b>	Commercial Vehicle Operations – Systeme für die Kontrolle von Nutzfahrzeugen zur Erhöhung der Sicherheit und der Produktivität von Frachtführern
<b>DSRC</b>	Dedicated Short-Range Communication – Mikrowellenkommunikation; semi-passive Transpondertechnik mit sehr kleiner Kommunikationszone, die in Europa die De-facto-Norm für die elektronische Mauterhebung darstellt
<b>ETC</b>	Electronic Toll Collection – Elektronische Mauterhebung zur Bezahlung der Mautgebühr ohne Anhalten an der Mautstation
<b>GHz</b>	Gigahertz
<b>GNSS</b>	Global Navigation Satellite System – Globales Navigationssatellitensystem; System zur Positionsbestimmung und Navigation auf der Erde und in der Luft durch den Empfang der Signale von Navigationssatelliten und Pseudoliten
<b>GPS</b>	Global Positioning System – Globales Positionsbestimmungssystem
<b>GSM</b>	Global System for Mobile Communication – Standard für volldigitale Mobilfunknetze
<b>ISO</b>	International Organisation for Standardization – Internationale Organisation für Normung
<b>ITS</b>	Intelligent Transportation Systems – Im Deutschen zumeist mit dem englischen Begriff verwendet oder mit Intelligente Verkehrssysteme (IVS) übersetzt. ITS sind Systeme, in denen Informations- und Kommunikationstechnologien zur Anwendung kommen, die den Transport einschließlich Infrastruktur, Fahrzeug, Benutzer und Industrie unterstützen und optimieren
<b>IWF</b>	Internationaler Währungsfonds – Sonderorganisation der Vereinten Nationen mit Sitz in Washington, D.C., USA, zur Förderung der internationalen Zusammenarbeit in der Währungspolitik, Ausweitung des Welthandels, Stabilisierung von Wechselkursen, Kreditvergabe und Überwachung der Geldpolitik.
<b>MHz</b>	Megahertz
<b>OECD</b>	Organisation for Economic Co-operation and Development – Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung ist eine internationale Organisation mit 34 Mitgliedstaaten, die sich der Demokratie und Marktwirtschaft verpflichtet fühlen
<b>OHSAS</b>	Occupational Health and Safety Assessment Series
<b>On-Board Unit</b>	Eine On-Board Unit (OBU) ist ein elektronisches Gerät, welches über drahtlose Kommunikation ausgelesen und beschrieben werden kann. Eine OBU dient zur Identifikation von Fahrzeugen und/oder als Zahlungsmittel und/oder als Speicher für Fahrzeug- und/oder Personendaten
<b>PVTMS</b>	Public Vehicle Transportation Management Systems – Systeme zum Management von Verkehrsbetrieben zur Regelung des öffentlichen Fern- und Nahverkehrs
<b>TEUR</b>	Tausend Euro
<b>Transceiver</b>	Eine straßenseitig montierte Funkkommunikationseinheit zum bidirektionalen Datenaustausch mit On-Board Units mittels Dedicated Short-Range Communication (DSRC). In den USA zumeist als „Reader“ bezeichnet
<b>Transponder</b>	Ein Transponder ist ein On-Board Equipment mit einem Dedicated Short-Range Communication (DSRC)-Kommunikations-Interface und einem Buzzer als einzige Benutzerschnittstelle
<b>WAVE</b>	Wireless Access in Vehicular Environment bezieht sich auf eine Reihe von neu entstehenden Standards zum Mobilfunk
<b>VÖNIX</b>	VBV Österreichischer Nachhaltigkeitsindex; Aktienindex, bestehend aus jenen börsennotierten österreichischen Unternehmen, die hinsichtlich sozialer und ökologischer Leistung führend sind
<b>V2X</b>	Vehicle to X – Fahrzeug-zu-Fahrzeug- (V2V) und Fahrzeug-zu-Infrastruktur- (V2I) Kommunikation, im Englischen „V2X“ abgekürzt, ist eine der Kerntechnologien für zukünftiges Verkehrsmanagement und zur weiteren Verbesserung der Verkehrssicherheit

## Kennzahlenübersicht 9 Jahre.

Ertragskennzahlen <sup>1</sup>		2012/13	2011/12	2010/11	2009/10	2008/09	2007/08	2006/07	2005/06	2004/05
Umsatz	in Mio. EUR	488,9	549,9	388,6	216,0	200,3	185,7	198,6	116,2	121,9
EBITDA	in Mio. EUR	32,9	60,6	62,5	32,0	35,0	39,0	30,8	21,0	18,7
EBITDA-Marge	in %	6,7	11,0	16,1	14,8	17,5	21,0	15,5	18,1	15,4
EBIT	in Mio. EUR	15,3	42,2	48,9	24,5	29,0	34,9	26,9	17,3	13,0
EBIT-Marge	in %	3,1	7,7	12,6	11,4	14,5	18,8	13,5	14,9	10,7
Ergebnis vor Steuern	in Mio. EUR	16,9	36,3	41,3	43,9	21,9	42,8	27,0	17,8	13,5
Periodenergebnis	in Mio. EUR	16,7	27,5	28,4	36,5 (22,5) <sup>8</sup>	16,4	32,1	20,3	12,3	14,2
Ergebnis je Aktie <sup>2</sup>	in EUR	0,74	1,62	1,81	2,64 (1,49) <sup>8</sup>	1,06	2,60	2,04	1,24	1,43
Free Cashflow <sup>3</sup>	in Mio. EUR	48,3	-49,7	-19,4	41,8	21,6	-13,4	-40,9	14,8	11,5
Investitionen (Capital Expenditure) <sup>4</sup>	in Mio. EUR	20,2	13,1	8,3	4,8	22,2	4,0	2,3	1,3	3,0
Mitarbeiter <sup>5</sup>		3.013	2.705	2.167	1.023	946	824	774	569	572
Geschäftssegmente		2012/13	2011/12	2010/11	2009/10	2008/09	2007/08	2006/07	2005/06	2004/05
Road Solution Projects (RSP)										
Umsatz (Anteil am Gesamtumsatz in %)	in Mio. EUR	128,3 (26 %)	229,9 (42 %)	158,9 (41 %)	45,8 (21 %)	56,8 (28 %)	47,0 (25 %)	105,0 (53 %)	18,7 (16 %)	30,0 (25 %)
EBIT (EBIT-Marge)	in Mio. EUR	-51,7 (-40,3 %)	4,1 (1,8 %)	0,1 (0,1 %)	-20,9 (-45,6 %)	-1,7 (-2,9 %)	6,3 (13,4 %)	11,6 (11,0 %)	2,7 (14,5 %)	2,2 (7,2 %)
Services, System Extensions, Components Sales (SEC)										
Umsatz (Anteil am Gesamtumsatz in %)	in Mio. EUR	342,3 (70 %)	308,1 (56 %)	223,3 (57 %)	161,9 (75 %)	135,6 (68 %)	128,8 (69 %)	80,6 (41 %)	76,2 (66 %)	78,0 (64 %)
EBIT (EBIT-Marge)	in Mio. EUR	66,1 (19,3 %)	37,3 (12,1 %)	48,3 (21,6 %)	45,3 (28,0 %)	31,7 (23,4 %)	29,1 (22,6 %)	15,8 (19,6 %)	13,5 (17,7 %)	11,5 (14,7 %)
Others (OTH)										
Umsatz (Anteil am Gesamtumsatz in %)	in Mio. EUR	18,3 (4 %)	12,0 (2 %)	6,4 (2 %)	8,3 (4 %)	8,0 (4 %)	10,0 (5 %)	13,0 (7 %)	21,3 (18 %)	13,9 (11 %)
EBIT (EBIT-Marge)	in Mio. EUR	0,9 (5,1 %)	0,8 (6,5 %)	0,4 (6,7 %)	0,2 (1,9 %)	-1,0 (-12,6 %)	-0,4 (-4,3 %)	-0,5 (-3,7 %)	1,1 (5,2 %)	-0,6 (-4,5 %)
Regionen		2012/13	2011/12	2010/11	2009/10	2008/09	2007/08	2006/07	2005/06	2004/05
Österreich <sup>6</sup>	in Mio. EUR	38,0 (8 %)	32,8 (6 %)	37,5 (10 %)	42,4 (20 %)	37,8 (19 %)	36,6 (20 %)	47,3 (24 %)	57,9 (50 %)	51,0 (42 %)
Europa <sup>6</sup>	in Mio. EUR	288,9 (59 %)	341,4 (62 %)	182,0 (47 %)	117,1 (54 %)	122,8 (61 %)	105,2 (57 %)	122,9 (61 %)	29,4 (25 %)	27,7 (23 %)
Amerika <sup>6</sup>	in Mio. EUR	74,8 (15 %)	63,6 (12 %)	27,6 (7 %)	12,1 (6 %)	14,0 (7 %)	18,8 (10 %)	15,4 (8 %)	9,4 (8 %)	23,8 (20 %)
Sonstige Länder <sup>6</sup>	in Mio. EUR	87,2 (18 %)	112,1 (20 %)	141,5 (36 %)	44,5 (21 %)	25,6 (13 %)	25,2 (14 %)	13,0 (7 %)	19,5 (17 %)	19,4 (16 %)
Bilanzkennzahlen		31. März 2013	31. März 2012	31. März 2011	31. März 2010	31. März 2009	31. März 2008	31. März 2007	31. März 2006	31. März 2005
Bilanzsumme	in Mio. EUR	567,2	557,7	450,1	295,1	324,5	298,4	227,2	131,9	133,5
Eigenkapital <sup>7</sup>	in Mio. EUR	240,7	256,2	191,5	168,2	134,2	133,4	45,6	39,1	37,4
Eigenkapitalquote <sup>7</sup>	in %	42,4	45,9	42,5	57,0	41,4	44,7	20,1	29,6	28,0
Nettoguthaben (+) /-verschuldung (-)	in Mio. EUR	-40,5	-74,4	-47,2	35,3	5,0	28,4	-12,5	37,2	29,4
Eingesetztes Kapital	in Mio. EUR	364,7	383,8	288,7	187,5	193,4	161,3	78,2	48,6	47,8
Nettoumlaufvermögen	in Mio. EUR	243,9	285,7	175,9	104,6	122,3	131,4	56,8	43,2	42,5

<sup>1</sup> beinhaltet ausschließlich fortgeführte Geschäftsbereiche

<sup>2</sup> Ergebnis je Aktie 2012/13 bezogen auf 13,0 Mio. Aktien, 2011/12 bezogen auf die gewichtete durchschnittliche Anzahl von 12,74 Mio. Aktien, 2010/11, 2009/10 sowie 2008/09 bezogen auf 12,2 Mio. Aktien, 2007/08 bezogen auf 11,7 Mio. Aktien und 2006/07, 2005/06 sowie 2004/05 bezogen auf 10,0 Mio. Aktien

<sup>3</sup> Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit abzüglich Investitionen aus Geschäftstätigkeit (exkl. Zahlungen für den Erwerb von Gesellschaften und Ankauf von Wertpapieren und Beteiligungen) zuzüglich Einnahmen aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten

<sup>4</sup> Investitionen aus Geschäftstätigkeit (exkl. Zahlungen für den Erwerb von Gesellschaften und Ankauf von Wertpapieren und Beteiligungen)

<sup>5</sup> jeweils zum 31. März

<sup>6</sup> Umsatz (Anteil am Gesamtumsatz in %); Europa exkl. Österreich

<sup>7</sup> inkl. Anteile in Fremdbesitz

<sup>8</sup> bereinigt um die Aufwertung der Beteiligung an der Q-Free ASA, Norwegen

## Finanzkalender.

<b>19. August 2013</b>	Zwischenbericht Wirtschaftsjahr 2013/14-Q1
<b>12. September 2013</b>	Ordentliche Hauptversammlung für Wirtschaftsjahr 2012/13
<b>19. September 2013</b>	Ex-Tag für Dividende Wirtschaftsjahr 2012/13
<b>26. September 2013</b>	1. Auszahlungstag für Dividende Wirtschaftsjahr 2012/13
<b>27. November 2013</b>	Zwischenbericht Wirtschaftsjahr 2013/14-Q2
<b>26. Februar 2014</b>	Zwischenbericht Wirtschaftsjahr 2013/14-Q3
<b>25. Juni 2014</b>	Ergebnis Wirtschaftsjahr 2013/14
<b>10. September 2014</b>	Ordentliche Hauptversammlung für Wirtschaftsjahr 2013/14
<b>17. September 2014</b>	Ex-Tag für Dividende Wirtschaftsjahr 2013/14
<b>24. September 2014</b>	1. Auszahlungstag für Dividende Wirtschaftsjahr 2013/14

## Informationen zur Kapsch TrafficCom Aktie.

<b>Investor Relations Officer</b>	Marcus Handl	<b>Börseplatz</b>	Wien, Prime Market
<b>Aktionärstelefon</b>	+43 50 811 1120	<b>ISIN</b>	AT000KAPSCH9
<b>E-Mail</b>	ir.kapschtraffic@kapsch.net	<b>Börse-Kürzel</b>	KTCG
<b>Website</b>	www.kapschtraffic.com	<b>Reuters</b>	KTCG.VI
		<b>Bloomberg</b>	KTCG AV



### Kapsch Group.

Die Kapsch Group zählt zu den erfolgreichsten Technologieunternehmen aus Österreich mit globaler Bedeutung. Das Unternehmen wurde vor 120 Jahren gegründet und setzt heute Maßstäbe in den Zukunftsmärkten Intelligent Transportation Systems (ITS), Railway und Public Operator Telecommunications sowie Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT). Zur Kapsch Group zählen die drei Tochterunternehmen Kapsch TrafficCom, Kapsch CarrierCom und Kapsch BusinessCom. Das Familienunternehmen mit Hauptsitz in Wien entwickelt und implementiert neue Technologien zum wirtschaftlichen Nutzen seiner Kunden. Die Kapsch Group, die im Wirtschaftsjahr 2012/13 ein Umsatzvolumen von rund 930 Mio. EUR erwirtschaftete, bietet eine Vielfalt an innovativen Lösungen, Systemen und Dienstleistungen. Damit trägt sie wesentlich zur verantwortungsvollen und nachhaltigen Gestaltung einer mobilen und vernetzten Welt bei. Weltweit beschäftigen die Unternehmen der Kapsch Group mehr als 5.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die rund 100 Niederlassungen und Repräsentanzen finden sich rund um den Globus.

## Geschäftsbericht der KapschTrafficCom AG 2012/13 als Download oder Digitalprint.



Mit der iKapsch-App für Ihr iPhone steht Ihnen der Kapsch TrafficCom Geschäftsbericht in digitaler Form zur Verfügung. Nutzen Sie den App Store auf Ihrem iPhone, um die iKapsch-App zu installieren, und starten Sie in der iKapsch-App das ‚iKapsch print‘-Modul. Nun erhalten Sie den Geschäftsbericht in digitaler Form, zum Lesen auf Ihrem iPhone oder zum Ausdrucken auf Ihrem PC.

**Kapsch TrafficCom** ist ein Anbieter von Intelligent Transportation Systems (ITS) in den Applikationsbereichen Mauteinhebung, städtische Zugangsregelung und Parkraumbewirtschaftung, Verkehrsüberwachung, Kontrolle von Nutzfahrzeugen, elektronische Fahrzeugregistrierung, Verkehrsmanagement und V2X Kooperative Systeme. Kapsch TrafficCom deckt mit durchgängigen Lösungen die gesamte Wertschöpfungskette ihrer Kunden, von Komponenten und Subsystemen über deren Integration bis zum Betrieb, aus einer Hand ab. Die Lösungen von Kapsch TrafficCom helfen, die Verkehrsinfrastruktur zu finanzieren, die Verkehrssicherheit zu erhöhen, den Verkehrsfluss zu optimieren und verkehrsbedingte Umweltbelastungen zu reduzieren. Das Kerngeschäft ist, elektronische Mautsysteme für den mehrspurigen Fließverkehr zu entwickeln, zu errichten und zu betreiben. Referenzen in 43 Ländern auf allen Kontinenten machen Kapsch TrafficCom zu einem weltweit anerkannten Anbieter im Bereich der elektronischen Mauteinhebung. Als Teil der Kapsch Group, einem 1892 gegründeten österreichischen Technologiekonzern im Familienbesitz, verfügt Kapsch TrafficCom mit Hauptsitz in Wien, Österreich, über Niederlassungen und Repräsentanzen in 33 Ländern, notiert seit 2007 an der Wiener Börse (KTCG) und erwirtschaftete mit mehr als 3.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Wirtschaftsjahr 2012/13 einen Umsatz von 488,9 Mio. EUR.

**Kapsch TrafficCom AG** | Am Europlatz 2 | 1120 Wien | Österreich | [www.kapschtraffic.com](http://www.kapschtraffic.com)

Investor Relations | Marcus Handl | Telefon +43 50 811 1120 | Fax +43 50 811 99 1120 | E-Mail [ir.kapschtraffic@kapsch.net](mailto:ir.kapschtraffic@kapsch.net)

Corporate Marketing | Alf Netek | Telefon +43 50 811 1700 | Fax +43 50 811 99 1700 | E-Mail [alf.netek@kapsch.net](mailto:alf.netek@kapsch.net)