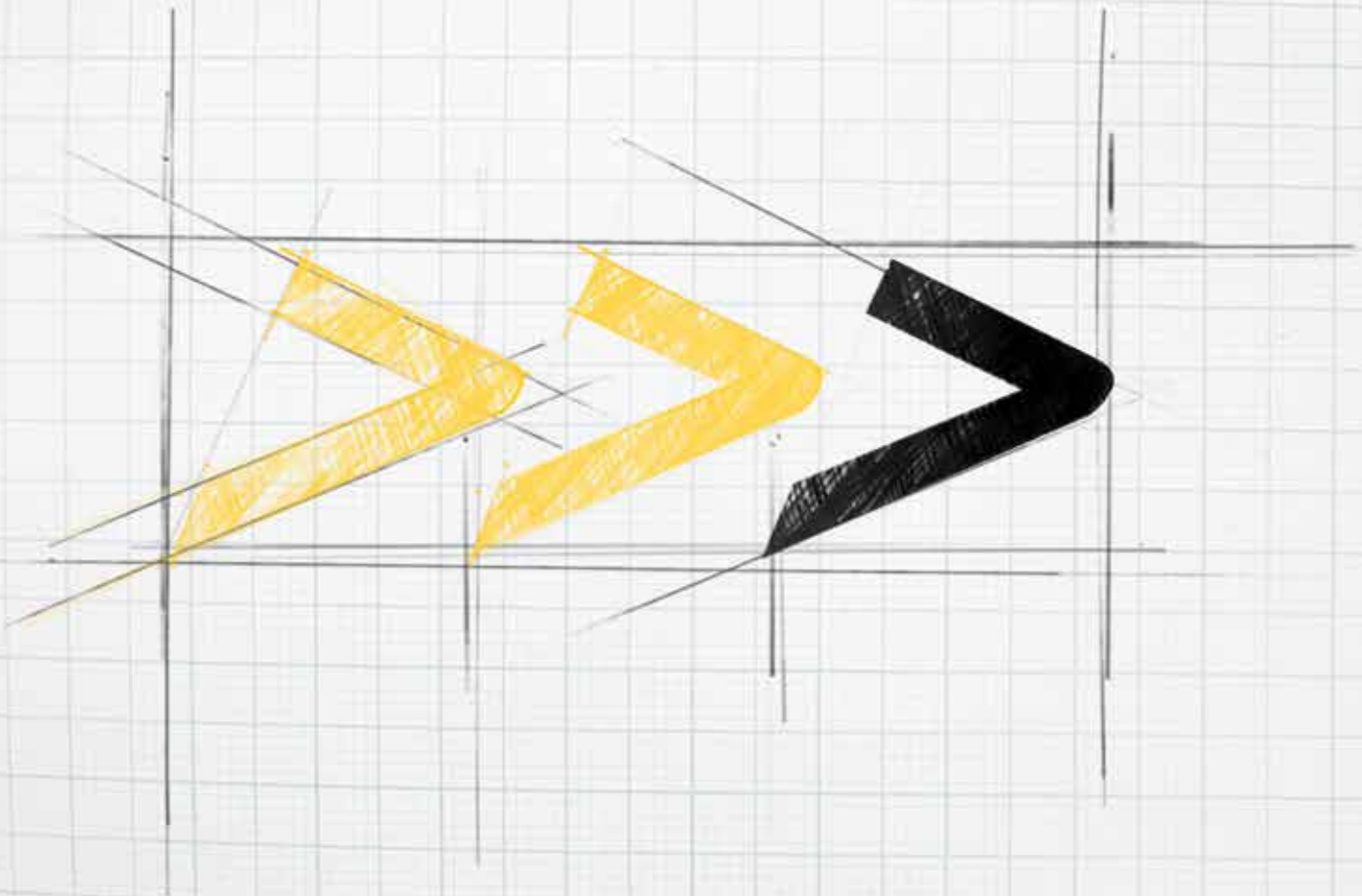


DE

**THINK**

**GESCHÄFTSBERICHT 2013/14 FÜR NEUE IDEEN.**



**always one step ahead**

# Überblick

## Wirtschaftsjahr 2013/14.

### Schwerpunkte des Wirtschaftsjahres von 1. April 2013 bis 31. März 2014.

#### Kapsch Group

- ▶ *Mitarbeiterzahl auf Höchststand.* Die Kapsch Group beschäftigt 5.484 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Im Vergleich zum 31. März 2013 entspricht das einem Anstieg um 4%. Das größte Wachstum verzeichnete dabei Amerika mit einem Zuwachs von 179 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Hauptverantwortlich dafür war die Expansion von Kapsch TrafficCom.
- ▶ *Weitere Fokussierung der F&E-Aktivitäten.* Mit 95,5 Mio. EUR investierte die Kapsch Group mehr als 10% ihres Umsatzes in Forschung und Entwicklung. Erfolgreiche Einführung innovativer Produkte und Lösungen in allen bestehenden Geschäftsbereichen sowie Aufbau neuer Geschäftsfelder.
- ▶ *Umsatz der Kapsch Group.* Trotz schwieriger Rahmenbedingungen konnte die Kapsch Group einen Konzernumsatz von 923,3 Mio. EUR nach 928,0 Mio. EUR im Vorjahr erzielen und weiter expandieren.
- ▶ *Neue Geschäftsfelder.* Kapsch Smart Energy, ein 2010 gegründetes Tochterunternehmen der Kapsch Group, verzeichnete erneut Erfolge im Bereich des smarten Energiemanagements: Für die Wiener Netze GmbH lieferte sie 1.400 intelligente Messgeräte für ein Smart-Metering-Pilotprojekt.

#### Kapsch TrafficCom

- ▶ *Erwerb der Transdyn, Inc., USA.* Kapsch TrafficCom konnte die US-amerikanische Transdyn, Inc., einen Hersteller und Integrator von Verkehrsmanagement-Softwareprogrammen und -Systemen, erwerben und damit ihr Produktportfolio ausbauen.
- ▶ *Erfolgreiche Projektumsetzungen.* Start des landesweiten elektronischen LKW-Mautsystems in Weißrussland (Ausbaustufe 1), Inbetriebnahme eines komplett erneuerten Mautsystems auf dem „M5 South Western Motorway“ in Sydney, erfolgreicher Start des Mautsystems in Südafrika.

#### Kapsch CarrierCom

- ▶ *Erfolgreiche Projekte.* Beauftragung zur Integration des Openet Policy Managers in sechs Betreibergesellschaften in Osteuropa durch die Telekom Austria Group, Umsetzung einer Telemetrielösung für Straßenbahnen in Linz zur Senkung des Energieverbrauchs, Beauftragung zur Errichtung einer GSM-R-Infrastruktur auf einer 450km langen Hochgeschwindigkeitsstrecke zwischen Mekka und Medina.
- ▶ *Übernahme der ITM Group.* Durch die Übernahme der ITM Group, eines führenden deutschen Systemintegrators, konnte Kapsch CarrierCom ihre Präsenz in Deutschland ausbauen.

#### Kapsch BusinessCom

- ▶ *Erfolgreiche Kooperationen.* Start einer Partnerschaft mit Braintribe zur Erweiterung des Angebots innovativer IT-Lösungen im Applikationsumfeld für Geschäftskunden. Weitere Vertiefung der Kooperation mit OMV durch Eröffnung eines neuen Standorts in der Türkei.
- ▶ *Zahlreiche Neuaufträge.* Umsetzung einer Video-Konferenzlösung für 27 Standorte der Niederösterreichischen Landeskliniken, Implementierung eines Flottenmanagementsystems für die tschechische Post, Modernisierung eines Callcenters für den polnischen Automobilclub STARTER, Beauftragung zur Betreuung aller zentralen IT-Services für die Cross Industries AG.

---

# Kapsch Group

---

## Geschäftsbericht 2013/14

---

### für neue Ideen.

---

#### **Impressum**

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

An dieser Stelle bedanken wir uns bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die uns für diesen Geschäftsbericht als Model zur Verfügung standen.

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. Die Leserinnen und Leser sollten 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.

# Kennzahlenübersicht 3 Jahre.

<b>Ertragskennzahlen</b>		2011/12	2012/13 (angepasst)	2013/14	+/-
Umsatz	in Mio. EUR	984,1	928,0	923,3	-1 %
EBITDA	in Mio. EUR	99,6	61,9	57,5	-7 %
EBITDA-Marge	in %	10,1	6,7	6,2	
EBIT	in Mio. EUR	67,0	29,0	25,2	-13 %
EBIT-Marge	in %	6,8	3,1	2,7	
Ergebnis vor Steuern	in Mio. EUR	51,4	23,5	8,1	-65 %
Ergebnis nach Steuern	in Mio. EUR	41,2	18,7	6,1	-67 %
Free Cashflow	in Mio. EUR	-33,7	42,0	-27,7	-166 %
Forschung & Entwicklung	in Mio. EUR	84,8	96,6	95,5	-1 %
MitarbeiterInnen	zum Stichtag	4.826	5.266	5.484	4 %

<b>Bilanzkennzahlen</b>		31. März 2012	31. März 2013 (angepasst)	31. März 2014	+/-
Bilanzsumme	in Mio. EUR	955,8	950,1	952,5	0 %
Eigenkapital	in Mio. EUR	371,9	337,8	317,4	-6 %
Eigenkapitalquote	in %	38,9	35,6	33,3	
Return on Equity	in %	18,0	8,6	8,0	
Finanzverbindlichkeiten	in Mio. EUR	221,0	215,6	248,0	15 %
Nettoverschuldung (-)/-guthaben (+)	in Mio. EUR	-122,8	-108,1	-167,7	55 %
Gearing	in %	33,0	32,0	52,8	
Eingesetztes Kapital (Capital Employed)	in Mio. EUR	592,8	553,5	565,4	2 %
Nettoumlaufvermögen (Net Working Capital)	in Mio. EUR	406,8	358,4	329,1	-8 %

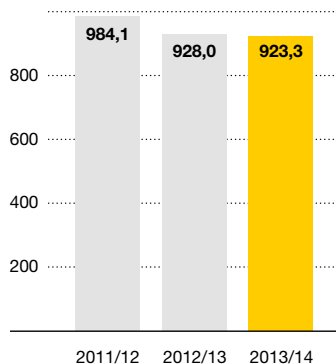
  

<b>Geschäftssegmente</b>		2011/12	2012/13 (angepasst)	2013/14	+/-
<b>Traffic</b>					
Umsatz (Anteil am Umsatz)	in Mio. EUR	549,9 (56 %)	488,9 (53 %)	487,0 (53 %)	0 %
EBIT (EBIT-Marge)	in Mio. EUR	42,2 (8 %)	16,5 (3 %)	20,3 (4 %)	23 %
Mitarbeiter/-innen (Anteil vom Konzern)	zum Stichtag	2.705 (56 %)	3.013 (57 %)	3.308 (60 %)	10 %
<b>Carrier</b>					
Umsatz (Anteil am Umsatz)	in Mio. EUR	219,3 (22 %)	189,1 (20 %)	170,2 (18 %)	-10 %
EBIT (EBIT-Marge)	in Mio. EUR	17,7 (3 %)	5,3 (1 %)	0,4 (0 %)	-93 %
Mitarbeiter/-innen (Anteil vom Konzern)	zum Stichtag	736 (15 %)	715 (14 %)	740 (13 %)	3 %
<b>Enterprise</b>					
Umsatz (Anteil am Umsatz)	in Mio. EUR	251,6 (26 %)	297,2 (32 %)	309,5 (34 %)	4 %
EBIT (EBIT-Marge)	in Mio. EUR	4,5 (1 %)	5,3 (1 %)	2,5 (1 %)	-53 %
Mitarbeiter/-innen (Anteil vom Konzern)	zum Stichtag	1.302 (27 %)	1.438 (27 %)	1.322 (24 %)	-8 %

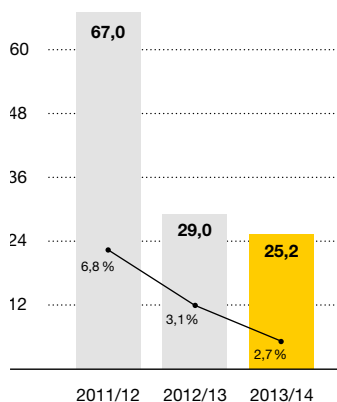
<b>Regionen</b>		2011/12	2012/13	2013/14	+/-
<b>Umsatz (Anteil am Umsatz)</b>					
Österreich	in Mio. EUR	252,3 (26 %)	271,5 (29 %)	274,1 (30 %)	1 %
Zentral- und Osteuropa	in Mio. EUR	377,4 (38 %)	343,6 (37 %)	343,7 (37 %)	0 %
Westeuropa	in Mio. EUR	147,7 (15 %)	120,3 (13 %)	129,9 (14 %)	8 %
Amerika	in Mio. EUR	68,7 (7 %)	80,5 (9 %)	88,0 (10 %)	9 %
Restliche Welt	in Mio. EUR	138,1 (14 %)	112,1 (12 %)	87,6 (9 %)	-22 %
<b>Mitarbeiter/-innen (Anteil vom Konzern)</b>					
Österreich	zum Stichtag	2.034 (42 %)	2.206 (42 %)	2.136 (39 %)	-3 %
Zentral- und Osteuropa	zum Stichtag	845 (18 %)	950 (18 %)	983 (18 %)	3 %
Westeuropa	zum Stichtag	431 (9 %)	434 (8 %)	460 (8 %)	6 %
Amerika	zum Stichtag	361 (7 %)	437 (8 %)	616 (11 %)	41 %
Restliche Welt	zum Stichtag	1.155 (24 %)	1.239 (24 %)	1.289 (24 %)	4 %

**Umsatz**  
(in Mio. EUR)



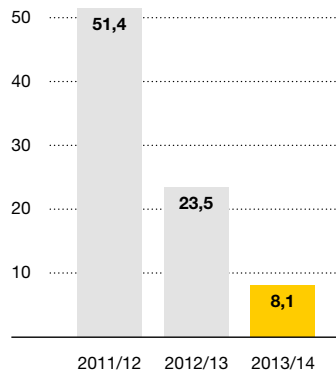
Der Umsatz fiel um 4,9 Mio. EUR auf 923,3 Mio. EUR.

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



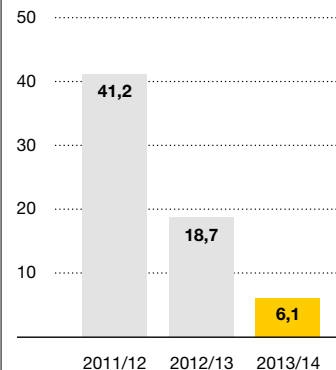
Das EBIT fiel um 13% auf 25,2 Mio. EUR, die EBIT-Marge lag bei 2,7%.

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



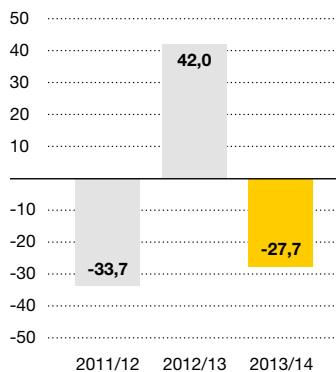
Das Ergebnis vor Steuern fiel um 65% auf 8,1 Mio. EUR.

**Periodenergebnis**  
(in Mio. EUR)



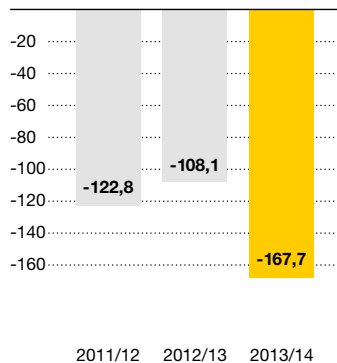
Das Periodenergebnis fiel um 67% auf 6,1 Mio. EUR.

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



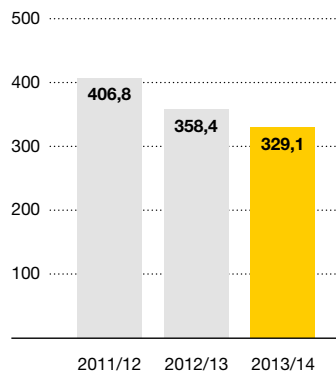
Der Free Cashflow verschlechterte sich von 42,0 Mio. EUR auf -27,7 Mio. EUR.

**Nettoverschuldung**  
(in Mio. EUR)



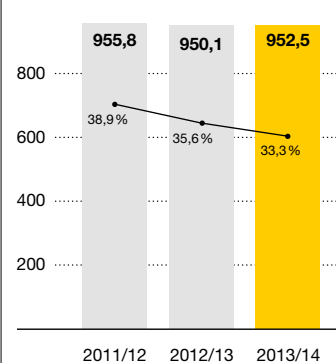
Die Nettoverschuldung stieg um 55% auf -167,7 Mio. EUR.

**Nettoumlaufvermögen**  
(in Mio. EUR)



Das Nettoumlaufvermögen reduzierte sich um 8% auf 329,1 Mio. EUR.

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



Die Bilanzsumme blieb stabil, die Eigenkapitalquote lag bei 33,3%.



## **Geschäftsbericht der Kapsch Group 2013/14 als Download oder Digitalprint.**

Mit der iKapsch-App für Ihr iPhone oder Ihr Android-Endgerät steht Ihnen der Kapsch Group Geschäftsbericht in digitaler Form zur Verfügung. Nutzen Sie den Apple App Store oder den Google Play Store auf Ihrem Smartphone, um die iKapsch-App zu installieren, und starten Sie in der iKapsch-App das ‚iKapsch print‘-Modul. Nun erhalten Sie den Geschäftsbericht in digitaler Form zum Lesen oder Ausdrucken auf Ihrem Smartphone oder PC. Auf den entsprechend gekennzeichneten Seiten finden Sie multimediale Inhalte zu den jeweiligen Kapiteln.

# Inhalt.

<b>Brief des Managements</b>	Brief des Managements	6
<b>Kapsch Group</b>	Unser Unternehmensprofil	10
	Unsere Vision	12
	Unsere Mission	13
	Unsere Strategie	14
	Unsere Meilensteine	16
	Unser Lösungsportfolio	18
	Nachhaltige Unternehmensführung	20
<b>Beteiligungen der Kapsch Group</b>	Beteiligungen der Kapsch Group	22
<b>Kapsch TrafficCom</b>	Markt, Geschäftssegmente und Strategie	26
	Ausgewählte Projekte	28
<b>Kapsch CarrierCom</b>	Markt, Geschäftssegmente und Strategie	32
	Ausgewählte Projekte	34
<b>Kapsch BusinessCom</b>	Markt, Geschäftssegmente und Strategie	38
	Ausgewählte Projekte	40
<b>Neue Geschäftsfelder</b>	Neue Geschäftsfelder	44
<b>Vorstand und Aufsichtsrat</b>	Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat	48
	Vorstand der Kapsch Aktiengesellschaft	48
	Aufsichtsrat der Kapsch Aktiengesellschaft	50
	Vorstand der Kapsch TrafficCom AG	51
	Vorstand der Kapsch CarrierCom AG	51
	Vorstand der Kapsch BusinessCom AG	51
<b>Konzernlagebericht</b>	Konzernlagebericht	54
<b>Konzernabschluss</b>	Konzernabschluss zum 31. März 2014	86
<b>Bestätigungsvermerk</b>	Bestätigungsvermerk	150
<b>Services</b>	Glossar	152
	Adressen	Umschlag

# Warum ein weißes Blatt Papier inspiriert.

Creative Statement.

Jede großartige Idee beginnt auf einem leeren Blatt Papier. Es ist die Chance, etwas Einzigartiges zu kreieren.





Angewandte Sem  
GAP - Analysis

OBU  
D.S.P.  
532.000

Proxy  
D.Y.R.S.

basic  
jet  
MT  
LNT  
INT

technology  
enterprise  
market  
responsibility

Handwritten scribbles and notes in yellow and white.

Für eine unternehmerische Innovation benötigt man zumindest drei Dinge: eine Idee, den unbedingten Willen, diese zu realisieren, und ein Blatt Papier. Unter dem Motto „Think“ wollen wir in diesem Geschäftsbericht die Innovationskraft unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Fokus stellen. Auch sie starten ihre Ideen zumeist auf einem leeren weißen Blatt. Sie notieren, skizzieren, verwerfen. Um am Ende Großartiges zu schaffen. Entdecken Sie die Geschichten und Persönlichkeiten hinter den Ideen, die die Kapsch Group einzigartig machen, und warum es genau diese Menschen sind, die uns stets einen Schritt voraus sein lassen!



# Brief des Managements.

## Sehr geehrte Damen und Herren,

Trotz der Herausforderungen im Laufe des Wirtschaftsjahres 2013/14 war es uns möglich, einen Konzernumsatz von 923,3 Mio. EUR zu erzielen.

seit ihrer Gründung ist die Kapsch Group ein maßgeblicher Wegbereiter für technologischen Fortschritt in den Kompetenzfeldern Kommunikation und Mobilität – beides wesentliche menschliche Wünsche und Bedürfnisse, deren Bedeutung in der modernen Welt stetig zunimmt. Mobilität und Kommunikation sind nicht nur Teil unseres Markenkerns und unserer Geschäftstätigkeit, wir sehen darin auch unsere Verpflichtung. Dies bedeutet für uns unter anderem, transparente Einblicke in unsere Unternehmenswelt zu ermöglichen und Sie, geschätzte Leserinnen und Leser, an unseren Überlegungen und Zielen teilhaben zu lassen.

Der vorliegende Geschäftsbericht mit dem Titel „THINK“ eröffnet nun einen vierjährigen Zyklus, den wir im Jahr 2017 mit unserem 125-jährigen Bestandsjubiläum abschließen werden. Nachdem am Anfang aller großen Erfolge in der Regel ein innovativer Gedanke steht, wollen wir genau hier beginnen und Ihnen veranschaulichen, wie wir Ideen fördern und in weiterer Folge zu neuen Anwendungen und Lösungen entwickeln.

Als Innovator und Vordenker wollen wir auch in Zukunft unsere Position in unseren Kompetenzfeldern verstärken und die hohe Dynamik unserer Branche als Chance zur kontinuierlichen Weiterentwicklung und Veränderung nutzen.

**Investition in die Menschen.** Wir können unsere Wachstumsziele nur erreichen, wenn wir rechtzeitig dafür Sorge tragen, dass auch die dafür notwendigen fachlichen Kompetenzen im Unternehmen vorhanden sind. Investitionen in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nehmen deshalb einen besonders hohen Stellenwert ein. Parallel dazu erhöhten wir die Anzahl unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Laufe des Wirtschaftsjahres 2013/14 um rund 4 % bzw. 218 Personen auf weltweit insgesamt 5.484 Beschäftigte.

**Verantwortung gegenüber der Gesellschaft.** Die Kapsch Group nimmt ihre Verantwortung gegenüber der Gesellschaft in vielfältiger Weise wahr – im Sozialbereich ebenso wie durch die Unterstützung

von Kunst- und Kultureinrichtungen. Sozial verantwortlich zu agieren bedeutet für uns auch, unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gegenüber mehr zu sein als ein reiner Arbeitgeber. Um den besonderen Zusammenhalt zu fördern, der Unternehmen und Mitarbeiter bei Kapsch verbindet, wurde im Geschäftsjahr 2013/14 erstmals in sämtlichen Niederlassungen weltweit der Kapsch KidsDay organisiert. Unter dem Motto „Meet Kapsch“ luden wir die Kinder unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein, das Unternehmen spielerisch kennenzulernen und an spannenden Unterhaltungsprogrammen teilzunehmen.

**Stabiler Kurs.** Trotz der Herausforderungen im Laufe des Wirtschaftsjahres 2013/14 war es uns möglich, einen Konzernumsatz von 923,3 Mio. EUR zu erzielen. Darüber hinaus konnten wir mithilfe wegweisender Entscheidungen die Fortsetzung unseres langfristigen, global ausgerichteten Wachstumskurses sichern. Wir haben neue Geschäftsbereiche definiert und konnten bereits erste Projekte in strategisch wichtigen Märkten gewinnen. Zusätzlich haben wir rund 10 % aller Umsatzerlöse in Forschung und Entwicklung investiert.

**Kapsch TrafficCom** erzielte im Geschäftsjahr 2013/14 einen Umsatz von 487,0 Mio. EUR und gleichzeitig eine Verbesserung des EBIT um 23 % auf 20,3 Mio. EUR. Die führende international anerkannte Marktposition im Segment Intelligent Transportation Systems wurde durch zahlreiche Neuprojekte weiter gestärkt. Parallel gelang mit der Akquisition von Transdyn, Inc., einem der führenden Hersteller moderner Verkehrsmanagement-Softwareprogramme und -systeme auf dem US-Markt, eine wertvolle strategische Erweiterung unseres Produkt- und Dienstleistungsportfolios.

**Kapsch CarrierCom** weist für das Geschäftsjahr 2013/14 einen Umsatz von 170,2 Mio. EUR und ein EBIT von 0,4 Mio. EUR auf. Die Position als international anerkannter Spezialist für digitalen Zugfunk (GSM-R) wurde nachhaltig gefestigt und es konnten weitere Großprojekte im Bereich Bahn und Carrier gewonnen werden. Dies führte zu einem

Mit den beiden neuen Geschäftszweigen Smart Energy und Fipofix ist es uns einmal mehr gelungen, neue Wege zu beschreiten und unserer traditionellen Rolle als Pionier gerecht zu werden.

signifikantes Wachstum in den etablierten Märkten, insbesondere in Zentral- und Osteuropa. Durch die erfolgreiche Akquisition der ITM Group wurde das Carrier-Geschäft in Deutschland ausgebaut.

**Kapsch BusinessCom** konnte im Geschäftsjahr 2013/14 ein Umsatzwachstum um 4 % bzw. 12,4 Mio. EUR auf 309,5 Mio. EUR erwirtschaften und gleichzeitig ein EBIT von 2,5 Mio. EUR erzielen. Das Unternehmen baute dabei seine Position als Servicepartner in Österreich und im CEE-Raum weiter aus und erzielte in diesen Märkten Wachstumsraten, die deutlich über dem Branchendurchschnitt liegen.

**Innovative Projekte.** Kapsch initiiert, fördert und realisiert als anerkanntes österreichisches Technologieunternehmen innovative technische Entwicklungen. Wir erkennen Markttrends frühzeitig und sind daher in der Lage, innovative Ideen rasch zu marktfähigen Lösungen zu transformieren. Mit den beiden neuen Geschäftszweigen Smart Energy und Fipofix – intelligente Energiemanagement-Lösungen sowie eine revolutionäre Faserverarbeitungstechnologie –

ist es uns einmal mehr gelungen, neue Wege zu beschreiten und unserer traditionellen Rolle als Pionier gerecht zu werden.

**Ausblick in die Zukunft.** Wir wollen den nachhaltigen, beständigen Wachstumskurs der Kapsch Group fortsetzen und werden mit Begeisterung, Elan und Verantwortungsbewusstsein an unserer globalen Positionierung weiterarbeiten. Unsere Innovationskraft, die Bedürfnisse unserer Kunden sowie die Verantwortung gegenüber Gesellschaft und Umwelt bilden für uns unverändert die Wegweiser auf diesem Kurs.

Abschließend bedanken wir uns bei unseren Kunden und Geschäftspartnern für das entgegengebrachte Vertrauen und laden sie gleichzeitig dazu ein, die Kapsch Group auf ihrem weiteren Weg zu begleiten. Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern danken wir für ihr hohes Engagement, ihre Kreativität und Leistungsbereitschaft. Wir werden gemeinsam an der Weiterentwicklung der Kapsch Group arbeiten, um unserer Vision auch in Zukunft stets gerecht zu werden – always one step ahead.



Georg Kapsch  
Chief Executive Officer



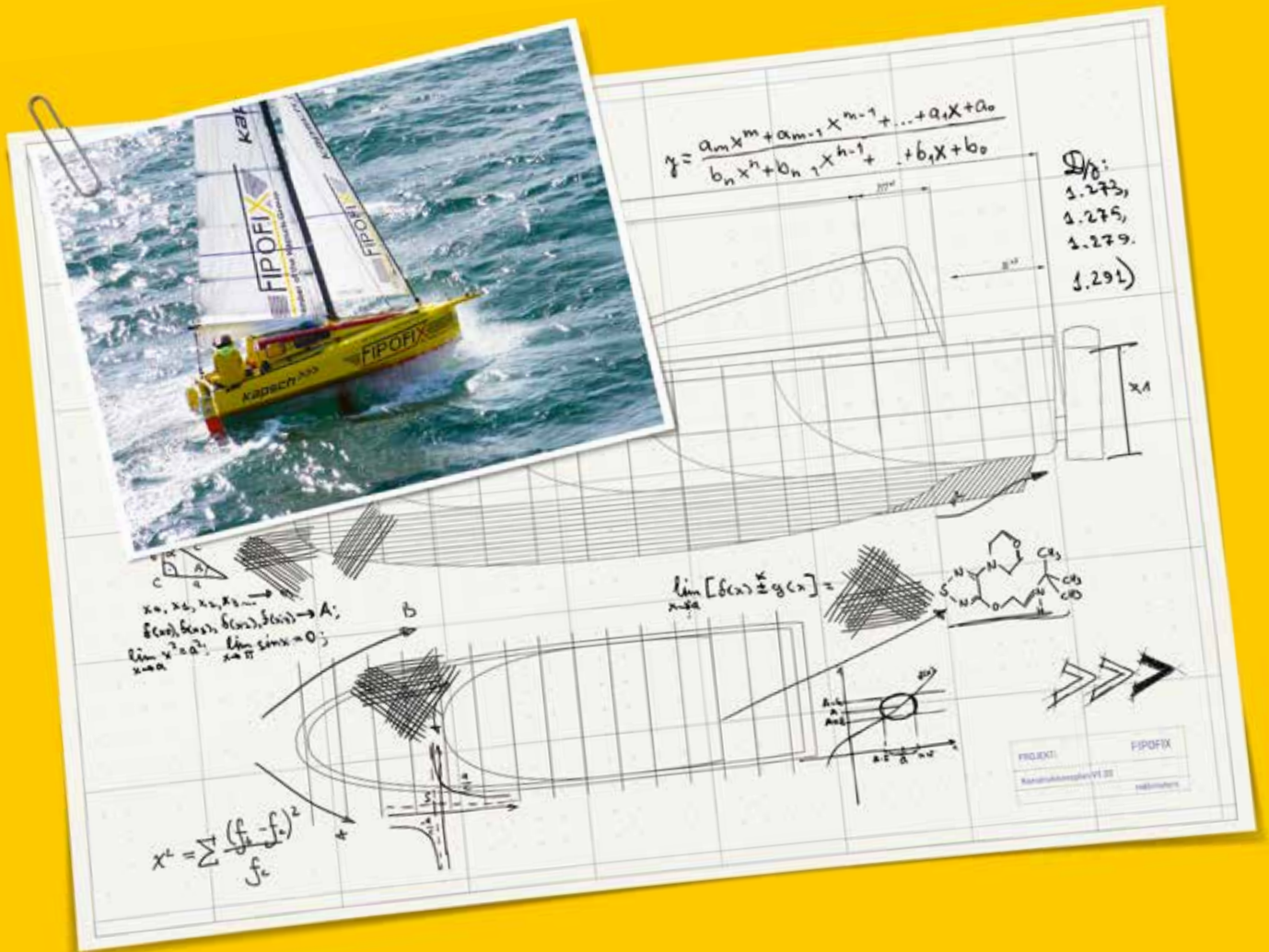
Kari Kapsch  
Chief Operating Officer



Franz Semmernegg  
Chief Financial Officer

# „Das Ziel im Auge behalten.“

Harald Sedlacek, Rekordsegler, Tester, Fipofix



## Die Gedanken treiben lassen. Nach vorne schauen. Neue Ufer betreten.

Nach diesem Prinzip entstehen bei Harald Sedlacek die besten Ideen. Der passionierte Segler findet am offenen Meer seinen ganz eigenen Rhythmus, lässt sich von der Natur inspirieren und ist auf jene Ideen besonders stolz, die unser tägliches Leben verbessern. Wie die von seinem Vater Norbert Sedlacek und Kapsch entwickelte Produktinnovation Fipofix – eine neuartige Verlegetechnik von Vulkanfasern. Bei

einer Rekordfahrt über den Nordatlantik, in einem zur Gänze aus Vulkanfasern gebauten 16 Fuß kleinen Segelboot, gingen Harald und Fipofix an ihre Grenzen. Und noch ein Stück weiter. Ein Projekt, das zeigt, wozu die Innovationskraft von Kapsch fähig ist. Und warum Kapsch immer einen Schritt voraus ist. Oder manchmal sogar um eine Bootslänge!



TEAM FIPOFI

TEAM FIPOFI

PROOF OF PRINCIPLE

TEAM FIPOFI  
WE DEVELOP THE FIBRE FUTURE

# Unser Unternehmensprofil.

## Über die Kapsch Group.

Always one step ahead.

Im Jahr 1892 gründete Johann Kapsch in Wien eine feinmechanische Werkstätte zur Erzeugung von Telegrafengeräten und Telefonen und legte damit den Grundstein für die heutige Kapsch Unternehmensgruppe. Seither hat sich das Familienunternehmen den wechselnden Herausforderungen aktiv gestellt und dabei stets den Mut bewiesen, neue Wege zu beschreiten. Vor 120 Jahren erzeugte Kapsch bereits Serienprodukte für die Kommunikation. Heute ist die Kapsch Group ein weltweit agierender Technologiekonzern mit maßgeblichen Positionen in all ihren Geschäftsfeldern. Die Kerngeschäftsfelder umfassen Lösungen für intelligente Verkehrssysteme (Intelligent Transportation Systems, ITS), Dienstleistungen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie sowie Kommunikationssysteme für Betreiber von Fest-, Mobil-, Transport- und Access-Netzen.

Der Name Kapsch steht für Innovationskraft und Pioniergeist. Seit jeher wird massiv in Forschung und Entwicklung investiert, um neue Technologien zum Vorteil der Kunden und Anwender zur Marktreife bringen zu können. Mit einer Vielfalt an innovativen Lösungen, Systemen und Dienstleistungen leistet Kapsch einen wesentlichen Beitrag zur verantwortungsvollen und nachhaltigen Gestaltung einer mobilen und vernetzten Welt.

Die Unternehmensgruppe mit Sitz in Wien unterhält weltweit rund 100 Niederlassungen und Repräsentanzen und beschäftigt mehr als 5.400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

## Niederlassungen und Tochtergesellschaften der Kapsch Group



- |               |              |               |             |                         |                                |
|---------------|--------------|---------------|-------------|-------------------------|--------------------------------|
| ▶ Algerien    | ▶ Frankreich | ▶ Mazedonien  | ▶ Rumänien  | ▶ Südafrika             | ▶ Vereinigte Arabische Emirate |
| ▶ Argentinien | ▶ Irland     | ▶ Mexiko      | ▶ Russland  | ▶ Taiwan                | ▶ Vereinigtes Königreich       |
| ▶ Australien  | ▶ Italien    | ▶ Neuseeland  | ▶ Schweden  | ▶ Tschechische Republik | ▶ Volksrepublik China          |
| ▶ Brasilien   | ▶ Kanada     | ▶ Niederlande | ▶ Serbien   | ▶ Ungarn                | ▶ Weißrussland                 |
| ▶ Bulgarien   | ▶ Kasachstan | ▶ Norwegen    | ▶ Singapur  | ▶ USA                   |                                |
| ▶ Chile       | ▶ Kroatien   | ▶ Österreich  | ▶ Slowakei  |                         |                                |
| ▶ Dänemark    | ▶ Malaysia   | ▶ Polen       | ▶ Slowenien |                         |                                |
| ▶ Deutschland | ▶ Marokko    | ▶ Portugal    | ▶ Spanien   |                         |                                |

Der Erfolg der Kapsch Group basiert auf drei zentralen operativen Geschäftsbereichen, die jeweils etablierte Positionen in ihren Kompetenzfeldern einnehmen.

**Kapsch TrafficCom** ist ein weltweit etablierter Anbieter von intelligenten Verkehrssystemen (Intelligent Transportation Systems, ITS), die zu mehr Sicherheit und Effizienz im Straßenverkehr beitragen. Das Portfolio umfasst Lösungen für Mauterhebung, städtische Zugangsregelung und Parkraumbewirtschaftung, Verkehrsüberwachung, Kontrolle von Nutzfahrzeugen, elektronische Fahrzeugregistrierung, Verkehrsmanagement und V2X Kooperative Systeme. 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 liegt in der Entwicklung, Errichtung und dem Betrieb von elektronischen Mautsystemen für den mehrspurigen Fließverkehr. Dabei wird mit durchgängigen Lösungen die gesamte Wertschöpfungskette der Kunden aus einer Hand abgedeckt – von Komponenten und Subsystemen für deren Integration bis hin zum Betrieb.

Referenzen in mehr als 40 Ländern auf sechs Kontinenten mit in Summe rund 18.200 ausgestatteten Mautspuren und mehr als 43,8 Millionen ausgelieferten On-Board Units machen Kapsch TrafficCom zu einem international anerkannten Experten in diesem Geschäftsfeld. Kapsch TrafficCom hat ihren Sitz in Wien und verfügt über Tochtergesellschaften und Repräsentanzen in 25 Ländern. Weitere Details zu Kapsch TrafficCom finden Sie ab Seite 26 dieses Berichts.

**Kapsch CarrierCom** ist ein global tätiger Hersteller und unabhängiger Systemintegrator von Telekommunikationslösungen für Bahngesellschaften und Betreiber von Fest-, Mobil-, Transport- und Access-Netzen. Zusätzlich zu Applikationen und Services für Netze der nächsten Generation und innovativen OSS/BSS-Lösungen deckt Kapsch CarrierCom alle Bereiche der Wertschöpfungskette ab. Dabei werden nicht nur Beratungs-, Design- und Produktentwicklungstätigkeiten, sondern auch Installations-, Integrations-, Wartungs- und Betriebsleistungen für komplette Netze angeboten. Die Angebotspalette umfasst darüber hinaus Fraud-Management-Systeme, ein eigenes Service Delivery Framework mit Convergent Centrex sowie das Business- und Service-Assurance-System

DataXtender. Zum Kundenkreis zählen beispielsweise öffentliche Netzbetreiber wie die Unternehmen der Telekom Austria Group, Bouygues Telecom (Frankreich) oder Chunghwa Telecom (Taiwan), Bahnunternehmen in wichtigen Märkten wie Frankreich oder der deutsche Betreiber des weltweit größten GSM-R-Netzwerks. Weitere Details zu Kapsch CarrierCom finden Sie ab Seite 32 dieses Berichts.

**Kapsch BusinessCom** ist ein zuverlässiger Servicepartner für über 17.000 Unternehmen in Österreich sowie in Zentral- und Osteuropa, die dadurch auf leistungsfähige und innovative IT- und Telekommunikationslösungen vertrauen können. Tochtergesellschaften bzw. Niederlassungen werden in Österreich, der Tschechischen Republik, der Slowakei, Ungarn, Rumänien und Polen geführt. Das Gesamtlösungsportfolio des Unternehmens deckt die Geschäftsfelder Informationstechnologie und Telekommunikation (Information and Communication Technology, ICT) ab. Positioniert als ICT-Servicepartner übernimmt Kapsch BusinessCom neben der Systemintegration und der kontinuierlichen Optimierung eingesetzter ICT-Lösungen in steigendem Ausmaß auch deren vollständigen Betrieb. Kapsch BusinessCom agiert unabhängig von Herstellern und setzt auf langjährige Partnerschaften mit weltweit führenden Anbietern wie Aastra, Avaya, Cisco, Google, Hitachi, HP oder Microsoft. Gemeinsam mit diesen Partnern bietet Kapsch BusinessCom als Berater, Systemlieferant und Dienstleistungsanbieter herausragende Serviceleistungen an und positioniert sich in einem sich rasant verändernden technologischen Umfeld erfolgreich als vertrauenswürdiger und verlässlicher Partner. Weitere Details zu Kapsch BusinessCom finden Sie ab Seite 38 dieses Berichts.

# Unsere Vision.

Kapsch ist immer zukunftsorientiert, innovativ, leistungsorientiert, verantwortungsbewusst und stets in Ihrer Nähe.

## Always one step ahead.

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

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

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

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

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

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



# Unsere Mission.

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

globalen Wachstumskurs, wobei wir unsere Marktposition verteidigen und weiterhin ausbauen. Unsere engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, der konsequente Fokus auf technische Innovationen sowie verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln unterstützen unser Bestreben, „always one step ahead“ zu sein.



**Henri Gauthier**  
Sales Railways France & UK,  
Kapsch CarrierCom

*Wichts ist unmöglich!*

*So war es auch bei dem von uns entwickelten Sales-Tool, bei dem wir drei unterschiedlichen Ansätze durchgedacht hatten, bis wir die perfekte Lösung gefunden hatten.*

## Werte schaffen und Werte schätzen.

Werte sind für Kapsch ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmenskultur. Mit unserer Tätigkeit schaffen wir bleibende Werte für die Zukunft und leisten aktiv unseren Beitrag zu einer verantwortungsbewussten gesellschaftspolitischen Weiterentwicklung. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Führungskräfte und Vorstände der Kapsch Group und deren Tochterunternehmen 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 gemeinsam an einem Strang und unterstützen uns gegenseitig.
- ▶ **Dynamik.** Der Wille zu konsequenter Veränderung ermöglicht es uns, gesetzte Ziele zu erreichen.

# Unsere Strategie.

Wir wollen mit unseren Technologien einen Beitrag zur Gestaltung unserer Gesellschaft leisten und achten dabei auf wirtschaftliche und ökologische Nachhaltigkeit.

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

**Lösungen für Menschen.** Wir entwickeln uns und damit letztlich auch die Kapsch Group ständig weiter, weil wir es verstehen, uns flexibel an die jeweils aktuellen Rahmenbedingungen und externen Einflussfaktoren anzupassen. Dabei erkennen wir neue Chancen und nutzen sie erfolgsorientiert. Unsere Kunden begeistern wir weltweit mit exzellenten und innovativen Lösungen. Dabei endet unser Technologieverständnis nicht beim technisch Möglichen, sondern beginnt erst dort.

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

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

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

**Langfristiges Denken.** In den Vorjahren haben wir Ihnen die wesentlichen Bausteine unternehmerischen Erfolgs aus unserer Sicht vorgestellt. In Übereinstimmung mit unserer langfristigen Orientierung beginnen wir jetzt einen neuen 4-jährigen Zyklus, der Ihnen vielfältige Einblicke in die Entwicklung und Umsetzung unserer innovativen Technologien bieten soll und die Reise eines Gedankens von der Idee des Entwicklers bis zur Anwendung im Alltag zeigt. Ein Entwicklungsprozess, der beschreibt, wie unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Ideen generieren und damit Grundsteine für technologische Innovation legen. Wie diese Ideen wachsen und im gedeihlichen Umfeld der Kapsch Group gefördert und entwickelt werden, sodass aus ihnen praktische Anwendungen und Lösungen entspringen. Und nicht zuletzt, wie wir diese Lösungen maßschneidern und in unseren Projekten den Wünschen unserer Kunden gemäß als fertige Lösungen teilen. „Think“, „Move“, „Share“ sind dabei unsere Schlüsselbegriffe und jedem einzelnen wollen wir eine Ausgabe unseres Geschäftsberichts widmen, bevor wir Ihnen im Jahr 2017 anlässlich unseres 125-jährigen Firmenjubiläums einen Sonderband präsentieren möchten, der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft vereinen wird.



**Kevin Wriston**

Advanced Expert – Architecture, GSM-R SCP Development & Applications, Kapsch CarrierCom

*Ich denke, dass es entscheidend ist, Informationen in etwas Sinnvolles zu verwandeln. Ich sehe mir beispielsweise gerne TED-Talks an. Hier lernt man, das große Ganze zu erkennen.*

(TED – Technology, Entertainment, Design, ursprünglich eine alljährliche Konferenz in Monterey, Kalifornien – ist vor allem bekannt durch die TED-Talks-Website, auf der die besten Vorträge als Videos kostenlos ins Netz gestellt werden. Weltweit wurden die Videos der TED-Talks mehr als eine Milliarde Mal abgerufen und angesehen. Stand: Dezember 2012, Quelle: Wikipedia)

Die Kapsch Group ist langfristig erfolgreich, weil unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sich mit vollem Engagement und Enthusiasmus dafür einsetzen, dass andere Menschen – Kunden, Partner und Aktionäre – bestmöglich von unseren Leistungen profitieren.

**Innovation, Zukunftsorientierung und etablierte Werte eines Familienunternehmens.** Das sind die tragenden Säulen unserer Unternehmensphilosophie. Wir fühlen uns allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ebenso verpflichtet wie unseren Kunden, Geschäftspartnern und Aktionären. Wir wollen mit unseren Technologien einen Beitrag zur Gestaltung unserer Gesellschaft leisten und achten dabei auf wirtschaftliche und ökologische Nachhaltigkeit.

**Nachhaltigkeit.** Wir verstehen nachhaltiges Wirtschaften als wichtigen Faktor unseres Erfolges, der auch die erfolgreiche Positionierung auf den Kapitalmärkten unterstützt.

In Österreich bildet der VÖNIX (VBV Österreichischer Nachhaltigkeitsindex) jene börsennotierten Unternehmen ab, die mit ihren sozialen und ökologischen Leistungen federführend sind. Seit 22. Juni 2009 ist mit der Kapsch TrafficCom AG ein Teil der Kapsch Group in diesem Index vertreten. Ressourcen jeder Art setzen wir sparsam und kosteneffizient ein. Wir achten auf das Wohlbefinden und die Zufriedenheit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und schaffen so die Voraussetzungen für ein konstruktives und erfolgsorientiertes Miteinander.

**Risikoverhalten.** Als Technologiekonzern agiert die Kapsch Group in einem äußerst dynamischen Umfeld. Die richtige Einschätzung von Risiken, die mit dieser Dynamik einhergehen, ist daher unerlässlich Teil unseres Tagesgeschäfts. Das primäre Ziel unseres Risikomanagements ist der kontrollierte und bewusste Umgang mit Risiken und nicht eine reine Risikovermeidung. Denn wir wollen Chancen rechtzeitig erkennen und unter Abwägung etwaiger damit einhergehender Risiken nutzen. Größere unternehmerische Risiken gehen wir nur dann ein, wenn Projekte über weitreichend positive Perspektiven verfügen, die ihr Risikopotenzial rechtfertigen.

Aufgrund der besonderen Bedeutung des Projektgeschäfts bilden die damit verbundenen Herausforderungen den Schwerpunkt des Risikomanagements.

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

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

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

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

# Unsere Meilensteine.

## Kapsch. Eine Firmengeschichte.

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

### 1892

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



### 1930

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

### 1948

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

### 1955

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



### Nach 1918

Kapsch beginnt mit der Fertigung von Kondensatoren und Trockenbatterien.

### 1965

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



### 1923

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

### 1946

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



### 1958

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

### 1969

Entwicklung einer OHS-Anlage für den halbelektronischen Systembetrieb zur Fernsprechvermittlung.

### 1967

Präsentation des ersten Kapsch Farbfernsehgerätes „Chromatic“.

# 17

## 1970

Ausrüstung der Österreichischen Bahn mit Zugfunk.



## 1972

Kapsch entwickelt Batterien mit Dichtheitsgarantie.



## 1980

Start der digitalen Telefonie in Österreich gemeinsam mit Schrack.

## 1991

Erstes Telefonat in Österreich im neuen digitalen Mobilfunknetz GSM.

## 1994

Mehrere europäische Eisenbahnen werden mit Zugfunk von Kapsch ausgerüstet.

## 1984

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

## 1979

Die für die Flugsicherung essenzielle Mittelbereichsradaranlage Koralpe wird errichtet.



## 1999

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



## 2003

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

## 2010

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

## 2012

Kapsch Smart Energy startet ein Pilotprojekt für integriertes Energiemanagement.



## 2014

Kapsch übernimmt die Transdyn, Inc., USA, eine der führenden Traffic-Management- und Systemintegrations-Firmen auf dem amerikanischen Markt.

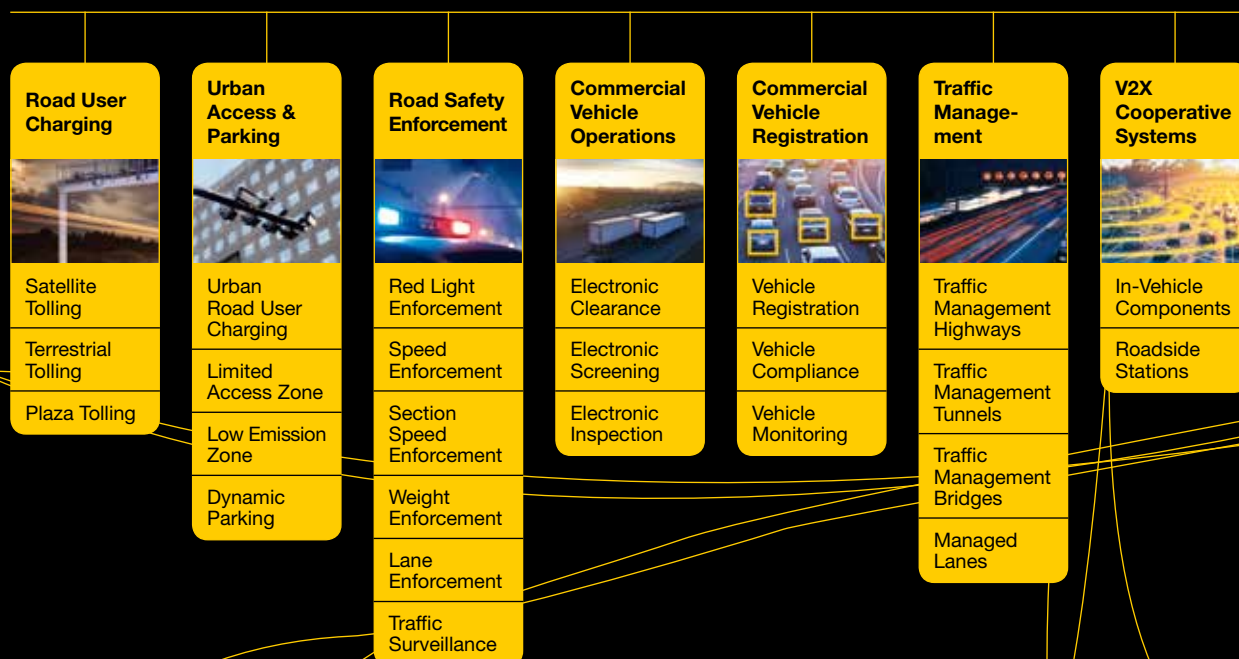
## 2013

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



# Unser Lösungsportfolio.

## Kapsch TrafficCom



### Markenkern.

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

Innovationskraft, Spezialisierung und engagierte, kompetente Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind unsere Schlüssel für nachhaltige Erfolge vor dem Hintergrund

globaler Herausforderungen. Die Strategie der Kapsch Group setzt genau dort an: Entsprechend dem Motto „always one step ahead“ behaupten wir uns auf den Weltmärkten durch technologische Innovationen mit hohem Kundennutzen. Das macht uns zum Spezialisten für intelligente Lösungen in den Zukunftsfeldern Mobilität und Kommunikation. Mehr als 5.400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind für die Kapsch Group weltweit tätig – mit dem Anspruch, exzellente Lösungen zum Nutzen unserer Kunden zu realisieren.

### Schlüsselgesellschaften.


**Kapsch TrafficCom** ist ein weltweit anerkannter Anbieter von intelligenten Verkehrssystemen (Intelligent Transportation Systems, ITS), die zu mehr Sicherheit und Effizienz im Straßenverkehr beitragen. Das Portfolio umfasst Lösungen für Mauteinhebung, städtische Zugangsregelung und Parkraumbewirtschaftung, Verkehrsüberwachung, Kontrolle von Nutzfahrzeugen, elektronische Fahrzeugregistrierung, Verkehrsmanagement und V2X Kooperative Systeme. Die Lösungen von Kapsch TrafficCom helfen, die Verkehrsinfrastruktur zu finanzieren,

die Verkehrssicherheit zu erhöhen, den Verkehrsfluss zu optimieren und verkehrsbedingte Umweltbelastungen zu reduzieren.

**Kapsch CarrierCom** ist ein erfolgreicher und global tätiger Systemintegrator, Hersteller und Lieferant von End-to-End-Telekommunikationslösungen. Das Unternehmen bietet innovative unternehmens- und geschäftskritische Gesamtlösungen für Carrier-Netzwerke, Bahnbetreiber, Unternehmen des öffentlichen Personennahverkehrs und für Unternehmen, die eine

**Kapsch CarrierCom**

**Railway Organizations**




- GSM-R Networks
- Terminals & Cab Radios
- Transmission
- Applications
- End-to-End Integration
- Plan – Build – Maintain – Operate

**Machine Networks**




- Intelligent Asset
- Management Platform
- Real-Time Asset Analytics & Reporting
- Sensors & M2M Devices Enterprise Integration
- Cloud Services – Plan – Build – Maintain – Operate

**Public Transport**



- TETRA Networks
- Real-Time Monitoring & Tracing
- Tram Energy Efficiency Management
- Predictive Vehicle Maintenance & Service Optimization
- Plan – Build – Maintain – Operate

**Carriers**



- GSM, UMTS, LTE and CDMA Access & Core Networks
- Fixed Access & Voice-over-IP Solutions
- Transmission & Software-defined Networks
- Applications
- OSS/BSS Solutions
- Network Optimization & Virtualization
- Professional Services


**Kapsch BusinessCom**

**Facility Solutions**



- Gefahrenmeldesysteme
- Multimedia & Infotainment
- Zutrittskontrolle
- Videoüberwachung

**Infrastructure & Application Solutions**



ICT Operating & Services

- Cloud Computing
- Business Collaboration
- Storage
- Virtualization
- Mobile Enterprise
- Network & Security
- Telecommunication & Workspace

**Kapsch Smart Energy**

**Smart Metering & Smart Grid**



**Fipofix**

**Verlegung von Hochleistungsfasern**



Vernetzung von Maschinen mit Echtzeitkommunikation benötigen. Kapsch CarrierCom ist zuverlässiger Partner für Kunden unterschiedlichster Branchen, die von dem umfangreichen Dienstleistungsspektrum und direktem Kundensupport profitieren.

**Kapsch BusinessCom** ist ein verlässlicher Servicepartner für mehr als 17.000 Unternehmen in Österreich und CEE, die leistungsfähige IT- und Telekommunikationslösungen benötigen. Das Angebot umfasst ICT Infrastructure & Application Solutions

für eine stabile und leistungsfähige Infrastruktur mit Server-, Storage- oder Netzwerkkomponenten und den dazugehörigen Applikationen für Zusammenarbeit und Kommunikation sowie ICT Facility Solutions für eine optimal funktionierende Gebäudetechnik mit Videoüberwachung, Zutrittskontrolle u. v. m.

**Neue Geschäftsfelder.**

**Kapsch Smart Energy** bietet Gesamtlösungen für integriertes Energiemanagement. Die Vernetzung von Energieversorgungsunternehmen und Verbrauchern ist die Basis für eine effizientere Nutzung der Energieressourcen. Kapsch Smart Energy liefert und implementiert dabei sämtliche Infrastruktur-Komponenten und integriert Applikationen im Umfeld von Smart Grids. Auch damit verbundene Dienstleistungen, wie etwa Projektdesign, Projektmanagement, Systemintegration bis hin zur Wartung oder Betriebsübernahme, zählen zum Portfolio.

**Fipofix.** Zusammen mit der Yacht Construction Consulting investiert Kapsch in die Entwicklung eines neuen Verlegeverfahrens für Hochleistungsfasern zur Herstellung von Halbzeugen und Gelegen für Kompositwerkstoffe. Gemeinsam wurde die Firma Fipofix GmbH gegründet, an der Kapsch zu 80% beteiligt ist. Das Fipofix-Verfahren ermöglicht eine besonders schonende Verlegung von jeder Art von Hochleistungsfasern. Patenthalter für das Verlegeverfahren ist Kapsch.

# Nachhaltige Unternehmensführung.



Steigen Sie hier in die multimediale Welt von Kapsch ein.

Die Kapsch Group fühlt sich den zentralen Aspekten der Nachhaltigkeit nicht zuletzt aufgrund ihres Unternehmensgegenstandes in besonderer Weise verpflichtet.

**Umfangreiche Nachhaltigkeitsagenda.** Im Fokus aller diesbezüglichen Aktivitäten stehen der sparsame und schonende Einsatz von Ressourcen aller Art, die Wahrung der Profitabilität und der Innovationskraft sowie die Gewährleistung der Chancengleichheit und Fairness gegenüber allen relevanten Interessengruppen. Als übergeordnetes Ziel wird dabei die langfristige Sicherung der Stabilität des Unternehmens unter Berücksichtigung aller ökonomischen, ökologischen und sozialen Gesichtspunkte verfolgt. Die nachstehenden Beispiele verdeutlichen die Vielfalt der diesbezüglichen Aktivitäten.

**Verantwortungsvoller Umgang mit Ressourcen und Umwelt.** Wir arbeiten laufend daran, den Verbrauch von Energie und anderen Ressourcen in der Kapsch Group zu senken und die klimarelevanten Emissionen zu verringern. Auch deshalb investieren wir in die Forschung und Entwicklung von innovativen und umweltfreundlichen Produkten. Beispiele dafür sind unter anderem die Urban Traffic Solutions von Kapsch TrafficCom zur automatisationsunterstützten Steuerung des Verkehrs oder die Machine-to-Machine (M2M)-Lösungen von Kapsch CarrierCom. Ein eindrucksvolles Referenzprojekt dieser Art stellt die Ausrüstung von Straßenbahngarnituren der Linz AG Linien mit einer weltweit einzigartigen M2M-Kommunikationslösung dar, die durch die Abfrage und Steuerung von rund 50 Systemparametern den Energieeinsatz reduziert. Das damit realisierte Einsparungspotenzial entspricht dem Jahresstromverbrauch von rund 300 Haushalten. 85t Kohlendioxid können bei gleichzeitigem Komfortgewinn für die Fahrgäste eingespart werden.

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

**Synergie von Wirtschaft, Bildung und Forschung.** Die Kapsch Group engagiert sich seit jeher für den

Brückenschlag zwischen Wirtschaft und Einrichtungen in Forschung und Bildung. Beispielsweise fördern wir das „Universitäre Gründerservice Wien“ und den „INiTS Award“. Dieser Award prämiiert Abschlussarbeiten und Dissertationen, die sich in der Unternehmenspraxis umsetzen lassen. Um den Bedarf an hochqualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auch in Zukunft abdecken zu können, fördern wir in erster Linie technisch und naturwissenschaftlich orientierte Institutionen und Projekte. Dazu zählen das Institut für Elektrotechnik und Informationstechnik an der TU Wien, die FH Technikum Wien, die FH Campus Wien und die FH Wien mit dem Masterstudium „Executive Management“. Detaillierte Angaben zu unseren zahlreichen Kooperationen im Bereich der Forschung und Entwicklung finden Sie im Lagebericht ab Seite 54.

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

**Förderung des technischen Nachwuchses.** Technische Bildungseinrichtungen sind für die Kapsch Group sehr wichtig und so ist das Unternehmen daran interessiert, sowohl mit den Studenten als auch mit den Absolventen der technischen Ausbildungslehrgänge so früh wie möglich in Kontakt zu treten. Neben der TU Wien und der FH Technikum Wien fördert die Kapsch Group weitere tertiäre Bildungseinrichtungen. Mit der Veranstaltungsreihe Kapsch Challenge werden seit mehreren Jahren Schüler oder Studenten eingeladen, sich technischen Fragestellungen im Rahmen von Projektarbeiten zu widmen.

Wir legen großen Wert auf die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.





**Luke Xiaoquan Lu**  
Strategic & International  
Sourcing – Supply Chain Mana-  
gement, Kapsch TrafficCom

*Bei mir entstehen Ideen, wenn ich einen konkreten Bedarf erkenne. Ist dies der Fall, spreche ich mit möglichst vielen Menschen darüber. Und dann lasse ich mich – am liebsten von der Natur – zur besten Lösung inspirieren.*

Die Verbindung von Tradition und Innovation ist ein maßgeblicher Grundsatz der Kapsch Group, der sich auch in der Förderung von Kunst- und Kultureinrichtungen widerspiegelt.

### Soziale und kulturelle Verantwortung.

Entsprechend unserer Unternehmenswerte übernehmen wir gesellschaftliche Verantwortung, die über unseren operativen Wirkungsbereich hinausgeht. Nachstehend werden ausgewählte Initiativen und Projekte zur Verdeutlichung dieses Verantwortungsbewusstseins vorgestellt.

**Künstlern eine Plattform bieten.** Die Kapsch Group lädt jährlich aufstrebende Künstler zur Gestaltung eines Kalenders ein und leistet damit einen wichtigen Beitrag zur Kunstförderung. Der Kalender 2013 wurde vom gebürtigen Vorarlberger Reinhold Ponesch gestaltet. Der Kunstkalender 2014, der im Rahmen einer Veranstaltung im November 2013 präsentiert wurde, zeigt Werke der weißrussischen Künstlerin Alina Kunitsyna.

**Kulturelle Partnerschaften bereichern.** Die Verbindung von Tradition und Innovation ist ein maßgeblicher Grundsatz der Kapsch Group, der sich auch in der Förderung von Kunst- und Kultureinrichtungen widerspiegelt. Seit 1992 besteht eine Generalpartnerschaft mit dem Wiener Konzerthaus, das durch sein spannendes und unkonventionelles Programm Traditionspflege mit der Erschließung neuer Publikumschichten kombiniert. Mit „Wien Modern“ fördert die Kapsch Group eines der mittlerweile weltweit renommiertesten Festivals zeitgenössischer Musik – und dies seit seiner Gründung im Jahr 1989.

Die Kapsch Group unterstützt auch die Veranstaltungsreihe „Kultur im Tempel“ in der Synagoge Koberndorf sowie das Jüdische Museum Wien und damit zwei Institutionen, die jüdisches Leben und jüdische Kultur auch jüngeren Generationen verständlich und erlebbar machen.

**Soziale Verantwortung wahrnehmen.** Die Kapsch Group schätzt und fördert die Arbeit von karitativen Institutionen wie dem Institut zur Cooperation bei Entwicklungs-Projekten (ICEP), das ausgehend von Österreich einen bedeutenden Beitrag zur globalen Bekämpfung von Armut leistet. Das ICEP unterstützt ausbildungsorientierte Projekte, die die Lebensbedingungen der Menschen in Entwicklungsländern langfristig verbessern.

Die Kapsch Group unterstützt auch „Ärzte ohne Grenzen“, eine international anerkannte und weltweit agierende Organisation, die medizinisch unzureichend versorgten Menschen Hilfe leistet. Seit 2013 besteht zudem ein Fördervertrag zwischen der St. Anna Kinderkrebsforschung und der Kapsch Group. Unterstützt wird die Forschungsarbeit im Rahmen des Projektes „Next Generation Sequencing“. Ziel dieses Projektes ist es, Informationen über das menschliche Erbgut zu erhalten und damit Erkenntnisse über die genetischen Veränderungen zu gewinnen, die mit dem Krankheitsverlauf und der Therapie verbunden sind.

# Beteiligungen der Kapsch Group.





# „Wer zuhört, findet an jedem Ort neue Ideen.“

Karoline Oberlerchner, Kommunikations-Talent, Musik-Fan, Kapsch TrafficCom



## Musik einschalten. Und den Gedanken freien Lauf lassen.

In diesem Zustand findet Karoline Oberlerchner die besten Ideen. Sie muss zuerst in sich gehen, um das Grundproblem klar zu erkennen. Und dann, im regen Austausch mit anderen Leuten, findet sich immer eine Lösung. So auch bei dem von ihr geleiteten E2E-Dokumentation-Projekt. In ihrer täglichen Arbeit bei Kapsch TrafficCom fiel ihr auf, dass es keinen

einheitlichen Dokumentationsprozess gab. Mit viel Energie und Zielstrebigkeit überzeugte sie die Verantwortlichen, setzte sich mit den richtigen Partnern an einen Tisch und treibt das Projekt nun weiter voran. Um einen globalen Player, wie Kapsch es ist, global noch besser zu vernetzen. Um einen gemeinsamen Arbeitsrhythmus zu finden.



## Markt, Geschäftssegmente und Strategie.

Kapsch TrafficCom ist ein weltweit anerkannter Anbieter von intelligenten Verkehrssystemen (Intelligent Transportation Systems, ITS) und ermöglicht mehr Sicherheit und Effizienz im Straßenverkehr.

**Unser Markt.** In den Systemen der Kapsch TrafficCom kommen Informations- und Kommunikationstechnologien zur Anwendung, die den Transport einschließlich Infrastruktur und Fahrzeugen optimieren und damit die Benutzer in ihrer Mobilität sowie die Verkehrsindustrie im Allgemeinen unterstützen. Unser Angebot umfasst folgende Geschäftsfelder:

*Mauteinhebung.* Komponenten, Subsysteme und Systeme sowie durchgängige Mautlösungen, die an spezifische Kundenanforderungen und Basistechnologien angepasst werden können. Abgedeckt wird der komplette Migrationspfad – von manueller bis zu elektronischer Mauteinhebung – auf ein- und mehrspurigen Straßen sowie auf Autobahnen und dem übrigen Straßennetz.

*Städtische Zugangsregelung und Parkraumbewirtschaftung.* Komplettlösungen, die unterschiedliche Gebührenberechnungsarten ermöglichen – abhängig von der Tageszeit, der Dauer des Aufenthaltes, der Emissionsklasse oder dem Verkehrsaufkommen.

*Verkehrsüberwachung.* Komplett- und vollintegrierte Gesamtlösungen für die automatisierte Überwachung der Einhaltung von Verkehrsgesetzen zur Erhöhung der Verkehrs- und öffentlichen Sicherheit. Delikte wie zu schnelles Fahren, die Nichtbeachtung von roten Ampeln oder Überladung von Fahrzeugen können erfasst und Strafbüßen entsprechend der gesetzlichen Vorgaben eingehoben werden.

*Kontrolle von Nutzfahrzeugen.* Zur Erhöhung der Verkehrssicherheit und zur Steigerung der Produktivität von Flotten. Dazu zählen beispielsweise Applikationen zur 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.* Verbesserung der Fahrzeugregistrierung mittels elektronischer Kennzeichen zur Verhinderung von Kennzeichenfälschungen und zur Erhöhung der Verkehrs- und

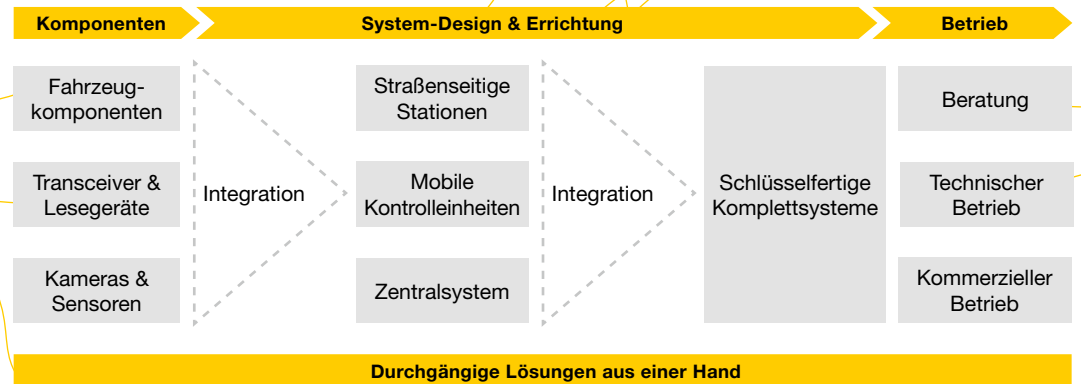
öffentlichen Sicherheit. Diese Lösungen erlauben darüber hinaus die zentrale Verwaltung von Fahrzeughalterdaten und eine automatisierte Kontrolle durch Behörden.

*Verkehrsmanagement.* Lösungen zur Überwachung und Steuerung des Straßenverkehrs zur Verbesserung der Verkehrssicherheit, zur Optimierung des Verkehrsflusses und zur Reduktion von verkehrsbedingten Umweltbelastungen. Wir bieten Komplettlösungen für die Verkehrssteuerung auf Autobahnen (Netz-, Strecken- und Zuflusssteuerung), in Tunnels, zur Störfallerkennung sowie zur Bereitstellung von Verkehrsinformationen für Straßenbetreiber und Verkehrsteilnehmer.

*V2X Kooperative Systeme.* Fahrzeug-zu-Fahrzeug (V2V)- und Fahrzeug-zu-Infrastruktur (V2I)-Kommunikation – im Englischen „V2X“ abgekürzt – ist eine der Kerntechnologien für innovatives 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.

Die genannten Lösungen von Kapsch TrafficCom helfen, die Verkehrsinfrastruktur zu finanzieren, die Verkehrssicherheit zu erhöhen, den Verkehrsfluss zu optimieren und verkehrsbedingte Umweltbelastungen zu reduzieren. Das aktuelle Kerngeschäft umfasst die gesamte Wertschöpfungskette von der Entwicklung über die Errichtung bis zum Betrieb von elektronischen Mautsystemen für den mehrspurigen Fließverkehr, die wir aus einer Hand anbieten können. Referenzen in mehr als 40 Ländern machen Kapsch TrafficCom zu einem international anerkannten Experten in diesem Geschäftsfeld.

**Neue Projekte, neue Märkte.** Kapsch TrafficCom konnte im Geschäftsjahr 2013/14 ihren Expansionskurs fortsetzen, zahlreiche Projekte gewinnen und neue Märkte erschließen. Die wichtigsten Highlights werden nachstehend erörtert. Details finden Sie im aktuellen Geschäftsbericht von Kapsch TrafficCom.



Kapsch TrafficCom hat während der letzten Jahre massiv in die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens investiert und ihre internen Strukturen und Prozesse auf das erwartete Marktwachstum ausgerichtet.

**Europa.** Bei unserem Großprojekt zur Einführung eines elektronischen Mautsystems auf einer Gesamtstrecke von 815 km in Weißrussland konnten wir im Geschäftsjahr 2013/14 große Fortschritte erzielen. Anfang August 2013 wurde die erste Ausbaustufe in Betrieb genommen, Anfang Jänner 2014 eine weitere Teilstrecke. Das Projekt liefert damit bereits einen positiven Ergebnisbeitrag. Aufgrund der intensiven Nutzung wird das System seit Anfang Jänner 2014 um weitere 118 km ausgedehnt, womit sich die Gesamtlänge der Mautstraßen, die von Kapsch TrafficCom in Weißrussland betrieben werden, auf 933 km erhöht.

In Russland konnte Kapsch TrafficCom im Geschäftsjahr 2013/14 vier Projekte realisieren. Für die Olympischen Winterspiele in Sotschi wurde ein Verkehrszugangssystem geliefert. Zwei Weigh-in-Motion-Stationen wurden auf einer Fernstraßenverbindung installiert und mehr als 33.000 On-Board Units wurden an zwei russische Straßenbetreiber geliefert.

**Nordamerika.** In Texas waren wir in der Lage, einen Teil des Mautsystems in Betrieb zu nehmen, das noch weiter ausgebaut wird und auch eine ITS-Komponente umfasst. Es ist das erste System, das wir in den USA eigenständig integriert haben und stellt eine wertvolle Referenz für zukünftige Ausschreibungen dar. Im Oktober 2013 wurden wir für zwei Jahre mit der Wartung und Entwicklung der Software für die Maut der Golden Gate Bridge in San Francisco, Kalifornien, beauftragt.

In Kanada wurde im Juni 2013 der Vertrag für die Lieferung von On-Board Units für den Highway 407 ETR in der Region rund um Toronto um fünf Jahre

verlängert. Mit der Akquisition der Transdyn, Inc., einem der führenden Hersteller moderner Verkehrsmanagement-Softwareprogramme und -Systeme auf dem US-Markt, konnten wir nicht nur unsere dortige Präsenz stärken, sondern auch unser Portfolio von Produkten und Lösungen erweitern.

**Australien.** In Sydney konnte das erneuerte Mautsystem auf dem M5 South Western Motorway nach nur einem Jahr seit Beauftragung in Betrieb genommen werden. Im Dezember 2013 erhielt Kapsch TrafficCom zudem den Zuschlag für zwei elektronische Mautsysteme in Sydney und Brisbane.

**Afrika.** Nach längeren politisch bedingten Verzögerungen wurde im Dezember 2013 in Südafrika das „Gauteng Freeway Improvement Project“ als eines der weltweit größten elektronischen Mautsysteme für den mehrspurigen Fließverkehr in Betrieb genommen.

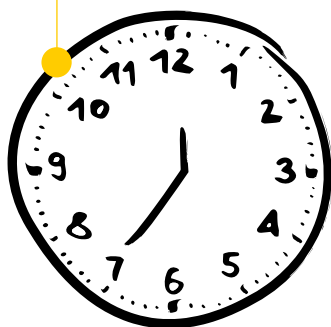
**Ausblick.** Kapsch TrafficCom hat während der letzten Jahre massiv in die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens investiert und ihre internen Strukturen und Prozesse auf das erwartete Marktwachstum ausgerichtet. Auch auf die Veränderungen durch die zunehmende ITS-Konvergenz im Sinne einer Verschmelzung unterschiedlicher Anwendungsgebiete sind wir vorbereitet und somit in Summe gut für die Zukunft gerüstet. Im Wirtschaftsjahr 2014/15 werden wir unsere aktuellen Vorhaben zielgerichtet fortführen. Wir rechnen damit, weitere Projekte gewinnen zu können und damit das Potenzial des weltweiten ITS-Marktes für die Fortsetzung unseres bisherigen Expansionskurses nutzen zu können.

# Kapsch TrafficCom. Ausgewählte Projekte.

## weißrussland

### BelToll Mautsystem

2013 nahmen wir die erste Ausbaustufe des elektronischen Mautsystems BelToll für alle Fahrzeuge über 3,5t Gesamtgewicht und Personenkraftwagen auf der Durchfahrt in Betrieb und konnten das System auf nunmehr 933km erweitern.

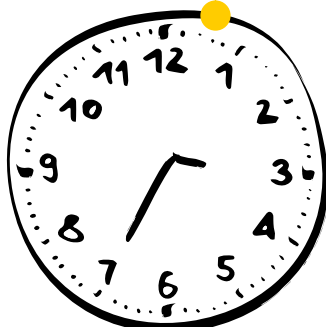


Minsk

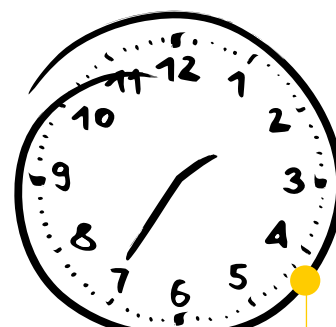
## USA

### Akquisition Transdyn, Inc.

Die Übernahme der Transdyn, Inc., einem der führenden Hersteller moderner Verkehrsmanagement-Softwareprogramme und -Systeme auf dem US-Markt, ermöglicht uns, Kunden in aller Welt ein erweitertes Portfolio von Produkten und Lösungen für Intelligent Transportation Systems (ITS) anzubieten.



Atlanta



Sacramento

## USA

### Software-Wartung Golden Gate Bridge

2013 wurden wir mit der Übernahme der Entwicklung und Wartung der Software für die Maut der Golden Gate Bridge in San Francisco, Kalifornien, beauftragt. Der Vertrag mit dem Golden Gate Bridge, Highway and Transportation District hat eine Laufzeit von zwei Jahren und umfasst die gesamte Software für alle Mautspuren.



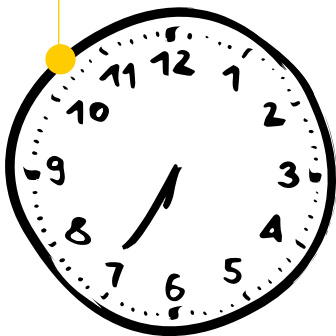
Steigen Sie hier in die multimediale Welt von Kapsch ein.



## Australien

### „M5 South Western Motorway“ Mautsystem

Unsere Verantwortlichkeit im Zuge der Inbetriebnahme des „M5 South Western Motorway“ in Sydney umfasste die gesamte Installation und Herstellung des Mautsystems sowie das Design der Mautbrücken. Die Lieferung beinhaltete ebenfalls einen Teil des „Back Office Systems“, welches durch die von uns entwickelten Werkzeuge dem Mautbetreiber die Beobachtung, Aufzeichnung und Verarbeitung der Fahrzeugwege ermöglicht.

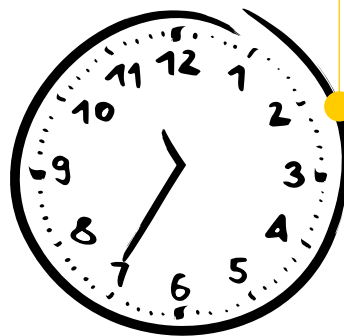


Sydney

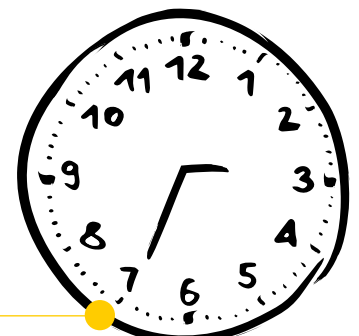
## Südafrika

### Elektronisches Mautsystem

In der südafrikanischen Provinz Gauteng starteten wir 2013 das elektronische Mautsystem für den mehrspurigen Fließverkehr aller Fahrzeugklassen auf einer Länge von 185 km.



Johannesburg



Astana

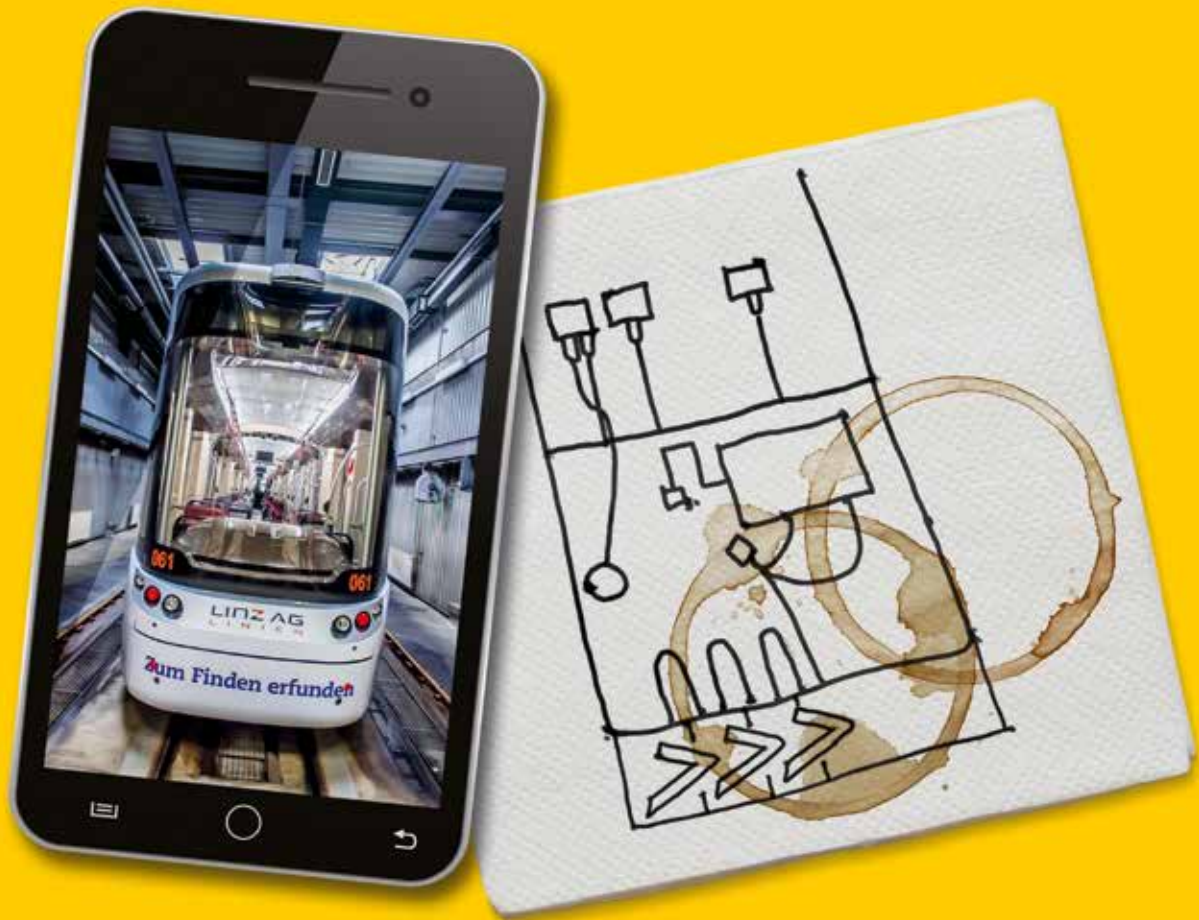
## Kasachstan

### Weigh-in-Motion-System

In Kasachstan installierten wir 2013 auf zwei Autobahnen ein Weigh-in-Motion-System für vier Stationen. Zwei der vier gelieferten Stationen befinden sich auf Kilometer 59 der Autobahn von Almaty nach Bischkek, die anderen beiden Stationen sind auf Kilometer 291 der Verbindung Astana-Petropawlowsk.

# „Kaffee ist immer eine gute Idee.“

Karlo Magdic & Engelbert Kerschbaummayr, Machine-Networks-Spezialisten, 3D-Puzzler, Kapsch CarrierCom



## Ein weißes Blatt Papier. Schwarzer Kaffee. Und aufs Problem fokussiert.

Für Karlo Magdic bietet der Bürotisch mit Telefon und Computer zu viele „Ablenkungen des Alltags“. Er benötigt eine tiefe Fokussierung auf das Problem, das er meist mit einem weißen Blatt Papier und einem Stift in Angriff nimmt. Sein Partner Engelbert Kerschbaummayr sieht das ähnlich. Kein Wunder also, dass bei einer oder mehreren Kaffeepausen die Idee zur intelligenten Straßenbahn entstand. Im regen Gedankenaustausch konzipierten

der Web-Portal-Entwickler und der Solution Manager mit ihrem Team diese innovative Machine-Networks-Lösung für Kapsch CarrierCom. Stolz sind die beiden vor allem auf die Architektur und Flexibilität der Plattform, die die Komplexität im „Internet of things“ vereinfachen kann. Ob Karlo Magdic diese Eingebung von seinem Hobby, dem 3D-Holz-Puzzeln, hat, kann aber selbst er nicht mit Sicherheit beantworten.



Steigen Sie hier in die multimediale Welt von Kapsch ein.



Kapsch CarrierCom konnte im Geschäftsjahr 2013/14 mit ihren vier Geschäftsbereichen Erfolge erzielen, die auch für die Zukunft ein solides Wachstum in etablierten und auch neuen Märkten versprechen.

## Markt, Geschäftssegmente und Strategie.

**Unser Markt.** Kapsch CarrierCom ist ein globaler Systemintegrator, Hersteller und Anbieter von Telekommunikationslösungen und nimmt einen Marktanteil von 50 % im Bereich der GSM-R-Lösungen für Bahngesellschaften ein. Dabei werden Bahnkunden Komplettlösungen für den Zugfunk angeboten, die Core-, Access- und Transmissionnetze, Cab Radios und ein umfassendes Serviceportfolio inkludieren. Die bewährte Carrier Division ermöglicht es Betreibern von Mobil- und Festnetzen, aber auch Energieversorgern, ihren aktuellen und zukünftigen Netzanforderungen gerecht zu werden. Unsere Expertise im Bereich Systemintegration, die Lieferantenunabhängigkeit und die Fähigkeit, als Generalunternehmer zu agieren, sind in diesem Geschäftssegment von besonderer Bedeutung und ermöglichen es, den Anforderungen der Kunden optimal zu entsprechen. Im Bereich Public Transport kann Kapsch CarrierCom mittels TETRA-Bündelfunk-Technologie Kunden im Personennahverkehr versorgen. Der Geschäftsbereich Machine Networks bietet Transportunternehmen sowie anderen Organisationen eine effektivere Überwachung und Wartung ihrer Anlagen und Fuhrparks.

**Railways.** Kapsch CarrierCom statet über 73.000 km Bahngleise in Europa, Afrika und Asien mit GSM-R-Technologie aus und garantiert dabei eine Systemunterstützung bis zum Jahr 2030. Dank massiver Investitionen in Forschung und Entwicklung, die deutlich über dem Branchendurchschnitt liegen, wurde das Produktportfolio im Bereich Railways erneuert, um die Bahngesellschaften bei der Modernisierung ihrer Telekommunikationsinfrastruktur zu unterstützen. Zur Standardisierung des ETCS Level 2 (European Train Control System) mittels GPRS-Technologie arbeiten wir mit zahlreichen Standardisierungs- und Aufsichtsbehörden zusammen, darunter der Internationale Eisenbahnverband (UIC), die Union Industry of Signalling (UNISIG) und die Europäische Eisenbahngesellschaft (ERA). Gemeinsam mit dem 3rd Generation Partnership Project (3GPP) sind wir federführend bei der IP-Standardisierung der GSM-R-Technologie. Zudem zählen wir seit 2013 das Cab Radio, ein Endgerät für den Bahnfunk, zu unserem Produktportfolio und können dadurch Bahngesellschaften eine vollständige End-to-End-Telekommunikationslösung anbieten.

**Carriers.** Kapsch CarrierCom ist ein global tätiger Systemintegrator und Service Provider für die Betreiber von Telekommunikationsnetzen. Wir ermöglichen unseren Kunden einen schnelleren Markteintritt, optimieren bestehende Netzwerkinfrastruktur und unterstützen die Einführung von IP-Netzen und Netzwerken der nächsten Generation. Die aktuellen Schwerpunkte in diesem Geschäftssegment bilden wegweisende Technologien wie VoIP, Sicherheits- und Policy-Lösungen, virtualisierte Netze (SDN/NFV) und Netzsignalisierungslösungen. Es ist uns gelungen, starke Partnerschaften aufzubauen, die uns bei diesen aktuellen Branchenthemen unterstützen. Mit der Akquisition eines großen deutschen Systemintegrators, der ITM Group, konnten wir unsere Präsenz in Deutschland verstärken.

Seit dem Geschäftsjahr 2013/14 positionieren wir uns auch als Anbieter der CDMA-Technologie und als Dienstleister für europäische Energieversorger mit vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten in den Bereichen Smart Metering und Smart Grids. In Österreich konnten wir im Herbst 2013 mit der Ersteigerung von neun Frequenzblöcken im Bereich 450 MHz unser Angebot im Heimatmarkt ausweiten. Wir erhoffen uns dadurch zusätzliches Wachstum.

**Machine Networks.** Kapsch CarrierCom bietet im Bereich Machine Networks maßgeschneiderte End-to-End-Lösungen für Unternehmen im Transportwesen und in anderen anlagenintensiven Branchen an, die eine automatisierte Ferndatenerfassung von Fahrzeugen, Maschinen oder Anlagen benötigen.

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

**Public Transport.** Kapsch CarrierCom bietet eine optimale Kommunikationsinfrastruktur für den öffentlichen Personennahverkehr an. Die bewährte TETRA-Bündelfunk-Technologie (Terrestrial Trunked Radio), die aus technischer Sicht ideal für Straßenbahnen, U-Bahnen und Busse geeignet ist, stellt die Basis unserer segmentbezogenen End-to-End-Lösungen dar und gewährleistet eine sichere und besonders zuverlässige Sprachübertragung. Zudem leistet sie einen wesentlichen Beitrag zur Sicherheitsverbesserung und Reduktion von Betriebskosten und bildet gleichzeitig die Grundlage für weitere Dienstleistungen für Verkehrsbetriebe und Fahrgäste.

**Erfolg in etablierten und neuen Märkten.** Im Geschäftsjahr 2013/14 konnte Kapsch CarrierCom durch zahlreiche Großaufträge von Bahngesellschaften und Carriers in allen vier Geschäftssegmenten ein signifikantes Wachstum in etablierten Märkten, vor allem in Zentral- und Osteuropa, erzielen. Die Akquisition der ITM Group stärkt das Carrier-Geschäft in Deutschland. Mehrere Carrier-Projekte werden derzeit in Belgien und Österreich betreut. Erfolge konnten auch in Asien verbucht werden, unter anderem durch den Zuschlag eines Carrier-Schlüsselprojekts in Taiwan. Im Mittleren Osten wird Kapsch CarrierCom in Saudi-Arabien bei einem bedeutenden Eisenbahnprojekt mitwirken.



**Dorthe Damtoft**  
Supply Chain Management,  
Kapsch CarrierCom

*Eine Idee ist wie ein Samen, den man pflanzen muss.  
Mit Sonne, Wasser und etwas Zeit wächst dann  
etwas Großartiges daraus.*

**Ausblick.** Kapsch CarrierCom wird weiterhin stark in Forschung und Entwicklung investieren, um die tonangebende Marktstellung im Bahnsegment zu verteidigen und die Umsetzung neuer Carrier-Lösungen wie SDN und NFV beschleunigen zu können. Im Fokus unserer Wachstumsstrategie stehen die Märkte in Zentral- und Osteuropa, im Mittleren Osten sowie in Nordafrika und Asien. Investiert wird auch in die beiden Geschäftsbereiche Public Transport und Machine Networks, um das dynamische Wachstum fortzusetzen. Besonders

starke Wachstumsimpulse erwarten wir uns für diesen Geschäftsbereich aus Deutschland, Österreich, Slowenien, der Schweiz und der Slowakei.

Im Bereich Carrier streben wir zukünftiges Wachstum vor allem in Europa an, insbesondere in Deutschland, Frankreich, den Benelux-Staaten und in der CEE-Region. Den Kundenkreis für unsere CDMA-Lösungen der nächsten Generation wollen wir um Energieversorger erweitern.

# Kapsch CarrierCom. Ausgewählte Projekte.

## Österreich

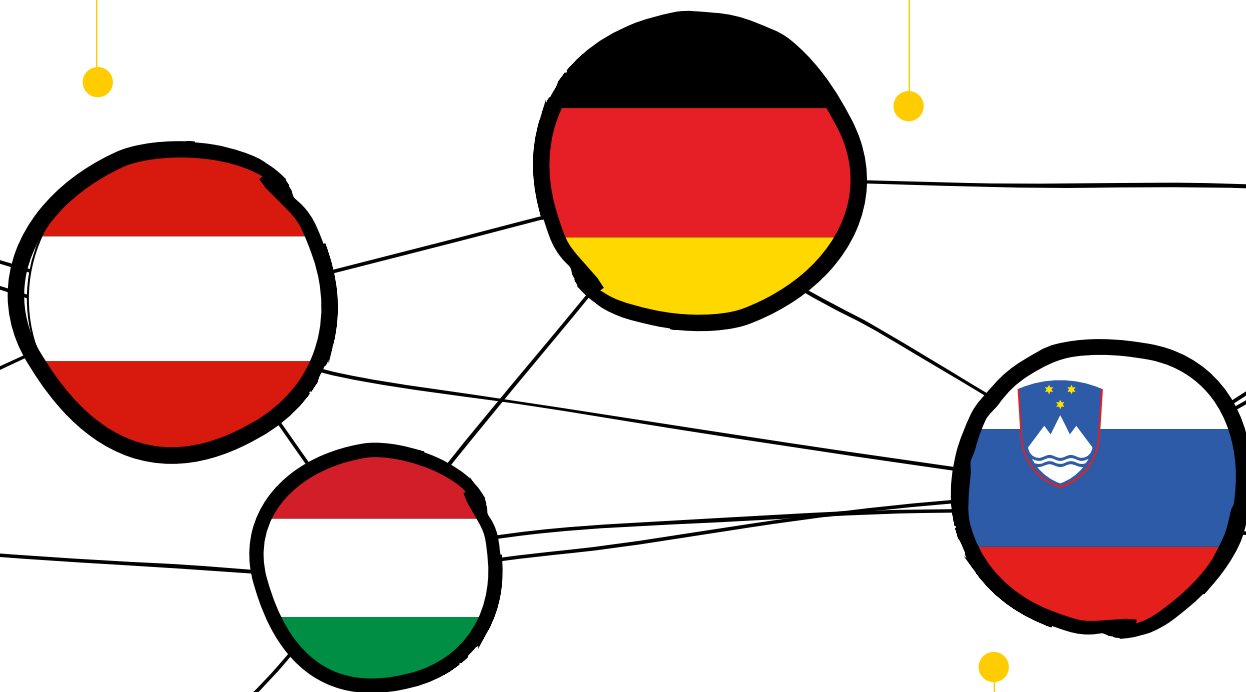
### Telemetrielösung

Kapsch CarrierCom setzt im Bereich Machine Networks eine Telemetrielösung für Straßenbahnen der Linz AG Linien um. Über eine in der Straßenbahn angebrachte Black Box werden Daten in Echtzeit an die Leitstelle weitergeleitet, wodurch eine verbesserte Betriebsführung und damit eine Energieeinsparung von 10 % ermöglicht werden.

## Deutschland

### Akquisition ITM Group

Kapsch CarrierCom hat die ITM Group, einen führenden deutschen Systemintegrator, übernommen. Diese Akquisition wird die Position von Kapsch CarrierCom bei Carrier-Kunden und im Energiesektor, insbesondere in der EMEA-Region, konsolidieren.



## Ungarn

### GSM-R-Technologie

Kapsch CarrierCom stattet das ungarische Bahnnetz auf einer Gleisstrecke von über 900 km mit GSM-R-Technologie aus und übernimmt zudem laufende Wartungsarbeiten.

## Slowenien

### GSM-R-Infrastruktur

Kapsch CarrierCom wurde ausgewählt, das Kommunikationsnetz für die slowenische Eisenbahn zu liefern und in weiterer Folge zu warten. Die GSM-R-Infrastruktur wird auf einer Strecke von 1.200 km aufgebaut.

## Saudi-Arabien

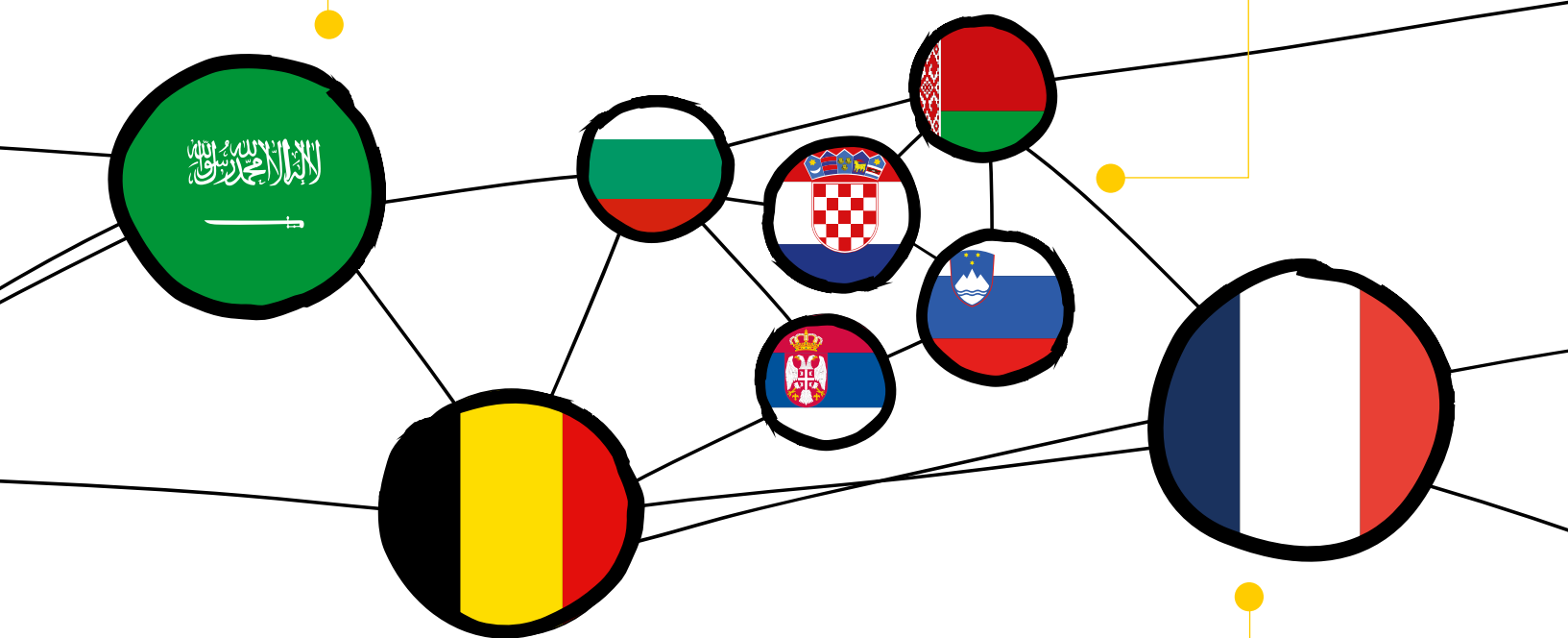
### GSM-R-Infrastruktur

Kapsch CarrierCom errichtet auf der 450 km langen Hochgeschwindigkeitsstrecke zwischen den heiligen Städten Mekka und Medina eine GSM-R-Infrastruktur mit vierfacher Redundanz.

## Zentral- und Osteuropa (CEE)

### Integration Openet Policy Manager

Die Telekom Austria Group hat Kapsch CarrierCom mit der Integration des Openet Policy Managers in sechs Betreibergesellschaften in Osteuropa beauftragt. Angestrebte Ziele sind Spam-Angriffserkennung, Flexible Bill Shock Prevention und modernste Roaming-Features.



## Belgien

### Errichtung/Wartung Signalisierungsnetz

Belgacom International Carrier Services (BICS) hat Kapsch CarrierCom und Sonus mit der Errichtung und Wartung ihres internationalen Signalisierungsnetzes beauftragt.

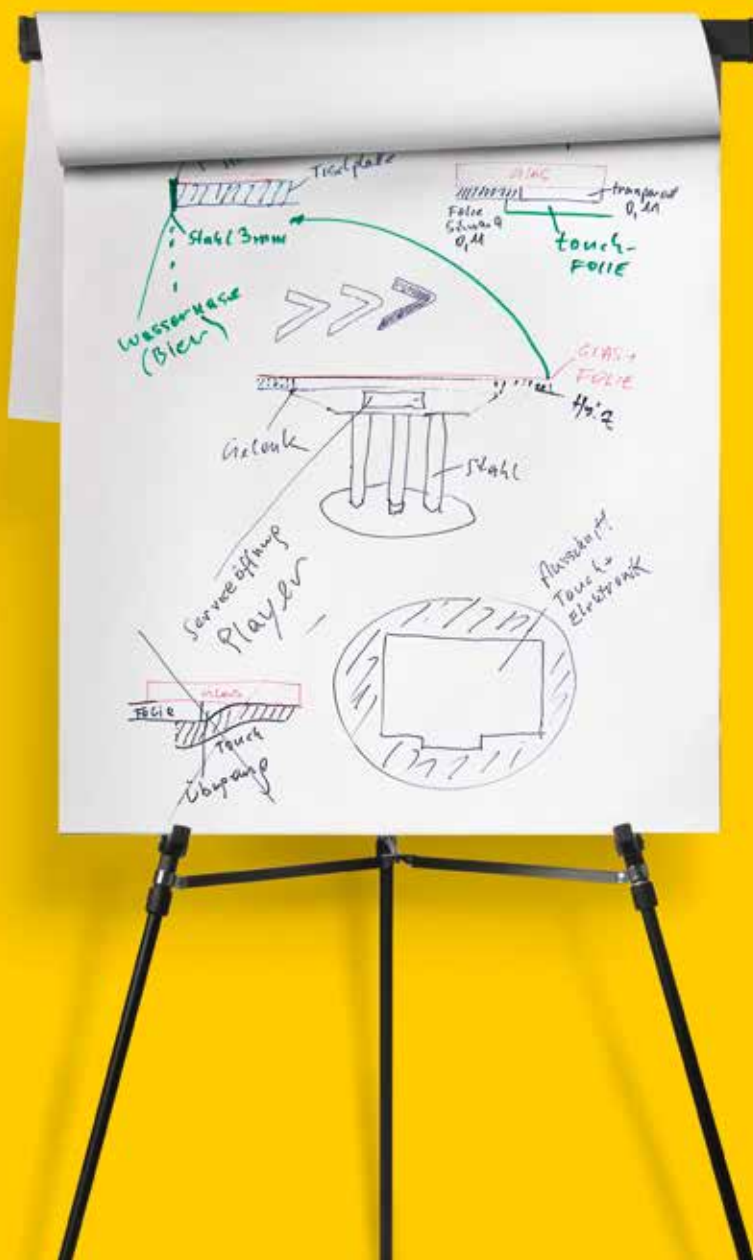
## Frankreich

### GSM-R-Netz

Réseau Ferré de France (RFF) und Synerail modernisieren ihr bestehendes GSM-R-Netz mit einer All-IP-Core-Lösung von Kapsch CarrierCom. Dadurch wird die Zuverlässigkeit des Netzes verbessert und bahnspezifische Anwendungen werden unterstützt.

# „Es macht Spaß, Ideen spielerisch zu entwickeln.“

Peter Vuckovic, Facility Management & Multimedia-Sonderanfertigungen, Kapsch BusinessCom



## Beobachten. Analysieren. Ideen entwickeln.

So arbeitet Peter Vuckovic, Multimedia-Konstrukteur bei Kapsch BusinessCom. Seine Ideen entstehen aus kreativem, comicartigem Skizzieren der Aufgabenstellung. Peter hat sich seinen Spieltrieb bewahrt, ist neugierig und versucht, aus seinen Beobachtungen – einem „Baum voller Ideen“ – mit geringem Aufwand technisch anspruchsvolle Lösungen zu entwickeln. Wichtige Inspirationsquellen sind für ihn der gedankliche Austausch und das Konkretisieren von Ideen mit Freunden und Kollegen. So entstehen dann Dinge, die Kosten reduzieren, das Leben erleichtern oder ganz einfach Spaß machen. Zum Beispiel Lösungen wie der Kapsch Interactive-Multitouch-Tisch, auf dessen Umsetzung Peter und sein Team zu Recht stolz sind.





# Kapsch BusinessCom.

Kapsch BusinessCom ist ein anerkannter Servicepartner für ICT (Information & Communication Technology) in Österreich, Zentral- und Osteuropa.

## Markt, Geschäftssegmente und Strategie.

**Unser Markt.** Das umfangreiche Portfolio von Kapsch BusinessCom umfasst zukunftsfähige Gesamtlösungen in den Bereichen Informationstechnologie und Telekommunikation. Mit mehr als 1.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unterstützen wir Unternehmen und Institutionen jeder Größe und aus allen Branchen bei der Planung und Umsetzung ihrer ICT-Vorhaben. Dabei unterscheiden wir zwei Geschäftsfelder:

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

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

*Cloud Computing & Virtualization* – skalierbare Services im Eigenbetrieb, mit einer Shared Infrastructure oder aus der „Wolke“ (Cloud) für den kostengünstigen Umgang mit rasant steigenden Informationsmengen;



**Hans-Christian Scheidl**  
Leiter Prozess- & Qualitätsmanagement, Kapsch BusinessCom

*Ich denke, dass man einfach mit offenen Augen und Ohren durchs Unternehmen gehen muss. Dann zeigen sich Potenziale für Verbesserungen von selbst.*

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

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

*Collaboration* – ortsunabhängige Zusammenarbeit flexibler und standortübergreifender Projektteams;

*Big Data* – Speicherung, Verarbeitung und Schutz großer Datenmengen inklusive strukturierter Suche;

*Mobility & Consumerization* – sichere Nutzung von mobilen Endgeräten und Anwendungen in Firmennetzen;

*Security* – umfassender Schutz sensibler Firmendaten unter Einbindung von mobilen Endgeräten.

**Wachstumsstrategie 2016.** Im Rahmen ihrer Fünf-Jahres-Wachstumsstrategie 2016 verfolgt Kapsch BusinessCom das Ziel, jährlich mindestens doppelt so schnell zu wachsen wie der Gesamtmarkt und den Anteil des Servicegeschäftes am Gesamtumsatz maßgeblich zu erhöhen. Als „Trusted Advisor“ in allen Fragen rund um Kommunikations- und Informationstechnologie übernimmt Kapsch BusinessCom die langfristige Verantwortung für den vollständigen oder auch teilweisen Betrieb (Operating) der Kundenlösungen. Im Sinne dieser strategischen Ausrichtung konnten auch im Geschäftsjahr 2013/14 weitere Operating-Projekte gewonnen werden.

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

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

Unsere Servicetechnikerinnen und Servicetechniker sind „Kapsch Certified“. Dieses Zertifikat gewährleistet die transparente Einhaltung von hohen und verbindlichen Qualitätsstandards, die aus vier

unterschiedlichen Kategorien ausgewählt werden können. Als einziges österreichisches Unternehmen im ICT-Bereich handelt Kapsch BusinessCom nach dem weltweiten ITIL®-Standard für IT-Service-management.

Zur optimalen Betreuung der implementierten Lösungen wurde im Geschäftsjahr 2013/14 der Kapsch Servicekatalog entwickelt. Er fasst alle standardisierten, wiederkehrenden Serviceleistungen klar und transparent in unterschiedliche Module zusammen und ermöglicht den Kunden eine bedarfsorientierte Auswahl – ob Managed Services wie beispielsweise Wartung und Störungsbehebung oder Functional Services wie der Bezug von variablem Speicherplatz. In Form von Service Level Agreements werden der jeweilige Leistungsumfang definiert, der Überblick verbessert und die Servicequalität erhöht.

**Ausblick.** Kapsch BusinessCom hält auch im Geschäftsjahr 2014/15 am erfolgreichen Modell „Consult – Integrate – Operate“ fest. Im Rahmen dieses CIO-Ansatzes begleiten wir unsere Kunden von der ersten Beratung über die Implementierung einer Lösung in die IT-Infrastruktur bis hin zum reibungslosen Betrieb.

Mit ihrem neu gestalteten Consulting-Portfolio geht Kapsch BusinessCom in Zukunft noch einen Schritt weiter: Gemeinsam mit dem Kunden wird dessen gesamte Wertschöpfungskette und die Rolle der IT in bestehenden Prozessen und dem Geschäftsmodell beleuchtet. In Workshops werden Geschäftsprozesse, Arbeitsweisen und die ICT-Infrastruktur hinsichtlich definierter Themenfelder wie Datamanagement, Collaboration oder Innovationsmanagement analysiert. Von den daraus gewonnenen Erkenntnissen wird eine umfassende und effektive ICT-Strategie für die nächsten Jahre abgeleitet und auf Wunsch auch realisiert.

#### Consult

- ▶ Analyse der bestehenden ICT-Strukturen
- ▶ Beratung und Lösungsplanung

#### Integrate

- ▶ Integration von Lösungen
- ▶ Erweiterung bestehender Systeme

#### Operate

- ▶ Übernahme & Betrieb von Komponenten oder kompletten Lösungen
- ▶ Bereitstellung von ICT-Services

# Kapsch BusinessCom.

## Ausgewählte Projekte.

### Österreich

#### Videokonferenzlösung

Mit der Umsetzung einer Videokonferenzlösung für 27 Klinikstandorte konnte Kapsch BusinessCom die langjährige Kooperation mit der Niederösterreichischen Landeskliniken Holding verstärken. Das implementierte Videokonferenzsystem von Cisco ermöglicht es den Ärztinnen und Ärzten, standortübergreifende interdisziplinäre Besprechungen zu führen.

#### IT-Services

Kapsch BusinessCom übernahm im Berichtsjahr die Betreuung aller zentralen IT-Services für die Cross Industries AG, die Holdinggesellschaft von KTM Sport Motorcycles, WP Performance Systems, Wethje Carbon Composites und Pankl Racing Systems. Es erfolgte eine Migration aller IT-Services in das Kapsch earthDATAsafe-Hochsicherheits-Rechenzentrum.

### Österreich, Rumänien, Türkei und weitere Märkte

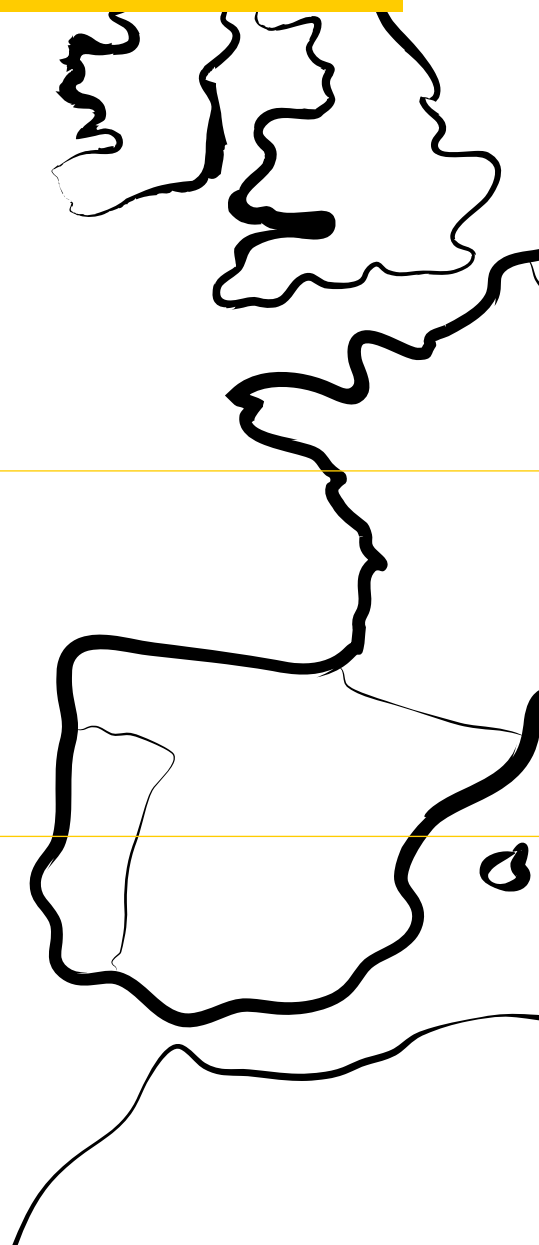
#### Langjährige Partnerschaft

Kapsch BusinessCom ist langjähriger Lieferant und Servicepartner für die OMV AG in den Bereichen Collaboration, Workspace, Networks, Server, Storage und Infrastruktur inkl. IT-Servicemanagement und Field Services. Aktuell werden IT-Serviceaufträge an mehreren OMV-Auslandsstandorten abgewickelt. In Rumänien wurde speziell für die OMV ein zentrales Kapsch Servicecenter aufgebaut.

### Ungarn

#### U-Bahn-Kommunikationssysteme

Die Budapester Verkehrsbetriebe Budapesti Közlekedési Központ (BKK) beauftragten Kapsch BusinessCom mit der Entwicklung und Implementierung eines integrierten Kommunikationssystems für die Budapester U-Bahn-Linie M4.



## Tschechische Republik

### Flottenmanagement

Als langjähriger und bewährter Partner der tschechischen Post wurde Kapsch BusinessCom 2013 mit der Implementierung eines Flottenmanagementsystems beauftragt. Es wurden GPS-Units in rund 4.600 Fahrzeuge der Post installiert, die auf die Kommunikationsinfrastruktur von T-Mobile zurückgreifen.

## Polen

### Prozessmodernisierung Callcenter

Der polnische Automobilclub STARTER, eine Tochtergesellschaft des ADAC, beauftragte Kapsch BusinessCom mit der Modernisierung seines Callcenters hinsichtlich der Prozesse im Kundenservice. Eine neue Virtual-Desktop-Lösung ermöglicht nun eine einfachere Wartung, höhere Datensicherheit und mehr Flexibilität. In Spitzenzeiten können nicht entgegengenommene Anrufe via Remote-Service umgeleitet werden.

# „Der Kapsch KidsDay war eine super Idee.“

Eine junge Kapsch KidsDay-Teilnehmerin



## Gemeinsam kann man Großes bewirken. Auch bei den Kleinsten.

Als Familienunternehmen weiß Kapsch, wie wichtig Zusammenhalt und gegenseitige Unterstützung sind. Und wie dieser Geschäftsbericht auch zeigt, zählen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zum größten Potenzial der Unternehmensgruppe. Deshalb lud Kapsch im April 2013 zum ersten KidsDay ein. Die Kapsch Standorte in aller Welt boten ein kindergerechtes Programm, um den Arbeitsplatz der Eltern und das

Unternehmen vorzustellen. Die Idee wurde mit Begeisterung aufgenommen, von allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Unternehmen mit großem Einsatz unterstützt und sorgte bei den vielen Besuchern für unvergessliche Momente. Deshalb ist die Vorfreude auf weitere KidsDays riesengroß. Und das nicht nur bei den Kleinsten!



Steigen Sie hier in die multimediale Welt von Kapsch ein.



# Neue Geschäftsfelder.

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

**Mit Mut und Innovationsbereitschaft in die Zukunft.** In ihrer Unternehmensgeschichte (siehe Seite 16) hat die Kapsch Group vielfach eine Pionierrolle eingenommen und sich damit laufend neue ertragreiche Geschäftsfelder erschlossen. Die Sicherstellung eines hohen Kundennutzens hatte dabei stets oberste Priorität. Aktuell wird dieser Mut, neue Wege zu beschreiten, in den beiden Geschäftszweigen Smart Energy und Fipofix bewiesen, die wir Ihnen hier nun vorstellen möchten.

**Smart Energy – intelligente Energiesysteme.** Im 2010 gegründeten Tochterunternehmen Kapsch Smart Energy bündeln wir unser umfangreiches Know-how auf dem Gebiet der intelligenten Energiemanagementsysteme, um innovative kundenspezifische Lösungen in den Bereichen Smart Metering (intelligente Zähleranlagen) und Smart Grids (intelligente Netze) anbieten zu können. Die Implementierung solcher intelligenten Lösungen zur bedarfsgerechten Steuerung der Erzeugungsanlagen und Übertragungsnetze bildet derzeit eine der zentralen Herausforderungen für Energieversorgungsunternehmen. Gleichzeitig liefern intelligente Systeme den Konsumenten detaillierte Informationen über ihren Energieverbrauch und versetzen sie damit in die Lage, ihre Kosten zu optimieren. In Österreich ist die Einführung von Smart Metering

durch die Intelligente Messgeräte-Einführungsverordnung (IME-VO) des Wirtschaftsministeriums geregelt. Diese sieht vor, dass bis 2019 95 % der insgesamt rund 5 Millionen Haushalte mit Smart Metern ausgestattet werden.

Das Portfolio von Kapsch Smart Energy deckt die gesamte Wertschöpfungskette derartiger Systeme ab. Beginnend mit der Lieferung und Implementierung von Infrastruktur- und Multi-Utility-Komponenten erstreckt sich das Leistungsspektrum über die Integration von externen Applikationen und die Implementierung des eigenentwickelten zentralen Meter-Data-Management-Systems SEM (Smart Energy Management) sowie eines Internet-Endkunden-Portals bis hin zum laufenden Betrieb und zu Wartungsarbeiten. Anders ausgedrückt: Die kombinierten Lösungen von Kapsch Smart Energy bilden in Summe ein komfortables End-to-End-System, das den modernsten Standards entspricht – vom Zählpunkt über die „last mile“ (z. B. per PLC), ein Backbone-Netz (z. B. CDMA) und zentrales Meter-Data-Management bis hin zur Schnittstelle von Verrechnungssystemen. Abgerundet wird das Portfolio durch die individuelle Erstellung von Lösungsarchitekturen, laufende Serviceleistungen, Projektmanagement und -design sowie umfassende Beratung.



**Nicole Busse**  
Marketing Manager,  
Kapsch TrafficCom

*Wenn ich eine Idee habe, skizziere ich diese auf einem weißen Blatt. Dann diskutiere ich mit Freunden darüber. Dies hilft mir, Gedanken auf den Boden zu bringen und die Idee schlussendlich zu ihrer vollen Reife zu entwickeln.*





**Niklas Fungbrandt**  
Product Manager,  
Kapsch TrafficCom

*Die besten Ideen entstehen, denke ich, im  
Gedankenaustausch mit anderen Menschen. In kleinen  
Teams. Das war auch in unserem neuen OBU-Projekt  
der Fall.*

Bei der 2. Rekordfahrt, der „Proof of Principle“ genannten Atlantiküberquerung, gelang es dem Segler Harald Sedlacek, die Strecke von Palm Beach, USA, nach Les Sables-d’Olonne in Frankreich, in nur 46 Tagen zurückzulegen.

Als unabhängiger Systemintegrator arbeiten wir sehr eng mit unterschiedlichen Zählerherstellern zusammen und sind somit in der Lage, End-to-End-Lösungen anzubieten, die unabhängig vom jeweiligen Zählermodell funktionieren. Gemeinsam mit unseren Hauptpartnern im Zähler- und Kommunikationsbereich, Iskraemeco und Echelon, erarbeiten wir durchgängige Smart-Metering-Lösungen, die dank der tiefgreifenden technischen und prozessorientierten Integration in unser Meter-Data-Management-System SEM eine nahezu 100%ige Datenverfügbarkeit und höchsten Funktionsumfang gewährleisten. Durch die hohen Sicherheitsstandards sind sämtliche Daten nach aktuellem Stand der Technik vor Fremdzugriffen und Manipulation geschützt. Detaillierte Informationen finden Sie unter [www.kapschsmartenergy.at](http://www.kapschsmartenergy.at).

**Fipofix – Fibre Position Fixation.** Der Faserverlegung ohne Leistungsverlust hat sich die Fipofix GmbH verschrieben. Das sogenannte Fipofix-Verfahren wurde speziell für die Verarbeitung von mineralischen Vulkansteinfasern entwickelt, ist jedoch auch für andere Hochleistungsfasern geeignet. Es ermöglicht eine besonders schonende Verlegung von Fasersträngen bei der Fertigung von Kompositwerkstoffen. Bis zu 40% der Filamente eines Faserstranges werden bei bisherigen Verarbeitungsmethoden wie Weben, Tackern oder Nähen verletzt, womit Leistungseinbußen

des Werkstückes bei Druck- und Zugbelastungen einhergehen. Fipofix verklebt die aufgelegten Fasern vor der Endverarbeitung mit der jeweiligen Matrix und verzichtet so auf schwächende Fremdmaterialien zur Fixierung wie Garne, Klammern oder Klebstoff.

Die Firma Fipofix GmbH, an der die Kapsch Group zu 80% beteiligt ist, wurde gemeinsam mit der Yacht Construction Consulting gegründet. Die Projektleitung und die Entwicklung des Verfahrens liegen in den Händen von Extremsieger Norbert Sedlacek. Die Kapsch Group, die das Patent für das Verlegungsverfahren hält, unterstützt die Entwicklung und die Automatisierung des Verfahrens sowie die „Proof of Principle“ genannte Atlantiküberquerung mit dem ersten, nur 4,9 Meter langen Vulkanfaserboot-Prototypen FIPOFIX. Dabei gelang es dem Sohn des Entwicklers, Harald Sedlacek, die Strecke von Les Sables-d’Olonne in Frankreich nach Palm Beach, USA, in einer neuen Rekordzeit von nur 87 Tagen zurückzulegen.

Die aus dieser Extrembelastung gewonnenen Erkenntnisse dienen der weiteren Verfeinerung und Automatisierung des Verfahrens. Erster Einsatzbereich soll der Bau von Wassersportgeräten und Booten sein. Eine Ausweitung auf andere Märkte ist in einem weiteren Schritt geplant. Detaillierte Informationen finden Sie unter [www.fipofix.com](http://www.fipofix.com).

# „Gute Ideen sind immer ansteckend.“

Stefan Hänsel, Juliana Ignatovski, Sinan Tankaz: Team-Mitglieder Kapsch Smart Energy



Für die Stadt Feldkirch wurden 13.000 Zähler für Smart Metering implementiert.

## In Services denken. Nicht in einzelnen Produkten.

Diesem Prinzip folgt die gesamte Kapsch Group seit geraumer Zeit. Und auf diese Weise entstehen im Austausch mit unterschiedlichsten Mitarbeitern und Partnern vielversprechende Lösungen für die Zukunft. So geschehen beim Kapsch Smart-Energy-Projekt. Unzählige „helle Köpfe“ waren an dessen Entwicklung beteiligt, um ein neues Geschäftsfeld für Kapsch zu eröffnen. Im Ideenfindungsprozess

steckten sich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im wahrsten Sinne des Wortes gegenseitig mit Gedanken an. Und jetzt bietet dieses Tochterunternehmen der Kapsch Group ein breites Portfolio an Services: von der Lieferung und Implementierung von Infrastruktur und Komponenten über die Integration der 3rd-Party-Applikationen bis hin zur Implementierung des eigens entwickelten zentralen Meta Data Managements.



Steigen Sie hier in die multimediale Welt von Kapsch ein.



# Vorstand und Aufsichtsrat.

Die Kapsch Group legt großen Wert auf klare Verantwortungsbereiche und gute Corporate Governance.

## Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat.

Der jeweilige Vorstand und Aufsichtsrat bilden die duale Management- und Aufsichtsstruktur der Kapsch Aktiengesellschaft und aller Schlüsselgesellschaften der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH.

## Vorstand der Kapsch Aktiengesellschaft.

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

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

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

**Dr. Kari Kapsch** ist seit März 2001 Vorstandsmitglied der Kapsch Aktiengesellschaft und seit 2002 auch ihr COO. Darüber hinaus ist er seit Juni 2002 Mitglied und seit Juni 2005 stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates der Kapsch TrafficCom

AG. Seit Dezember 2005 ist Kari Kapsch COO der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH. Seit April 2010 hat er die Funktion des CEO der Kapsch CarrierCom AG inne. Kari Kapsch promovierte 1992 an der Universität Wien in Physik.

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

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

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

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



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



**Michaela Kristandl**

Marketing Communications  
Manager, Kapsch BusinessCom

Die Idee unseres „Kapsch Bazars“ entstand irgendwie zwischen Tür und Angel. Dieser interne Flohmarkt findet mittlerweile firmenübergreifend statt. Mit dem Erlös unterstützen wir soziale Projekte, insbesondere schwerkranke Kinder.

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

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

### **Aufsichtsrat der Kapsch Aktiengesellschaft.**

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

**Dr. Christian Gassauer-Fleissner** hat seit Oktober 2000 die Funktionen des stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrates der Kapsch Aktiengesellschaft, der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH und der DATAX HandelsgmbH inne. Er ist Partner

der Gassauer-Fleissner Rechtsanwälte GmbH. Zu seinen Beratungsschwerpunkten gehört die umfassende Betreuung von Unternehmen sowie von Unternehmern und deren Privatstiftungen, inklusive Gesellschaftsrecht und M&A, Immaterialgüterrecht (Patent- und Markenrecht), Recht gegen den unlauteren Wettbewerb und allgemeines Unternehmens- und Vertragsrecht. Er ist als Schiedsrichter und als Parteienvertreter in nationalen und internationalen Schiedsverfahren tätig.

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

**Mag. Elisabeth Kapsch** ist seit September 2013 Aufsichtsratsmitglied der Kapsch Aktiengesellschaft, Kapsch CarrierCom AG der DATAX HandelsgmbH, und der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH. Nach einem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Wien übernahm sie 1989 die Leitung der Stabstelle Interne Revision bei der Kapsch AG, ab 1991 die Projektleitung B.U.SCH. (Betrieblicher Umwelt-Schutz). Seit 1998 ist sie Geschäftsführerin der Kapsch Immobilien GmbH.

### **Vorstand der Kapsch TrafficCom AG.**

**Mag. Georg Kapsch** ist seit Dezember 2002 CEO der Kapsch TrafficCom AG. Er übt zudem weitere gruppeninterne und externe Funktionen aus (siehe Seite 48).

**Ing. Erwin Toplak** war von Juni 2002 bis Ende März 2014 Mitglied des Vorstandes der Kapsch TrafficCom AG und übte zudem Funktionen in deren direkten und indirekten Beteiligungen aus. Er hatte seine Karriere bei der Kapsch Group im Jahr 1991 zunächst als Vertriebsleiter der neu gegründeten Sparte Mautsysteme der Kapsch Aktiengesellschaft (1991–1994) begonnen. Später ist er als Senior Manager (1994–1999) und Direktor (1999–2002) des Geschäftsbereiches Verkehrskontrollsysteme der Kapsch Aktiengesellschaft tätig gewesen. Erwin Toplak verfügt über einen Abschluss in Nachrichten- und Elektrotechnik der Höheren Technischen Lehranstalt in Graz. Er ist Vizepräsident des Österreichischen Verbandes für Elektrotechnik. Nach seinem Ausscheiden aus dem Vorstand der Kapsch TrafficCom AG wird er dem Unternehmen weiterhin beratend zur Seite stehen. Seine Position als Vorstandsmitglied wird vorerst nicht nachbesetzt.

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

### **Vorstand der Kapsch CarrierCom AG.**

**Dr. Kari Kapsch** ist seit April 2010 CEO der Kapsch CarrierCom AG. Er übt zudem weitere gruppeninterne und externe Funktionen aus (siehe Seite 48).

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

**Ing. Michael Kleinhagauer** war von März 2011 bis Ende März 2014 Mitglied des Vorstandes der Kapsch CarrierCom AG. Als CTO umfassten seine Verantwortungsbereiche Development und Product Support, Project Management und Customer Operations sowie Supply Chain Management. Nach seiner Ausbildung an der HTL Wien schloss Kleinhagauer ein Post-Graduate-Studium im Bereich Betriebswirtschaftslehre in Bern ab. Vor seinem Einstieg bei Kapsch ist er in leitenden Positionen bei der Siemens AG München, der Siemens Schweiz AG und Nokia Siemens Networks in der Schweiz tätig gewesen. Seine Managementaufgaben in internationalen Projekten haben ihn unter anderem nach Lateinamerika und Asien geführt.

### **Vorstand der Kapsch BusinessCom AG.**

**Dr. Franz Semmernegg** ist seit April 2010 CEO und bereits seit März 2003 CFO der Kapsch BusinessCom AG. Er übt zudem weitere gruppeninterne und externe Funktionen aus (siehe Seite 48).

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

# „Ideen zum Abheben bringen.“

Magnus Westroth, Weltenbummler, Delivery Phase Projektleiter ConnectEast EEPCS, Kapsch TrafficCom



## Offen kommunizieren. Ideen entwickeln. Echten Nutzen schaffen.

Magnus Westroth ist Schwede, Weltenbummler und Gewinner des firmeninternen Jahreswettbewerbs „Efficiency“. Mit seinem Team hat er ein Bildverarbeitungssystem auf der Eastlink Road in Melbourne, Australien, implementiert, das dem Kunden bis zu 1,5 Mio. Euro Kostenersparnis pro Jahr bringt. Wo die Idee

entstand? Magnus ist sich da nicht ganz sicher. Mit Sicherheit weiß er aber, dass es eine Team-Lösung war. Und alle ein tiefes Verständnis der Thematik hatten. Denn am Ende sollte die Lösung – wie bei Kapsch üblich – einen echten Mehrwert für alle Beteiligten bringen!





## KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH zum Konzernabschluss per 31. März 2014.

### 1 Wirtschaftliches Umfeld.

#### Weltwirtschaft

BIP-Wachstum	2013	2014
Welt	3,0%	3,6%
USA	1,9%	2,8%
Japan	1,5%	1,4%

Quelle: IMF World Economic Outlook

Im Berichtsjahr 2013/14 expandierte die Weltwirtschaft um 3,0%. Dabei kam es vor allem im zweiten Halbjahr zu einer deutlichen Belebung und es gelang der internationalen Konjunktur 2013 ihren Tritt zu festigen. Das globale makroökonomische Wachstumsmuster blieb jedoch uneinheitlich: Einzelne Länder bzw. Regionen – z. B. Kanada, Großbritannien, Brasilien sowie Mittel- und Osteuropa – konnten ihre positive Wirtschaftsentwicklung weiter stabilisieren, andere Ökonomien wie z. B. China, die USA oder Russland mussten im Vergleich zu 2012 eine gleichbleibende oder schwächere Performance hinnehmen. Beim Welt-handel konnte im Berichtsjahr eine Stabilisierung und sogar ein leichter Aufschwung festgestellt werden: Das Volumen der international gehandelten Güter und Dienstleistungen stieg um 3,0% nach einem Plus von 2,8% im Jahr 2012. Für 2014 wird von einer weiteren Expansion der Weltwirtschaft ausgegangen – bei weiterhin uneinheitlicher Entwicklung in den einzelnen Wirtschaftsräumen. Der Internationale Währungsfonds (IWF) prognostiziert ein globales Wachstum von 3,6%. Insgesamt wird allerdings die Anfälligkeit der Weltkonjunktur für Krisen und Schocks auch 2014 hoch bleiben. Herausforderungen sieht der IWF insbesondere im Zusammenhang mit der niedrigen Inflation in der Euro-Zone. Aber auch die immer wieder auftretenden abrupten Kapitalabflüsse aus den Schwellenländern und die damit verbundenen volatilen Entwicklungen dieser regionalen Finanzmärkte werden vom Währungsfonds als problematisch gesehen.

#### USA

Im Jahr 2013 hat sich das Wirtschaftswachstum in den USA auf 1,9% gegenüber 2,8% 2012 verlangsamt. Dabei wurde vor allem der private Konsum durch den restriktiven fiskalpolitischen Kurs der US-Regierung gehemmt. Für Verunsicherung sorgten zudem der anhaltende Haushaltsstreit und die sich zuspitzende budgetäre Notsituation im Oktober 2013. Erst die Anhebung der Schuldenobergrenze durch den Kongress, der den USA nun bis März 2015 Aufschub gewährt, konnte die Gefahr neuerlicher Budgetkrisen bannen. Die Stimmung bei den Verbrauchern und den Unternehmen hat sich seither wieder verbessert. Vor diesem Hintergrund erwartet der IWF für 2014 eine Beschleunigung der US-Konjunktur mit einer Wachstumsrate von 2,8%.

## Japan

Japans Wirtschaft expandierte 2013 um 1,5 % nach 1,4 % 2012. Insgesamt positiv wirkte die Umsetzung des wirtschaftspolitischen Programmes von Premierminister Abe („Abenomics“) mit einer großzügigen Lockerung der Geldpolitik und einer expansiven Fiskalpolitik. Mittlerweile mehren sich jedoch die kritischen Stimmen zu diesem Maßnahmenpaket, und es werden tiefgreifende Strukturreformen gefordert. Diesbezügliche Maßnahmen wurden von der japanischen Regierung zwar angekündigt, bei der Umsetzung wurden jedoch bislang kaum Fortschritte erzielt. Dementsprechend sieht der IWF für Japan in nächster Zeit nicht die Chance einer nachhaltigen konjunkturellen Belebung. Er geht vielmehr von einem Wirtschaftswachstum von 1,4 % für 2014 und von nur noch 1,0 % für 2015 aus. Sehr kritisch ist die fiskalische Situation des Landes zu sehen: Der öffentliche Schuldenstand betrug 2013 rund 227 % der gesamten Wirtschaftsleistung.

## Schwellen- und Entwicklungsländer

Das Wirtschaftswachstum dieser Ländergruppe schwächte sich 2013 auf 4,7 % leicht ab, nachdem es 2012 noch bei 5,0 % und 2011 bei 6,3 % lag. Demzufolge haben die Impulse der aufstrebenden Ökonomien für die globale Wirtschaftsentwicklung an Kraft verloren. Die Entwicklung war jedoch regional sehr unterschiedlich: In der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS) war im Berichtsjahr eine Wachstumsverlangsamung auf 2,1 % (2012: 3,4 %) feststellbar. Ausschlaggebend dafür war die Situation in Russland, dessen Wirtschaftsleistung nur um 1,3 %, expandierte. Die aktuelle Krim- bzw. Ukraine-Krise hat auch für Russland gravierende Auswirkungen. Allein im ersten Quartal 2014 betrug die Kapitalabflüsse rund 64 Mrd. US-Dollar. Die USA und die EU haben schärfere Sanktionen in Aussicht gestellt, sofern die angestrebte Deeskalation nicht zustande kommt. Investoren werden daher voraussichtlich weiteres Kapital abziehen. Vor diesem Hintergrund geht die Weltbank in einem Negativszenario von einem Rückgang der russischen Wirtschaftsleistung um 1,8 % für 2014 aus.

Das Wirtschaftswachstum Asiens belief sich 2013 laut IWF auf 6,5 % nach 6,7 % im Jahr 2012. China, das zwischen 2000 und 2013 um durchschnittlich 9,8 % per anno expandierte, wird voraussichtlich 2014 mit 7,5 % eine annähernd ebenso hohe Wachstumsrate wie 2013 erzielen können. In Zukunft soll Chinas Wirtschaft breiter abgestützt werden und stärker von anhaltend hohen Konsumausgaben profitieren. Neben China konnten auch andere Schwellenländer 2013 keine Wachstumsbeschleunigung erzielen. So stieg die Wirtschaftsleistung Indiens um 4,4 % nach 4,7 % 2012, jene der ASEAN-5 (Indonesien, Malaysia, Philippinen, Thailand und Vietnam) um 5,2 % (2012: 6,2 %) und jene Lateinamerikas (inkl. Karibik) um 2,7 % gegenüber 3,1 % im Jahr 2012. Auch die MENA-Region (Mittlerer Osten und Nordafrika, Afghanistan und Pakistan) sowie Südafrika folgten im Jahr 2013 dem Muster der schwächeren makroökonomischen Performance.

In den vergangenen Monaten kam es in den Schwellenländern immer wieder zu abrupten Kapitalabflüssen, wobei der Rückzug der Investoren bislang auf einzelne Märkte begrenzt war. Experten sehen allerdings aufgrund der strukturellen Probleme dieser Länder durchaus das Risiko, dass sich in Zukunft die Wachstumsdynamik weiter verringert.

## Europa

BIP-Wachstum	2013	2014
EU-28	0,1 %	1,5 %
Euro-Raum	-0,4 %	1,2 %
Österreich	0,4 %	1,7 %

Quelle: European Commission, WIFO

In Europa konnte 2013 die seit knapp zwei Jahren andauernde Rezessionsphase überwunden werden, das BIP-Wachstum der EU-28 betrug +0,1 %. Positive Signale gingen zuletzt unter anderem vom Exportgeschäft mit Drittländern wie den USA aus. Zudem sorgten um die Jahreswende 2013/14 diverse Vorlaufindikatoren für vorsichtigen Optimismus unter den Wirtschaftsforschern, allen voran das steigende Konsumentenvertrauen und die anziehende Industriekonjunktur. Getrübt wird die aufkeimende Zuversicht durch die anhaltend prekäre Lage auf dem europäischen Arbeitsmarkt: Die Arbeitslosigkeit in den EU-28 verharrte 2013 über der 10%-Marke. Gleichzeitig lastete die weiterhin vergleichsweise geringe Investitionsbereitschaft der Unternehmen auf der Wirtschaft, und auch vom öffentlichen Sektor gingen kaum positive Impulse aus. Vor diesem Hintergrund senkte die Ratingagentur Standard & Poor's im Dezember 2013 das langfristige Rating der EU von AAA auf AA+.

Noch schleppender als in der EU insgesamt schritt 2013 die wirtschaftliche Erholung im Euro-Raum voran. Ausschlaggebend dafür war in erster Linie die mangelnde Konjunkturdynamik in Frankreich und Italien. In den wirtschaftlich angeschlagenen Peripheriestaaten mehrten sich hingegen die Anzeichen dafür, dass die Reformen allmählich Wirkung zeigen. Ein zentrales Problem in diesen Ländern stellt jedoch die hohe Jugendarbeitslosigkeit dar. Zudem gibt es vermehrt Befürchtungen, dass die Staaten Südeuropas in eine Phase der Deflation abdriften könnten. Dies könnte in weiterer Folge eine neue Welle von politischen und sozialen Spannungen auslösen.

Die Europäische Zentralbank (EZB) bekannte sich 2013 zur Weiterführung ihres geldpolitischen Kurses. Das Hauptaugenmerk galt dabei der Wiederherstellung der Finanzmarktstabilität. So wurden etwa die Voraussetzungen für eine zentrale Bankenaufsicht („Single Supervisory Mechanism“) und einen gemeinsamen Abwicklungsmechanismus („Single Resolution Mechanism“) für in Schieflage geratene Banken geschaffen. Um darüber hinaus auch Impulse für die Realwirtschaft zu setzen, senkte die EZB den Leitzins im November 2013 auf ein Rekordtief von 0,25%. Wirtschaftsexperten gehen davon aus, dass das günstig verfügbare Geld die Investitions- und Konsumbereitschaft – und somit auch die Konjunktur im Euro-Raum – ankurbeln wird. Die BIP-Prognose für 2014 liegt bei +1,2%.

Die Wirtschaftsleistung in Mittel- und Südosteuropa legte 2013 insgesamt etwas stärker zu als jene in Westeuropa. Auf Länderebene betrachtet, bot sich im Berichtsjahr ein uneinheitliches Bild: Während etwa Kroatien und Tschechien im Zeichen einer Rezession standen, vermeldeten Lettland, Litauen und Rumänien einen soliden BIP-Anstieg von mehr als 3%. Für 2014 rechnen die Konjunkturforscher mit einer allmählichen Erholung der Wirtschaft in der Region. Den größten Risikofaktor stellt dabei der Konflikt zwischen Russland und der Ukraine dar, nicht zuletzt aufgrund drohender Einbrüche im Außenhandel und bei den Direktinvestitionen.

### **Österreich**

In Österreich büßte das Wirtschaftswachstum 2013 angesichts der schwachen Konjunktur in Europa an Dynamik ein, das BIP stieg um 0,4% an. Vom Exportgeschäft der österreichischen Unternehmen gingen dabei, gemessen an früheren Jahren, relativ schwache Impulse aus. Für 2014 rechnen die Wirtschaftsforscher jedoch damit, dass die Aufhellung der europäischen Konjunktur das heimische Ausfuhrgeschäft – und somit auch die Gesamtwirtschaft – wieder ankurbeln wird. Konkret wird ein BIP-Wachstum in der Höhe von 1,7% prognostiziert.

Als auffallend schleppend war im Berichtsjahr die Investitionstätigkeit der heimischen Unternehmen einzustufen, bedingt durch eine große Verunsicherung in Bezug auf die zukünftige Absatzentwicklung. Bemerkenswert ist aber auch, dass 2013 vom Konsum erstmals seit Jahren kein Wachstumseffekt auf die Wirtschaft Österreichs ausging. Trotz eines insgesamt nachlassenden Preisanstieges entwickelten sich die Konsumausgaben der privaten Haushalte leicht rückläufig. Ausschlaggebend dafür war neben der angespannten Arbeitsmarktlage auch die schwache Entwicklung der verfügbaren Einkommen. Die Inflationsrate ging im Berichtsjahr auf durchschnittlich 2% zurück, für 2014 wird laut jüngsten Prognosen eine Teuerungsrate von knapp unter 2% erwartet.

Wachsende Sorge bereitet den Konjunkturforschern die Situation auf dem heimischen Arbeitsmarkt: 2013 kletterte die Arbeitslosenquote (gemäß Eurostat-Definition) von 4,3% im Vorjahresdurchschnitt auf 4,9%. Für 2014 wird ein weiterer Anstieg auf über 5% erwartet, der sowohl auf ein wachsendes Arbeitskräfteangebot als auch auf die konjunkturbedingt verhaltene Beschäftigungsentwicklung zurückzuführen ist. Besser als zuletzt bilanzierte indes der öffentliche Haushalt im Berichtsjahr: Das Budgetdefizit ging auf 1,9% des BIP zurück. Verantwortlich dafür zeichneten in erster Linie Einmaleffekte auf der Einnahmenseite (z. B. Versteigerung von Mobilfunkfrequenzen, Steuerabkommen mit der Schweiz und Liechtenstein). 2014 wird die Entwicklung des Haushaltssaldos maßgeblich von den notwendigen Kapitaltransfers für die Abwicklung der Krisenbank Hypo Alpe Adria abhängen. Aktuelle Schätzungen zufolge wird das Budgetdefizit auf 3% ansteigen.

## 2 Wirtschaftliche Lage der Branche.

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

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

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

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

**Advanced Traffic Management Systems (ATMS):** Hochentwickelte Verkehrsmanagementsysteme zur Verkehrsüberwachung, Optimierung der Nachrichtenübermittlung und Regulierung des Verkehrsflusses.

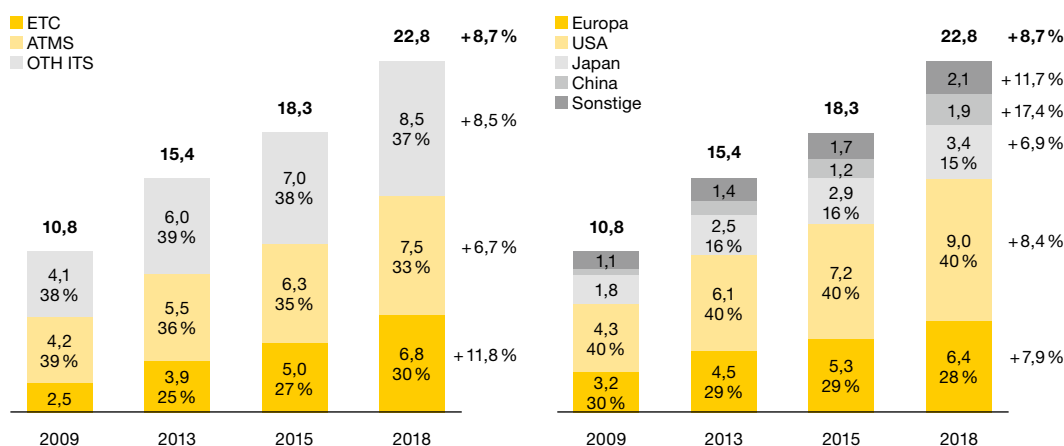
**Other Intelligent Transportation Systems (OTH ITS):** Andere intelligente Verkehrssysteme, sie umfassen insbesondere

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

**Marktvolumen und -wachstum.** Global Industry Analysts schätzten (Oktober 2012) das weltweite Volumen des ITS-Marktes im Jahr 2013 auf rund 15,4 Mrd. USD mit weiter steigender Tendenz. Das größte Produktsegment stellten 2013 demnach ATMS mit knapp 36% (5,5 Mrd. USD) dar. ETC hatte mit einem weltweiten Volumen von 3,9 Mrd. USD einen Anteil von rund 25% am ITS-Markt. Die größte ITS-Region waren 2013 die USA mit 40%, gefolgt von Europa mit 29%.

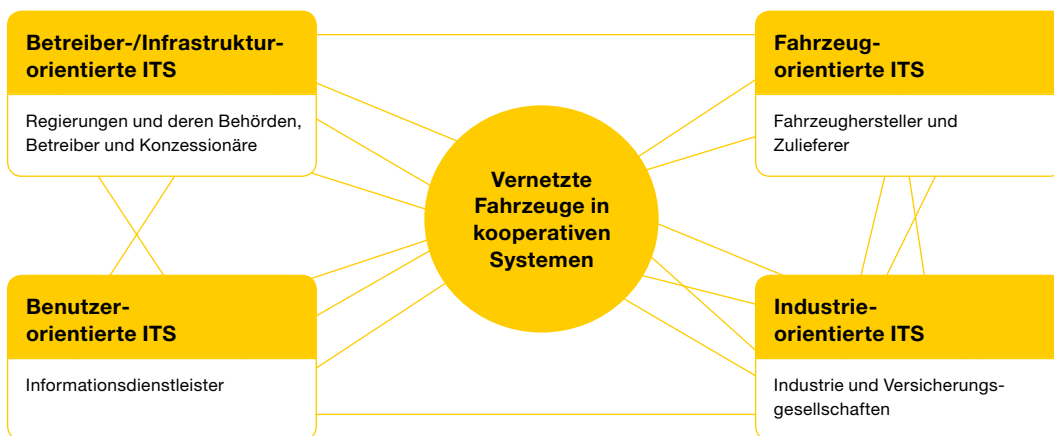
Der ITS-Markt wächst zwischen 2009 und 2018 voraussichtlich mit durchschnittlich 8,7% pro Jahr und soll 2018 ein weltweites Volumen von 22,8 Mrd. USD erreichen, wovon auf ETC mit 6,8 Mrd. USD ein Anteil von 30% entfallen soll. Für ETC wird mit einer jährlichen Steigerung von 11,8% das stärkste Wachstum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

#### Weltweiter ITS-Markt nach Produktsegmenten und nach Regionen (in Mrd. USD)



## Kundensegmente

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



**Betreiber-/Behördenorientierte ITS** umfassen neben ETC und ATMS auch Applikationen für die städtische Zugangsregelung. Adressaten sind Regierungen und Behörden, Straßen- und Mautbetreiber sowie 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.

**Fahrzeugorientierte ITS** zielen auf die Fahrzeugtelematik 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) und zwischen Fahrzeugen und Infrastruktur (Vehicle-To-Infrastructure; V2I) in Echtzeit, die aus Sicht von Kapsch verstärkt auf der 5,9 GHz-Technologie basieren werden.

**Benutzerorientierte ITS** dienen primär dem Komfort und der Effizienz für den Reisenden. Der Kunde im Fahrzeug bekommt Informationen um sich dementsprechend auf der Reise orientieren zu können, wodurch die Verkehrssicherheit erhöht wird. Musterapplikationen hochentwickelter Fahrzeuginformationssysteme (AVIS) sind etwa die Weiterleitung von verkehrsrelevanten Daten an den Fahrzeuginsassen vor und während der Fahrt sowie Navigationsdienste. Die Adressaten sind Informationsdienstleister wie Mobilfunkanbieter, Radiostationen oder auch Anbieter von Navigationsgeräten.

**Industrieorientierte 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.

**Marktpositionierung.** Der derzeitige Fokus von Kapsch richtet sich auf Betreiber-/Behördenorientierte ITS. Das Ziel ist, ein führender Anbieter von Lösungen und Technologien im Zukunftsthema Fahrzeug-zu-Fahrzeug- und Fahrzeug-zu-Infrastruktur-Kommunikation (V2X) zu sein. Mit diesen will Kapsch sowohl in der Infrastruktur

als auch im Fahrzeug vertreten sein und die Informations- und Kommunikationstechnologie sowie entsprechende ausgewählte Applikationen entwickeln, liefern und betreiben. Der zukünftige Fokus wird sich daher auch auf fahrzeug- und benutzerorientierte ITS richten, auch die weiteren Entwicklungen in industrieorientierten ITS werden laufend beobachtet.

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

**Finanzierung von Infrastrukturprojekten.** Die weltweit steigende Anzahl von Fahrzeugen und das zunehmende Verkehrsaufkommen verlangen 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, Straßen- und Mautbetreibern sowie Konzessionären signifikante konstante Einnahmen zur Erhaltung und Erweiterung der Straßeninfrastruktur.

**Reduktion von Verkehrsstaus und weiteren Umweltbelastungen durch den Verkehr.** Die Bemühungen um die Reduktion 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 steigt zudem der Bedarf an elektronischen Systemen zur Verkehrssteuerung und -reduktion. Mauteinhebung gilt dabei als effektive Lösung, um 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. Weitere ITS-Anwendungsfelder in Ballungsräumen und Städten sind Verkehrssicherheitseinrichtungen wie etwa Systeme zur Überwachung der Einhaltung von Verkehrsregeln. Beispielanwendungen sind Systeme zur Überwachung von Kreuzungsbereichen hinsichtlich Rotlichtübertretungen.

**Erhöhung der Verkehrssicherheit.** Insbesondere Regierungen, Behörden, Straßen- und Mautbetreiber sowie Konzessionäre haben das Ziel, die Verfügbarkeit und die Qualität der Infrastruktur auch im Hinblick auf die Sicherheit zu verbessern. Verkehrsmanagementsysteme (Marktsegment ATMS) leisten einen Beitrag, Unfallraten zu senken und die Überlebenschancen bei Verkehrsunfällen zu erhöhen.

**Erhöhung der Produktivität des Fahrzeuges und des Fahrzeugbetriebes.** Fahrzeughersteller und deren Zulieferer streben nach Erhöhung der Produktivität von Fahrzeugen, insbesondere von Nutzfahrzeugen. Darüber hinaus spielen Kostenreduktion und Ertragssteigerung auch im Betrieb eine zunehmend wichtigere Rolle. Fahrzeugorientierte ITS zielen auf Fahrzeugtelematik ab, die z. B. Ferndiagnose oder fortgeschrittene Fahrzeugassistenzsysteme ermöglicht (Marktsegment CVO). Sie erhöhen in erster Linie die Produktivität und die Verkehrssicherheit. Kommerzielle Anwendungen für Fahrzeugbetriebe einschließlich Verkehrsbetrieben (Marktsegment PVTMS) unterstützen das Flottenmanagement und Informationen über die Logistik, die hinter einem Fahrzeugkonglomerat steht.

**Steigender Anspruch an Komfort für den Reisenden.** Mit Komfort und Effizienz für den Benutzer geht zumeist auch höhere Verkehrssicherheit einher. Musterapplikationen sind etwa Fahrzeuginformationssysteme, die verkehrsrelevante Daten vor und während der Fahrt an den Fahrzeuginsassen weiterleiten sowie Navigationsdienste. An deren Weiterentwicklung sind auch Informationsdienstleister wie Mobilfunkanbieter, Radiostationen oder Anbieter von Navigationsgeräten interessiert. Die 5,9 GHz-Technologie wird als Kommunikationsplattform eine Reihe zukünftiger Anwendungen im „vernetzten Fahrzeug“ ermöglichen.

**Technologien.** Technologisch werden für die Mauteinhebung je nach Anforderungssysteme eingesetzt, die auf der Mikrowellentechnik (Dedicated Short-Range Communication; DSRC), der Satellitenortung (Global Navigation Satellite System; GNSS) oder der Videotechnik, insbesondere auf einer video-basierten automatischen Kennzeichenerkennung (Automatic Number Plate Recognition), 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. Der Kommunikationsstandard 5,9 GHz WAVE (Wireless Access in the Vehicular Environment) zielt neben der Mautanwendung auf die Kommunikation von Fahrzeug zu Fahrzeug und von Fahrzeug zu Infrastruktur in Echtzeit ab.

**Konvergenz des ITS-Marktes.** All diesen Markttreibern und Technologien überlagert ist eine Konvergenz im ITS-Markt. Kapsch nützt, dass Produkt- und Kundensegmente im Hinblick auf zukünftige Lösungen zunehmend zusammenwachsen, und ist überzeugt, dass Applikationen, Plattformen und Technologien letztendlich miteinander verschmelzen werden. Aus Sicht von Kapsch liegt die Zukunft in der Interaktion von Fahrzeug-zu-Fahrzeug (Vehicle-To-Vehicle; V2V)- und Fahrzeug-zu-Infrastruktur (Vehicle-To-Infrastructure; V2I), im Englischen „V2X“ abgekürzt. Die treibenden Kräfte dieser Konvergenz sind Regierungen und die Automobilindustrie.

## 2.2 Telekommunikationsmarkt für öffentliche Netzbetreiber und Bahngesellschaften

Im Segment Carrier adressiert die Kapsch Group Betreiber von öffentlichen Kommunikationsnetzen im Festnetz- und Mobilfunkbereich, Bahngesellschaften für deren Kommunikationsnetze auf Basis des GSM-R-Standards, Unternehmen des öffentlichen Personennahverkehrs sowie Unternehmen, die eine Vernetzung von Maschinen mit Echtzeitkommunikation benötigen.

### Öffentliche Netzbetreiber

Wie in den vergangenen Geschäftsjahren ist der Markt der öffentlichen Netzbetreiber in Europa – als wesentlicher Zielmarkt im Carrier Segment – weiterhin geprägt durch ein sinkendes Gesamtgeschäft der Netzbetreiber, was sich unmittelbar auf deren Investitionsfreudigkeit auswirkt. Aktuelle Marktstudien erwarten, dass dieser Trend bis Ende des Jahres 2016 aufrecht bleibt. Gründe sind die weitgehende Regulierung im Bereich der mobilen Sprachkommunikation sowie Applikationen auf Smartphones, die beispielsweise den SMS-Dienst, aber auch die Sprachtelefonie durch „Voice over IP“ ersetzen. Zusätzlich bewirkt der Preiswettbewerb keinen Anstieg der Umsätze im Bereich der Datenkommunikation.

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

Als neuer Trend lässt sich die Standardisierung der verwendeten Hardware und der dadurch mögliche generische Einsatz von virtualisierten Serverfarmen beobachten. Die bekannten Hersteller arbeiten derzeit an den erforderlichen Anpassungen der Software, jedoch drängen auch Unternehmen aus dem IT-Sektor gestützt durch diesen Trend auf den Markt der Telekommunikation. Mit ersten Versuchsinstallationen ist im Laufe des kommenden Jahres zu rechnen. Alle diese Faktoren lassen einen weiteren starken Wettbewerb sowohl auf der Betreiber- als auch auf der Lieferantenseite erwarten.



### **Bahngesellschaften**

Den weltweiten Markt des digitalen Zugfunks (GSM-R) für Bahngesellschaften sehen Studien für die nächsten Jahre als Wachstumsmarkt. Das wird weiterhin dadurch untermauert, dass GSM-R – ursprünglich ein rein europäischer Standard – mittlerweile über die Grenzen Europas hinaus als Kommunikationstechnologie verankert ist und neue GSM-R-Netze außerhalb Europas mittlerweile in Betrieb sind beziehungsweise sich in der Installationsphase befinden. Zusätzlich definiert ERTMS (European Rail Traffic Management System) die Übertragung der Signalisierungsinformationen über GSM-R, eine Technologie, die derzeit bei ersten Bahnstrecken zur Anwendung kommt und zukünftig durch die Einführung von paketorientierter Datenübertragung rasche Verbreitung finden wird. Beide nach wie vor gültigen Wachstumsfaktoren – das geographische Marktwachstum und die erweiterte Technologienutzung – beeinflussen die Aussichten der Lieferanten in diesem Bereich positiv.

Die Zuverlässigkeit des GSM-R-Systems und die Möglichkeit diese Technologie, die mittlerweile völlig unabhängig von der Basistechnologie GSM ist, so lange wie es der Markt erfordert zu unterstützen und weiter zu entwickeln, sind eine zusätzliche Absicherung des Wachstums in diesem sicherheitsrelevanten Markt. Auf Grund der langjährigen und sicherheitsorientierten Ausrichtung der Bahngesellschaften ist zu erwarten, dass die GSM-R-Technologie noch länger im Einsatz bleiben wird, jedoch wird mittelfristig eine Ablöse durch eine neuere Technologie stattfinden.

### **Machine Networks**

Studien erwarten ein starkes Wachstum im Machine-to-Machine (M2M)-Kommunikationsmarkt, speziell in Europa und in den Vereinigten Staaten. Netzbetreiber reagieren auf diesen Trend im Moment entweder durch spezielle Tarife für Machine-to-Machine-Kommunikation oder mit Gründungen eigener Gesellschaften für diesen Zielmarkt. Hauptsächlicher Fokus dabei sind der Verkauf von SIM-Karten und Netzwerkkapazität, nicht aber das Anbieten spezifischer Endverbraucherlösungen.

Der Markt für Applikationen in diesem Bereich bleibt unklar. Trotz aller Studien und Forecasts konnte sich bis dato keine Standardapplikation als Anknüpfungspunkt für die Industrie herauskristalisieren. Geschäftsfälle werden Fall für Fall betrachtet und umgesetzt. Kapsch fokussiert sich in diesem Bereich vor allem auf Unternehmen aus dem Transportwesen.

## **2.3 ICT-Markt**

Laut internationalen Studien wird der gesamte ICT-Markt in Österreich 2014 um 2 % und 2015 um 3 % wachsen. Für den Bereich „System Integration“ wird für 2014 ein Zuwachs von über 2 % und bei „Outsourcing“ von ca. 7 % prognostiziert. Die Wachstumsraten im ICT-Bereich liegen somit über den Prognosen für andere Branchen.

Überdurchschnittlich hohes Wachstumspotenzial ortet das Marktanalyse-Unternehmen Pierre Audoin Consultants (PAC) vor allem in den Bereichen Outsourcing sowie Anwendungssoftware und Services. Als große Trends und Wachstumstreiber bewerten die PAC-Analysten unter anderem die Themen „Cloud“ und „Mobility“. Gerade der Gang in die Cloud werde den Markt und etablierte Geschäftsmodelle sowohl auf Seiten der Software-Anbieter als auch der Anwender wesentlich verändern.

Beim Thema Outsourcing war die Rolle Österreichs im Vergleich zur restlichen DACH-Region und auch zu großen Ländern wie England und Frankreich bisher weniger stark ausgeprägt. Durch die Umbruchsituation hin zur Cloud ergeben sich in dem Markt jährliche Wachstumsraten von knapp 7 % bis 2015 laut der aktuellen PAC-Prognose.

Cloud Computing bleibt auch 2014 in Österreich der wichtigste Technologie- und Markt-Trend. 45 % der österreichischen IT-Entscheider geben an, Cloud im Einsatz zu haben oder den Einsatz zu planen. 80 % setzen dabei auf Private Cloud Lösungen. Gefolgt wird dieser Trend von mobilen Apps und Sicherheitslösungen.

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

Die Notwendigkeit von IT-Services steigt immer stärker und unterstützt den Marktbedarf an alternativen Cloud-Produkten. Aufgrund des starken Preisdrucks sind „Near“- und „Off-Shoring“-Services für österreichische Unternehmen zunehmend von Interesse.

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

Für die CEE-Märkte, in denen Kapsch im Segment Enterprise tätig ist, werden für den gesamten ICT-Markt bezogen auf Software und IT-Service inklusive Hardware generell höhere Wachstumsraten als für Österreich prognostiziert. Für die Tschechische Republik, Polen, die Slowakei, Rumänien und Ungarn liegen diese für die Jahre 2014 und 2015 in einer Bandbreite von knapp unter 4 % und etwas über 6 %.

### 3 Wirtschaftliche Lage des Kapsch Konzerns.

#### 3.1 Ausgangslage und Geschäftsverlauf

Der vorliegende Konzernabschluss ist auf Ebene der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH erstellt worden, welche ihrerseits eine 100 %-Tochtergesellschaft der DATAX HandelsgmbH ist.

Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH hält 100 % der Anteile an der Kapsch Aktiengesellschaft, der Kapsch CarrierCom AG sowie die Mehrheitsanteile an der Kapsch TrafficCom AG und an der Kapsch BusinessCom AG.

Im Wirtschaftsjahr 2013/14 erzielte die Kapsch Group einen Konzernumsatz von 923,3 Mio. EUR, der somit auf dem Vorjahresniveau (928,0 Mio. EUR) liegt.

In diesem Jahr konnten in allen Segmenten wiederum einige beeindruckende Erfolge erreicht werden und die seit Jahren verfolgte internationale Wachstumsstrategie konnte ebenfalls weitgehend erfolgreich fortgesetzt werden. Als besonderes Highlight des abgelaufenen Wirtschaftsjahr soll erwähnt werden, dass im Segment Traffic Erfolge bei Großprojekten in Weißrussland, Frankreich und den USA erzielt werden konnten. Auch das Mautsystem in Südafrika wurde nach jahrelangen Verzögerungen durch den Kunden und viel später als erwartet im Dezember 2013 endlich in Betrieb genommen. Auffassungsunterschiede im Zusammenhang mit der Kostenerstattung für die Aufrechterhaltung der Betriebsbereitschaft des Systems bis Dezember 2013 haben das Ergebnis in diesem Geschäftsjahr jedoch wesentlich belastet, sodass die Ertragslage nicht zufriedenstellend ist. Im Segment Carrier konnten im abgelaufenen Wirtschaftsjahr 2013/14 überdurchschnittlich hohe Auftragsengänge, insbesondere im GSM-R-Bereich konnten zahlreiche Projekte gewonnen werden, verzeichnet werden und der erfreuliche Auftragsstand lag mit Ende des Wirtschaftsjahres bereits bei über 250 Mio. EUR. Im Segment Enterprise konnten die Rekordumsätze des Vorjahres erneut gesteigert werden und liegen nun erstmalig über 300 Mio. EUR.

Nachdem das Basisgeschäft nach wie vor solide läuft und auch die strategische Entwicklung der Kapsch Group gute Fortschritte verzeichnet, sieht das Management weiterhin große Zukunftspotenziale. Der Konzern verfolgt den eingeschlagenen Weg konsequent weiter, hält an den Wachstumschancen und an der Strategie der Investition in die Zukunft fest und nimmt daher dieses unbefriedigende Ergebnisniveau vorübergehend in Kauf. Verbunden mit dieser Überzeugung der nachhaltigen Verbesserung wurde auch im abgelaufenen Wirtschaftsjahr die Beschäftigtenzahl weiter erhöht und beträgt nun 5.484 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (+218 oder +4 % im Vergleich zum Stand vom 31. März 2013) und führte damit zu einem Anstieg der Personalaufwendungen um 12,7 Mio. EUR oder +5 % auf nunmehr 291,2 Mio. EUR.

Der Konzern hat seine Aktivitäten in Forschung und Entwicklung weiterhin in vollem Umfang aufrechterhalten und mit 95,5 Mio. EUR weiterhin mehr als 10 % seines Umsatzes in diesen langfristig und strategisch so wichtigen Bereich investiert.

Nichtsdestotrotz wird der Konzern Kostensenkungspotenziale nutzen, die durch die rasante Expansion der letzten Jahre entstanden sind. Im Vordergrund bleibt für Kapsch weiterhin der langfristige Unternehmenserfolg und nicht kurzfristige Gewinnmaximierung. Zudem ist eine Entspannung der Situation absehbar und Kapsch blickt mittelfristig optimistisch in die Zukunft.

Die Ergebniszahlen liegen unter dem Niveau des Vorjahres und sind daher weiterhin nicht zufriedenstellend. So liegen die operativen Ergebnisse mit einem EBIT von 25,2 Mio. EUR und einem EBITDA von 57,5 Mio. EUR nur etwas unter dem Vorjahreswert, das Ergebnis vor Steuern mit 8,1 Mio. EUR und das Periodenergebnis mit 6,1 Mio. EUR liegen jedoch signifikant darunter. Dies hängt insbesondere damit zusammen, dass das Finanzergebnis aufgrund großteils nicht realisierter Währungsverluste – vor allem im südafrikanischen Rand – einen Rückgang verzeichnete.

Das Eigenkapital verringerte sich um 6 % auf 317,4 Mio. EUR, was neben dem niedrigeren Gesamtergebnisse auch auf geleistete Dividendenzahlungen sowie auf negative Effekte im sonstigen Ergebnis zurückzuführen ist. Damit ist die Eigenkapitalquote zwar geringfügig auf 33 % zurückgegangen, aber auch sie unterstreicht die nach wie vor stabile und zufriedenstellende Vermögens- und Finanzlage des Konzerns.

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

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

### **Segment Traffic**

Dieses Segment wird durch die Kapsch TrafficCom AG und deren direkte und indirekte Tochterunternehmen repräsentiert.

Im Segment Traffic bietet der Konzern weltweit ganzheitliche Technologien, Lösungen und Dienstleistungen für den Intelligent Transportation Systems (ITS) Markt an.

Der Umsatz im Segment Traffic lag mit 487,0 Mio. EUR auf Vorjahresniveau und trug abermals mehr als 50 % zum Konzernumsatz bei. Erfreulicherweise stammen mehr als 68% davon aus dem Bereich Services, Extensions und Component Sales, der den wiederkehrenden Teil des Geschäftes repräsentiert.

Neben den bestehenden Großprojekten in Weißrussland, Frankreich und den USA, die das Wirtschaftsjahr 2013/14 prägten, konnten insbesondere folgende neue Projekte gewonnen sowie Projektfortschritte erzielt werden:

- ▶ Am 18. Juni 2013 erhielt Kapsch einen Fünf-Jahres-Auftrag von der Canadian Tolling Company International Inc. (Cantoll). Kapsch TrafficCom wird die nächste Generation des TDMA V6 Interior Transponders – einer speziellen On-Board Unit – für den Highway 407 ETR in der Metropolregion Toronto der kanadischen Provinz Ontario liefern.
- ▶ Am 20. Juni 2013 erhielt Kapsch den Zuschlag für Umsetzung und Betrieb des neuen VMS-Systems (Variable Message Signs) in Chile. Die Auftragssumme beträgt umgerechnet rund 0,7 Mio. EUR. Südlich der Hauptstadt Santiago de Chile, tief in den Anden, befindet sich die weltweit größte Kupfermine unter Tage. Mehr als 10.000 Bergleute werden täglich unter strengsten Sicherheitsauflagen mit 500 Bussen über die einzige Zufahrtsstraße zur Mine gebracht. Während die Busse auf der Strecke sind, dürfen keine mit Kupfererz beladenen LKWs oder andere Fahrzeuge die Straße befahren. Das VMS-System wird dort künftig für mehr Effizienz und Sicherheit sorgen. Die von Kapsch TrafficCom konzipierte Lösung lässt sich problemlos in ein zentrales Verkehrsleitsystem integrieren, das für die zweite Ausbauphase geplant ist.
- ▶ Das von Kapsch in Weißrussland errichtete elektronische Mautsystem startete am 1. Juli 2013 mit dem technischen Betrieb. Die elektronische Gebührenerhebung und damit der kommerzielle Betrieb folgten mit 1. August 2013 und ersetzen seither das bisherige manuelle System – in der Phase 1 auf 815 km und seit Dezember 2013 in der Phase 2a auf weiteren 118 km.
- ▶ Im August 2013 hat Kapsch ein Weigh-In-Motion-System für vier Stationen auf zwei Autobahnen in Kasachstan geliefert und installiert. Die von Kapsch entwickelte Weigh-In-Motion-Lösung ermöglicht das Abwiegen von Fahrzeugen bei voller Fahrtgeschwindigkeit.
- ▶ OOO Kapsch TrafficCom Russia, die russische Tochtergesellschaft der Kapsch TrafficCom AG, setzt in Russland seit September 2013 vier neue Projekte um. So hat das Unternehmen für die Olympischen Winterspiele in Sotschi das Zugangssystem für die Verkehrsbereiche mit eingeschränkter Zugangsberechtigung geliefert. Zudem wurden ebenfalls im September zwei Weigh-In-Motion-Stationen auf der Fernstraßenverbindung Kasan-Samara installiert. Zwei weitere Projekte umfassen die Lieferung von 30.000 On-Board Units (OBUs) an den russischen Straßenbetreiber „Glavnaya Doroga“ sowie 3.000 On-Board Units für den Betreiber OOO United Toll Systems (OSSP).

- ▶ Im Oktober 2013 übernahm Kapsch die Wartung und Entwicklung der Mautsoftware für die Golden Gate Bridge in San Francisco, Kalifornien. Der Vertrag mit dem Golden Gate Bridge, Highway and Transportation District hat eine Laufzeit von zwei Jahren und umfasst die Wartung der gesamten Software für alle Mautspuren.
- ▶ Im Dezember 2013 konnte Kapsch einen Rahmenvertrag über die erstmalige Lieferung von On-Board Units für die elektronische Mauteinhebung AutoPASS nach Norwegen unterzeichnen.
- ▶ Am 19. Dezember 2013 erhielt Kapsch den Zuschlag für zwei elektronische Mautsysteme in Australien. Im Rahmen dieser Aufträge wird Kapsch TrafficCom Multi-Lane Free-Flow-Mautlösungen (MLFF) für die Eastern Distributor-Mautstraße in Sydney und für die Legacy Way-Mautstraße in Brisbane liefern. Die MLFF-Single-Gantry-Lösung, die in beiden Projekten zum Einsatz kommt, beinhaltet die einzigartige, stereoskopische Fahrzeugerkennung und -klassifizierung, die Erkennung der vorderen und hinteren Kennzeichen sowie die 5,8GHz CEN DSRC-Kommunikation mit der On-Board Unit. Die Technologie von Kapsch TrafficCom erzielt eine höhere Genauigkeit und ermöglicht es, bei intensiven Verkehrsbedingungen wie z. B. Stop-and-Go-Situationen die Sicherheit zu verbessern und Verkehrsstaus zu verringern.
- ▶ Am 18. Februar 2014 wurde Kapsch von North Tarrant Express (NTE) Mobility Partners Segments 3 LLC in Texas mit der Lieferung der Systeme für Mauteinhebung, Intelligent Transportation und Network Communication für das NTE-Erweiterungsprojekt beauftragt. Die NTE-Erweiterung erstreckt sich über etwa zehn Meilen (16 Kilometer) und verläuft nördlich der Stadt Fort Worth. Kapsch TrafficCom wird zehn elektronische Mautzonen liefern – einschließlich dynamischer Zeichensysteme und Straßensensoren, die die für eine dynamische Mauteinhebung erforderlichen Daten auf Basis aktueller Verkehrsvolumina bereitstellen. Der Auftragswert beläuft sich auf insgesamt 26 Mio. USD (rund 19 Mio. EUR), und der erste von zwei Abschnitten soll im April 2016 in Betrieb gehen.

### **Segment Carrier**

Dieses Segment wird durch die Kapsch CarrierCom AG und alle direkten und indirekten Tochterunternehmen repräsentiert.

Im Segment Carrier ist Kapsch ein dynamischer Partner für Unternehmen in der sich kontinuierlich weiterentwickelnden Welt der Telekommunikation. Mit mehr als 20 Niederlassungen und Tochtergesellschaften agiert Kapsch in diesem Segment als global tätiger Systemintegrator und Anbieter von End-to-End-Telekommunikationslösungen für öffentliche und private Mobilfunk- und Festnetzbetreiber, Bahnbetreiber, Unternehmen des öffentlichen Personennahverkehrs sowie Unternehmen, die eine Vernetzung von Maschinen mit Echtzeitkommunikation benötigen und erwirtschaftete im abgelaufenen Wirtschaftsjahr in diesem Segment einen Umsatz in Höhe von 170,2 Mio. EUR.

Kapsch positioniert sich dabei bei seinen Kunden auf der ganzen Welt als ein konstanter, verlässlicher und vertrauenswürdiger Partner der auf jahrelange, gemeinsam erarbeitete Kundenbeziehungen setzt. Dabei deckt Kapsch für seine Kunden die Bereiche von der Beratung, dem Design und der Produktentwicklung, der Installation und Integration bis hin zur Wartung und dem Betrieb kompletter Kommunikationsnetze ab. Neben Lösungen für unternehmens- und geschäftskritische Telekommunikation wird den Kunden ein komplettes End-to-End-Dienstleistungsspektrum geboten. Mit strategischen Partnerschaften und Innovationskraft, die in den insgesamt neun Forschungs- und Entwicklungszentren in Europa und Asien entsteht, zählt Kapsch zu einem wichtigen Know-how-Träger der Telekom-Industrie. Durch Akquisitionen und Investitionen in die Bereiche „Cab Radio“ und „Öffentliches Netzbetreiber-geschäft in Deutschland“ konnte Kapsch in diesem Segment im abgelaufenen Wirtschaftsjahr auch anorganisch wachsen.

Mehr als 73.000 Bahnkilometer, die mit GSM-R-Lösungen von Kapsch ausgestattet wurden oder werden, machen das Unternehmen zum international anerkannten Spezialisten und starken Partner für Bahngesellschaften auf der ganzen Welt.

Zu den Kunden im Bereich der öffentlichen Netzbetreiber zählen unter anderem die Unternehmen der Telekom Austria Group, eircom in Irland, Chunghwa Telecom in Taiwan und BICS (Belgacom International Carrier Services) in Belgien.

Die Investitionen in die Partnerschaft im Bereich TETRA und die Vertriebsaktivitäten zum Aufbau des für Kapsch strategisch wichtigen Geschäftsbereichs Public Transport tragen erste Früchte. Die innerhalb von Kapsch bereits verfügbare M2M-Plattform wurde erfolgreich in ersten Kundenprojekten platziert, womit ein „Proof of Concept“ erreicht werden konnte, der eine Basis für weitere Projekterfolge bildet.

### **Segment Enterprise**

Dieses Segment wird durch die Kapsch BusinessCom AG und deren direkte und indirekte Tochterunternehmen repräsentiert.

Kapsch ist in diesem Segment mit 1.322 Mitarbeitern und einem Umsatz von 309,5 Mio. EUR einer der führenden Service-Partner für ICT-Lösungen. Die Basis dafür bilden die jeweils aktuellen ICT-Challenges der Kunden.

Das Gesamtlösungsportfolio gliedert sich in die Segmente ICT Facility Solutions und ICT Infrastruktur & Applications Solutions, die in Unternehmen für ein stabiles ICT-Gerüst inkl. der nötigen IT-Sicherheit, leistungsfähiger Cloud Services und einer effizienten Zusammenarbeit und Kommunikation mit einer Vielzahl an Endgeräten von überall aus sorgen. Compliance Management hilft dabei das geeignete Maß an Informationssicherheit zu finden.

Kapsch ist für seine Kunden ein „Trusted Advisor“ in allen Fragen rund um Kommunikations- und Informationstechnologie und übernimmt die langfristige Verantwortung für den teilweisen oder vollständigen Betrieb – das Operating – der Kundenlösungen. Dieser strategischen Ausrichtung folgend, hat Kapsch in diesem Berichtsjahr die Position als gefragter Dienstleistungspartner in Österreich und Zentral- und Osteuropa weiter ausgebaut und viele weitere erfolgreiche Operating-Projekte gewonnen.

Mit den sechs Niederlassungen in Österreich und Gesellschaften in der Tschechischen Republik, der Slowakei, Ungarn, Rumänien und Polen verfolgt Kapsch eine Follow-the-Customer-Strategie und begleitet seine Kunden auch bei deren Expansionsaktivitäten, wodurch auch das eigene Business inhaltlich wie geographisch stetig ausgeweitet wird.

Neben der Systemintegration und der laufenden Optimierung übernimmt Kapsch immer öfter den vollständigen Betrieb von ICT-Lösungen. Unabhängig von Herstellern, aber gemeinsam mit technologisch führenden Partnern wie Aastra, Apple, Avaya, Cisco, EMC, Google, Hitachi, HP oder Microsoft agiert Kapsch als Berater, Systemlieferant und Dienstleistungsanbieter und sieht sich dabei als verlässlicher, vertrauenswürdiger und langfristiger Partner für rund 17.000 Kunden in einem sich rasant verändernden technologischen Umfeld.

Die Servicetechnikerinnen und Servicetechniker sind „Kapsch Certified“. Sie sind somit nach klaren und transparenten Qualitätsstandards zertifiziert. Als österreichisches Unternehmen im ICT-Bereich handelt Kapsch nach dem weltweit bekannten ITIL®-Standard für das IT-Service-Management.

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

### Segment Others

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

In den Zentralgesellschaften werden einerseits die strategische und operative Steuerung der Konzerngesellschaften, das Konzernmarketing, der zentrale Bereich für Recht, das Konzernrechnungswesen und -controlling sowie zentrale Finanzplanungs- und Finanzierungsaktivitäten erbracht und andererseits alle personalbezogenen Dienstleistungen wie Personaladministration, Personalrecruiting, Personalentwicklung sowie seit Mitte des Jahres auch Services hinsichtlich Travel Management für den gesamten Konzern zur Verfügung gestellt. Personalausbildung wird darüber hinaus auch für externe Kunden angeboten.

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

## 3.2 Finanzielle Leistungsindikatoren

### a) Ertragslage

Im abgelaufenen Wirtschaftsjahr 2013/14 lag der Konzernumsatz bei 923,3 Mio. EUR und somit geringfügig (um 4,7 Mio. EUR oder 0,5 %) unter dem Vorjahreswert.

Die relative Rohmarge konnte gegenüber dem Vorjahresniveau sogar gesteigert werden, da der Aufwand für Material und bezogene Leistungen um 22,4 Mio. EUR oder 5 % reduziert werden konnte.

Mit aktuell 5.484 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern wurde die Beschäftigtenzahl um mehr als 4 % erhöht (+218 im Vergleich zum Stand vom 31. März 2013) und führte damit zu einem Anstieg der Personalaufwendungen um 12,7 Mio. EUR oder +5 % auf nunmehr 291,2 Mio. EUR. Dieser Anstieg der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter resultierte in erster Linie aus einem Zuwachs im Segment Traffic und betraf geografisch vor allem Amerika – im Segment Enterprise hingegen ging die Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zurück.

Sowohl beim Aufwand für Abschreibungen mit 32,2 Mio. EUR (-0,7 Mio. EUR oder -2 %) als auch bei sonstigen betrieblichen Aufwendungen lag man mit 132,7 Mio. EUR (+0,9 Mio. EUR oder +1 %) auf dem Vorjahrsniveau. Einsparungen im Bereich der Reisekosten und die ertragswirksame Auflösung von Rückstellungen für Gewährleistungen und Garantien standen höhere übrige betriebliche Aufwendungen gegenüber.

Das Ergebnis aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit (EBIT) ging geringfügig auf 25,2 Mio. EUR (-3,8 Mio. EUR oder -13 %) zurück und auch das EBITDA reduzierte sich entsprechend auf 57,5 Mio. EUR (-4,4 Mio. EUR oder -7 %).

Das Ergebnis vor Steuern mit 8,1 Mio. EUR (-15,3 Mio. EUR oder -65 %) und das Periodenergebnis mit 6,1 Mio. EUR (-12,5 Mio. EUR oder -67 %) lagen aufgrund des deutlich gesunkenen Finanzergebnisses damit unter den Ergebniszahlen des Wirtschaftsjahres 2012/13.

In der Betrachtung der Segmente zeigen sich die Umsatz- und Ergebnisentwicklungen wie folgt:

Der Umsatz im Segment Traffic blieb auf dem Niveau im letzten Wirtschaftsjahr, macht aber noch immer mehr als die Hälfte des Konzernumsatzes aus. Im Segment Carrier reduzierte sich der Umsatz erwartungsgemäß. Im Segment Enterprise konnte im abgelaufenen Wirtschaftsjahr hingegen der Weg des stetigen Umsatzwachstums konsequent weiterverfolgt und damit auch der Rückgang im Segment Carrier größtenteils kompensiert werden.

Umsatz nach Segmenten (Anteil am Umsatz)		2012/13	2013/14	Veränderung	
Traffic	in Mio. EUR	488,9 (53 %)	487,0 (53 %)	-2,0	0 %
Carrier	in Mio. EUR	189,1 (20 %)	170,2 (18 %)	-18,9	-10 %
Enterprise	in Mio. EUR	297,2 (32 %)	309,5 (34 %)	12,4	4 %
Others	in Mio. EUR	16,4 (2 %)	16,2 (2 %)	-0,2	-1 %
Eliminierungen	in Mio. EUR	-63,5 (-7 %)	-59,6 (-6 %)	3,9	-6 %
<b>Gesamtkonzern</b>	in Mio. EUR	<b>928,0 (100 %)</b>	<b>923,3 (100 %)</b>	<b>-4,7</b>	<b>-1 %</b>

In der folgenden regionalen Umsatzbetrachtung ist erkennbar, dass es der Kapsch Group auch im Wirtschaftsjahr 2013/14 gelungen ist, die internationale Diversität voranzutreiben. Auf dem Heimmarkt in Österreich, in Westeuropa und auch in Amerika konnte der Umsatz abermals gesteigert und somit der angepeilte Wachstumspfad umgesetzt werden. Auch in Osteuropa konnte der hohe Vorjahresbeitrag bestätigt werden. Lediglich in der restlichen Welt ging der Umsatz zurück, was insbesondere damit zusammenhängt, dass im Vorjahr im Segment Traffic keine großen landesweiten Mautprojekte implementiert wurden und sich der Betrieb in Südafrika auch erst seit Dezember 2013 im Umsatz niederschlug. Der Anteil des im Ausland erwirtschafteten Umsatzes konnte mit rund 70 % auf Vorjahresniveau gehalten werden.

Umsatz nach Regionen (Anteil am Umsatz)		2012/13	2013/14	Veränderung	
Österreich	in Mio. EUR	271,5 (29 %)	274,1 (30 %)	2,6	1 %
Zentral- und Osteuropa	in Mio. EUR	343,6 (37 %)	343,7 (37 %)	0,1	0 %
Westeuropa	in Mio. EUR	120,3 (13 %)	129,9 (14 %)	9,6	8 %
Amerika	in Mio. EUR	80,5 (9 %)	88,0 (10 %)	7,5	9 %
Restliche Welt	in Mio. EUR	112,1 (12 %)	87,6 (9 %)	-24,5	-22 %
<b>Gesamtkonzern</b>	in Mio. EUR	<b>928,0 (100 %)</b>	<b>923,3 (100 %)</b>	<b>-4,7</b>	<b>-1 %</b>

In Summe lieferten auch im letzten Wirtschaftsjahr trotz leicht gesunkener Ergebnisse (EBIT 25,2 Mio. EUR und EBITDA 57,5 Mio. EUR) **alle drei Segmente positive operative Ergebnisbeiträge**. Die operativen Ergebnisse konnten im Segment Traffic gegenüber dem Vorjahr sogar gesteigert werden. Im Segment Carrier führten die Umsatzrückgänge wie erwartet auch zu Rückgängen bei EBITDA und EBIT und auch im Segment Enterprise konnten die Ergebnisse des Vorjahres trotz der Umsatzsteigerungen nicht erreicht werden.



EBITDA nach Segmenten (Anteil vom Konzern)		2012/13		2013/14		Veränderung	
		(angepasst)					
Traffic	in Mio. EUR	34,2	(55 %)	36,9	(64 %)	2,7	8 %
Carrier	in Mio. EUR	16,3	(26 %)	11,0	(19 %)	-5,4	-33 %
Enterprise	in Mio. EUR	10,4	(17 %)	8,5	(15 %)	-1,9	-18 %
Others	in Mio. EUR	2,3	(4 %)	2,5	(4 %)	0,2	8 %
Eliminierungen	in Mio. EUR	-1,3	(-2 %)	-1,3	(-2 %)	0,0	1 %
<b>Gesamtkonzern</b>	in Mio. EUR	<b>61,9</b>	<b>(100 %)</b>	<b>57,5</b>	<b>(100 %)</b>	<b>-4,4</b>	<b>-7 %</b>

EBIT nach Segmenten (Anteil vom Konzern)		2012/13		2013/14		Veränderung	
		(angepasst)					
Traffic	in Mio. EUR	16,5	(57 %)	20,3	(80 %)	3,8	23 %
Carrier	in Mio. EUR	5,3	(18 %)	0,4	(1 %)	-4,9	-93 %
Enterprise	in Mio. EUR	5,3	(18 %)	2,5	(10 %)	-2,8	-53 %
Others	in Mio. EUR	1,9	(7 %)	2,1	(8 %)	0,2	10 %
Eliminierungen	in Mio. EUR	0,0	(0 %)	0,0	(0 %)	0,0	0 %
<b>Gesamtkonzern</b>	in Mio. EUR	<b>29,0</b>	<b>(100 %)</b>	<b>25,2</b>	<b>(100 %)</b>	<b>-3,8</b>	<b>-13 %</b>

### Segment Traffic

Die **Umsätze** im Segment Traffic erreichten im Wirtschaftsjahr 2013/14 **487,0 Mio. EUR** und lagen damit geringfügig unter dem Vorjahreswert von 488,9 Mio. EUR.

Im Bereich **Projektgeschäft (RSP)** werden Projekte zur Errichtung von Systemen inkludiert. 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 auf landesweiten Straßennetzwerken. Die Natur dieses Geschäfts bringt von Periode zu Periode starke Schwankungen bei Umsätzen und Kosten mit sich.

In diesem Bereich konnten die Umsätze um 2,9 % auf 132,0 Mio. EUR (Vorjahr: 128,3 Mio. EUR) erhöht werden. Den wesentlichsten Umsatzbeitrag im Berichtszeitraum lieferte das Implementierungsprojekt in Weißrussland. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden die Phase 1 und die Phase 2a fertiggestellt und mit mehr als 930 km bemaunter Autobahn in Betrieb genommen. Die Fertigstellung der Phase 2b mit einer Länge von 241 km ist für September 2014 geplant. Ebenso verzeichnete das GNSS (Global Navigation Satellite System)-Projekt in Frankreich – trotz der laufenden Verhandlungen zwischen dem Auftraggeber und dem Generalunternehmer bezüglich des endgültigen Starttermins – eine Umsatzsteigerung im Vergleich zum Vorjahr. Im Managed Lane-Systemprojekt in Texas, USA, wurde mit 13. Dezember 2013 der erste (5 Mautstationen) von insgesamt fünf Abschnitten (29 Mautstationen) erfolgreich in Betrieb genommen. Zusätzlich startete in diesem Projekt auch die Implementierung des Traffic Management, die ebenso wie der laufende Projektfortschritt zu dem Umsatzanstieg beitrug. Auch im Projekt M5 South Western Motorway in Sydney, Australien, das sich kurz vor der Fertigstellung befindet, konnte ein höherer Umsatzbeitrag im Vergleich zum Vorjahr realisiert werden.

Im Bereich **Services, System Extensions, Components Sales (SEC)** werden vor allem die wiederkehrenden Umsätze zusammengefasst. Kapsch übernimmt nach der Errichtung zumeist auch den technischen Betrieb einschließlich der Wartung der Systeme. Darüber hinaus erfolgen häufig Nachlieferungen von Komponenten, wie On-Board Units und 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 bietet Kapsch auch den kommerziellen Betrieb von Systemen an. All diese auf kontinuierliche Umsatzerlöse ausgerichteten Geschäftstätigkeiten sind im Bereich SEC dargestellt. Daher ist dieser Bereich 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 2013/14 verringerte sich der Umsatz in diesem Bereich um 3,1 % auf 331,8 Mio. EUR (Vorjahr: 342,3 Mio. EUR). Der wesentlichste Umsatzbeitrag hierfür kam aus dem Betrieb und den laufenden Erweiterungen um zusätzliche 473 km an Autobahnen und Express-Ways des Mautsystems in Polen. Ebenso lieferte das ab dem zweiten Quartal dieses Wirtschaftsjahres in Betrieb genommene technische und kommerzielle Betriebsprojekt in Weißrussland weitere Umsatzbeiträge. Der technische und kommerzielle Betrieb des landesweiten Systems in der Tschechischen Republik, der technische Betrieb einschließlich Wartung des landesweiten Systems in Österreich sowie die Erweiterungen und die technische Wartung in der Schweiz steuerten unverändert stabile Umsatzerlöse bei. Im Vergleich zum Vorjahr lieferte das mit Dezember 2013 in Betrieb genommene System in der Provinz Gauteng, Südafrika, wesentlich geringere Umsätze.

Die Anzahl der verkauften On-Board Units erreichte mit 9,2 Mio. Stück nahezu das Vorjahresniveau (Vorjahr: 9,3 Mio. Stück). Im abgelaufenen Geschäftsjahr erfolgte die Grundausstattung für das landesweite elektronische Mautsystem in Weißrussland. Zudem konnten die verkauften Stückzahlen unter anderem in den Ländern Spanien, Portugal und Chile wie auch durch erstmalige Verkäufe in Russland gesteigert werden. Rückläufige Verkaufsstückzahlen wurden in Nordamerika, Türkei, Australien und Thailand verzeichnet.

Obwohl es zu Kostensteigerungen im Zusammenhang mit verschobenen Projekten und Vorarbeiten für potenzielle Ausschreibungen sowie Aufwendungen für laufende Ausschreibungen kam und Auffassungsunterschiede bezüglich der Kostenerstattung für die Aufrechterhaltung der Betriebsbereitschaft des Mautsystems in der südafrikanischen Provinz Gauteng bis Dezember 2013 (der kommerzielle Betrieb des Systems wurde am 3. Dezember 2013 gestartet) zu wesentlichen Ergebnisbelastungen geführt haben, lag sowohl das **EBITDA** mit **36,9 Mio. EUR** (+2,7 Mio. EUR oder 8 %) als auch das betriebliche Ergebnis (**EBIT**) mit **20,3 Mio. EUR** (+3,8 Mio. EUR oder 23 %) im Segment Traffic über den Vorjahreswerten. Dies hängt in erster Linie damit zusammen, dass sich die Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen um 29,6 Mio. EUR auf 228,0 Mio. EUR (Vorjahr: 257,6 Mio. EUR) verringerten. **Die EBIT-Marge** lag mit **4,2 %** (Vorjahr: 3,4 %) zwar etwas über dem Vorjahr, liegt aber weiterhin klar unter den Erwartungen.

### Segment Carrier

Im Segment Carrier gingen die **Umsätze** gegenüber dem Vorjahr um -18,9 Mio. EUR oder um 10 % auf **170,2 Mio. EUR** zurück. Wenngleich es durch die initiierte Netzbetreiber-Strategie gelungen ist, das vorhergesehene Auslaufen von Wartungsverträgen aus der Nortel-Übernahme teilweise abzufedern, betrifft dieser Rückgang erneut den Bereich der öffentlichen Netzbetreiber. Im Bereich des Bahngeschäftes konnte der Umsatz sogar leicht gesteigert werden und macht mittlerweile mehr als die Hälfte des Segmentumsatzes aus.

Der Bereich **öffentliche Netzbetreiber** hat im abgelaufenen Wirtschaftsjahr von der Übernahme der „ITM Deutschland GmbH“ (mittlerweile „Kapsch Carrier Solutions GmbH“) profitiert. Durch diese Übernahme wurde zum einen die Kundenbasis im deutschen Netzbetreiber-Markt wesentlich verbreitert, zum anderen sind neue Lösungs- und Serviceelemente im Portfolio in diesem Segment hinzugekommen. Zusätzliche Projekterfolge mit Neukunden wie BICS (Belgacom International Carrier Services) in Belgien oder Rostelekom in Russland haben wesentlich zur Verbreiterung der Kundenbasis beigetragen. Die begonnene öffentliche Netzbetreiber-Strategie, das Geschäft in Richtung der in diesem Bereich fixierten strategischen Schwerpunktthemen weiter zu entwickeln, wurde fortgesetzt. Die Hauptmärkte im Bereich öffentlicher Netzbetreiber sind Österreich, Deutschland, CEE sowie Frankreich und Taiwan.

Im Bereich **Railways** konnten im Wirtschaftsjahr 2013/14 mit GSM-R-Projekten in Ungarn, Slowenien und der Slowakei strategisch wichtige Projekte akquiriert werden. Der Gesamtauftragseingang in der CEE-Region belief sich auf rund 146 Mio. EUR. Die Modernisierung des GSM-R-Netzes der französischen Bahn mit einer „Next Generation All-IP Core Solution“ von Kapsch ist als weiterer Projekterfolg zu nennen. Auch außerhalb Europas sind neue Projektpreferenzen hinzu gekommen, beispielsweise mit dem „Haramain High Speed Rail“-Projekt in Saudi-Arabien.

Aufgrund der sinkenden Umsatzerlöse gingen im Segment Carrier erwartungsgemäß auch die Ergebnisse gegenüber dem Vorjahr zurück. Das **EBITDA** belief sich auf **11,0 Mio. EUR** (-5,4 Mio. EUR oder -33 %) und das betriebliche Ergebnis (**EBIT**) betrug **0,4 Mio. EUR** (-4,9 Mio. EUR oder -93 %). Grund für den Ergebnismrückgang ist neben dem geringeren Umsatz, dass Kapsch auch in diesem Segment trotzdem weiterhin und nachhaltig intensiv in den Bereich Forschung und Entwicklung investiert und somit die Basis schafft, um künftige Projekte und Marktanteile zu gewinnen. Die erfreulichen Auftragseingänge bestätigen darüber hinaus, dass diese Nachhaltigkeit und Konsequenz auch von unseren Kunden sehr geschätzt wird.

### **Segment Enterprise**

Im Segment Enterprise konnte der **Umsatz** um 12,4 Mio. EUR oder 4 % auf **309,5 Mio. EUR** gesteigert werden. Die größten Umsatzsteigerungen gegenüber dem Vorjahr konnten insbesondere in Rumänien und Polen aber auch in Ungarn realisiert werden. Auch das hohe Umsatzvolumen in Österreich konnte im letzten Wirtschaftsjahr leicht ausgebaut werden.

Durch den deutlichen Anstieg des Aufwandes für Material und bezogene Leistungen kam es zu einer Reduktion der Margen, was auch das kompetitive Marktumfeld unterstreicht. Daher wurden vom Management Restrukturierungsmaßnahmen – vor allem in Polen und Tschechien – beschlossen und auch bereits umgesetzt. Auch durch den weiterhin eingeschlagenen Weg des kontinuierlichen Wachstums – insbesondere im CEE-Raum – und der strategischen Fokussierung auf den Ausbau eines nachhaltigen Dienstleistungsgeschäftes im ICT-Bereich gingen in diesem Segment das **EBITDA** auf **8,5 Mio. EUR** (-1,9 Mio. EUR oder -19 %) und auch das **EBIT** mit **2,5 Mio. EUR** (-2,8 Mio. EUR oder -53 %) gegenüber dem Vorjahr zurück.

Das **Finanzergebnis** der Kapsch Group sank von -6,2 Mio. EUR auf -17,6 Mio. EUR. Der wesentlichste Grund für den Rückgang der Finanzerträge resultierte aus dem Verkauf der Minderheitenanteile an dem Joint Venture LLC „United Toll Systems“, Russland, sowie dem Verkauf von Wertpapieren im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Bei den Finanzaufwendungen kam es zu einem Anstieg der noch nicht realisierten Fremdwährungsverluste. Sowohl bei den Fremdwährungsgewinnen als auch bei den Fremdwährungsverlusten liegt die Ursache der Veränderung in Währungsschwankungen, die sich vor allem auf die Umrechnung der konzerninternen Finanzierungen der Tochtergesellschaften in Nordamerika und Südafrika durch die Muttergesellschaft stichtagsbedingt negativ auswirkten, aber als nicht realisierte Gewinne/Verluste anzusehen sind.

### **b) Vermögenslage**

Die Bilanzsumme der Kapsch Group zum Bilanzstichtag am 31. März 2014 blieb mit 952,5 Mio. EUR gegenüber dem Ende des letzten Wirtschaftsjahres 2012/13 fast konstant (+2,4 Mio. EUR oder +0,3 %).

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen gegenüber dem Vorjahr mit 423,9 Mio. EUR um 72,1 Mio. EUR oder 21 % deutlich an. Dies liegt vor allem am Anstieg der langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Zusammenhang mit einem Großprojekt aus dem Segment Traffic. Die Finanzanlagen und Beteiligungen sanken von 42,8 Mio. EUR auf 33,6 Mio. EUR, im Wesentlichen bedingt durch Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes der Beteiligung an der Q-Free ASA, Norwegen.

Die kurzfristigen Vermögenswerte verminderten sich im Gegenzug um 69,7 Mio. EUR oder 12 % auf 528,6 Mio. EUR. Dies resultiert im Wesentlichen aus der Umgliederung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betreffend das Mautprojekt Weißrussland zu den langfristigen Forderungen sowie aus dem Rückgang des Bestandes an flüssigen Mitteln und Bankguthaben.

Das Eigenkapital lag bei 317,4 Mio. EUR, was neben dem niedrigeren Gesamtergebnis auch auf geleistete Dividendenzahlungen sowie auf negative Effekte im sonstigen Ergebnis zurückzuführen ist. Damit ist die Eigenkapitalquote nur unwesentlich auf 33 % zurückgegangen, sie unterstreicht aber nach wie vor die stabile und zufriedenstellende Vermögenslage des Konzerns.

Sowohl die langfristigen Verbindlichkeiten mit 249,0 Mio. EUR (+11,1 Mio. EUR oder +5 %) als auch die kurzfristigen Verbindlichkeiten mit 386,1 Mio. EUR (+11,7 Mio. EUR oder 3 %) haben sich gegenüber dem Vorjahr geringfügig erhöht. Dies hängt in erster Linie mit der zusätzlichen Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten zusammen, die einerseits durch den Vorfinanzierungsbedarf für laufende Großprojekte bedingt sind und andererseits weiteres Wachstum sicherstellen sollen.

Dadurch stieg auch die Nettoverschuldung gegenüber dem Vorjahr auf 167,7 Mio. EUR.

### c) Finanzlage

Auch die Liquiditätssituation des Konzerns blieb im abgelaufenen Wirtschaftsjahr stabil.

Der Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit verringerte sich vor allem durch den Anstieg von langfristigen Lieferforderungen im Vergleich zum Vorjahr auf -4,9 Mio. EUR.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit belief sich auf -42,0 Mio. EUR, was vor allem auf die Unternehmenserwerbe im Segment Traffic und Segment Carrier zurückzuführen ist.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit beträgt 23,5 Mio. EUR und ist auf die Zunahme von Finanzverbindlichkeiten zurückzuführen.

Die liquiden Mittel am Ende des Wirtschaftsjahres betragen 91,9 Mio. EUR.

## 3.3 Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

### a) Arbeitnehmerbelange

Am Bilanzstichtag **31. März 2014** beschäftigte der Konzern **5.484 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter**. Dies bedeutet im Vergleich zum Vorjahr wiederum eine deutliche Steigerung (218 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern oder 4 %). Unterjährig wurde bereits die Schwelle von 5.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern überschritten. Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl im Konzern im Wirtschaftsjahr 2013/14 lag bei 5.406 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Dies ist im Wesentlichen auf den weiteren Ressourcenausbau im Segment Traffic um 295 oder 10 % zurückzuführen. Im Segment Enterprise wurde der Mitarbeiterstand um 116 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bzw. 8 % reduziert. Im Segment Carrier erhöhte sich der Mitarbeiterstand am Bilanzstichtag um 25 oder 3 %.

Regional betrachtet verteilt sich dieser Aufbau mit +179 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern oder +41 % in Amerika (dabei schlägt sich vor allem der Unternehmenserwerb der Transdyn Inc. nieder), in Österreich gab es einen geringfügigen Rückgang um 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (-3 %). In allen anderen Regionen gab es einen moderaten Mitarbeiteranstieg.

<b>Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Bilanzstichtag</b>	<b>2012/13</b>	<b>2013/14</b>	<b>Veränderung</b>
Traffic	3.013 (57 %)	3.308 (60 %)	295 10 %
Carrier	715 (14 %)	740 (13 %)	25 3 %
Enterprise	1.438 (27 %)	1.322 (24 %)	-116 -8 %
Others	100 (2 %)	114 (2 %)	14 14 %
<b>Gesamtkonzern</b>	<b>5.266 (100 %)</b>	<b>5.484 (100 %)</b>	<b>218 4 %</b>

Engagierte und motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Führungskräfte sind in herausfordernden Zeiten ein wesentlicher Faktor des Unternehmenserfolges. Die starke Unternehmenskultur, in deren Mittelpunkt Respekt, Dynamik, Verantwortung, Disziplin, Transparenz, Leistung und die Familie stehen, wurde erfolgreich in die neu erworbenen Gesellschaften übertragen. Somit wurde die Basis für eine erfolgreiche Integration neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und für eine gut funktionierende, gesellschaftsübergreifende Zusammenarbeit geschaffen.

Die Kapsch Group legt großen Wert auf die laufende Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ein umfassendes Aus- und Weiterbildungsprogramm für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist seit jeher zentrale Säule der Unternehmensphilosophie. Die Kapsch University bietet einen individuellen Ausbildungsplan, der sich aus fachspezifischen und persönlichkeitsorientierten Kursen und Seminaren zusammensetzt. 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. Des Weiteren wird ein zweijähriges internes Traineeprogramm angeboten, bei dem die Trainees verschiedene Unternehmen und Abteilungen innerhalb der Kapsch Group kennen lernen können.

Auf faire Entlohnungs- und Arbeitszeitmodelle wird besonderer Wert gelegt. Die Dienstverträge von Führungskräften und Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeitern enthalten teilweise variable Gehaltsbestandteile. Darüber hinaus gibt es für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Prämiensysteme.

Abhängig von der Dienstzugehörigkeit, Einkommen und dem Unternehmenserfolg werden vom Unternehmen für seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Beiträge in eine externe Pensionsvorsorgekasse einbezahlt.

Außerdem gibt es in der Kapsch Group ein Mitarbeitergewinnbeteiligungsmodell, bei dem das Unternehmen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Unternehmensgewinn partizipieren lässt.

Jährliche Mitarbeitergespräche und ein interner kontinuierlicher Verbesserungsprozess sind weitere Maßnahmen, mit denen die Kapsch Group ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur aktiven Gestaltung des Unternehmens ermutigt und somit auf lange Sicht den wirtschaftlichen Erfolg gewährleistet. Weiters engagiert sich Kapsch seit vielen Jahren in der Lehrlingsausbildung und führt diese sowohl für Unternehmen der Kapsch Group als auch für externe Firmen auf einem sehr hohen Niveau durch.

Die Gesundheit aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist ein zentrales Anliegen der Kapsch Group. Aus diesem Grund werden gesundheitliche Informationskampagnen, Impfaktionen, Gesundheitsuntersuchungen und Sehtests durchgeführt sowie Fitness-Pakete und Ähnliches unterstützt. Am Wiener Standort steht außerdem ein Betriebsarzt zur Verfügung.

Obwohl Kapsch in technologieorientierten Branchen agiert, ist es dem Unternehmen ein wichtiges Anliegen, den Anteil an Frauen im Unternehmen zu erhöhen. Zur Erreichung dieses Zieles werden Frauen bei Kapsch insbesondere durch das flexible Arbeitszeitmodell unterstützt, um Beruf und Familie miteinander vereinbaren zu können. Darüber hinaus bestehen zahlreiche Kooperationen mit Schulen, Fachhochschulen und Universitäten. Zudem engagiert sich Kapsch für Frauenförderung durch spezielle Programme wie beispielsweise „Frauen in die Technik (FIT)“ oder „FemTech“ und bietet ein spezielles Traineeprogramm für „Frauen in den Vertrieb“ an. Weiters hat die Kapsch Group ein Gremium für Gleichbehandlung eingerichtet. Im Sinne der Gleichberechtigung ist es daher genauso selbstverständlich, dass Karenz und Elternteilzeit für Mütter und Väter in gleichem Maße unterstützt werden.

**b) Umweltbelange**

Die einzelnen Gesellschaften verfügen über zertifizierte Umweltmanagementsysteme nach ISO 14001, und die Kapsch Group wird auch in Zukunft ihrer gesellschaftlichen Verantwortung verstärkt nachkommen und Ressourcen in noch höherem Maße schonend und verantwortungsvoll einsetzen.

Die Kapsch Group kommt auch den gesetzlichen Verpflichtungen hinsichtlich Abfallentsorgung durch Mitgliedschaften bei der Altstoff Recycling Austria AG und dem Umweltforum Haushalt nach. Weiters gibt es einen definierten Abfallbeseitigungsprozess.

Mit der Geschäftstätigkeit sind der Verbrauch von Rohstoffen und der Ausstoß von klimarelevanten Emissionen verbunden. Kapsch arbeitet intensiv daran, diese Auswirkungen zu minimieren. Das Thema Umwelt ist daher unternehmensweit verankert, und die Unternehmensgruppe wird auch in Zukunft der gesellschaftlichen Verantwortung nachkommen und Umweltressourcen noch schonender einsetzen. Der Großteil der klimarelevanten Effekte resultiert aus der Geschäftstätigkeit der Tochtergesellschaft Kapsch Components, die für die Produktion verantwortlich zeichnet, sowie aus dem Fuhrpark der gesamten Unternehmensgruppe. Durch Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz wird laufend daran gearbeitet, den Energieverbrauch zu reduzieren.

**c) Soziale und kulturelle Verantwortung**

Die Kapsch Group nimmt ihre gesellschaftspolitische Verantwortung wahr und fördert weltweit ausgewählte kulturelle und soziale Institutionen und Projekte.

**Künstlern eine Plattform bieten.** Jährlich wird ein Kalender von einem ausgewählten und von Kapsch unterstützten Künstler verlegt. Der Kalender ermöglicht es aufstrebenden Kunstschaaffenden eine interessierte Öffentlichkeit für ihre Werke zu erschließen. Im Rahmen des Projektes „changingviews“ gestaltete nun ein österreichischer Maler – der aus Vorarlberg stammende und nun in Wien lebende und schaffende Reinhold Ponesch – unseren Kalender für das Jahr 2013. Der Kunstkalender 2014 enthält Werke der weißrussischen Künstlerin Alina Kunitsyna.

**Kulturelle Partnerschaften bereichern.** Die Verbindung von Tradition und Innovation ist ein maßgeblicher Grundsatz der Kapsch Group. Seit 1992 besteht eine Generalpartnerschaft mit dem Wiener Konzerthaus. Durch sein spannendes und unkonventionelles Programm verknüpft das Konzerthaus Traditionspflege mit der Erschließung neuer Publikumsschichten. Den jährlichen Höhepunkt bildet ein hochkarätiges Konzert mit international anerkannten Orchestern und Dirigenten, bei dem Kunden, Partner und Investoren der Kapsch Group gemeinsam am Kunstgenuss teilhaben.

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

Das HONART Festival, ebenfalls unterstützt von Kapsch, veranschaulicht durch verschiedene Kunstgattungen kulturelle Aspekte aus dem Iran und der übrigen Welt.

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

**Soziale Verantwortung wahrnehmen.** Die Kapsch Group schätzt und fördert die Arbeit von karitativen Institutionen wie dem Institut zur Cooperation bei Entwicklungs-Projekten (ICEP). Diese unabhängige Privatinitiative leistet – ausgehend von Österreich – einen bedeutenden Beitrag zur globalen Bekämpfung von Armut. Das ICEP unterstützt ausbildungsorientierte Projekte, welche die Lebensbedingungen der Menschen in Entwicklungsländern langfristig verbessern.

Darüber hinaus von der Kapsch Group gefördert sind die Aktivitäten der „Ärzte ohne Grenzen“, einer international anerkannten und weltweit agierenden Organisation, die medizinisch unzureichend versorgten Menschen Hilfe leistet. Die „Caritas Socialis“ lindert die soziale Not von Bedürftigen zu Beginn und am Ende ihres Lebens. Kapsch stellt ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Infrastruktur für eine jährliche Zusammenkunft zur Verfügung.

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

#### d) Sonstige

**Nachhaltigkeitsmanagement.** Kapsch fühlt sich den zentralen Aspekten der Nachhaltigkeit nicht zuletzt aufgrund des Unternehmensgegenstandes in besonderer Weise verpflichtet. Im Fokus stehen dabei der sparsame und schonende Einsatz von Ressourcen aller Art, die Absicherung der Profitabilität und der Innovationskraft sowie die Gewährleistung der Chancengleichheit und Fairness gegenüber allen relevanten Interessengruppen. Als übergeordnetes Ziel wird dabei die langfristige Absicherung der Stabilität des Unternehmens unter Berücksichtigung aller ökonomischen, ökologischen und sozialen Gesichtspunkte verfolgt und Kapsch verpflichtet sich zu einer konsequenten Nachhaltigkeitsorientierung.

**Innovative Produkte mit Mehrwert für Umwelt und Gesellschaft.** Durch innovative Produkte und Lösungen ist es Kapsch ein Anliegen einen wertvollen Beitrag zur gesellschaftlichen Entwicklung und zum Klimaschutz zu leisten. Damit diese künftigen Anforderungen und Ansprüche bestmöglich erfüllt werden können, beschäftigt sich Kapsch intensiv mit den Trends der Zukunft und investiert in hohem Ausmaß in Forschung und Entwicklung

**Qualität.** In allen Unternehmenseinheiten nimmt die Sicherstellung der hohen Standards für Qualität, Sicherheit und für robuste Prozesse einen hohen Stellenwert ein. Kapsch bestimmt seine Prozesse in einem integrierten HSSEQ-Managementsystem (Health-Safety-Security-Environment-Quality). Die Basis dafür bilden Zertifizierungen nach ISO 9001 Qualitätsmanagement (seit 2002) sowie nach OHSAS 18001 Arbeitssicherheitsmanagement und ISO 14001 Umweltmanagement (seit 2005). Kapsch hat die erforderlichen Maßnahmen zur Absicherung der damit verbundenen Standards in den internen Prozessen verankert und kontrolliert diese laufend. Das Zertifikat nach ISO 27001 definiert das notwendige Informationssicherheitsmanagement. Mit ISO 20000 für IT Service Management wird im Bereich des technischen Betriebes eine hohe Servicequalität sichergestellt. Der sogenannte HSSEQ Circle trifft sich einmal pro Quartal, um den Status der Ziele und Maßnahmen aus den Bereichen Health & Safety, Qualität, Umwelt und Informationssicherheit zu besprechen sowie Arbeitsabläufe und die Informationslage zu optimieren. Dokumentiert werden diese Aspekte in einem vierteljährlichen Bericht an den Vorstand.

### 3.4 Risikomanagement

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

#### Risikomanagement-System

Die Kapsch Group hat mehrere Prozesse initiiert, um ihr Risikomanagement effektiver zu gestalten und diesbezügliche Standards zu verankern. So ist in den drei Hauptgesellschaften die Funktion des Risikomanagers etabliert und im Wirtschaftsjahr 2013/14 wurde die Weiterentwicklung des Risikomanagements konsequent fortgesetzt. Die Schwerpunkte des Risikomanagements bilden das Projektrisikomanagement sowie das Enterprise Risk Management (ERM). Die Risikomanager erfassen und analysieren in institutionalisierten Prozessen alle relevanten Chancen und Risiken der Projekte und schaffen damit die Basis für die zeitgerechte Planung und Umsetzung von Steuerungsmaßnahmen.

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

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

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

#### Branchenspezifische Risiken

**Volatilität des Auftragseingangs.** Ein wesentlicher Anteil der Konzernumsätze resultiert aus dem Projektgeschäft und unterliegt daher starker Volatilität. Insbesondere bei den Großprojekten im Segment Traffic nimmt die Kapsch Group regelmäßig an Ausschreibungen für die Errichtung und den Betrieb großer elektronischer Mautsysteme teil. Hier besteht einerseits das Risiko, dass Ausschreibungen, an denen die Kapsch Group teilnimmt oder teilzunehmen plant, beispielsweise aufgrund von politischen Veränderungen oder aufgrund von Einsprüchen oder Klagen unterlegener Bieter verschoben oder zurückgezogen werden. Andererseits besteht die Gefahr, dass die Kapsch Group aus technologischen, finanziellen, formellen oder sonstigen Gründen mit Angeboten für neue Projekte nicht erfolgreich ist. Auch Folgeumsätze aus Wartungsverträgen und aus dem technischen Betrieb hängen von der erfolgreichen Teilnahme an Ausschreibungen für Systeme ab.

Die Umsätze des Segments Traffic waren in der Vergangenheit daher 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) sowie 2011/12 (Errichtung des landesweiten elektronischen LKW-Mautsystems in Polen). In den Wirtschaftsjahren 2012/13 und 2013/14 fielen erhebliche Umsätze aus der Errichtung des landesweiten elektronischen Mautsystems in Weißrussland an.



Darüber hinaus zielt die Strategie der Kapsch Group darauf ab, den Volatilitäten im Auftragseingang und somit auch im Umsatzverlauf bzw. im laufenden Cashflow entsprechend entgegenzuwirken. Einerseits wird dies durch die Aktivitäten in drei unterschiedlichen Geschäftssegmenten und andererseits durch die zunehmende geografische Diversifizierung, durch die zunehmende Verbreiterung des Kunden- und Produktportfolios sowie durch die laufende Erhöhung des Umsatzanteiles aus dem technischen Betrieb einschließlich der Wartung von Systemen sowie die allgemeine Erhöhung des Dienstleistungsanteils erreicht. Überdies haben im Segment Traffic der erfolgreiche Einstieg in den kommerziellen Betrieb von Mautsystemen sowie die deutlichen Zuwächse im Komponentengeschäft dazu beigetragen, den Anteil an gleichmäßigen und wiederkehrenden Umsätzen und Cashflows zu erhöhen.

**Risiken der Projektabwicklung.** Im Zusammenhang mit der Abwicklung der oben erwähnten Projekte, bei denen es sich sehr häufig um anspruchsvolle und technologisch komplexe Systeme handelt, kann es aufgrund der engen Zeitrahmen, die für die Implementierungen und Tests zur Verfügung stehen, zu System- und Produktmängeln kommen. Unerwartete Projektmodifikationen, ein Mangel an qualifizierten Fachkräften, Qualitätsprobleme, unerwartete technische Probleme sowie Leistungsprobleme bei Zulieferern oder Konsortialpartnern können sich negativ auf die Termintreue auswirken. Werden die vertraglichen Leistungen nicht erreicht oder Termine überschritten, sind üblicherweise Vertragsstrafen und häufig auch Schadenersatz, in manchen Fällen auch Schadenersatz für entgangene Erlöse des Kunden, 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 würde auch die Erfolgchancen bei zukünftigen Ausschreibungen für Systeme reduzieren. Weiters besteht das Risiko, dass Kapsch Projekte nicht zu den vorab kalkulierten Kosten umsetzen kann. Außerdem ist der Konzern oftmals vertraglich dazu verpflichtet mit der Errichtung von Systemen, Leistungs- und Termingarantien abzugeben.

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

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

- ▶ Bereits in der Angebotsphase findet im Rahmen der Opportunity Qualifikation eine umfassende Risikobewertung nach definierten Standards statt. Die Projektabwicklung erfolgt durch Projektmanager, welche nach IPMA-Standards zertifiziert sind.
- ▶ Im Zuge des Auftragsgewinnungsprozesses ist es verpflichtend, die Bonität eines Kunden zu überprüfen. Bei Kunden mit Bonitätsrisiko werden zusätzliche Sicherheiten verlangt.

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

Aus Verträgen können sich Haftungen bezüglich eines Gewinnentganges von Kunden, Produkthaftungen und andere Haftungen ergeben. Die Kapsch Group ist bestrebt, in Verträgen entsprechende Haftungsbeschränkungen

festzulegen. Es kann jedoch keine Garantie dafür geben, dass in allen Verträgen ausreichende Haftungsbeschränkungen enthalten sind oder dass diese im jeweils anzuwendenden Recht durchsetzbar sind.

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

### Strategische Risiken

**Innovationsfähigkeit.** Die starke Marktposition der Kapsch Group beruht zu einem großen Teil auf der Fähigkeit, hochwertige, effiziente und zuverlässige Systeme, Komponenten und Produkte zu entwickeln. Die Kapsch Group verpflichtet sich dabei zu einem permanenten und durchgängigen Innovationsprozess. Um die bereits starke Position in der Technologie beizubehalten, investiert die Kapsch Group einen erheblichen Anteil ihres Umsatzes in Forschung und Entwicklung. Gelingt die erfolgreiche Entwicklung innovativer Systeme, Komponenten und Produkte allerdings nicht, kann dies der Wettbewerbsposition der Kapsch Group abträglich sein. Da die Innovationsfähigkeit zu einem erheblichen Teil auf Technologie, Know-how sowie auf geistigem Eigentum beruht, kann die weltweite Zunahme von Produktpiraterie und Reverse Engineering negative Auswirkungen auf die Kapsch Group haben.

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

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

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

### Finanzrisiken

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

**Währungsrisiko.** Die Kapsch Group verfügt über Niederlassungen und Tochtergesellschaften in vielen Ländern außerhalb der Euro-Zone. Ein nicht unwesentlicher Teil des Umsatzes bzw. der Kosten wird nicht in Euro, sondern in den Währungen der jeweiligen Landesgesellschaften oder einer Drittwährung abgerechnet. Obwohl die Kapsch Group bestrebt ist, erforderlichenfalls die Nettowährungsposition der einzelnen Aufträge abzusichern,

können sich 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 Group gegenüber den Wettbewerbern verändert. Grundsätzlich werden nur operative Risiken abgesichert, spekulative Geschäfte sind im Konzern nicht zulässig.

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

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

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

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

**Bonitätsrisiko.** Die Kapsch Group ist dem Risiko des Zahlungsausfalls von Kunden ausgesetzt. Die Bonität neuer und bestehender Kunden wird laufend geprüft. Wesentliche Kunden der Kapsch Group sind in hohem Umfang öffentliche Stellen. Darüber hinaus besteht ein Risiko, dass Gegenparteien (einschließlich Finanzinstitute mit angenommener guter Bonität) von originären sowie derivativen Finanzinstrumenten 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 Group haben.

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

#### **Personalrisiko**

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

Die Kapsch Group setzt eine Reihe von Maßnahmen zum Management der Personalrisiken wie beispielsweise Prämiensysteme, 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), dem Betrieb von Mautsystemen aber auch in den immer komplexer werdenden Anforderungen in den anderen Segmenten sind eine Vielzahl von Regelungen und rechtlichen Vorgaben zu beachten.

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

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

### **IT-Risiken**

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

Zusätzlich wurde durch die Einführung eines Risikomanagementsystems nach der Corporate Risk Application Method (CRISAM®) eine Verbesserung des Managementsystems für Informationssicherheit erreicht.

Kapsch setzt nicht nur auf eine noch höhere IT-Sicherheit, sondern betrachtet diesen wichtigen Bereich ganzheitlich. So wurde auch die Gebäude- und Infrastruktursicherheit erhöht sowie das Bewusstsein aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für Sicherheitsbelange gesteigert.

### **Chancen**

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

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

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

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

Der Anspruch auf Erhöhung der Produktivität von Fahrzeugen und des Fahrzeugbetriebes sowie der steigende Komfortanspruch der Reisenden eröffnen darüber hinaus Chancen durch die Erweiterung der Funktionalitäten bestehender Systeme. Dabei bieten sich Chancen, abseits öffentlicher Auftraggeber neue Kunden beispielsweise im Bereich Flottenmanagement zu gewinnen.

Darüber hinaus bieten sich in allen Segmenten zahlreiche Marktchancen durch die geografische Diversifizierung, durch die zunehmende Verbreiterung des Kunden- und Produktportfolios sowie durch strategische Partnerschaften. Auch durch laufende Innovation und Weiterentwicklung eröffnen sich für Kapsch Chancen der Effizienz- und Performancesteigerung in Kundensystemen sowie des technologischen Vorsprungs gegenüber Mitbewerbern im Hinblick auf Leistungsfähigkeit und Funktionalitäten der angebotenen Systeme.

#### **Zusammenfassende Beurteilung der Risikosituation der Kapsch Group**

Aus heutiger Sicht lassen sich keine Risiken erkennen, die den Fortbestand der Kapsch Group gefährden könnten. Die zunehmende Diversifizierung nach geografischen und technologischen Aspekten, die laufende Verbreiterung des Produktportfolios, verbunden mit einem steigenden Anteil an wiederkehrenden Umsätzen (Betrieb von und Komponentenlieferungen zu Mautsystemen und zunehmende Steigerung von Dienstleistungen in den anderen Segmenten) sollen Risikokonzentrationen künftig weiter reduzieren. Auch das ständige Streben nach Technologieführerschaft, qualitativ hochwertigen Produkten und innovativen Lösungen soll es ermöglichen, dass unsere Kunden in allen Segmenten weiterhin das Gefühl haben, mit Kapsch über einen Partner zu verfügen, der sie auch in der Zukunft nachhaltig mit für sie optimalen Lösungen zuverlässig begleitet.

### **3.5 Internes Kontrollsystem (IKS)**

Die Kapsch Group hat im Wirtschaftsjahr 2009/10 im Segment Traffic begonnen, die vorhandenen internen Kontrollprozesse rund um die Rechnungslegung zu analysieren und zu dokumentieren. In den quartalsmäßig stattfindenden Sitzungen des Prüfungsausschusses (Audit Committee) wurden die bisherigen Ergebnisse dem Aufsichtsrat zur Beurteilung vorgelegt und diskutiert. Im Rahmen der kontinuierlichen Vorortprüfungen der internen Revision stellt das Überprüfen der Zuverlässigkeit sowie der Funktionsfähigkeit des internen Kontrollsystems einen Schwerpunkt dar und insofern leistet die interne Revision einen wichtigen Beitrag, dass jede Gesellschaft ein zuverlässiges und funktionsfähiges Kontrollsystem implementiert.

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

Wesentliche Elemente des IKS sind die regelmäßige Prüfung der Einhaltung des institutionalisierten Vier-Augen-Prinzips, der Funktionstrennung und definierte Kontrollschritte zur Überwachung und Prüfung der Wirksamkeit und der Wirtschaftlichkeit der betrieblichen Tätigkeit, die Zuverlässigkeit der Finanzberichterstattung und die Einhaltung der für das Unternehmen maßgeblichen gesetzlichen Vorschriften sowie die Sicherung des Unternehmensvermögens.

Die zum IKS gehörenden Richtlinien folgen den grundsätzlichen Strukturen des international anerkannten Regelwerkes für interne Kontrollsysteme (COSO Internal Control – Integrated Framework und Enterprise Risk Management – Integrated Framework des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission).

Die Erfassung aller Geschäftsfälle im Konzern erfolgt mit unterschiedlichen Softwarelösungen. In manchen Ländern ist aufgrund der Größe der Tochterunternehmen das Rechnungswesen an lokale Steuerberater ausgelagert. Die Gesellschaften liefern quartalsweise Berichtspakete mit allen relevanten Buchhaltungsdaten zu Gesamtergebnisrechnung, Bilanz und Cashflow sowie Kostenrechnungsberichte in Form einer Deckungsbeitragsrechnung direkt über das zentrale Konsolidierungs- und Reportingsystem (Hyperion Financial Management) an die Konzernzentrale. Die Finanzinformationen werden auf Konzernebene im Bereich des Beteiligungscontrollings überprüft und bilden die Basis für die Konzernberichtserstattung nach IFRS.

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

Der dezentralen Struktur der Kapsch Group entsprechend liegt die Verantwortung für die 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 in Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess sowie für die Einhaltung der in diesem Zusammenhang bestehenden konzernweiten Richtlinien und Vorschriften in letzter Instanz verantwortlich. Um die Geschäftsführungen der einzelnen Konzerngesellschaften dabei besser unterstützen zu können, wurde in den Muttergesellschaften der drei Teilkonzerne die Funktion eines IKS-Verantwortlichen eingerichtet.

Dieser hat die Aufgabe, das IKS im gesamten Teilkonzern zu standardisieren und laufend weiterzuentwickeln, die Einhaltung und Wirksamkeit der Kontrollen und die Verbesserung gefundener Schwachstellen zu überwachen sowie periodisch an den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrates zu berichten. Um auch bei dieser Aufgabe Synergien im Gesamtkonzern zu nutzen und Erfahrungen auszutauschen, gibt es regelmäßige Meetings des Group Governance Committees, in welchem die IKS-Verantwortlichen der einzelnen Teilkonzerne und die interne Revision laufend diesbezügliche Themen und Entwicklungen konzernweit abstimmen und gemeinsam vorantreiben.

Im Wirtschaftsjahr 2013/14 erfolgte eine gruppenweit einheitliche Dokumentation aller Kontrollen zur Erreichung der wesentlichen Kontrollziele. Die einheitliche Erhebung erlaubt eine verbesserte Maßnahmensteuerung zur Steigerung der Effizienz des IKS und dient als Grundlage für zukünftige Prüfungen der Leistungsfähigkeit lokaler IKS.

### **3.6 Forschung und Entwicklung**

Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten haben für den Konzern im Hinblick auf die Erreichung seiner strategischen Ziele einen hohen Stellenwert. Erfolgreiche Forschung ist die essenzielle Grundlage für die laufende Verbesserung bestehender Produkte, Systeme und Lösungen, die kontinuierliche Senkung von Produktions-, Installations-, Betriebs- und Wartungskosten sowie für das rechtzeitige Erkennen neuer Trends. Das 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.

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

Kapsch stellt sich diesen Herausforderungen seit vielen Jahren und investierte auch im abgelaufenen Wirtschaftsjahr 2013/14 trotz stagnierenden Umsatzerlösen weiterhin konsequent in Forschung und Entwicklung, um das langfristige Wachstum der Unternehmensgruppe zu stärken.

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

Im **Segment Traffic** verfügt die Kapsch Group über ein weltweites Netz an Forschungs- und Entwicklungszentren in Wien und Klagenfurt (Österreich), Jönköping (Schweden), Bologna (Italien), Buenos Aires (Argentinien), Mississauga (Kanada), Kingston (USA), Duluth (USA) und Kapstadt (Südafrika). Per 31. März 2014 beschäftigte Kapsch in diesem Segment mehr als 470 (Vorjahr: mehr als 500) Ingenieure für ihre F&E-Aktivitäten.

Im abgelaufenen Wirtschaftsjahr lag der Schwerpunkt von F&E in der Implementierung einer standardisierten Back-Office-Lösung mit hoher Leistungsfähigkeit, die alle wesentlichen Back-Office-Mautkonzepte, von der Registrierung und dem Enforcement bis hin zur Ausgabe von On-Board Units, in einer Software-Plattform zusammenfasst. Auch der neue European Electronic Toll Service (EETS)-Standard ist Teil dieser Plattform, um die Kompatibilität von elektronischen Mautsystemen zu ermöglichen. Ziel ist es, diese Plattform in allen internationalen Kundenprojekten einzusetzen, eine hohe Wiederverwendbarkeit ihrer Basiskomponenten und geringen Wartungsaufwand zu gewährleisten.

Die Prototypenentwicklung und die Teilnahme an Standardisierungsaktivitäten für die europäische ITS-G5- bzw. die US-amerikanische WAVE-Technologie bezüglich V2X-Kommunikation (Fahrzeug-zu-Fahrzeug, Fahrzeug-zu-Infrastruktur) stellten auch wesentliche Forschungsaktivitäten dar. Daneben wurden Pilot- und Demonstrationsprojekte im Testfeld Telematik und im I-94 LKW-Parken in den USA erfolgreich durchgeführt. Kapsch nimmt auch am European Corridor-Projekt teil, das eine Kooperation von ITS zwischen den Niederlanden, Deutschland und Österreich basierend auf V2X-Technologie zum Ziel hat. Das Produktportfolio wurde zudem um eine 915 MHz RFID-Lösung erweitert.

Eine weitere wichtige Entwicklung betrifft den Fahrzeu-erkennung- und -klassifizierungssensor basierend auf 3D-Kameratechnologie (Stereoscopic Camera Technology). Dies schuf die Voraussetzungen, um für den ETC-Markt kostengünstigere Single-Gantry- anstatt Double-Gantry-Installationen anbieten zu können. Das System ermöglicht eine höhere Flexibilität, eine geringere Anzahl von Installationen und Wartungskosten und wurde erstmalig am M5 South Western Motorway in Sydney, Australien, installiert und im Jahr 2013 für den Verkehr geöffnet. Im Bereich von GNSS (Global Navigation Satellite System) lag der Fokus auf der Entwicklung einer GNSS-Lösung für das LKW-Mautsystem in Frankreich. Diese auf einem GNSS-Transponder basierende Entwicklung mit spezifischen Adaptionen für Frankreich ermöglichte es Kapsch, das erste GNSS-basierte ETC-System mit ITS-Funktionalität zu liefern.

In Nordamerika zählen die Einführung eines speziellen Lesegerätes (Single Protocol Reader) und die Verbesserungen des Multiprotocol Reader 2 (MPR2) zu den wesentlichen Entwicklungen. Weiters wurde an einem widerstandsfähigen MPR Reader speziell für das Projekt in Texas gearbeitet. Im Bereich von On-Board Units betrifft die bedeutendste Produktentwicklung den Austausch von TDMA V6 On-Board Units durch TRP-8100. Zudem wurde auch die Entwicklung von 5,9 GHz On-Board Units vorangetrieben.

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

Neben den technologisch führenden Entwicklungen im Bereich GSM-R, die sich auch in neuen Patenten wiederfinden, gibt es zusätzlich kundennahe Entwicklungsaktivitäten. Damit wird nicht nur speziell auf Kundenwünsche reagiert, sondern auch die Innovation vorangetrieben, die mittelfristig als Produkt bei einem breiteren Kundenkreis zum Einsatz kommt.

Per 31. März 2014 beschäftigt Kapsch in diesem Segment in den eigenen Forschungs- und Entwicklungszentren einschließlich Projektmanagement, Qualitätssicherung und Test, Dokumentation und Zertifizierung mehr als 300 Experten. Bei Partnern in Russland, Indien und der Türkei sind 150 weitere Entwickler mit F&E-Aufgaben für Kapsch beschäftigt beziehungsweise zur Disposition.

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

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

Im Wirtschaftsjahr 2013/14 investierte die Kapsch Group 95,5 Mio. EUR (2012/13: 96,6 Mio. EUR) in Forschung und Entwicklung – damit verblieb der Anteil der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen mit 10 % des Konzernumsatzes auf dem hohen Vorjahresniveau.

### 3.7 Ausblick

Im kommenden Wirtschaftsjahr 2014/15 sieht die Kapsch Group die Entwicklungen auf ihren Märkten weiterhin sehr optimistisch und erwartet dank ihrer Strategien in den einzelnen Bereichen und aufgrund der soliden Bilanzstruktur eine Fortsetzung des eingeschlagenen Wachstumspfad es sowie ein erfolgreiches Wirtschaftsjahr. Dies sollte sich sowohl durch einen Anstieg der Umsätze als auch in einer Verbesserung der Ergebnissituation zeigen.

Im **Segment Traffic** hat Kapsch in den vergangenen Jahren in die Zukunft investiert und die internen Strukturen auf das erwartete Marktwachstum ausgerichtet. Auch auf die Veränderungen durch die zunehmende ITS-Konvergenz hat sich das Unternehmen vorbereitet. Mit den durchgeführten Strategieadaptionen sieht der Vorstand die Position für die Zukunft gestärkt. Im Wirtschaftsjahr 2014/15 werden die bestehenden Projekte zielgerichtet fortgeführt. Das Großprojekt in Weißrussland wird weiter ausgebaut, auch bei dem Betriebsprojekt in Polen rechnet Kapsch mit Erweiterungen. Nachdem das Mautsystem in Südafrika seit Dezember 2013 in Betrieb ist, plant das Unternehmen, gemeinsam mit dem Kunden an der Verbesserung der Erträge zu arbeiten. In Russland wird das Ergebnis der Ausschreibung des landesweiten Mautsystems erwartet. Zudem wird damit gerechnet, dass einige der verschobenen und weitere Projekte im laufenden Wirtschaftsjahr aktuell werden. Parallel dazu geht das Unternehmen weiterhin aktiv auf mögliche Interessenten für Mautsysteme zu, wie dies bereits erfolgreich in Weißrussland getan wurde.

Im **Segment Carrier** wird aufgrund des hohen Wettbewerbs und dem daraus resultierenden Kostendruck bei den Netzbetreibern ein weiterer Rückgang im Bereich der öffentlichen Netzbetreiber erwartet. Kapsch wird diesen Rückgang weiterhin mit einer soliden Strategie der Konzentration auf ein definiertes Kernportfolio und einer fokussierten Bearbeitung von definierten Kernmärkten in diesem Bereich abfedern. Die Schwerpunkte für das kommende Jahr werden in der Integration und dem Leverage der „ITM Deutschland GmbH“ sowie



auf SDN (Software-defined networking), NFV (Network Functions Virtualization), Security und VoIP Solutions liegen. Darüber hinaus möchte Kapsch durch die weitere Fokussierung auf End-to-end-Kommunikationslösungen für Bahnbetreiber, einem spezifischen Lösungs- und Dienstleistungsportfolio für Verteilnetzbetreiber in Zusammenhang mit dem gesetzlich geregelten Smart-Meter-Rollout und durch zusätzliche Investitionen in F&E sowie durch strategische Partnerschaften im Bereich neuer Technologien weiter wachsen. Durch die führende Marktstellung im Bereich GSM-R und die breite Kundenbasis im Bereich öffentliche Netzbetreiber ergeben sich dazu zahlreiche, vielversprechende Ansatzpunkte. Auch die Erschließung und der weitere Ausbau neuer Geschäftsbereiche stehen weiter im Fokus. Kapsch sieht große Synergien seiner Kompetenz im Bereich Carriers mit der stark wachsenden Nachfrage im Machine Networks-Segment. Ein Ausbau der bereits bestehenden Railways-Kompetenz hin zum öffentlichen Personennahverkehr erscheint sehr naheliegend und vielversprechend. Kapsch wird daher die strategische Neuausrichtung dieses Segments weiter vorantreiben.

Im **Segment Enterprise** wird Kapsch auch in Zukunft die Position als ICT-Servicepartner mit einem verstärkten Fokus auf Outsourcing und Operating ausbauen. Durch die Fokussierung auf die vorhandenen ICT-Challenges Cloud Computing & Virtualization, Mobility & Consumerization, Collaboration und Security verfügt die Kapsch Group über ein großes Marktpotenzial, welches über die drei Portfoliosegmente gezielt adressiert wird. Im neuen Consulting-Ansatz werden gemeinsam mit dem Kunden umfassende ICT Strategien für deren zukünftige Bedürfnisse entwickelt und umgesetzt. Das Know-how der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ein Netzwerk von internationalen Partnern bieten die Möglichkeit, den Kunden die für die Erfüllung ihrer Anforderungen entsprechenden Lösungen zu „designen“, zu implementieren und zu betreiben. Kapsch sieht aufgrund des Dienstleistungsfokus und auch durch eine zu erwartende Marktkonsolidierung auf Anbieterseite gute Chancen, in diesem schwierigen Umfeld Marktanteile zu generieren und mittelfristig damit die Ertragslage zu stärken.

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

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

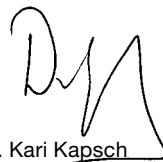
### 3.8 Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es sind keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag eingetreten.

Wien, am 23. Juni 2014



Mag. Georg Kapsch  
Geschäftsführer



Dr. Kari Kapsch  
Geschäftsführer



Dr. Franz Semmernegg  
Geschäftsführer

# Konzernabschluss

## zum 31. März 2014.

86

### Gesamtergebnisrechnung.

Alle Beträge in EUR	Erläuterungen	2013/14	2012/13 (angepasst)
<b>Umsatzerlöse</b>	(1)	<b>923.309.795</b>	<b>928.020.004</b>
Sonstige betriebliche Erträge	(2)	20.254.199	23.131.477
Veränderung des Bestandes an Fertigerzeugnissen, unfertigen Erzeugnissen sowie an noch nicht abrechenbaren Leistungen	(3)	-993.639	4.482.508
Aktivierete Eigenleistungen		141.383	280.792
Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen	(4)	-461.355.505	-483.741.162
Personalaufwand	(5)	-291.217.808	-278.522.049
Aufwand für planmäßige Abschreibungen und Wertminderung	(6)	-32.228.251	-32.885.689
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(7)	-132.671.201	-131.772.849
<b>Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit</b>		<b>25.238.974</b>	<b>28.993.030</b>
Finanzerträge	(8)	9.024.086	16.646.157
Finanzaufwendungen	(8)	-26.658.229	-22.824.640
<b>Finanzergebnis</b>	(8)	<b>-17.634.143</b>	<b>-6.178.483</b>
Erträge aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	(14)	537.308	647.653
<b>Ergebnis vor Steuern</b>		<b>8.142.139</b>	<b>23.462.200</b>
Ertragsteuern	(9)	-2.030.285	-4.806.767
<b>Periodenergebnis</b>		<b>6.111.854</b>	<b>18.655.433</b>
Periodenergebnis, zurechenbar:			
Anteilseigner der Gesellschaft		1.190.034	7.791.044
Ergebnisanteil von Minderheitsgesellschaftern		4.921.820	10.864.389
		<b>6.111.854</b>	<b>18.655.433</b>
<b>Sonstiges Ergebnis:</b>			
<b>Posten, bei denen eine Umgliederung ins Periodenergebnis möglich ist:</b>			
Währungsumrechnungsdifferenzen		-5.032.167	-3.441.036
Währungsumrechnungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb		-643.594	0
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte		-7.548.148	-10.228.801
Steuern betreffend Posten, die ins Periodenergebnis umgegliedert werden können		-14.410	313.737
<b>Summe der Posten, bei denen eine Umgliederung ins Periodenergebnis möglich ist</b>		<b>-13.238.319</b>	<b>-13.356.100</b>
<b>Posten, bei denen keine Umgliederung ins Periodenergebnis möglich ist:</b>			
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste gemäß IAS 19		-517.684	-2.260.032
Steuern betreffend Posten, die nicht ins Periodenergebnis umgegliedert werden können		79.654	600.923
<b>Summe der Posten, bei denen keine Umgliederung ins Periodenergebnis möglich ist</b>		<b>-438.030</b>	<b>-1.659.109</b>
<b>Sonstiges Ergebnis der Periode nach Steuern</b>	(10)	<b>-13.676.349</b>	<b>-15.015.209</b>
<b>Gesamtergebnis der Periode</b>		<b>-7.564.495</b>	<b>3.640.224</b>
Gesamtergebnis der Periode, zurechenbar:			
Anteilseigner der Gesellschaft		-7.104.074	-998.761
Ergebnisanteil von Minderheitsgesellschaftern		-460.421	4.638.986
		<b>-7.564.495</b>	<b>3.640.224</b>

**Konsolidierte Bilanz.**

Alle Beträge in EUR	Erläuterungen	31. März 2014	31. März 2013 (angepasst)
<b>AKTIVA</b>			
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>			
Sachanlagen	(12)	67.165.076	65.416.760
Immaterielle Vermögenswerte	(13)	197.429.116	189.345.135
Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	(14)	3.354.661	3.437.667
Sonstige langfristige Finanzanlagen und Beteiligungen	(15)	33.601.838	42.818.231
Sonstige langfristige Vermögenswerte	(16)	72.834.493	3.655.293
Latente Steueransprüche	(23)	49.558.716	47.136.404
		<b>423.943.900</b>	<b>351.809.490</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>			
Vorräte	(17)	113.395.005	118.378.982
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(18)	317.711.754	354.708.049
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	(15)	5.528.765	5.677.862
Liquide Mittel	(19)	91.933.442	119.536.109
		<b>528.568.967</b>	<b>598.301.002</b>
<b>Summe Aktiva</b>		<b>952.512.867</b>	<b>950.110.492</b>
<b>EIGENKAPITAL</b>			
<b>Kapital und Rücklagen, die den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar sind</b>			
Stammkapital	(20)	726.728	726.728
Kapitalrücklage		66.222.590	66.222.590
Konzernbilanzgewinn und andere Rücklagen		160.802.533	169.069.115
		<b>227.751.851</b>	<b>236.018.433</b>
<b>Minderheitenanteile</b>		<b>89.654.207</b>	<b>101.819.456</b>
<b>Summe Eigenkapital</b>		<b>317.406.058</b>	<b>337.837.890</b>
<b>VERBINDLICHKEITEN</b>			
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>			
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	(21)	150.752.405	142.776.580
Langfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	(22)	16.650.777	17.178.784
Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses	(24)	58.701.130	56.394.733
Langfristige Rückstellungen	(27)	4.104.363	4.056.613
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	(25)	6.041.537	6.049.105
Latente Steuerschulden	(23)	12.749.802	11.399.965
		<b>249.000.014</b>	<b>237.855.780</b>
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		107.551.758	120.325.362
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	(22)	527.858	523.055
Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	(26)	128.521.302	113.555.540
Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten		2.471.638	10.414.087
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	(21)	97.213.717	72.872.152
Kurzfristige Rückstellungen	(27)	49.820.522	56.726.627
		<b>386.106.795</b>	<b>374.416.822</b>
<b>Summe Verbindlichkeiten</b>		<b>635.106.809</b>	<b>612.272.602</b>
<b>Summe Passiva</b>		<b>952.512.867</b>	<b>950.110.492</b>

## Entwicklung des Eigenkapitals.

Alle Beträge in EUR

	Den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar				Minderheiten- anteile	Summe Eigenkapital
	Stammkapital	Kapital- rücklage	Sonstige Rücklagen	Konzern- bilanzgewinn		
<b>Stand 01. April 2012 (wie bisher berichtet)</b>	<b>726.728</b>	<b>66.222.590</b>	<b>43.976.877</b>	<b>149.117.367</b>	<b>111.830.332</b>	<b>371.873.894</b>
Anpassung IAS 19			-4.763.314		-1.088.428	-5.851.743
<b>Stand 01. April 2012 (angepasst)</b>	<b>726.728</b>	<b>66.222.590</b>	<b>39.213.563</b>	<b>149.117.367</b>	<b>110.741.904</b>	<b>366.022.151</b>
Effekte aus dem Erwerb und Verkauf von Minderheiten			-1.063.054		-1.699.341	-2.762.395
Dividende für 2011/12				-17.200.000	-11.862.092	-29.062.092
Periodenergebnis				7.791.044	10.864.389	18.655.433
Sonstiges Ergebnis der Periode:						
Währungsumrechnungsdifferenzen			-1.693.949		-1.747.088	-3.441.036
Zeitwertgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten			-6.010.474		-3.904.589	-9.915.063
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste gemäß IAS 19			-1.085.382		-573.727	-1.659.109
<b>Stand 31. März 2013 (angepasst)</b>	<b>726.728</b>	<b>66.222.590</b>	<b>29.360.704</b>	<b>139.708.411</b>	<b>101.819.456</b>	<b>337.837.890</b>
Effekte aus der Aufstockung von Anteilen an Tochterunternehmen			-1.162.509		-408.331	-1.570.840
Effekte aus dem Erwerb und Verkauf von Minderheiten			0		-2.418.257	-2.418.257
Dividende für 2012/13				0	-8.878.241	-8.878.241
Periodenergebnis				1.190.034	4.921.820	6.111.854
Sonstiges Ergebnis der Periode:						
Währungsumrechnungsdifferenzen			-3.330.058		-2.184.805	-5.514.863
Zeitwertgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten			-4.709.028		-3.014.428	-7.723.455
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste gemäß IAS 19			-255.021		-183.009	-438.030
<b>Stand 31. März 2014</b>	<b>726.728</b>	<b>66.222.590</b>	<b>19.904.088</b>	<b>140.898.444</b>	<b>89.654.207</b>	<b>317.406.058</b>

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

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

**Sonstige Rücklagen.** Die sonstigen Rücklagen beinhalten Effekte aus Veränderung der Beteiligungsquote an Tochterunternehmen, Effekte aus dem Erwerb und Verkauf von Minderheiten sowie Rücklagen aus dem sonstigen Konzernergebnis, wie die Rücklage für Differenzen aus der Währungsumrechnung und Zeitgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten nach Abzug latenter Steuern, und versicherungsmathematische Gewinne/verluste nach IAS 19.

**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 Fremdanteile am Eigenkapital vollkonsolidierter Tochtergesellschaften.

Die Effekte aus dem Erwerb und Verkauf von Minderheiten im Wirtschaftsjahr 2012/13 resultieren im Wesentlichen aus dem Erwerb der restlichen 32 % der Anteile an der Kapsch CarrierCom d.o.o., Zagreb, Kroatien, von der TIS Grupa per 30. Mai 2012. Die Effekte aus dem Erwerb und Verkauf von Minderheiten im Wirtschaftsjahr 2013/14 resultieren im Wesentlichen aus dem Erwerb der Transdyn, Inc., Duluth, USA, am 15. Jänner 2014.

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

## Konsolidierte Geldflussrechnung.

Alle Beträge in EUR	Erläuterungen	2013/14	2012/13 (angepasst)
<b>Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit</b>			
Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit		25.238.974	28.993.030
Berichtigungen um nicht zahlungswirksame Posten und sonstige Überleitungen:			
Abschreibungen	(6)	30.301.304	29.702.090
Wertminderung	(6,13)	1.926.947	3.183.599
Zu-/Abnahme der Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses	(24)	-155.194	1.440.433
Zu-/Abnahme sonstiger langfristiger Verbindlichkeiten und Rückstellungen	(25, 27)	-141.614	1.789.897
Zu-/Abnahme langfristiger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(16)	-64.919.991	3.126.137
Zu-/Abnahme sonstiger langfristiger Forderungen	(16)	-262.095	2.081.016
Zu-/Abnahme langfristiger Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(25)	-422.561	-2.309.596
Sonstige (netto)		-12.058.463	-5.368.056
		<b>-20.492.693</b>	<b>62.638.552</b>
<b>Veränderungen des Nettoumlaufvermögens:</b>			
Zu-/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Vermögenswerte	(18)	52.078.963	33.000.089
Zu-/Abnahme der Vorräte	(17)	5.811.330	-18.666.655
Zu-/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger kurzfristiger Verbindlichkeiten	(26)	-13.504.632	13.786.658
Zu-/Abnahme der kurzfristigen Rückstellungen	(27)	-11.895.619	4.871.651
		<b>32.490.041</b>	<b>32.991.742</b>
<b>Geldfluss aus Geschäftstätigkeit</b>			
		<b>11.997.348</b>	<b>95.630.294</b>
Zinseinnahmen	(8)	2.998.114	2.118.070
Zinsausgaben	(8)	-8.932.068	-12.381.183
Nettozahlungen von Ertragsteuern		-10.952.815	-12.868.349
<b>Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit</b>		<b>-4.889.420</b>	<b>72.498.832</b>
zu übertragen		-4.889.420	72.498.832

Alle Beträge in EUR	Erläuterungen	2013/14	2012/13 (angepasst)
Übertrag		-4.889.420	72.498.832
<b>Geldfluss aus Investitionstätigkeit</b>			
Ankauf von Sachanlagen	(12)	-19.382.794	-23.917.570
Ankauf von immateriellen Vermögenswerten	(13)	-6.656.081	-9.844.554
Ankauf von Wertpapieren und Beteiligungen und sonstigen langfristigen Finanzanlagen	(15)	-676.058	-149.538
Zahlungen für den Erwerb von Unternehmen (abzüglich erworbene liquide Mittel) sowie für Asset-Deals	(29)	-18.943.187	-4.018.498
Zahlungen für den Erwerb von Anteilen an at-equity-konsolidierten Gesellschaften	(14)	0	-1.546.833
Zahlungen für den Erwerb von Minderheitenanteilen		-1.570.840	-2.400.000
Einnahmen aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten		3.269.712	3.260.541
Einnahmen aus dem Verkauf von Wertpapieren und sonstigen Finanzanlagen		1.597.495	15.307.900
Einnahmen aus dem Verkauf von Anteilen		0	4.300
Einnahmen aus der Ausschüttung von assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	(14)	363.709	317.681
<b>Nettogeldfluss aus Investitionstätigkeit</b>		<b>-41.998.044</b>	<b>-22.986.571</b>
<b>Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>			
An die Aktionäre der Gesellschaft gezahlte Dividende		0	-17.200.000
An die Minderheitsaktionäre von Konzerngesellschaften gezahlte Dividende		-8.878.241	-11.862.092
Zunahme sonstiger langfristiger Finanzverbindlichkeiten	(21)	33.638.883	60.368.117
Abnahme sonstiger langfristiger Finanzverbindlichkeiten	(21)	-7.316.724	-8.628.094
Zunahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(21)	32.157.539	14.172.592
Abnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(21)	-25.566.334	-71.121.947
Abnahme der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	(22)	-523.204	-413.899
<b>Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>23.511.918</b>	<b>-34.685.323</b>
<b>Netto-Zu-/Abnahme des Finanzmittelbestandes</b>		<b>-23.375.546</b>	<b>14.826.937</b>
<b>Entwicklung des Finanzmittelbestandes</b>			
Anfangsbestand	(19)	119.536.109	105.606.578
Netto-Zu-/Abnahme des Finanzmittelbestandes		-23.375.546	14.826.937
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf den Finanzmittelbestand		-4.227.120	-897.406
<b>Endbestand</b>	(19)	<b>91.933.442</b>	<b>119.536.109</b>

# Konzernanhang.

## Allgemeine Informationen.

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

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

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

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

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

Das Segment Enterprise befasst sich mit der Systemintegration zur Umsetzung von IT- und Kommunikationslösungen für Unternehmen im CEE-Raum.

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

## Entwicklung der Konzernstruktur.

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

Der Konzern hält derzeit 61,92 % der Anteile an der Kapsch TrafficCom AG, Wien. Die Aktien der Kapsch TrafficCom AG im Streubesitz notieren seit dem 26. Juni 2007 im Segment Prime Market der Wiener Börse.

## Konsolidierungskreis.

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

Die folgenden Gesellschaften sind in den Konsolidierungskreis einbezogen:

### Österreich

- ▶ KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien
- ▶ ArtiBrain Software Entwicklungsgesellschaft mbH, Wien
- ▶ Austria Telecommunication International GmbH, Wien
- ▶ FIPOFIX GmbH, Wien
- ▶ ITM Informationstransport und -management Gesellschaft m.b.H., Wien \*)
- ▶ Jibesoev GmbH, Wien
- ▶ Kapsch Aktiengesellschaft, Wien
- ▶ Kapsch BusinessCom AG, Wien
- ▶ Kapsch CarrierCom AG, Wien
- ▶ Kapsch Cashpooling and Hedging GmbH, Wien
- ▶ Kapsch Components GmbH & Co KG, Wien
- ▶ Kapsch Components GmbH, Wien
- ▶ Kapsch ConnexPlus GmbH, Wien
- ▶ Kapsch IT Services for finance and industries GmbH, Wien
- ▶ Kapsch Liegenschaft Management GmbH, Wien \*)
- ▶ Kapsch Partner Solutions GmbH, Wien
- ▶ Kapsch Smart Energy GmbH, Wien
- ▶ Kapsch Telematic Services GmbH, Wien
- ▶ Kapsch TrafficCom AG, Wien

### Zentral- und Osteuropa

- ▶ Kapsch EOOD, Sofia, Bulgarien
- ▶ Kapsch Telematik Technologies Bulgaria EAD, Sofia, Bulgarien
- ▶ FUN-AGENT d.o.o., Zagreb, Kroatien
- ▶ Kapsch CarrierCom d.o.o., Zagreb, Kroatien
- ▶ Kapsch DOOEL, Skopje, Mazedonien
- ▶ Kapsch CarrierCom sp. z o.o., Warschau, Polen
- ▶ Kapsch Road Services sp. z o.o., Warschau, Polen \*\*)
- ▶ Kapsch Sp. z o.o., Warschau, Polen
- ▶ Kapsch Telematic Services sp. z o.o., Warschau, Polen
- ▶ Kapsch S.R.L., Bukarest, Rumänien
- ▶ OOO Kapsch CarrierCom Russia, Moskau, Russland
- ▶ OOO Kapsch TrafficCom Russia, Moskau, Russland
- ▶ Kapsch d.o.o. Beograd, Belgrad, Serbien
- ▶ Kapsch s.r.o., Bratislava, Slowakische Republik
- ▶ Kapsch BusinessCom d.o.o., Laibach, Slowenien
- ▶ Kapsch d.o.o., Laibach, Slowenien
- ▶ Kapsch TrafficCom d.o.o., Laibach, Slowenien
- ▶ Kapsch BusinessCom s.r.o., Prag, Tschechische Republik
- ▶ Kapsch CarrierCom s.r.o., Prag, Tschechische Republik
- ▶ Kapsch Telematic Services spol. s r.o., Prag, Tschechische Republik
- ▶ Kapsch TrafficCom Construction & Realization spol. s r.o., Prag, Tschechische Republik
- ▶ Kapsch BusinessCom Kft., Budapest, Ungarn
- ▶ Kapsch CarrierCom Kft., Budapest, Ungarn
- ▶ Kapsch Telematic Services Kft., Budapest, Ungarn
- ▶ Kapsch FE, Minsk, Weißrussland
- ▶ Kapsch Telematic Services IOOO, Minsk, Weißrussland

### Westeuropa

- ▶ Kapsch Telematic Services Solutions A/S, Kopenhagen, Dänemark
- ▶ Kapsch CarrierCom Deutschland GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland
- ▶ Kapsch Carrier Solutions GmbH, Neuss, Deutschland \*)
- ▶ Kapsch Telematic Services GmbH Deutschland, Berlin, Deutschland
- ▶ Kapsch CarrierCom France SAS, Paris, Frankreich
- ▶ Kapsch TrafficCom France SAS, Paris, Frankreich
- ▶ Kapsch CarrierCom UK Ltd., Middlesex, Großbritannien
- ▶ Kapsch TrafficCom Ltd., Manchester, Großbritannien
- ▶ Kapsch TrafficCom S.r.l. a socio unico, Mailand, Italien
- ▶ Kapsch TrafficCom B.V., Amsterdam, Niederlande
- ▶ Kapsch CarrierCom – Unipessoal LDA, Lissabon, Portugal
- ▶ Kapsch TrafficCom AB, Jönköping, Schweden
- ▶ Kapsch CarrierCom España, S.L.U., Madrid, Spanien



## Restliche Welt

- ▶ Kapsch TrafficCom Argentina S.A., Buenos Aires, Argentinien
- ▶ Kapsch TrafficCom Australia Pty Ltd, Melbourne, Australien
- ▶ Kapsch TrafficCom do Brasil, Sao Paulo, Brasilien
- ▶ Kapsch TrafficCom Chile S.A., Santiago de Chile, Chile
- ▶ Kapsch TrafficCom Canada Inc., Mississauga, Kanada
- ▶ Kapsch TrafficCom Kazakhstan LLC, Almaty, Kasachstan
- ▶ Kapsch TrafficCom (M) Sdn Bhd, Kuala Lumpur, Malaysia
- ▶ Kapsch CarrierCom SARL, Rabat, Marokko
- ▶ Kapsch TrafficCom IVHS, S.A. de C.V., Mexiko Stadt, Mexiko
- ▶ Kapsch TrafficCom Limited, Auckland, Neuseeland
- ▶ Kapsch TrafficCom PTE.LTD., Tripleone Somerset, Singapur
- ▶ Berrydust 51 (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika
- ▶ Electronic Toll Collection (PTY) Ltd., Centurion, Südafrika
- ▶ Kapsch TrafficCom South Africa (Pty) Ltd., Johannesburg, 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
- ▶ VTI Industrial Electronics (Proprietary Limited) (South Africa), Germiston, Südafrika
- ▶ Kapsch CarrierCom Taiwan Co., Ltd., Taipei, Taiwan
- ▶ Kapsch TrafficCom Holding Corp., McLean, USA
- ▶ Kapsch TrafficCom Holding II US Corp., McLean, USA
- ▶ Kapsch TrafficCom Inc., Carlsbad, USA
- ▶ Kapsch TrafficCom IVHS Holding Corp., McLean, USA
- ▶ Kapsch TrafficCom IVHS Inc., McLean, USA
- ▶ Kapsch TrafficCom IVHS Technologies Holding Corp., McLean, USA
- ▶ Kapsch TrafficCom U.S. Corp., McLean, USA
- ▶ Transdyn, Inc., Duluth, USA \*)
- ▶ Transport Telematic Systems – LLC, Abu Dhabi, Vereinigte Arabische Emirate
- ▶ Kapsch CarrierCom Hong Kong Ltd., Hongkong, Volksrepublik China
- ▶ Kapsch (Beijing) Information and communication Technology Co., Ltd., Peking, Volksrepublik China

\*) Erwerb im Wirtschaftsjahr 2013/14

\*\*) in Gründung befindlich

Im Wirtschaftsjahr 2013/14 kam es zu folgenden gesellschaftsrechtlichen Veränderungen:

- ▶ Im Wirtschaftsjahr 2013/14 wurden die Kapsch CarrierCom Canada Inc., Mississauga, Kanada, die Foshan Shunde Kapsch CarrierCom Consulting Ltd., Foshan, Volksrepublik China, die Kapsch CarrierCom Italia S.R.L., Rom, Italien, die TMT Services and Supplies (North) (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika, und die Kapsch Telematic Services Danmark ApS, Kopenhagen, Dänemark, liquidiert.
- ▶ Die Focus Net Consulting S.A., Sibiu, Rumänien und die Squario IT Solutions S.A., Bukarest, Rumänien, wurden in die Kapsch S.R.L., Bukarest, Rumänien, verschmolzen.
- ▶ Die Data Storage s.r.o, Prag, Tschechische Republik, ging in der Kapsch BusinessCom s.r.o., Prag, Tschechische Republik, auf.
- ▶ Die Gesellschaften Kapsch-Busi S.p.A. con socio unico, Bologna, Italien, und Kapsch TrafficCom S.r.l. a socio unico, Mailand, Italien, wurden fusioniert, wobei die Kapsch TrafficCom S.r.l. a socio unico als aufnehmende Gesellschaft fungierte.

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

**Assoziierte Unternehmen:**

- ▶ Kapsch Financial Services GmbH, Wien
- ▶ 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 2014 wurde in Anwendung von §245a UGB in Einklang mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) sowie den International Financial Reporting Standards Interpretations Committee (IFRS IC), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, erstellt. Der Konzernabschluss zum 31. März 2014 wurde nach dem historischen Anschaffungskostenprinzip aufgestellt, mit Ausnahme von zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren und derivativen Finanzinstrumenten, die zum Bilanzstichtag mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Eine entsprechende Erläuterung erfolgt im Rahmen der jeweiligen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Die Aufstellung des Konzernabschlusses in Übereinstimmung mit den IFRS erfordert die Anwendung von Schätzungen und Annahmen, welche die Höhe und den Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden am Bilanzstichtag sowie die bilanzierten Erträge und Aufwendungen während der Berichtsperiode beeinflussen. Obwohl diese Schätzungen nach bestem Wissen der Geschäftsführung auf den laufenden Transaktionen basieren, können die tatsächlichen Werte letztendlich von diesen Schätzungen abweichen. Jene Bereiche, die ein hohes Maß an Schätzungen oder Komplexität aufweisen, oder Bereiche, wo Annahmen und Schätzungen von großer Bedeutung für den Konzernabschluss sind, werden in Erläuterung 25 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 2013/14 erstmalig angewendet wurden**

**IAS 19**, „Leistungen an Arbeitnehmer“, wurde im Juni 2011 novelliert. Durch die Änderung des IAS 19 ist die bisher zulässige Abgrenzung von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten nach dem Korridoransatz – erfolgswirksame Erfassung der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste nur dann, wenn diese 10 % des höheren Betrages aus dem Verpflichtungsumfang und dem Zeitwert des Planvermögens übersteigen – nicht mehr möglich. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden nunmehr unmittelbar im sonstigen Ergebnis erfasst. Zusätzlich hat der Konzern die neuen diesbezüglichen Ausweisvorschriften angewendet.

Im Zuge der Anwendung der Neufassung des IAS 19 wird der Nettozinsaufwand bzw. -ertrag nunmehr als Teil des Finanzergebnisses und nicht wie bisher als Teil des Personalaufwandes ausgewiesen. Dies ist die gängige Ausweismethode und trägt zur Vergleichbarkeit mit anderen Abschlüssen bei.

Die Anwendung der Neufassung des IAS 19 und der neuen Darstellung des Zinseffektes erfolgt gemäß IAS 8 retrospektiv mit Wirkung vom 1. April 2012 zum Zwecke der Bereitstellung der unmittelbaren Vergleichsinformationen.

Die nachfolgenden Tabellen stellen die Auswirkungen der Neufassung des IAS 19 auf die Bilanz zum 1. April 2012, zum 31. März 2013 sowie zum 31. März 2014 dar:

Alle Beträge in TEUR	1. April 2012		
	Altfassung IAS 19	Anpassung	Neufassung IAS 19
Konzernbilanzgewinn	149.117	0	149.117
Sonstige Rücklagen	43.977	-4.763	39.214
Minderheitenanteile	111.830	-1.088	110.742
<b>Summe Eigenkapital</b>	<b>371.874</b>	<b>-5.852</b>	<b>366.022</b>
Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer			
nach Beendigung des Dienstverhältnisses	42.360	7.790	50.150
Latente Steuerschulden	18.598	-1.938	16.660
<b>Summe Passiva</b>	<b>955.821</b>	<b>0</b>	<b>955.821</b>

Alle Beträge in TEUR	31. März 2013		
	Altfassung IAS 19	Anpassung	Neufassung IAS 19
Konzernbilanzgewinn	139.507	201	139.708
Sonstige Rücklagen	35.209	-5.849	29.361
Minderheitenanteile	103.436	-1.617	101.819
<b>Summe Eigenkapital</b>	<b>345.102</b>	<b>-7.264</b>	<b>337.838</b>
Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer			
nach Beendigung des Dienstverhältnisses	46.674	9.721	56.395
Latente Steuerschulden	13.857	-2.457	11.400
<b>Summe Passiva</b>	<b>950.110</b>	<b>0</b>	<b>950.110</b>

Alle Beträge in TEUR	31. März 2014		
	Altfassung IAS 19	Anpassung	Neufassung IAS 19
Konzernbilanzgewinn	140.413	485	140.898
Sonstige Rücklagen	26.003	-6.099	19.904
Minderheitenanteile	91.373	-1.719	89.654
<b>Summe Eigenkapital</b>	<b>324.739</b>	<b>-7.333</b>	<b>317.406</b>
Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer			
nach Beendigung des Dienstverhältnisses	48.955	9.746	58.701
Latente Steuerschulden	15.163	-2.414	12.750
<b>Summe Passiva</b>	<b>952.513</b>	<b>0</b>	<b>952.513</b>

Die nachfolgenden Tabellen stellen die Auswirkungen der Neufassung des IAS 19 auf die Gesamtergebnisrechnung der Berichtsperiode und der Vorperiode dar:

Alle Beträge in TEUR	2012/13		
	Altfassung IAS 19	Anpassung	Neufassung IAS 19
Aufwendungen für Abfertigungen und Altersvorsorge	-5.104	3.474	-1.630
<b>Personalaufwand</b>	<b>-281.996</b>	<b>3.474</b>	<b>-278.522</b>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>25.519</b>	<b>3.474</b>	<b>28.993</b>
Zinsaufwand aus Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses	0	-3.145	-3.145
<b>Finanzergebnis</b>	<b>-3.033</b>	<b>-3.145</b>	<b>-6.178</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>23.134</b>	<b>329</b>	<b>23.462</b>
Ertragssteuern	-4.725	-82	-4.807
<b>Periodenergebnis</b>	<b>18.409</b>	<b>247</b>	<b>18.655</b>
Periodenergebnis, zurechenbar:			
Anteilseigner der Gesellschaft	7.590	201	7.791
Ergebnisanteil von Minderheitsgesellschaftern	10.819	45	10.864
	<b>18.409</b>	<b>247</b>	<b>18.655</b>
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses	0	-2.260	-2.260
Steuern, soweit auf im Eigenkapital erfasste Wertänderungen	0	601	601
<b>Sonstiges Ergebnis der Periode</b>	<b>-13.356</b>	<b>-1.659</b>	<b>-15.015</b>
<b>Gesamtergebnis der Periode</b>	<b>5.053</b>	<b>-1.412</b>	<b>3.640</b>
Gesamtergebnis der Periode, zurechenbar:			
Anteilseigner der Gesellschaft	-115	-884	-999
Ergebnisanteil von Minderheitsgesellschaftern	5.167	-528	4.639
	<b>5.053</b>	<b>-1.412</b>	<b>3.640</b>

Alle Beträge in TEUR	2013/14		
	Altfassung IAS 19	Anpassung	Neufassung IAS 19
Aufwendungen für Abfertigungen und Altersvorsorge	-4.153	2.516	-1.637
<b>Personalaufwand</b>	<b>-293.734</b>	<b>2.516</b>	<b>-291.218</b>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>22.723</b>	<b>2.516</b>	<b>25.239</b>
Zinsaufwand aus Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses	0	-2.024	-2.024
<b>Finanzergebnis</b>	<b>-15.611</b>	<b>-2.024</b>	<b>-17.634</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>7.649</b>	<b>493</b>	<b>8.142</b>
Ertragssteuern	-1.907	-123	-2.030
<b>Periodenergebnis</b>	<b>5.742</b>	<b>370</b>	<b>6.112</b>
Periodenergebnis, zurechenbar:			
Anteilseigner der Gesellschaft	906	284	1.190
Ergebnisanteil von Minderheitsgesellschaftern	4.836	85	4.922
	<b>5.742</b>	<b>370</b>	<b>6.112</b>
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses	0	-518	-518
Steuern, soweit auf im Eigenkapital erfasste Wertänderungen	0	80	80
<b>Sonstiges Ergebnis der Periode</b>	<b>-13.238</b>	<b>-438</b>	<b>-13.676</b>
<b>Gesamtergebnis der Periode</b>	<b>-7.496</b>	<b>-68</b>	<b>-7.564</b>
Gesamtergebnis der Periode, zurechenbar:			
Anteilseigner der Gesellschaft	-7.138	34	-7.104
Ergebnisanteil von Minderheitsgesellschaftern	-358	-102	-460
	<b>-7.496</b>	<b>-68</b>	<b>-7.564</b>

**IFRS 13**, „Bemessung des beizulegenden Zeitwertes“, hat sich 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 Standard wird prospektiv angewendet. Der Konzern hat diesbezüglich zusätzliche Angaben angeführt. Diese Änderung hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf die Bewertung der Vermögenswerte und Schulden des Konzerns.

**IFRS 7**, „Finanzinstrumente: Angaben“, beinhaltet zusätzliche Anhangsangaben zur Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten. Die Änderung wurde rückwirkend angewendet. Der Konzern hat keine entsprechende Vereinbarung abgeschlossen, somit ergeben sich aus der Anwendung zusätzlicher Anhangsangaben keine Auswirkungen auf die Angaben oder die ausgewiesenen Beträge im Konzernabschluss.

**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. Den Posten des sonstigen Ergebnisses sind die auf diese entfallenden Ertragssteuern zuzuordnen. Die Änderung wurde vom Konzern rückwirkend angewendet und die Posten des sonstigen Ergebnisses entsprechend angepasst.

Zudem enthält IAS 1 eine Klarstellung im Zusammenhang mit Mindestvergleichsinformationen und zusätzlichen Vergleichsinformationen, die vorgelegt werden können. Es werden die Kriterien zur Erstellung einer dritten Bilanz dahingehend klargestellt, dass eine dritte Bilanz dann verpflichtend aufzustellen ist, wenn Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze rückwirkend angewendet werden oder Bilanzposten rückwirkend angepasst bzw. umgliedert werden. Weiters muss sich die rückwirkende Änderung, Anpassung bzw. Umgliederung wesentlich auf die Aussage der dritten Bilanz auswirken. Ebenfalls wird klargestellt, dass Anhangsangaben zur dritten Bilanz nicht vorgenommen werden müssen.

Im aktuellen Wirtschaftsjahr hat der Konzern einen geänderten Standard (IAS 19R) angewendet. Aus Wesentlichkeitsgründen wurde auf die Aufstellung einer Bilanz zu Beginn der vorangegangenen Periode (1. April 2012) nach IAS 1.40A verzichtet.

**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.

**IAS 36**, „Wertminderung von Vermögenswerten“, enthält Korrekturen von Angabevorschriften. Betroffen sind wertgeminderte Vermögenswerte, bei denen der erzielbare Betrag dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten zugrunde gelegt wurde. Bislang ist der erzielbare Betrag unabhängig von einer Wertminderung anzugeben. Die Korrektur beschränkt die Angabepflichten auf tatsächliche Wertminderungsfälle, die erforderlichen Angaben dazu werden jedoch ausgedehnt. Der Standard ist für Berichtsperioden eines Wirtschaftsjahres, welches am oder nach dem 1. Jänner 2014 beginnt, anzuwenden. Es ergeben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns.

**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.

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

**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 2018 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 gemeinschaftlicher 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 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. Es ergeben sich keine wesentlichen Auswirkungen des IFRS 11 auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns, da es im Konzern derzeit keine „joint operations“ und „joint ventures“ gibt.

**IFRS 12**, „Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen“, führt die überarbeiteten Angabepflichten zu IAS 27 bzw. IFRS 10, IAS 31 bzw. IFRS 11 und IAS 28 in einen Standard zusammen. Der Konzern wird IFRS 12 im Wirtschaftsjahr, welches am 1. April 2014 beginnt, anwenden. Infolge von IFRS 12 wird der Konzern seine Angaben über seine Anteile an Tochterunternehmen und an nach der Equity-Methode bilanzierten Finanzanlagen erweitern.

**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 und es beabsichtigt ist, die Finanzinstrumente netto zu begleichen oder gleichzeitig mit der Realisierung des finanziellen Vermögenswertes die dazugehörige finanzielle Verbindlichkeit zu begleichen. Die Standardänderungen ergänzen und konkretisieren die Anwendungsleitlinien bezüglich Gegenwärtigkeit und Gleichzeitigkeit. 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.

**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.

**IAS 39**, „Finanzinstrumente“, wurde um eine Erleichterungsregelung ergänzt. Zielsetzung der Änderung ist die Vermeidung der Auflösung einer Sicherungsbeziehung aufgrund einer Novation (vertragliche Ersetzung eines bestehenden Schuldverhältnisses durch Schaffung eines neuen) des Sicherungsinstruments mit einer zentralen Gegenpartei. Die Änderung ist für Berichtsperioden eines Wirtschaftsjahres, welches am oder nach dem 1. Jänner 2014 beginnt, anzuwenden und hat keine Auswirkungen auf den Konzern.

**Änderungen zu IFRS 10, IFRS 12 und IAS 27** – „Investmentgesellschaften“ führt eine Ausnahme von der Konsolidierungspflicht für Tochtergesellschaften gemäß IFRS 10, „Konzernabschlüsse“ für Unternehmen ein, die die Definition der Investmentgesellschaft erfüllen. Die Änderung ist für Berichtsperioden eines Wirtschaftsjahres, welches am oder nach dem 1. Jänner 2014 beginnt, anzuwenden. Es werden keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns erwartet.

**IFRS 14**, „Regulatorische Abgrenzungsposten“ ist nur von Unternehmen, die IFRS-Erstanwender sind, anzuwenden.

**IFRIC 21**, „Abgaben“ definiert den Ansatzpunkt von Rückstellungen für Abgaben, die durch eine Regierungsinstanz erhoben wird, gemäß IAS 37, bei denen Zeitpunkt oder Betrag der Zahlung unsicher sind, sowie die Bilanzierung entsprechender Verbindlichkeiten, d.h. in jenen Fällen, in denen sowohl Zeitpunkt als auch Betrag bereits bekannt sind. Ertragsteuern im Sinne des IAS 12 sind vom Anwendungsbereich allerdings ausgenommen. Die Anwendung der Interpretation kann dazu führen, dass die Erfassung einer Abgabenzahlungsverpflichtung zu einem anderen Zeitpunkt als bisher erfolgt, nämlich dann, wenn die Verpflichtung zur Zahlung nur dann entsteht, wenn bestimmte Umstände an einem bestimmten Zeitpunkt vorliegen. Der Konzern wird diese Änderung im Wirtschaftsjahr, welches am 1. April 2014 beginnt, anwenden. Es werden keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns erwartet.

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

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

## **2 Konsolidierung.**

### **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 konzern einheitliche 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 umgliedert 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 Erwerbes 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 Erwerbes 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 Erwerbes werden in voller Höhe aufwandswirksam erfasst, wenn sie anfallen.

Im Zuge von Unternehmenserwerben gemäß IFRS 3 werden Vermögenswerte und Schulden (einschließlich Eventualschulden) unabhängig von der Höhe eventuell bestehender nicht beherrschender Anteile mit ihren vollen beizulegenden Zeitwerten 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 Zeitwertes einer als Vermögenswert oder als Verbindlichkeit eingestuft bedingten Gegenleistung werden im Rahmen von IAS 39 bewertet, und ein daraus resultierender Gewinn bzw. Verlust wird in der 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 Betrages aller nicht beherrschenden Anteile an dem erworbenen Unternehmen – zuzüglich
- ▶ des beizulegenden Zeitwertes des vorher bestehenden Eigenkapitalanteils an dem erworbenen Unternehmen, wenn es sich um einen sukzessiven Unternehmenszusammenschluss handelt – abzüglich
- ▶ des Nettobetrages (im Allgemeinen der beizulegende 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 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:

Wechselkurse zum Euro	Durchschnittsdevisenkurs		Devisenkurs am Abschlussstichtag	
	2013/14	2012/13	2013/14	2012/13
AUD	1,440	1,251	1,494	1,231
CAD	1,414	1,296	1,523	1,302
CZK	26,421	25,277	27,442	25,740
PLN	4,216	4,168	4,172	4,180
SEK	8,739	8,612	8,948	8,355
USD	1,338	1,292	1,379	1,281
ZAR	13,617	10,946	14,588	11,820

Im Wirtschaftsjahr 2011/12 wurde die Kapsch Telematic Services IOOO, Minsk, Weißrussland, gegründet. Weißrussland ist zum Bilanzstichtag 31. März 2014 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 daher 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.

Davon ausgenommen sind Fremdwährungsgewinne und -verluste aus zu erhaltenden bzw. zu zahlenden monetären Posten von/an einen ausländischen Geschäftsbetrieb als Teil einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb, die anfänglich im sonstigen Ergebnis erfasst und bei Veräußerung der Nettoinvestition vom Eigenkapital in das Periodenergebnis umgegliedert werden. Im Wirtschaftsjahr 2013/14 wurden zwei USD-Darlehen, die von der Kapsch TrafficCom AG an Tochtergesellschaften in den USA gewährt wurden, als Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb nach IAS 21 klassifiziert, da der Vorstand der Kapsch TrafficCom AG in absehbarer Zeit keine Rückführung dieser Darlehen plant und diese auch nicht wahrscheinlich ist. Die Kursdifferenzen aus diesen Darlehen waren daher beginnend mit dem dritten Quartal des Wirtschaftsjahres 2013/14 direkt im sonstigen Ergebnis zu erfassen und betragen nach Steuern TEUR 483 (2012/13: TEUR 0).

## **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 2014 (31. März 2013) um den unten angeführten Prozentsatz („Volatilität“) verändert, wäre das Ergebnis vor Steuern, sofern alle anderen variablen Kosten konstant geblieben wären, um die folgenden Beträge höher bzw. niedriger ausgefallen.

Währung	Volatilität	Auswirkung auf Periodenergebnis/Eigenkapital in TEUR	
		2013/14	2012/13
AUD	10 %	274	364
CAD	10 %	1.680	1.987
CZK	10 %	71	337
EUR	10 %	-2.708	-4.097
PLN	10 %	207	933
SEK	10 %	567	533
USD	10 %	3.085	2.869
ZAR	10 %	1.334	2.506

#### 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 aus Änderungen bei den Marktzinssätzen resultieren. Solche Veränderungen würden Änderungen bei Zinszahlungen zur Folge haben. Variabel verzinsten (sowohl kurzfristige als auch langfristige) Finanzverbindlichkeiten machen rund 40 % der verzinsten Verbindlichkeiten aus. Wenn das Marktzinsniveau zum 31. März 2014 um 100 Basispunkte höher (niedriger) gewesen wäre, hätte dies – wie im Vorjahr – keine wesentliche Auswirkung auf das Konzernergebnis gehabt. Zur Absicherung des Zinsrisikos aus Finanzverbindlichkeiten und dem Finanzierungsleasing, dem ein variabler Zinssatz zugrunde liegt (siehe Erläuterung 22), setzt der Konzern derivative Finanzinstrumente in Form von Zinsswaps ein.

#### 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:

<b>Alle Beträge in TEUR</b>	<b>2013/14</b>	<b>2012/13 (angepasst)</b>
Sonstige langfristige Finanzanlagen und Beteiligungen	33.602	42.818
Sonstige langfristige Vermögenswerte	72.834	3.655
Kurzfristige Wertpapiere	5.529	5.678
Forderungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	317.712	354.708
Liquide Mittel	91.933	119.536
	<b>521.610</b>	<b>526.396</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 dass 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 klassifiziert wird, deren Nettovermögen dem Risiko von Wechselkursänderungen unterliegt. Die Beteiligung Q-Free ASA wird an der Börse Oslo gehandelt.

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

ISIN	Volatilität	Auswirkung auf das Eigenkapital in TEUR	
		2013/14	2012/13
NO0003103103	+10 %	2.375	3.200
NO0003103103	-10 %	-2.375	-3.200

#### f) Rohstoffrisiko

Der Konzern ist keinem wesentlichen Preisschwankungsrisiko von Rohstoffen ausgesetzt.

## 6 Kapitalmanagement.

Das Kapitalmanagement folgt einer wertorientierten und nachhaltigen Unternehmensführung auf Grundlage der Erfolgsrechnung in den einzelnen Geschäftssegmenten. Bilanzkennzahlen und andere ökonomische Kriterien sowie die langfristige Entwicklung der Gruppe werden ebenso überwacht und in die Steuerung miteinbezogen. Eine wichtige Kennzahl für die Kapitalstruktur ist der Verschuldungsgrad, berechnet aus dem Verhältnis von Nettoverschuldung zum Eigenkapital. Die Nettoverschuldung (das Nettoguthaben) setzt sich aus langfristigen und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten und Leasingverbindlichkeiten abzüglich liquider Mittel, Bankguthaben und kurzfristiger Wertpapiere zusammen. Die Kapitalmanagementstrategie der Kapsch Group achtet unter anderem auch darauf, dass die Konzerngesellschaften eine den lokalen Anforderungen entsprechende Eigenkapitalausstattung haben. Des Weiteren soll der Konzernverschuldungsgrad im Wirtschaftsjahresdurchschnitt

in einer Bandbreite von ca. 25 % bis 35 % aufrechterhalten werden, um dem Konzern weiterhin den Zugang zu Fremdmitteln zu vertretbaren Kosten zu sichern. Auch prüft der Konzern laufend die Einhaltung sämtlicher Covenants in Zusammenhang mit Kreditverträgen. Nichtsdestotrotz kann das sehr volatile Projektgeschäft dafür verantwortlich sein, dass unter Umständen nicht zu jedem Zeitpunkt die Strategie zum Verschuldungsgrad bzw. die erforderlichen Covenants eingehalten werden können. Zum 31. März 2014 lag der Verschuldungsgrad aufgrund der zuvor genannten Umstände und insbesondere aufgrund der Vorfinanzierungsvereinbarungen aus dem weißrussischen Projekt außerhalb der angestrebten Bandbreite. Mittelfristig geht das Management davon aus, dass der Verschuldungsgrad wieder entsprechend gesenkt werden kann.

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

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

<b>Alle Beträge in TEUR</b>	<b>2013/14</b>	<b>2012/13 (angepasst)</b>
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	150.752	142.777
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	97.214	72.872
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	17.179	17.702
<b>Summe Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>265.145</b>	<b>233.351</b>
Liquide Mittel und Bankguthaben	91.933	119.536
Kurzfristige Wertpapiere	5.529	5.678
<b>Nettoguthaben/Nettoverschuldung</b>	<b>-167.683</b>	<b>-108.137</b>
Eigenkapital	317.406	337.838
<b>Verschuldungsgrad</b>	<b>53 %</b>	<b>32 %</b>

## 7 Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes.

Die historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten stützen sich auf den zum Erwerbszeitpunkt beizulegenden Zeitwert. Der beizulegende Zeitwert ist als jener Preis definiert, der in einem geordneten Geschäftsvorfall zwischen Marktteilnehmern am Bemessungsstichtag für den Verkauf eines Vermögenswertes eingenommen bzw. für die Übertragung einer Schuld gezahlt werden würde (IFRS 13.9). Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwertes eines Vermögenswertes oder einer Schuld berücksichtigt der Konzern die Merkmale des betreffenden Vermögenswertes bzw. der betreffenden Schuld, die ein Marktteilnehmer bei der Preisbildung für den Vermögenswert bzw. die Schuld zum Bemessungsstichtag berücksichtigen würde (IFRS 13.11).

Der Konzern verwendet für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes eines Vermögenswertes oder einer Schuld soweit wie möglich am Markt beobachtbare Daten. Je nach Verfügbarkeit beobachtbarer Faktoren und der Bedeutung dieser Faktoren für die Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes im Ganzen wird der beizulegende Zeitwert einer der folgenden 3 Hierarchiestufen zugeordnet:

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

## 8 Fremdkapitalkosten.

Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswertes zurechenbar sind, werden als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten dieses Vermögenswertes 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 Betrages der aktivierbaren Fremdkapitalkosten einer Periode werden alle Anlageerträge, die aus Finanzinvestitionen erzielt worden sind und vorübergehend bis zur Verwendung für den qualifizierten Vermögenswert angelegt wurden, von den angefallenen Fremdkapitalkosten abgezogen.

Im Wirtschaftsjahr 2013/14 wurden die Kriterien eines qualifizierten Vermögenswertes im Konzern für keinen angesetzten Vermögenswert erfüllt und folglich keine Aktivierung von Fremdkapitalkosten vorgenommen.

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

## 9 Sachanlagen.

Sachanlagen werden zu 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.

## 10 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 Unternehmenserwerbes 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 unterjährliche Überprüfung, wenn es Anzeichen (triggering events) gibt, dass die Werthaltigkeit nicht mehr gegeben sein könnte.

Der Firmenwert wird zum Zweck der Überprüfung des Wertminderungsbedarfes den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet. Die Zuordnung erfolgt an jene zahlungsmittelgenerierenden Einheiten oder Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, die voraussichtlich vom Firmenzusammenschluss profitieren werden und bei welchen der Firmenwert entstanden ist. Jede Einheit oder Gruppe von Einheiten, zu der der Geschäfts- oder Firmenwert so zugeordnet worden ist, stellt die niedrigste Ebene innerhalb des Unternehmens dar, auf der der Geschäfts- oder Firmenwert für interne Managementzwecke überwacht wird.

Der Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwertes wird mit dem erzielbaren Betrag, d. h. mit dem höheren der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich der Verkaufskosten und Nutzungswert, verglichen. Wurde ein Wertminderungsbedarf festgestellt, wird der Firmenwert unverzüglich um die Höhe der Wertminderung abgeschrieben.

Der Nutzungswert 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 Nutzungswertes werden die erwarteten zukünftigen Cashflows inkl. Steuern unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes nach Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffektes und der spezifischen Risiken der zahlungsmittelgenerierenden Einheit widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst. Dabei wird die jeweils aktuelle, vom Management genehmigte Planung über einen Zeitraum von vier Jahren (Detailplanungszeitraum) zu Grunde gelegt, bevor in die ewige Rente übergegangen wird. Die Wachstumsraten nach dem Detailplanungszeitraum basieren auf historischen Wachstumsraten sowie auf externen Studien zur zukünftigen mittelfristigen Marktentwicklung.

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

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. Erworbenene 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, sodass er zur Nutzung oder zum Verkauf verfügbar ist;
- b) die Geschäftsführung plant, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen und ihn zu nutzen oder zu verkaufen;
- c) es besteht die Möglichkeit, den immateriellen Vermögenswert zu nutzen oder zu verkaufen;
- d) es kann gezeigt werden, wie der immaterielle Vermögenswert einen wahrscheinlichen zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen erzielen wird;
- e) angemessene technische, finanzielle und andere Ressourcen sind verfügbar, um die Entwicklung abzuschließen und den immateriellen Vermögenswert zu nutzen oder zu verkaufen; und
- f) die Aufwendungen, die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung zuordenbar sind, können verlässlich gemessen werden.



Sonstige Entwicklungskosten, die diese Kriterien nicht erfüllen, werden als Aufwand erfasst. Entwicklungskosten, die zuvor als Aufwand erfasst wurden, werden in darauffolgenden Perioden nicht als Vermögenswert ausgewiesen. Aktivierter 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.

## 11 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 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.

## 12 Finanzielle Vermögenswerte.

Finanzielle Vermögenswerte werden in die folgenden Kategorien unterteilt:

- ▶ Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte
- ▶ Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen
- ▶ Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte
- ▶ Kredite und Forderungen

Die Klassifizierung hängt von der Art und dem Verwendungszweck der finanziellen Vermögenswerte ab und wird beim erstmaligen Ansatz bestimmt.

### 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 Wertaufholung 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.

**d) Kredite und Forderungen**

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbaren Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind. Kredite und Forderungen (z. B. Forderung aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Forderungen, Bankguthaben und Barmittel) werden zunächst mit dem beizulegenden Zeitwert und in Folge zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich etwaiger Wertminderungen angesetzt.

## 13 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.

## 14 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.

## 15 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.

## 16 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 Auftragsserlös über den Zeitraum des Auftrages erfasst. Wenn es wahrscheinlich ist, dass die gesamten Auftragskosten die Auftragsserlöse 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 je nach Fristigkeit entweder in den langfristigen Vermögenswerten, im Umlaufvermögen (Forderungen an Kunden für Fertigungsaufträge) oder unter kurzfristigen Verbindlichkeiten (Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen) ausgewiesen.

## **17 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.

## **18 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.

## **19 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 Betrages aus der Erfüllung des Vertrages 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.

## 20 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 werden in der Periode ihres Entstehens im sonstigen Ergebnis im Eigenkapital 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.

## 21 Laufende und latente Steuern.

Der Steueraufwand der Periode setzt sich aus laufenden und latenten Steuern zusammen. Steuern werden in der Regel im Periodenergebnis erfasst. Lediglich Steuern, soweit sie auf im sonstigen Ergebnis erfasste Wertänderungen entfallen, werden im sonstigen Ergebnis erfasst.

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

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. Zudem muss davon ausgegangen werden können, dass sich diese temporären Differenzen in absehbarer Zukunft umkehren werden.

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird jedes Jahr am Abschlussstichtag geprüft und im Wert gemindert, falls es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass genügend zu versteuerndes Einkommen zur Verfügung steht, um den Anspruch vollständig oder teilweise zu realisieren.

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

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

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

## **22 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.

## **23 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.

## **24 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.

## **25 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. Zum Bilanzstichtag 31. März 2014 ergeben sich Forderungen aus Auftragsfertigung in Höhe von TEUR 92.102 (Vorjahr: TEUR 96.709) sowie Verbindlichkeiten aus Auftragsfertigung in Höhe von TEUR 14.756 (Vorjahr: TEUR 12.333). Die Anwendung der Teilgewinnrealisierungsmethode erfordert, dass der Konzern den zu erwartenden Gewinnaufschlag für einen Fertigungsauftrag schätzt. Sensitivitätsanalysen der vom Vorstand der Kapsch TrafficCom AG getroffenen Annahmen weisen darauf hin, dass das Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit um rund 8,9 Mio. EUR und das Gesamtergebnis der Periode um rund 6,7 Mio. EUR schwanken würde, wenn die tatsächlichen Margen der wesentlichen Projekte um 10 % von den vorgenommenen Schätzungen abweichen sollten. Die Analyse der in der Vergangenheit getroffenen Annahmen sowie der tatsächlich eingetretenen Gewinnaufschläge hat ergeben, dass die vorgenommenen Schätzungen bisher weitgehend zuverlässig waren.

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 von der Geschäftsführung getroffenen Annahmen im Zusammenhang mit Vorräten, latenten Steueransprüchen/-schulden und Rückstellungen weisen darauf hin, dass keine wesentliche Auswirkung zu erwarten ist, wenn die tatsächlichen Endergebnisse um 10 % von den vorgenommenen Schätzungen abweichen sollten.

Die Sensitivitäten für 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 sind in Erläuterung 24 angegeben.

## **26 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 die Geschäftsführung ausgemacht.

# Erläuterungen zum Konzernabschluss.

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

## 1 Segmentinformation.

Zum 31. März 2014 ist der Konzern in vier Geschäftssegmente organisiert (siehe Abschnitt „Allgemeine Informationen“):

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

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

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

	Traffic	Carrier	Enterprise	Others	Konzern
Segmentumsatzerlöse	487,0	170,2	309,5	16,2	982,9
Intersegmentäre Umsatzerlöse	-18,3	-2,2	-26,9	-12,2	-59,6
Umsatzerlöse externe Kunden	468,7	168,1	282,6	4,0	923,3
Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit	20,3	0,4	2,5	2,1	25,2

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

	Traffic	Carrier	Enterprise	Others	Konzern
Segmentumsatzerlöse	488,9	189,1	297,2	16,4	991,6
Intersegmentäre Umsatzerlöse	-13,9	-3,8	-33,2	-12,7	-63,5
Umsatzerlöse externe Kunden	475,1	185,4	263,9	3,7	928,0
Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit	16,5	5,3	5,3	1,9	29,0

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

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

	Traffic	Carrier	Enterprise	Others	Eliminierungen	Konzern
Vermögen	565,2	167,3	140,3	274,0	-197,7	949,2
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen	1,6	0,0	1,8	0,0	0,0	3,4
<b>Summe Vermögen</b>	<b>566,8</b>	<b>167,3</b>	<b>142,1</b>	<b>274,0</b>	<b>-197,7</b>	<b>952,5</b>
<b>Summe Schulden</b>	<b>353,7</b>	<b>129,3</b>	<b>131,1</b>	<b>78,6</b>	<b>-57,6</b>	<b>635,1</b>
Investitionen	15,7	2,1	4,4	3,4	0,4	26,0
Abschreibungen und Wertminderung	16,6	10,6	6,0	0,4	-1,3	32,2
Sonstige nicht zahlungswirksame Positionen	0,4	0,8	0,9	1,3	0,0	3,4



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

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

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

	Traffic	Carrier	Enterprise	Others	Eliminierungen	Konzern
Vermögen	565,5	172,1	146,9	265,2	-203,1	946,7
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und an						
Gemeinschaftsunternehmen	1,7	0,0	1,7	0,0	0,0	3,4
<b>Summe Vermögen</b>	<b>567,2</b>	<b>172,1</b>	<b>148,7</b>	<b>265,2</b>	<b>-203,1</b>	<b>950,1</b>
<b>Summe Schulden</b>	<b>330,5</b>	<b>132,9</b>	<b>138,2</b>	<b>73,7</b>	<b>-63,1</b>	<b>612,3</b>
Investitionen	20,2	2,5	10,6	0,4	0,0	33,8
Abschreibungen und						
Wertminderung	17,7	11,0	5,1	0,4	-1,3	32,9
Sonstige nicht zahlungs-						
wirksame Positionen	1,0	0,1	0,2	1,3	0,0	2,5

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

Im Wirtschaftsjahr 2013/14 sowie im Wirtschaftsjahr 2012/13 gab es jeweils keinen Kunden, der mehr als 10% der Konzernumsätze beigetragen hat.

### Regionale Informationen

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

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

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

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

	Österreich	Zentral- und Osteuropa	Westeuropa	Restliche Welt	Konzern
Umsatzerlöse	271,5	343,6	120,3	192,6	928,0
Langfristige nicht finanzielle Vermögenswerte	153,7	14,6	62,9	27,1	258,2

**Umsätze nach Kategorie**

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

	2013/14	2012/13
Fakturierte Umsätze aus dem Verkauf von Gütern	408	372
Fakturierte Umsätze aus dem Verkauf von Dienstleistungen	404	357
Fakturierte Umsätze aus Wartungsverträgen	135	131
Abgegrenzte Umsätze, Lizenzumsätze und Skonti zu fakturierten Umsätzen	-24	67
	<b>923</b>	<b>928</b>

**2 Sonstige betriebliche Erträge.**

	2013/14	2012/13
Erträge aus Weiterverrechnung von Kosten	907	826
Erträge aus dem Verkauf von Anlagevermögen	87	305
Operative Fremdwährungsgewinne	7.620	7.960
Übrige betriebliche Erträge	11.640	14.041
	<b>20.254</b>	<b>23.131</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 im Wirtschaftsjahr 2012/13 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.**

	2013/14	2012/13
Bestandsveränderung unfertige Erzeugnisse und noch nicht abrechenbare Leistungen	9.681	1.322
Bestandsveränderung fertige Erzeugnisse	-10.674	3.161
	<b>-994</b>	<b>4.483</b>

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

	2013/14	2012/13
Materialaufwand	249.748	246.124
Aufwendungen für bezogene Leistungen	211.608	237.617
	<b>461.356</b>	<b>483.741</b>

**5 Personalaufwand.**

	<b>2013/14</b>	<b>2012/13 (angepasst)</b>
Löhne, Gehälter und andere Vergütungen	229.021	220.022
Sozialabgaben und lohnabhängige Steuern	55.125	53.134
Aufwendungen für Abfertigungen (siehe Erläuterung 23)	1.104	1.085
Aufwendungen für Altersvorsorge (siehe Erläuterung 23)	533	545
Beiträge an Pensionskassen und andere externe Fonds (siehe Erläuterung 23)	905	850
Sonstige freiwillige Sozialaufwendungen	4.530	2.887
	<b>291.218</b>	<b>278.522</b>

Der Personalstand zum 31. März 2014 betrug 5.484 Personen (31. März 2013: 5.266 Personen) und während des Wirtschaftsjahres 2013/14 durchschnittlich 5.406 Personen (2012/13: 4.974).

**6 Aufwand für Abschreibungen.**

	<b>2013/14</b>	<b>2012/13</b>
Abschreibungen auf Sachanlagen	14.915	14.334
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	15.386	15.368
Wertminderung (siehe Erläuterung 13)	1.927	3.184
	<b>32.228</b>	<b>32.886</b>

**7 Sonstige betriebliche Aufwendungen.**

	<b>2013/14</b>	<b>2012/13</b>
Mieten	21.064	20.528
Rechts- und Beratungsaufwand	15.102	14.405
Kfz-Kosten	14.758	14.622
Marketing- und Werbekosten	12.966	12.982
Reisekosten	11.824	13.467
Operative Fremdwährungsverluste	10.403	11.032
Kommunikations- und IT-Aufwand	9.396	9.259
Instandhaltung	5.462	5.567
Lizenz- und Patentaufwand	4.725	4.014
Versicherungsaufwand	4.555	4.594
Steuern und Abgaben	3.396	3.876
Abschreibungen und Wertberichtigungen von Forderungen	3.262	2.415
Büroaufwendungen	3.041	3.119
Regulierung Garantierückstellung	-2.202	405
Transportkosten	2.061	1.704
Ausbildungskosten	1.856	2.231
Provisionen und andere Gebühren	1.239	1.814
Kosten für Reorganisation	263	0
Verluste aus Anlagenabgängen	147	132
Übriger betrieblicher Aufwand	9.354	5.607
	<b>132.671</b>	<b>131.773</b>

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

**8 Finanzergebnis.**

	<b>2013/14</b>	<b>2012/13 (angepasst)</b>
<b>Finanzerträge:</b>		
Zins- und ähnliche Erträge	2.865	1.956
Wertpapiererträge	133	162
Erträge aus der Aufzinsung von langfristigen Forderungen	2.696	647
Erträge aus dem Abgang von Finanzanlagen und Beteiligungen	478	9.184
Gewinne aus Änderung des beizulegenden Zeitwertes derivativer Finanzinstrumente	269	21
Finanzielle Fremdwährungsgewinne	2.583	4.676
	<b>9.024</b>	<b>16.646</b>
<b>Finanzaufwendungen:</b>		
Zins- und ähnliche Aufwendungen	-8.932	-12.381
Aufwand aus der Aufzinsung von langfristigen Verbindlichkeiten	-852	-501
Verluste aus Änderung des beizulegenden Zeitwertes derivativer Finanzinstrumente	-1	-321
Aufwand aus dem Abgang von Beteiligungen	-627	-201
Finanzielle Fremdwährungsverluste	-14.223	-6.275
Zinsaufwand aus Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses (siehe Erläuterung 24)	-2.024	-3.145
	<b>-26.658</b>	<b>-22.825</b>
	<b>-17.634</b>	<b>-6.178</b>

Im Wirtschaftsjahr 2013/14 ergaben sich im Konzern durch die Umrechnung der konzerninternen Finanzierungen der Tochtergesellschaften in Nordamerika und Südafrika Währungsschwankungen, die in der Position finanzielle Fremdwährungsverluste enthalten und als nicht realisiert anzusehen sind. Die Erträge aus dem Abgang von Finanzanlagen im Wirtschaftsjahr 2012/13 betrafen im Wesentlichen den Verkauf des mit zwei Partnern gegründete Gemeinschaftsunternehmen LLC United Toll Systems, Moskau an den Mehrheitseigentümer Mostotrest um 6 Mio. EUR.

**9 Ertragsteuern.**

	<b>2013/14</b>	<b>2012/13 (angepasst)</b>
Laufende Gewinnsteuern	-9.191	-15.990
Latente Steueransprüche/-schulden (siehe Erläuterung 23)	7.161	11.183
	<b>-2.030</b>	<b>-4.807</b>

Der anwendbare Steuersatz für das Wirtschaftsjahr 2013/14 beträgt 25 % (2012/13: 25 %).

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

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

	2013/14	2012/13 (angepasst)
Ergebnis vor Steuern	8.142	23.462
Theoretischer Steueraufwand auf Basis eines Steuersatzes von 25 % (2012/13: 25 %)	-2.036	-5.866
Nicht angesetzte latente Steueransprüche für laufende Verluste	-3.225	-3.303
Ausbuchung von latenten Steueransprüchen für Verluste aus Vorjahren	-1.471	0
Realisierung nicht angesetzter steuerlicher Verlustvorträge	653	1.941
Auswirkungen unterschiedlicher Steuersätze im Konzern	2.925	979
Geltend gemachte Steuerfreibeträge und andere permanente Steuerverdifferenzen	-286	701
Nicht steuerpflichtige Erträge und Aufwendungen und sonstige Differenzen	1.819	1.765
Steuereffekte betreffend Vorperioden	-410	-1.024
<b>Ausgewiesener Steueraufwand</b>	<b>-2.030</b>	<b>-4.807</b>

Die Steuereffekte betreffend Vorperioden im Wirtschaftsjahr 2012/13 resultieren im Wesentlichen aus einer gegenüber dem Vorjahr geänderten steuerlichen Ergebniszurechnung in der polnischen Tochtergesellschaft im Zusammenhang mit dem im Wirtschaftsjahr 2011/12 abgeschlossenen Mauterrichtungsprojekt und betreffen sowohl laufende als auch latente Steuern.

Für weitere Informationen zu latenten Steueransprüchen/-schulden siehe Erläuterung 23.

## 10 Sonstiges Ergebnis der Periode.

2013/14	Vor Steuern	Steuerauf- wand/-ertrag	Nach Steuern
Zeitwertgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten:			
Nicht realisierte Gewinne/Verluste in der laufenden Periode	-7.548	-175	-7.723
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste gemäß IAS 19	-518	80	-438
Währungsumrechnungsdifferenzen	-5.032		-5.032
Währungsumrechnungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb	-644	161	-483
<b>Im Eigenkapital erfasste Wertänderungen</b>	<b>-13.742</b>	<b>65</b>	<b>-13.676</b>

2012/13 (angepasst)	Vor Steuern	Steuerauf- wand/-ertrag	Nach Steuern
Zeitwertgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten:			
Nicht realisierte Gewinne/Verluste in der laufenden Periode	-7.789	-296	-8.085
Im Periodenergebnis erfolgswirksam erfasste Gewinne/Verluste	-2.440	610	-1.830
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste gemäß IAS 19	-2.260	601	-1.659
Währungsumrechnungsdifferenzen	-3.441		-3.441
<b>Im Eigenkapital erfasste Wertänderungen</b>	<b>-15.930</b>	<b>915</b>	<b>-15.015</b>

**11 Zusätzliche Angaben zu Finanzinstrumenten nach Kategorien.**

	2013/14	2012/13
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte:		
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	102	93
	<b>102</b>	<b>93</b>
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte:		
Andere langfristige Finanzanlagen und Beteiligungen	32.509	40.425
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	4.924	4.505
	<b>37.433</b>	<b>44.930</b>
Kredite und Forderungen:		
Andere langfristige Vermögenswerte	73.927	6.049
Andere kurzfristige Vermögenswerte	502	1.080
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	226.266	153.052
Liquide Mittel	91.933	119.536
	<b>392.629</b>	<b>279.717</b>
Zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bilanzierte finanzielle Verbindlichkeiten:		
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	150.752	142.777
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	17.179	17.702
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	6.042	6.049
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	107.552	120.325
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	97.124	72.872
	<b>378.738</b>	<b>359.725</b>

Finanzinstrumente werden in der Gesamtergebnisrechnung mit folgenden Nettoergebnissen erfasst:

	2013/14	2012/13 (angepasst)
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte	3	7
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	253	9.167
Kredite und Forderungen	8.144	7.278
Zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bilanzierte finanzielle Verbindlichkeiten	-26.034	-22.631
	<b>-17.634</b>	<b>-6.178</b>

## 12 Sachanlagen.

	Grundstücke und Bauten	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Ge- schäftsausstattung	Anlagen in Bau	Anzahlungen	Summe
<b>Buchwert zum 31. März 2012</b>	<b>29.013</b>	<b>10.508</b>	<b>17.765</b>	<b>1.644</b>	<b>0</b>	<b>58.930</b>
Währungsumrechnungsdifferenzen	-3	53	-181	7	0	-125
Umgliederung	4	496	199	-698	0	1
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	0	0	107	0	0	107
Zugänge	1.625	6.515	11.605	4.173	0	23.918
Abgänge	0	-60	-217	-2.804	0	-3.080
Planmäßige Abschreibungen	-2.205	-5.196	-6.933	0	0	-14.334
<b>Buchwert zum 31. März 2013</b>	<b>28.433</b>	<b>12.316</b>	<b>22.345</b>	<b>2.323</b>	<b>0</b>	<b>65.417</b>
Anschaffungs-/Herstellungskosten	41.401	53.762	72.656	2.323	0	170.143
Kumulierte Abschreibung	-12.968	-41.447	-50.311	0	0	-104.726
<b>Buchwert zum 31. März 2013</b>	<b>28.433</b>	<b>12.316</b>	<b>22.345</b>	<b>2.323</b>	<b>0</b>	<b>65.417</b>
Währungsumrechnungsdifferenzen	-36	-754	-713	-155	0	-1.658
Umgliederung	0	999	72	-1.071	0	0
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	1.585	1	181	0	0	1.766
Zugänge	1.387	4.527	7.371	6.027	71	19.383
Abgänge	-16	-42	-406	-2.365	0	-2.828
Planmäßige Abschreibungen	-2.292	-4.917	-7.705	0	0	-14.915
<b>Buchwert zum 31. März 2014</b>	<b>29.062</b>	<b>12.130</b>	<b>21.143</b>	<b>4.760</b>	<b>71</b>	<b>67.165</b>
Anschaffungs-/Herstellungskosten	44.188	55.233	65.705	4.760	71	169.957
Kumulierte Abschreibung	-15.126	-43.103	-44.562	0	0	-102.792
<b>Buchwert zum 31. März 2014</b>	<b>29.062</b>	<b>12.130</b>	<b>21.143</b>	<b>4.760</b>	<b>71</b>	<b>67.165</b>

Der Buchwert der aktivierten Leasinggegenstände (Grundstücke und Bauten) beträgt zum 31. März 2014 TEUR 16.701 (31. März 2013: TEUR 17.161). Betreffend Zugang aus Unternehmenserwerben wird auf Erläuterung 29 verwiesen.

### 13 Immaterielle Vermögenswerte.

	Aktivierte		Firmenwert	In Fertigstellung befindliche immaterielle		Summe
	Entwicklungs- kosten	Konzessionen und Rechte		Vermögenswerte	Anzahlungen	
<b>Buchwert zum 31. März 2012</b>	<b>63</b>	<b>46.583</b>	<b>144.681</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>191.327</b>
Währungsumrechnungsdifferenzen	0	-5	601	0	0	596
Umgliederung	0	-1	0	0	0	-1
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	0	5.049	1.384	0	0	6.433
Zugänge	0	5.801	483	0	3.264	9.548
Abgänge	0	-7	0	0	0	-7
Wertminderung	0	0	-3.184	0	0	-3.184
Planmäßige Abschreibungen	-60	-15.308	0	0	0	-15.368
<b>Buchwert zum 31. März 2013</b>	<b>3</b>	<b>42.113</b>	<b>143.966</b>	<b>0</b>	<b>3.264</b>	<b>189.345</b>
Anschaffungs-/Herstellungskosten	9.199	108.084	147.110	0	3.264	267.657
Kumulierte Abschreibung	-9.196	-65.971	-3.144	0	0	-78.312
<b>Buchwert zum 31. März 2013</b>	<b>3</b>	<b>42.113</b>	<b>143.966</b>	<b>0</b>	<b>3.264</b>	<b>189.345</b>
Währungsumrechnungsdifferenzen	0	-133	-870	-1	0	-1.003
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	0	16.046	4.200	0	0	20.246
Zugänge	0	2.542	443	1.158	2.514	6.656
Abgänge	0	-78	0	-424	0	-501
Wertminderung	0	0	-1.927	0	0	-1.927
Planmäßige Abschreibungen	-3	-15.384	0	0	0	-15.386
<b>Buchwert zum 31. März 2014</b>	<b>0</b>	<b>45.106</b>	<b>145.812</b>	<b>734</b>	<b>5.778</b>	<b>197.429</b>
Anschaffungs-/Herstellungskosten	8.586	125.160	150.662	734	5.778	290.920
Kumulierte Abschreibung	-8.586	-80.054	-4.850	0	0	-93.491
<b>Buchwert zum 31. März 2014</b>	<b>0</b>	<b>45.106</b>	<b>145.812</b>	<b>734</b>	<b>5.778</b>	<b>197.429</b>

Die Wertminderung des Firmenwertes im Wirtschaftsjahr 2013/14 betrifft die ZGE Railways im Segment Carrier (2012/13: ZGE Public Operators im Segment Carrier).

Der Zugang im Firmenwert im Wirtschaftsjahr 2013/14 in Höhe von TEUR 443 resultiert aus der letzten nachträglichen Earn-Out-Zahlung für die Kapsch TrafficCom Argentina S.A., Buenos Aires, Argentinien, für die weiterhin die Regelungen des IFRS 3 (2004) anzuwenden sind.

Im Rahmen des Wertminderungstests wurde der Firmenwert im Segment „Traffic“ auf zwei zahlungsmittelgenerierende Einheiten (ZGE) („Road Solution Projects“ sowie „Services, System Extensions, Components Sales“) aufgeteilt. Im Segment „Carrier“ erfolgte die Aufteilung des Firmenwertes auf zwei zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (ZGE) („Railways“ und „Public Operators“). Die zahlungsmittelgenerierende Einheit (ZGE) „Enterprise“ entspricht dem Segment.



Folgende anzugebende Annahmen wurden nach IAS 36 (Absatz 134) getroffen:

<b>Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwertes</b>		
	<b>2013/14</b>	<b>2012/13 (angepasst)</b>
<b>Traffic</b>		
Road Solution Projects	52.804	50.228
Services, System Extensions, Components Sales	41.511	41.068
	<b>94.315</b>	<b>91.296</b>
<b>Carrier</b>		
Railways	9.407	11.336
Public Operators	24.460	24.464
	<b>33.866</b>	<b>35.800</b>
Enterprise	17.631	16.869
<b>Gesamt</b>	<b>145.812</b>	<b>143.966</b>

Der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordneten immateriellen Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer beträgt jeweils Null. Der zahlungsmittelgenerierenden Einheit „Services, System Extensions, Components Sales“ sind im Wirtschaftsjahr 2013/14 noch nicht nutzungsbereite immaterielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 6.512 (2012/13: TEUR 3.264) zugeordnet. Zur Bestimmung des erzielbaren Betrages der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wurde der Nutzungswert herangezogen.

#### **Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Road Solution Projects“:**

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

- ▶ Das Management geht davon aus, dass nach der erfolgreichen Implementierung der Straßenmautsysteme und Intelligent Transportation Systems (ITS) vor allem in Österreich, der Tschechische Republik, der Schweiz, Australien, Südamerika, Südafrika, Polen, Weißrussland und Nordamerika die Nachfrage nach Mautsystemen und Intelligent Transportation Systems weiter steigen wird.
- ▶ Die Planung der zahlungsmittelgenerierenden Einheit „Road Solution Projects“ basiert auf existierenden Projekten zu Maut-, Verkehrssicherheits- und -überwachungssystemen in Weißrussland, Amerika, Frankreich, Australien, Südafrika, der Tschechischen Republik und Polen sowie der Tatsache, dass in mehreren Ländern öffentliche Ausschreibungen in Vorbereitung oder bereits angelaufen sind.
- ▶ 4 Detailplanungsjahre
- ▶ 11,3 % (2012/13: 11,6 %) Diskontierungszinssatz vor Steuern
- ▶ Die Cashflows nach der vierjährigen Detailplanungsperiode wurden aufgrund des möglichen Wachstumspotenzials dieses Geschäftsbereiches mit einer kontinuierlichen Wachstumsrate von 2,0 % (2012/13: 2,0 %) 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 21,1 % (2012/13: 16,0 %).

#### **Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Services, System Extensions, Components Sales“:**

*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 Maut- und ITS-Projekte bleiben wird und auch künftig nach der Implementierung eines Maut- und ITS-Projektes die technische Wartung sowie den kommerziellen Betrieb durchführen bzw. weitere Komponenten für diese Systeme liefern wird.

- ▶ Die Planung der zahlungsmittelgenerierenden Einheit „Services, System Extensions, Components Sales“ basiert insbesondere auf der laufenden Wartung für bestehende Maut- und ITS-Systeme in Österreich, der Schweiz, der Tschechischen Republik, Australien, Südamerika, Südafrika, Polen und Weißrussland sowie auf dem kommerziellen Betrieb in der Tschechischen Republik, Südafrika, Polen und Weißrussland. Außerdem sind Erweiterungen der von Kapsch errichteten landesweiten elektronischen Maut- und ITS-Systeme 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 % (2012/13: 11,6 %) Diskontierungszinssatz vor Steuern
- ▶ Die Cashflows nach der vierjährigen Detailplanungsperiode wurden aufgrund des möglichen Wachstumspotenzials dieses Geschäftsbereiches mit einer kontinuierlichen Wachstumsrate von 2,0 % (2012/13: 2,0 %) 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 46,3 % (2012/13: 65,6 %).

**Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Railways“:**

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

- ▶ Das Management geht davon aus, dass im Bereich GSM-R das Festigen und der weitere Ausbau der starken Marktposition im Vordergrund stehen wird. Im vergangenen Wirtschaftsjahr konnten sowohl die Stellung als solider Partner bei bestehenden Kunden gefestigt als auch neue Kundenbeziehungen etabliert werden. Wichtige Projekte wurden unter anderem in der Tschechischen Republik, Slowenien, Großbritannien, Algerien, Saudi Arabien, der Türkei, der Slowakei sowie in Frankreich und Deutschland akquiriert und realisiert beziehungsweise befinden sich in der Umsetzungsphase. Im Fokus der nächsten Jahre stehen weiterhin die Märkte in Zentral- und Osteuropa, Nordafrika, Südamerika sowie im arabischen und asiatischen Raum. Zudem wird mit einem weiteren Ausbau bestehender Kapsch GSM-R-Netze in vielen westeuropäischen Ländern gerechnet.
- ▶ 4 Detailplanungsjahre
- ▶ 11,1 % (2012/13: 12,8 %) Diskontierungszinssatz vor Steuern
- ▶ Die Cashflows nach der vierjährigen Detailplanungsperiode wurden mit einer kontinuierlichen Wachstumsrate von 2,0 % (2012/13: 1,5 %) 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 18,7 % (2012/13 27,2 %).

**Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Public Operators“:**

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

- ▶ Das Management geht davon aus, dass im Bereich Public Operators weltweit von einem leichten Rückgang des adressierbaren Marktes auszugehen ist. Dennoch will Kapsch seinen Kunden speziell durch neue Lösungen und durch Innovationen im Bereich Professional Services einen Mehrwert bieten. Dabei will sich Kapsch neben seinen Kernmärkten Österreich, Frankreich, Taiwan und Russland vor allem auch auf den Ausbau der Märkte in Deutschland, Belgien, Slowenien, Kroatien, Serbien, Mazedonien, Bulgarien und Weißrussland konzentrieren.
- ▶ 4 Detailplanungsjahre
- ▶ 10,2 % (2012/13: 12,8 %) Diskontierungszinssatz vor Steuern

- ▶ Die Cashflows nach der vierjährigen Detailplanungsperiode wurden mit einer kontinuierlichen Wachstumsrate von 2,0 % (2012/13: 1,5 %) 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 10,3 % (2012/13: 12,8 %).

**Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Enterprise“:**

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

- ▶ Im Bereich „Enterprise“ wird von einer Verbreiterung des Geschäftsumfanges mit bestehenden Kunden sowie dem Ausbau der Portfoliosegmente ICT Facility, ICT Infrastructure und ICT Workspace and Applications ausgegangen. In Österreich konnte die starke Position im Bereich ICT Infrastructure weiter ausgebaut werden. Das Management geht davon aus, diese weiter zu stärken.
- ▶ Basierend auf einer geschärften IT-Strategie positioniert sich Kapsch als attraktiver Servicepartner für ICT Lösungen. Die kontinuierliche Aufbauarbeit der letzten Jahre zeigt Wirkung – Kapsch beginnt mit der Nutzung des geschaffenen Umsatzpotenzials in diesem Bereich. Das Management geht davon aus, dass das Umsatzpotenzial im IT-Segment weiter wachsen wird. Zielkunden sind kleine und mittlere Unternehmen mit 50 bis 500 Anwendern, von denen bereits einige Teil des bestehenden Kundenstocks der Geschäftssegment „Enterprise“ sind. Vor allem im Bereich Outsourcing und Outtasking sieht das Management Potenzial.
- ▶ Die Lösungen decken alle Bereiche der Sprach- und Datenübertragung sowie Teile der Infrastruktur in Unternehmen ab. Das beginnt bei „einfacher“ Telefonie, geht mit Wireless- und Mobile-Business-Lösungen und Voice over IP weiter und beinhaltet IT-Lösungen, Netzwerksicherheit, Netzwerkmanagement, Integration des Internets, Callcenter-Lösungen, Kommunikationsconsulting, IP-TV, Videolösungen, Managed Services und vieles mehr.
- ▶ Durch laufende Kostenoptimierung werden einerseits Effizienzsteigerungen erreicht und andererseits führen diese Optimierungen zu einem unterproportionalen Anstieg der Kosten (vor allem der Personalkosten) gegenüber dem Umsatzanstieg.
- ▶ 4 Detailplanungsjahre
- ▶ 13,1 % (2012/13: 10,9 %) Diskontierungszinssatz vor Steuern
- ▶ Die Cashflows nach der vierjährigen Detailplanungsperiode wurden mit einer kontinuierlichen Wachstumsrate von 2,0 % (2012/13: 1,5 %) 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 15,0 % (2012/13: 17,6 %).

**Aktiviere Entwicklungskosten**

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 2013/14 auf 95,5 Mio. EUR (2012/13: 96,6 Mio. EUR). Im Wirtschaftsjahr 2013/14 waren 40,2 Mio. EUR davon (2012/13: 39,3 Mio. EUR) projektspezifische Entwicklungskosten, die an den Kunden weiterverrechnet wurden. Der restliche Betrag von 55,3 Mio. EUR (2012/13: 57,3 Mio. EUR) wurde als Aufwand erfasst.

**14 Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen.**

	2013/14	2012/13
<b>Buchwert zum 31. März des Vorjahres</b>	<b>3.438</b>	<b>1.955</b>
Zugang aus Gründung	0	1.547
Abgang aus Verkauf sowie Ausschüttungen	-364	-704
Anteiliges Jahresergebnis (nach Steuern)	537	648
Währungsumrechnungsdifferenzen	-257	-8
<b>Buchwert zum 31. März des Wirtschaftsjahres</b>	<b>3.355</b>	<b>3.438</b>
davon Anteile an assoziierten Unternehmen	3.355	3.438
davon Anteile an Gemeinschaftsunternehmen	0	0

Die Anteile an **assoziierten Unternehmen** umfassen folgende Anteile:

Der Konzern hält 26 % der Anteile an der Kapsch Financial Services GmbH, Wien. Zum letzten Bilanzstichtag (30. September 2013) betrug das Gesamtvermögen der Kapsch Financial Services GmbH, Wien, TEUR 36.092 (30. September 2012: TEUR 37.901), die Verbindlichkeiten betragen TEUR 32.715 (30. September 2012: TEUR 34.704). Die Umsatzerlöse beliefen sich auf TEUR 43.391 (30. September 2012: TEUR 42.123) und der Jahresgewinn auf TEUR 1.399 (30. September 2012: TEUR 1.222).

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 2013) betrug das Gesamtvermögen der SIMEX, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko, TEUR 16.430 (31. Dezember 2012: TEUR 9.987), die Verbindlichkeiten betragen TEUR 12.207 (31. Dezember 2012: TEUR 5.895). Die Umsatzerlöse beliefen sich auf TEUR 15.366 (31. Dezember 2012: TEUR 10.878) und der Jahresgewinn auf TEUR 477 (31. Dezember 2012: TEUR 738).

## 15 Sonstige kurz- und langfristige finanzielle Vermögenswerte.

	2013/14	2012/13
Sonstige langfristige Finanzanlagen und Beteiligungen	33.602	42.818
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	5.529	5.678
	<b>39.131</b>	<b>48.496</b>

Sonstige langfristige Finanzanlagen und Beteiligungen	Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	Zur Veräußerung verfügbare Beteiligungen	Sonstige lang- fristige finanzielle Vermögenswerte	Summe
<b>Buchwert zum 31. März 2012</b>	<b>7.461</b>	<b>41.328</b>	<b>6.629</b>	<b>55.418</b>
Währungsumrechnungsdifferenzen	0	0	202	202
Zugänge	149	0	47	197
Abgänge	-20	0	-4.485	-4.505
Veränderung des beizulegenden Zeitwertes	480	-8.974	0	-8.494
<b>Buchwert zum 31. März 2013</b>	<b>8.070</b>	<b>32.355</b>	<b>2.394</b>	<b>42.818</b>
Währungsumrechnungsdifferenzen	0	0	-138	-138
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	6	0	0	6
Zugänge	667	0	1.126	1.792
Abgänge	-621	0	-2.289	-2.910
Veränderung des beizulegenden Zeitwertes	282	-8.249	0	-7.967
<b>Buchwert zum 31. März 2014</b>	<b>8.404</b>	<b>24.105</b>	<b>1.093</b>	<b>33.602</b>

Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	Sonstige kurz- fristige finanzielle Vermögenswerte	Summe
<b>Buchwert zum 31. März 2012</b>	<b>8.213</b>	<b>2.486</b>	<b>10.699</b>
Abgänge	-4.413	-1.247	-5.660
Veränderung des beizulegenden Zeitwertes	705	-67	639
<b>Buchwert zum 31. März 2013</b>	<b>4.505</b>	<b>1.173</b>	<b>5.678</b>
Zugänge	0	2	2
Abgänge	0	-578	-578
Veränderung des beizulegenden Zeitwertes	419	7	426
<b>Buchwert zum 31. März 2014</b>	<b>4.924</b>	<b>605</b>	<b>5.529</b>

Die zur Veräußerung verfügbaren Wertpapiere betreffen zum 31. März 2014 Staatsanleihen, Bankschuldverschreibungen sowie Anteile an Investmentfonds. Die zur Veräußerung verfügbaren Beteiligungen betreffen zum 31. März 2014 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 im Wirtschaftsjahr 2013/14 eine Ausleihung von der SIMEX, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko, an den Konzern (2012/13: TEUR 0). Im Wirtschaftsjahr 2012/13 betrafen die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte eine Festgeldveranlagung in Höhe von TEUR 2.394.

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

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

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

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

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

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

Die Einstufung der kurz- und langfristigen finanziellen Vermögenswerte stellt sich wie folgt dar:

	Level 1 Börsenpreise	Level 2 Abgeleitete Preise	Level 3 Nicht abgelei- tete Preise	2013/14
<b>Langfristige finanzielle Vermögenswerte</b>				
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	7.654	749	0	8.404
Zur Veräußerung verfügbare Beteiligungen	23.753	0	0	23.753
	<b>31.408</b>	<b>749</b>	<b>0</b>	<b>32.157</b>
<b>Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte</b>				
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	4.924	0	0	4.924
Aktien (Kapsch TrafficCom AG) – zu Handelszwecken gehalten	102	0	0	102
	<b>5.027</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5.027</b>
<b>Gesamt</b>	<b>36.435</b>	<b>749</b>	<b>0</b>	<b>37.184</b>

Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 1.947 wurden im Wirtschaftsjahr 2013/14 zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert.

	Level 1 Börsenpreise	Level 2 Abgeleitete Preise	Level 3 Nicht abgelei- tete Preise	2012/13
<b>Langfristige finanzielle Vermögenswerte</b>				
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	7.317	753	0	8.070
Zur Veräußerung verfügbare Beteiligungen	32.003	0	0	32.003
	<b>39.320</b>	<b>753</b>	<b>0</b>	<b>40.073</b>
<b>Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte</b>				
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	4.505	0	0	4.505
Aktien (Kapsch TrafficCom AG) – zu Handelszwecken gehalten	93	0	0	93
	<b>4.598</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4.598</b>
<b>Gesamt</b>	<b>43.918</b>	<b>753</b>	<b>0</b>	<b>44.671</b>

Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 3.825 wurden im Wirtschaftsjahr 2012/13 zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert.

## 16 Sonstige langfristige Vermögenswerte.

	2013/14	2012/13
Projekt Weißrussland	68.937	0
LKW-Mautsystem Tschechische Republik	2.171	940
Sonstige	1.726	2.715
	<b>72.834</b>	<b>3.655</b>

Die sonstigen langfristigen Vermögenswerte beinhalten Forderungen an Kunden für Fertigungsaufträge für die Errichtung des weißrussischen Mautsystems (2012/13: TEUR 68.717 in den kurzfristigen Forderungen enthalten) sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (langfristig), die vom tschechischen Verkehrsministerium für die Einführung des tschechischen LKW-Mautsystems geschuldet werden. Die Restlaufzeit beträgt wie im Vorjahr mehr als 1 Jahr aber weniger als 5 Jahre ab dem Bilanzstichtag.

Die übrigen langfristigen Vermögenswerte umfassen im Wesentlichen Zinsforderungen aus einem Optionsgeschäft (2013/14: TEUR 728, 2012/13: TEUR 476), eine Rückdeckungsversicherung (2013/14: TEUR 523, 2012/13: TEUR 585) sowie im Vorjahr eine Kautionsforderung (2013/14: TEUR 0, 2012/13: TEUR 1.325).

Die langfristigen Forderungen wurden auf Basis der Zahlungsströme unter Verwendung eines Zinssatzes von 3,08 % – 5,66 % (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:

	2013/14	2012/13
Bis zu 2 Jahren	53.766	1.457
Zwischen 2 und 3 Jahren	23.320	209
Größer 3 Jahre	3.157	2.220
	<b>80.243</b>	<b>3.887</b>

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

	2013/14	2012/13
Angefallene Errichtungskosten zuzüglich ausgewiesener Gewinne	66.386	0
Aufzinsung der langfristigen Forderung	2.552	0
Abzüglich in Rechnung gestellter Beträge und erhaltener Anzahlungen	0	0
	<b>68.937</b>	<b>0</b>

## 17 Vorräte.

	2013/14	2012/13
Bezogene Teile und Handelswaren, zu Anschaffungskosten	40.943	46.296
Unfertige Erzeugnisse und noch nicht abrechenbare Leistungen, zu Herstellungskosten	54.283	44.602
Fertigerzeugnisse, zu Herstellungskosten	14.914	25.589
Anzahlungen auf Vorräte	3.254	1.892
	<b>113.395</b>	<b>118.379</b>

Bei einzelnen Posten der Vorräte wurden, falls erforderlich, Abschreibungen auf den Nettoveräußerungswert vorgenommen. Die bei den Vorräten vorgenommenen Wertberichtigungen betragen TEUR 21.235 (2012/13: TEUR 17.068). In der Berichtsperiode wurden TEUR 4.167 erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst (2012/13: TEUR 1.910).

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

	2013/14	2012/13
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	232.270	157.022
Wertberichtigungen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-6.004	-3.969
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – netto	226.266	153.052
Forderungen aus Fertigungsaufträgen	23.165	96.709
Forderungen aus Service- und Wartungsverträgen	8.201	31.296
Forderungen gegenüber Finanzamt (ausgenommen Ertragsteuern)	19.429	21.438
Übrige Forderungen und Abgrenzungen	40.650	52.213
	<b>317.712</b>	<b>354.708</b>

Entwicklung der Wertberichtigungen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen:

	2013/14	2012/13
<b>Stand am 31. März des Vorjahres</b>	<b>3.969</b>	<b>4.505</b>
Zuführung	2.702	1.711
Verbrauch	-327	-1.905
Auflösung	-305	-310
Währungsumrechnungsdifferenzen	-35	-32
<b>Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres</b>	<b>6.004</b>	<b>3.969</b>



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

	2013/14	2012/13 (angepasst)
Noch nicht fällig	218.241	243.951
Überfällig, aber nicht wertgemindert:		
Bis zu 60 Tage	24.405	25.870
Über 60 Tage	20.990	15.205
	<b>263.637</b>	<b>285.026</b>

Aufgrund der kurzen Laufzeiten dieser Finanzinstrumente wird angenommen, dass die beizulegenden Zeitwerte den Buchwerten entsprechen. Es besteht mit Ausnahme der Mautprojekte in der Tschechischen Republik, Südafrika, Polen und Weißrussland keine Konzentration des Kreditrisikos in Bezug auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, da der Konzern im Allgemeinen eine große Zahl an Kunden weltweit hat. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig) betreffend die Errichtung des tschechischen LKW-Mautsystems in Höhe von TEUR 2.169 (2012/13: TEUR 983) und den Betrieb und die Wartung des Systems in Höhe von TEUR 24.748 (2012/13: TEUR 22.312) 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 19.347 (2012/13: TEUR 9.042). Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig) betreffend die Errichtung des weißrussischen Mautsystems in Höhe von TEUR 39.921 (2012/13: TEUR 0) und den Betrieb des Systems in Höhe von TEUR 1.985 (2012/13: TEUR 0) werden von der BelToll geschuldet.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 4.472 (2012/13: TEUR 15.387) wurden zur Kreditbesicherung an Banken verpfändet (siehe Erläuterung 21).

Die Forderungen aus Fertigungsaufträgen betreffen das Segment Traffic und stellen sich wie folgt dar:

	2013/14	2012/13
Angefallene Errichtungskosten zuzüglich ausgewiesener Gewinne	324.075	166.706
Abzüglich in Rechnung gestellter Beträge und erhaltener Anzahlungen	-300.910	-69.997
	<b>23.165</b>	<b>96.709</b>

Forderungen an Kunden für Fertigungsaufträge betreffen zum 31. März 2014 im Wesentlichen Mautprojekte in Nordamerika in Höhe von TEUR 8.189 (2012/13: TEUR 6.585), Frankreich in Höhe von TEUR 8.996 (2012/13: TEUR 4.656), sowie im Vorjahr Erweiterungsprojekte für das Mautprojekt in Polen in Höhe von TEUR 11.136.

Die Umsätze aus Fertigungsaufträgen betragen TEUR 136.949 (2012/13: TEUR 92.702).

## 19 Liquide Mittel.

	2013/14	2012/13
Kassa	138	172
Guthaben bei Kreditinstituten	91.795	119.364
	<b>91.933</b>	<b>119.536</b>

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

**20 Stammkapital.**

	2013/14	2012/13
<b>Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres</b>	<b>727</b>	<b>727</b>

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

**21 Kurz- und langfristige Finanzverbindlichkeiten.**

	2013/14	2012/13
<b>Kurzfristig</b>		
Kredite für Akquisitionen	3.125	2.750
Kredite zur Projektfinanzierung	20.753	5.833
Genussrecht	0	7.000
Sonstige kurzfristige Kredite	73.335	57.289
	<b>97.214</b>	<b>72.872</b>
<b>Langfristig</b>		
Kredite für Akquisitionen	5.425	6.150
Kredite zur Projektfinanzierung	58.475	49.167
Investitionskredite	5.850	11.680
Unternehmensanleihe	74.301	74.125
Sonstige langfristige Kredite	6.702	1.655
	<b>150.752</b>	<b>142.777</b>
<b>Summe</b>	<b>247.966</b>	<b>215.649</b>

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

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:

	2013/14	2012/13
<b>Buchwert</b>	<b>247.966</b>	<b>215.649</b>
<b>Zeitwert</b>	<b>249.700</b>	<b>219.093</b>
<b>Bruttocashflows</b>		
Bis zu 1 Jahr	102.403	77.748
Zwischen 1 und 3 Jahren	55.103	43.694
Zwischen 3 und 5 Jahren	100.047	110.154
Mehr als 5 Jahre	7.108	0
	<b>264.660</b>	<b>231.597</b>

Die Einstufung der Finanzverbindlichkeiten stellt sich wie folgt dar:

	Level 1 Börsenpreise	Level 2 Abgeleitete Preise	Level 3 Nicht abgelei- tete Preise	2013/14
Unternehmensanleihe	78.863	0	0	78.863
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	0	170.837	0	170.837
<b>Gesamt</b>	<b>78.863</b>	<b>170.837</b>	<b>0</b>	<b>249.700</b>

	Level 1 Börsenpreise	Level 2 Abgeleitete Preise	Level 3 Nicht abgelei- tete Preise	2012/13
Unternehmensanleihe	80.063	0	0	80.063
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	0	139.030	0	139.030
<b>Gesamt</b>	<b>80.063</b>	<b>139.030</b>	<b>0</b>	<b>219.093</b>

Der beizulegende Zeitwert der in Level 2 eingeordneten sonstigen Finanzverbindlichkeiten wurde durch Diskontierung der Bruttocashflows über die vertragliche Laufzeit mit einem risikoadäquaten Zinssatz ermittelt.

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

	2013/14	2012/13
<b>Finanzverbindlichkeiten gesamt:</b>		
Fix verzinst	144.867	149.924
Variabel verzinst	103.100	65.725
	<b>247.966</b>	<b>215.649</b>
<b>Durchschnittliche Zinssätze:</b>		
Kurzfristige Kredite	0,80 – 5,97 %	1,10 – 7,39 %
Kredite für Akquisitionen	2,00 – 2,88 %	2,00 – 2,88 %
Kredite zur Projektfinanzierung	2,29 – 5,46 %	1,37 – 5,23 %
Genussrecht	7,80 %	6,90 – 7,80 %
Investitionskredite	2,96 %	2,88 %
Unternehmensanleihe	4,54 %	4,54 %
Sonstige	1,70 – 3,10 %	2,00 – 3,10 %

Als Sicherstellung für die von den Kreditinstituten erstellten Bankgarantien und gewährten Kredite wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig) in Höhe von TEUR 4.472 (2012/13: TEUR 15.387) verpfändet.

Für die Projektfinanzierung Weißrussland, die per 31. März 2014 mit TEUR 55.167 aushaftet (2012/13: TEUR 35.000), hat die Kapsch TrafficCom AG eine Wechselbürgschaftszusage der Oesterreichischen Kontrollbank Aktiengesellschaft (OeKB) sowie eine Beteiligungsgarantie G4 der OeKB erhalten. Die Ansprüche aus der Beteiligungsgarantie G4 wurden an die kreditgewährenden Banken sicherungsweise abgetreten.

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von TEUR 21.000 (2012/13: TEUR 23.000) wurden mit dem Geschäftsanteil an der Kapsch Financial Services GmbH, Wien, besichert.

Der Investitionskredit der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, der zum 31. März 2014 mit TEUR 11.680 aushaftet (31. März 2013: TEUR 17.510), wurde durch eine Verpfändung von Aktien der Kapsch TrafficCom AG, Wien, besichert. Der Maximalbetrag der Verpfändung ist mit TEUR 40.000 limitiert.

Für einen Exportförderungskredit wurde ein Wechsel in Höhe von TEUR 1.425 (2012/13: TEUR 1.425) ausgestellt.

## 22 Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing.

Das Finanzierungsleasing betrifft im Wesentlichen zwei Leasingverträge über Gebäude, die von der Kapsch BusinessCom AG auf eine Laufzeit von 18 bzw. 20 Jahren und mit einer Kaufoption zum Restbuchwert am Ende der Leasingperiode abgeschlossen wurden. Der bei der Berechnung des Barwertes verwendete Zinssatz beträgt 3,96%.

	2013/14	2012/13
Bis zu 1 Jahr	693	690
Länger als 1 Jahr und nicht länger als 5 Jahre	2.773	2.761
Länger als 5 Jahre	14.724	15.409
<b>Mindestleasingzahlungen (inklusive Kaufoption)</b>	<b>18.190</b>	<b>18.860</b>
Zinsabgrenzungen	-1.012	-1.158
<b>Barwert der Leasingverbindlichkeiten</b>	<b>17.179</b>	<b>17.702</b>
Davon Ausweis unter langfristigen Verbindlichkeiten	16.651	17.179
Davon Ausweis unter kurzfristigen Verbindlichkeiten	528	523
	<b>17.179</b>	<b>17.702</b>

Die Zeitwerte entsprechen in etwa den Buchwerten.

Die Fälligkeiten der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing stellen sich wie folgt dar:

	2013/14	2012/13
Bis zu 1 Jahr	528	523
Länger als 1 Jahr und nicht länger als 5 Jahre	2.111	2.092
Länger als 5 Jahre	14.539	15.087
	<b>17.179</b>	<b>17.702</b>

Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing sind in der Form besichert, dass zum Zeitpunkt des Zahlungsverzuges das Recht am geleasten Vermögenswert an den Leasinggeber zurückfällt.

## 23 Latente Steueransprüche/-schulden.

	2013/14	2012/13 (angepasst)
<b>Latente Steueransprüche</b>		
Latente Steuerforderungen, die nach mehr als 12 Monaten realisiert werden	39.705	35.003
Latente Steuerforderungen, die innerhalb von 12 Monaten realisiert werden	9.853	12.133
	<b>49.559</b>	<b>47.136</b>
<b>Latente Steuerschulden</b>		
Latente Steuerverbindlichkeiten, die nach mehr als 12 Monaten realisiert werden	6.941	2.788
Latente Steuerverbindlichkeiten, die innerhalb von 12 Monaten realisiert werden	5.809	8.611
	<b>12.750</b>	<b>11.400</b>
<b>Latente Steuerforderungen netto (+)/</b>		
<b>Latente Steuerverbindlichkeiten netto (-)</b>	<b>36.809</b>	<b>35.736</b>

Latente Steueransprüche aufgrund steuerlicher Verlustvorträge und sonstiger in Zukunft abziehbarer temporärer Differenzen werden nur bis zum Ausmaß der möglichen Realisierung bilanziert. Im vorliegenden Konzernabschluss sind steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 32,1 Mio. EUR (2012/13: 26,8 Mio. EUR) aufgrund der unsicheren Verwertungsmöglichkeit durch künftige steuerpflichtige Erträge nicht angesetzt. Diese Verlust-

vorträge betreffen einerseits unverfallbare Verlustvorträge österreichischer Gesellschaften und andererseits Verlustvorträge ausländischer Tochtergesellschaften, die zum überwiegenden Teil nicht vor dem Jahr 2030 verfallen. Alle anderen aktiven latenten Steuern wurden als zukünftig steuerlich absetzbare Posten in den entsprechenden Konzerngesellschaften bilanziert.

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

Die latenten Steueransprüche/-schulden sind den folgenden Posten zuordenbar:

	31. März 2012 (angepasst)	Zugang aus Erwerb von Unternehmen	Aufwand/Ertrag im Perioden- ergebnis erfasst	Über Eigenkapital verrechnet	Währungs- umrechnungs- differenzen	31. März 2013 (angepasst)
<b>Latente Steueransprüche</b>						
Steuerliche Verlustvorträge	36.397	0	-7.750	0	-177	28.470
Steuerlich nicht anerkannte Rückstellungen	12.589	0	162	601	-79	13.273
Steuerlich nicht anerkannte Abschreibungen	1.619	0	344	0	3	1.966
Sonstige (aktive Abgrenzungen)	9.476	0	900	314	-22	10.668
	<b>60.081</b>	<b>0</b>	<b>-6.343</b>	<b>915</b>	<b>-276</b>	<b>54.377</b>
<b>Latente Steuerschulden</b>						
Sonderabschreibungen im Anlagevermögen	351	0	98	0	7	456
Fertigungsaufträge	23.583	0	-16.538	0	-91	6.955
Gewinne aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert	8.800	674	-2.231	0	0	7.244
Sonstige (passive Abgrenzungen)	2.846	0	1.145	0	-6	3.986
	<b>35.581</b>	<b>674</b>	<b>-17.526</b>	<b>0</b>	<b>-89</b>	<b>18.641</b>
<b>Gesamt</b>	<b>24.500</b>	<b>-674</b>	<b>11.183</b>	<b>915</b>	<b>-186</b>	<b>35.736</b>

	31. März 2013 (angepasst)	Zugang aus Erwerb von Unternehmen	Aufwand/Ertrag im Perioden- ergebnis erfasst	Über Eigenkapital verrechnet	Währungs- umrechnungs- differenzen	31. März 2014
<b>Latente Steueransprüche</b>						
Steuerliche Verlustvorträge	28.470	0	742	0	-635	28.578
Steuerlich nicht anerkannte Rückstellungen	13.273	0	-1.713	80	-83	11.556
Steuerlich nicht anerkannte Abschreibungen	1.966	0	-316	0	-16	1.634
Fertigungsaufträge	0	0	804	0	0	804
Sonstige (aktive Abgrenzungen)	10.668	0	-3.179	-14	-281	7.193
	<b>54.377</b>	<b>0</b>	<b>-3.662</b>	<b>65</b>	<b>-1.015</b>	<b>49.765</b>
<b>Latente Steuerschulden</b>						
Sonderabschreibungen im Anlagevermögen	456	0	209	0	-93	572
Fertigungsaufträge	6.955	0	-6.955	0	0	0
Gewinne aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert	7.244	5.267	-3.002	0	0	9.509
Sonstige (passive Abgrenzungen)	3.986	0	-1.076	0	-35	2.875
	<b>18.641</b>	<b>5.267</b>	<b>-10.823</b>	<b>0</b>	<b>-128</b>	<b>12.956</b>
<b>Gesamt</b>	<b>35.736</b>	<b>-5.267</b>	<b>7.161</b>	<b>65</b>	<b>-887</b>	<b>36.809</b>

## 24 Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses.

In der Bilanz berücksichtigte Beträge:

	2013/14	2012/13 (angepasst)
Anwartschaften auf Abfertigung	34.524	34.955
Ansprüche auf Altersvorsorge	24.177	21.440
	<b>58.701</b>	<b>56.395</b>

### Anwartschaften auf Abfertigung

Die Verpflichtung aus der Abfertigung von Mitarbeitern umfasst gesetzliche und vertragliche Ansprüche auf einmalige Abfertigungszahlungen des Konzerns an Arbeitnehmer, die aufgrund bestimmter Anlässe wie Arbeitgeberkündigung, einvernehmliche Lösung des Dienstverhältnisses sowie Pensionierung oder Tod des Arbeitnehmers entstehen. Im Fall von Abfertigungsverpflichtungen trägt der Konzern das Risiko der Inflation aufgrund von Gehaltsanpassungen. Die Verpflichtungen aus Abfertigungen resultieren im Wesentlichen aus den österreichischen Konzerngesellschaften.

### Ansprüche auf Altersvorsorge

Die zum Bilanzstichtag ausgewiesenen Verpflichtungen für Altersvorsorge betreffen Pensionisten sowie aktive Mitarbeiter. Alle Pensionsvereinbarungen basieren auf den Letztbezügen, sind als monatliche Rentenzahlung zu gewähren und sind teilweise durch externes Planvermögen (Fonds) gedeckt. Für Mitarbeiter des Konzerns werden darüber hinaus Beiträge an eine externe Pensionskasse geleistet (siehe Erläuterung 5). Im Fall von Pensionsverpflichtungen trägt der Konzern das Risiko der Langlebigkeit und der Inflation aufgrund von Rentenanpassungen.

Für die Bewertung der Anwartschaften auf Abfertigung wurde ein Zinssatz von 3,60 % (2012/13: 3,75 %), für die Bewertung der Pensionsverpflichtungen wurde ein Zinssatz von 3,20 % für Pensionisten und 3,75 % für aktive Mitarbeiter (2012/13: 3,75 %), für die Bezugssteigerungen ein Prozentsatz von 2,0 % (2012/13: 2,0 %) angesetzt. Weiters wurden der Berechnung das frühestmögliche gesetzliche Pensionseintrittsalter inklusive Übergangsregelungen sowie die Sterbetafeln AVÖ 2008-P (2012/13: AVÖ 2008-P) von Pagler & Pagler zugrunde gelegt. Pensionserhöhungen wurden durchschnittlich mit 1,7 % (2012/13: 3,1 %) angesetzt.

Folgende Beträge sind in der Bilanz sowie in der Gesamtergebnisrechnung für **Abfertigungen** ausgewiesen:

	2013/14	2012/13 (angepasst)
<b>Veränderung der in der Bilanz enthaltenen Verbindlichkeiten:</b>		
<b>Stand am 31. März des Vorjahres</b>	<b>34.955</b>	<b>33.040</b>
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	25	0
Laufender Dienstzeitaufwand	1.104	1.085
Zinsaufwand	1.359	1.740
Remeasurements (Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste)	0	53
Zahlungen	-2.901	-963
Währungsumrechnungsdifferenzen	-18	0
<b>Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres</b>	<b>34.524</b>	<b>34.955</b>
Gesamt, in den Personalkosten enthalten (Erläuterung 5)	1.104	1.085
Gesamt, im Finanzergebnis enthalten (Erläuterung 8)	1.359	1.740

Die versicherungsmathematischen Gewinne/Verluste gliedern sich wie folgt auf:

	2013/14	2012/13 (angepasst)
Versicherungsmathematischer Gewinn/Verlust aufgrund von Änderung demografischer Annahmen	33	-328
Versicherungsmathematischer Gewinn/Verlust aufgrund von Änderung finanzieller Annahmen	408	1.004
Versicherungsmathematischer Gewinn/Verlust aufgrund von sonstigen Änderungen (experience adjustments)	-441	-622
<b>Gesamt</b>	<b>0</b>	<b>53</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 % Punkte	1.476	-1.379
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 0,5 % Punkte	-122	111
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 0,5 % Punkte	44	-40
<b>Auswirkungen von Veränderungen der Bezugssteigerungen</b>			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 0,5 % Punkte	-1.329	1.409
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 0,5 % Punkte	-48	51
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 0,5 % Punkte	-43	46
<b>Auswirkungen von Veränderungen der Fluktuation</b>			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 5 %	53	-52
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 5 %	2	-2
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 5 %	2	-2

Der Rückstellungsbetrag für **Altersvorsorge** in der Bilanz ermittelt sich wie folgt:

	2013/14	2012/13 (angepasst)
Barwert der fondsfinanzierten/-gedeckten Verpflichtungen	5.429	4.984
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-1.279	-1.076
<b>Plandefizit</b>	<b>4.150</b>	<b>3.908</b>
Versicherungsmathematischer Barwert der nicht fondsfinanzierten/-gedeckten Verpflichtungen	20.027	17.532
<b>Bilanzansatz</b>	<b>24.177</b>	<b>21.440</b>

Die leistungsorientierte Verpflichtung entwickelte sich wie folgt:

	2013/14	2012/13 (angepasst)
<b>Stand am 31. März des Vorjahres</b>	<b>22.516</b>	<b>19.227</b>
Zugang aus Umgliederung (aus sonstigen Personalverbindlichkeiten)	2.361	0
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	59	0
Laufender Dienstzeitaufwand	533	545
Zinsaufwand	665	1.405
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	517	2.207
Zahlungen	-930	-908
Währungsumrechnungsdifferenzen	-265	40
<b>Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres</b>	<b>25.456</b>	<b>22.516</b>

Der Zeitwert des Planvermögens entwickelte sich wie folgt:

	2013/14	2012/13
<b>Stand am 31. März des Vorjahres</b>	<b>1.076</b>	<b>883</b>
Versicherungstechnische Anpassungen	-5	14
Gewinne aus externen Planvermögen	65	40
Dotierung durch Arbeitgeber	143	15
Geleistete Zahlungen	0	123
<b>Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres</b>	<b>1.279</b>	<b>1.076</b>

Die folgenden Beträge wurden in der Gesamtergebnisrechnung als Aufwendungen für Altersvorsorge ausgewiesen:

	2013/14	2012/13 (angepasst)
Gesamt, in den Personalkosten enthalten (Erläuterung 5)	533	545
Gesamt, im Finanzergebnis enthalten (Erläuterung 8)	665	1.405

Die versicherungsmathematischen Gewinne/Verluste gliedern sich wie folgt auf:

	2013/14	2012/13 (angepasst)
Versicherungsmathematischer Gewinn/Verlust aufgrund von Änderung demografischer Annahmen	-18	0
Versicherungsmathematischer Gewinn/Verlust aufgrund von Änderung finanzieller Annahmen	440	2.019
Versicherungsmathematischer Gewinn/Verlust aufgrund von sonstigen Änderungen (experience adjustments)	91	203
<b>Gesamt</b>	<b>513</b>	<b>2.222</b>

Das Planvermögen setzt sich wie folgt zusammen:

	2013/14	2012/13
Eigenkapitaltitel	28 %	28 %
Fremdkapitaltitel	66 %	66 %
Immobilien	0 %	0 %
Sonstige	6 %	6 %
	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>



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

	<b>Änderungen der Annahme</b>	<b>bei Verringerung der Annahme</b>	<b>bei Anstieg der Annahme</b>
<b>Auswirkungen von Veränderungen des Abzinsungssatzes</b>			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 0,5 % Punkte	1.567	-1.394
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 0,5 % Punkte	-52	44
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 0,5 % Punkte	46	-39
<b>Auswirkungen von Veränderungen der Bezugs- bzw. Pensionssteigerungen</b>			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 0,5 % Punkte	-886	962
erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 0,5 % Punkte	776	829
erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 0,5 % Punkte	738	741

## 25 Sonstige langfristige Verbindlichkeiten.

	<b>2013/14</b>	<b>2012/13</b>
LKW-Mautsystem Tschechische Republik	1.207	778
Verbindlichkeiten Earn-Out Klauseln	1.222	2.848
Sonstige	3.612	2.424
	<b>6.042</b>	<b>6.049</b>

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten betreffen in Höhe von TEUR 1.207 (2012/13: TEUR 778) 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 Darlehen an Minderheitsgesellschafter der TMT Services and Supplies (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika, in Höhe von TEUR 1.481 (2012/13: TEUR 0), den langfristigen Teil der bedingten Zahlungsverpflichtungen aus der Akquisition des Geschäftsbereiches „Mobility Solutions“ der TechnoCom Corporation, Encino, USA, in Höhe von TEUR 409 (2012/13: TEUR 394) sowie Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten.

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

	<b>2013/14</b>	<b>2012/13</b>
Bis zu 2 Jahren	2.670	3.057
Zwischen 2 und 3 Jahren	1.968	1.484
Größer 3 Jahre	1.991	2.338
	<b>6.629</b>	<b>6.879</b>

**26 Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen.**

	2013/14	2012/13
Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen	14.756	12.333
Erhaltene Anzahlungen	9.399	5.933
Kurzfristige Personalverbindlichkeiten	39.602	41.216
Verbindlichkeiten gegenüber Finanzamt (ausgenommen Ertragsteuern)	23.149	14.833
Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	41.616	39.239
	<b>128.521</b>	<b>113.556</b>

Die Verbindlichkeiten aus Fertigungsaufträgen betreffen das Segment Traffic und stellen sich wie folgt dar:

	2013/14	2012/13
Angefallene Errichtungskosten zuzüglich ausgewiesener Gewinne	-62.777	-139.101
Abzüglich in Rechnung gestellter Beträge und erhaltener Anzahlungen	77.533	151.434
	<b>14.756</b>	<b>12.333</b>

Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen betreffen zum 31. März 2014 im Wesentlichen Mautprojekte in Nordamerika (2012/13: Mautprojekt in Südafrika), insbesondere durch die Geschäftsgebarung Transdyn, Inc., Duluth, USA.

**27 Rückstellungen.**

	2013/14	2012/13
Langfristige Rückstellungen	4.104	4.057
Kurzfristige Rückstellungen	49.821	56.727
	<b>53.925</b>	<b>60.783</b>

Die Rückstellungen entwickelten sich wie folgt:

	31. März 2012	Zugang aus				Umgliederung	Währungsumrechnungsdifferenzen	31. März 2013
		Erwerb von Unternehmen	Zuführung	Verwendung	Auflösung			
Jubiläumsgeldverpflichtungen	3.307	0	843	0	-346	0	-1	3.803
Sonstige	260	0	103	-58	-57	0	5	254
<b>Langfristige Rückstellungen, gesamt</b>	<b>3.568</b>	<b>0</b>	<b>946</b>	<b>-58</b>	<b>-403</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>4.057</b>
Garantien	9.003	0	2.381	-573	-1.592	0	67	9.286
Verluste aus schwebenden								
Geschäften sowie Nacharbeiten	17.968	0	8.303	-3.693	0	0	-100	22.479
Rechtskosten, Prozesskosten								
und Vertragsrisiken	11.721	0	6.046	-3.433	-1.787	0	-5	12.543
Sonstige	13.162	0	12.260	-10.361	-2.681	0	39	12.419
<b>Kurzfristige Rückstellungen, gesamt</b>	<b>51.855</b>	<b>0</b>	<b>28.990</b>	<b>-18.060</b>	<b>-6.059</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>56.727</b>
<b>Summe</b>	<b>55.423</b>	<b>0</b>	<b>29.936</b>	<b>-18.118</b>	<b>-6.462</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>60.783</b>

	31. März 2013	Zugang aus Erwerb von				Umglie- derung	Währungsum- rechnungs- differenzen	31. März 2014
		Unternehmen	Zuführung	Verwendung	Auflösung			
Jubiläumsgeldverpflichtungen	3.803	0	613	-11	-517	0	-4	3.884
Sonstige	254	0	251	-5	-25	-173	-81	221
<b>Langfristige Rückstellungen, gesamt</b>	<b>4.057</b>	<b>0</b>	<b>864</b>	<b>-16</b>	<b>-542</b>	<b>-173</b>	<b>-85</b>	<b>4.104</b>
Garantien	9.286	134	2.050	-1.273	-2.048	173	-139	8.184
Verluste aus schwebenden Geschäften sowie Nacharbeiten	22.479	0	64	-2.747	-1.157	0	13	18.651
Rechtskosten, Prozesskosten und Vertragsrisiken	12.543	991	4.467	-2.409	-6.117	5	10	9.489
Sonstige	12.419	91	17.982	-14.607	-1.899	-5	-486	13.496
<b>Kurzfristige Rückstellungen, gesamt</b>	<b>56.727</b>	<b>1.216</b>	<b>24.563</b>	<b>-21.036</b>	<b>-11.220</b>	<b>173</b>	<b>-602</b>	<b>49.821</b>
<b>Summe</b>	<b>60.783</b>	<b>1.216</b>	<b>25.427</b>	<b>-21.052</b>	<b>-11.762</b>	<b>0</b>	<b>-687</b>	<b>53.925</b>

Die Rückstellung für Jubiläumsgeldverpflichtungen betrifft langfristige Ansprüche von Dienstnehmern aufgrund von kollektivvertraglichen Bestimmungen. Für die Bewertung wurden ein Zinssatz von 3,60 % (2012/13: 3,75 %), das frühestmögliche gesetzliche Pensionseintrittsalter inklusive Übergangsregelungen sowie die Sterbewahrscheinlichkeit nach AVÖ 2008-P (2012/13: AVÖ 2008-P) von Pagler & Pagler herangezogen; Gehaltssteigerungen wurden mit 3,0 % (2012/13: 2,0 %) berücksichtigt. In der Position „Zuführung“ sind Effekte aus der Aufzinsung in Höhe von TEUR 134 enthalten (2012/13: TEUR 155).

Als Hersteller, Händler und Anbieter von Dienstleistungen gibt der Konzern zum Zeitpunkt des Verkaufes Produktgarantien an die Kunden ab. Üblicherweise ist der Konzern gemäß den Garantiebedingungen verpflichtet, Herstellungs- oder Softwaremängel zu beheben oder das Produkt auszutauschen, wenn diese Mängel während der Gewährleistungsfrist zutage treten.

Für den Fall, dass der Konzern Garantieansprüche für verkaufte Produkte oder erbrachte Dienstleistungen während der Gewährleistungsfrist erwartet, wird eine entsprechende Rückstellung im Jahresabschluss gebildet. Ausgehend von der Erwartung, dass die Mehrheit der Aufwendungen kurz- oder mittelfristig anfallen wird, werden die Garantiekosten beim Ausweis der Rückstellung bestmöglich geschätzt. Ebenso werden die historischen Daten bei der Berechnung des Rückstellungsbetrages berücksichtigt. Gemäß den Erfahrungswerten ist es wahrscheinlich, dass Garantieansprüche gestellt werden.

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

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

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

Die Eventualschulden des Konzerns resultieren vor allem aus den Großprojekten im Segment „Traffic“. Die sonstigen Haftungsverhältnisse betreffen Erfüllungs- und Gewährleistungsgarantien, Haftrücklässe, Bankgarantien, Performance- und Bid-Bonds, Bürgschaften und Garantieübernahmen gegenüber Dritten für Tochterunternehmen.

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

	2013/14	2012/13 (angepasst)
<b>Erfüllungs- und Gewährleistungsgarantien, Performance- und Bid-Bonds</b>		
Gauteng Open Road Tolling Südafrika	79.161	98.202
Mautprojekt Nordamerika (davon aus Erwerb Transdyn 2013/14: TEUR 33.195)	62.284	21.225
GSM-R-Projekt Spanien	30.000	0
GSM-R-Projekt Deutschland	16.500	16.500
LKW-Mautsystem Österreich	8.500	8.500
Mautprojekt Polen	7.115	9.194
City Highway Sydney und Melbourne	6.439	2.775
LKW-Mautsystem Tschechische Republik	1.448	2.494
Mautprojekt Portugal	573	1.820
Ausschreibung Slowenien	0	2.000
Sonstige	11.843	8.122
	<b>223.863</b>	<b>170.832</b>
<b>Bankgarantien</b>	9.675	13.203
<b>Bürgschaften</b>	1.883	1.569
<b>Garantieübernahmen gegenüber Dritten für Tochterunternehmen</b>	22.141	23.493
	<b>33.698</b>	<b>38.265</b>
	<b>257.562</b>	<b>209.096</b>

Sicherstellungen für die oben genannten Eventualschulden und Haftungsverhältnisse sind in den Erläuterungen 15 und 21 angeführt. Weiters wurden Vermögenswerte der Kapsch TrafficCom AB, Jönköping, Schweden, in Höhe von TEUR 10.146 (2012/13: TEUR 10.772) als Sicherstellung für Eventualschulden zugunsten einer schwedischen Bank sowie Vermögenswerte der Kapsch CarrierCom France SAS, Paris, Frankreich, in Höhe von TEUR 502 (2012/13: TEUR 2.373) als Sicherstellung für Eventualschulden zugunsten einer französischen Bank verpfändet.

### Finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen:

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

	2013/14	2012/13
Nicht länger als 1 Jahr	16.347	15.493
Länger als 1 Jahr und nicht länger als 5 Jahre	38.035	36.570
Länger als 5 Jahre	25.109	23.351
	<b>79.491</b>	<b>75.413</b>

**Als Aufwand erfasste Miet-/Leasingzahlungen:**

Die Zahlungen aus operativen Leasingverhältnissen, die in der Berichtsperiode als Aufwand erfasst sind, stellen sich wie folgt dar:

	2013/14	2012/13
Mieten	15.677	10.362
KFZ-Leasing	5.187	3.654
EDV-Leasing	4.327	3.712
Sonstiges	931	1.104
	<b>26.122</b>	<b>18.832</b>

**29 Unternehmenszusammenschlüsse.****Kapsch Liegenschaftsmanagement GmbH, Wien (vormals: VB Real Estate Leasing drei GmbH, Wien)**

Am 30. April 2013 wurden sämtliche Anteile an der VB Real Leasing drei GmbH, Wien, vom Konzern zu einem Kaufpreis von TEUR 317 erworben. Die Gesellschaft wurde in Folge auf Kapsch Liegenschaftsmanagement GmbH, Wien, umfirmiert. Die Gesellschaft ist Alleineigentümerin einer Liegenschaft, welche bis zum Erwerbszeitpunkt von der Kapsch BusinessCom AG im Rahmen eines Leasingvertrages genutzt wurde.

Bezahlter Kaufpreis	317
Abzüglich beizulegender Zeitwert des erworbenen Nettovermögens	197
<b>Firmenwert</b>	<b>119</b>
Abzüglich auf Minderheitsgesellschafter entfallender Anteil	6
<b>Firmenwert (auf Mehrheitseigner entfallend)</b>	<b>113</b>

Die aus dem Erwerb resultierenden Vermögenswerte und Schulden stellen sich wie folgt dar:

	Beizulegender Zeitwert	Buchwert des Verkäufers
Sachanlagen	1.569	1.569
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	4	4
Liquide Mittel	234	234
Latente Steuerschulden	-3	-3
Verbindlichkeiten, sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	-1.607	-2.618
<b>Erworbenes Nettovermögen</b>	<b>197</b>	<b>-814</b>

Das erworbene Unternehmen trug zu den Umsatzerlösen des Konzerns für den Zeitraum vom 30. April 2013 bis 31. März 2014 TEUR 0 und zum Konzernergebnis mit TEUR 14 bei. Hätte der Erwerb mit 1. April 2013 stattgefunden, hätte dies keine wesentliche Änderung der Umsatzerlöse oder des Gewinns des Konzerns bewirkt.

**ITM Informationstransport und -management Gesellschaft m.b.H., Wien**

Der Konzern erwarb mit 30. September 2013 sämtliche Anteile an der ITM Informationstransport und -management Gesellschaft m.b.H., Wien, durch die Kapsch CarrierCom AG, Wien, um einen Kaufpreis von TEUR 3.200.

Bezahlter Kaufpreis	3.200
Abzüglich beizulegender Zeitwert des erworbenen Nettovermögens	2.517
<b>Firmenwert</b>	<b>683</b>
Abzüglich auf Minderheitsgesellschafter entfallender Anteil	35
<b>Firmenwert (auf Mehrheitseigner entfallend)</b>	<b>648</b>

Die aus dem Erwerb resultierenden Vermögenswerte und Schulden stellen sich wie folgt dar:

	Beizulegender Zeitwert	Buchwert des Verkäufers
Sachanlagen	8	8
Immaterielle Vermögenswerte	2.100	0
Wertpapiere	6	6
Vorräte	215	215
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	588	588
Liquide Mittel	571	571
Latente Steuerschulden	-525	0
Rückstellungen, Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	-447	-447
<b>Erworbenes Nettovermögen</b>	<b>2.517</b>	<b>942</b>

Das erworbene Unternehmen trug zu den Umsatzerlösen des Konzerns für den Zeitraum vom 30. September 2013 bis 31. März 2014 TEUR 492 und zum Konzernergebnis mit TEUR -638 bei. Hätte der Erwerb mit 1. April 2013 stattgefunden, hätte dies keine wesentliche Änderung der Umsatzerlöse oder des Gewinns des Konzerns bewirkt.

**Kapsch Carrier Solutions GmbH, Neuss, Deutschland**

**(vormals: ITM Gesellschaft für Informationstransport und -management GmbH)**

Am 30. September erwarb die Kapsch CarrierCom Deutschland GmbH, Frankfurt, Deutschland, 100 % der Anteile an der ITM Gesellschaft für Informationstransport und -management GmbH, Neuss, Deutschland. Der Kaufpreis betrug TEUR 4.800. Im Anschluss wurde die Gesellschaft auf Kapsch Carrier Solutions GmbH, Neuss, Deutschland, umbenannt.

Bezahlter Kaufpreis	4.800
Abzüglich beizulegender Zeitwert des erworbenen Nettovermögens	4.800
<b>Firmenwert</b>	<b>0</b>

Die aus dem Erwerb resultierenden Vermögenswerte und Schulden stellen sich wie folgt dar:

	Beizulegender Zeitwert	Buchwert des Verkäufers
Sachanlagen	79	79
Immaterielle Vermögenswerte	4.979	0
Vorräte	599	599
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	2.794	2.794
Liquide Mittel	526	526
Latente Steuerschulden	-1.245	0
Rückstellungen, Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	-2.933	-2.933
<b>Erworbenes Nettovermögen</b>	<b>4.800</b>	<b>1.066</b>

Das erworbene Unternehmen trug zu den Umsatzerlösen des Konzerns für den Zeitraum vom 30. September 2013 bis 31. März 2014 TEUR 6.022 und zum Konzernergebnis mit TEUR -219 bei. Hätte der Erwerb mit 1. April 2013 stattgefunden, hätte dies keine wesentliche Änderung der Umsatzerlöse oder des Gewinns des Konzerns bewirkt.

#### **Transdyn, Inc., Duluth, USA**

Der Konzern erwarb über seine Tochtergesellschaft Kapsch TrafficCom IVHS Inc., McLean, USA, am 15. Jänner 2014 mit Wirkung zum 16. Jänner 2014 sämtliche Anteile an der Transdyn, Inc., Duluth, USA, einer Gesellschaft nach dem Recht von Delaware, vom Verkäufer Powell Industries Inc., Houston, USA.

Bezahlter Kaufpreis	12.067
Abzüglich beizulegender Zeitwert des erworbenen Nettovermögens	6.514
<b>Firmenwert</b>	<b>5.553</b>
Abzüglich auf Minderheitsgesellschafter entfallender Anteil	2.114
<b>Firmenwert (auf Mehrheitseigner entfallend)</b>	<b>3.439</b>

Die aus dem Erwerb resultierenden Vermögenswerte und Schulden stellen sich wie folgt dar (vorläufig ermittelt):

	<b>Beizulegender Zeitwert</b>	<b>Buchwert des Verkäufers</b>
Sachanlagen	110	110
Immaterielle Vermögenswerte	8.967	0
Vorräte	13	13
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	16.509	16.509
Liquide Mittel	110	110
Latente Steuerschulden	-3.497	0
Verbindlichkeiten aus Fertigungsaufträgen	-11.591	-11.591
Verbindlichkeiten, sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	-4.106	-4.106
<b>Erworbenes Nettovermögen</b>	<b>6.514</b>	<b>1.045</b>

Das erworbene Unternehmen trug zu den Umsatzerlösen des Konzerns für den Zeitraum vom 16. Jänner 2014 bis 31. März 2014 TEUR 3.854 und zum Konzernergebnis TEUR 459 bei. Hätte der Erwerb mit 1. April 2013 stattgefunden, wären der Konzernumsatz um TEUR 17.438 bzw. das Ergebnis um TEUR 2.157 höher gewesen.

## **30 Beziehungen zu nahestehenden Personen und Unternehmen.**

Folgende Transaktionen mit nahe stehenden Unternehmen und Personen wurden durchgeführt:

#### **Kapsch Immobilien GmbH, Wien**

Die Geschäftsführer der Kapsch Immobilien GmbH sind Mitglieder des Aufsichtsrates von verschiedenen Konzerngesellschaften. Zusätzlich ist ein Geschäftsführer auch Geschäftsführer der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH und als Vorstand von zwei Konzerngesellschaften tätig.

Die Konzernmitglieder Kapsch BusinessCom AG, Kapsch TrafficCom AG, Kapsch Aktiengesellschaft und Kapsch Partner Solutions GmbH als Mieter haben Mietverträge mit der Kapsch Immobilien GmbH als Vermieterin betreffend Betriebsgebäude in Wien abgeschlossen.

Der Mietvertrag betreffend das Betriebsgebäude in Wien, Johann-Hoffmann-Platz 9, mit der Kapsch Partner Solutions GmbH wurde am 1. Dezember 2004 auf unbestimmte Zeit abgeschlossen.

Am 19. Dezember 2008 wurde ein Mietvertrag für den Standort Wagenseilgasse 14 abgeschlossen.

Weiters hat die Gesellschaft dem Konzern im Abschlussjahr 2013/14 sonstige Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 237 (2012/13: TEUR 160) in Rechnung gestellt.

#### **Kapsch Financial Services GmbH, Wien**

Die Gesellschaft vermietet Anlagen der Kapsch BusinessCom AG im Sprach-, Daten- und IT-Bereich an Geschäftskunden. Die Mieterlöse und sonstigen Umsätze der Kapsch Financial Services GmbH, Wien, an Gesellschaften der Kapsch Group beliefen sich für das Wirtschaftsjahr 2013/14 auf 8,0 Mio. EUR (2012/13: 6,8 Mio. EUR). Verkäufe von Material (Hardware) und Dienstleistungen inklusive Wartungsleistungen sowie sonstige Lieferungen und Leistungen von der Kapsch BusinessCom AG, Wien, an die Kapsch Financial Services GmbH, Wien, beliefen sich für das Wirtschaftsjahr 2013/14 auf 41,2 Mio. EUR (2012/13: 42,3 Mio. EUR).

Die Forderungen gegenüber nahestehenden Unternehmen und Personen betragen zum 31. März 2014 TEUR 5.586 (31. März 2013: TEUR 3.400).

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

Es sind keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag eingetreten.

### **32 Zusatzangaben.**

Die in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften sind im Konzernanhang unter dem Punkt „Konsolidierungskreis“ angeführt. Hinsichtlich der Zusatzangaben gemäß § 265 (2) UGB für die nicht direkt oder indirekt zu 100 % gehaltenen Tochtergesellschaften wird die Schutzklausel gemäß § 265 (3) UGB in Anspruch genommen. Bezüglich der Angaben zu den at-equity-einbezogenen Unternehmen wird auf Erläuterung 14 verwiesen.

Die durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer während des Wirtschaftsjahres 2013/14 betrug 5.406, davon 5.207 Angestellte und 199 Arbeiterinnen und Arbeiter (2012/13: 4.974 Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, davon 4.757 Angestellte und 217 Arbeiterinnen und Arbeiter).

#### **Aufwendungen für den Abschlussprüfer**

Die Aufwendungen für den Abschlussprüfer belaufen sich auf TEUR 53 (2012/13: TEUR 58) und untergliedern sich in folgende Tätigkeitsbereiche:

	2013/14	2012/13
Prüfung des Konzernabschlusses	43	46
Andere Bestätigungsleistungen	5	6
Steuerberatungsleistungen	0	0
Sonstige Leistungen	4	7
	<b>53</b>	<b>58</b>



**Angaben über Organe**

Die Gesamtbezüge der Mitglieder der Geschäftsführung der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben im Mutterunternehmen und in Tochterunternehmen setzen sich wie folgt zusammen:

	2013/14	2012/13
Fix	1.742	1.793
Variabel	276	1.365
<b>Gesamt</b>	<b>2.018</b>	<b>3.158</b>

Der Abfertigungs- und Pensionsaufwand für die Mitglieder der Geschäftsführung belief sich auf TEUR 38 (2012/13: TEUR 1.698).

An den Aufsichtsrat wurden im Wirtschaftsjahr 2013/14 Aufsichtsratsvergütungen in Höhe von in Summe TEUR 52 (2012/13: TEUR 48) geleistet.

Den Mitgliedern der Geschäftsführung und des Aufsichtsrates wurden, wie im Vorjahr, weder Vorschüsse und Kredite gewährt noch wurden zugunsten dieser Personen Haftungsverhältnisse eingegangen.

Im Wirtschaftsjahr 2013/14 waren folgende Personen als Geschäftsführer tätig:

Mag. Georg Kapsch  
Dr. Kari Kapsch  
Dr. Franz Semmernegg

Im Wirtschaftsjahr 2013/14 waren folgende Personen als Aufsichtsrat tätig:

Veit Schmid-Schmidfelden (Vorsitzender)  
Dr. Christian Gassauer-Fleissner (Vorsitzender-Stellvertreter)  
Mag. Elisabeth Kapsch (seit 13. September 2013)  
Ing. Karl-Heinz Strauss, MBA

Zur Veröffentlichung genehmigt:

Wien, am 23. Juni 2014



Mag. Georg Kapsch  
Geschäftsführer



Dr. Kari Kapsch  
Geschäftsführer



Dr. Franz Semmernegg  
Geschäftsführer

## Bericht zum Konzernabschluss.

Wir haben den beigefügten Konzernabschluss der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, für das Wirtschaftsjahr vom 1. April 2013 bis 31. März 2014 geprüft. Dieser Konzernabschluss umfasst die Konzernbilanz zum 31. März 2014, die Konzerngesamtergebnisrechnung, die Konzerngeldflussrechnung und die Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung für das am 31. März 2014 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 aufgrund von beabsichtigten oder unbeabsichtigten Fehlern; die Auswahl und Anwendung geeigneter Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden; die Vornahme von Schätzungen, die unter Berücksichtigung der gegebenen Rahmenbedingungen angemessen erscheinen.

### **Verantwortung des Abschlussprüfers und Beschreibung von Art und Umfang der gesetzlichen Abschlussprüfung**

Unsere Verantwortung besteht in der Abgabe eines Prüfungsurteils zu diesem Konzernabschluss auf der Grundlage unserer Prüfung. Wir haben unsere Prüfung unter Beachtung der in Österreich geltenden gesetzlichen Vorschriften und Grundsätze ordnungsgemäßer Abschlussprüfung sowie der vom International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB) der International Federation of Accountants (IFAC) herausgegebenen International Standards on Auditing (ISA) durchgeführt. Diese Grundsätze erfordern, dass wir die Standesregeln einhalten und die Prüfung so planen und durchführen, dass wir uns mit hinreichender Sicherheit ein Urteil darüber bilden können, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehldarstellungen ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen hinsichtlich der Beträge und sonstigen Angaben im Konzernabschluss. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemäßen Ermessen des Abschlussprüfers unter Berücksichtigung seiner Einschätzung des Risikos eines Auftretens wesentlicher Fehldarstellungen, sei es aufgrund von beabsichtigten oder unbeabsichtigten Fehlern. Bei der Vornahme dieser Risikoeinschätzung berücksichtigt der Abschlussprüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung des Konzernabschlusses und die Vermittlung eines möglichst getreuen Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns von Bedeutung ist, um unter Berücksichtigung der Rahmenbedingungen geeignete Prüfungshandlungen festzulegen, nicht jedoch um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit der internen Kontrollen des Konzerns abzugeben. Die Prüfung umfasst ferner die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und der von den gesetzlichen Vertretern vorgenommenen wesentlichen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtaussage des Konzernabschlusses.

Wir sind der Auffassung, dass wir ausreichende und geeignete Prüfungsnachweise erlangt haben, sodass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unser Prüfungsurteil darstellt.

### **Prüfungsurteil**

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt. 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 2014 sowie der Ertragslage und der Zahlungsströme des Konzerns für das Wirtschaftsjahr vom 1. April 2013 bis zum 31. März 2014 in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind.

## Aussagen zum Konzernlagebericht.

Der Konzernlagebericht ist aufgrund der gesetzlichen Vorschriften darauf zu prüfen, ob er mit dem Konzernabschluss in Einklang steht und ob die sonstigen Angaben im Konzernlagebericht nicht eine falsche Vorstellung von der Lage des Konzerns erwecken. Der Bestätigungsvermerk hat auch eine Aussage darüber zu enthalten, ob der Konzernlagebericht mit dem Konzernabschluss in Einklang steht.

Der Konzernlagebericht steht nach unserer Beurteilung in Einklang mit dem Konzernabschluss.

Wien, am 23. Juni 2014

PwC Wirtschaftsprüfung GmbH  
Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft

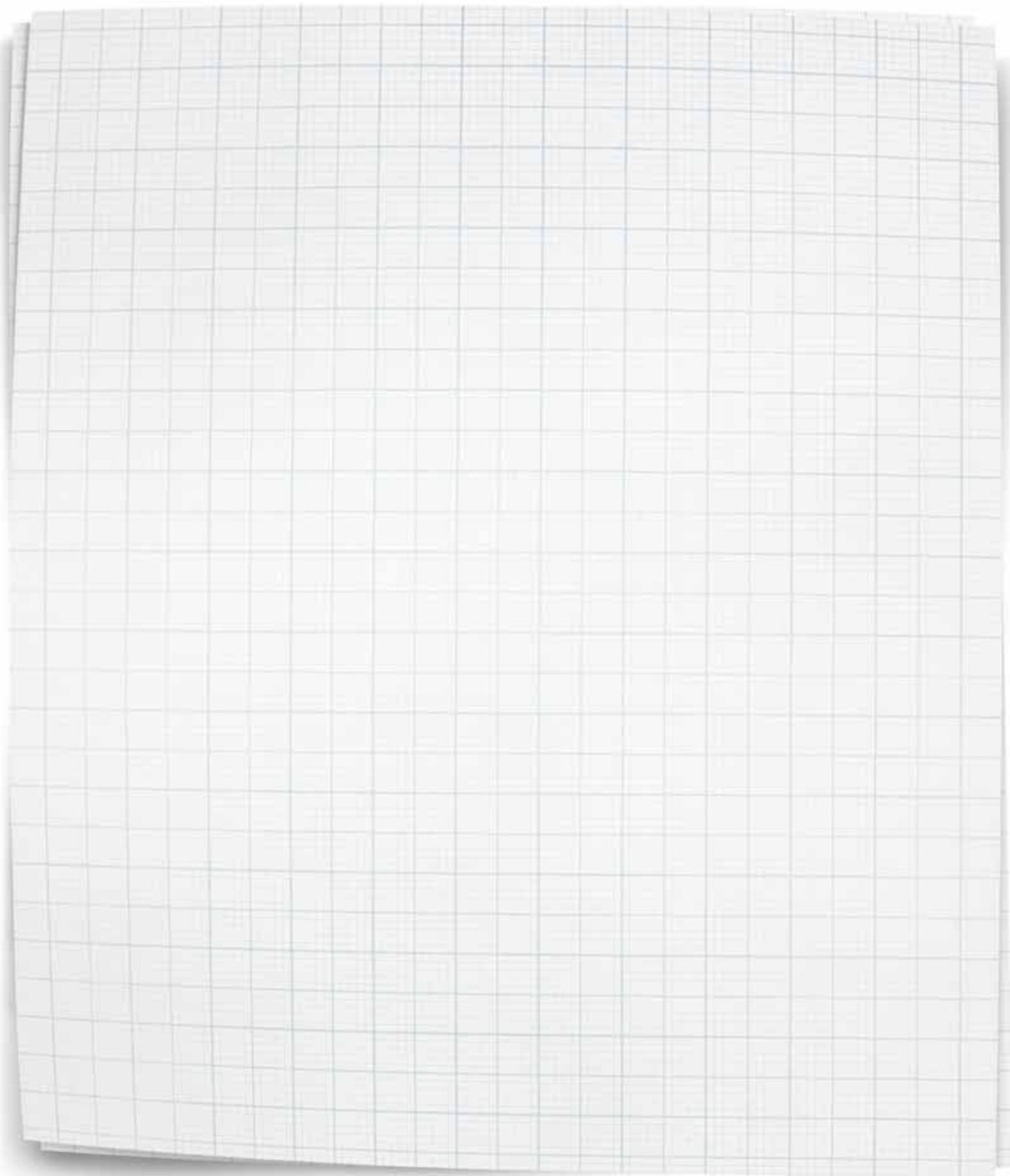
gez:  
Mag. Peter Pessenlehner  
Wirtschaftsprüfer

<b>3GPP</b>	3GPP – 3rd Generation Partnership Project ist eine weltweite Kooperation von Standardisierungsgremien für die Standardisierung im Mobilfunk
<b>Big Data</b>	Big Data bezeichnet exponentiell steigende Datenmengen in Unternehmen. Sie müssen gespeichert und strukturiert und zu einem späteren Zeitpunkt mit Hilfe intelligenter Suche auch wieder gefunden werden
<b>ETC</b>	Electronic Toll Collection – Elektronische Mauteinhebung zur Bezahlung der Mautgebühr ohne Anhalten an der Mautstation
<b>ETCS</b>	European Train Control System – Eine Komponente des ERTMS. Durch das ETCS soll die Vielzahl der unterschiedlichen Zugsicherungssysteme in den europäischen Ländern abgelöst und vereinheitlicht werden
<b>GPRS</b>	General Packet Radio Service – Allgemeiner paketorientierter Funkdienst. Bezeichnung für den paketorientierten Dienst zur Datenübertragung in GSM- und UMTS-Netzen
<b>GPS</b>	Global Positioning System – Globales Positionsbestimmungssystem. Ein globales Navigationssatellitensystem, das zur Positionsbestimmung und Zeitmessung genutzt wird
<b>GSM</b>	Global System for Mobile Communications – Standard für volldigitale Mobilfunknetze
<b>GSM-R</b>	GSM for Railways – Ein auf dem weltweit dominierenden Funkstandard aufbauendes Mobilfunksystem, das speziell auf die Verwendung im Eisenbahnbereich angepasst wurde
<b>ICT/IKT</b>	Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) oder englisch Information and Communication Technology (ICT) bezeichnet Technologien im Bereich der Information und Kommunikation
<b>IG</b>	GSM-R Industry Group – Interessengesellschaft zur Förderung der GSM-R-Technologie und ihres erfolgreichen Einsatzes in Projekten in ganz Europa
<b>ISO</b>	International Organization for Standardization – Die Internationale Organisation für Normung erarbeitet international gültige Normen in vielen Bereichen
<b>ITIL</b>	Die IT Infrastructure Library (ITIL) ist eine Sammlung von Best Practices, die eine mögliche Umsetzung des IT-Service-Managements beschreiben und international als De-facto-Standard hierfür gelten
<b>ITS</b>	Intelligent Transportation Systems – Intelligente Verkehrssysteme sind jene Systeme, in denen Informations- und Kommunikationstechnologien zur Anwendung kommen, die den Transport einschließlich Infrastruktur, Fahrzeug und Benutzer unterstützen und optimieren
<b>OHS</b>	Ordinatenhaftschalter – Elektromechanisches Schaltelement der analogen Fernsprechvermittlung. Diente zur Durchschaltung von Sprechadern in einer Telefonanlage oder in Vorfeldeinrichtungen
<b>On-Board Unit</b>	Eine On-Board Unit (OBU) ist ein elektronisches Gerät, welches über drahtlose Kommunikation ausgelesen und beschrieben werden kann. Eine OBU dient zur Identifikation von Fahrzeugen und/oder als Zahlungsmittel und/oder als Speicher für Fahrzeug- und/oder Personendaten
<b>OSS/BSS</b>	Operations Support System/Business Support System – Ein Netzwerkmanagement-System, das automatisierte Dienstleistungsprozesse unterstützt
<b>TETRA</b>	Terrestrial Trunked Radio – Standard für digitalen Bündelfunk, der den Aufbau von Universalnetzen ermöglicht
<b>UIC</b>	Union Internationale des Chemins de Fer – Der Internationale Eisenbahnverband agiert als weltweiter Fachverband des Bahnsektors und umfasst fast 200 Mitglieder auf der ganzen Welt
<b>UMTS</b>	Universal Mobile Telecommunications System – Mobilfunkstandard der dritten Generation. Ermöglicht deutlich höhere Datenübertragungsraten als vorherige Systeme
<b>V2X</b>	Vehicle to X – Fahrzeug-zu-Fahrzeug-(V2V) und Fahrzeug-zu-Infrastruktur-(V2I) Kommunikation, im Englischen „V2X“ abgekürzt, ist eine der Kerntechnologien für zukünftiges Verkehrsmanagement und zur weiteren Verbesserung der Verkehrssicherheit
<b>Voice over IP</b>	IP-Telefonie, auch Internettelefonie oder Voice over IP genannt, ist das Telefonieren über Computernetzwerke, welche nach Internetstandards aufgebaut sind
<b>VÖNIX</b>	Der VBV Österreichischer Nachhaltigkeitsindex ist ein Aktienindex bestehend aus jenen börsennotierten österreichischen Unternehmen, die hinsichtlich sozialer und ökologischer Leistung führend sind

---

**Hier**  
hat Ihre Idee Platz.

---



---

**Adressen.**

---

---

**Kapsch Aktiengesellschaft**

Am Europlatz 2  
1120 Wien | Österreich  
Tel.: +43 50 811 0  
Fax: +43 50 811 9990  
E-Mail: [kapsch.office@kapsch.net](mailto:kapsch.office@kapsch.net)  
[www.kapsch.net](http://www.kapsch.net)

---

**Kapsch BusinessCom AG**

Wienerbergstraße 53  
1120 Wien | Österreich  
Tel.: +43 50 811 0  
Fax: +43 50 811 9995  
E-Mail: [kbc.office@kapsch.net](mailto:kbc.office@kapsch.net)  
[www.kapschbusiness.com](http://www.kapschbusiness.com)

---

**Kapsch CarrierCom AG**

Lehrbachgasse 11  
1120 Wien | Österreich  
Tel.: +43 50 811 0  
Fax: +43 50 811 3303  
E-Mail: [kcc.office@kapsch.net](mailto:kcc.office@kapsch.net)  
[www.kapschcarrier.com](http://www.kapschcarrier.com)

---

**Kapsch TrafficCom AG**

Am Europlatz 2  
1120 Wien | Österreich  
Tel.: +43 50 811 0  
Fax: +43 50 811 2109  
E-Mail: [ktc.office@kapsch.net](mailto:ktc.office@kapsch.net)  
[www.kapschtraffic.com](http://www.kapschtraffic.com)



## **iKapsch.**

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

### **Und so funktioniert es:**

1. Laden Sie im Apple App Store oder im Google Play Store die iKapsch- App herunter und installieren Sie die Applikation auf Ihrem Smartphone.
2. Starten Sie iKapsch.



## **Entdecken Sie eine zusätzliche multimediale Dimension unserer Inhalte.**

1. Folgen Sie dem ‚iKapsch capture‘-Symbol auf den Bildseiten des Geschäftsberichtes.
2. Wählen Sie die Funktion ‚iKapsch capture‘ aus.
3. Halten Sie Ihr Smartphone möglichst gerade und ruhig über die Seite im Geschäftsbericht, die durch das ‚iKapsch capture‘-Symbol gekennzeichnet ist.
4. Sobald die ganze Seite zu sehen ist, machen Sie ein Foto – und schon tauchen Sie ein in die multimediale Welt von Kapsch.



## **Geschäftsbericht der Kapsch Group 2013/14 als Download oder Digitalprint.**

Mit der iKapsch-App für Ihr iPhone oder Ihr Android-Endgerät steht Ihnen der Kapsch Group Geschäftsbericht in digitaler Form zur Verfügung. Nutzen Sie den Apple App Store oder den Google Play Store auf Ihrem Smartphone, um die iKapsch-App zu installieren, und starten Sie in der iKapsch-App das ‚iKapsch print‘-Modul. Nun erhalten Sie den Geschäftsbericht in digitaler Form, zum Lesen auf Ihrem Smartphone oder zum Ausdrucken auf Ihrem PC.



**Kapsch** zählt zu den erfolgreichsten Technologieunternehmen Österreichs mit globaler Bedeutung in den Zukunftsmärkten Intelligent Transportation Systems (ITS), Railway und Carrier Telecommunications Solutions sowie Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT). Zur Kapsch Group zählen die drei Schlüsselgesellschaften Kapsch TrafficCom, Kapsch CarrierCom und Kapsch BusinessCom. Als Familienunternehmen mit Sitz in Wien steht Kapsch seit mehr als 100 Jahren für die konsequente Entwicklung und Implementierung neuer Technologien zum Nutzen seiner Kunden. Mit einer Vielfalt von innovativen Lösungen und Dienstleistungen leistet Kapsch einen wesentlichen Beitrag zur verantwortungsbewussten Gestaltung einer mobilen und vernetzten Welt. Die Unternehmen der Kapsch Group beschäftigen in ihren weltweiten Niederlassungen und Repräsentanzen rund 5.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Für weitere Informationen: [www.kapsch.net](http://www.kapsch.net).