

DE

SHARE

GESCHÄFTSBERICHT 2015/16 FÜR NEUE SICHTWEISEN.

always one step ahead

Überblick

Wirtschaftsjahr 2015/16.

Schwerpunkte des Wirtschaftsjahres von 1. April 2015 bis 31. März 2016.

Kapsch Group

- ▶ *Umsatz übersteigt erstmals Milliardengrenze.* Zum ersten Mal in ihrer Geschichte konnte die Kapsch Group Erlöse von über einer Milliarde Euro erzielen und ihren Konzernumsatz so von 908,8 Mio. EUR auf 1.046,8 Mio. EUR steigern.
- ▶ *Weitere Fokussierung der F&E-Aktivitäten.* Mit 98,2 Mio. EUR investierte die Kapsch Group über 9% ihres Umsatzes in Forschung und Entwicklung. Im Vergleich zum Vorjahr stiegen die F&E-Aufwendungen um 11%.
- ▶ *Mitarbeiterzahl auf Höchststand.* Die Kapsch Group beschäftigte per 31. März 2016 5.838 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das größte Wachstum verzeichnete dabei die Region Zentral- und Osteuropa mit einem Anstieg um 19%. Zielgerichtete Personalentwicklung trägt zur Absicherung der starken Marktposition bei. Daher nehmen Investitionen in Aus- und Weiterbildung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einen hohen Stellenwert ein.
- ▶ *Soziales Engagement.* Die Kapsch Group führt ihr starkes Engagement für Kultur, Bildung und Sozial Einrichtungen fort und setzt dabei sowohl auf langjährige Partnerschaften wie auch auf neue Konzepte und Kooperationen.

Kapsch TrafficCom

- ▶ *Europas größte integrierte Advanced Traffic Management Systeme.* Kapsch TrafficCom wurde von den englischen und niederländischen Behörden für Straßenbau und -betrieb beauftragt, ein Advanced Traffic Management System (ATMS) zu errichten. Das Gemeinschaftsprogramm von Highways England und Rijkswaterstaat ist das größte und modernste integrierte Verkehrsmanagementsystem in Europa.
- ▶ *Folgeaufträge auf der ganzen Welt.* Dank der hohen Verlässlichkeit und Funktionalität der Kapsch Mautsysteme konnte Kapsch TrafficCom unter anderem in Chile, Australien und Italien bestehende Aufträge ausweiten oder Folgeprojekte realisieren – sowohl auf Autobahnen als auch im urbanen Bereich.

Kapsch CarrierCom

- ▶ *Neue Technologien für die Bahn.* Kapsch CarrierCom ist nun Teil der europäischen Bahntechnologieinitiative Shift2Rail mit dem Ziel, neue Technologien und Lösungen für Bahnsysteme voranzutreiben. Kapsch CarrierCom ist einziger GSM-R (Global System for Mobile Communications – Railway)-Lieferant in der Initiative und kann mit nahezu 20 Jahren Erfahrung auf diesem Markt wesentlich dazu beitragen, Innovationen anzustoßen. Als ein weltweit führender Anbieter im Bereich von Railway Dedicated Networks (RDN) konnte sich Kapsch CarrierCom auch den Auftrag zur Implementierung eines landesweiten GSM-R-basierten Kommunikationsnetzes für die Bahn in Luxemburg sichern.
- ▶ *Expansion.* Kapsch CarrierCom hat gemeinsam mit Kapsch TrafficCom eine Niederlassung in London als offizielle Repräsentanz in Großbritannien eröffnet. Mehrere Bahn- und Personennahverkehrsprojekte wurden in der Vergangenheit bereits erfolgreich umgesetzt. Mit diesem Schritt stärkt Kapsch CarrierCom die lokale Präsenz und rückt noch näher an ihre Kunden heran.

Kapsch BusinessCom

- ▶ *Erfolgreiche Projekte.* Die KEBA AG, ein international tätiger Anbieter von Automatisierungslösungen für Industrie-, Bank- und Dienstleistungsunternehmen, beauftragte Kapsch mit dem Betrieb der gesamten IT-Infrastruktur inklusive SAP-Basisbetrieb. Der langjährige Outsourcing-Kunde Mediaprint entschloss sich, den Vertrag für den Betrieb von Netzwerk, Security, Telefonie und aller Kundendatenbanksysteme für fünf Jahre zu verlängern. Im neuen Allianz Stadion des SK Rapid in Wien sorgt Kapsch für reibungslosen WLAN-Zugriff von 28.000 Fans und 264 Bildschirme bieten State-of-the-Art-Medientechnik.
- ▶ *Digitalisierung.* Mit der Beteiligung an der Forschungseinrichtung evolaris next level GmbH baute Kapsch BusinessCom das Angebot für die Digitalisierung der Wertschöpfungskette ihrer Kunden weiter aus. Um die Kompetenzen im medizinischen Bereich zu erweitern, beteiligte sich Kapsch BusinessCom an CBmed, einem Kompetenzzentrum, das wissenschaftliche Expertise mit führenden Pharma-, Diagnostik-, Medizintechnologie- und IT-Unternehmen vernetzt.

Kapsch Group

Geschäftsbericht 2015/16

für neue Sichtweisen.

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

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

Das verwendete Papier für diesen Geschäftsbericht kommt aus einer FSC-zertifizierten (Mix Credit) Produktion. Aufgrund der ISO-Umweltzertifizierung des gesamten Betriebes des Lieferanten werden alle Druckproduktionen entsprechend den Vorgaben für umwelt- und ressourcenschonende, nachhaltige Fertigungsprozesse hergestellt.

Disclaimer

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

Impressum

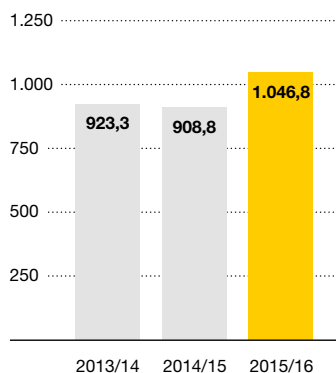
Medieninhaber und Hersteller: KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH
Verlags- und Herstellungsort: Wien, Österreich
Bild Allianz Stadion auf Seite 21 © Sony; Bild auf den Seiten 54, 55 © nikohavranek.com

Kennzahlenübersicht 3 Jahre.

Ertragskennzahlen		2013/14	2014/15	2015/16	+/-
Umsatz	in Mio. EUR	923,3	908,8	1.046,8	15 %
EBITDA	in Mio. EUR	57,5	77,4	102,3	32 %
EBITDA-Marge	in %	6,2	8,5	9,8	
EBIT bereinigt ¹	in Mio. EUR	27,2	43,5	72,3	66 %
EBIT-Marge bereinigt ¹	in %	2,9	4,8	6,9	
EBIT	in Mio. EUR	25,2	6,6	72,3	>500 %
EBIT-Marge	in %	2,7	0,7	6,9	
Ergebnis vor Steuern	in Mio. EUR	8,1	-12,8	59,7	<-500 %
Ergebnis nach Steuern	in Mio. EUR	6,1	-20,8	39,4	-290 %
Free Cashflow	in Mio. EUR	-27,7	37,3	100,1	168 %
Forschung & Entwicklung	in Mio. EUR	95,5	88,2	98,2	11 %
Mitarbeiter/-innen	zum Stichtag	5.484	5.734	5.838	2 %
Bilanzkennzahlen		31. März 2014	31. März 2015	31. März 2016	+/-
Bilanzsumme	in Mio. EUR	952,5	943,7	942,3	0 %
Eigenkapital	in Mio. EUR	317,4	290,4	304,3	5 %
Eigenkapitalquote	in %	33,3	30,8	32,3	
Return on Equity	in %	8,0	2,3	23,7	
Finanzverbindlichkeiten	in Mio. EUR	248,0	266,4	229,2	-14 %
Nettoverschuldung (-)/-guthaben (+)	in Mio. EUR	-167,7	-156,6	-77,5	-51 %
Gearing	in %	52,8	53,9	25,5	
Eingesetztes Kapital (Capital Employed)	in Mio. EUR	565,4	556,8	533,5	-4 %
Nettoumlaufvermögen (Net Working Capital)	in Mio. EUR	329,1	376,1	371,2	-1 %
Geschäftssegmente		2013/14	2014/15	2015/16	+/-
Traffic					
Umsatz (Anteil am Umsatz)	in Mio. EUR	487,0 (53 %)	456,4 (50 %)	526,1 (50 %)	15 %
EBIT (EBIT-Marge)	in Mio. EUR	20,3 (4 %)	32,7 (7 %)	62,3 (12 %)	90 %
Mitarbeiter/-innen (Anteil vom Konzern)	zum Stichtag	3.308 (60 %)	3.545 (62 %)	3.716 (64 %)	5 %
Carrier					
Umsatz (Anteil am Umsatz)	in Mio. EUR	170,2 (18 %)	190,6 (21 %)	233,1 (22 %)	22 %
EBIT (EBIT-Marge)	in Mio. EUR	0,4 (0 %)	-7,3 (-2 %)	0,7 (0 %)	-110 %
Mitarbeiter/-innen (Anteil vom Konzern)	zum Stichtag	740 (13 %)	805 (14 %)	802 (14 %)	0 %
Enterprise					
Umsatz (Anteil am Umsatz)	in Mio. EUR	309,5 (34 %)	301,9 (33 %)	322,0 (31 %)	7 %
EBIT (EBIT-Marge)	in Mio. EUR	2,5 (1 %)	1,9 (0 %)	6,0 (1 %)	213 %
Mitarbeiter/-innen (Anteil vom Konzern)	zum Stichtag	1.322 (24 %)	1.273 (22 %)	1.210 (21 %)	-5 %
Regionen		2013/14	2014/15	2015/16	+/-
Umsatz (Anteil am Umsatz)					
Österreich	in Mio. EUR	274,1 (30 %)	276,4 (30 %)	294,6 (28 %)	7 %
Zentral- und Osteuropa	in Mio. EUR	343,7 (37 %)	299,5 (33 %)	377,1 (36 %)	26 %
Westeuropa	in Mio. EUR	129,9 (14 %)	127,7 (14 %)	135,9 (13 %)	6 %
Amerika	in Mio. EUR	88,0 (10 %)	93,4 (10 %)	119,3 (11 %)	28 %
Restliche Welt	in Mio. EUR	87,6 (9 %)	111,8 (12 %)	119,9 (11 %)	7 %
Mitarbeiter/-innen (Anteil vom Konzern)					
Österreich	zum Stichtag	2.136 (39 %)	2.042 (36 %)	1.926 (33 %)	-6 %
Zentral- und Osteuropa	zum Stichtag	983 (18 %)	1.122 (20 %)	1.332 (23 %)	19 %
Westeuropa	zum Stichtag	460 (8 %)	529 (9 %)	523 (9 %)	-1 %
Amerika	zum Stichtag	616 (11 %)	553 (10 %)	585 (10 %)	6 %
Restliche Welt	zum Stichtag	1.289 (24 %)	1.488 (26 %)	1.472 (25 %)	-1 %

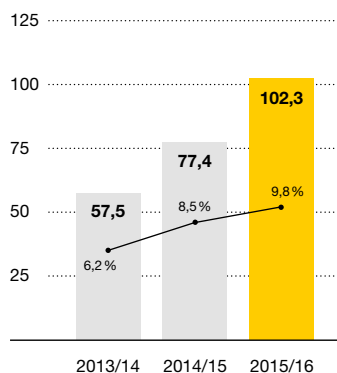
¹ Entspricht dem Betriebsergebnis exklusive Wertminderungen

Umsatz (in Mio. EUR)



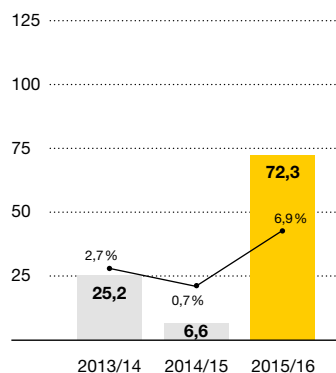
Der Umsatz stieg um 15% und überschritt erstmals in der Unternehmensgeschichte die 1-Milliarde-Euro-Marke.

EBITDA (in Mio. EUR) und EBITDA-Marge (in %)



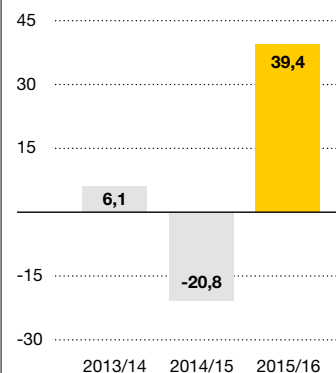
Kontinuierliche Verbesserung des operativen Betriebsergebnisses auf 102,3 Mio. EUR. Die EBITDA-Marge lag bei rund 10%.

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



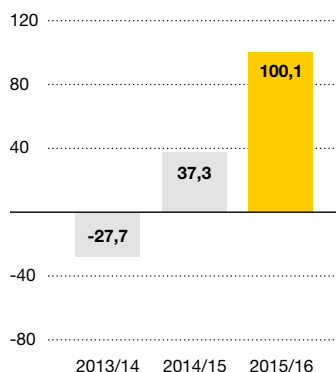
Das EBIT stieg ebenfalls auf Rekordniveau in Höhe von 72,3 Mio. EUR. Die EBIT-Marge lag bei 6,9%.

Periodenergebnis (in Mio. EUR)



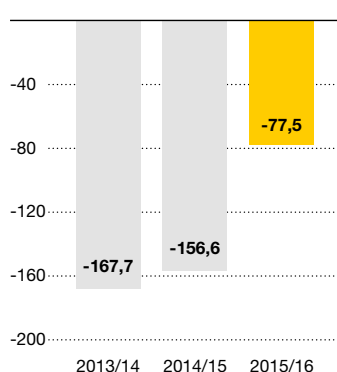
Das Periodenergebnis stieg im Wirtschaftsjahr 2015/16 auf 39,4 Mio. EUR.

Free Cashflow (in Mio. EUR)



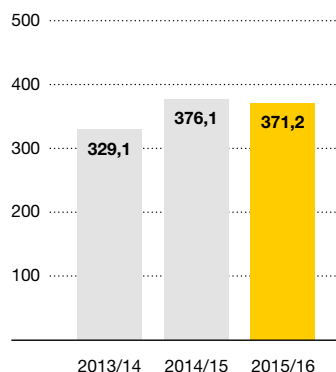
Der Free Cashflow verbesserte sich signifikant von 37,3 Mio. EUR auf 100,1 Mio. EUR im Wirtschaftsjahr 2015/16.

Nettoverschuldung (in Mio. EUR)



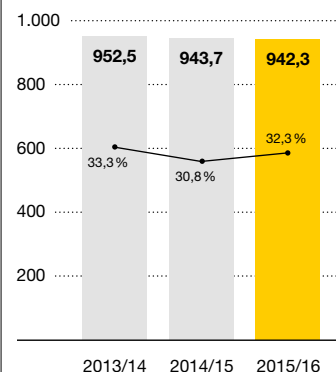
Die Nettoverschuldung konnte deutlich reduziert werden und liegt zum 31. März 2016 bei -77,5 Mio. EUR.

Nettoumlaufvermögen (in Mio. EUR)



Das Nettoumlaufvermögen lag konstant bei 371,2 Mio. EUR oder -1% gegenüber dem Vorjahr.

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



Die Bilanzsumme blieb stabil, die Eigenkapitalquote erhöhte sich auf 32,3%.

Erstmals überstiegen die Umsatzerlöse der Kapsch Group die Marke von einer Milliarde Euro. Der Konzernumsatz im Jahr 2015/16 belief sich auf 1.046,8 Mio. EUR. Es wurde ein EBIT von 72,3 Mio. EUR erzielt. Neben einer Erhöhung der Eigenkapitalquote auf 32,3% wurde der Verschuldungsgrad auf 25,5% gesenkt. Unsere Strategie zielt sowohl auf die Absicherung der Ertragskraft in den etablierten Geschäftsfeldern als auch auf die Erschließung neuer Tätigkeitsbereiche zur Vervollständigung unserer Services.

Inhalt.

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



Geschäftsbericht der Kapsch Group 2015/16 als Download.

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

Neue Geschäftsfelder	Blick in die Zukunft	44
	Kapsch Smart Energy	45
Kapsch Group weltweit	Die Kapsch Group weltweit	48
Vorstand und Aufsichtsrat	Vorstand und Aufsichtsrat	50
Konzernlagebericht	Wirtschaftliches Umfeld	56
	Entwicklung des Kapsch Konzerns	63
	Geschäftssegmente	70
	Sonstige Unternehmensangaben	82
	Ereignisse nach dem Bilanzstichtag	93
	Ausblick	94
Konzernabschluss zum 31. März 2016	Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung	96
	Konsolidierte Bilanz	97
	Entwicklung des Eigenkapitals	98
	Konsolidierte Geldflussrechnung	99
Konzernanhang	Allgemeine Informationen	101
	Konzernstruktur	101
	Konsolidierungskreis	102
	Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	103
	Erläuterungen zum Konzernabschluss	127
Bestätigungsvermerk	Bestätigungsvermerk	178
Services	Glossar	180
	Adressen	Umschlag

Running. Sharing. Succeeding.

Damit bei Runtastic alles rund läuft: IT-Infrastruktur von Kapsch.

Im Jahr 2009 begannen vier österreichische Jungunternehmer ihre Vision eines digitalen Sport- und Fitness-Portals zu realisieren. Das Startup-Unternehmen Runtastic entwickelte eine Software, mit deren Hilfe Sportler ihre Strecken via GPS aufzeichnen, mitverfolgen und auf Landkarten darstellen konnten. Anfangs noch von einigen belächelt, wuchs das Health- und Fitnessunternehmen immer rascher und mittlerweile setzen rund 80 Millionen User weltweit auf dessen Apps und Innovationen. Mit den steigenden Userzahlen wuchs auch die Datenmenge: 800 Millionen Gigabyte gilt es täglich zu verarbeiten. Kapsch BusinessCom hat sich dieser sportlichen Herausforderung angenommen und implementierte für Runtastic eine hochleistungsstarke IT-Infrastruktur mit 66 Servern. Wobei die Lösung für weitere Anwendungen und steigende Userzahlen bestens gerüstet ist.





Brief des Managements.

„Permanente Innovation muss der Mittelpunkt unseres Handelns sein.“

Georg Kapsch,
CEO Kapsch Aktiengesellschaft

Sehr geehrte Damen und Herren,

Innovation beginnt dort, wo vertraute Grenzen überschritten werden. Wo Gewohntes in Frage gestellt und Bewährtes neu definiert wird. Das Streben nach permanenter Innovation ist seit jeher der Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns von Kapsch. Diesen Anspruch an unser Unternehmen, unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie unsere Performance haben wir in diesem Jahr unter dem Motto „challenging limits“ neu formuliert.

Neue Technologien bieten uns die Möglichkeit, etablierte Denkmuster zu hinterfragen: Die Sharing-Economy ermöglicht eine kollaborative Nutzung von Ressourcen. Daten automatisieren Wertschöpfungsprozesse und Alltag. Informationen sind überall und jederzeit verfügbar. Mit dem vorliegenden Geschäftsbericht unter dem Titel „SHARE“ zeigen wir, wie sich diese Trends bereits heute manifestieren. Und wir machen deutlich, mit welchen Lösungen Kapsch diese Entwicklungen vorantreibt und das Leben der Menschen einfacher und sicherer gestaltet – von Österreich bis Australien, von der Autobahn bis in die Stadt, vom Industriebetrieb bis ins heimische Wohnzimmer.

Dabei sind es die aktuellen globalen Megatrends, die wir mit unseren Innovationen ausgestalten wollen. Bevölkerungswachstum und gleichzeitig steigende Urbanisierung stellen hohe Ansprüche an die Stadt von morgen. Wachsende Datenvolumina brauchen mehr Sicherheit und Struktur. Neue Produktionsmethoden verlangen Konnektivität und intelligente Vernetzung. Als Technologiekonzern sind wir Treiber dieser Entwicklungen. Innovation ist unser Kapital – Qualität unsere Währung. Zur Absicherung dieser Qualität und unserer führenden Position investieren wir im Geschäftsjahr 2015/16 rund 10% unserer Umsatzerlöse bzw. 98,2 Mio. EUR in Forschung und Entwicklung.

Innovation kann letztendlich aber nur durch die Kompetenzen und den Einsatzwillen unserer Belegschaft realisiert werden. Investitionen in Aus- und

Weiterbildung bestehender und künftiger Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nehmen daher einen zentralen Stellenwert bei Kapsch ein. Im vergangenen Wirtschaftsjahr beschäftigte die Kapsch Group insgesamt 5.838 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Wirtschaftlicher Erfolg. Auch wirtschaftlich konnte die Kapsch Group im vergangenen Jahr eine historische Grenze durchbrechen: Erstmals überstiegen die Umsatzerlöse die Marke von einer Milliarde Euro. Der Konzernumsatz im Jahr 2015/16 belief sich auf 1.046,8 Mio. EUR. Es wurde ein EBIT von 72,3 Mio. EUR erzielt. Die solide Bilanzstruktur der Kapsch Group konnte verbessert werden. Neben einer Erhöhung der Eigenkapitalquote auf 32,3% wurde der Verschuldungsgrad auf 25,5% gesenkt. Unsere Strategie zielt sowohl auf die Absicherung der Ertragskraft in den etablierten Geschäftsfeldern als auch auf die Erschließung neuer Tätigkeitsbereiche zur Vervollständigung unserer Services. Mit der Übernahme von Streetline ist uns das im Berichtsjahr für den Geschäftsbereich Intelligent Transportation Systems von Kapsch TrafficCom eindrucksvoll gelungen.

Die **Kapsch TrafficCom Group** erzielte im Geschäftsjahr 2015/16 einen Umsatz von 526,1 Mio. EUR und gleichzeitig eine Verbesserung des EBIT um 90% auf 62,3 Mio. EUR. Es wurde intensiv an der Implementierung des im Jahr 2015 definierten Strategieprogramms 2020 gearbeitet. Die darin definierten strategischen Vorgaben, wie beispielsweise Portfolioanpassungen oder interne Anstrengungen für mehr operative Exzellenz, spiegeln sich bereits im Jahresergebnis wider.

Die **Kapsch CarrierCom Group** weist für das Geschäftsjahr 2015/16 einen Umsatz von 233,1 Mio. EUR und ein EBIT von 0,7 Mio. EUR auf. Neben neuen Aufträgen, beispielsweise in Luxemburg, sichern vor allem neu geschlossene Partnerschaften und Joint Ventures in Europa und Nordafrika den nachhaltigen Erfolg des Geschäftsbereiches.

Die Kapsch Group durchbrach mit einem Umsatz von 1.046,8 Mio. EUR erstmals die Marke von einer Milliarde Euro.

An der Erfolgsgeschichte des Unternehmens schreiben wir alle gemeinsam.

Die **Kapsch BusinessCom Group** konnte ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2015/16 mit einem Umsatz von 322,0 Mio. EUR abschließen und ein EBIT von 6,0 Mio. EUR erwirtschaften. Das Unternehmen baute seine Position als Digitalisierungspartner in Österreich und im CEE-Raum weiter aus und erzielte in diesen Märkten Wachstumsraten, die deutlich über dem Branchendurchschnitt liegen.

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

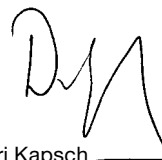
Im Bewusstsein, dass langfristiger wirtschaftlicher Erfolg nur unter Beachtung von sozialen und ökologischen Gesichtspunkten möglich ist, arbeitet die Kapsch Group intensiv an der Verbesserung ihrer diesbezüglichen Leistungsindikatoren.

Ausblick. Ganz im Sinne des Mottos „challenging limits“ wird die Kapsch Group mit ungebretem Engagement und unternehmerischem Weitblick die Erfolgsgeschichte des vergangenen Wirtschaftsjahres fortschreiben. Geleitet werden wir dabei von den Bedürfnissen unserer Kunden, unserer Verantwortung gegenüber der Gesellschaft und unserer Innovationskraft.

Abschließend bedanken wir uns bei unseren Kunden und Geschäftspartnern für das entgegengebrachte Vertrauen und die langjährige Zusammenarbeit. Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern danken wir für ihr hohes Engagement, ihre Kreativität und Leistungsbereitschaft. Lassen Sie uns gemeinsam an der Weiterentwicklung der Kapsch Group arbeiten und weitere Grenzen einreißen – challenging limits.



Georg Kapsch
Chief Executive Officer



Kari Kapsch
Chief Operating Officer

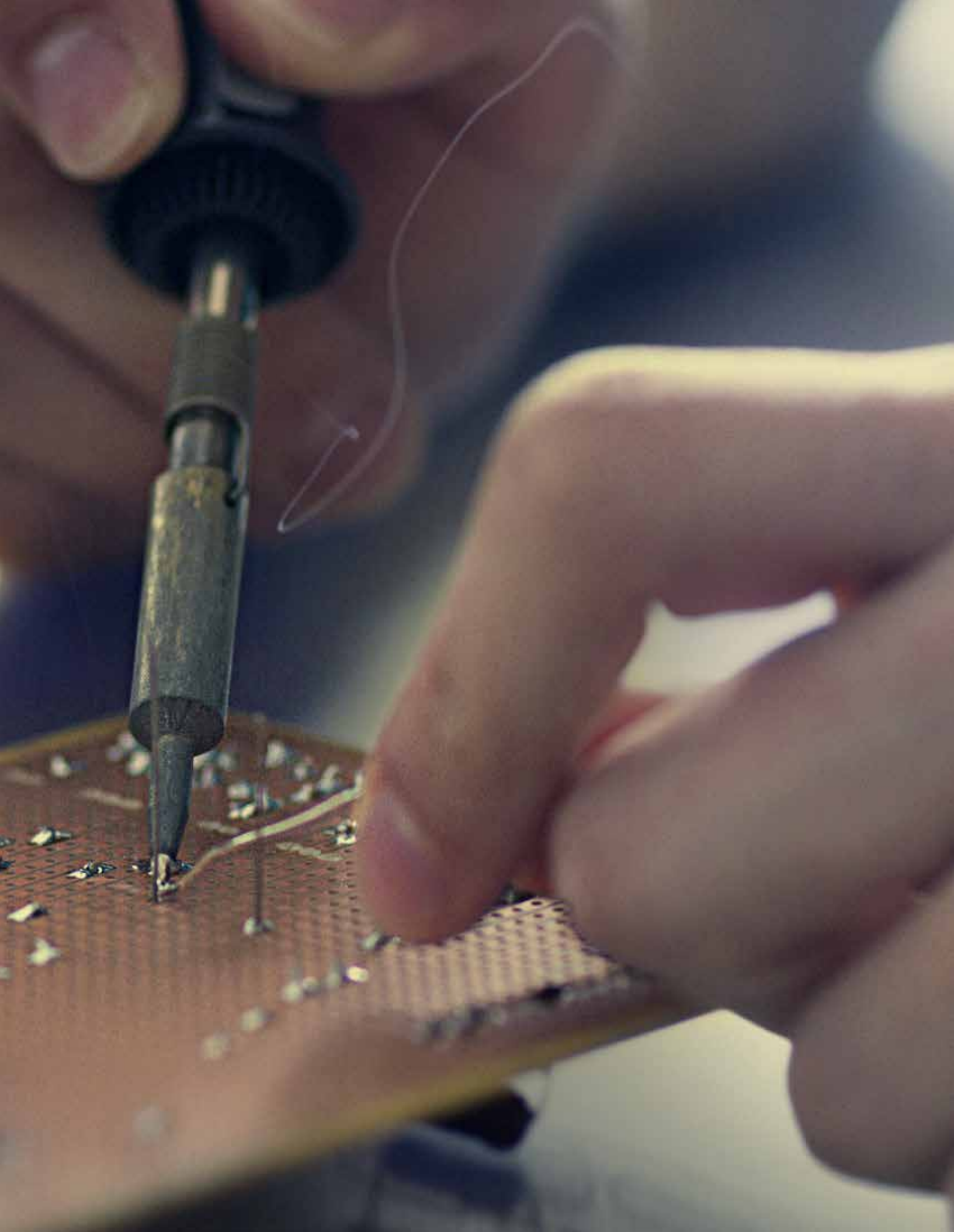


Franz Semmernegg
Chief Financial Officer

Teaching. Sharing. Shaping.

Damit die nächste Generation eine Zukunft hat: Lehrlingsausbildung bei Kapsch.

Globalisierung, Urbanisierung, Umweltschutz, Datensicherheit: Die Herausforderungen der Zukunft sind vielfältig und hängen häufig mit technologischen Entwicklungen zusammen. Technologie ist seit jeher Impulsgeber für Gesellschaft und Wirtschaft. Dem trägt Kapsch mit einer der renommiertesten Lehrlingsausbildungen in Österreich Rechnung. In den hauseigenen Lehrwerkstätten und Multimedia-Schulungsräumen werden junge Menschen in den Bereichen Elektronik, Mechatronik, Informations- und Telekommunikationstechnik ausgebildet. Aktuell sind es rund 300 Lehrlinge – nicht nur aus der eigenen Unternehmensgruppe. Die hohe Qualität der Ausbildung belegt auch die Tatsache, dass mehr als ein Drittel die Lehre mit Auszeichnung abschließt. Beste Voraussetzungen also, die Zukunft aktiv mitzugestalten und mit Kapsch neue Technologien möglich zu machen.



Unser Unternehmensprofil.

Kapsch ist seit jeher Pionier bei der Entwicklung neuer Technologien.

Über die Kapsch Group.

Vor über 120 Jahren gründete Johann Kapsch in Wien eine feinmechanische Werkstätte zur Erzeugung von Telegrafengeräten und Telefonen. Damit wurde bereits im Jahr 1892 der Grundstein für die heutige Kapsch Unternehmensgruppe gelegt. Allen Wirren und Herausforderungen der Geschichte zum Trotz nahm Kapsch regelmäßig eine Pionierrolle bei der Entwicklung und Etablierung neuer Technologien ein – bei Radio, Fernsehen und Telefonie ebenso wie bei Mobil- und Zugfunk. Heute ist die Kapsch Group ein weltweit agierender Technologiekonzern mit drei starken Geschäftsfeldern:

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

▶ **Seite 22:** Informationen über Investitionen in Forschung und Entwicklung

Der Name Kapsch steht für Innovationskraft, Pioniergeist und Kundenorientierung. Seit jeher wird massiv in Forschung und Entwicklung investiert, um neue Technologien zum Vorteil der Kunden und Anwender zur Marktreife zu bringen. Über 9% aller Umsatzerlöse wurden im Geschäftsjahr 2015/16 dafür verwendet. Kapsch leistet so einen wichtigen Beitrag zur verantwortungsvollen und nachhaltigen Gestaltung einer mobilen und vernetzten Welt.

Die Unternehmensgruppe mit Sitz in Wien unterhält weltweit rund 100 Niederlassungen und Repräsentanzen. In Europa ist die Kapsch Group nahezu flächendeckend aktiv. Wichtige Wachstumsmärkte liegen aber auch in Asien, Australien und Amerika. Zum Ende

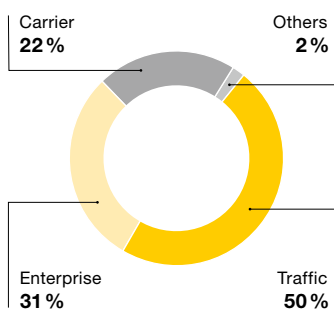
des Geschäftsjahres 2015/16 beschäftigte die Kapsch Group 5.838 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

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

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

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

Umsatzstruktur nach Geschäftssegmenten



Mit dem kreativen Leitmotiv „SHARE“ machen wir transparent, wo Kapsch rund um die Welt zu finden ist.

und V2X Kooperative Systeme. Kapsch TrafficCom deckt mit durchgängigen Lösungen die gesamte Wertschöpfungskette ihrer Kunden, von Komponenten über Design und Errichtung von Systemen bis hin zu deren Betrieb, aus einer Hand ab. Das Kerngeschäft ist, elektronische Maut- und Verkehrsmanagementsysteme zu entwickeln, zu errichten und zu betreiben. Referenzen in 44 Ländern auf allen Kontinenten haben Kapsch TrafficCom zu einem weltweit anerkannten ITS-Anbieter gemacht. Weitere Details zu Kapsch TrafficCom finden Sie ab Seite 32 dieses Berichts.

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

Kapsch BusinessCom ist mit rund 1.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und einem Umsatz von knapp 320 Mio. EUR einer der führenden ICT-Servicepartner in Österreich, Zentral- und Osteuropa. Eingebettet in die Kapsch Unternehmensgruppe agiert Kapsch BusinessCom weltweit mit eigenen Niederlassungen

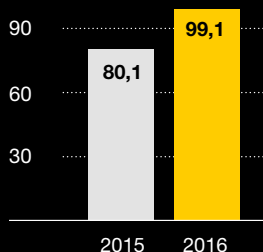
in Österreich und mit Gesellschaften in Tschechien, der Slowakei, Ungarn, Rumänien, Polen und der Türkei. Das Gesamtlösungsportfolio des Unternehmens deckt sowohl Informationstechnologie als auch Telekommunikation ab. Kapsch BusinessCom positioniert sich daher als ICT-Servicepartner. Neben der Systemintegration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

Kontinuität und Verantwortung. Die Kapsch Group verfolgt auch in der Kommunikation mit ihren Interessengruppen einen langfristigen Vertrauensaufbau. Mit dem Geschäftsbericht 2013/14 wurde ein neuer Vierjahreszyklus mit dem Motto „THINK“ eröffnet. Für das Geschäftsjahr 2014/15 zeigte das Motto „MOVE“, wie die Kapsch Group mit Mut zur Veränderung den Unternehmenserfolg auch in Zukunft absichern wird. Wie diese Erfolge durch Austausch und die interdisziplinäre Vernetzung sichergestellt werden, beschreibt der nun vorliegende Geschäftsbericht 2015/16 unter dem Titel „SHARE“. Den Abschluss des Berichtszyklus wird anlässlich des 125-jährigen Firmenjubiläums ein Sonderband bilden, der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft vereinen wird.

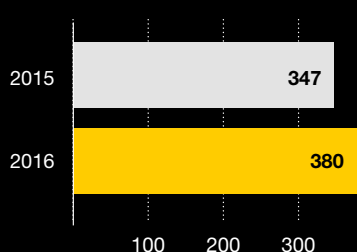
Unsere weltweite Präsenz.

Nordamerika

Umsätze (in Mio. EUR)

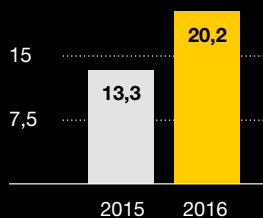


Mitarbeiter/-innen

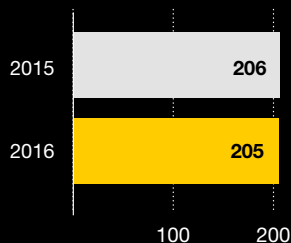


Mittel- und Südamerika

Umsätze (in Mio. EUR)

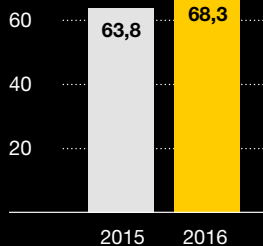


Mitarbeiter/-innen

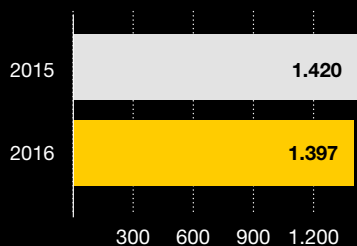


Afrika

Umsätze (in Mio. EUR)

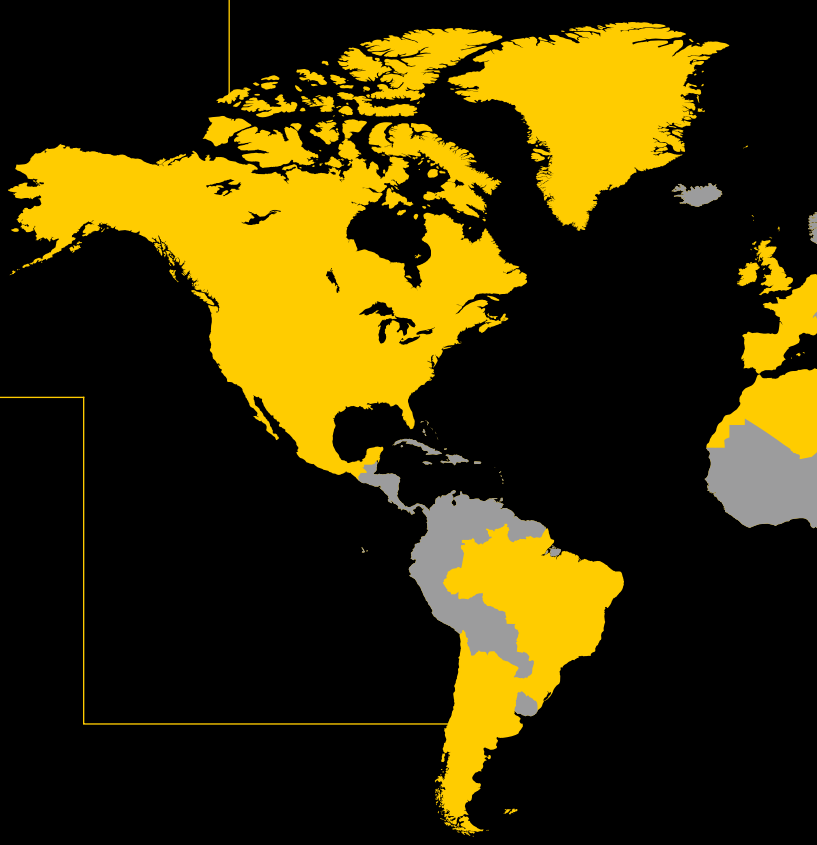


Mitarbeiter/-innen



Niederlassungen und Tochtergesellschaften der Kapsch Group

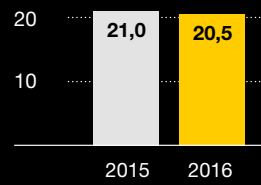
- ▶ Algerien
- ▶ Argentinien
- ▶ Australien
- ▶ Belgien
- ▶ Brasilien
- ▶ Bulgarien
- ▶ Chile
- ▶ Dänemark
- ▶ Deutschland
- ▶ Frankreich
- ▶ Irland
- ▶ Italien
- ▶ Kanada
- ▶ Kasachstan
- ▶ Königreich Saudi-Arabien
- ▶ Kroatien
- ▶ Luxemburg
- ▶ Malaysia
- ▶ Marokko
- ▶ Mazedonien
- ▶ Mexiko
- ▶ Neuseeland
- ▶ Niederlande
- ▶ Österreich
- ▶ Polen



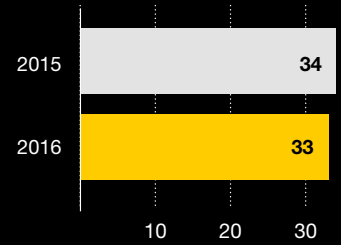


Asien

Umsätze (in Mio. EUR)

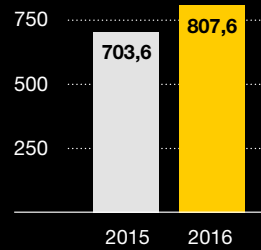


Mitarbeiter/-innen

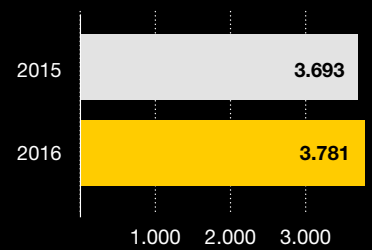


Europa

Umsätze (in Mio. EUR)

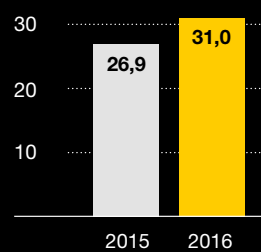


Mitarbeiter/-innen

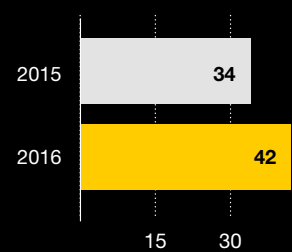


Australien

Umsätze (in Mio. EUR)



Mitarbeiter/-innen



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

Unsere Vision.

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

Kapsch. *challenging limits.*

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

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

Weil wir seit über 120 Jahren Vorreiter, Visionäre und Pioniere sind: Kapsch. *challenging limits.*

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

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

Kapsch verbindet Technik, Innovation und Know-how zu zukunftsweisenden Lösungen. Dabei folgt Kapsch seiner Leidenschaft, Technik zum Nutzen aller erfolgreich zu entwickeln und einzusetzen. Als Inkubator setzen wir auf Expertenwissen und

Umsetzungsstärke in allen Bereichen unseres unternehmerischen Handelns. Auch bei herausfordernden Rahmenbedingungen arbeitet Kapsch stets lösungs- und nutzerorientiert. So macht Kapsch Infrastruktur und Business sowie Kommunikation und Mobilität intelligent.

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

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

Durch diese konsequente Kundenorientierung, unser verantwortungsvolles Handeln und die Bereitschaft zur kontinuierlichen Weiterentwicklung und Veränderung wollen wir immer wieder Grenzen herausfordern und neu definieren – zum Vorteil unserer Kunden, Geschäftspartner und Investoren und im Interesse unserer Belegschaft, der Gesellschaft und der Umwelt. Dafür sorgen unsere engagierten 5.838 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den rund 100 Gesellschaften der Kapsch Group auf sechs Kontinenten.

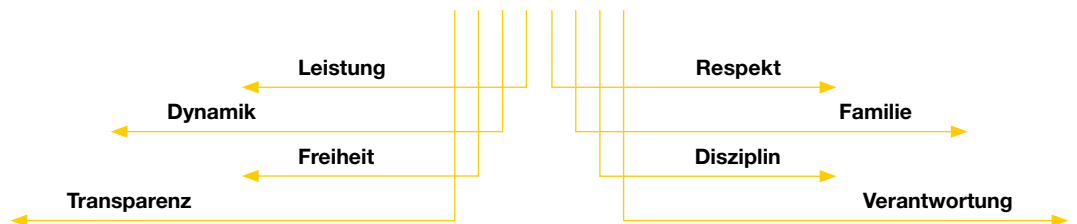


Unsere Mission.

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

unserem Kerngeschäft verfolgen wir einen profitablen globalen Wachstumskurs. Unsere engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, der konsequente Fokus auf technische Innovationen sowie verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln begründen unser Motto „challenging limits“.

Unsere Werte.



Werte schaffen und Werte schätzen.

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

► **Verantwortung.** Wir agieren im Interesse des Unternehmens, sind initiativ und tragen die Konsequenzen unseres Handelns.

► **Respekt.** Gegenseitige Anerkennung bildet die Basis für unser Miteinander.

► **Leistung.** Jeder trägt mit seinem persönlichen Einsatz und Erfolg zur Zielerreichung bei.

► **Disziplin.** Das Einhalten von Regeln ermöglicht das Zusammenarbeiten gemäß unseren Werten.

► **Transparenz.** Mit Informationen gehen wir offen um. So werden Entscheidungen nachvollziehbar.

► **Freiheit.** Individuelle Handlungsspielräume erweitern unsere persönliche Einsatzbereitschaft.

► **Familie.** Wir ziehen gemeinsam an einem Strang und unterstützen uns gegenseitig.

► **Dynamik.** Der Wille zu konsequenter Veränderung ermöglicht es uns, gesetzte Ziele zu erreichen.

Unsere Strategie.

Zukunft gestalten.

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

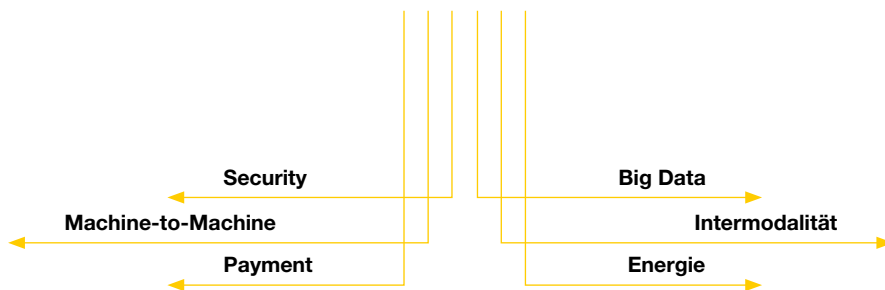
Die Kapsch Group ist in einem überaus dynamischen Umfeld tätig, das immer wieder neue Herausforderungen, Anwendungsmöglichkeiten und Entwicklungsfelder bietet. Dabei gilt es, technologische Veränderungen aktiv und frühzeitig zum Vorteil der Kunden zu adressieren und im Leistungsportfolio abzubilden.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

Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie in die Qualifikation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

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

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

Strategische Handlungsfelder.



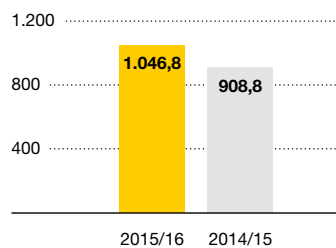
Security. Die Digitalisierung der Welt schreitet zügig voran und stellt Unternehmen hinsichtlich der Sicherheit von Daten laufend vor neue Herausforderungen. Ganz nach der Devise „Prevent, Protect, Detect und Respond“ bietet Kapsch BusinessCom innovative Lösungen im Bereich der IT-Security. Diese reichen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

Big Data. Pro Jahr wächst das weltweite Datenvolumen um rund 40 %. Das bringt neue Anforderungen an Speicherung, Verarbeitung und Verwaltung. Die

Nutzung und Strukturierung dieser Informationen stellen Unternehmen aller Branchen vor große Herausforderungen. Professionelle Lösungen, die eine intelligente Informationssuche ermöglichen und die Daten anschließend auch analysieren (Big Data Analytics), sind gefragt. Kapsch BusinessCom verfügt über derartige Lösungen, die echten Mehrwert für den Kunden schaffen.

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

Umsatz (in Mio. EUR)



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

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

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

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

Unsere Prinzipien und Ziele.

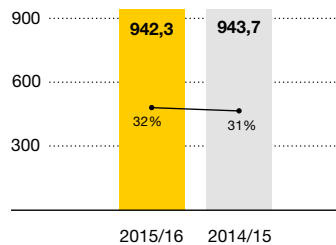
Als traditionsreiches, langjährig etabliertes Unternehmen verfolgt die Kapsch Group eine ambitionierte Strategie, die auf klaren Prinzipien basiert und der Absicherung ihres erfolgreichen Fortbestandes durch Wachstum dient.

Unsere Ziele sind:

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

Wirtschaftlicher Erfolg. Zur Fortsetzung der über 120-jährigen Unternehmensgeschichte gilt es, die Ertragskraft und Profitabilität der Kapsch Group sicherzustellen. Sie bilden das Fundament für unsere zukünftigen Erfolge und die Voraussetzung dafür, unsere Verantwortung gegenüber Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie der Gesellschaft wahrnehmen zu können. Wir messen unseren wirtschaftlichen Erfolg anhand der Umsatzentwicklung und der EBIT-Marge. Mit Umsatzerlösen von 1.046,8 Mio. EUR konnte im Geschäftsjahr 2015/16 das Niveau des Vorjahres von 908,8 Mio. EUR um 15 % übertroffen werden. Das Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit konnte von 6,6 Mio. EUR (2014/15) auf 72,3 Mio. EUR mehr als verzehnfacht werden. Die EBIT-Marge stieg von 0,7 % im Vorjahr auf 6,9 % an. Durch die Fortsetzung der Maßnahmen zur Steigerung der betrieblichen Effizienz wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr eine angemessene Mindestverzinsung des eingesetzten Kapitals und die Finanzierung strategischer Projekte sichergestellt.

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



Zur Wahrung der finanziellen Unabhängigkeit streben wir einen Verschuldungsgrad (Gearing) in einer Bandbreite von 25 % bis 35 % an. Per 31. März 2016 wird ein Gearing in Höhe von 25,5 % ausgewiesen. Damit konnte der Verschuldungsgrad gegenüber der Vorperiode stark reduziert werden. Mit einer Eigenkapitalquote von 32,3 % zum Stichtag verfügt die Kapsch Group somit über eine solide Bilanzstruktur.

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

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

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

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

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

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

► **Seite 86:** Detaillierte Angaben zum Risikomanagement finden Sie im Lagebericht.

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



Kapsch wurde 2015 als „Best Recruiter“ mit dem ersten Platz in der Branche IT/Software/Telekommunikation ausgezeichnet.

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

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

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

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

Unsere Meilensteine.

Kapsch. Eine Firmengeschichte.

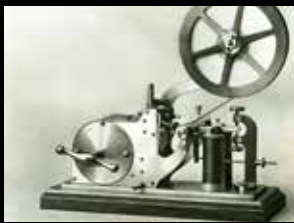


Steigen Sie hier in die Welt von Kapsch ein und besuchen Sie das virtuelle Museum.

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

1892

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



Nach 1918

Kapsch beginnt mit der Fertigung von Kondensatoren und Trockenbatterien.

1930

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

1948

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

1955

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



1965

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



1923

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



1946

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



1958

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



1969

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

1967

Präsentation des ersten Kapsch Farbfernsehgerätes „Chromomatic“.

1970

Ausrüstung der Österreichischen Bahn mit Zugfunk.



1972

Kapsch entwickelt Batterien mit Dichtheitsgarantie.

1980

Start der digitalen Telefonie in Österreich gemeinsam mit Schrack.

1984

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

1979

Die für die Flugsicherung essenzielle Mittelbereichsradaranlage Koralpe wird errichtet.

1999

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



1991

Erstes Telefonat in Österreich im neuen digitalen Mobilfunknetz GSM.



1994

Mehrere europäische Eisenbahnen werden mit Zugfunk von Kapsch ausgerüstet.

2003

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



2010

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

2012

Kapsch Smart Energy startet ein Pilotprojekt für integriertes Energiemanagement.

2013

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



2014

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



2016

Kapsch stattet neues Allianz Stadion in Wien mit flächen-deckendem WLAN und Medientechnik aus.



Forschung und Entwicklung.

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

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

Innovationskraft. Im Fokus unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten stehen marktorientierte Lösungen und Systeme, die den Innovationsvorsprung der Kapsch Group absichern. Die strategischen Geschäftsfelder der Kapsch Group unterhalten eigene Entwicklungsabteilungen, die sich mit zentralen Zukunftsfragen beschäftigen. Die damit verbundenen Aufwendungen beliefen sich im Geschäftsjahr 2015/16 auf rund 98,2 Mio. EUR bzw. 9,4 % der Umsatzerlöse nach 88,2 Mio. EUR bzw. 9,7 % im Vorjahr. Das entspricht einer Steigerung um 11 %.

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

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

Die Kapsch Group engagiert sich auch aktiv für die Förderung des wissenschaftlichen Nachwuchses. Unter anderem wird seit sieben Jahren der Kapsch Award für die besten Masterthesen der FH Technikum Wien verliehen. Der mit jeweils 2.000 EUR dotierte Preis wurde im Oktober 2015 an sechs Studierende für ihre hochqualitativen Arbeiten und herausragenden Leistungen verliehen.

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

Eines dieser zahlreichen Patente dient der Absicherung des Know-hows von Kapsch TrafficCom für ein Management- und Reservierungssystem für Großparkplätze. Ziel dieser Lösung ist die effiziente und vollautomatische Reservierung, Freigabe sowie Kontrolle einer Vielzahl von Pkw-Stellplätzen. Dabei kann ein Stell-



► **Seite 82:** Weitere Beispiele für die Innovationskraft der Kapsch Group finden Sie im Lagebericht.

platz vom Fahrzeughalter vorab via Internet durch die Eingabe des Kfz-Kennzeichens reserviert werden. Die OCR (Optical Character Recognition)-Kennzeichensekamas des Systems vor Ort erkennen das Nummernschild des heranfahrenden Fahrzeugs und die Schranken werden automatisch geöffnet. Die Lokalisierung des Fahrzeugs am Großparkplatz erfolgt mittels OCR-Kameras über den Stellplätzen, die Bezahlung wird hochsicher über eine im Fahrzeug mitgeführte OBU (On-Board Unit) durchgeführt. Beim Ausfahren wird der Pkw automatisch im System abgemeldet und der Stellplatz als verfügbar vermerkt.

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

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

Ein Beispiel für diese Strategie liefert die Übernahme von Prodata Mobility Systems NV, Belgien, die im vergangenen Wirtschaftsjahr erfolgreich abgeschlossen wurde. Durch die Integration dieses Un-

ternehmens rundet Kapsch CarrierCom das Portfolio von End-to-End-Lösungen für Betreiber des öffentlichen Personennahverkehrs ab. Bereits im Jahr 2012 etablierte Kapsch CarrierCom den Geschäftsbereich Public Transport, der sich auf unternehmenskritische Telekommunikationsnetze für den öffentlichen Personennahverkehr auf Basis der TETRA-Bündelfunktechnologie konzentriert. Mit der Akquisition von Prodata Mobility Systems erweitern wir das diesbezügliche Angebot und sind für unsere Kunden mit Systemen zur automatischen Fahrpreiseinhebung (Automated Fare Collection, AFC) und mit Intelligent Transportation Systems (ITS) nunmehr auch eine zentrale Anlaufstelle für Infrastruktur, Anwendungen und Services.

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

Ein Schwerpunkt der Innovationstätigkeit ist beispielsweise das Internet of Things und hier ganz besonders Industrie 4.0. Die intelligente Vernetzung von Objekten, die Erfassung von relevanten Informationen über Sensoren und die Analyse von Daten werden eingesetzt, um bestehende Prozesse zu optimieren und neue Geschäftsmodelle zu ermöglichen. In einem Pilotprojekt wurden etwa Baumaschinen vernetzt. Damit wird die Logistik optimiert und es befinden sich immer genügend Maschinen mit ausreichenden Kapazitäten am richtigen Ort. Auch die Wartungskosten werden dadurch gesenkt und die Lebensdauer der schweren Geräte kann erhöht werden. Das ist die Basis für neue Geschäftsmodelle wie etwa „Kran as a Service“: In Zukunft zahlen Bauunternehmer nicht nur eine zeitabhängige Miete für Baukräne, sondern möglicherweise eine nutzungsabhängige Gebühr pro gehobener Tonne.

„Innovationen sichern unseren nachhaltigen Erfolg.“

Kari Kapsch,
COO Kapsch Aktiengesellschaft

Nachhaltige Unternehmensführung.



Nachhaltigkeitsbericht 2014/15



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

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

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

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

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

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

Die börsennotierte Tochtergesellschaft Kapsch TrafficCom AG dokumentiert ihre Ziele und Maßnahmen

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

Effizienter Einsatz von Ressourcen.

Mit der Geschäftstätigkeit der Kapsch Group sind der Verbrauch von Ressourcen und der Ausstoß von klimarelevanten Emissionen verbunden. Wir arbeiten jedoch intensiv daran, diese Auswirkungen kontinuierlich zu minimieren. Der Großteil dieser Effekte resultiert aus der Geschäftstätigkeit der Tochtergesellschaft Kapsch Components, die sich für die Produktion verantwortlich zeichnet, sowie aus dem Fuhrpark der gesamten Unternehmensgruppe. Durch weitere Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz, aber auch bedingt durch ein geringeres Produktionsvolumen ging der Stromverbrauch von Kapsch Components im Geschäftsjahr 2014/15 im Vergleich zum Vorjahr um rund 79 MWh bzw. 9,5 % zurück. In diesem Zusammenhang konnten auch die unternehmensweiten CO₂-Emissionen um 18,2 % gesenkt werden.

Weiters ging auch der Verbrauch von Stickstoff, der in der Fertigung bei Kapsch Components zum Einsatz kommt, zurück. Der Absolutverbrauch war um 9,7 Tonnen bzw. 3,8 % geringer als im Vorjahr. Gemessen am Gewicht produzierter Ware wurde jedoch eine Erhöhung um 13,4 % pro Tonne Produkt verzeichnet. Diese gegensätzliche Entwicklung resultiert aus sinkenden Produktionszahlen sowie Unterschieden im Produktmix. Die begonnene Umstellung von Stempellöten auf Laserlöten in der Fertigung sollte jedoch dazu führen, dass 87 % des bislang in diesem Arbeitsschritt verbrauchten Stroms und 100 % des dabei verbrauchten Stickstoffs eingespart werden können.

Zur Sensibilisierung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für Aspekte des Klima- und Umweltschutzes wird im Rahmen der internen Kommunikation laufend auf Einsparpotenziale beim Ressourcenverbrauch hingewiesen. Darüber hinaus kommen zur Reduktion der Reisetätigkeit seit mehreren Jahren verstärkt

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind die Grundlage unseres Erfolges.

Telepräsenz- und Videokonferenz-Systeme zum Einsatz. Seit dem Umstieg auf Lync, die Nachfolgeversion des zuvor verwendeten Office Communication Servers (OCS), konnte der Einsatzradius weiter vergrößert werden.

Neben den skizzierten Maßnahmen zur Senkung des Ressourcenverbrauchs im eigenen Wirkungsbereich liefern die Produkte und Lösungen der Kapsch Group einen wertvollen Beitrag zum Schutz von Umwelt und Klima. Beispiele dafür sind unter anderem die Urban Traffic Solutions von Kapsch TrafficCom zur automatisationsunterstützten Steuerung des Verkehrs oder die Machine-to-Machine-Lösungen (M2M) von Kapsch CarrierCom.

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

Positionierung als attraktiver, verantwortungsvoller Arbeitgeber.

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

Zum Bilanzstichtag 31. März 2016 zählte die Kapsch Group in Summe 5.838 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, um 1,81 % mehr als zum Stichtag des Vorjahres. Diesen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein attraktives Arbeitsumfeld zu bieten, sie zu fördern und zu fordern, darin liegt die Hauptaufgabe des Kapsch Personalmanagements. Die Richtlinie dabei bildet eine stark ausgeprägte Unternehmenskultur, in deren Mittelpunkt Verantwortung, Respekt, Leistung, Disziplin, Transparenz, Freiheit, Dynamik und die Familie stehen.

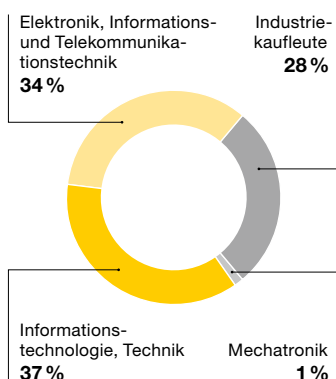
Kontinuierliche Aus- und Weiterbildung. Die Kapsch Group muss sich in einem sehr dynamischen Umfeld behaupten. Um aktiv neue Standards in den strategischen Geschäftsfeldern setzen zu können,

nehmen laufende Investitionen in die Qualifikation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einen hohen Stellenwert ein. Die Kapsch University bietet einen individuellen Ausbildungsplan, der sich aus fachspezifischen und persönlichkeitsorientierten Kursen und Seminaren zusammensetzt. Zur Förderung des multinationalen Mitarbeiteraustausches wurde ein Job-Rotation-Programm zwischen den Standorten eingerichtet. Darüber hinaus bereitet ein Nachwuchsführungskräfte-Programm ausgewählte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf zukünftige Aufgaben vor. Im Rahmen eines zweijährigen internen Traineeprogramms lernen Trainees verschiedene Unternehmen und Abteilungen der Kapsch Group kennen.

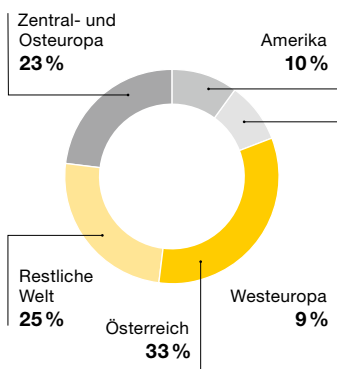
Ausbildung und Förderung von Jugendlichen. Der Kapsch Group und ihren Unternehmenseinheiten ist es ein besonderes Anliegen, jungen Menschen einen guten Start in ihr Berufsleben zu ermöglichen. Die Ausbildung von Lehrlingen nimmt daher einen hohen Stellenwert ein. Als staatlich ausgezeichnete Lehrbetrieb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

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

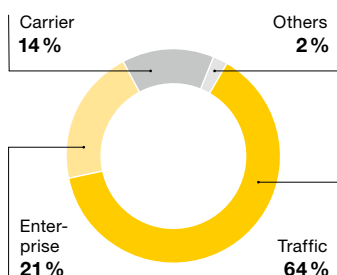
Lehrlinge im Ausbildungsjahr 2015/16



Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nach Region



Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nach Segment



Verbesserungsprozess sind weitere Maßnahmen, mit denen die Kapsch Group ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur aktiven Gestaltung des Unternehmens ermutigt.

Onboarding. Gruppenweit wurde das Kapsch Onboarding-Programm „Connected“ implementiert, um neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern den Einstieg in das Unternehmen zu erleichtern. Neben Informationseinheiten über die Unternehmenswerte und -kultur umfasst es auch Schulungen zur Vermittlung sicherheitsrelevanter Themen, wie etwa zum Umgang mit sensiblen Kundendaten. Die systematische und flächendeckende Durchführung von Mitarbeitergesprächen ist Kapsch ein wichtiges Anliegen. Die Durchführungsquote wird akkurat über ein IT-gestütztes System erhoben. Dabei wird das Ziel verfolgt, langfristig eine Rate von 100 % zu erzielen (2014/15: 72,3%). Gerade auch aufgrund des stetigen Unternehmenswachstums und der damit einhergehenden Integrationsphasen bleibt dieses Ziel weiterhin bestehen.

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

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

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

Workshops werden Maßnahmen zur weiteren Verbesserung der Mitarbeiterzufriedenheit definiert und später auch deren Wirksamkeit beurteilt.

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

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

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

Synergie von Wirtschaft, Bildung und Forschung. Die Kapsch Group engagiert sich seit jeher für den Brückenschlag zwischen Wirtschaft und Forschungs- bzw. Bildungseinrichtungen. Beispielsweise fördern wir das „Universitäre Gründerservice Wien“ und den „INiTS Award“. Diese Auszeichnung prämiiert Abschlussarbeiten und Dissertationen, die sich in der Unternehmenspraxis umsetzen lassen. Um den Bedarf an hochqualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auch in Zukunft abdecken zu können, fördern wir in erster Linie technisch und naturwissenschaftlich orientierte Institutionen und Projekte. Dazu zählen unter anderem das Institut für Elektrotechnik



**Kunstkalender
2016**



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

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

Verantwortung gegenüber der Gesellschaft.

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

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

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

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

Plattform für Künstler. Jährlich wurde ein Kalender von einem ausgewählten und von Kapsch unterstützten Künstler verlegt. Das Kalenderprojekt „Changing views“ ermöglichte es aufstrebenden Kunstschaaffenden, eine interessierte Öffentlichkeit für ihre Werke

zu erreichen. Der Kunstkalender 2016 präsentiert Arbeiten des 1971 in Wien geborenen Künstlers Phillip Schweiger. Die Themen seiner künstlerischen Arbeit sind Sujets aus dem Alltag, vertraute Orte oder vergangene Erlebnisse, die Schweiger in einem spannenden Wechselspiel aus sachlicher Nüchternheit und stimmungsvoller Verklärtheit darstellt.

Der Kunstkalender wurde heuer zum letzten Mal im gewohnten Format umgesetzt. Im Frühjahr 2016 lobten die Kapsch Aktiengesellschaft und das mumok – Museum moderner Kunst Stiftung Ludwig Wien – erstmalig den „Kapsch Contemporary Art Prize“ aus. Er dient der Förderung junger Künstlerinnen und Künstler mit Lebens- und Arbeitsmittelpunkt in Österreich.

Langjährige kulturelle Partnerschaften. Die Verbindung von Tradition und Innovation prägt das Selbstverständnis der Kapsch Group. Seit 1992 besteht eine Generalpartnerschaft mit dem Wiener Konzerthaus. Durch sein spannendes und unkonventionelles Programm verknüpft das Konzerthaus Traditionspflege mit der Erschließung neuer Publikumsschichten. Den jährlichen Höhepunkt bildet ein hochkarätiges Konzert mit international anerkannten Orchestern und Dirigenten, bei dem Kunden, Partner und Investoren der Kapsch Group den Genuss und die Freude an der Kunst teilen.

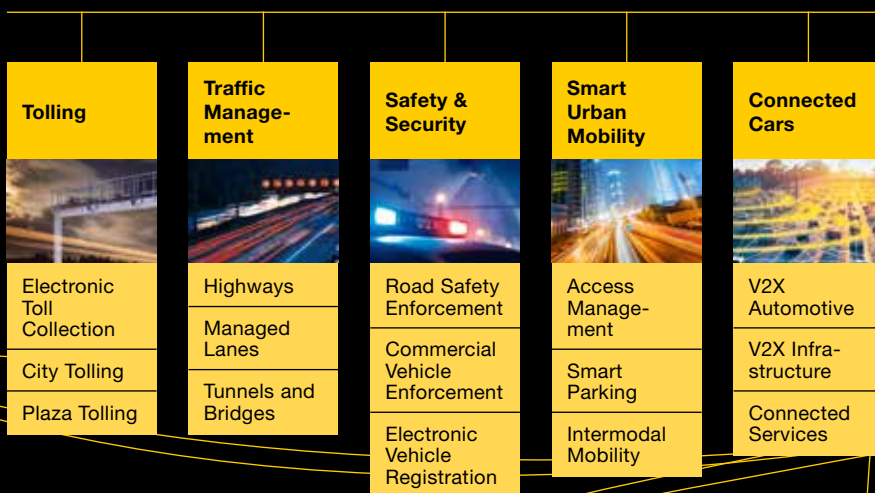
Mit „Wien Modern“ fördert die Kapsch Group eines der mittlerweile weltweit renommiertesten Festivals zeitgenössischer Musik – und dies seit seiner Gründung im Jahr 1989. Ziel dieser Veranstaltungsreihe ist es, die Bedeutung von Wien als moderne Kulturstadt zu unterstreichen. Die hier vertretenen Komponisten,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

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

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

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, das Grenzen überschreitet. Ein Unternehmen mit Leidenschaft für Technik. Ein Unternehmen, das seit 120 Jahren Vorreiter, Visionär und Pionier ist. Unter dem Motto „challenging limits“ arbeitet Kapsch daran, Technik zum Nutzen aller erfolgreich zu entwickeln und einzusetzen.

Als Inkubator setzen wir auf Expertenwissen und Umsetzungsstärke in allen Bereichen unseres unternehmerischen Handelns. Unsere smarten Lösungen für globale Herausforderungen sollen das Leben der Menschen qualitativ und nachhaltig verbessern. Dabei sind unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit ihrem Engagement, ihrem Know-how und ihrer Kompetenz unsere wichtigsten Botschafter und Grundlage unseres Erfolges.




Schlüsselgesellschaften.

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




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

Kapsch CarrierCom ist ein global tätiger Hersteller, Lieferant und Systemintegrator von End-to-End-Telemetrie- und Telekommunikationslösungen. Das Unternehmen bietet innovative er-

Kapsch CarrierCom

Railways	Public Transport	Carriers
		
RDN.net-works based on GSM-R	TETRA & DMR Networks	GSM, UMTS, LTE and CDMA Access & Core Networks
Terminals & Cab Radios	Automatic Fare Collection	Fixed Access & Voice-over-IP Solutions
Transmission	Intermodal Traffic Control Systems	Transmission & Software-defined Networks
Applications	Passenger Information	Applications (AAA, MNP etc.)
End-to-End Integration	Tram Energy Efficiency Management	OSS/BSS Solutions
Plan – Build – Maintain – Operate	Predictive Vehicle Maintenance & Service Optimization	Network Optimization & Virtualization
	Plan – Build – Maintain – Operate	Professional Services
		Security Solutions

Kapsch BusinessCom

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

Kapsch Smart Energy

Smart Metering & Smart Grid


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

schaften ist Kapsch CarrierCom ein wichtiger Know-how-Träger in all ihren Geschäftssegmenten.

Kapsch BusinessCom ist der erfolgreichste und einer der bekanntesten ICT-Servicepartner in Österreich sowie in Zentral- und Osteuropa. Das Gesamtlösungsportfolio des Unternehmens deckt sowohl Informationstechnologie als auch Telekommunikation ab. Neben der Systemintegration und der kontinuierlichen Optimierung

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

Neue Geschäftsfelder.

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

Driving. Sharing. Progressing.

Damit der Verkehr im Lincoln Tunnel auch in der Rushhour rasch vorankommt: Verkehrsmanagement von Kapsch.

Omero Catan war im Jahr 1936 die erste Person, die durch den Lincoln Tunnel fahren durfte, der wie der Holland Tunnel die Insel Manhattan mit New Jersey verbindet. Heute zählen die beiden Verbindungen unter dem Hudson River mit über 100.000 Kraftfahrzeugen pro Tag zu den meistbefahrenen Tunneln der Welt. Sicherheit und Effizienz haben im Vergleich zu damals an Bedeutung gewonnen. Deshalb setzt der Betreiber dieser wichtigen Verbindungsstrecken beim Verkehrsmanagement auf Know-how von Kapsch. Kapsch TrafficCom plante und realisierte intelligente Video- und Kommunikationssysteme, die das Verkehrsaufkommen in und aus der Millionenmetropole regulieren, kontrollieren und optimieren. Unfälle werden vollautomatisch erkannt und Maßnahmenpläne für Behörden, Einsatzkräfte und andere Verkehrsteilnehmer implementiert. Das zeigt, wie Kapsch mit seinen Projekten weltweit die Infrastruktur der Zukunft sicherstellt.

LINCÖLN
TUNNEL



ONE

CENTRAL PARK
SOUTH





**Kapsch
TrafficCom
Geschäftsbericht
2015/16**



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

Geschäftsfelder und Strategie.

Die dynamische Entwicklung der globalen Märkte für intelligente Verkehrssysteme beeinflusst die Ausrichtung der Kapsch TrafficCom Group und war Auslöser für die Adaption der Strategie im Wirtschaftsjahr 2015/16. Mit dieser Strategie 2020 nehmen wir Bezug auf das verstärkte Mobilitätsbedürfnis der Menschen im urbanen Umfeld. Ausgehend von der bisher erworbenen Expertise werden wir für unsere Kunden zukünftig durchgängige Mobilitätskonzepte entwickeln. Die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten reichen von Smart Parking über die Datengenerierung für Verkehrssteuerung bis hin zur Überwachung von gewerblichen Fahrzeugen. Mit integrierten Lösungen, die Verkehrsdaten verknüpfen, werden Verkehrsflüsse optimiert und die Verkehrssicherheit erhöht. Ein weiterer Schritt führt zur Vernetzung von Fahrzeugen. Auch hier sehen wir großes Potenzial für die Zukunft.

Die Unternehmenssteuerung erfolgt daher nach zwei Segmenten:

- ▶ **Electronic Toll Collection (ETC).** In diesem Segment werden Projekte für Errichtung, Wartung und Betrieb von Systemen abgebildet, die die elektronische Mauteinhebung zur Bezahlung der Mautgebühr ohne Anhalten an einer Mautstation umfassen, aber auch manuelle Mautsysteme. In der Regel sind dies Projekte, die von öffentlichen Stellen oder von privaten Konzessionären ausgeschrieben und vergeben werden. Es handelt sich dabei um Systeme auf einzelnen Straßenabschnitten oder auf landesweiten Straßennetzwerken. Nach der Errichtung erfolgen häufig Nachlieferungen von Komponenten für die Erweiterung bzw. Adaptierung der Systeme.
- ▶ **Intelligent Mobility Solutions (IMS).** In diesem Segment werden Projekte für Errichtung, Wartung und Betrieb von Systemen zur Verkehrsüberwachung, Verkehrssteuerung und Verkehrssicherheit abgebildet. Zudem sind Projekte zur Kontrolle von Nutzfahrzeugen und zur elektronischen Fahrzeugregistrierung sowie intelligente Parklösungen und Systeme zur intermodalen Mobilität diesem Segment zuge-

ordnet, und auch Systeme und Dienstleistungen für die Betriebsüberwachung öffentlicher Verkehrsmittel und Umwelteinrichtungen.

Unsere Lösungen. Wir unterteilen unser Angebot in Mauteinhebung, Verkehrsmanagement, Verkehrssicherheit, Urbane Mobilität und Vernetzte Fahrzeuge.

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

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

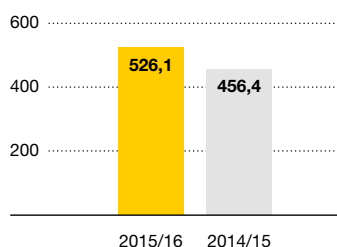
Verkehrssicherheit. Wir unterteilen unser Angebot hierbei in Verkehrsüberwachung, Kontrolle von Nutzfahrzeugen und Elektronische Fahrzeugregistrierung.

Die Verkehrsüberwachung umfasst Gesamtlösungen für die automatisierte Überwachung der Einhaltung von Verkehrsgesetzen. Die Lösungen erlauben, verschiedene Delikte wie zu schnelles Fahren, das Überfahren von roten Ampeln oder Überladung zu erfassen und die Strafgebühren entsprechend den gesetzlichen Vorgaben einzuheben.

▶ **Seite 70:** Detaillierte Informationen zum Geschäftsverlauf dieses Segments finden Sie im Lagebericht.

Entwicklung Umsatz

(in Mio. EUR)



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

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

Urbane Mobilität. Wir unterteilen unser Angebot hierbei in Städtische Zugangsregelung, Intelligente Parklösungen und Intermodale Mobilität.

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

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

Intermodale Mobilität umfasst Lösungen, die wir in Zusammenarbeit mit unserer Schwestergesellschaft Kapsch CarrierCom entwickeln werden.

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

Ausblick und Ziele. Im Wirtschaftsjahr 2016/17 wird einerseits der Beitrag der im April 2016 erworbenen Kapsch TrafficCom Transportation (Transportation-Sparte von Schneider Electric, vormals Telvent Tráfico y Transporte) in Umsatz und Ergebnis der Kapsch TrafficCom Group deutlich sichtbar sein, andererseits wird die Implementierung der neu gewonnenen Projekte zunehmend beitragen.

Darüber hinaus erwartet Kapsch TrafficCom einige Entscheidungen bezüglich weiterer Projekte: In Österreich läuft die Neuausschreibung des landesweiten Mautsystems bereits, in Bulgarien wurde eine Ausschreibung für ein neues Mautsystem gestartet. In Tschechien läuft der Vertrag noch bis Ende 2016. Die nächsten Schritte werden in Kürze von der Regierung in Prag festgelegt.

Zudem sind unverändert mehrere Projekte in den USA in der Angebotsphase. Potenziale sieht Kapsch TrafficCom auch zunehmend in Asien. Bezüglich eines landesweiten Projektes in einer ähnlichen Struktur, wie dies bereits erfolgreich in Weißrussland umgesetzt wurde, finden weiterhin Gespräche statt.

Ein wesentlicher Schwerpunkt für die nächsten Jahre wird die Weiterentwicklung der Strategie 2020 sein. Kapsch TrafficCom wird das Portfolio im Hinblick auf intelligente Mobilitätslösungen für außergewöhnliche Nutzererlebnisse der Kunden ausbauen. Systeme und Daten werden zunehmend ineinandergreifen und Fahrzeuge mit ihrer Umwelt vernetzt werden. Mit der Akquisition der Transportation-Sparte von Schneider Electric gelang auch ein großer Schritt in Richtung Stadt. Kapsch TrafficCom plant diesen Bereich sorgfältig zu integrieren und dadurch zur Gestaltung der zukünftigen Smart Cities beizutragen.

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



Advancing. Sharing. Evolving.

Damit sich der Nahverkehr in Ghana entwickelt: Smarte, intermodale Lösungen von Kapsch.

Der afrikanische Kontinent beheimatet elf der am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften der Welt. Diese Entwicklung spiegelt sich auch im Bevölkerungswachstum wider. So auch in Accra, Ghanas Hauptstadt mit mehr als 2 Millionen Einwohnern. Tendenz: steigend. Dass ein derartiges Wachstum eine Herausforderung für die Infrastruktur darstellt, ist wenig verwunderlich. In Stoßzeiten warten Berufstätige und Schüler eine Stunde und länger auf Bus, Taxi oder einen privaten Transferdienst – die sogenannten Trotros. Diesem Problem schafft nun ein gemeinsames Projekt des Lkw- und Busproduzenten Scania und Kapsch CarrierCom Abhilfe. Der Aufbau einer BusRapidTransport-Flotte (BRT) in Verbindung mit den smarten Ticketinglösungen und digitalen Reiseinformationssystemen von Kapsch wird den Verkehrsfluss in der Stadt verbessern, die Effizienz steigern und zeigen, warum Kapsch weltweit nicht nur als zuverlässiger Partner, sondern auch als innovativer Enabler geschätzt wird.



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

Geschäftsfelder und Strategie.

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

Im Bereich Public Transport adressiert Kapsch CarrierCom mittels Ticketinglösungen, rechnerunterstützten Betriebsleitsystemen und TETRA-Bündelfunktechnologie Kunden im Personennahverkehr.

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

Railways. Die GSM-R-Technologie von Kapsch CarrierCom verbindet 78.000 km Bahngleise in Europa, Afrika und Asien. Das Unternehmen garantiert dabei eine Systemunterstützung bis zum Jahr 2030. Mit dem speziell für Bahnen entwickelten Produktportfolio ist Kapsch CarrierCom erfolgreicher Partner bei Bahnprojekten zur Modernisierung der Telekommunikationsinfrastruktur. Zur Standardisierung des ETCS Level 2 (European Train Control System) mittels GPRS-Technologie arbeitet Kapsch CarrierCom mit zahlreichen Standardisierungs- und Regulierungs-

behörden zusammen, darunter der Internationale Eisenbahnverband (UIC), die Union Industry of Signalling (UNISIG) und die Europäische Eisenbahnagentur (ERA). Gemeinsam mit dem 3rd Generation Partnership Project (3GPP) sind wir federführend bei der IP-Standardisierung der GSM-R-Technologie aktiv. Im Berichtsjahr ist Kapsch CarrierCom der europäischen Shift2Rail-Initiative als Associated Member beigetreten. Diese Initiative der EU hat zum Ziel, durch Forschung und Innovation die Entwicklung neuer Technologien, Produkte und Lösungen für Bahnsysteme voranzutreiben.

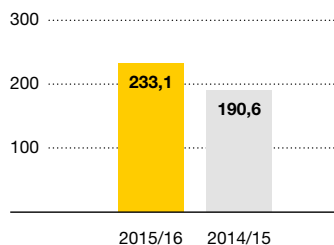
Public Transport. Nach der erfolgreichen Integration des innovativen belgischen Unternehmens Prodata Mobility Systems bietet Kapsch CarrierCom nun intermodale Betriebsleitsysteme (Intermodal Transport Control Systems, ITCS), automatisierte Zahlungs- und Ticketingsysteme (Automated Fare Collection, AFC) sowie situationsaktuelle Fahrgastinformationssysteme für Unternehmen des öffentlichen Personennahverkehrs an. Auch im Bereich „critical communications“ stellt Kapsch CarrierCom Lösungen bereit, die aus technischer Sicht ideal für Straßenbahnen, U-Bahnen und Busse geeignet sind. Diese Kommunikationslösungen gewährleisten eine sichere und besonders zuverlässige Sprachübertragung.

Darüber hinaus bietet Kapsch CarrierCom maßgeschneiderte End-to-End-Lösungen für Unternehmen im Transportwesen an, die eine automatisierte Ferndatenerfassung von Fahrzeugen benötigen. Sämtliche Daten über Standort und Verhalten der Fahrzeuge werden über eine Plattform gesammelt, in Echtzeit visualisiert und für die Weiterverarbeitung bereitgestellt. Diese Daten ermöglichen es, leistungssteigernde

► **Seite 74:** Detaillierte Informationen zum Geschäftsverlauf dieses Segments finden Sie im Lagebericht.

Entwicklung Umsatz

(in Mio. EUR)



Maßnahmen zu initiieren, Lifecyclekosten zu senken und wirksame Strategien zur präventiven Wartung zu entwickeln.

Kapsch CarrierCom ist in diesem Segment auch Mitglied der Union Internationale des Transports Publics (UITP) und der American Public Transport Association (APTA). In diesem Berichtsjahr ist Kapsch CarrierCom der Smart Ticketing Alliance beigetreten, um das Ticket der Zukunft mitzugestalten.

Carriers. Kapsch CarrierCom ist ein global tätiger Systemintegrator für die Betreiber von Telekommunikationsnetzen und Service Provider. Wir ermöglichen unseren Kunden einen schnelleren Markteintritt, optimieren bestehende Netzwerkinfrastruktur und unterstützen die Einführung von IP-Netzen und Netzwerken der nächsten Generation. Die aktuellen Schwerpunkte in diesem Geschäftssegment bilden wegweisende Technologien wie VoIP, Sicherheits- und Policy-Lösungen, CEM (Customer Experience Management), virtualisierte Netze (SDN/NFV) und Netzsignalisierungslösungen. Es ist uns gelungen, starke Partnerschaften aufzubauen, die uns bei diesen aktuellen Branchenthemen unterstützen.

Erfolg in etablierten und neuen Märkten. Im Geschäftsjahr 2015/16 hat Kapsch CarrierCom mit der Umsetzung der zahlreichen im Vorjahr gewonnenen Großaufträge von Bahngesellschaften und Unternehmen des öffentlichen Personennahverkehrs begonnen. Neue Aufträge konnten in bestehenden Märkten wie Polen bei der polnischen Bahn, dem Vereinigten Königreich bei den Bestandskunden Network Rail und Nexus sowie in Irland beim irischen Telekommunikationsbetreiber eir erzielt werden. CFL, die

luxemburgischen Bahnen, zählen mit dem Auftrag zur Modernisierung der landesweiten Bahnkommunikationsinfrastruktur in diesem Berichtsjahr zu den Neukunden von Kapsch CarrierCom.

In Entwicklungsländern, in denen das Transportwesen eine Schlüsselstellung bei der Gestaltung des wirtschaftlichen Gesamtprozesses einnimmt, konnte Kapsch CarrierCom den Busbetreiber Scania in Ghana sowie den Busbetreiber UDA in Tansania als Neukunden gewinnen. In beiden Ländern wurde Kapsch CarrierCom mit der Implementierung eines integrierten Ticketing- und ITCS-Systems beauftragt.

Ausblick. Kapsch CarrierCom wird weiterhin stark in Forschung und Entwicklung investieren, um die Stellung als einer der Marktführer im Bahnsegment zu verteidigen und die wachstumsstarke Public-Transport-Sparte weiter auszubauen. Auch die Umsetzung neuer Carrier-Lösungen wie CEM, SDN und NFV soll beschleunigt werden. Im Fokus unserer Wachstumsstrategie stehen die Märkte in Zentral- und Osteuropa, Nord- und Südamerika, Afrika und im Mittleren Osten.

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



Writing. Sharing. Connecting.

Damit die Mediaprint am Drucker bleibt: ICT-Infrastruktur von Kapsch.

Kurier und Kronen Zeitung erreichen in Österreich zusammen mehr als 2,7 Millionen Leser täglich. Die Druck- und Logistikdienstleistungen der beiden Pressehäuser wickelt die Mediaprint, eines der größten Medienunternehmen des Landes, ab. Bei so vielen Schnittstellen zu Redaktionen und Druckereien ist ein sicheres und flexibles IT-System von zentraler Bedeutung. Deshalb hat das Unternehmen diese immer komplexer werdende Aufgabe an Österreichs führenden ICT-Partner ausgelagert. Kapsch BusinessCom übernahm die gesamte LAN- und Security-Infrastruktur mit mehreren tausend Netzwerk-Ports sowie das Management der WAN-Provider für alle Standorte. Und realisierte eine Rund-um-die-Uhr-Systemüberwachung inklusive Service und Support. Durch dieses flächendeckende Servicenetz werden tagesaktuelle Nachrichten erst möglich gemacht.



Kapsch BusinessCom deckt als Digitalisierungspartner heimischer und internationaler Unternehmen den gesamten Lebenszyklus von ICT-Lösungen ab.

Geschäftsfelder und Strategie.

Das umfangreiche Portfolio von Kapsch BusinessCom umfasst zukunftsfähige Gesamtlösungen in den Bereichen Informationstechnologie und Telekommunikation (ICT). Mit rund 1.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unterstützen wir Unternehmen und Institutionen jeder Größe und aus allen Branchen bei der Planung und Umsetzung ihrer Digitalisierungsprojekte. Dabei unterscheiden wir drei Geschäftsfelder:

Business Services: Auf Basis innovativer Ansätze wie M2M, Predictive Analytics, Smart Building und digitaler Assistenzsysteme realisieren wir konkrete Lösungen und Services mit Branchenfokus. Unser Leistungsspektrum reicht von Innovationsworkshops und Pilotprojekten über die Entwicklung von Business Services bis hin zu kompletten Outsourcing-Projekten.

Technology Solutions: Diese sorgen für eine stabile IT-Infrastruktur inklusive der nötigen IT-Sicherheit. Leistungsfähige Cloud-Services ermöglichen eine effiziente Zusammenarbeit und Kommunikation mit jedem Endgerät unabhängig vom Standort.

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

► **Seite 78:** Detaillierte Informationen zum Geschäftsverlauf dieses Segments finden Sie im Lagebericht.

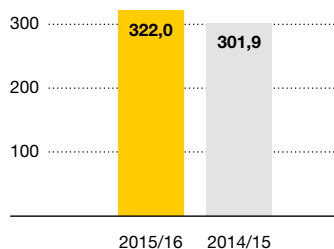
Ergänzt wird das Portfolio durch Dienstleistungen wie Consulting, Projektmanagement, Installation, Training, Service und Operating sowie Finanzierungslösungen.

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

- **Cloud.** Skalierbare ICT-Services werden im Eigenbetrieb oder aus der „Wolke“ zur Verfügung gestellt. Die Vorteile: mehr Kostentransparenz und Flexibilität.
- **New World of Work.** Die Digitalisierung durchdringt alle internen und externen Unternehmensprozesse und schafft dadurch neue Arbeitsformen und Arbeitsplätze, die eine entsprechende technologische Ausstattung benötigen.
- **Big Data.** Exponentiell steigende Datenmengen müssen sicher gespeichert, verarbeitet und verwaltet werden. Aus Analyse und Interpretation dieser Daten lassen sich wertvolle Erkenntnisse für das Business gewinnen.
- **Internet of Things.** Die Vernetzung von Maschinen oder anderen smarten Anlagen optimiert Prozesse und steigert die Produktivität. Intelligente ICT-Infrastruktur ist die Basis dafür.
- **Security.** Der Schutz sensibler Daten, sicherer Datenaustausch und die Abwehr von Cyberkriminalität sind für ICT-Lösungen und -Anwendungen essenziell.

Entwicklung Umsatz

(in Mio. EUR)



Wachstumsstrategie 2016. Im Rahmen ihrer Fünf-Jahres-Wachstumsstrategie bis 2016 verfolgte Kapsch BusinessCom die Ziele, jährlich mindestens doppelt so schnell zu wachsen wie der Gesamtmarkt und den Anteil des Servicegeschäftes am Gesamtumsatz maßgeblich zu erhöhen. Diese Ziele wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr wieder erreicht. Als Digitalisierungspartner übernimmt Kapsch BusinessCom auch die langfristige Verantwortung für den vollständigen oder auch teilweisen Betrieb (Operating) von Kundenlösungen. Im Sinne dieser strategischen Ausrichtung konnten auch im Geschäftsjahr 2015/16 weitere Operating-Projekte gewonnen werden.

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

Für Kapsch BusinessCom ist ICT-Excellence oberstes Prinzip und ständiger Anspruch: In der Beratung und im Design der richtigen Lösung für unsere Kunden ebenso wie im Betrieb und bei all den dazugehörigen Services, die stets in Premiumqualität erbracht werden sollen.

Verlässlicher ICT-Partner. Neben Systemintegration und laufenden Optimierungsmaßnahmen übernimmt Kapsch BusinessCom immer öfter den vollständigen Betrieb von ICT-Lösungen. Ganz gemäß dem Ansatz:

Consult. Deploy. Operate. Unabhängig von Herstellern, aber gemeinsam mit führenden Technologiepartnern wie Avaya, Cisco, EMC, Google, Hitachi, HP, Microsoft oder Mitel agieren wir als Berater, Systemlieferant und Dienstleistungsanbieter. In einem überaus dynamischen Technologieumfeld beweisen wir uns mit dieser Strategie als verlässlicher, vertrauenswürdiger und langfristiger Partner und Chief Digital Officer (CDO) für rund 17.000 Kunden.

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

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

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



Travelling. Sharing. Moving.

Damit Bahnpassagiere zwischen Mekka und Medina zügiger vorankommen: Bahn- kommunikation von Kapsch.

Bereits 2009 begannen die Bauarbeiten zu einem Projekt, das selbst im Königreich Saudi-Arabien als besonders prestigeträchtig einzustufen ist. Mittels Hochgeschwindigkeitszügen sollen künftig an die 160.000 Passagiere täglich zwischen den Pilgerstätten Mekka und Medina quer durch die Wüste reisen können. Dass in Saudi-Arabien stets mit Hochgeschwindigkeit an der Zukunft gearbeitet wird, ist nichts Neues. Neu ist hingegen, dass Kapsch CarrierCom dabei sprichwörtlich zum Zuge kam, ihre Expertise im Bereich Bahnkommunikation und GSM-R-Funktechnologie einzubringen. Aufgrund der klimatisch und topografisch extremen Bedingungen realisiert Kapsch eine mehrfach abgesicherte Netzwerk-Architektur, die entlang der 444 Kilometer langen Strecke für einen reibungslosen Betrieb sorgen wird. Dieses einzigartige Projekt zeigt, dass Kapsch überall Wege findet, Superlative möglich zu machen.



Neue Geschäftsfelder.

Die Kapsch Group beschreitet neue Wege – mit ihrer Leidenschaft für Technik.

Dem Kapsch TrafficCom Geschäftsbericht liegt ein Folder bei, in dem auf das neue Unternehmen Kapsch TrafficCom Transportation eingegangen wird.

Blick in die Zukunft.

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

Ein Beispiel dafür stellt die Akquisition von Streetline, Inc., USA, dar, die wir im April 2015 abschließen konnten. Streetline ist ein führendes Smart-Parking-Unternehmen mit Sitz in Kalifornien, das intelligente Daten und moderne Analytik zur Lösung von Parkplatzproblemen für Kunden in aller Welt liefert. Die bahnbrechende Streetline-Technologie erleichtert den Konsumenten das Auffinden des besten Parkplatzes und steigert damit den Komfort bei gleichzeitiger Reduktion des CO₂-Ausstoßes. Kapsch TrafficCom wird die hochmodernen Smart-Parking-Anwendungen und die dazugehörige Datenanalytik in die eigenen Intelligent Transportation Systems (ITS) sowie in die Systeme für Electronic Toll Collection (ETC) und Traffic Management Solutions (TMS) integrieren.

Außerdem gelang im April 2016 mit dem Erwerb der Transportation-Sparte von Schneider Electric ein großer Schritt – eigentlich ein Sprung – auf dem Weg von der Autobahn in die Städte. Das vormals unter dem Namen Telvent Tráfico y Transporte tätige Unternehmen ist ein führender Anbieter von IT-Lösungen in Echtzeit und intelligenten Verkehrssystemen, die das Angebot von Kapsch TrafficCom perfekt ergänzen. Dieser neue Bestandteil der Kapsch TrafficCom Group wird künftig unter dem Namen Kapsch TrafficCom Transportation firmieren.

Ein weiteres Beispiel liefert die Erweiterung des Produktportfolios für Betreiber im öffentlichen Personennahverkehr, die mit der erfolgreichen Integration von Prodata Mobility Systems möglich wurde. Die Plattform von Prodata ist ein offenes System, das verschiedenste Funktionalitäten für E-Ticketing, für Fahrzeugortung und -verfolgung sowie für Fahrgastinformationen bietet.

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

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

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

Kapsch Smart Energy – intelligente Energiesysteme.

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

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

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

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

Mehr Informationen zu Kapsch Smart Energy finden Sie auf kapschsmartenergy.at



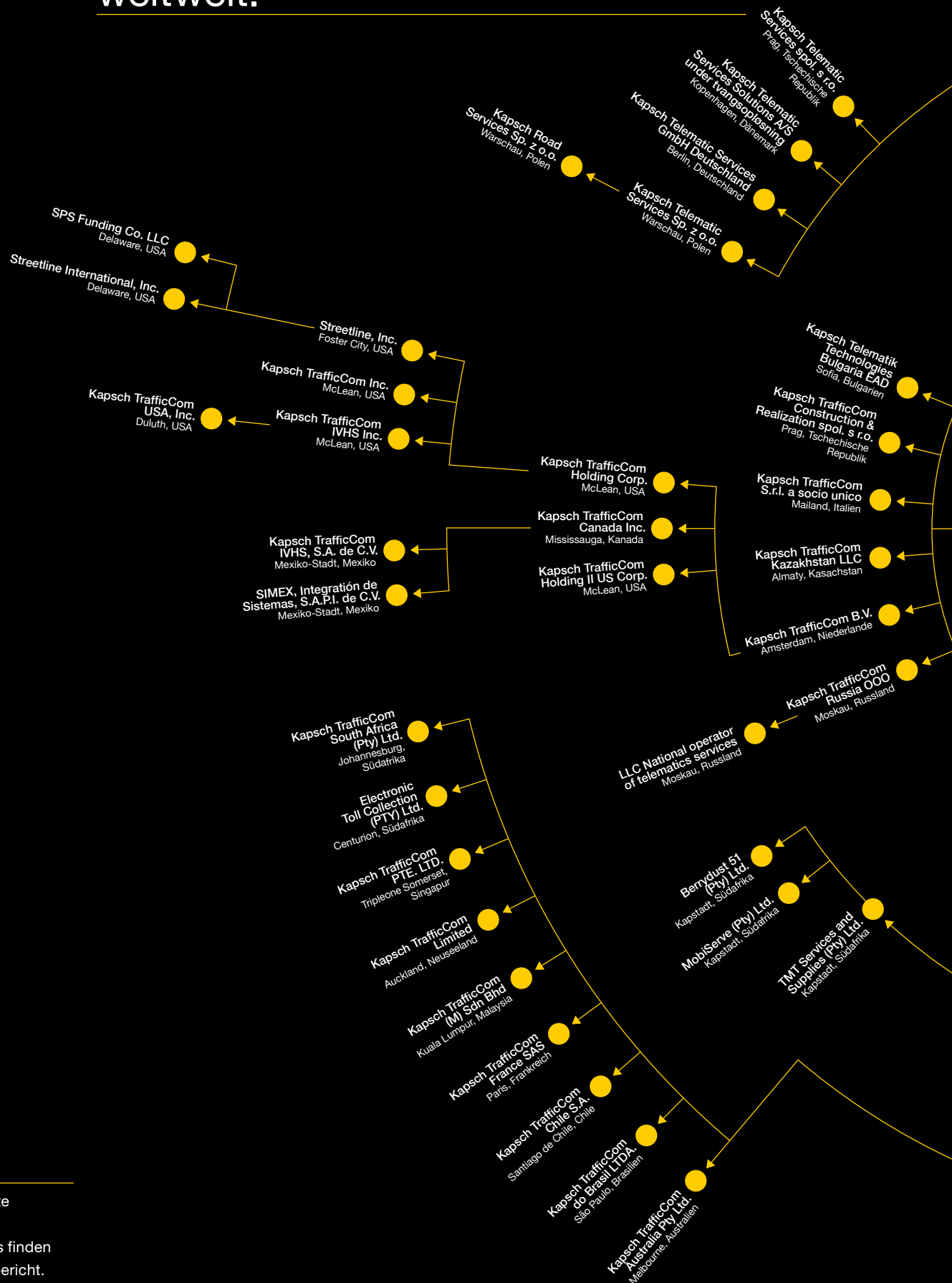
Regulating. Sharing. Preserving.

Damit italienische Städte sehens- und lebenswert bleiben: City-Access-Systeme von Kapsch.

Schranken, polizeilich besetzte Kontrollpunkte und gedruckte Zutrittsberechtigungen: So versuchte man im Italien der 1970er Jahre, Stadtzentren wie jenes von Bologna vor dem Verkehrskollaps zu bewahren. Für die Stadtverwaltung ein immenser Aufwand und für die Autofahrer höchst unpraktisch. Mit der zunehmenden Urbanisierung wurde der Ruf nach intelligenteren Lösungen immer lauter. Kapsch TrafficCom ist diesem Ruf gefolgt und hat in zahlreichen Städten in aller Welt technologiegestützte Zugangssysteme implementiert. Heute sorgen diese intelligenten City-Access-Lösungen für weniger Staus und mehr Lebensqualität, schützen historische Altstädte und leisten einen wichtigen Beitrag zur Finanzierung der Verkehrsinfrastruktur moderner Städte. Und sie zeigen, dass Kapsch Mobilität sensibel zu wahren versteht.



Die Kapsch Group weltweit.



► **Seite 102:** Detaillierte Informationen zum Konsolidierungskreis finden Sie im Konzernlagebericht.

Vorstand und Aufsichtsrat.

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

Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat.

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

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

Vorstand der Kapsch Aktiengesellschaft.

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

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

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

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

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

Ferner übt Kari Kapsch zahlreiche Funktionen außerhalb der Kapsch Group aus und ist in mehreren branchenbezogenen Vereinigungen aktiv. Er ist Vizepräsident der Wirtschaftskammer Wien, Obmann-Stellvertreter des Fachverbandsausschusses der Elektro- und Elektronikindustrie der Wirtschaftskammer Österreich, Mitglied der Spartenkonferenz der WKO/Sparte Industrie, Mitglied der Spartenkonferenz der WKW/Sparte Industrie, Mitglied des Vorstandes der Fachhochschule Technikum Wien, Mitglied der Fachvertretung Maschinen- und Metallwarenindustrie der WKO, Mitglied der Fachvertretung Maschinen-, Metallwaren- und Gießereindustrie der WKW, Mitglied des Vorstandes des Österreichischen Verbandes für Elektrotechnik (OVE), Mitglied des Vorstandes des Verbandes der Bahnindustrie, Mitglied des JR-Senats der Christian Doppler Forschungsgesellschaft, Mitglied des Vorstandes der Österreichisch-Polnischen Gesellschaft, Mitglied des Vorstandes der Österreichisch-Arabischen Handelskammer (AACC), Mitglied der Österreichisch-Iranischen Gesellschaft (OIG), Mitglied der

Mehr Informationen zum Corporate-Governance-Bericht von Kapsch TrafficCom finden Sie auf kapsch.net/ktc/investor_relations/corporate_governance





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

Geschäftsführung der Austria Telecommunication International GmbH, der Gezogene Beteiligungsverwaltungs GmbH, der KEGK Holdinggesellschaft m.b.H, der ADONARD Beteiligungs GmbH sowie der UKAL Handels- und Vermietungs GmbH.

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.

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

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

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

Aufsichtsrat der Kapsch Aktiengesellschaft.

KR Veit Schmid-Schmidfelden ist seit September 2007 Vorsitzender des Aufsichtsrates der Kapsch Aktiengesellschaft, der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH und der DATAX HandelsgmbH. Er ist geschäftsführender Gesellschafter der Schmid-Schmidfelden Beteiligungsgesellschaft mbH und der Fertinger-Grup-

pe. Zudem übt er folgende weitere Funktionen aus: Obmann der Fachgruppe der Maschinen- und Metallwarenindustrie NÖ, Obmann-Stellvertreter der Sparte Industrie der WKÖ und der WKNÖ, Mitglied des Bundesvorstandes der Vereinigung der Österreichischen Industrie, Mitglied des Vorstandes der Industriellenvereinigung Niederösterreich und Vorstandsmitglied der NÖ Gebietskrankenkasse sowie Aufsichtsratsmitglied der Austrian Airlines AG.

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

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

Mag. Elisabeth Kapsch ist seit September 2013 Aufsichtsratsmitglied der Kapsch Aktiengesellschaft, der Kapsch CarrierCom AG, der DATAX HandelsgmbH und der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH. Nach einem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Wirtschaftsuniversität Wien und mehreren leitenden

Funktionen in der Kapsch Aktiengesellschaft ist sie seit 1998 Geschäftsführerin der Kapsch Immobilien GmbH. Als solche ist sie maßgeblich verantwortlich für die Schaffung des EURO PLAZA, Wiens modernstem Office Park. Bis heute ist das EURO PLAZA mit einer Nutzfläche von weit mehr als 200.000m² eines der größten und erfolgreichsten Projekte seiner Art. Vor allem durch die vielfältige Infrastruktur, das maßgeschneiderte Serviceangebot und nicht zuletzt die optimale Lage wurde damit für eine Vielzahl von zufriedenen Mietern ein Umfeld für Business auf höchstem Niveau geschaffen.

Vorstand der Kapsch TrafficCom AG.

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

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

Dr.-Ing. Alexander Lewald ist seit November 2015 Mitglied des Vorstandes und CTO der Kapsch TrafficCom AG. Nach dem Studium der Elektrotechnik an der Technischen Universität München war Alexander Lewald drei Jahre beim DLR (Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt) am Institut für Robotik und Systemdynamik tätig. Im Rahmen dessen promovierte er im Bereich Systemdynamik von Mehrachs-Robotern an der Ruhr-Universität Bochum und vertiefte die Arbeiten zu diesem Thema an der Engineering School der Stanford University, Palo Alto, USA.

Nach seiner Tätigkeit bei McKinsey & Company befasste sich Alexander Lewald in den vergangenen 15 Jahren in verschiedenen Managementpositionen bei Kappa IT Ventures, Gilde IT, SAP sowie der Parametric Technology Corp. insbesondere mit dem Aufbau neuer Geschäfte in der Informations- und Kommunikations (IKT)-Industrie.

Vorstand der Kapsch CarrierCom AG.

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

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

Vorstand der Kapsch BusinessCom AG.

Dr. Franz Semmernegg ist seit April 2010 CEO und bereits seit März 2003 CFO der Kapsch BusinessCom AG. Er übt zudem weitere gruppeninterne und externe Funktionen aus (siehe Seite 52).

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

Supporting. Sharing. Cultivating.

Damit junge Kunst eine neue Bühne bekommt: Der Kapsch Contemporary Art Prize.

In Österreich sind Schätzungen zufolge zwischen 30.000 und 40.000 Menschen als Künstlerinnen und Künstler tätig. Ob Schriftsteller, bildender oder darstellender Künstler: Kunst hat in Österreich Tradition. Damit das so bleibt, hat Kapsch gemeinsam mit dem mumok – Museum moderner Kunst Stiftung Ludwig Wien – den Kapsch Contemporary Art Prize ins Leben gerufen. Österreichische Nachwuchstalente erhalten so die Chance auf eine Einzelausstellung vor internationalem Publikum sowie ein Preisgeld in Höhe von 5.000 Euro. Zudem wird ein Werk von Kapsch für die Sammlung des mumok angekauft. Nach vielen Jahren der Kunst- und Kulturförderung bekennt sich das österreichische Familienunternehmen Kapsch ein weiteres Mal dazu, seine gesellschaftspolitische Verantwortung in zeitgemäßer Form wahrzunehmen. Denn nur so wird das Leben mit der Kunst und von der Kunst möglich gemacht.





Konzernlagebericht.

KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH zum Konzernabschluss per 31. März 2016.

1 Wirtschaftliches Umfeld.

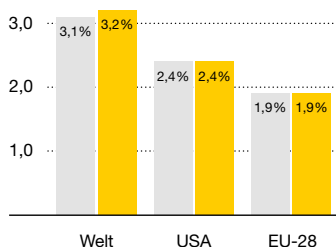
1.1 Marktanalyse

Weltwirtschaft

Die Konjunktorentwicklung blieb im Jahr 2015 hinter jener des Vorjahres zurück, zeigte sich aber mit einem Weltwirtschaftswachstum von 3,1 % weiterhin robust (2014: 3,4 %). Während die entwickelten Volkswirtschaften allmählich auf einen moderaten Wachstumspfad zurückkehrten, waren die Schwellen- und Entwicklungsländer erneut von geringeren Steigerungsraten geprägt; sie zeichneten aber dennoch für rund 70 % des globalen Wachstums verantwortlich. Der Welthandel expandierte in Anbetracht der schwächeren Konjunkturlage 2015 nur um 2,8 %, nachdem im Vorjahr ein Plus von 3,5 % verzeichnet worden war. Im Jahr 2016 soll das Wachstum der international gehandelten Güter- und Dienstleistungsvolumina allerdings wieder stärker anziehen. Die Konjunkturprognose für die kommenden Jahre zeigt eine etwas dynamischere Entwicklung der Globalwirtschaft: Laut Internationalem Währungsfonds (IWF) wird diese 2016 um 3,2 % und 2017 um 3,5 % expandieren.

BIP-Wachstum

(in %)



■ 2015 ■ 2016e

Quelle: IWF World Economic Outlook

USA

Die US-amerikanische Wirtschaft verzeichnete im Berichtsjahr ebenso wie im Vorjahr ein Wachstum von 2,4 %. Die Notenbank Federal Reserve (Fed) vollzog Ende 2015 mit der US-Leitzinserhöhung auf 0,25 % bis 0,5 % die erste Richtungsänderung in der Zinspolitik seit 2006. Aufgrund der frühzeitigen Ankündigung und eher schrittweisen „Normalisierung“ der Geldpolitik hatte dies jedoch kaum Auswirkungen auf die Wirtschaft. Gebremst wurde der Konjunkturoptimismus im Berichtsjahr durch den stark aufgewerteten Dollar, der das Exportgeschäft erschwerte. Hauptwachstumsmotor blieb der private Konsum.

Schwellen- und Entwicklungsländer

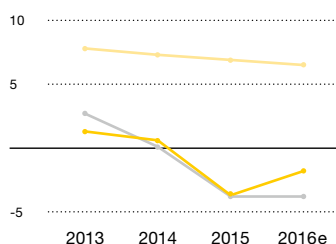
In den Schwellen- und Entwicklungsländern wurde im Berichtsjahr mit 4,0 % das niedrigste Wachstum seit der Finanzkrise 2008/09 erzielt. Gehemmt wurde die Konjunktorentwicklung dabei unter anderem von den weiterhin niedrigen Rohstoffpreisen.

Chinas Wirtschaftswachstum fiel im Berichtsjahr unter die 7 %-Marke und verzeichnete mit 6,9 % den niedrigsten Wert seit 1990. Das Land befindet sich in einem Transformationsprozess von arbeitsintensiver und exportorientierter Fertigung hin zu einer stärker technologisierten und dienstleistungsbasierten Wirtschaft. Für die kommenden Jahre wird eine weitere Verlangsamung des Wachstums auf 6,5 % im Jahr 2016 und 6,2 % im Jahr 2017 erwartet. Insgesamt kann für Asien allerdings eine positive Bilanz gezogen werden. Indien erzielte 2015 einen beachtlichen BIP-Anstieg von 7,3 %. In den ASEAN-5-Staaten findet zumindest eine graduelle Verbesserung der Wirtschaftsleistung statt: Das BIP-Wachstum steigerte sich von 4,6 % im Vorjahr auf 4,7 % im Jahr 2015 und soll laut IWF in den kommenden Jahren weiter anziehen.

In den Schwellen- und Entwicklungsländern verlangsamte sich das Wirtschaftswachstum erneut.

BIP-Wachstum 2013-2016e

(in %)



■ Russland
 ■ China
 ■ Brasilien

Quelle: IWF World Economic Outlook

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

Österreich verzeichnete 2015 ein BIP-Wachstum von nur 0,9%.

Die Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS) litt im Berichtsjahr weiterhin unter dem Russland-Ukraine-Konflikt, niedrigen Ölpreisen und hoher Inflation. Die Wirtschaftsleistung schrumpfte dementsprechend um 2,8%, nachdem 2014 zumindest noch ein moderates Wachstum von 1,1% erreicht worden war. Der wirtschaftlich größte Mitgliedsstaat der GUS, Russland, sah sich 2015 mit einem BIP-Rückgang von 3,7% konfrontiert. Wie bereits im Vorjahr trübten der Ölpreisverfall, die Wirtschaftssanktionen der EU und der Rubelverfall die Konjunkturaussichten.

In der Region Lateinamerika (inklusive Karibik) schrumpfte die Wirtschaftsleistung im Jahr 2015 ebenfalls, wenn auch um moderate 0,1%. Insbesondere größere Volkswirtschaften wie Brasilien, Venezuela und Argentinien wiesen aufgrund schwacher Rohstoffpreise, eines Nachfragerückgangs, hoher Volatilität an den Finanzmärkten und struktureller Probleme negative Wachstumsraten auf. Andere Volkswirtschaften wie Peru, Mexiko oder Chile konnten immerhin Expansionsraten im niedrigen einstelligen Bereich erzielen.

Die generell gedämpfte Konjunktorentwicklung, die im Berichtsjahr vorherrschte, war auch in Subsahara-Afrika und in der MENAP-Region (Mittlerer Osten und Nordafrika, Afghanistan und Pakistan) zu beobachten. So wurde in den Ländern südlich der Sahara eine deutliche Wachstumsverlangsamung auf 3,4% (2014: 5,1%) registriert, die MENAP-Region wuchs nach 2,8% im Vorjahr nur mehr um 2,5%.

Europa

In Europa festigte sich 2015 das Wirtschaftswachstum im Vergleich zum Vorjahr, das aggregierte Bruttoinlandsprodukt der EU-28 stieg um 1,9%. Ausschlaggebend dafür war in erster Linie die solide Konsumnachfrage, während die Investitionsneigung der Unternehmen unter der gebremsten globalen Konjunktur litt. Auffallend waren auch die unterschiedlichen Entwicklungen auf Länderebene: Während der BIP-Anstieg in den großen Volkswirtschaften Deutschland (+1,7%) und Frankreich (+1,1%) unter dem EU-Durchschnitt lag, expandierte etwa Irland (+6,9%) vergleichsweise kräftig. Für 2016 erwarten die Wirtschaftsforscher aufgrund der schwierigen internationalen Rahmenbedingungen ein unverändertes Wachstumsniveau in Europa. Weiter entspannen dürfte sich jedoch die Situation auf dem Arbeitsmarkt. War die Arbeitslosenrate in den EU-28 bereits 2015 unter die 10%-Marke gerutscht, so erreichte sie Anfang 2016 mit 8,9% den niedrigsten Wert seit sieben Jahren.

Der Konjunkturverlauf im Euro-Raum konnte 2015 mit jenem in der Gesamt-EU nicht mithalten. Gegenüber 2014 wuchs die Wirtschaft in der Währungsunion um 1,6%. Der vorhergesagte Eintritt in eine Deflationsphase blieb zwar für die Mehrzahl der Euro-Länder aus, das angestrebte Ziel einer Inflationsrate von knapp unter 2% wurde jedoch nicht erreicht. Die Europäische Zentralbank (EZB) weitete daher im Berichtsjahr ihre expansive Geldpolitik aus und verlängerte das Programm zum Ankauf von Staatsanleihen und anderen Wertpapieren bis mindestens Ende März 2017. Darüber hinaus wurde der Leitzins Anfang 2016 erstmals in der Geschichte auf 0% gesenkt, um den Geldfluss in die Realwirtschaft weiter anzukurbeln.

Eine leichte Verbesserung war 2015 hinsichtlich der konjunkturellen Entwicklung in Mittel- und Südosteuropa zu beobachten. Im Vergleich zu den EU-28 konnte die Region wirtschaftlich weiter aufholen. Überschattet wurde der positive regionale Kurs von der nach wie vor prekären Situation in der Ukraine und Russland. Die Tschechische Republik, Rumänien, Polen und die Slowakei erzielten dennoch BIP-Zuwächse von jeweils über 3%. 2016 soll Mittel- und Südosteuropa insgesamt auf einem stabilen Wachstumspfad bleiben.

Österreich

In Österreich setzte sich im Berichtsjahr die moderate wirtschaftliche Erholung fort: Das Bruttoinlandsprodukt stieg 2015 um 0,9%. Weniger stark als in der Vergangenheit fiel dabei der Wachstumsbeitrag des Außenhandels aus. Konkret belief sich der nominelle Anstieg der Warenexporte auf lediglich 2,7%, bedingt durch die Konjunkturverlangsamung in den Schwellenländern und die EU-Sanktionen gegen Russland. Für 2016 rechnen die Wirtschaftsforscher dennoch mit einem etwas kräftigeren BIP-Wachstum von 1,6%.

1.2 Branchenanalyse

Markt für Intelligent Transportation Systems

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

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

Marktsegmentierung. Die Studie „Intelligent Transportation Systems – A Global Strategic Business Report“ von Global Industry Analysts (April 2014) 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). Andere intelligente Verkehrssysteme – sie umfassen:

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

Marktvolumen und -wachstum.

Global Industry Analysts (April 2014) schätzten das weltweite Volumen des ITS-Marktes für das Jahr 2015 auf rund 17,2 Mrd. USD mit weiter steigender Tendenz. Das größte Produktsegment stellten 2015 demnach Other Intelligent Transportation Systems mit 38,8 % (6,7 Mrd. USD) dar. ETC hatte mit einem weltweiten Volumen von 4,5 Mrd. USD einen Anteil von 26,0 % am ITS-Markt. Die größte ITS-Region waren 2015 die USA mit 38,2 %, gefolgt von Europa mit 30,3 %. Der ITS-Markt wächst gemäß der Studie zwischen 2012 und 2020 voraussichtlich mit durchschnittlich 8,7 % pro Jahr und soll 2020 ein weltweites Volumen von 26,3 Mrd. USD erreichen, wovon auf ETC mit 7,8 Mrd. USD ein Anteil von 29,5 % entfallen soll. Für ETC wird mit einer jährlichen Steigerung von 11,5 % das stärkste Wachstum aller Produktsegmente erwartet.

Der derzeitige Fokus von Kapsch TrafficCom richtet sich auf betreiber-/infrastruktur-orientierte ITS. Entsprechend der Strategie 2020 und dem Streben nach intelligenten Mobilitätslösungen werden zunehmend auch fahrzeug- und benutzer-orientierte ITS ins Zentrum rücken. Zudem beobachtet Kapsch TrafficCom die weiteren Entwicklungen in industrie-orientierten ITS laufend.

Kapsch ist der Ansicht, dass folgende Themen die wichtigsten Trends und Treiber im derzeit adressierten Markt sind:

Marktsituation und Markttreiber.

- ▶ **Mobilität.** Mit zunehmendem Wohlstand steigt der Wunsch nach Mobilität und die damit verbundenen Ansprüche an Verkehrssysteme nehmen zu. Mobilität wird vermehrt als Grundbedürfnis oder als Notwendigkeit gesehen. Die dafür entwickelten Verkehrssysteme variieren global betrachtet stark. So zeigt die Anzahl der Pkws pro 1.000 Einwohner als Indikator zur Beurteilung des Entwicklungsstandes das Aufholpotenzial in vielen Ländern: Während es in den USA im Durchschnitt 800 Pkws pro 1.000 Einwohner sind, fällt die Quote in südamerikanischen Ländern auf bis zu 100 Pkws, in Afrika liegt sie zum Teil deutlich darunter. Wenn der wirtschaftliche Aufholprozess der Schwellenländer wie China oder Brasilien weiterhin anhält, kann davon ausgegangen werden, dass auch der Individualverkehr stark zunehmen wird. Die Entwicklung der

Kfz-Neuanmeldungen bestätigt dieses Bild. Alleine in China waren es im Jahr 2015 über 18 Millionen neue Autos – um ein Drittel mehr als in der gesamten EU. Inzwischen gibt es in China über 30 Städte mit mehr als einer Million Autos.

- ▶ **Urbanisierung.** Der Anteil der Menschen, die in Städten leben, nimmt zu. Waren es im Jahr 1800 lediglich 2 % der Weltbevölkerung, so lebte im Jahr 2007 erstmals mehr als die Hälfte der Weltbevölkerung in Städten. Prognosen gehen davon aus, dass bis zum Jahr 2030 der Anteil der Stadtbevölkerung auf 60 % steigen wird und bis 2050 weiter auf 70 %. Bereits 2025 wird es demnach 40 Megastädte mit über 10 Millionen Einwohnern geben. Diese Wachstumsdynamik stellt auch die städtische Verkehrsinfrastruktur vor grundlegende Herausforderungen – und Investitionen in intelligente, nachhaltig ausgelegte Verkehrssysteme.
- ▶ **Klimaschutz.** Mehr als ein Viertel des Energieverbrauches und der CO₂-Emissionen sind in Europa durch den Verkehrssektor verursacht, 20 % durch den Straßenverkehr. Weiters werden 64 % aller gefahrenen Kilometer heute im städtischen Umfeld verzeichnet. In Wien entfällt etwa ein Drittel der verkehrsbedingten CO₂-Emissionen alleine auf die Parkplatzsuche. Die Gesamtzahl der jährlich im städtischen Bereich gefahrenen Kilometer soll sich vom Jahr 2010 bis 2050 von 25,8 Billionen auf 67,1 Billionen beinahe verdreifachen. Stadtbewohner werden im Jahr 2050 demnach 106 Stunden pro Jahr in Staus verbringen. Neben den gesetzlichen Vorgaben für die Automobilindustrie zur Eindämmung des CO₂-Ausstoßes sind für substantielle Verbesserungen ein geändertes Nutzerverhalten und vor allem intelligente Verkehrssteuerungssysteme nötig.
- ▶ **Ausbau und Finanzierung der Verkehrsnetze.** Das Grundbedürfnis nach Mobilität, die zunehmende Urbanisierung, aber auch das steigende Güterverkehrsaufkommen im globalen Wirtschaftsaustausch zeigen die Grenzen der heutigen Verkehrssysteme auf. Autobahnen, die vor Jahrzehnten errichtet wurden, entsprechen nicht mehr den Anforderungen. Trotz intensiver Bemühungen, den Transport auf der Schiene attraktiver zu gestalten, hält sich in Europa das Aufkommen im Straßengüterverkehr seit Jahren auf hohem Niveau.

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

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

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

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

Technologien

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

Intelligente Mobilitätslösungen

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

Öffentliche Netzbetreiber

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

Durch den nach wie vor ständig steigenden mobilen Datenverkehr werden die Grenzen der bestehenden UMTS-Netze (3G) erreicht. Dies führt anhaltend dazu, dass der Netzausbau auf Basis LTE (4G) flächendeckend fortgeführt wird und der Investitionsfokus der öffentlichen Netzbetreiber schwerpunktmäßig weiterhin in den Bereichen „Fixed Broadband“ und „LTE Rollouts“ liegt. Diese beiden Bereiche stehen daher auch im Fokus der großen Telekommunikationslieferanten und werden sehr preisaggressiv adressiert. Dies lässt wenig Platz für Systemintegrationsbudgets und senkt damit auch jenen Betrag, den Kapsch in diesem Bereich für Systemwartungen und in der Unterstützung von allfälligen Migrationsprojekten erzielen kann.

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

In diesem schwierigen Marktumfeld sind dennoch einige Trends und Projekte zu beobachten, die gute Ansatzpunkte zur Erweiterung unserer Umsatzbasis bei Bestands- sowie bei Neukunden geben. Es werden zum Beispiel immer wieder Projekte zum Thema NFV (Network Function Virtualization) angefragt und teilweise auch schon umgesetzt. Zusätzlich gibt es mit SDN (Software-Defined Networking) einen weiteren technologischen Ansatz zur Optimierung der Kostenbasis und – kombiniert mit Big Data – vielversprechendes Geschäftspotenzial in CEM (Customer Experience Management).

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

Kapsch ist nach wie vor aktiv dabei, neue Netzbetreiber zu adressieren und ihr bestehendes Produkt- und Serviceportfolio auch der Kundengruppe von Verteilnetzbetreibern anzubieten. Starke Partnerschaften mit etablierten Lieferanten, aber auch mit neu in den Markt eintretenden Unternehmen sind eine gute Basis für diese Strategie.

Im Markt für M2M (Machine-to-Machine-Kommunikation) sind erste konkrete kommerziell verwertete Projekte zu beobachten. Netzbetreiber reagieren auf die Nachfrage in diesem Bereich entweder mit speziellen Tarifen für Machine-to-Machine-Kommunikation oder mit der Gründung von eigenen Gesellschaften für diesen Zielmarkt. Spezifische Lösungen, zugeschnitten auf die jeweiligen Kundenanforderungen in den vertikalen Märkten, sind erfolgskritisch, daher nimmt das Geschäft trotz des medialen Hypes nur langsam Fahrt auf. Der Markt für Applikationen im Bereich Machine-to-Machine bleibt weiter diffus. Trotz aller Studien und Prognosen konnte sich noch immer keine Standardapplikation als Anknüpfungspunkt für die Industrie herauskristallisieren.

Bahngesellschaften

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

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

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

Mit der europäischen Bahntechnologieinitiative Shift2Rail wurde eine Plattform geschaffen, die gesamtheitlich die Forschung zur Steigerung der Attraktivität des Bahnverkehrs fördert. Kapsch CarrierCom hat als Associated Member die für das Unternehmen wichtigen Themen „Adaptable communications for all railways“, „Zero on-site testing“ sowie „Cyber Security“ besetzt und damit eine gute Position für die Weiterentwicklung in diesem Geschäftsfeld eingenommen.

Public Transport

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

Marktstudien gehen davon aus, dass sich der Public-Transport-Sektor in einer Wachstumsphase befindet, die mehrere Jahre andauern wird. Einzelne Märkte können dabei dennoch, insbesondere aufgrund der politischen Lage und lokaler Entwicklungen, von zeitweisen Rückgängen betroffen sein. Das gesamte weltweite Marktvolumen soll in den nächsten Jahren um rund 15 % jährlich wachsen. Wesentliche Treiber dieses Wachstums sind Urbanisierung, ein sich änderndes Kundenverhalten zugunsten öffentlicher Verkehrsmittel, ein steigender Bedarf nach Public Transport-Lösungen in Schwellenländern und der Wunsch nach Nachhaltigkeit.

Kapsch verfügt auf diesem Geschäftsfeld über zwei Technologien. TETRA ist die am meisten verbreitete Technologie zur Errichtung von Kommunikationsnetzen für Public Transport, wobei Digital Mobile Radio (DMR) aufgrund der Möglichkeit zu Low-Cost-Deployments zunehmend an Wettbewerbsfähigkeit gewinnt. Der Markt für ITCS (Intermodal Transport Control Systems) gilt nach wie vor als heterogen, mit einigen großen und international ausgerichteten Teilnehmern und vielen kleineren Unternehmen mit regionalem Fokus. Im Bereich AFC (Automated Fare Collection) verlangt der Markt immer stärker nach „smarten“ Lösungen wie kontaktlosen Karten und Mobile Ticketing auf Smartphones. Eine vollständige Ablöse von Papiertickets und Magnetstreifen ist aber in absehbarer Zeit nur in bestimmten Regionen realistisch. Nicht zuletzt sind regional definierte Standards in einigen Ländern, vor allem in Europa, eine Einstiegshürde für neue Lieferanten, wodurch der Markt für etablierte Lieferanten zusätzlich attraktiv wird.

ICT-Markt

Das Segment Enterprise adressiert den ICT-Markt.

Der ICT-Markt ist nach wie vor einer der Treiber der heimischen Wirtschaft, auch wenn die Wachstumsprognosen eher verhalten ausfallen. Letztes Jahr wurde für den ICT-Markt in Österreich für 2015 noch ein Wachstum von rund 3,4 % vorausgesagt, dies wurde jedoch auf rund 2 % revidiert, so das Marktanalyse-Unternehmen Pierre Audoin Consultants (PAC).

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

Das Jahr 2016 steht für IT-Abteilungen ganz im Zeichen der Digitalisierung. Dabei geht es weniger um Technologien oder völlig neue Themen, sondern um die pragmatische Umsetzung – und das Zusammenwachsen – der Trends der vergangenen Jahre, so PAC.

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

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

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

Für die Märkte in Zentral- und Osteuropa, in denen Kapsch im Segment Enterprise tätig ist, werden für den ICT-Markt, bezogen auf Software und IT-Services inklusive Hardware, durchwegs höhere Wachstumsraten als für Österreich prognostiziert. Für die Tschechische Republik, Polen, die Slowakei, Rumänien und Ungarn geht man von einem moderaten Wachstum aus.

2 Entwicklung des Kapsch Konzerns.

2.1 Überblick Konzernentwicklung

Umsatz erstmals über
1 Milliarde Euro.

Die Kapsch Group blickt auf ein herausforderndes und erfolgreiches Wirtschaftsjahr 2015/16 zurück, das mit beeindruckenden Leistungen und vor allem mit wichtigen Entscheidungen für den anhaltenden Unternehmenserfolg verbunden war. Erstmals in der Unternehmensgeschichte konnte ein Umsatz von einer Milliarde Euro überschritten werden, wobei dies erfreulicherweise durch deutliche Umsatzzuwächse in allen Segmenten und im Wesentlichen ohne Akquisitionseffekte gelungen ist. Auch sämtliche Ergebniszahlen konnten im abgelaufenen Wirtschaftsjahr deutlich gesteigert werden und erreichten neue Rekordwerte in der Unternehmensgeschichte. Äußerst positiv ist, dass diese Erfolge in einer Zeit gelungen sind, in der die marktseitigen Rahmenbedingungen nicht optimal waren. Somit konnte die seit Jahren verfolgte internationale Wachstumsstrategie erfolgreich fortgesetzt werden. Weiters wurden strategische Weichenstellungen gesetzt, um das Wachstum auch für die kommenden Wirtschaftsjahre zu ermöglichen.

Segmente der Kapsch Group.

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

Im **Segment Traffic** konnte im abgelaufenen Wirtschaftsjahr die Umsatzmarke von 500 Mio. EUR erneut seit Jahren wieder überschritten werden. Dies gelang einerseits durch bestehende Großprojekte in Weißrussland und den USA, andererseits konnten signifikante Mautprojekte in den USA, Chile, Australien sowie ein Auftrag zum weiteren Ausbau des Mautstraßennetzes in Weißrussland gewonnen werden. Besonders erfreulich ist auch, dass Kapsch sowohl von der niederländischen Behörde für Straßenbau und -betrieb, Rijkswaterstaat, als auch von der englischen Behörde für Straßenbau und -betrieb, Highways England, den Auftrag zur Lieferung des Advanced Traffic Management Systems DYNAC für das grenzübergreifende Programm „CHARM“ erhielt. Weiters erhielt Kapsch gemeinsam mit einem Konsortialpartner den Auftrag zur Erfassung und Auswertung von Verkehrsdaten in Prag, Tschechische Republik. In der Stadt Prato in der Toskana, Italien, wurde das von Kapsch TrafficCom installierte System zur Kontrolle der verkehrsberuhigten Zone in Betrieb genommen.

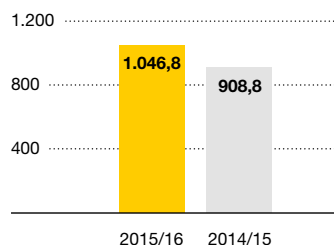
Weiters wurde im Wirtschaftsjahr 2015/16 eine Vereinbarung mit Schneider Electric SE, einem Anbieter von Echtzeit-IT-Lösungen und intelligenten Verkehrssystemen zur Anwendung in Städten, auf Autobahnen und in Tunneln, hinsichtlich einer Übernahme des globalen Transportation-Geschäftes erzielt. Die Übernahme ermöglicht Kapsch, den bestehenden und zukünftigen Kunden weltweit ein integriertes Angebot an intelligenten Verkehrslösungen von der Autobahn bis in die Stadt zu unterbreiten. Mit einem Umsatzniveau von rund 125 Mio. EUR wird diese Akquisition dazu beitragen, dass Kapsch in diesem Segment das Geschäftsvolumen weiter ausbauen kann und die Strategie 2020 im Bereich Intelligent Mobility Solutions (IMS) stärkt. Der Abschluss der Übernahme erfolgte mit 1. April 2016.

Das **Segment Carrier** konnte im Wirtschaftsjahr ein sehr erfreuliches Umsatzwachstum von 191 Mio. EUR auf 233 Mio. EUR verbuchen und damit den positiven Umsatztrend des Vorjahres bestätigen. Besonders hervorzuheben sind ein nahezu 50 %iges Umsatzwachstum im Bereich Railways und die weitere Stabilisierung der Umsätze mit öffentlichen Netzbetreibern, wodurch bei einer dem generellen Marktumfeld entsprechenden rückläufigen Entwicklung des Stammgeschäftes in diesem Bereich darauf geschlossen werden kann, dass neue Themen erfolgreich positioniert wurden. Sehr erfreulich ist darüber hinaus, dass sich im Laufe des letzten Wirtschaftsjahres die Auftragseingänge weiterhin positiv entwickelt haben und dadurch zu einem anhaltend hohen Auftragsstand führten (am Bilanzstichtag lag dieser bei rund 243 Mio. EUR). Mit der Integration der im Juli 2014 erworbenen Prodata Mobility Systems NV, Belgien, in das Public Transport Geschäft der Kapsch CarrierCom Group unterstreicht die Kapsch Group das konsequente Fortsetzen ihrer globalen Wachstumsstrategie und stärkt zudem ihre Position bei Kunden im Bereich des öffentlichen Personennahverkehrs.

Im **Segment Enterprise** konnte Kapsch die Umsatzmarke von 300 Mio. EUR deutlich überschreiten und einmal mehr unter Beweis stellen, dass Kapsch für seine Kunden in Österreich und in den zentral- und osteuropäischen Ländern ein verlässlicher Partner ist, wenn es um die Auswahl und die Implementierung der modernsten

Deutliches Umsatzwachstum im Wirtschaftsjahr 2015/16

(in Mio. EUR)



ICT-Lösungen und aller damit in Zusammenhang stehenden Serviceleistungen geht. Besonders konnte sich Kapsch im abgelaufenen Geschäftsjahr als Outsourcingpartner auszeichnen.

Die Kapsch Group im Überblick		2015/16		2014/15		Veränderung	
Umsatz	in Mio. EUR	1.046,8		908,8		138,0	15 %
EBITDA	in Mio. EUR	102,3		77,4		24,9	32 %
EBIT bereinigt	in Mio. EUR	72,3		43,5		28,8	66 %
EBIT	in Mio. EUR	72,3		6,6		65,7	996 %
Bilanzsumme	in Mio. EUR	942,3		943,7		-1,4	0 %
Eigenkapital	in Mio. EUR	304,3		290,4		13,8	5 %
Nettoverschuldung	in Mio. EUR	-77,5		-156,6		79,1	-51 %
Eingesetztes Kapital	in Mio. EUR	533,5		556,8		-23,3	-4 %
Free Cashflow	in Mio. EUR	100,1		37,3		62,8	168 %
Investitionen	in Mio. EUR	23,0		31,0		-8,0	-26 %
Aufwand für F&E	in Mio. EUR	98,2		88,2		10,0	11 %
Mitarbeiter/-innen	zum Stichtag	5.838		5.734		104	2 %

2.2 Ertragslage

Die Kapsch Group erwirtschaftete im Wirtschaftsjahr 2015/16 einen Konzernumsatz von 1.046,8 Mio. EUR, der somit signifikant über dem Vorjahresniveau von 908,8 Mio. EUR (+138,0 Mio. EUR oder +15 %) liegt. Erfreulich ist, dass zu diesem Wachstum alle Segmente beigetragen haben. Das zeigt und bestätigt, dass der Konzern gut aufgestellt ist, um Wachstumsmöglichkeiten in allen Geschäftsbereichen nutzen zu können. Dazu trägt die seit vielen Jahren forcierte Arbeit an der strategischen Entwicklung der Kapsch Group bei, die auch im abgelaufenen Wirtschaftsjahr erneut gute Fortschritte verzeichnete. Das Management sieht weiterhin große Zukunftspotenziale und verfolgt den eingeschlagenen Weg konsequent weiter.

In der regionalen Umsatzbetrachtung ist erkennbar, dass es der Kapsch Group auch im Wirtschaftsjahr 2015/16 gelungen ist, die internationale Diversität voranzutreiben. Der Umsatz konnte in allen berichteten Regionen gesteigert werden und somit leisteten sämtliche abgedeckten Wirtschaftsräume erstmalig mit jeweils mehr als 100 Mio. EUR signifikante Beiträge zum Konzernumsatz. Der Anteil des im Ausland erwirtschafteten Umsatzes konnte mit 72 % weiter gesteigert werden.

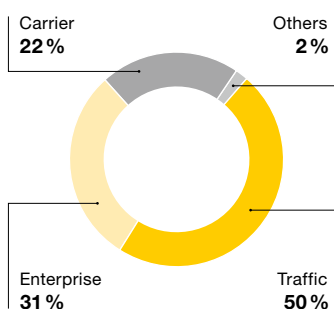
Auch am österreichischen Markt konnte der Umsatz um 18,2 Mio. EUR oder 7 % auf 294,6 Mio. EUR verbessert werden. In Zentral- und Osteuropa gab es mit +77,6 Mio. EUR oder +26 % auf 377,1 Mio. EUR absolut betrachtet den größten Umsatzanstieg. Dies ist darauf zurückzuführen, dass in diesem Raum einige GSM-R-Projekte abgerechnet wurden und sich auch die Erweiterung des landesweiten Mautsystems in Weißrussland bereits im Umsatz niederschlug. Im Wirtschaftsraum Amerika konnte der Umsatz ebenso deutlich um 25,9 Mio. EUR oder 28 % auf 119,3 Mio. EUR gesteigert werden. Neben dem projektbedingten Anstieg in den USA (+17,5 Mio. EUR) trugen auch Kanada, Brasilien, Mexiko und vor allem Puerto Rico zu dieser erfreulichen Entwicklung bei. Auch Westeuropa mit +8,1 Mio. EUR oder +6 % auf 135,9 Mio. EUR (einerseits Anstieg im Segment Carrier und andererseits durch die „CHARM“-Projekte) und die Region Restliche Welt mit +8,1 Mio. EUR oder +7 % auf 119,9 Mio. EUR (vor allem durch Steigerungen in Australien, Thailand und Algerien) steuerten eine deutliche positive Veränderung zum Vorjahr bei.

Umsatzwachstum in allen Regionen.

Umsatz nach Regionen (Anteil am Umsatz)		2015/16		2014/15		Veränderung	
Österreich	in Mio. EUR	294,6	28 %	276,4	30 %	18,2	7 %
Zentral- und Osteuropa	in Mio. EUR	377,1	36 %	299,5	33 %	77,6	26 %
Westeuropa	in Mio. EUR	135,9	13 %	127,7	14 %	8,1	6 %
Amerika	in Mio. EUR	119,3	11 %	93,4	10 %	25,9	28 %
Restliche Welt	in Mio. EUR	119,9	11 %	111,8	12 %	8,1	7 %
Gesamtkonzern	in Mio. EUR	1.046,8	100 %	908,8	100 %	138,0	15 %

Stabile Segmentaufteilung

(in % vom Gesamtumsatz)



Nachdem der Umsatz durchgängig in allen Segmenten gesteigert werden konnte, blieben die relativen Beiträge der einzelnen Segmente zum Konzernumsatz weitgehend unverändert. Das Segment Traffic bleibt mit einem Umsatzanstieg von 69,7 Mio. EUR oder 15 % auf 526,1 Mio. EUR mit einem Anteil von rund 50 % weiterhin der umsatzstärkste Geschäftsbereich. Im Segment Carrier konnte der Umsatz erfreulicherweise mit +42,5 Mio. EUR oder +22 % auf 233,1 Mio. EUR prozentuell sogar noch weiter gesteigert werden. Und auch im dritten Segment Enterprise konnte mit +20,1 Mio. EUR oder +7 % auf 322,0 Mio. EUR ein neues Rekordniveau erreicht werden.

Umsatz nach Segmenten (Anteil am Umsatz)		2015/16		2014/15		Veränderung	
Traffic	in Mio. EUR	526,1	50 %	456,4	50 %	69,7	15 %
Carrier	in Mio. EUR	233,1	22 %	190,6	21 %	42,5	22 %
Enterprise	in Mio. EUR	322,0	31 %	301,9	33 %	20,1	7 %
Others	in Mio. EUR	19,8	2 %	17,4	2 %	2,4	14 %
Eliminierungen	in Mio. EUR	-54,3	-5 %	-57,5	-6 %	3,3	-6 %
Gesamtkonzern	in Mio. EUR	1.046,8	100 %	908,8	100 %	138,0	15 %

Die Betriebsleistung konnte gegenüber dem Vorjahr um 96,9 Mio. EUR oder 10 % auf 1.068,6 Mio. EUR gesteigert werden. Den positiven Entwicklungen der Umsätze wirkten ein Rückgang bei den sonstigen betrieblichen Erträgen (-4,8 Mio. EUR) sowie vor allem bei den Bestandsveränderungen (-37,6 Mio. EUR) entgegen. Die aktivierten Eigenleistungen stiegen gegenüber dem Vorjahr etwas an (+1,3 Mio. EUR).

Wie im Geschäftsbericht des Vorjahres angekündigt, konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr eine signifikante Verbesserung der Ergebnisse erreicht werden. Neben dem Marktwachstum waren dafür auch intern gesetzte Maßnahmen zur Steigerung der Ertragskraft verantwortlich. Obwohl das Management bei seinen strategischen Entscheidungen primär den mittel- und langfristigen Aspekt in den Vordergrund stellt, um nachhaltiges Unternehmenswachstum sicherzustellen und entsprechende Erfolge abzusichern, behält das Management selbstverständlich auch künftig das aktuelle Ergebnissniveau im Auge und möchte hier weitere Verbesserungen erzielen.

Dem Umsatzverlauf entsprechend stieg auch der Aufwand für Material und bezogene Leistungen gegenüber dem Vorjahr um 65,2 Mio. EUR oder 14 % auf 514,8 Mio. EUR an.

Verbunden mit der Überzeugung von nachhaltigem Wachstum stieg die Beschäftigtenzahl im abgelaufenen Wirtschaftsjahr trotz laufender Maßnahmen zur Effizienzsteigerung wiederum auf nunmehr 5.838 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (+104 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder +2 %). Daher erhöhten sich auch die Personalaufwendungen um 5,8 Mio. EUR oder 2 % auf 310,9 Mio. EUR.

Der Anstieg der Mitarbeiterzahl resultierte aus der Übernahme der Mitarbeiter eines bisherigen Hauptzulieferers im Zusammenhang mit einem großen Projekt im Segment Traffic. Im Segment Carrier blieben die Mitarbeiterstände de facto unverändert, im Segment Enterprise gab es sogar einen leichten Rückgang.

Die Aufwendungen für Abschreibungen und Wertminderungen haben sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mit 30,1 Mio. EUR mehr als halbiert (-40,7 Mio. EUR oder -58 %). Dieser Rückgang ist größtenteils darauf zurückzuführen, dass im Vorjahr Wertminderungen von Firmenwerten in Höhe von 36,9 Mio. EUR vorgenommen werden mussten. Die Aufwendungen für planmäßige Abschreibungen reduzierten sich gegenüber dem Vorjahr um 3,8 Mio. EUR oder 11 %.

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

Abschreibungen		2015/16	2014/15	Veränderung	
Sachanlagevermögen	in Mio. EUR	14,2	15,1	-0,9	-6 %
Immaterielles Anlagevermögen	in Mio. EUR	15,7	18,7	-3,0	-16 %
Finanzimmobilien	in Mio. EUR	0,2	0,2	0,1	34 %
Wertminderungen	in Mio. EUR	0,0	36,9	-36,9	-100 %
Gesamt	in Mio. EUR	30,1	70,8	-40,7	-58 %

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen im Vorjahresvergleich um 1,0 Mio. EUR oder 1 % auf 140,6 Mio. EUR. Besonders stark stiegen der Rechts- und Beratungsaufwand, die Reisekosten, die Aufwendungen für Instandhaltung und der Mietaufwand. Demgegenüber konnten Einsparungen im Bereich Wertberichtigungen von Forderungen, Schadensfälle, Kfz-Aufwand, Werbungskosten und Kommunikationsaufwand realisiert werden. Auch die Reorganisationskosten aus dem Vorjahr waren im Wirtschaftsjahr 2015/16 nicht mehr erforderlich.

Der Konzern hat seine Aktivitäten im Bereich Forschung und Entwicklung um 10,0 Mio. EUR auf 98,2 Mio. EUR erhöht und investierte somit weiterhin rund 10 % seines Umsatzes in diesen langfristig und strategisch so wichtigen Bereich.

Ergebniszahlen stiegen auf Rekordniveau.

Das operative Ergebnis (EBITDA) konnte daher auch im abgelaufenen Wirtschaftsjahr um 24,9 Mio. EUR oder 32 % deutlich auf nunmehr 102,3 Mio. EUR gesteigert werden. Die EBITDA-Marge stieg dadurch von 8,5 % auf 9,8 %.

Auch das Betriebsergebnis (EBIT) lag mit 72,3 Mio. EUR um 65,7 Mio. EUR oder 996 % signifikant über dem Vorjahresergebnis in Höhe von 6,6 Mio. EUR. Die EBIT-Marge konnte von 0,7 % auf 6,9 % ebenso massiv gesteigert werden. Diese enorme Ergebnisverbesserung ist unter anderem auf die Wertminderungen der Firmenwerte in Höhe von 36,9 Mio. EUR im Vorjahr zurückzuführen. Selbst wenn man das Betriebsergebnis des Wirtschaftsjahres 2015/16 mit dem um die Wertminderungen bereinigten Betriebsergebnis des Vorjahres vergleicht, kann die Kapsch Group erfreulicherweise einen deutlichen Anstieg um 28,8 Mio. EUR oder 66 % verzeichnen.

Ergebniszahlen Kapsch Group		2015/16	2014/15	Veränderung	
EBITDA	in Mio. EUR	102,3	77,4	24,9	32 %
EBITDA-Marge	in %	9,8	8,5		
EBIT bereinigt	in Mio. EUR	72,3	43,5	28,8	66 %
EBIT-Marge bereinigt	in %	6,9	4,8		
EBIT	in Mio. EUR	72,3	6,6	65,7	996 %
EBIT-Marge	in %	6,9	0,7		
Ergebnis vor Steuern	in Mio. EUR	59,7	-12,8	72,5	-568 %
Periodenergebnis	in Mio. EUR	39,4	-20,8	60,2	-290 %

Das Finanzergebnis konnte um 7,3 Mio. EUR oder 37 % auf -12,6 Mio. EUR ebenfalls deutlich verbessert werden. Dies ist vor allem auf eine Reduktion von Aufwendungen im Zusammenhang mit sonstigen Beteiligungen in Höhe von 17,0 Mio. EUR zurückzuführen (im Vorjahr gab es aufgrund einer Wertminderung der anhaltend nachteiligen Kursentwicklung der Beteiligung an der Q-Free ASA, Norwegen, in Höhe von 12,2 Mio. EUR eine Umgliederung vom sonstigen Ergebnis in das Finanzergebnis). Positive Effekte in Höhe von 3,4 Mio. EUR resultieren auch aus der Veräußerung von Wertpapieren. Gegenläufig dazu stiegen nicht realisierte Währungsverluste aus Finanzierungen vor allem aufgrund der Entwicklung des Euro im Vergleich zum US-Dollar bzw. zum südafrikanischen Rand auf 9,7 Mio. EUR an.

Das Ergebnis vor Steuern mit 59,7 Mio. EUR (+72,5 Mio. EUR oder +568 %) und das Periodenergebnis mit 39,4 Mio. EUR (+60,2 Mio. EUR oder +290 %) lagen ebenso signifikant über dem Vorjahresergebnis und hätten dieses selbst dann deutlich übertroffen, wenn es im Vorjahr keine Wertminderungen gegeben hätte.

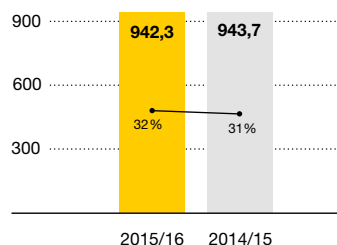
Das sonstige Ergebnis reduzierte sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr um 10,1 Mio. EUR oder um 258 % auf -6,2 Mio. EUR. Dafür waren einerseits nicht realisierte Zeitwertverluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten verantwortlich. Andererseits gab es im Vorjahr einen positiven Effekt in Höhe von 12,2 Mio. EUR, der auf eine notwendig gewordene Umgliederung im Zusammenhang mit der Wertminderung der Beteiligung an der Q-Free ASA zurückzuführen ist. Ohne diesen Vorjahreseffekt hätte sich das sonstige Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr sogar etwas verbessert.

Das Gesamtergebnis stieg deutlich um 50,1 Mio. EUR oder 297 % auf 33,2 Mio. EUR.

2.3 Vermögenslage

Bilanzkennzahlen		2015/16	2014/15	Veränderung	
Bilanzsumme	in Mio. EUR	942,3	943,7	-1,4	0 %
Eigenkapital	in Mio. EUR	304,3	290,4	13,8	5 %
Eigenkapitalquote	in %	32,3	30,8		
Nettoverschuldung	in Mio. EUR	-77,5	-156,6	79,1	-51 %
Eingesetztes Kapital	in Mio. EUR	533,5	556,8	-23,3	-4 %
Nettoumlaufvermögen	in Mio. EUR	371,2	376,1	-4,9	-1 %

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



Die Bilanzsumme der Kapsch Group zum Bilanzstichtag am 31. März 2016 blieb nahezu unverändert und verringerte sich um 1,4 Mio. EUR oder 0 % nur geringfügig auf 942,3 Mio. EUR.

Erfreulich ist insbesondere, dass diese Stabilität gelang, obwohl die langfristigen Vermögenswerte mit 314,3 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr um 31,6 Mio. EUR oder 9 % deutlich reduziert werden konnten. Dies liegt einerseits daran, dass die laufenden Abschreibungen sowohl bei den Sachanlagen als auch bei den immateriellen Vermögenswerten zu Reduktionen führten. Andererseits konnten die sonstigen langfristigen Vermögenswerte (-7,0 Mio. EUR) insbesondere durch Lieferungen und Leistungen im Zusammenhang mit einem Großprojekt aus dem Segment Traffic reduziert werden. Schließlich reduzierten sich auch die sonstigen langfristigen Finanzanlagen und Beteiligungen (-4,7 Mio. EUR), im Wesentlichen bedingt durch Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes der Beteiligung an der Q-Free ASA, Norwegen, sowie die latenten Steueransprüche (-8,2 Mio. EUR), vor allem durch den Verbrauch von aktivierten Verlustvorträgen.

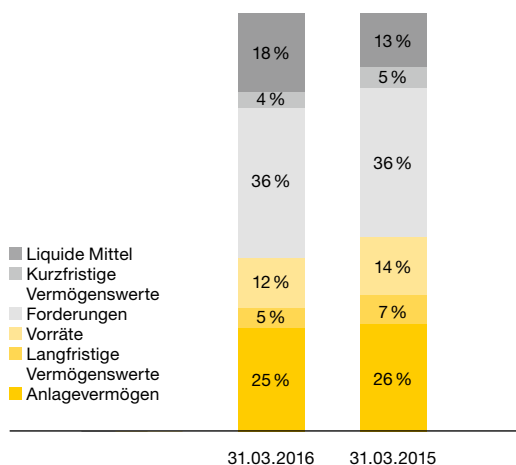
Die kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich im Gegenzug um 30,2 Mio. EUR oder 5 % auf 628,0 Mio. EUR. Dies resultiert aus einem Anstieg des Bestandes an liquiden Mitteln und Bankguthaben (+46,6 Mio. EUR), der den Rückgang bei den Vorräten (-16,0 Mio. EUR) mehr als kompensiert. Der Forderungsbestand blieb mit 334,8 Mio. EUR nahezu unverändert zum hohen Niveau des Vorjahres, jedoch gab es bei den sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten (-5,2 Mio. EUR), vor allem bedingt durch die Veräußerung von Wertpapieren, einen deutlichen Rückgang.

Durch das positive Gesamtergebnis konnte das Eigenkapital trotz der geleisteten Dividendenzahlungen (3,0 Mio. EUR an Aktionäre der Gesellschaft sowie 9,1 Mio. EUR an Aktionäre von nicht beherrschenden Anteilen) auf 304,3 Mio. EUR (+13,8 Mio. EUR oder +5 %) gesteigert werden. Damit verbunden ist auch ein Anstieg der Eigenkapitalquote auf 32,3 % – ein Wert, der die stabile und zufriedenstellende Vermögenslage des Konzerns unterstreicht.

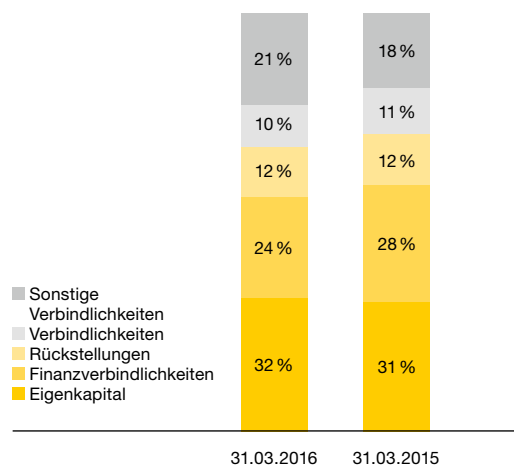
Die langfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr geringfügig (+4,7 Mio. EUR oder +2 %) auf 271,5 Mio. EUR. Dies hängt damit zusammen, dass der Konzern für einen Teil seiner Finanzverbindlichkeiten langfristige Vereinbarungen abschließen konnte (+8,0 Mio. EUR). Die langfristigen Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing (-0,5 Mio. EUR), die Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer (-0,8 Mio. EUR), die langfristigen Rückstellungen (-0,4 Mio. EUR) sowie die latenten Steuerschulden (-0,2 Mio. EUR) gingen hingegen geringfügig zurück.

Bilanzstruktur.

Aktiva



Passiva



Die kurzfristigen Verbindlichkeiten konnten auf 366,6 Mio. EUR (-19,9 Mio. EUR oder -5 %) reduziert werden. Diese Reduktion resultiert aus einem Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (-11,4 Mio. EUR) und vor allem aus der sehr deutlichen Reduktion der kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten (-45,2 Mio. EUR). Eine Erhöhung gab es bei den sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten und Abgrenzungen (+27,2 Mio. EUR) sowie bei den kurzfristigen Rückstellungen (+8,3 Mio. EUR).

Die Nettoverschuldung konnte massiv reduziert werden.

Die Nettoverschuldung konnte gegenüber dem Vorjahr signifikant um 79,1 Mio. EUR oder 51 % auf 77,5 Mio. EUR reduziert werden. Das eingesetzte Kapital kam im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mit 533,5 Mio. EUR um 23,3 Mio. EUR oder 4 % unter dem Vorjahreswert zu liegen.

Das Nettoumlaufvermögen blieb mit 371,2 Mio. EUR ebenso um 1 % oder 4,9 Mio. EUR unter dem Vorjahresniveau.

2.4 Geldfluss

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

Deutlich positive Entwicklung des Free Cashflows.

Geldfluss Kapsch Group		2015/16	2014/15	Veränderung	
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit	in Mio. EUR	118,9	59,3	59,6	101 %
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	in Mio. EUR	-11,4	-36,9	25,5	-69 %
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	in Mio. EUR	-55,8	2,9	-58,7	<-500 %
Gesamt	in Mio. EUR	51,8	25,3	26,5	105 %

Der Geldfluss aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit konnte mit 118,9 Mio. EUR um +59,6 Mio. EUR oder +101 % gegenüber dem Vorjahr verdoppelt werden. Dies unterstreicht, dass das Bestandsgeschäft in allen Segmenten zu positiven Cashflows geführt hat und kaum Vorfinanzierungen für Großprojekte geleistet werden mussten. Der Free Cashflow stieg daher von 37,3 Mio. EUR auf 100,1 Mio. EUR (+62,8 Mio. EUR oder +168 %).

Der Geldfluss aus Investitionstätigkeit war mit -11,4 Mio. EUR um 25,5 Mio. EUR oder 69 % geringer als im Vorjahr. Dies hängt vor allem damit zusammen, dass im abgelaufenen Wirtschaftsjahr keine wesentlichen Akquisitionen getätigt wurden (im Vorjahr fand die Akquisition der Prodata Mobility Systems NV, Belgien, im Segment Carrier statt).

Der Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit betrug -55,8 Mio. EUR und lag somit deutlich (um -58,7 Mio. EUR) unter dem Vorjahreswert. Dies ist vor allem auf die Veränderung der Finanzverbindlichkeiten in Höhe von -37,2 Mio. EUR zurückzuführen, wobei sich diese Veränderung aus Rückführungen in Höhe von -75,3 Mio. EUR sowie Aufstockungen in Höhe von 39,4 Mio. EUR zusammensetzt. Darüber hinaus zeigte der Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit die ausbezahlten Dividenden in Gesamthöhe von 12,1 Mio. EUR, wobei 3,0 Mio. EUR Dividenden an die Aktionäre der Gesellschaft sowie 9,1 Mio. EUR an Aktionäre von nicht beherrschenden Anteilen bezahlt wurden.

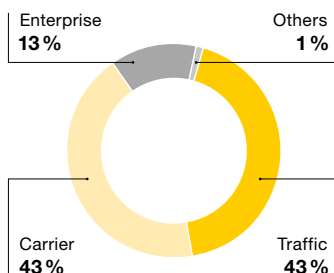
Der Bestand an liquiden Mitteln konnte erneut deutlich gesteigert werden.

Die liquiden Mittel am Ende des Wirtschaftsjahres betrugen 167,3 Mio. EUR und konnten damit im Vergleich zum Vorjahr trotz der signifikanten Reduzierung der Finanzverbindlichkeiten um 46,6 Mio. EUR oder 39 % deutlich gesteigert werden.

2.5 Investitionen

Die Investitionen betrugen im abgelaufenen Wirtschaftsjahr 23,0 Mio. EUR und lagen damit um 8,0 Mio. EUR oder 26 % unter dem Vorjahreswert. Zusätzlich erhöhte sich das Anlagevermögen um 1,3 Mio. EUR im Zusammenhang mit Unternehmenszukaufen. Durch die planmäßigen Abschreibungen sowie durch Anlagenabgänge ging das Anlagevermögen in Summe dennoch auf 231,2 Mio. EUR (-11,7 Mio. EUR oder -5 %) zurück.

Investitionen 2015/16 nach Segmenten



Investitionen Kapsch Group	Immaterielle			2015/16	2014/15
	Sachanlage- vermögen	Vermögens- werte	Finanz- immobilien		
Stand zum 31. März des Vorjahres	64,2	174,5	4,2	242,9	264,6
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	1,3	0,0	0,0	1,3	24,9
Investitionen (Zugänge)	12,6	10,4	0,0	23,0	31,0
Veräußerungen (Abgänge)	-3,0	-1,6	0,0	-4,6	-9,2
Abschreibungen	-14,2	-15,7	-0,2	-30,1	-33,9
Wertminderungen	0,0	0,0	0,0	0,0	-36,9
Währungsumrechnungsdifferenzen	-1,1	-0,1	0,0	-1,2	2,4
Umbuchungen	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Stand zum Ende des Wirtschaftsjahres	59,8	167,5	3,9	231,2	242,9

In der Segmentbetrachtung ist zu erkennen, dass ein Großteil der Investitionen auf die beiden Segmente Traffic (10,0 Mio. EUR) und Carrier (9,8 Mio. EUR) mit je 43 % entfielen. Im Segment Carrier war ein überwiegender Teil davon auf die für den Bereich Public Transport getätigten Investitionen in Forschung und Entwicklung zurückzuführen. Die restlichen Investitionen in Höhe von 13 % betrafen das Segment Enterprise (3,1 Mio. EUR).

3 Geschäftssegmente.

Die Kapsch Group ist in den folgenden vier Segmenten tätig:

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

3.1 Segment Traffic

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

Neue Bereiche
im Segment Traffic.

Im Segment Traffic bietet der Konzern weltweit ganzheitliche Technologien, Lösungen und Dienstleistungen für den ITS-Markt (Intelligent Transportation Systems) an. Nach den Anpassungen in Strategie und Struktur der Kapsch TrafficCom Group im Wirtschaftsjahr 2015/16 untergliedert sich diese nunmehr in die folgenden zwei Bereiche:

▶ Bereich Electronic Toll Collection (ETC)

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

▶ Bereich Intelligent Mobility Solutions (IMS)

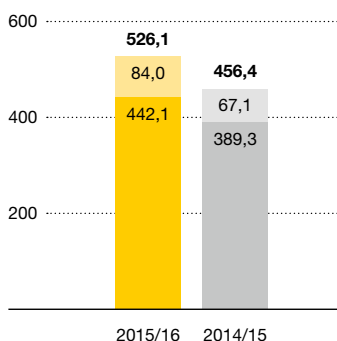
Im Bereich IMS werden Projekte für Errichtung, Wartung und Betrieb von Systemen zur Verkehrsüberwachung, Verkehrssteuerung und Verkehrssicherheit abgebildet. Projekte zur Kontrolle von Nutzfahrzeugen und zur elektronischen Fahrzeugregistrierung sowie intelligente Parklösungen und Systeme zur intermodalen Mobilität werden ebenso diesem Segment zugeordnet wie auch Systeme und Dienstleistungen für die Betriebsüberwachung öffentlicher Verkehrsmittel und Umwelteinrichtungen.

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

Im Segment Traffic erzielte die Kapsch Group im Wirtschaftsjahr 2015/16 einen Umsatz von 526,1 Mio. EUR und verzeichnete damit eine Steigerung um 69,7 Mio. EUR oder 15% im Vergleich zum Vorjahr. Das Umsatzwachstum erfolgte erfreulicherweise in beiden Bereichen. Dies führte zu einer stabil gebliebenen Umsatzverteilung zwischen den beiden Bereichen, mit 84% im Bereich Electronic Toll Collection (ETC) und 16% im Bereich Intelligent Mobility Solutions (IMS).

Deutlicher Umsatzanstieg in beiden Bereichen

(in Mio. EUR)



■ IMS
■ ETC

Segmentumsatz Traffic nach Bereichen		2015/16	2014/15	Veränderung	
ETC	in Mio. EUR	442,1	389,3	52,9	14 %
IMS	in Mio. EUR	84,0	67,1	16,8	25 %
Segment Traffic gesamt	in Mio. EUR	526,1	456,4	69,7	15 %

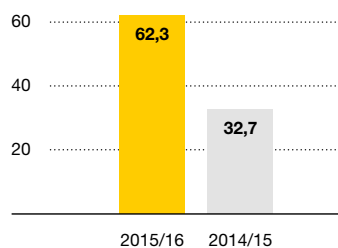
Das Programm 2020 zeigt sich in der Ergebnisverbesserung, aber vor allem auch in der neuen Strategie.

Im Bereich ETC erhöhte sich der Umsatz von 389,3 Mio. EUR um 13,6 % auf 442,1 Mio. EUR. Den größten Anteil am Umsatz hatten die Tschechische Republik, Polen, Weißrussland und Südafrika mit ihren jeweils landesweiten Betriebsprojekten. Dadurch konnten auch Umsatzrückgänge aufgrund geringerer Wartungsaufträge bei Betriebsprojekten in Chile und Australien mehr als kompensiert werden. Bei den Errichtungsprojekten trug vor allem der weitere Ausbau des Lkw-Mautsystems in Weißrussland, das Managed-Lane-System in Texas, USA, jenes der New York State Thruway Authority, USA, sowie auch das im Vorjahr gewonnene Projekt zur Errichtung eines elektronischen Mautsystems (WestConnex) in Sydney, Australien, wesentlich zur Umsatzsteigerung bei. Zudem sorgten die im Vergleich zum Vorjahr gestiegenen Verkäufe von On-Board Units in Frankreich, in der Tschechischen Republik, in Amerika, Thailand und Australien für einen deutlichen Anstieg der Komponentenumsätze. Im Gegenzug wurden in der Berichtsperiode in Chile geringere Verkaufsstückzahlen verzeichnet. Insgesamt wurden im abgelaufenen Wirtschaftsjahr 9,5 Mio. On-Board Units (Vorjahr: 7,4 Mio. Stück) verkauft.

Im Bereich IMS erhöhte sich der Umsatz im Wirtschaftsjahr 2015/16 von 67,1 Mio. EUR um 25,1 % auf 84,0 Mio. EUR. Wesentlich zur Umsatzsteigerung beigetragen haben die im Vorjahr gewonnenen Errichtungsprojekte, wie das Projekt zur Ausweitung des Verkehrsmanagementsystems in der tschechischen Hauptstadt Prag und das grenzübergreifende Programm „CHARM“, für das sowohl in England als auch in den Niederlanden das Advanced Traffic Management System DYNAC implementiert wird. In anderen Ländern blieben die Umsätze infolge des fortgeschrittenen Fertigstellungsgrades vieler Projekte deutlich unter den Vergleichswerten des Vorjahres. Bei den Betriebsprojekten lieferten die Verkehrsmanagementsysteme in Südafrika und in der Tschechischen Republik sowie unter anderem die Umsatzbeiträge aus Projekten der neu erworbenen Streetline, Inc., USA, ebenso wie neu gewonnene Wartungsaufträge wesentliche Umsatzbeiträge. Die Umsätze aus dem Betrieb von Verkehrsüberwachungssystemen in Australien und Neuseeland blieben im Vergleich zum Vorjahr stabil. Bei den Komponenten ging hingegen die Produktion und Zulieferung für GSM-R-Projekte von Kapsch CarrierCom gegenüber dem Vorjahr zurück. Im Gegenzug konnten die Umsatzerlöse von Komponenten durch den gestiegenen Verkauf von On-Board Units zur Kontrolle von Nutzfahrzeugen in den USA gesteigert werden.

Den größten Anteil am Gesamtumsatz (rund 50 %) hatte im Wirtschaftsjahr 2015/16 mit einem Anstieg um 29,8 Mio. EUR oder 15 % auf 223,5 Mio. EUR unverändert die Region Zentral- und Osteuropa. Dies ist im Wesentlichen auf die Phase 3 in Weißrussland sowie auf höhere Umsätze in der Tschechischen Republik zurückzuführen. In der Region Westeuropa stieg der Umsatz um 3,2 Mio. EUR oder 8 % auf 43,5 Mio. EUR, dies hängt insbesondere mit den „CHARM“-Projekten zusammen. In der Region Amerika konnte der Umsatz deutlich um 25,6 Mio. EUR oder 28 % auf 118,2 Mio. EUR gesteigert werden. Dies war vor allem auf Umsatzbeiträge aus Projekten der im Vorjahr übernommenen KTC USA, Inc., USA, sowie auf den Fortschritt bei der Implementierung des Projektes mit der New York State Thruway Authority zurückzuführen. Zudem trugen Erweiterungsprojekte in Chile zu dieser Umsatzsteigerung bei. In der Region Restliche Welt erhöhte sich der Umsatz um 9,4 Mio. EUR oder 10 % auf 101,0 Mio. EUR. Dies resultierte vor allem aus höheren Umsätzen in Australien sowie aus Komponentenverkäufen nach Thailand.

EBIT-Steigerung um 90,4 % (in Mio. EUR)



Das operative Ergebnis (EBITDA) konnte auch im abgelaufenen Wirtschaftsjahr auf 76,9 Mio. EUR signifikant gesteigert werden (+15,4 Mio. EUR oder +25 %). Dies lag unter anderem daran, dass der Personalaufwand im Verhältnis zu den Umsatzerlösen im Vergleich zum Vorjahr deutlich gesunken ist. Dies hängt sehr stark mit Maßnahmen zur Steigerung der Ertragskraft im Zusammenhang mit dem Projekt „Top Fit“ zusammen und führte zu den geplanten Einsparungen in den europäischen Stammgesellschaften. Die Steigerung des absoluten Personalaufwandes im Vergleich zum Vorjahr ist im Wesentlichen auf den weiteren Aufbau der polnischen Betriebsgesellschaft und auf die Übernahme von Streetline, Inc., USA, zurückzuführen. Auch die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen mit 99,6 Mio. EUR im Vergleich zum Umsatz nur moderat an. Die EBITDA-Marge lag daher mit 14,6 % über dem Vorjahreswert (13,5 %).

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) der Kapsch TrafficCom Group betrug 62,3 Mio. EUR und konnte damit gegenüber dem Vorjahr mit +90 % oder +29,6 Mio. EUR annähernd verdoppelt werden. Die EBIT-Marge stieg auf 11,9 % (Vorjahr: 7,2 %) und liegt damit über den Erwartungen.

Das Finanzergebnis verbesserte sich im Vorjahresvergleich deutlich.

Selbst wenn man das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit mit dem um die Firmenwertabschreibung bereinigten Betriebsergebnis (EBIT bereinigt) des Vorjahres vergleicht, konnte im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mit 62,3 Mio. EUR eine deutliche Steigerung um 17,3 Mio. EUR oder 38 % erreicht werden. Auch die bereinigte EBIT-Marge lag mit 11,9 % signifikant über dem Vorjahr (9,9 %).

Das Finanzergebnis verbesserte sich von -13,1 Mio. EUR im Vorjahr auf -7,6 Mio. EUR, da im Gegensatz zum Vorjahr in diesem Geschäftsjahr keine größeren Wertminderungen zu verzeichnen waren. Die nicht realisierten Fremdwährungsgewinne bzw. Fremdwährungsverluste aus der Umrechnung der konzerninternen Finanzierung der Tochtergesellschaften in Südafrika durch die Muttergesellschaft belasteten jedoch das Finanzergebnis stärker als im Vorjahr.

Das Ergebnis vor Steuern erhöhte sich somit deutlich um 34,9 Mio. EUR oder 175 % auf 54,8 Mio. EUR (Vorjahr: 19,9 Mio. EUR).

Auch das Periodenergebnis konnte um 25,1 Mio. EUR oder 220 % auf 36,5 Mio. EUR (Vorjahr: 11,4 Mio. EUR) mehr als verdreifacht werden.

Ertragskennzahlen Segment Traffic		2015/16	2014/15	Veränderung	
EBITDA	in Mio. EUR	76,9	61,5	15,4	25 %
EBITDA-Marge	in %	14,6	13,5		
EBIT bereinigt	in Mio. EUR	62,3	45,1	17,3	38 %
EBIT-Marge bereinigt	in %	11,9	9,9		
EBIT	in Mio. EUR	62,3	32,7	29,6	90 %
EBIT-Marge	in %	11,9	7,2		
Ergebnis vor Steuern	in Mio. EUR	54,8	19,9	34,9	175 %
Periodenergebnis	in Mio. EUR	36,5	11,4	25,1	220 %

Die Bilanzsumme im Segment Traffic ist im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mit 513,7 Mio. EUR fast unverändert zum Vorjahr geblieben (-1,9 Mio. EUR oder -0 %).

Massiver Anstieg an liquiden Mitteln im Segment Traffic.

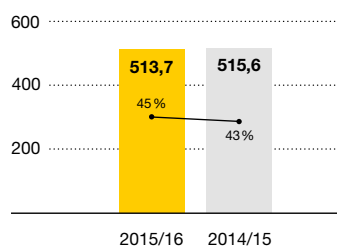
Auf der **Aktivseite der Bilanz** fand neben dem Anstieg der liquiden Mittel (um 44,0 Mio. EUR) eine weitere wesentliche Veränderung bei den Vorräten statt. Diese reduzierten sich um 11,9 Mio. EUR auf 35,8 Mio. EUR zum Bilanzstichtag 31. März 2016, wobei diese Veränderung im Wesentlichen auf Lageroptimierungen sowie -bereinigungen im Wirtschaftsjahr zurückzuführen ist. Hervorzuheben ist dabei insbesondere die Reduktion der Vorratsbestände in Österreich, Polen, der Tschechischen Republik und in Weißrussland.

Die sonstigen langfristigen Vermögenswerte reduzierten sich um 9,3 Mio. EUR. Dies ist im Wesentlichen bedingt durch die vertraglich vereinbarten Rückzahlungen aus dem weißrussischen Errichtungsprojekt über einen Zeitraum von 36 Monaten, beginnend mit August 2013 sowie die damit verbundene Verschiebung zu kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Die immateriellen Vermögenswerte verringerten sich um 6,3 Mio. EUR, wovon der Großteil auf die planmäßigen Abschreibungen zurückzuführen ist. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und die sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenstände reduzierten sich in Summe um 5,9 Mio. EUR, wobei die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch stichtagsbedingte Schwankungen um 21,3 Mio. EUR sanken. Gegenläufig wirkte die Veränderung der Forderungen aus Fertigungsaufträgen, die im Vergleich zum Vorjahr um 14,4 Mio. EUR angestiegen sind.

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte sanken um 5,2 Mio. EUR auf 0,1 Mio. EUR aufgrund des Verkaufes der Miteigentumsanteile (ESPA Cash Asset-Backed).

Das Eigenkapital konnte ebenso um 11,3 Mio. EUR oder 5 % auf 230,7 Mio. EUR gesteigert werden, auch die Eigenkapitalquote wurde deutlich auf 44,9 % erhöht.

Eigenkapitalquote im Segment Traffic erhöhte sich erneut



Auf der **Passivseite der Bilanz** gab es die größten Veränderungen bei den Finanzverbindlichkeiten, die sich insgesamt um 30,9 Mio. EUR oder 22 % auf 107,1 Mio. EUR reduzierten. Zum einen beruht dies auf dem teilweisen Rückkauf der Unternehmensanleihe in Höhe von 4,2 Mio. EUR. Vor allem resultierte dies jedoch aus einer Rückführung von 20,3 Mio. EUR der Finanzierung im Zusammenhang mit der Errichtung des landesweiten elektronischen Lkw-Mautsystems in Weißrussland. Dadurch änderte sich auch der Ausweis der Finanzierung für das Projekt in Weißrussland aufgrund der Fristigkeit von lang- auf kurzfristig. Hier wurden zum Stichtag 14,5 Mio. EUR in den kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gezeigt, die im Vorjahr langfristig waren. Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten sanken um 3,3 Mio. EUR auf 85,7 Mio. EUR. Zusammen mit dem angestiegenen Bestand an liquiden Mitteln konnte die Nettoverschuldung in ein Nettoguthaben in Höhe von 33,8 Mio. EUR gedreht werden (2014/15: Nettoverschuldung -35,9 Mio. EUR). Das Nettoumlaufvermögen konnte mit 183,7 Mio. EUR ebenfalls reduziert werden (-26,2 Mio. EUR oder -12 %).

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten und Abgrenzungen betragen zum Bilanzstichtag 79,3 Mio. EUR und erhöhten sich damit im Vorjahresvergleich (Vorjahr: 65,5 Mio. EUR) um 13,8 Mio. EUR. Dies ist im Wesentlichen auf eine Verpflichtung der TMT Services and Supplies (Pty) Ltd., Südafrika, gegenüber den Minderheitsgesellschaftern in Höhe von 6,2 Mio. EUR zurückzuführen. Darüber hinaus stiegen die kurzfristigen Personalverbindlichkeiten um 3,3 Mio. EUR sowie die Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen um 2,6 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen betragen 52,0 Mio. EUR und blieben damit im Vergleich zum Vorjahr (48,4 Mio. EUR) sowie dem Geschäftsvolumen entsprechend stabil.

Neben den Vermögenswerten des Teilkonzerns Traffic gibt es zusätzlich einen dem Segment Traffic zugeordneten Firmenwert auf Ebene der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH im Ausmaß von 37,7 Mio. EUR, welcher sich im Zuge des durchgeführten Werthaltigkeitstests als werthaltig gezeigt hat.

Sonstige Kennzahlen Segment Traffic		2015/16	2014/15	Veränderung	
Bilanzsumme	in Mio. EUR	513,7	515,6	-1,9	0 %
Eigenkapital	in Mio. EUR	230,7	219,4	11,3	5 %
Eigenkapitalquote	in %	44,9	42,5		
Nettoverschuldung (-)/-guthaben (+)	in Mio. EUR	33,8	-35,9	69,7	-194 %
Eingesetztes Kapital	in Mio. EUR	337,7	357,3	-19,6	-5 %
Nettoumlaufvermögen	in Mio. EUR	183,7	209,9	-26,2	-12 %
Free Cashflow	in Mio. EUR	90,7	68,2	22,5	33 %
Investitionen	in Mio. EUR	10,0	8,4	1,6	19 %
Aufwand für F&E	in Mio. EUR	56,6	49,0	7,6	15 %
Mitarbeiter/-innen	zum Stichtag	3.716	3.545	171	5 %

Deutlich positiver Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit im Segment Traffic.

Der Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit betrug 97,9 Mio. EUR (Vorjahr: 75,2 Mio. EUR). Die Zunahme ist auf den Rückgang der lang- und kurzfristigen Forderungen und Vermögenswerte sowie auf das gute Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit zurückzuführen, gegenläufig dazu wirkte der Rückgang der langfristigen Vermögenswerte. Während sich der Geldfluss aus Investitionstätigkeit auf 0,6 Mio. EUR durch den Verkauf von Wertpapieren sowie dem Zugang liquider Mittel aus dem Erwerb der Anteile an Streetline, Inc., USA, verbesserte (-7,4 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr), lag der Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit durch bezahlte Dividenden sowie vor allem durch Rückführungen von Finanzverbindlichkeiten bei -49,6 Mio. EUR. Der gesamte Geldfluss verbesserte sich von 35,9 Mio. EUR auf 48,9 Mio. EUR. Daher entwickelte sich auch der Free Cashflow außerordentlich gut und lag bei 90,7 Mio. EUR (Vorjahr: 68,2 Mio. EUR).

Der Finanzmittelbestand erreichte im Segment Traffic mit 140,8 Mio. EUR zum 31. März 2016 ein Rekordniveau (31. März 2015: 96,8 Mio. EUR). Die Abnahme der langfristigen Finanzverbindlichkeiten und die Zunahme des Finanzmittelbestandes führten dazu, dass die Nettoverschuldung zum 31. März 2015 (-35,9 Mio. EUR) in ein Nettoguthaben (33,8 Mio. EUR) zum 31. März 2016 gedreht werden konnte.

Geldfluss Segment Traffic		2015/16	2014/15	Veränderung	
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit	in Mio. EUR	97,9	75,2	22,7	30 %
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	in Mio. EUR	0,6	-7,4	8,0	-108 %
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	in Mio. EUR	-49,6	-31,9	-17,7	55 %
Gesamt	in Mio. EUR	48,9	35,9	13,0	36 %

Die Investitionen im Segment Traffic lagen mit 10,0 Mio. EUR über dem Vorjahreswert von 8,4 Mio. EUR.

Der Aufwand für Forschung und Entwicklung betrug 56,6 Mio. EUR. Dies entspricht einem Anstieg von 7,6 Mio. EUR und zeigt, dass weiter intensiv in diesen für die Zukunft des Unternehmens so wichtigen Bereich investiert wird. Der Anteil des Aufwandes für Forschung und Entwicklung am Umsatz beträgt daher wie im Vorjahr rund 11 %.

Der Mitarbeiterstand im Segment Traffic erhöhte sich zum Bilanzstichtag erneut deutlich um 171 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder 5 % auf 3.716 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

3.2 Segment Carrier

Dieses Segment wird durch die Kapsch CarrierCom AG in Wien und alle direkten und indirekten Tochterunternehmen (Teilkonzern Carrier) repräsentiert. Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH hält 100 % der Anteile an der Kapsch CarrierCom AG.

Im Segment Carrier ist Kapsch ein führender und global tätiger Hersteller, Lieferant und Systemintegrator von Lösungen für die Bereiche öffentlicher Verkehr und Telekommunikation. Das Unternehmen bietet innovative sicherheitsrelevante und somit erfolgs- und unternehmenskritische Gesamtlösungen für Bahnbetreiber, Unternehmen des öffentlichen Personennahverkehrs, Carrier und Verteilnetzbetreiber. Kapsch CarrierCom ist ein zuverlässiger Partner für seine Kunden, die von dem umfangreichen Dienstleistungsspektrum und direktem 24-Stunden-Kundendienst profitieren. Mit der Innovationskraft aus neun Forschungs- und Entwicklungszentren in Europa und Asien sowie strategischen Partnerschaften zählt die Kapsch CarrierCom Group zu einem wichtigen Know-how-Träger in ihren Märkten.

Kapsch hat im Juli 2014 die Prodata Mobility Systems NV, eine Division der Prodata Technology Group mit Hauptsitz in Zaventem, Belgien, akquiriert und kommt seither mit deren Integration in den Geschäftsbereich Public Transport gut voran. Dadurch ist Kapsch CarrierCom in diesem Segment in der Lage, End-to-End-Lösungen für Betreiber im öffentlichen Personennahverkehr anzubieten. Kunden können mit Systemen zur automatischen Fahrpreiseinhebung (Automated Fare Collection, AFC) und mit rechnergestützten Betriebssystemen (RBL bzw. Intermodal Transport Control Systems, ITCS) auf ein integriertes Portfolio für Anwendungen und Services in diesem Bereich zurückgreifen. Die generell starke Umsatzausweitung um 22 % in diesem Segment im Vergleich zum Vorjahr, die vor allem auf Projekterfolge im Bereich Railways zurückgeht, hat gezeigt, dass Kapsch auch in laufenden Integrationsphasen und in einem anhaltend herausfordernden, internationalen Marktumfeld jederzeit in der Lage ist, Projekte erfolgreich umzusetzen.

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

Das Segment Carrier wird in die folgenden drei Bereiche untergliedert:

► Bereich Carriers (CRS)

Im Bereich Carriers begleitet Kapsch CarrierCom seine langjährigen Kunden im Segment öffentliche Netzbetreiber, aber auch wieder zunehmend Neukunden kontinuierlich bei der Optimierung und Weiterentwicklung ihrer Systeme und Netze. In diesem Bereich adressiert Kapsch CarrierCom vor allem Kunden in Österreich, Deutschland, Zentral- und Osteuropa sowie Frankreich, Belgien und Taiwan. Zu den Kunden zählen unter anderem die Unternehmen der Telekom Austria Group, eircom in Irland, Électricité de France in Frankreich, Chunghwa Telecom in Taiwan, BICS (Belgacom International Carrier Services) in Belgien sowie eine kontinuierlich wachsende Zahl von Betreibern proprietärer Kommunikationsnetze in Deutschland, betreut durch die Kapsch Carrier Solutions GmbH, Deutschland.

► **Bereich Railways (RLW)**

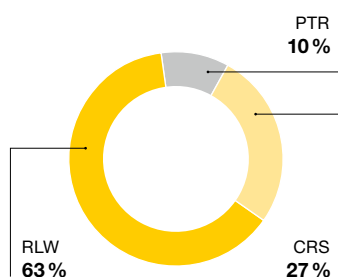
Im Bereich Railways entwickelt, produziert, installiert und unterstützt Kapsch CarrierCom seit fast 20 Jahren Railway-Dedicated-Networks (RDN)-Lösungen auf Basis des GSM-R-Standards. Als Branchenführer liefert Kapsch Telekommunikationslösungen für rund 80.000 Kilometer Bahnstrecken in Europa, Afrika und Asien. Die End-to-End-Lösungen von Kapsch CarrierCom decken die komplette Bandbreite der Anforderungen an Sprach- und Datenkommunikation ab. Die vorhandene Kompetenz und das Commitment, die Lösungen auch noch über einen längeren Zeitraum zu unterstützen, sichert Kapsch CarrierCom die Position als strategischer Partner großer nationaler Eisenbahngesellschaften.

Kapsch hat sich als Associated Member der europäischen Bahntechnologieinitiative Shift2Rail auch eine sehr gute Position im Hinblick auf den für den Zeitraum nach 2020 anstehenden Technologiewechsel geschaffen.

► **Bereich Public Transport (PTR)**

Die Investitionen in die Partnerschaft im Bereich TETRA und die Vertriebsaktivitäten zum Aufbau des für Kapsch CarrierCom strategisch wichtigen Geschäftsbereiches Public Transport tragen erste Früchte. Kapsch konnte im abgelaufenen Wirtschaftsjahr die Prodata Mobility Systems NV, Belgien, mit ihren Tochtergesellschaften weiter integrieren. Damit erweitert Kapsch CarrierCom das Portfolio und etabliert sich gleichzeitig im ITS-Markt (Intelligent Transportation Systems). Während im Segment Traffic Lösungen für den Individualverkehr angeboten werden, fokussiert sich Kapsch im Segment Carrier auf Lösungen für den öffentlichen Personennahverkehr. Für den Bezug von AFC-Lösungen können Kunden des öffentlichen Verkehrssektors aus einem breiten Spektrum an Verkaufskanälen wählen – von integrierten und eigenständigen POS-Lösungen und Fahrscheinautomaten bis hin zu Onlinelösungen und mobilen Portalen. Dank einer modernen ITCS-Lösung können die Betreiber Fahrzeuge in Echtzeit orten und den Betriebsablauf verfolgen. Die umfassenden Möglichkeiten zur Auswertung von Daten aus dem operativen Ablauf bieten Ansatzpunkte, um die operative Effizienz und Leistung zu steigern.

Deutliche Umsatzsteigerung im Wirtschaftsjahr 2015/16 im Bereich Railways



Der Segmentumsatz konnte im abgelaufenen Wirtschaftsjahr erfreulicherweise um 42,5 Mio. EUR oder 22 % auf 233,1 Mio. EUR gesteigert werden. Bei Betrachtung des Umsatzes nach Bereichen zeigt sich, dass für dieses Wachstum der Bereich Railways verantwortlich zeichnet. In den Bereichen Public Transport sowie Carriers blieb der Umsatz jeweils annähernd auf dem Vorjahresniveau.

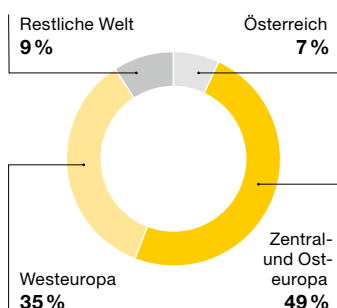
Segmentumsatz Carrier nach Bereichen		2015/16	2014/15	Veränderung	
RLW	in Mio. EUR	147,4	103,8	43,6	42 %
PTR	in Mio. EUR	23,4	23,3	0,2	1 %
CRS	in Mio. EUR	62,3	63,6	-1,3	-2 %
Segment Carrier gesamt	in Mio. EUR	233,1	190,6	42,5	22 %

Im Bereich Railways (RLW) konnte der Umsatz mit 147,4 Mio. EUR um 42 % im Vergleich zum Vorjahr signifikant gesteigert werden. Hauptverantwortlich dafür sind erfolgreiche Projekte in der gesamten CEE-Region, die unterstützt durch Budgets der Europäischen Union einen wahren Investitionsschub erlebt hat. Damit baut Railways seine Position als umsatzstärkster Bereich in diesem Segment weiter aus. Unter anderem wurden wichtige Projekte in der Tschechischen Republik, der Slowakei, Ungarn, Polen, Slowenien, Großbritannien, Bulgarien, Rumänien, Saudi-Arabien, Algerien, China, der Türkei, Frankreich sowie in Deutschland gewonnen und realisiert oder befinden sich noch in der Umsetzungsphase. Auch der Auftragseingang und der Auftragsstand entwickelten sich weiterhin erfreulich. Im Fokus der nächsten Jahre stehen weiterhin die Märkte in Zentral- und Osteuropa, in Nordafrika sowie im arabischen und asiatischen Raum. Zudem wird mit einem weiteren Ausbau und anstehenden Erneuerungen der Lösungen in den bestehenden Kapsch GSM-R-Netzen in vielen westeuropäischen Ländern gerechnet.

Im Bereich Public Transport (PTR) konnten im abgelaufenen Wirtschaftsjahr Umsätze in Höhe von 23,4 Mio. EUR verzeichnet werden, womit dieser Bereich insgesamt unter den Erwartungen geblieben ist. Dies ist einerseits

Regionale Umsatzverteilung 2015/16 im Segment Carrier

(in % vom Gesamtumsatz)



mit dem Bedarf weiterer Investitionen in die Vertriebskraft dieses Bereiches und andererseits mit der noch laufenden Integrationsphase zu begründen. Beide Themen stehen in anhaltend hohem Managementfokus.

Im Bereich Carriers (CRS) konnte der Umsatz nach signifikanten Rückgängen in den Vorjahren im abgelaufenen Wirtschaftsjahr mit 62,3 Mio. EUR stabilisiert werden. Kapsch CarrierCom ist in diesem Bereich anhaltend gut im Dienstleistungsgeschäft mit Bestandskunden etabliert. Dies ist nicht zuletzt darauf zurückzuführen, dass die Kunden die Kompetenz und zuverlässige Betreuung durch Kapsch CarrierCom schätzen. Zunehmend gelingt es auch, neue Kunden zu akquirieren sowie neue Lösungsbereiche zu adressieren. Ebenso positiv hervorzuheben ist die anhaltend starke Geschäftsentwicklung der Kapsch Carrier Solutions GmbH, Deutschland. Die Hauptmärkte im Bereich Öffentliche Netzbetreiber sind Österreich, Frankreich, Zentral- und Osteuropa, Taiwan und Belgien.

Regional betrachtet verteilen sich die Segmentumsätze mit 16,6 Mio. EUR (-5,2 Mio. EUR oder -24 %) auf Österreich, mit 114,3 Mio. EUR (+52,1 Mio. EUR oder +84 %) auf Zentral- und Osteuropa, mit 82,0 Mio. EUR (-3,7 Mio. EUR oder -4 %) auf Westeuropa und mit 20,2 Mio. EUR (-0,7 Mio. EUR oder -4 %) auf die Region Restliche Welt. Die umsatzstärksten Länder sind dabei die Tschechische Republik, Deutschland, Frankreich, Österreich, Slowenien, Ungarn und Großbritannien.

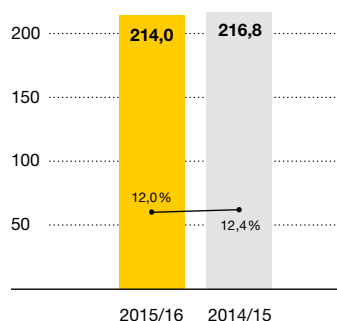
Das operative Ergebnis (EBITDA) belief sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr auf 10,1 Mio. EUR (+3,0 Mio. EUR oder +42 %) und ist damit nach einem Rückgang im Vorjahr wieder deutlich gestiegen. Die EBITDA-Marge hat sich mit etwas über 4,4 % allerdings im Vergleich zum Vorjahr (3,8 %) kaum verbessert. Dies ist bei guter Profitabilität im laufenden Geschäft mit Verlustvorsorgen für ein Railways-Projekt in Ungarn und einer schleppenden Projektrealisierung und damit verbundenen Mehrkosten im Zusammenhang eines Projektes mit einem großen belgischen Kunden im Bereich Public Transport zu begründen.

Das EBIT belief sich auf 0,7 Mio. EUR und war damit nach Verlusten im Vorjahr (-7,3 Mio. EUR) im abgelaufenen Wirtschaftsjahr wieder positiv. Neben den positiven Effekten aus dem operativen Geschäft ist anzumerken, dass im Vorjahresergebnis auch Firmenwertminderungen in Höhe von 2,1 Mio. EUR enthalten sind.

Das Ergebnis vor Steuern (-1,9 Mio. EUR) und das Periodenergebnis (-0,6 Mio. EUR) lagen zwar immer noch in der Verlustzone, haben sich aber im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls wesentlich verbessert.

Ertragskennzahlen Segment Carrier		2015/16	2014/15	Veränderung	
EBITDA	in Mio. EUR	10,1	7,2	3,0	42 %
EBITDA-Marge	in %	4,4	3,8		
EBIT bereinigt	in Mio. EUR	0,7	-5,2	5,9	114 %
EBIT-Marge bereinigt	in %	0,3	-2,7		
EBIT	in Mio. EUR	0,7	-7,3	8,0	110 %
EBIT-Marge	in %	0,3	-3,8		
Ergebnis vor Steuern	in Mio. EUR	-1,9	-11,2	9,3	83 %
Periodenergebnis	in Mio. EUR	-0,6	-10,8	10,2	95 %

Stabilisierung von Bilanzsumme und Eigenkapitalquote im Segment Carrier



Für das kommende Wirtschaftsjahr wird mit einer positiveren Umsatzentwicklung im Bereich Public Transport, anhaltend starken Umsätzen im Bereich Railways und einer stabilen Umsatzentwicklung im Bereich Carriers gerechnet. Dies sollte insgesamt zu einer weiterhin positiven Ergebnisentwicklung führen. Die erfreulichen Auftragsstände untermauern diese Erwartungshaltung.

Insgesamt zeigt sich für den Teilkonzern Carrier somit ein stabiles Bilanzbild. Die Bilanzsumme ist nach einer massiven Steigerung im Vorjahr im abgelaufenen Wirtschaftsjahr auf 214,0 Mio. EUR (-2,8 Mio. EUR oder -1 %) leicht gesunken. Diese Reduktion ist bei leicht wachsenden langfristigen Vermögenswerten, vor allem bedingt durch die Fortführung der Kapitalisierung von Entwicklungskosten im Bereich Public Transport sowie auf eine Reduktion bei den kurzfristigen Vermögenswerten zurückzuführen. Der Bestand an liquiden Mitteln und Bankguthaben kam mit 9,4 Mio. EUR auf dem Niveau des Vorjahres zu liegen.

Mit 62,7 Mio. EUR konnten die Finanzverbindlichkeiten trotz laufender Investitionen auf dem Niveau des Vorjahres gehalten werden. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind mit 27,0 Mio. EUR um 8,4 Mio. EUR im Vergleich zur Vorperiode ebenso wie das Vorratsvermögen sowie die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zurückgegangen. Ein Anstieg ist bei den sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten und den kurzfristigen Rückstellungen zu beobachten, dies ist generell mit Vorsorgen für Nachlaufkosten für Projekte, vor allem im Bereich Railways, zu begründen.

Sonstige Kennzahlen Segment Carrier		2015/16	2014/15	Veränderung	
Bilanzsumme	in Mio. EUR	214,0	216,8	-2,8	-1 %
Eigenkapital	in Mio. EUR	25,7	26,9	-1,3	-5 %
Eigenkapitalquote	in %	12,0	12,4		
Nettoverschuldung	in Mio. EUR	-53,3	-54,1	0,8	-1 %
Eingesetztes Kapital	in Mio. EUR	88,4	90,2	-1,9	-2 %
Nettoumlaufvermögen	in Mio. EUR	112,4	108,3	4,1	4 %
Free Cashflow	in Mio. EUR	1,1	-25,5	26,6	-104 %
Investitionen	in Mio. EUR	9,8	14,7	-4,9	-33 %
Aufwand für F&E	in Mio. EUR	40,6	38,6	2,1	5 %
Mitarbeiter/-innen	zum Stichtag	802	805	-3	0 %

Die Nettoverschuldung konnte damit geringfügig reduziert werden, gleichzeitig stieg das Nettoumlaufvermögen um 4,1 Mio. EUR oder 4 % auf 112,4 Mio. EUR an. Das Eigenkapital reduzierte sich aufgrund des negativen Periodenergebnisses um 1,3 Mio. EUR oder 5 % auf 25,7 Mio. EUR und auch die Eigenkapitalquote ging geringfügig auf 12,0 % zurück.

Durch die in der Vorperiode erforderlichen Wertminderungen gibt es im Segment Carrier auf Ebene der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH keinen zusätzlichen Firmenwert mehr.

Deutliche Verbesserung des Geldflusses aus betrieblicher Tätigkeit.

Der Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit im Segment Carrier betrug 10,8 Mio. EUR (Vorjahr: -14,4 Mio. EUR) und war damit nach einem Geldabfluss in der Vorperiode im abgelaufenen Wirtschaftsjahr wieder signifikant positiv. Dies ist vor allem auf die erfreuliche Geschäftsentwicklung im Bereich Railways zurückzuführen. Nach massiven Investitionen in der Vorperiode (-26,0 Mio. EUR) hat sich der Geldfluss aus Investitionstätigkeit mit -9,8 Mio. EUR im vergangenen Wirtschaftsjahr wieder normalisiert. Dementsprechend war auch der Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit im abgelaufenen Wirtschaftsjahr neutral (-0,6 Mio. EUR). Der gesamte Geldfluss belief sich auf 0,4 Mio. EUR (-11,8 Mio. EUR im Vorjahr) und war damit ebenfalls leicht positiv.

Geldfluss Segment Carrier		2015/16	2014/15	Veränderung	
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit	in Mio. EUR	10,8	-14,4	25,3	-175 %
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	in Mio. EUR	-9,8	-26,0	16,2	-62 %
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	in Mio. EUR	-0,6	28,6	-29,2	-102 %
Gesamt	in Mio. EUR	0,4	-11,8	12,3	-104 %

Die Investitionen im Segment Carrier lagen mit 9,8 Mio. EUR deutlich unter dem Vorjahreswert (14,7 Mio. EUR).

Quote für Forschung und Entwicklung im Segment Carrier bei 17 % des Segmentumsatzes.

Der Aufwand für Forschung und Entwicklung betrug 40,6 Mio. EUR. Dies entspricht einer Veränderung von 2,1 Mio. EUR oder 5 % im Vergleich zum Vorjahr und zeigt, dass Forschung und Entwicklung auch in diesem Segment als entscheidend für den mittel- und langfristigen Erfolg des Unternehmens gesehen wird. Der Anteil des Aufwandes für Forschung und Entwicklung am Umsatz beträgt trotz des starken Umsatzanstieges mehr als 17 %.

Der Mitarbeiterstand im Segment Carrier belief sich zum Bilanzstichtag auf 802 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ist damit im Wesentlichen unverändert im Vergleich zum Vorjahr.

3.3 Segment Enterprise

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

Die Kapsch BusinessCom Gruppe ist mit 1.210 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und einem Umsatz von über 322,0 Mio. EUR einer der führenden Service-Partner für ICT-Lösungen. Die Basis dafür bilden die jeweils aktuellen ICT-Herausforderungen unserer Kunden.

Das Gesamtlösungsportfolio gliedert sich in die Portfoliosegmente ICT Facility Solutions, Technology Solutions und Business Services, wobei diese für ein stabiles ICT-Gerüst in Unternehmen inkl. der nötigen IT-Sicherheit, leistungsfähiger Cloud Services und einer effizienten Zusammenarbeit und Kommunikation mit jedem Endgerät sorgen. Compliance Management hilft das geeignete Maß an Informationssicherheit zu finden.

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

Mit sechs Niederlassungen in Österreich sowie Gesellschaften in der Tschechischen Republik, der Slowakei, Ungarn, Rumänien, der Türkei, Slowenien und Polen ist Kapsch dort, wo seine Kunden sind. Gemäß der Follow-the-Customer-Strategie begleitet Kapsch BusinessCom seine Kunden ebenso bei deren Expansionsaktivitäten und weitet dadurch das eigene Geschäft stetig aus.

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

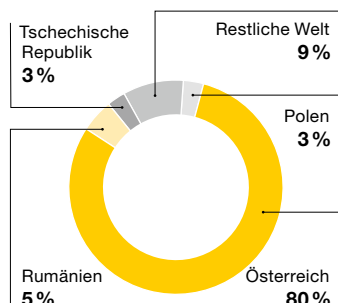
Alle Servicetechnikerinnen und -techniker sind „Kapsch Certified“. Sie sind somit nach klaren und transparenten Qualitätsstandards zertifiziert und handeln im ICT-Bereich nach dem weltweiten ITIL®-Standard für das IT-Service-Management.

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

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

Der Segmentumsatz erhöhte sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr um 20,1 Mio. EUR oder 7 % auf 322,0 Mio. EUR und erreichte somit einen neuen Rekordwert.

Deutlicher Umsatzanstieg in Österreich



Bei Betrachtung des Umsatzes nach Regionen zeigen sich sehr unterschiedliche Entwicklungen: In Österreich konnte die Marktposition erneut deutlich verbessert werden und der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um 20,2 Mio. EUR oder 9% weiter an, während es in einzelnen Ländern Zentral- und Osteuropas (vor allem in Polen, der Tschechischen Republik und in Ungarn) Rückgänge um 3,1 Mio. EUR oder 6% zu verzeichnen gab.

Umsatz nach Regionen		2015/16	2014/15	Veränderung	
Österreich	in Mio. EUR	256,7	236,5	20,2	9%
Zentral- und Osteuropa	in Mio. EUR	51,1	54,2	-3,1	-6%
Sonstige	in Mio. EUR	14,1	11,2	2,9	26%
Gesamt	in Mio. EUR	322,0	301,9	20,1	7%

Bei der Detailanalyse nach Geschäftsarten zeigt sich erfreulicherweise, dass der Umsatz in beiden Bereichen gesteigert werden konnte. Im Bereich Service, Wartung und Betrieb betrug der Umsatzanstieg 8,8 Mio. EUR oder 7%, im Projektgeschäft betrug das Wachstum 11,3 Mio. EUR oder 6%.

Umsatz nach Geschäftsarten		2015/16	2014/15	Veränderung	
Projektgeschäft	in Mio. EUR	195,9	184,6	11,3	6%
Service, Wartung, Betrieb	in Mio. EUR	126,1	117,4	8,8	7%
Gesamt	in Mio. EUR	322,0	301,9	20,1	7%

Bei den Portfolios betrifft die Umsatzsteigerung vor allem den Bereich Technology Solutions (+6,0 Mio. EUR oder +3%), Facility Solutions (+6,5 Mio. EUR oder +20%), Business Services (+3,8 Mio. EUR oder +10%) und Others (+3,9 Mio. EUR oder +28%). Die größten Projekte in den Bereichen Technology Solutions (OMV, Allianz, UPC, Wiener Krankenanstaltenverbund), Facility Solutions (Erste Group, BM für Landesverteidigung, Lidl, OENB) und Business Services (Allianz, Volksbanken Finanzgruppe, Sberbank, Gas Connect Austria) sind für den Großteil der Umsatzausweitung verantwortlich.

Das EBIT konnte im Segment Enterprise mehr als verdreifacht werden.

Neben dem Umsatz konnten im Segment Enterprise im abgelaufenen Wirtschaftsjahr erfreulicherweise auch die Ergebnisse deutlich gesteigert werden, wenngleich festzuhalten ist, dass die Margen in diesem Segment weiterhin auf einem niedrigen Niveau sind. So konnte das EBITDA auf 11,7 Mio. EUR (+3,8 Mio. EUR oder +49%) und das EBIT auf 6,0 Mio. EUR (+4,1 Mio. EUR oder +213%) gesteigert werden. Diese positiven Ergebniseffekte resultierten einerseits aus der absoluten Umsatzsteigerung und andererseits aus einer erfolgreich durchgeführten Neuausrichtung im abgelaufenen Wirtschaftsjahr.

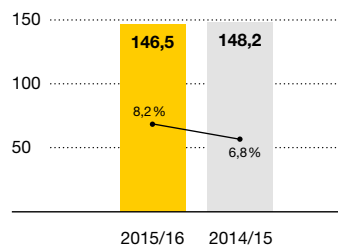
Das Ergebnis vor Steuern lag mit 4,3 Mio. EUR (+4,0 Mio. EUR) ebenso deutlich über dem Vorjahreswert. Das Periodenergebnis belief sich auf 2,2 Mio. EUR (+2,0 Mio. EUR oder +731%).

Ertragskennzahlen Segment Enterprise		2015/16	2014/15	Veränderung	
EBITDA	in Mio. EUR	11,7	7,8	3,8	49%
EBITDA-Marge	in %	3,6	2,6		
EBIT	in Mio. EUR	6,0	1,9	4,1	213%
EBIT-Marge	in %	1,9	0,6		
Ergebnis vor Steuern	in Mio. EUR	4,3	0,3	4,0	>500%
Periodenergebnis	in Mio. EUR	2,2	0,3	2,0	>500%

Die Bilanzsumme im Segment Enterprise verminderte sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr geringfügig um 1,7 Mio. EUR oder 1% auf 146,5 Mio. EUR.

Während sich die langfristigen Vermögenswerte durch planmäßige Abschreibungen um 4,5 Mio. EUR auf 41,2 Mio. EUR reduzierten, stiegen die kurzfristigen Vermögenswerte um 2,7 Mio. EUR auf 105,2 Mio. EUR an.

Stabile Bilanzsumme und steigende Eigenkapitalquote im Segment Enterprise



Besonders deutlich war der Anstieg bei den Forderungen und den sonstigen kurzfristigen Vermögenswerten (+5,5 Mio. EUR), gegenläufig wirkte sich der Rückgang bei den Vorräten aus (-2,1 Mio. EUR). Der Bestand an liquiden Mitteln und Bankguthaben blieb mit 6,5 Mio. EUR um 0,7 Mio. EUR unter dem Vorjahreswert (7,1 Mio. EUR).

Die Reduzierung der langfristigen Verbindlichkeiten auf 47,5 Mio. EUR (-0,9 Mio. EUR oder -2%) resultierte einerseits aus der Verminderung der langfristigen Finanzverbindlichkeiten um 0,6 Mio. EUR. Ebenfalls konnten die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten um 0,7 Mio. EUR gesenkt werden. Andererseits stiegen die Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer um 0,2 Mio. EUR. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten verminderten sich in Summe um 2,8 Mio. EUR auf einen Wert von 86,9 Mio. EUR.

Das Eigenkapital erhöhte sich vor allem aufgrund des positiven Periodenergebnisses und aufgrund des sonstigen Ergebnisses um 2,0 Mio. EUR auf 12,1 Mio. EUR. Auch die Eigenkapitalquote stieg dementsprechend von 6,8% auf 8,2%.

Sonstige Kennzahlen Segment Enterprise		2015/16	2014/15	Veränderung	
Bilanzsumme	in Mio. EUR	146,5	148,2	-1,7	-1%
Eigenkapital	in Mio. EUR	12,1	10,1	2,0	19%
Eigenkapitalquote	in %	8,2	6,8		
Nettoverschuldung	in Mio. EUR	-39,5	-40,6	1,1	-3%
Eingesetztes Kapital	in Mio. EUR	41,9	41,2	0,7	2%
Nettoumlaufvermögen	in Mio. EUR	80,0	68,1	11,9	18%
Free Cashflow	in Mio. EUR	1,1	-1,2	2,2	-193%
Investitionen	in Mio. EUR	3,1	2,7	0,3	12%
Aufwand für F&E	in Mio. EUR	0,2	0,1	0,2	313%
Mitarbeiter/-innen	zum Stichtag	1.210	1.273	-63	-5%

Die Nettoverschuldung fiel um 1,1 Mio. EUR auf 39,5 Mio. EUR, das Nettoumlaufvermögen erhöhte sich um 11,9 Mio. EUR auf 80,0 Mio. EUR. Diese Erhöhung ist auf die Umsatzsteigerung und einen daraus resultierenden erhöhten Forderungsstand zum Stichtag zurückzuführen. Das eingesetzte Kapital erhöhte sich um 0,7 Mio. EUR auf 41,9 Mio. EUR.

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

Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit im Segment Enterprise deutlich verbessert.

Der Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit lag mit 3,1 Mio. EUR ebenso deutlich über dem Vorjahreswert von 0,5 Mio. EUR. Diese Entwicklung ist insbesondere auf die Zunahme der kurzfristigen Forderungen sowie der sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte zurückzuführen. Gegenläufig dazu wirkte sich die Erhöhung der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten aus. Sowohl der Geldfluss aus Investitionstätigkeit mit -2,0 Mio. EUR (Vorjahr: -1,2 Mio. EUR) als auch der Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit mit -1,7 Mio. EUR (Vorjahr: 0,8 Mio. EUR) reduzierten sich im abgelaufenen Wirtschaftsjahr. Der gesamte Geldfluss verminderte sich ebenso um 0,6 Mio. EUR auf -0,6 Mio. EUR. Der Free Cashflow lag mit 1,1 Mio. EUR dagegen über dem Vorjahreswert (-1,2 Mio. EUR).

Geldfluss Segment Enterprise		2015/16	2014/15	Veränderung	
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit	in Mio. EUR	3,1	0,5	2,6	>500%
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	in Mio. EUR	-2,0	-1,2	-0,8	64%
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	in Mio. EUR	-1,7	0,8	-2,5	-326%
Gesamt	in Mio. EUR	-0,6	0,0	-0,6	<-500%

Die Investitionen im Segment Enterprise fielen mit 3,1 Mio. EUR höher aus als der Vorjahreswert von 2,7 Mio. EUR.

Der Mitarbeiterstand im Segment Enterprise verringerte sich um 63 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder 5 % auf 1.210 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Bilanzstichtag.

3.4 Segment Others

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

Kennzahlen Segment Others		2015/16	2014/15	Veränderung	
Umsatz	in Mio. EUR	19,8	17,4	2,4	14 %
EBITDA	in Mio. EUR	3,1	2,1	1,0	48 %
EBIT	in Mio. EUR	3,1	1,6	1,5	91 %
Aufwand F&E	in Mio. EUR	0,7	0,5	0,2	32 %
Mitarbeiter/-innen	zum Stichtag	110	111	-1	-1 %

Zentralfunktionen.

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

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

Kapsch Smart Energy.

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

4 Sonstige Unternehmensangaben.

4.1 Forschung und Entwicklung

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

Die Entwicklungsabteilungen für alle strategischen Geschäftsfelder sichern die Innovationskraft ab.

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

Kapsch stellt sich diesen Herausforderungen seit vielen Jahren und investierte auch im abgelaufenen Wirtschaftsjahr 2015/16 weiterhin konsequent in Forschung und Entwicklung, um das langfristige Wachstum der Unternehmensgruppe zu gewährleisten.

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

Im **Segment Traffic** verfügt die Kapsch Group über ein weltweites Netz an Forschungs- und Entwicklungszentren mit Standorten in Wien und Klagenfurt (Österreich), Jönköping (Schweden), Buenos Aires (Argentinien), Mississauga (Kanada) sowie Kingston, Duluth, Pleasanton und San Mateo (USA).

Die Forschungs- und Entwicklungsabteilung hat dabei die End-to-End-Verantwortung für Entwicklungen und steuert damit auch die Systemarchitektur und interne Endabnahme der entwickelten Lösungen. Per 31. März 2016 beschäftigte Kapsch in diesem Segment rund 430 (Vorjahr: mehr als 470) Ingenieure für Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten.

Folgende Schwerpunkte wurden im Segment Traffic im abgelaufenen Wirtschaftsjahr gesetzt:

- ▶ Die Entwicklungen einer modernen Plattform für ETC-Back-Office-Lösungen wurden konsequent fortgesetzt. Spezielles Augenmerk wurde dabei auf die Integration und Anwendung von neuen Technologien (z. B. Data-Analytics-Werkzeuge, Open-Source-Standardbausteine etc.) gelegt.
- ▶ Die unterschiedlichen Roadside-Plattformen wurden weiterentwickelt sowie ein Programm gestartet, um die unterschiedlichen Produktlinien schrittweise zusammenzuführen. Unverändert wird in die Verbesserung von Fahrzeugerkennungs- und -klassifizierungssensoren investiert. Mit den Neuerungen kann die Messgenauigkeit gesteigert und damit die Gesamt-Performance unserer Lösungen weiter optimiert werden.
- ▶ Für den italienischen Markt entwickelt Kapsch TrafficCom DSRC-Komponenten (On-Board Unit und Transceiver), die den speziellen italienischen Funkstandard ETSI-TS 102 708, HDR (High Data Rate) unterstützen. Basisentwicklung und Zertifizierung des Transceivers wurden abgeschlossen, die On-Board Unit ist für das Wirtschaftsjahr 2016/17 geplant.
- ▶ Das satellitenbasierte Mautsystem von Kapsch gewinnt durch die Veränderung des Mautmarktes an Bedeutung. Durch die Einbindung von Smartphones und weiteren Endgeräten zusätzlich zu GNSS On-Board Units wurde der Funktionsumfang sowie der Einsatzbereich unserer satellitenbasierten Mautlösung erweitert. Die Modernisierung der eingesetzten Technologien gewährleistet Kapsch eine zukunftssichere Lösung, die den Anforderungen eines kombinierten ETC/ICT-Marktes mit Modularität und Flexibilität begegnet.

- ▶ Bei kooperativen Systemen (V2X) lag der Fokus auf der Weiterentwicklung der Kapsch Verkehrsmanagementlösungen für Fahrzeug-zu-Fahrzeug- und Fahrzeug-zu-Infrastruktur-Integration im Rahmen des Forschungsprojektes „European Corridor“. Die Teilnahme an Forschungsprojekten in Kooperation mit der Automobilindustrie führte zu Kontakten mit führenden Automobilherstellern und Tier-1-Automobilzulieferern. Zudem wurden die Aktivitäten im Bereich V2X-Fahrzeug-Equipment fortgeführt und die verfügbaren Produkte weiter verbessert. Neben der Entwicklung eines Produkt- und Lösungsportfolios für kooperative Systeme nimmt Kapsch aktiv an der dafür erforderlichen Standardisierung in den USA und in Europa teil.
- ▶ Im Bereich Smart Parking investierte die Tochterfirma Streetline in ein neues Verfahren zur kostengünstigen Erfassung von Parkplatzbelegungen, welches die notwendige Feldsensorik auf ein Minimum reduziert.

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

Neben den technologisch führenden Entwicklungen im Bereich GSM-R, die sich auch in einzelnen Patenten wiederfinden, werden zusätzlich kundennahe Entwicklungsaktivitäten und erste Schritte in Richtung eines Prototyps für Notrufanwendungen des Bahnkommunikationssystems der Zukunft durchgeführt. Damit wird nicht nur speziell auf Kundenwünsche reagiert, sondern es werden dadurch auch Innovationen vorangetrieben, die mittelfristig als Produkt bei einem breiteren Kundenkreis zum Einsatz kommen können.

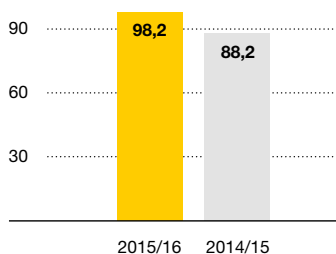
Per 31. März 2016 beschäftigte Kapsch im Segment Carrier mehr als 300 Experten in den eigenen Forschungs- und Entwicklungszentren einschließlich Projektmanagement, Qualitätssicherung und Test, Dokumentation sowie Zertifizierung. Bei Partnern in Russland, Indien und der Türkei sind bis zu 150 weitere Entwickler mit Forschungs- und Entwicklungsaufgaben für Kapsch beschäftigt beziehungsweise stehen zur Disposition. Zusätzlich wurde die Forschungs- und Entwicklungskapazität im Segment Carrier durch die Akquisition der Prodata Mobility Systems NV, Belgien, erheblich erweitert und speziell im Bereich Public Transport maßgeblich verstärkt.

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

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

Im Wirtschaftsjahr 2015/16 stiegen die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung um 10,0 Mio. EUR (oder 11 %) auf 98,2 Mio. EUR (2014/15: 88,2 Mio. EUR). Der traditionell hohe Anteil der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen am Konzernumsatz konnte daher trotz des massiven Umsatzanstieges bei knapp 10 % gehalten werden.

Aufwendungen für Forschung und Entwicklung weiter auf hohem Niveau



4.2 Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

Nachhaltige Unternehmensführung



Nachhaltigkeitsbericht 2014/15

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

Mit innovativen Produkten und Lösungen leistet Kapsch einen wichtigen Beitrag zur Gesellschaft und zur Verbesserung des Umwelt- und Klimaschutzes. Entsprechend hoch ist der Stellenwert der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, die zukünftige Unternehmenserfolge sicherstellen sollen und der Weiterentwicklung der aktuellen Geschäftsfelder dienen.

Umweltbelange

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

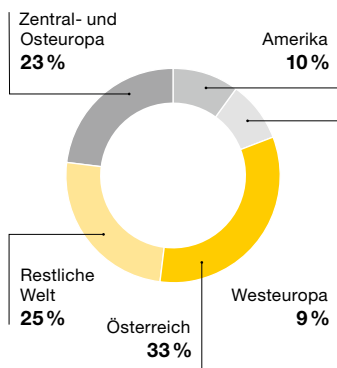
Mit der Geschäftstätigkeit der Kapsch Group sind der Verbrauch von Rohstoffen und der Ausstoß von klimarelevanten Emissionen verbunden. Kapsch arbeitet intensiv daran, derartige Faktoren und deren Auswirkungen durch gezielte Maßnahmen zur Verbesserung des Umwelt- und Klimaschutzes zu minimieren. Der Großteil der klimarelevanten Effekte resultiert aus der Geschäftstätigkeit der Tochtergesellschaft Kapsch Components GmbH & Co KG, die für die Produktion verantwortlich zeichnet, sowie aus dem Fuhrpark der gesamten Unternehmensgruppe. Durch effektive Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz, aber auch bedingt durch ein geringeres Produktionsvolumen konnte Kapsch Components GmbH & Co KG im Geschäftsjahr 2014/15 den Energieverbrauch um rund 79 MWh bzw. 9,5 % reduzieren und somit den Trend der Jahre davor weiter fortsetzen. In diesem Zusammenhang konnten auch die unternehmensweiten CO₂-Emissionen um 18,2 % gesenkt werden. Ebenso ging der Absolutverbrauch von Stickstoff um 9,7 Tonnen bzw. 3,8 % zurück.

Arbeitnehmerbelange

Der Kapsch Group ist es besonders wichtig, ein attraktiver und verantwortungsvoller Arbeitgeber für seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu sein. Am Bilanzstichtag 31. März 2016 beschäftigte die Kapsch Group 5.838 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Im Vergleich zum Stichtag des Vorjahres wurde der Personalstand um 104 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bzw. 2 % erhöht. Zurückzuführen ist diese Entwicklung auf den Anstieg im Segment Traffic mit 3.716 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern (+171 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder +5 %), der vor allem mit der Übernahme von Personal in Polen zusammenhängt. Einen Rückgang verzeichnete das Segment Enterprise mit 1.210 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern (-63 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder -5 %). Im Segment Carrier mit 802 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern (-3 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder -0 %) sowie im Segment Others mit 110 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern blieb der Personalstand weitgehend unverändert.

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nach Segment	2015/16		2014/15		Veränderung	
Traffic	3.716	64 %	3.545	62 %	171	5 %
Carrier	802	14 %	805	14 %	-3	0 %
Enterprise	1.210	21 %	1.273	22 %	-63	-5 %
Others	110	2 %	111	2 %	-1	-1 %
Gesamtkonzern	5.838	100 %	5.734	100 %	104	2 %

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nach Region



Chancengleichheit für Frauen sowie deren Förderung sind Kapsch wichtige Anliegen.

Regional betrachtet konnte der Personalstand in Ländern wie den USA (+44 oder +21 %), Australien (+7 oder +21 %) und vor allem in Polen (+237 oder +51 %) meist projekt- oder akquisitionsbedingt teilweise massiv erhöht werden, während in anderen Ländern wie Südafrika (-23 oder -2 %) oder auch Österreich (-116 oder -6 %) die Mitarbeiterzahl gesunken ist. Mit 1.926 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sind in Österreich nach wie vor die meisten Dienstnehmer beschäftigt.

Die Kapsch Group sieht in der Qualifikation, dem überdurchschnittlichen Engagement und der Lösungskompetenz ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entscheidende Erfolgsfaktoren. Entsprechend hoch ist der Stellenwert der zahlreichen Maßnahmen zur laufenden Aus- und Weiterbildung. So bietet die Kapsch University einen individuellen Ausbildungsplan, der sich aus fachspezifischen und persönlichkeitsorientierten Kursen und Seminaren zusammensetzt. Zur Förderung des multinationalen Mitarbeiteraustausches wurde ein Job-Rotation-Programm implementiert und ein Nachwuchsführungskräfte-Programm bereitet ausgewählte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf ihre zukünftigen Aufgaben vor. Des Weiteren wird ein zweijähriges internes Traineeprogramm angeboten, bei dem die Trainees verschiedene Unternehmen und Abteilungen innerhalb der Kapsch Group kennenlernen können.

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

Um ihren Ruf als attraktiver und verantwortungsvoller Arbeitgeber zu untermauern, beteiligt die Kapsch Group ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter seit vielen Jahren am Unternehmenserfolg, außerdem werden für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Gruppenunternehmen in Österreich Beiträge gemäß einem festgelegten Beitragsschema in eine externe Pensionskasse eingezahlt.

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

Qualitätsmanagement

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

Verantwortung gegenüber der Gesellschaft

Gesellschaftliche Verantwortung umfasst auch ethisches, moralisches und rechtlich korrektes Handeln.

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

Darüber hinaus werden im Rahmen des internen Risikomanagements alle Geschäftseinheiten, auf die Kapsch wesentlichen Einfluss hat, hinsichtlich ihrer Korruptionsrisiken untersucht und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der ersten und zweiten Managementebene über Anti-Korruptionspolitik und Anti-Korruptionsverfahren unterrichtet.

Kulturelle und soziale Verantwortung

Die Kapsch Group nimmt ihre gesellschaftspolitische Verantwortung aktiv wahr und fördert lokal, regional und global ausgewählte kulturelle und soziale Projekte und Institutionen. Dabei ist Kapsch die Bedeutung der Nachhaltigkeit und Langfristigkeit dieser Unterstützung wohl bewusst. So besteht beispielsweise bereits seit dem Jahr 1992 eine Generalpartnerschaft mit dem Wiener Konzerthaus und seit 1989 wird das zeitgenössische Musikfestival „Wien Modern“ unterstützt. Mit der Auslobung des Kapsch Contemporary Art Prize in Kooperation mit dem mumok Wien wurde 2016 eine weitere Initiative zur Förderung junger Künstlerinnen und Künstler gestartet, die den Nachwuchstalenten einen ersten Auftritt vor internationalem Publikum ermöglicht. Stark ausgeprägt ist aber auch das soziale Verantwortungsbewusstsein der Kapsch Group, das sich in der Unterstützung zahlreicher Einrichtungen und Institutionen widerspiegelt. Dazu zählen unter anderem „Ärzte ohne Grenzen“, Caritas Socialis, die St. Anna Kinderkrebsforschung oder Concordia Sozialprojekte.

Risikomanagement

Risikomanagement beinhaltet die Identifikation und Analyse von Risiken und Chancen.

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

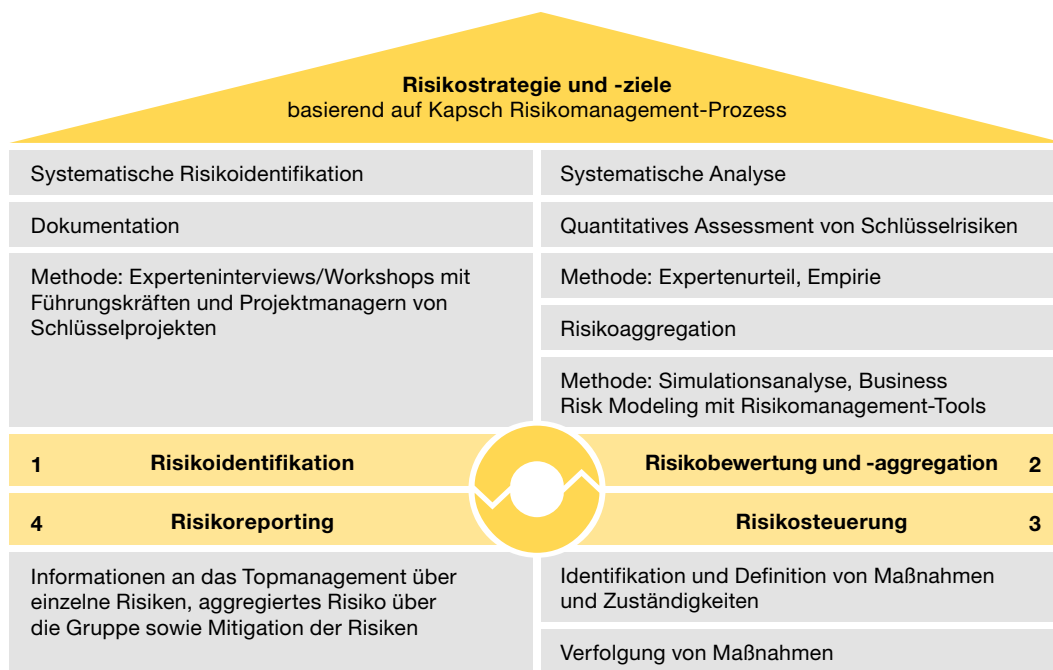
Risikomanagement-System

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

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

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

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



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

Branchenspezifische Risiken

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

Volatilität des Auftragseinganges. 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. Daraus ergaben sich in der Vergangenheit immer wieder Jahre mit Umsatzspitzen.

Die Strategie der Kapsch Group zielt darauf ab, den Volatilitäten im Auftragseingang und somit auch im Umsatzverlauf bzw. im laufenden Cashflow entgegenzuwirken. Erreicht wird dies einerseits durch Aktivitäten in drei unterschiedlichen Geschäftssegmenten und andererseits durch die fortschreitende geografische Diversifizierung, durch die zunehmende Verbreiterung des Kunden- und Produktportfolios, durch die laufende Erhöhung des Umsatzanteils aus dem technischen Betrieb einschließlich der Wartung von Systemen sowie durch die allgemeine Erhöhung des Dienstleistungsanteils. Im Segment Traffic leistet darüber hinaus der kommerzielle Betrieb von Mautsystemen sowie das laufende Komponentengeschäft einen wesentlichen Beitrag, den Anteil an gleichmäßigen und wiederkehrenden Umsätzen und Cashflows zu erhöhen.

Technische Herausforderungen und enge Zeitpläne bedingen typische Projektrisiken.

Risiken der Projektabwicklung. Im Zusammenhang mit der Abwicklung der oben erwähnten Projekte, die sehr häufig Lösungen für anspruchsvolle und technologisch komplexe Systeme beinhalten, kann es aufgrund der engen Zeitrahmen, die für die Implementierungen und Tests zur Verfügung stehen, zu System- und Produktmängeln kommen. Unerwartete Projektmodifikationen, ein Mangel an qualifizierten Fachkräften, Qualitätsprobleme, unerwartete technische Probleme sowie Leistungsprobleme bei Zulieferern oder Konsortialpartnern können sich negativ auf die Termintreue auswirken. Werden vertragliche Leistungen nicht erbracht oder Termine

überschritten, sind üblicherweise Vertragsstrafen und häufig auch Schadenersatz für entstandene Kosten und in manchen Fällen auch Schadenersatz für entgangene Erlöse des Kunden zu leisten. Oft sind an wesentliche Terminüberschreitungen auch Vertragsklauseln gekoppelt, die eine vorzeitige Vertragsbeendigung durch den Kunden ermöglichen. Eine signifikante Verzögerung bei einem Projekt, ein deutliches Verfehlen der vertraglich zugesagten Leistungskriterien oder gar das Scheitern bei der Umsetzung eines 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. Im Segment Traffic kann es darüber hinaus bei der Errichtung eines Mautsystems vorkommen, dass es durch eine starke gesellschaftliche Opposition zu einem verspäteten oder eingeschränkten Start der Mauterhebung mit Auswirkungen auf Zahlungsflüsse und Umsätze des Betriebsprojektes kommt.

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

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

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

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

Aus Verträgen können sich Haftungen bezüglich eines 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 auch in diesen Segmenten zu minimieren.

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

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

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

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

starke Position im Feld der Technologie beizubehalten, investiert die Kapsch Group einen erheblichen Anteil ihres Umsatzes in Forschung und Entwicklung. Gelingt die erfolgreiche Entwicklung innovativer Systeme, Komponenten und Produkte allerdings nicht, kann dies der Wettbewerbsposition der Kapsch Group abträglich sein. Da die Innovationsfähigkeit zu einem erheblichen Teil auf technologischem Know-how und geistigem Eigentum beruht, kann die weltweite Zunahme von Produktpiraterie und Reverse Engineering negative Auswirkungen auf die Kapsch Group haben.

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

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

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

Finanzrisiken

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

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

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

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

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

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

Bonitätsrisiko. Die Kapsch Group ist dem Risiko des Zahlungsausfalls von Kunden ausgesetzt. Da die Hauptkunden der Kapsch Group oftmals große staatliche oder ehemals staatliche Unternehmen sind, ist das Forderungsausfallrisiko als sehr gering einzuschätzen. Nichtsdestotrotz wird die Bonität neuer und bestehender Kunden laufend geprüft. Für projektspezifische Ausfallrisiken und Schadensfälle werden teilweise Versicherungen abgeschlossen. Weiters nimmt die Kapsch Group Angebote von öffentlichen Institutionen wie der OeKB (Oesterreichische Kontrollbank AG), EKN (Exportkreditnämnden; Schwedische Kammer für Exportgarantien) und MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency) in Anspruch, um sich mit Hilfe von Garantien gegen das Ausfallrisiko abzusichern.

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

Personalrisiko

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

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

Rechtliche Risiken

Im Zusammenhang mit der Teilnahme an Ausschreibungen öffentlicher Stellen, der Errichtung von Infrastruktur für ITS-Lösungen (wie etwa Mautstationen) und dem Betrieb von Mautsystemen, aber auch hinsichtlich der immer komplexer werdenden Anforderungen bei anderen Projekten ist eine Vielzahl von Regelungen und rechtlichen Vorgaben zu beachten. Die Erarbeitung sowie die Einhaltung der anwendbaren rechtlichen Bestimmungen und Auflagen können einen erheblichen administrativen und technischen Aufwand erfordern. Soweit anwendbare Rechtsvorschriften oder behördliche Auflagen nicht eingehalten oder erfüllt werden können, kann

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

dies erhebliche Strafen nach sich ziehen und die Möglichkeit zur (erfolgreichen) Teilnahme an Ausschreibungen oder zur Fortführung der relevanten Geschäftstätigkeit einschränken.

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

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

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 IT-Service-Management zertifiziert und forciert die Ausrollung von CRISAM als IT Risk Management-Tool innerhalb der Gruppe.

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

Chancen

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

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

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

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

Ansprüche hinsichtlich einer kontinuierlichen Erhöhung der Produktivität von Fahrzeugen und des Fahrzeugbetriebes sowie der steigende Komfortanspruch der Reisenden schaffen darüber hinaus Möglichkeiten für die Erweiterung der Funktionalitäten bestehender Systeme. Dabei bieten sich gleichzeitig Chancen, neue Kunden auch abseits öffentlicher Auftraggeber, beispielsweise im Bereich Flottenmanagement, zu gewinnen oder mit neuen Konzepten für die Parkraumbewirtschaftung sowohl öffentliche Auftraggeber als auch Endkunden zu bedienen.

Die frühzeitige Identifizierung von Chancen eröffnet Potenziale.

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

Zusammenfassende Beurteilung der Risikosituation der Kapsch Group

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

Internes Kontrollsystem (IKS)

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

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

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

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.

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

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

Der Aufsichtsrat wird vom Vorstand in regelmäßigen Sitzungen über die wirtschaftliche Entwicklung in Form von konsolidierten Darstellungen, bestehend aus Segmentberichterstattung, Ergebnisentwicklung mit Budget-

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

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

5 Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

Strategische Akquisitionen untermauern den Wachstumskurs der Kapsch Group.

Am 1. April 2016 erwarb die Kapsch TrafficCom AG die globale Transportation-Sparte von Schneider Electric, die zuvor unter der Marke Telvent Tráfico y Transporte tätig war. Der Erwerb dieses führenden Anbieters von Echtzeit-IT-Lösungen und intelligenten Verkehrssystemen für rund 27 Mio. EUR erweitert das Portfolio von Kapsch und stärkt die Marktposition bei intelligenten Mobilitätssystemen. Mit diesem Unternehmenserwerb wurde im Segment Traffic ein bedeutender Schritt zur Festigung der globalen Vorreiterrolle der Kapsch Group im Bereich Intelligent Mobility Solutions (IMS) gesetzt, insbesondere in den wachsenden Märkten Spanien, Nord- und Südamerika sowie im Mittleren Osten. Kapsch erwartet aus der Transportation-Sparte einen Umsatz von rund 125 Mio. EUR und einen positiven Beitrag zum Gesamtergebnis. Im Wirtschaftsjahr 2016/17 soll das neue Unternehmen vollständig eingegliedert werden. Durch den Unternehmenserwerb werden rund 900 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Schneider Electric in die Kapsch Group integriert.

Am 21. April 2016 erwarb die amerikanische Kapsch TrafficCom Holding Corp. für rund 2,4 Mio. EUR einen Minderheitenanteil an der ParkJockey Global, Inc., USA.

Unter der aufschiebenden Bedingung einer noch erforderlichen vertraglich vereinbarten Zustimmung erwirbt die Kapsch Telematic Services GmbH, Wien, 48 % an der Kapsch Telematic Services spol.s r.o., Prag, Tschechische Republik, und hält somit 100 % der Anteile an der Gesellschaft, die in der Tschechischen Republik den Betrieb des Mautsystems führt.

Für die Refinanzierung der Unternehmensanleihe und die Finanzierung zukünftigen Wachstums bereitet die Kapsch TrafficCom AG ein Schuldscheindarlehen für den öffentlichen Markt für institutionelle Anleger vor. Die Zuteilung erfolgte mit 01. Juni 2016. Diese Transaktion wird im Laufe des ersten Quartals des Geschäftsjahres 2016/17 abgeschlossen sein.

Am 24. Mai hat die Kapsch BusinessCom AG, Wien, einen 25,1 %igen Geschäftsanteil der CSE-NETWORK GmbH, Graz, erworben.

Am 15. Juni 2016 hat die Kapsch BusinessCom AG, Wien, einen 25 %igen Geschäftsanteil der evolaris next level GmbH, Graz, erworben.

6 Ausblick.

Im kommenden Wirtschaftsjahr 2016/17 sieht die Kapsch Group die Entwicklungen auf ihren Märkten weiterhin optimistisch und erwartet dank ihrer Strategien in den einzelnen Bereichen und aufgrund der soliden Bilanzstruktur eine Fortsetzung des eingeschlagenen Wachstumspfadens sowie ein erfolgreiches Wirtschaftsjahr. Dies sollte sich in einem weiteren Anstieg der Umsätze niederschlagen, auch der Optimierung der Effizienz wird der Konzern weiterhin Aufmerksamkeit schenken.

Im **Segment Traffic** wird einerseits der Beitrag der akquirierten Kapsch TrafficCom Transportation in Umsatz und Ergebnis der Kapsch TrafficCom Group deutlich sichtbar sein – auch die Integrationskosten –, andererseits wird die Implementierung der neu gewonnenen Projekte zunehmend beitragen. Das betrifft insbesondere das grenzübergreifende Programm „CHARM“ sowie die ETC-Projekte in Chile und Australien. Darüber hinaus erwartet Kapsch einige Entscheidungen bezüglich weiterer Projekte: In Österreich läuft die Neuausschreibung des landesweiten Mautsystems bereits, in Bulgarien wurde eine Ausschreibung für ein neues Mautsystem gestartet. In der Tschechischen Republik läuft der Vertrag noch bis Ende 2016. Die weitere Vorgehensweise der Regierung in Prag wird demnach in Kürze festgelegt werden. Zudem sind unverändert mehrere Projekte in den USA in der Angebotsphase. Potenziale sieht Kapsch auch zunehmend in Asien. Bezüglich eines landesweiten Projektes in einer ähnlichen Struktur, wie dies bereits erfolgreich in Weißrussland umgesetzt wurde, finden weiterhin Gespräche statt.

Ein wesentlicher Schwerpunkt für die nächsten Jahre wird auch die Weiterentwicklung der Strategie sein. Kapsch wird das Portfolio im Segment Traffic im Hinblick auf intelligente Mobilitätslösungen für außergewöhnliche Nutzererlebnisse der Kunden ausbauen. Systeme und Daten werden zunehmend ineinandergreifen und Fahrzeuge mit ihrer Umwelt vernetzt werden. Mit der Akquisition der Transportation-Sparte von Schneider Electric gelang auch ein großer Schritt in Richtung Stadt. Kapsch plant diesen Bereich sorgfältig zu integrieren und dadurch zur Gestaltung der zukünftigen Smart Cities beizutragen.

Im **Segment Carrier** werden nach einem projektbezogen sehr umsatzstarken Jahr insgesamt ein gleichbleibender Umsatz für das Wirtschaftsjahr 2016/17 und steigende Umsätze für die Folgeperioden erwartet. Wesentlicher Treiber hinter diesem Anstieg ist der Bereich Public Transport, in dem durch den Abschluss der Integration der Prodata Mobility Systems NV, Belgien, und Investitionen in die Vertriebsstruktur eine solide Basis für ein solches Wachstum gelegt werden soll. Auch im Bereich der Netzbetreiber (Telekommunikation und Energieversorger) sollen die Umsätze, nicht zuletzt durch die Konzentration auf ein definiertes Kernportfolio und eine fokussierte Bearbeitung von definierten Kernmärkten, wieder leicht zulegen. Darüber hinaus möchte Kapsch durch die weitere Fokussierung auf End-to-End-Kommunikationslösungen für Bahnbetreiber und durch zusätzliche Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie durch strategische Partnerschaften im Bereich neuer Technologien weiter wachsen. Durch die führende Marktstellung im Bereich Railway Defined Networks und die breite Kundenbasis im Bereich öffentliche Netzbetreiber ergeben sich dazu zahlreiche vielversprechende Ansatzpunkte. Durch die Integration der Prodata Mobility Systems NV, Belgien, eröffnen sich zudem auch Kombinationsmöglichkeiten mit Machine-to-Machine-Anwendungen im Bereich Public Transport. Auch Synergien aus den bereits bestehenden Kompetenzen im Bahnbereich und im öffentlichen Personennahverkehr erscheinen nach wie vor naheliegend und vielversprechend. Kapsch wird sich weiterhin in Initiativen zur Steigerung der Attraktivität des Bahnverkehrs und zur Vorbereitung für den anstehenden Technologiewechsel im Bahnbereich und den damit verbundenen Standardisierungsaktivitäten engagieren. Die Roadmap im Bereich Public Transport wird, basierend auf dem Kernportfolio der Prodata Mobility Systems NV, Belgien, in Richtung der Schwerpunktthemen Mobility as a Service, Micropayment, Hands-free Traveling und Generic Mode of Transportation Integration weiterentwickelt.

Im **Segment Enterprise** geht Kapsch von einer Verbreiterung des Geschäftsumfanges mit bestehenden Kunden sowie dem Ausbau der Portfoliosegmente Technology Solutions, Business Services und ICT Facility Solutions aus. Basierend auf einer geschärften IT-Strategie wird sich Kapsch noch mehr als attraktiver Servicepartner für ICT Lösungen positionieren. Die kontinuierliche Aufbauarbeit der letzten Jahre zeigt Wirkung – Kapsch realisiert sukzessive attraktive Großprojekte in den neu aufgebauten Portfoliosegmenten. Darüber hinaus positioniert sich Kapsch in Zukunft als wichtiger Partner bei der Digitalisierung. Dieses neue Geschäftsfeld als Teil der Business Services sieht das Management als wesentlichen Wachstumstreiber der Zukunft. Auch im Bereich Outsourcing sieht Kapsch weiterhin hohes Potenzial. Im Outsourcing-Bereich konnte sich Kapsch bereits in der Vergangenheit als innovativer und flexibler Partner positionieren. Durch den Kostendruck beim Kunden, steigende Nachfrage nach skalierbaren Lösungen und Cloud Computing werden auch in der Zukunft große Outsourcing-Projekte vom Kunden nachgefragt werden, welche langfristige Serviceumsätze sichern. Aber auch hinsichtlich der Kostenstruktur werden laufende Kostenoptimierungen in Form von Effizienzsteigerungen vorgenommen und andererseits führen diese Optimierungen zu einem unterproportionalen Anstieg der Kosten (vor allem der Personalkosten) gegenüber dem Umsatzanstieg. Um die gewünschten Erfolge gemäß der Strategie ICT-Excellence zu erzielen, bedarf es sowohl eines guten Portfoliomixes als auch innovativer, kundenorientierter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die im Wandel der Zeit ständig auf dem neuesten Stand bzw. Teil der umfangreichen Aus- und Weiterbildungsprogramme sind. Aufgrund der dargelegten Strategie und der Entwicklung in den letzten Monaten des abgelaufenen Geschäftsjahres geht Kapsch im Segment von einer verbesserten Ertragslage im laufenden Wirtschaftsjahr aus.

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

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

Wien, am 21. Juni 2016



Mag. Georg Kapsch
Geschäftsführer



Dr. Kari Kapsch
Geschäftsführer



Dr. Franz Semmernegg
Geschäftsführer

Konzernabschluss

zum 31. März 2016.

96

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung.

Alle Beträge in EUR	Erläuterungen	2015/16	2014/15
Umsatzerlöse	(1)	1.046.773.433	908.801.798
Sonstige betriebliche Erträge	(2)	31.227.999	36.015.763
Veränderung des Bestandes an Fertigerzeugnissen, unfertigen Erzeugnissen sowie an noch nicht abrechenbaren Leistungen	(3)	-16.424.842	21.206.013
Aktivierete Eigenleistungen		6.980.558	5.679.097
Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen	(4)	-514.762.884	-449.576.816
Personalaufwand	(5)	-310.869.153	-305.110.528
Aufwand für planmäßige Abschreibungen	(6)	-30.076.052	-33.920.269
Wertminderungen	(6)	0	-36.874.448
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(7)	-140.596.754	-139.627.619
Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit		72.252.305	6.592.990
Finanzerträge	(8)	15.411.536	16.270.181
Finanzaufwendungen	(8)	-28.007.641	-36.123.134
Finanzergebnis		-12.596.104	-19.852.953
Erträge aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	(15)	91.858	498.342
Ergebnis vor Steuern		59.748.059	-12.761.621
Ertragsteuern	(9)	-20.310.480	-8.041.835
Periodenergebnis		39.437.579	-20.803.456
Periodenergebnis, zurechenbar:			
Anteilseigner der Gesellschaft		22.696.138	-29.080.960
Nicht beherrschende Anteile		16.741.441	8.277.503
		39.437.579	-20.803.456
Sonstiges Ergebnis:			
Posten, die anschließend in das Periodenergebnis umgegliedert werden:			
Währungsumrechnungsdifferenzen		1.547.387	-10.956.587
Währungsumrechnungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb		-2.334.164	9.045.070
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte:			
Im sonstigen Ergebnis erfasste Wertänderungen		-4.851.876	2.557.706
Umgliederungen von kumulierten Nettoverlusten in das Periodenergebnis (Wertminderung)		1.237.309	12.185.425
Umgliederung von kumulierten Nettogewinnen in das Periodenergebnis (Veräußerung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten)		-3.317.930	0
Steuern betreffend Posten, die in das Periodenergebnis umgegliedert werden		1.484.181	-2.521.722
Summe der Posten, die anschließend in das Periodenergebnis umgegliedert werden		-6.235.093	10.309.892
Posten, die anschließend nicht in das Periodenergebnis umgegliedert werden:			
Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses		39.077	-8.234.253
Steuern betreffend Posten, die nicht in das Periodenergebnis umgegliedert werden		-10.614	1.854.862
Summe der Posten, die anschließend nicht in das Periodenergebnis umgegliedert werden		28.463	-6.379.392
Sonstiges Ergebnis der Periode nach Steuern	(10)	-6.206.630	3.930.500
Gesamtergebnis der Periode		33.230.949	-16.872.957
Gesamtergebnis der Periode, zurechenbar:			
Anteilseigner der Gesellschaft		17.298.227	-27.381.258
Nicht beherrschende Anteile		15.932.722	10.508.302
		33.230.949	-16.872.957

Konsolidierte Bilanz.

Alle Beträge in EUR	Erläuterungen	31. März 2016	31. März 2015
AKTIVA			
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen	(12)	59.814.238	64.206.025
Immaterielle Vermögenswerte	(13)	167.464.313	174.508.518
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	(14)	3.939.031	4.154.868
Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	(15)	3.587.962	3.612.946
Sonstige langfristige Finanzanlagen und Beteiligungen	(16)	24.187.063	28.903.984
Sonstige langfristige Vermögenswerte	(17)	22.028.189	29.064.518
Latente Steueransprüche	(24)	33.312.224	41.472.456
		314.333.019	345.923.315
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	(18)	117.744.750	133.792.131
Kurzfristige Steuerforderungen aus Ertragsteuern	(19)	7.596.846	6.716.750
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(19)	334.833.126	330.822.224
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	(16)	568.972	5.767.975
Liquide Mittel	(20)	167.257.769	120.662.814
		628.001.463	597.761.894
Summe Aktiva		942.334.482	943.685.209
EIGENKAPITAL			
Kapital und Rücklagen, die den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar sind			
Stammkapital	(21)	726.728	726.728
Kapitalrücklage		66.222.590	66.222.590
Konzernbilanzgewinn und andere Rücklagen		141.263.230	132.789.999
		208.212.548	199.739.317
Nicht beherrschende Anteile		96.041.423	90.672.632
Summe Eigenkapital		304.253.971	290.411.949
VERBINDLICHKEITEN			
Langfristige Verbindlichkeiten			
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	(22)	172.782.836	164.738.153
Langfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	(23)	15.571.448	16.113.450
Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses	(25)	67.745.192	68.594.013
Langfristige Rückstellungen	(28)	5.355.703	5.796.302
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	(26)	3.477.138	4.794.636
Latente Steuerschulden	(24)	6.526.584	6.738.903
		271.458.900	266.775.457
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		89.536.067	100.956.168
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	(23)	541.360	536.301
Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	(27)	173.877.160	146.718.018
Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten		3.763.314	2.462.796
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	(22)	56.456.806	101.686.237
Kurzfristige Rückstellungen	(28)	42.446.906	34.138.285
		366.621.612	386.497.806
Summe Verbindlichkeiten		638.080.512	653.273.263
Summe Passiva		942.334.482	943.685.209

Entwicklung des Eigenkapitals.

Alle Beträge in EUR	Den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar				Nicht be-	Summe
	Stamm-	Kapital-	Sonstige	Konzern-	herrschende	
	kapital	rücklage	Rücklagen	bilanzgewinn	Anteile	Eigenkapital
Stand 31. März 2014	726.728	66.222.590	19.904.088	140.898.444	89.654.207	317.406.058
Effekte aus der Aufstockung von Anteilen an Tochterunternehmen			-1.050.506		-2.154.599	-3.205.105
Effekte aus der Erstkonsolidierung von Tochterunternehmen					4.900	4.900
Dividende				0	-6.920.948	-6.920.948
Periodenergebnis				-29.080.960	8.277.503	-20.803.456
Auflösung negativer Minderheitenanteile aus der Vergangenheit				419.231	-419.231	0
Sonstiges Ergebnis der Periode:						
Währungsumrechnungsdifferenzen			-2.209.078		-1.963.707	-4.172.785
Zeitwertgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten			9.289.764		5.192.913	14.482.677
Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses			-5.380.984		-998.408	-6.379.392
Stand 31. März 2015	726.728	66.222.590	20.553.284	112.236.715	90.672.632	290.411.949
Effekte aus dem Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen					21.006	21.006
Effekte aus der Aufstockung von Anteilen an Tochterunternehmen			-5.863.794		-1.397.000	-7.260.794
Effekte aus der Abstockung von Anteilen an Tochterunternehmen			38.797		-38.797	0
Effekte aus der Entkonsolidierung von Tochterunternehmen					-58.019	-58.019
Dividende				-3.000.000	-9.091.120	-12.091.120
Periodenergebnis				22.696.138	16.741.441	39.437.579
Sonstiges Ergebnis der Periode:						
Währungsumrechnungsdifferenzen			-1.607.050		1.403.814	-203.236
Zeitwertgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten			-3.876.862		-2.154.994	-6.031.857
Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses			86.001		-57.538	28.463
Stand 31. März 2016	726.728	66.222.590	9.330.377	131.932.853	96.041.423	304.253.971

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

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

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

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

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

Die Effekte aus dem **Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen** im Wirtschaftsjahr 2015/16 resultieren aus dem Erwerb der Anteile an der Streetline International, Inc., Delaware, USA.

Die Effekte aus der **Aufstockung von Anteilen an Tochterunternehmen** im Wirtschaftsjahr 2015/16 resultieren aus dem Erwerb der restlichen Anteile an der TMT Services and Supplies (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika. Die Effekte aus der Aufstockung der Anteile an Tochterunternehmen im Wirtschaftsjahr 2014/15 resultieren aus dem Erwerb weiterer Anteile an der Kapsch TrafficCom AG, Wien.

Konsolidierte Geldflussrechnung.

Alle Beträge in EUR	Erläuterungen	2015/16	2014/15
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit			
Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit		72.252.305	6.592.990
Berichtigungen um nicht zahlungswirksame Posten und sonstige Überleitungen:			
Abschreibungen	(6)	30.076.052	33.920.269
Wertminderungen	(6, 12, 13)	0	36.874.448
Zu-/Abnahme der Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses	(25)	-2.418.185	1.393.393
Zu-/Abnahme sonstiger langfristiger Verbindlichkeiten und Rückstellungen	(26, 28)	-1.419.396	1.084.409
Zu-/Abnahme langfristiger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(17)	22.504.259	46.377.824
Zu-/Abnahme sonstiger langfristiger Forderungen und Vermögenswerte	(17)	-12.171.385	4.342.933
Zu-/Abnahme langfristiger Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(26)	-630.044	-913.975
Sonstige (netto)		-1.125.502	-3.004.160
		107.068.102	126.668.132
Veränderungen des Nettoumlaufvermögens:			
Zu-/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Vermögenswerte	(19)	-3.431.021	11.716.095
Zu-/Abnahme der Vorräte	(18)	16.047.381	-14.563.827
Zu-/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger kurzfristiger Verbindlichkeiten	(27)	11.280.600	-27.771.339
Zu-/Abnahme der kurzfristigen Rückstellungen	(28)	8.308.621	-16.333.821
		32.205.582	-46.952.891
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit			
		139.273.684	79.715.240
Zinseinnahmen	(8)	2.977.683	3.186.945
Zinsausgaben	(8)	-9.015.610	-10.206.547
Nettozahlungen von Ertragsteuern		-14.299.570	-13.377.910
Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit		118.936.187	59.317.729
zu übertragen		118.936.187	59.317.729

100

Alle Beträge in EUR	Erläuterungen	2015/16	2014/15
Übertrag		118.936.187	59.317.729
Geldfluss aus Investitionstätigkeit			
Ankauf von Sachanlagen	(12)	-12.610.722	-18.326.730
Ankauf von immateriellen Vermögenswerten	(13)	-10.383.737	-8.331.091
Ankauf von Wertpapieren, Beteiligungen und sonstigen langfristigen Finanzanlagen	(16)	-175.693	-441.961
Investitionen in als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	(14)	0	-4.316.319
Zahlungen für den Erwerb von Gesellschaften (abzüglich erworbene liquide Mittel) sowie für Asset-Deals	(30)	2.542.784	-15.000.000
Zahlungen für den Erwerb von Anteilen an at-equity-konsolidierten Gesellschaften		-279.961	0
Einnahmen aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten		4.115.141	8.948.407
Einnahmen aus dem Verkauf von Wertpapieren und sonstigen Finanzanlagen		5.158.565	130.144
Einnahmen aus der Ausschüttung von assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	(15)	259.293	424.083
Nettogeldfluss aus Investitionstätigkeit		-11.374.331	-36.913.466
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit			
Einzahlungen von Gesellschaftern		0	4.900
An die Aktionäre der Gesellschaft gezahlte Dividende		-3.000.000	0
An die nicht beherrschenden Anteile von Konzerngesellschaften gezahlte Dividende		-9.091.120	-6.920.948
Zahlungen für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen		-7.260.794	-3.205.106
Zunahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten	(22)	21.396.306	51.118.943
Zunahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(22)	18.052.466	35.181.590
Abnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(22)	-75.338.277	-72.754.265
Abnahme der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	(23)	-536.944	-528.883
Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit		-55.778.363	2.896.233
Netto-Zu-/Abnahme des Finanzmittelbestandes		51.783.493	25.300.496
Entwicklung des Finanzmittelbestandes			
Anfangsbestand	(20)	120.662.814	91.933.442
Netto-Zu-/Abnahme des Finanzmittelbestandes		51.783.493	25.300.496
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf den Finanzmittelbestand		-5.188.538	3.428.876
Endbestand	(20)	167.257.769	120.662.814

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, im Segment Carrier auch in Asien und Nordafrika. Im Segment Traffic ist Kapsch weltweit tätig und bedient daher auch Kunden auf allen anderen Kontinenten – insbesondere in Nord- und Südamerika. Sitz der Muttergesellschaft ist Wien.

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

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

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

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

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

Das Segment Others umfasst im Wesentlichen die Konzernsteuerung sowie Lösungen für intelligentes Energiemanagement.

Konzernstruktur.

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

Der Konzern hält derzeit 63,28 % der Anteile an der Kapsch TrafficCom AG, Wien (31. März 2015: 63,13 %). Die Aktien der Kapsch TrafficCom AG im Streubesitz notieren seit dem 26. Juni 2007 im Segment Prime Market der Wiener Börse.

Konsolidierungskreis.

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

Zum 31. März 2016 waren 95 Gesellschaften in den Konsolidierungskreis einbezogen (31. März 2015: 94 Gesellschaften). Der Konsolidierungskreis entwickelte sich wie folgt:

	2015/16	2014/15
Anzahl Gesellschaften zu Beginn des Wirtschaftsjahres	94	88
Erstkonsolidierungen	4	10
Verschmelzungen	-1	-3
Entkonsolidierungen	-2	-1
Anzahl Gesellschaften im Konsolidierungskreis	95	94

Im Wirtschaftsjahr 2015/16 wurden die Streetline Inc., Delaware, USA, die Streetline International, Inc., Delaware, USA, sowie die SPS Funding Co. LLC, Delaware, USA, erworben. Die Kapsch CarrierCom Saudi Arabia LLC, Riad, Saudi-Arabien, wurde neu gegründet.

Die Streetline Inc. wurde nach Erwerb in die KTCSL Merger Corp. verschmolzen und firmiert seither unter dem Namen Streetline Inc.

Im Wirtschaftsjahr 2015/16 wurde die Kapsch Telematic Services Kft. „v.a.“, Budapest, Ungarn, sowie die Kapsch CarrierCom Hongkong Ltd., Hongkong, Volksrepublik China, liquidiert und daher entkonsolidiert.

Die regionale Verteilung der Tochterunternehmen stellt sich wie folgt dar:

	2015/16	2014/15
Österreich	19	19
Zentral- und Osteuropa (exkl. Österreich)	28	29
Westeuropa	18	18
Restliche Welt	30	28
Gesamt	95	94

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

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

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

1 Grundlagen der Erstellung.

Der Konzernabschluss zum 31. März 2016 wurde in Anwendung von §245a UGB in Einklang mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) sowie dem International Financial Reporting Standards Interpretations Committee (IFRS IC), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, erstellt. Der Konzernabschluss zum 31. März 2016 wurde nach dem historischen Anschaffungskostenprinzip aufgestellt, mit Ausnahme von zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren und derivativen Finanzinstrumenten, die zum Bilanzstichtag mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Eine entsprechende Erläuterung erfolgt im Rahmen der jeweiligen Bilanzierungs- und Bewertungsmethode.

Die Aufstellung des Konzernabschlusses in Übereinstimmung mit den IFRS erfordert die Anwendung von Schätzungen und Annahmen, welche die Höhe und den Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden am Bilanzstichtag sowie die bilanzierten Erträge und Aufwendungen während der Berichtsperiode beeinflussen. Obwohl diese Schätzungen nach bestem Wissen der Geschäftsführung auf den laufenden Transaktionen basieren, können die tatsächlichen Werte letztendlich von diesen Schätzungen abweichen. Jene Bereiche, die ein hohes Maß an Schätzungen oder Komplexität aufweisen, oder Bereiche, in denen Annahmen und Schätzungen von großer Bedeutung für den Konzernabschluss sind, werden in Erläuterung 26 dargelegt.

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

1.1 Neue und geänderte Standards und Interpretationen, die von der EU übernommen und im Wirtschaftsjahr 2015/16 erstmalig angewendet wurden

Neue/geänderte IFRS		Veröffentlicht durch das IASB (über- nommen von der EU)	Anzuwenden für Wirt- schaftsjahre beginnend am oder nach dem	Wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss
IAS 19	Leistungen an Arbeitnehmer (Änderung)	November 2013	1. Juli 2014	Keine
Jährliche Verbesserungen an den IFRS, Zyklus 2010–2012				
IFRS 2	Anteilsbasierte Vergütungen	Dezember 2013	1. Juli 2014	Keine
IFRS 3	Unternehmenszusammenschlüsse	Dezember 2013	1. Juli 2014	Keine
IFRS 8	Geschäftssegmente	Dezember 2013	1. Juli 2014	Keine
IFRS 13	Bemessung des beizulegenden Zeitwertes	Dezember 2013	1. Juli 2014	Keine
IAS 16	Sachanlagen	Dezember 2013	1. Juli 2014	Keine
IAS 24	Angaben über nahestehende Unternehmen und Personen	Dezember 2013	1. Juli 2014	Keine
IAS 38	Immaterielle Vermögenswerte	Dezember 2013	1. Juli 2014	Keine
Jährliche Verbesserungen an den IFRS, Zyklus 2011–2013				
IFRS 1	Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards	Dezember 2013	1. Juli 2014	Keine
IFRS 3	Unternehmenszusammenschlüsse	Dezember 2013	1. Juli 2014	Keine
IFRS 13	Bemessung des beizulegenden Zeitwertes	Dezember 2013	1. Juli 2014	Keine
IAS 40	Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	Dezember 2013	1. Juli 2014	Keine

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

Neue/geänderte IFRS		Veröffentlicht durch das IASB (über- nommen von der EU)	Anzuwenden für Wirt- schaftsjahre beginnend am oder nach dem	Wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss
IFRS 14	Regulatorische Abgrenzungsposten	Jänner 2014	1. Jänner 2016	Keine
IFRS 11	Gemeinsame Vereinbarungen (Änderung)	Mai 2014	1. Jänner 2016	Keine
IAS 16	Änderungen an Sachanlagen und immateriellen			
IAS 38	Vermögenswerten	Mai 2014	1. Jänner 2016	Keine
IAS 16	Änderungen an Sachanlagen und Landwirtschaft	Juni 2014	1. Jänner 2016	Keine
IAS 41				
IAS 27	Separate Abschlüsse (Änderung)	August 2014	1. Jänner 2016	Keine
IAS 1	Darstellung des Abschlusses (Änderungen)	Dezember 2014	1. Jänner 2016	Keine
Jährliche Verbesserungen an den IFRS, Zyklus 2012–2014				
IFRS 5	Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und aufgegebene Geschäftsbereiche	September 2014	1. Juli 2016	Keine
IFRS 7	Finanzinstrumente	September 2014	1. Juli 2016	Keine
IAS 19	Leistungen an Arbeitnehmer	September 2014	1. Juli 2016	Keine
IAS 34	Zwischenberichterstattung	September 2014	1. Juli 2016	Keine
IAS 12	Ertragsteuern (Änderungen)	Jänner 2016	1. Jänner 2017	werden untersucht
IAS 7	Kapitalflussrechnungen (Änderungen)	Jänner 2016	1. Jänner 2017	werden untersucht
IFRS 15	Erlöse aus Verträgen mit Kunden	Mai 2014	1. Jänner 2018	werden untersucht
IFRS 9	Finanzinstrumente	Juli 2014	1. Jänner 2018	werden untersucht
IFRS 16	Leasing	Jänner 2016	1. Jänner 2019	werden untersucht

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

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

2 Konsolidierung.

2.1 Tochtergesellschaften

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

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

2.2 Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen

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

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

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

2.3 Gemeinsame Vereinbarungen

Der Konzern wendet IFRS 11 für alle gemeinsamen Vereinbarungen an. Zum Stichtag 31. März 2016 ist der Konzern an einem algerischen Joint Venture in Form eines gemeinschaftlich geführten Unternehmens beteiligt.

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

Bei der Equity-Methode werden die Anteile an Gemeinschaftsunternehmen zunächst mit den Anschaffungskosten angesetzt. In der Folge erhöht oder verringert sich der Beteiligungsbuchwert der Anteile entsprechend dem Anteil des Konzerns am Gewinn oder Verlust sowie an Veränderungen im sonstigen Ergebnis des Gemeinschaftsunternehmens. Wenn der Anteil an den Verlusten eines Gemeinschaftsunternehmens den Buchwert des Gemeinschaftsunternehmens (einschließlich sämtlicher langfristiger Anteile, die dem wirtschaftlichen Gehalt nach der Nettoinvestition des Konzerns in das Gemeinschaftsunternehmen zuzuordnen sind) übersteigt, erfasst

der Konzern den übersteigenden Verlustanteil nicht, es sei denn, er ist für das Gemeinschaftsunternehmen rechtliche oder faktische Verpflichtungen eingegangen oder hat Zahlungen für das Gemeinschaftsunternehmen geleistet.

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

2.4 Assoziierte Unternehmen

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

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

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

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

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

3 Erwerb von Unternehmen.

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

Die Anschaffungskosten des Erwerbes entsprechen dem beizulegenden Zeitwert der hingegebenen Vermögenswerte, der durch den Konzern ausgegebenen Eigenkapitalinstrumente und der entstandenen bzw.

übernommenen Schulden zum Transaktionszeitpunkt. Außerdem beinhalten sie die beizulegenden Zeitwerte jeglicher angesetzter Vermögenswerte oder Schulden, die aus einer bedingten Gegenleistungsvereinbarung resultieren. Anschaffungsnebenkosten des Erwerbes werden in voller Höhe aufwandswirksam erfasst, wenn sie anfallen.

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

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

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

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

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

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

Der Konzern ermittelt den Firmenwert zum Erwerbszeitpunkt als:

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

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

4 Währungsumrechnung.

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

4.1 Umrechnung ausländischer Abschlüsse

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

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

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

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

Die folgenden wesentlichen Wechselkurse wurden während des Wirtschaftsjahres angewendet:

Wechselkurse zum Euro	Durchschnittsdevisenkurs		Devisenkurs am Abschlussstichtag	
	2015/16	2014/15	2015/16	2014/15
AUD	1,497	1,452	1,481	1,415
CAD	1,443	1,440	1,474	1,374
CZK	27,164	27,580	27,051	27,533
PLN	4,224	4,181	4,268	4,085
SEK	9,324	9,213	9,225	9,290
USD	1,101	1,265	1,139	1,076
ZAR	15,148	13,950	16,787	13,132

Im Wirtschaftsjahr 2011/12 wurde die Kapsch Telematic Services IOOO, Minsk, Weißrussland, gegründet. Weißrussland ist zum Bilanzstichtag 31. März 2016 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 Umfeldes 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.

4.2 Transaktionen in fremder Währung

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

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

Davon ausgenommen sind Fremdwährungsgewinne und -verluste aus zu erhaltenden bzw. zu zahlenden monetären Posten von/an einen ausländischen Geschäftsbetrieb als Teil einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb, die anfänglich im sonstigen Ergebnis erfasst und bei Veräußerung der Nettoinvestition vom Eigenkapital in das Periodenergebnis umgegliedert werden. Im Wirtschaftsjahr 2013/14 wurden zwei USD-Darlehen, die von der Kapsch TrafficCom AG an Tochtergesellschaften in den USA gewährt wurden, als Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb nach IAS 21 klassifiziert, da der Vorstand der Kapsch TrafficCom AG in absehbarer Zeit keine Rückführung dieser Darlehen plant und diese auch nicht wahrscheinlich ist. Die Kursdifferenzen aus diesen Darlehen werden im sonstigen Ergebnis erfasst (siehe Erläuterung 10).

5 Risikomanagement.

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

Der Konzern hat mehrere Prozesse initiiert, um sein Risikomanagement effektiv zu gestalten und Best-Practice-Standards zu verankern. Risikomanagement ist in den Finanzbereichen der drei Hauptgesellschaften als eigene Funktion positioniert. Im Konzern existiert ein internes Kontrollsystem (IKS), welches die vorhandenen internen Kontrollprozesse rund um die Rechnungslegung dokumentiert. Die Verantwortung für die Implementierung, Ausgestaltung und Überwachung des IKS im Hinblick auf die Einhaltung der konzernweiten Richtlinien und Vorschriften liegt beim jeweils zuständigen lokalen Management. Zur Unterstützung der Geschäftsführungen der einzelnen Konzerngesellschaften wurde in den Muttergesellschaften der drei Teilkonzerne die Funktion eines IKS-Verantwortlichen eingerichtet. Dieser hat die Aufgabe, das IKS des gesamten Teilkonzerns zu standardisieren und weiterzuentwickeln, die Einhaltung und Wirksamkeit von Kontrollen und die Verbesserung gefundener Schwachstellen zu überwachen sowie periodisch an den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrates zu berichten. Die Zuverlässigkeit des internen Kontrollsystems wird durch die Interne Revision geprüft. Die definierten Prozesse sind an das COSO ERM (Enterprise Risk Management Framework des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) und an die ONR 49000/ISO 31000 „Risikomanagement-Systeme“, das Regelwerk des Austrian Standards Institutes, angelehnt.

5.1 Fremdwährungsrisiko

Das Fremdwährungsrisiko resultiert aus zukünftigen Geschäftstransaktionen, Vermögenswerten und Verbindlichkeiten sowie Nettoinvestitionen ausländischer Unternehmensstandorte, wenn Geschäftstransaktionen in einer Währung durchgeführt werden oder im Zuge der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit entstehen könnten, die nicht mit der funktionalen Währung des jeweiligen Tochterunternehmens übereinstimmt (im Weiteren als „Fremdwährung“ bezeichnet).

Der Konzern agiert international und ist einem Fremdwährungsrisiko ausgesetzt, das aus Wechselkursänderungen von verschiedenen Fremdwährungen resultiert, vor allem hinsichtlich der tschechischen Krone, des polnischen Zloty, des 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 2016 (31. März 2015) um den unten angeführten Prozentsatz („Volatilität“) erhöht, wäre das Ergebnis vor Steuern, sofern alle anderen variablen Kosten konstant geblieben wären, um die folgenden Beträge höher (+) bzw. niedriger (-) ausgefallen:

Währung	Auswirkung auf Eigenkapital in TEUR			
	2015/16		2014/15	
	Volatilität +10%	Volatilität -10%	Volatilität +10%	Volatilität -10%
AUD	-138	169	-107	131
CAD	-416	509	-1.702	2.080
CZK	-319	390	-207	253
EUR	4.225	-5.163	4.099	-5.010
PLN	-141	172	-331	404
SEK	-430	525	-415	507
USD	-4.292	5.245	-3.772	4.611
ZAR	-951	1.162	-826	1.009

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

Währung	Auswirkung auf Eigenkapital in TEUR			
	2015/16		2014/15	
	Volatilität +10%	Volatilität -10%	Volatilität +10%	Volatilität -10%
NOK	-1.348	1.647	-1.754	2.143

5.2 Zinsrisiko

Unter Zinsrisiko versteht man das Risiko, das aus den Wertschwankungen von Finanzinstrumenten, anderen Bilanzposten (z. B. Forderungen und Verbindlichkeiten) und/oder Zahlungsströmen aufgrund von Schwankungen bei den Marktzinssätzen entsteht. Für festverzinsliche Bilanzposten umfasst das Risiko das Barwertrisiko. Im Fall, dass der Marktzinssatz für Finanzinstrumente schwankt, kann entweder ein Gewinn oder ein Verlust resultieren, wenn das Finanzinstrument vor Fälligkeit veräußert wird.

Für variabel verzinsten Bilanzposten bezieht sich das Risiko auf den Zahlungsstrom. Bei variabel verzinsten Finanzinstrumenten können Anpassungen in den Zinssätzen aus Änderungen bei den Marktzinssätzen resultieren.

Solche Veränderungen würden Änderungen bei Zinszahlungen zur Folge haben. Variabel verzinst (sowohl kurzfristige als auch langfristige) Finanzverbindlichkeiten machen rund ein Drittel der verzinsten Verbindlichkeiten aus. Wenn das Marktzinsniveau zum 31. März 2016 um 100 Basispunkte höher (niedriger) gewesen wäre, hätte dies – wie im Vorjahr – keine wesentliche Auswirkung auf das Konzernergebnis gehabt.

Zur Absicherung des Zinsrisikos aus Finanzverbindlichkeiten und dem Finanzierungsleasing, dem ein variabler Zinssatz zugrunde liegt (siehe Erläuterung 23), setzt der Konzern in einem unwesentlichen Ausmaß derivative Finanzinstrumente in Form von Zinsswaps ein.

5.3 Kreditrisiko

Als Teil des Risikomanagements des Konzerns unterhält der Konzern Geschäftsbeziehungen nur mit als kreditwürdig eingestuften Dritten und hat Richtlinien eingeführt, um sicherzustellen, dass der Konzern nur Kunden mit entsprechender Bonität beliefert. Zusätzlich überwacht der Konzern laufend seine Forderungssalden, um sein Risiko hinsichtlich uneinbringlicher Forderungen zu beschränken. Bei großen Mauterrichtungsprojekten besteht ein Kreditrisiko im Wesentlichen in der Phase der Errichtung des Mautsystems. Es besteht mit Ausnahme der Mautprojekte in Amerika, der Tschechischen Republik, Südafrika, Polen und Weißrussland (siehe Erläuterung 19) keine Konzentration des Kreditrisikos in Bezug auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, da der Konzern im Allgemeinen eine große Zahl an Kunden weltweit hat. Das Ausfallrisiko der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen kann basierend auf den Erfahrungen des Konzerns als niedrig eingestuft werden.

Das maximale Kreditrisiko entspricht den Buchwerten:

Alle Beträge in TEUR	2015/16	2014/15
Sonstige langfristige Finanzanlagen und Beteiligungen	24.187	28.904
Sonstige langfristige Vermögenswerte	22.028	29.065
Kurzfristige Wertpapiere	569	5.768
Forderungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	342.430	337.539
Liquide Mittel	167.258	120.663
	556.472	521.938

5.4 Liquiditätsrisiko

Die laufende Überwachung, Kontrolle und Bewertung der Finanz- und Liquiditätsposition zur Reduktion der finanziellen Risiken ist dem Konzern ein großes Anliegen. Diese wichtige Aufgabe erfolgt auf Ebene der operativen Gesellschaften und wird dann in den einzelnen Teilkonzernen überwacht und optimiert sowie im Gesamtkonzern zusammengefasst.

Der Konzern steuert Liquiditätsrisiken vor allem durch das Halten von angemessenen finanziellen Rücklagen, durch Anleiheemissionen, durch Anzahlungen von Kunden und durch laufende Abstimmung der Fälligkeiten von Forderungen, Verbindlichkeiten sowie der finanziellen Vermögenswerte. Dazu werden regelmäßig im Kurzfristbereich (jeweils für die nächsten 12 Wochen), quartalsweise im Mittelfristbereich (aktuelles Wirtschaftsjahr) und auch im Langfristbereich (entsprechend der langfristigen Zahlungsverpflichtungen – insbesondere aus Krediten) Cashflow-Prognosen erstellt und daraus entsprechende Maßnahmen zur Sicherstellung ausreichender Liquidität abgeleitet.

Darüber hinaus überwacht das Konzernmanagement die rollierende Voraussplanung der Liquiditätsreserve des Konzerns, um sicherzustellen, dass ausreichende Liquidität verfügbar ist, um den Betriebsbedarf zu decken, und jederzeit genug Spielraum bei den ungenutzten Kreditlinien vorhanden ist. Die Kapsch Group verfügt über hohe Cashbestände, die auch als Liquiditätsreserve dienen. Daher ist die Gruppe liquiditätsmäßig aktuell gut positioniert.

Die Kapsch Group ist bestrebt, das Zahlungsausfallrisiko von Kunden bestmöglich durch verpflichtende Bonitätsprüfung vor Auftragsunterzeichnung bzw. bei Großprojekten zusätzlich durch die Besicherung von Zahlungen zu reduzieren. Es kann dennoch nicht gänzlich ausgeschlossen werden, dass es einzelne Zahlungsausfälle gibt, die im Eintrittsfall einen wesentlichen negativen Einfluss auf die Ergebnis- und Liquiditätsentwicklung der Kapsch Group hätten.

Die Kapsch Group vermeidet es, von einzelnen Banken abhängig zu sein, und achtet stets darauf, die bestehende Finanzierungsstruktur auf mehrere Partnerbanken aufzuteilen. Größere Rückzahlungsverpflichtungen von in der Regel langfristigen Kontrakten (zum Beispiel bei Unternehmensanleihen oder endfällige Tilgungen langfristiger Kredite) werden laufend überwacht und es werden schon frühzeitig entsprechende Maßnahmen (entweder Überprüfung der Einnahmen aus dem operativen Cashflow oder zeitgerechte Refinanzierungen) zur Sicherstellung der vereinbarten Zahlungsverpflichtungen eingeleitet.

Die Kapsch Group verfolgt eine risikoaverse Veranlagungsstrategie. Liquide Mittel werden so gehalten, dass sie in der Regel kurzfristig verfügbar und bei Bedarf auch entsprechend rasch einsetzbar sind. In Bezug auf Wertpapiere zur Deckung und Absicherung von Pensionsverpflichtungen wird in der Regel ebenso auf konservative und laufend aktiv gemanagte Wertpapierfonds mit einem entsprechenden Anteil an Anleihen zurückgegriffen. Nichtsdestotrotz kann es bei Turbulenzen auf den internationalen Finanzmärkten für die getätigten Finanzanlagen zu einer ungünstigen Entwicklung oder sogar zu einer Unhandelbarkeit bei verschiedenen Wertpapieren kommen. Daraus können sich Abwertungen und Wertberichtigungen ergeben, welche sich negativ auf das Finanzergebnis und das Eigenkapital der Kapsch Group auswirken. Durch eine solche Krise erhöht sich auch das Ausfallrisiko einzelner Emittenten der Wertpapiere bzw. von deren Kunden. Darüber hinaus kann es vorkommen, dass sich der Konzern aus strategischen Überlegungen durch entsprechende Anteilszerkäufe direkt an einzelnen Unternehmen beteiligt. Hier kann es bei schlechter Performance dieser Unternehmen ebenso zu einem Wertminderungsbedarf kommen, dies kann wieder zu den bereits erwähnten negativen Auswirkungen im Finanzergebnis und Eigenkapital führen.

5.5 Aktienkursrisiko

Der Konzern ist einem Kursänderungsrisiko aus einer wesentlichen Eigenkapitalbeteiligung ausgesetzt, da eine gehaltene norwegische Beteiligung (Q-Free ASA) in der Konzernbilanz als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert wird. Die Aktie wird an der Börse Oslo gehandelt.

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

ISIN	Volatilität	Auswirkung auf das Eigenkapital in TEUR	
		2015/16	2014/15
NO0003103103	+10 %	1.482	1.929
NO0003103103	-10 %	-1.482	-1.929

5.6 Rohstoffrisiko

Der Konzern ist keinem wesentlichen Preisschwankungsrisiko von Rohstoffen ausgesetzt.

6 Kapitalmanagement.

Das Kapitalmanagement folgt einer wertorientierten und nachhaltigen Unternehmensführung auf Grundlage der Erfolgsrechnung in den einzelnen Geschäftssegmenten. Bilanzkennzahlen und andere ökonomische Kriterien sowie die langfristige Entwicklung der Gruppe werden ebenso überwacht und in die Steuerung miteinbezogen. Eine wichtige Kennzahl für die Kapitalstruktur ist der Verschuldungsgrad, berechnet aus dem Verhältnis von Nettoverschuldung zum Eigenkapital. Die Nettoverschuldung (das Nettoguthaben) setzt sich aus langfristigen und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten und Leasingverbindlichkeiten abzüglich liquider Mittel, Bankguthaben und kurzfristiger Wertpapiere zusammen. Die Kapitalmanagementstrategie der Kapsch Group achtet unter anderem auch darauf, dass die Konzerngesellschaften eine den lokalen Anforderungen entsprechende Eigenkapitalausstattung haben. Des Weiteren soll der Konzernverschuldungsgrad im Wirtschaftsjahresdurchschnitt in einer Bandbreite von ca. 25 % bis 35 % aufrechterhalten werden, um dem Konzern weiterhin den Zugang zu Fremdmitteln zu vertretbaren Kosten zu sichern. Auch prüft der Konzern laufend die Einhaltung sämtlicher Covenants im Zusammenhang mit Kreditverträgen. Nichtsdestotrotz kann das sehr volatile Projektgeschäft dafür verantwortlich sein, dass unter Umständen nicht zu jedem Zeitpunkt die Strategie zum Verschuldungsgrad bzw. die erforderlichen Covenants eingehalten werden können. Zum 31. März 2016 lag der Verschuldungsgrad bei 25 % und somit innerhalb der angestrebten Bandbreite.

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

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

Alle Beträge in TEUR	2015/16	2014/15
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	172.783	164.738
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	56.457	101.686
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	16.113	16.650
Summe Finanzverbindlichkeiten	245.352	283.074
Liquide Mittel und Bankguthaben	167.258	120.663
Kurzfristige Wertpapiere	569	5.768
Nettoguthaben/Nettoverschuldung	-77.526	-156.643
Eigenkapital	304.254	290.412
Verschuldungsgrad	25 %	54 %

7 Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes.

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

Der Konzern verwendet für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes eines Vermögenswertes oder einer Schuld so weit wie möglich am Markt beobachtbare Daten. Je nach Verfügbarkeit beobachtbarer Faktoren

und der Bedeutung dieser Faktoren für die Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes im Ganzen wird der beizulegende Zeitwert einer der folgenden 3 Hierarchiestufen zugeordnet:

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

8 Fremdkapitalkosten.

Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswertes zurechenbar sind, werden als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten dieses Vermögenswertes so lange aktiviert, bis alle Arbeiten im Wesentlichen abgeschlossen sind, um den Vermögenswert für seinen beabsichtigten Gebrauch oder Verkauf zu verwenden. Ein qualifizierter Vermögenswert ist ein Vermögenswert (Vorräte, Fabrikationsanlagen, Mauterrichtungsprojekte, Energieversorgungseinrichtungen, immaterielle Vermögenswerte, als Finanzinvestition gehaltene Immobilien), für den ein beträchtlicher Zeitraum (im Konzern mindestens 12 Monate) erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchsfähigen oder verkaufsfähigen 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 2015/16 wurden die Kriterien eines qualifizierten Vermögenswertes im Konzern für keinen angesetzten Vermögenswert erfüllt und folglich keine Aktivierung von Fremdkapitalkosten vorgenommen.

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

9 Sachanlagen.

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

Grundstücke werden nicht planmäßig abgeschrieben. Die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer beträgt 3 bis 26 Jahre bei Gebäuden und Bauten auf fremdem Grund, 4 bis 20 Jahre für technische Anlagen und Maschinen sowie 3 bis 10 Jahre für andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung. Die Nutzungsdauern und die Restbuchwerte werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und bei Bedarf angepasst. Ist der Buchwert einer Sachanlage zum Bilanzstichtag höher als deren geschätzter erzielbarer Betrag, wird eine Wertminderung auf den niedrigeren geschätzten erzielbaren Betrag vorgenommen.

Nachträgliche Anschaffungs- oder Herstellungskosten werden nur dann als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Vermögenswertes oder – sofern einschlägig – als separater Vermögenswert erfasst, wenn wahrscheinlich ist, dass dem Konzern daraus zukünftig wirtschaftlicher Nutzen zufließen wird und die Kosten zuverlässig ermittelt werden können. Der Buchwert der Teile, die ersetzt wurden, wird ausgebucht. Aufwendungen für Reparaturen und Wartungen, die keine wesentliche Ersatzinvestition darstellen (day-to-day servicing), werden in dem Geschäftsjahr aufwandswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, in dem sie angefallen sind.

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

10 Immaterielle Vermögenswerte.

10.1 Firmenwerte

Ein Firmenwert entsteht beim Erwerb von Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und gemeinschaftlich geführten Unternehmen und stellt den Überschuss der übertragenen Gegenleistung des Unternehmenserwerbes über den beizulegenden Zeitwert der Anteile des Konzerns an den erworbenen identifizierbaren Vermögenswerten, den übernommenen Schulden, den Eventualschulden, allen nicht beherrschenden Anteilen des erworbenen Unternehmens und des beizulegenden Zeitwertes des vorher bestehenden Eigenkapitalanteils an dem erworbenen Unternehmen, wenn es sich um einen sukzessiven Unternehmenserwerb handelt, zum Erwerbszeitpunkt dar. Sind die Anschaffungskosten geringer als das zum beizulegenden Zeitwert bewertete Nettovermögen des erworbenen Tochterunternehmens, wird der Unterschiedsbetrag direkt in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

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

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

Der Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwertes wird mit dem erzielbaren Betrag, d.h. mit dem höheren der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich der Verkaufskosten und Nutzungswert, verglichen. Ist der Buchwert einer ZGE höher als der erzielbare Betrag, besteht ein Wertminderungsbedarf. Es wird zunächst der Firmenwert um die Höhe der Wertminderung abgeschrieben. Ist die Wertminderung höher als der Buchwert des Firmenwertes, werden die Buchwerte der übrigen Vermögenswerte dieser ZGE anteilig reduziert.

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

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

Der Wertminderungsaufwand des Firmenwertes wird in der Gesamtergebnisrechnung dargestellt. Zuschreibungen auf den Firmenwert werden nicht vorgenommen.

10.2 Konzessionen und Rechte

Anschaffungskosten für Computersoftware, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte werden aktiviert und linear über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Diese beträgt 4 bis 30 Jahre. Erworbenene Kundenverträge (Mautverträge, Wartungsverträge) werden mit ihren Anschaffungskosten angesetzt und über die geschätzte Nutzungsdauer, üblicherweise zwischen 2 und 10 Jahre, abgeschrieben.

10.3 Forschungs- und Entwicklungskosten

Ausgaben für Forschung werden als Aufwand erfasst. Kosten, die für Entwicklungsprojekte aufgelaufen sind (in Bezug auf Gestaltung und Tests von neuen oder verbesserten Produkten), werden als immaterielle Vermögenswerte erfasst, wenn die folgenden Kriterien erfüllt werden:

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

Sonstige Entwicklungskosten, die diese Kriterien nicht erfüllen, werden als Aufwand erfasst. Ab jenem Zeitpunkt, an dem die oben genannten Bedingungen erstmals erfüllt werden können, werden die Kosten für die Herstellung des immateriellen Vermögenswertes aktiviert. Entwicklungskosten, die zuvor als Aufwand erfasst wurden, dürfen nicht nachaktiviert werden. Aktivierte Entwicklungskosten werden linear über ihre betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer, üblicherweise zwischen 3 und 5 Jahre, abgeschrieben.

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

11 Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien.

Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien sind Immobilien, die zur Erzielung von Mieteinnahmen und/oder zum Zwecke der Wertsteigerung gehalten werden. Dies umfasst auch Immobilien, die sich in der Herstellung befinden und solchen Zwecken dienen sollen.

Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien werden bei Zugang mit ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten, einschließlich Transaktionskosten, angesetzt. Der Konzern wendet für als Finanzinvestition gehaltene Immobilien das Anschaffungskostenmodell gemäß IAS 40.56 an. Die Abschreibung erfolgt unter Einhaltung der Konzernrichtlinien linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer. Die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer bei als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien für ein Parkhaus in Massivbauweise beträgt 40 Jahre. Zu jedem Bilanzstichtag werden die Nutzungsdauern und die Restbuchwerte überprüft und bei Bedarf angepasst. Ist der Buchwert zum Bilanzstichtag höher als der geschätzte erzielbare Betrag, wird eine Wertminderung auf den niedrigeren erzielbaren Betrag vorgenommen. Der beizulegende Zeitwert wird nach anerkannten Bewertungsmethoden intern ermittelt.

Eine als Finanzinvestition gehaltene Immobilie wird bei Abgang oder dann, wenn sie dauerhaft nicht mehr genutzt werden soll und ein zukünftiger wirtschaftlicher Nutzen aus dem Abgang nicht mehr erwartet wird, ausgebucht. Der Unterschiedsbetrag zwischen Erlös aus dem Verkauf von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien und deren Buchwert wird als Gewinn oder Verlust im Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit ausgewiesen.

12 Wertminderung nicht monetärer Vermögenswerte.

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

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

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

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

13 Finanzinstrumente.

Finanzinstrumente umfassen finanzielle Vermögenswerte (wie Wertpapiere, Beteiligungen, Ausleihungen, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und liquide Mittel) sowie finanzielle Schulden (wie Anleihen und Kredite, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und derivative Finanzinstrumente).

Finanzinstrumente werden in folgende Kategorien unterteilt:

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

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

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte sind finanzielle Vermögenswerte, die zu Handelszwecken gehalten werden. Ein finanzieller Vermögenswert wird dieser Kategorie zugeordnet, wenn er prinzipiell mit kurzfristiger Verkaufsabsicht erworben wurde. Derivate gehören ebenfalls dieser Kategorie an, sofern sie nicht als Hedges designiert sind. Vermögenswerte dieser Kategorie werden als kurzfristige Vermögenswerte ausgewiesen, wenn die Realisierung des Vermögenswertes innerhalb von zwölf Monaten erwartet wird. Alle anderen Vermögenswerte werden als langfristig klassifiziert.

Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen und einer festen Laufzeit, die das Unternehmen bis zur Endfälligkeit halten wird und kann.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte, die entweder in diese Kategorie designiert wurden oder keiner der anderen dargestellten Kategorien zugeordnet wurden. Sie sind den langfristigen Vermögenswerten zugeordnet, sofern das Management nicht die Absicht hat, sie innerhalb von zwölf Monaten nach dem Bilanzstichtag zu veräußern, und der Vermögenswert in diesem Zeitraum nicht fällig wird.

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit fixen bzw. bestimmbareren Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind. Sie zählen zu den kurzfristigen Vermögenswerten, soweit ihre Fälligkeit nicht zwölf Monate nach dem Bilanzstichtag übersteigt. Ansonsten werden sie als langfristige Vermögenswerte ausgewiesen.

13.1 Wertpapiere und Beteiligungen

Die unter den langfristigen Vermögenswerten ausgewiesenen Finanzanlagen sowie die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte betreffen zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere und Beteiligungen und erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanzierte Vermögenswerte.

Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere und Beteiligungen (AFS)

Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere und Beteiligungen werden zu ihrem beizulegenden Zeitwert ausgewiesen. Nicht realisierte Gewinne und Verluste, die aus Veränderungen im beizulegenden Zeitwert entstehen, werden im sonstigen Ergebnis erfasst.

Beim Verkauf von Finanzanlagen wird der Unterschiedsbetrag zwischen Erlösen und Buchwerten erfolgswirksam als Aufwand oder Ertrag in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Zusätzlich wird der Betrag, der im Eigenkapital ausgewiesen ist, erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Alle Käufe oder Verkäufe werden zum Erfüllungstag erfasst, die Kosten der Anschaffung inkludieren Transaktionskosten.

Der Konzern überprüft zu jedem Bilanzstichtag, ob es objektive Anzeichen für eine Wertminderung jeder einzelnen bedeutenden Finanzanlage bzw. Gruppe von Finanzanlagen gibt.

Falls solche Anzeichen bestehen, berücksichtigt der Konzern diese Wertminderung und die bisher im Eigenkapital ausgewiesenen Beträge der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte werden aus dem Eigenkapital herausgenommen und erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Der aus dem Eigenkapital in den Gewinn oder Verlust umgegliederte kumulierte Verlust ist die Differenz zwischen den Anschaffungskosten und dem aktuell beizulegenden Zeitwert, abzüglich etwaiger bereits früher ergebniswirksam erfasster Wertberichtigungen dieses finanziellen Vermögenswertes.

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

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet

Vermögenswerte der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ werden zu ihrem beizulegenden Zeitwert ausgewiesen. Nicht realisierte Gewinne und Verluste, die aus Veränderungen im beizulegenden Zeitwert entstehen, werden für Vermögenswerte der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ unmittelbar im Periodenergebnis erfasst.

13.2 Sonstige Beteiligungen

Sonstige jederzeit veräußerbare Beteiligungen, die keinen notierten Börsenpreis in einem aktiven Markt haben und deren beizulegender Zeitwert nicht verlässlich gemessen werden kann, werden anfänglich zu Anschaffungskosten zuzüglich Transaktionskosten angesetzt und zum Stichtag um etwaige Wertberichtigungen vermindert ausgewiesen.

Zu jedem Bilanzstichtag überprüft der Konzern, ob objektive Anzeichen für einen Wertminderungsbedarf einer Finanzanlage oder einer Gruppe von Finanzanlagen vorliegen. Gibt es objektive Hinweise auf eine Wertminderung, so ergibt sich der Betrag der Wertberichtigung aus der Differenz zwischen dem Buchwert des finanziellen Vermögenswertes und dem Barwert der geschätzten künftigen Cashflows, die mit der aktuellen Markttrendite eines vergleichbaren finanziellen Vermögenswertes abgezinst werden. Derartige Wertminderungen dürfen nicht rückgängig gemacht werden.

13.3 Derivative Finanzinstrumente

Für Zwecke der Rechnungslegung und Bilanzierung werden derivative Finanzinstrumente als freistehende Derivate (d. h. als selbstständige Geschäfte und nicht als Sicherungsgeschäfte) behandelt und gelten daher als zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente. Sie werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert, der ihnen am Tag des Vertragsabschlusses beizumessen ist, bewertet. Der beizulegende Zeitwert entspricht jenem Wert, den die jeweilige Gesellschaft bei der Auflösung des Geschäftes 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 Zeitwert dieser derivativen Finanzinstrumente werden unverzüglich in der Gesamtergebnisrechnung, je nach Zweck des Derivates im sonstigen betrieblichen Ertrag oder sonstigen betrieblichen Aufwand bzw. im Finanzergebnis, erfasst.

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

13.4 Kredite und Forderungen

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

Der Konzern überprüft zu jedem Bilanzstichtag, ob es objektive Anzeichen für eine Wertminderung gibt. Objektive Hinweise auf einen eingetretenen Wertminderungsaufwand könnten folgende sein: Hinweise auf finanzielle Schwierigkeiten eines Kunden oder einer Gruppe von Kunden, der Ausfall oder Verzug von Zins- oder Tilgungszahlungen, eine erhöhte Insolvenzwahrscheinlichkeit oder beobachtbare Daten, die auf eine messbare Verringerung der geschätzten künftigen Cashflows aus einer Gruppe von finanziellen Vermögenswerten hindeuten,

wie beispielsweise ungünstige Veränderungen beim Zahlungsstand von Kreditnehmern oder der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die mit Ausfällen bei den Vermögenswerten der Gruppe korrelieren. Die Höhe des Wertminderungsverlustes ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswertes und dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows (mit Ausnahme künftiger, noch nicht erlittener Kreditausfälle), abgezinst mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswertes.

Der Verlustbetrag ist ergebniswirksam zu erfassen.

Wenn sich der Betrag der Wertminderung in einer Folgeperiode reduziert und diese Reduzierung aus Umständen resultiert, die nach der erstmaligen Erfassung der Wertminderung eingetreten sind, wird die Wertaufholung ergebniswirksam erfasst.

14 Leasing.

14.1 Finanzierungsleasing – Bilanzierung von Verträgen aus Sicht des Leasingnehmers

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

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

14.2 Operatives Leasing – Bilanzierung von Verträgen aus Sicht des Leasingnehmers

Leasingvereinbarungen, bei denen der Leasinggeber den wesentlichen Anteil der Chancen und Risiken, die mit der Nutzung der Vermögenswerte verbunden sind, innehat, werden als operatives Leasing behandelt. Die Zahlungen im Zuge des operativen Leasings (abzüglich etwaiger vom Leasinggeber erhaltener Anreize) werden linear über die Laufzeit als Mietaufwand in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

15 Zuschüsse aus öffentlicher Hand.

Investitionszuschüsse für erworbene langfristige Vermögenswerte (technische Anlagen) werden passiviert und entsprechend der Nutzungsdauer des zugeordneten Vermögenswertes ergebniswirksam aufgelöst. Sie werden mit dem beizulegenden Zeitwert angesetzt, sofern hinreichend sicher ist, dass die Voraussetzungen für die Gewährung des Zuschusses erfüllt sind und der Zuschuss tatsächlich gewährt werden wird.

Sonstige Zuschüsse, die als Ausgleich für bereits angefallene Aufwendungen oder Verluste gewährt wurden, werden sofort ertragswirksam vereinnahmt.

16 Vorräte.

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

17 Fertigungsaufträge.

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

Kann das Ergebnis eines Fertigungsauftrages nicht verlässlich bestimmt werden, so werden die Auftragserlöse nur in Höhe der angefallenen Auftragskosten erfasst, die wahrscheinlich einbringlich sind. Auftragskosten werden in der Periode, in der sie entstehen, als Aufwand erfasst.

Der Bilanzansatz ergibt sich aus dem Vergleich der Summe aus den bis zum Bilanzstichtag angefallenen kumulativen Kosten plus dem gemäß der Teilgewinnrealisierungsmethode ermittelten Gewinn (anteilig) oder abzüglich Verlust (in voller Höhe) aus dem jeweiligen Fertigungsauftrag mit den in Rechnung gestellten Beträgen. Der Saldo wird sodann je nach Fristigkeit entweder in den langfristigen Vermögenswerten, im Umlaufvermögen (Forderungen an Kunden für Fertigungsaufträge) oder unter kurzfristigen Verbindlichkeiten (Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen) ausgewiesen. Erhaltene Beträge vor Erbringung der Fertigungsleistung werden in der Konzernbilanz als Schulden bei den erhaltenen Anzahlungen erfasst.

18 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind fällige Beträge von Kunden aus im gewöhnlichen Geschäftsverkehr verkauften Gütern oder erbrachten Leistungen. Forderungen mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr werden als kurzfristige Forderungen ausgewiesen, ansonsten erfolgt der Ausweis unter den langfristigen Forderungen.

19 Liquide Mittel.

In die Darstellung der Geldflussrechnung sind der Kassenbestand, kurzfristige, täglich fällige Bankeinlagen und sonstige Bankguthaben in den Finanzmittelbestand einbezogen. Kontokorrentverbindlichkeiten sind in der Bilanz unter den kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen.

20 Rückstellungen.

Rückstellungen werden bei Vorliegen einer aktuellen rechtlichen oder faktischen Verpflichtung gegenüber Dritten aufgrund von Ereignissen in der Vergangenheit in der Bilanz gebildet, wenn ein Abfluss finanzieller Mittel für die Bedienung der Verpflichtung wahrscheinlich ist und eine verlässliche Schätzung des Betrages der Verpflichtung vorgenommen werden kann. Sofern eine solche zuverlässige Schätzung nicht möglich ist, unterbleibt die Rückstellungsbildung. Die Bewertung der Rückstellung erfolgt zum Barwert des voraussichtlichen Erfüllungsbetrages. Der Erfüllungsbetrag stellt die bestmögliche Schätzung jener Ausgabe dar, mit der eine gegenwärtige Verpflichtung am Bilanzstichtag erfüllt oder auf einen Dritten übertragen werden könnte. Dabei werden zukünftige Kostensteigerungen, die am Bilanzstichtag absehbar und wahrscheinlich sind, berücksichtigt. Sofern wesentlich, werden die Rückstellungen mit einem Vorsteuerzinssatz, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffektes sowie die für die Verpflichtung spezifischen Risiken berücksichtigt, abgezinst. Aus der reinen Aufzinsung resultierende Erhöhungen der Rückstellung werden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung als Zinsaufwendungen erfasst.

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

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

21 Leistungen an Arbeitnehmer.

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

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

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

Für leistungsbezogene Verpflichtungen aus Pensionszusagen und Anwartschaften auf Abfertigung gelangt gemäß IAS 19 die Anwartschaftsbarwertmethode zur Anwendung. Nach dieser Methode werden die Kosten der Leistungen an die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses in der Form in der Gesamtergebnisrechnung berücksichtigt, dass die planmäßigen Kosten über die Dienstzeit der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer auf Basis eines Gutachtens eines qualifizierten Versicherungsmathematikers, der jährlich eine vollständige Bewertung der Pläne durchführt, verteilt werden. Die Verpflichtungen zur Zahlung

einer Pension werden unter Zuhilfenahme von Zinssätzen von hochwertigen Industrieanleihen, deren Laufzeit in etwa der Laufzeit der entsprechenden Verbindlichkeit entspricht, als Barwert der künftigen Zahlungen berechnet. Die in der Bilanz angesetzte Rückstellung für leistungsorientierte Pläne entspricht dem Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung (defined benefit obligation, DBO) am Bilanzstichtag, abzüglich des beizulegenden Zeitwertes des Planvermögens.

Die Kosten im Zusammenhang mit leistungsbezogenen Verpflichtungen aus Pensionszusagen und Anwartschaften auf Abfertigung beinhalten folgende Bestandteile:

- ▶ Dienstzeitaufwand (Current and past Service Costs) beinhaltet den laufenden sowie nachzuerrechnenden Dienstzeitaufwand sowie etwaige Gewinne oder Verluste aus Planänderungen oder Plankürzungen. Der Dienstzeitaufwand wird erfolgswirksam in den Personalkosten erfasst.
- ▶ Nettozinsaufwand oder -ertrag (Interest Costs) auf die Nettoschuld oder den Nettovermögenswert. Diese Komponente wird erfolgswirksam im Zinsaufwand erfasst.
- ▶ Neubewertung (Remeasurements) der Nettoschuld oder des Nettovermögenswertes. Die Erfassung erfolgt in der Periode ihres Entstehens im sonstigen Ergebnis.

Zahlungen des Konzerns an eine Pensionskasse im Zusammenhang mit beitragsorientierten Versorgungsverpflichtungen sind im Personalaufwand in der Gesamtergebnisrechnung periodengerecht erfasst.

Für die Berechnung der Verbindlichkeiten aus Verpflichtungen für Jubiläumsgelder kommt gemäß IAS 19 die Anwartschaftsbarwertmethode zur Anwendung. Jubiläumsgelder sind pauschale Zahlungen, die im Kollektivvertrag festgelegt und von Gehaltshöhe und Dienstjahren abhängig sind. Anspruch besteht erst nach einer bestimmten Anzahl von Dienstjahren. Die Berechnung der Verbindlichkeiten aus den Verpflichtungen für Jubiläumsgelder erfolgt in ähnlicher Weise wie die Berechnung der Verbindlichkeiten für Abfertigungsverpflichtungen. Der laufende Dienstzeitaufwand wird in den Personalkosten, der Nettozinsaufwand erfolgswirksam im Zinsaufwand erfasst.

22 Laufende und latente Steuern.

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

Der laufende Steueraufwand wird unter Anwendung der am Bilanzstichtag geltenden Steuervorschriften der Länder, in denen die Tochtergesellschaften und assoziierten Unternehmen tätig sind und zu versteuerndes Einkommen erwirtschaften, berechnet. Das lokale Management verantwortet gemeinsam mit der lokalen steuerlichen Vertretung die Steuererklärungen, vor allem in Bezug auf auslegungsfähige Sachverhalte, und bildet, wenn angemessen, Rückstellungen für Beträge, die an die Finanzverwaltung erwartungsgemäß abzuführen sind.

Latente Steueransprüche/-schulden werden unter Anwendung der bilanzorientierten Verbindlichkeitenmethode in voller Höhe für alle temporären Differenzen zwischen dem steuerlichen Wert von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten und den im Konzernabschluss ausgewiesenen Buchwerten bilanziert. Falls jedoch die latenten Steueransprüche/-schulden aus der erstmaligen Bilanzierung eines Vermögenswertes oder einer Verbindlichkeit in einer anderen als einen Unternehmenszusammenschluss betreffenden Transaktion resultieren, die zum Zeitpunkt der Transaktion weder den Bilanz- noch den steuerlichen Gewinn bzw. Verlust beeinflusst, so werden diese nicht berücksichtigt. Ebenso werden keine latenten Steuern erfasst, wenn diese aus dem erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwertes resultieren.

Die latenten Steueransprüche/-schulden werden unter Verwendung von Steuersätzen (und -gesetzen) bestimmt, die in Kraft sind bzw. zum Bilanzstichtag so gut wie in Kraft sind und von denen erwartet wird, dass sie gelten werden, wenn die entsprechenden aktiven latenten Steueransprüche realisiert bzw. die latenten Steuerschulden getilgt werden.

Latente Steueransprüche werden bis zu jenem Ausmaß angesetzt, 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 sowie steuerlichen Verlustvorträgen.

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

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

23 Verbindlichkeiten.

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

24 Eventualschulden.

Eventualschulden entstehen aus zwei Gründen. Zum einen umfassen sie mögliche Verpflichtungen, die aus vergangenen Ereignissen entstehen und deren Existenz durch unbestimmte zukünftige Ereignisse bestätigt wird, die zumindest teilweise außerhalb des Einflussbereiches des Konzerns liegen. Zum anderen umfassen sie bestehende Verpflichtungen, die allgemeine oder spezielle Bilanzierungserfordernisse nicht erfüllen (d. h. die Höhe der Verpflichtungen kann nicht mit ausreichender Verlässlichkeit bewertet werden oder ein Abfluss von Ressourcen zur Begleichung der Verpflichtungen wird nicht als wahrscheinlich eingeschätzt).

Der Konzern setzt Eventualschulden an, es sei denn, die Möglichkeit eines Abflusses von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen ist unwahrscheinlich und es ist nach IFRS noch keine Verbindlichkeit in die Bilanz aufzunehmen.

25 Ertragsrealisierung.

Umsatzerlöse werden gemäß IAS 18 bei der Auslieferung der Produkte und der Übertragung der maßgeblichen Chancen und Risiken aus dem Eigentum an diesen Produkten auf den Käufer, abzüglich Skonto und sonstiger Preisnachlässe und nach Eliminierung konzerninterner Umsätze, zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen oder noch ausstehenden Gegenleistung in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

Die Umsätze aus dem Verkauf von Dienstleistungen werden in jener Berichtsperiode erfasst, in der die entsprechende Leistung erbracht wurde, unter Bezugnahme auf den Fertigstellungsgrad der speziellen bewerteten Transaktion auf Basis der tatsächlich erbrachten Leistung als Anteil an der zu erbringenden Gesamtleistung.

Die Umsätze aus dem Verkauf von Wartungsverträgen betreffen die in die jeweilige Berichtsperiode fallenden Leistungen aus den einzelnen Wartungsverträgen.

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

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

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

26 Wesentliche Schätzungen und Annahmen bei der Bilanzierung und Bewertung.

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

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

26.1 Teilgewinnrealisierung bei Auftragsfertigung

Der Konzern wendet bei der Bilanzierung seiner Fertigungsaufträge die Teilgewinnrealisierungsmethode an. Zum Bilanzstichtag 31. März 2016 ergeben sich Forderungen aus Auftragsfertigung in Höhe von TEUR 126.237 (Vorjahr: TEUR 121.634) sowie Verbindlichkeiten aus Auftragsfertigung in Höhe von TEUR 20.340 (Vorjahr: TEUR 17.786). Die Anwendung der Teilgewinnrealisierungsmethode erfordert, dass der Konzern den zu erwartenden Gewinnaufschlag für einen Fertigungsauftrag schätzt. Sensitivitätsanalysen der von der Geschäftsführung der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH getroffenen Annahmen weisen darauf hin, dass das Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit um rund TEUR 11.996 (Vorjahr: TEUR 11.614) und das Gesamtergebnis der Periode um rund TEUR 8.867 (Vorjahr: TEUR 8.710) schwanken würde, wenn die tatsächlichen Margen der wesentlichen Projekte um 10 % von den vorgenommenen Schätzungen abweichen sollten. Die Analyse der in der Vergangenheit getroffenen Annahmen sowie der tatsächlich eingetretenen Gewinnaufschläge hat ergeben, dass die vorgenommenen Schätzungen bisher weitgehend zuverlässig waren.

26.2 Geschätzte Wertminderung des Firmenwertes

Der Konzern untersucht jährlich in Einklang mit der unter Erläuterung 3 dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsmethode, ob eine Wertminderung des Firmenwertes vorliegt. Der erzielbare Betrag von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wird basierend auf der Berechnung des Nutzungswertes ermittelt. Diesen Berechnungen müssen Annahmen zugrunde gelegt werden.

Die Sensitivitäten für den erworbenen Firmenwert sind in Erläuterung 13 angeführt.

26.3 Sonstige Schätzungen und Annahmen

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

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

27 Kritische Ermessensentscheidungen bei der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Der Konzern verfügt als Industrieunternehmen über kein großes Investmentportfolio und hält derzeit nur ein wesentliches AFS Instrument (Q-Free ASA, Norwegen), siehe Erläuterung 16. Aus diesem Grund wurden keine festen Prozentsätze oder Zeitbänder als Filter für die Beurteilung eines "signifikanten" Rückganges oder eines "länger anhaltenden" Rückganges gemäß IAS 39.61 festgelegt. Der Konzern hat daher die Bilanzierungspolitik, als "zur Veräußerung verfügbar" klassifizierte Eigenkapitalinstrumente auf Einzelbasis zu beurteilen, wobei insbesondere auch qualitative Kriterien wie beispielsweise die Volatilität des gehaltenen Eigenkapitalinstruments, das Handelsvolumen oder nachteilige Entwicklungen des Emittenten berücksichtigt werden. Insbesondere bei Titeln mit geringer Liquidität und/oder hoher Volatilität werden höhere Kursminderungsprozentsätze (bis zu 30%) zur Beurteilung des Vorliegens eines "signifikanten" Rückganges herangezogen.

28 Segmentberichterstattung.

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

Erläuterungen zum Konzernabschluss.

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

1 Segmentinformation.

Zum 31. März 2016 ist der Konzern in vier Geschäftssegmente organisiert (siehe Abschnitt „Allgemeine Informationen“):

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

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

Die Segmentergebnisse für das Wirtschaftsjahr zum 31. März 2016 stellen sich wie folgt dar (in Millionen EUR):

	Traffic	Carrier	Enterprise	Others	Konzern
Segmentumsatzerlöse	526,1	233,1	322,0	19,8	1.101,0
Intersegmentäre Umsatzerlöse	-10,8	-2,3	-26,8	-14,4	-54,3
Externe Umsatzerlöse	515,3	230,8	295,2	5,4	1.046,8
Betriebsergebnis	62,3	0,7	6,0	3,1	72,3
Betriebsergebnis bereinigt ¹	62,3	0,7	6,0	3,1	72,3

¹ Entspricht dem Betriebsergebnis exklusive Wertminderungen

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

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

¹ Entspricht dem Betriebsergebnis exklusive Wertminderungen

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

Das Vermögen und die Schulden nach Segmenten zum 31. März 2016 sowie die Investitionen, die Abschreibungen und Wertminderungen und die sonstigen nicht zahlungswirksamen Positionen für das zu diesem Stichtag endende Wirtschaftsjahr stellen sich wie folgt dar (in Millionen EUR):

	Traffic	Carrier	Enterprise	Others	Eliminierungen	Konzern
Segmentvermögen	549,4	213,9	156,9	277,2	-258,7	938,7
Anteile assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	1,9	0,1	1,6	0,0	0,0	3,6
Segmentvermögen, gesamt	551,3	214,0	158,5	277,2	-258,7	942,3
Segmentsschulden	283,0	188,4	134,4	80,5	-48,3	638,1
Investitionen	10,0	9,8	3,1	0,1	0,0	23,0
Abschreibungen und Wertminderungen	14,5	9,4	5,6	0,5	0,0	30,1
Sonstige nicht zahlungswirksame Positionen	0,6	0,1	0,2	0,0	0,0	0,9

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

Die 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 2015 sowie die Investitionen, die Abschreibungen und Wertminderungen und die sonstigen nicht zahlungswirksamen Positionen für das zu diesem Stichtag endende Wirtschaftsjahr stellen sich wie folgt dar (in Millionen EUR):

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

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

Im Wirtschaftsjahr 2015/16 sowie im Wirtschaftsjahr 2014/15 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 2016 endende Wirtschaftsjahr stellen sich wie folgt dar (in Millionen EUR):

	Österreich	Zentral- und Osteuropa (exkl. Österreich)	Westeuropa	Restliche Welt	Konzern
Umsatzerlöse	294,6	377,1	135,9	239,2	1.046,8
Langfristige nicht finanzielle Vermögenswerte	81,2	33,3	51,2	65,2	230,9

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

	Österreich	Zentral- und Osteuropa (exkl. Österreich)	Westeuropa	Restliche Welt	Konzern
Umsatzerlöse	276,4	299,5	127,7	205,2	908,8
Langfristige nicht finanzielle Vermögenswerte	131,9	9,9	72,1	28,4	242,3

Umsätze nach Kategorie

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

	2015/16	2014/15
Fakturierte Umsätze aus dem Verkauf von Gütern	410	364
Fakturierte Umsätze aus dem Verkauf von Dienstleistungen	495	481
Fakturierte Umsätze aus Wartungsverträgen	129	130
Abgegrenzte Umsätze, Lizenzumsätze und Skonti zu fakturierten Umsätzen	12	-66
	1.047	909

2 Sonstige betriebliche Erträge.

	2015/16	2014/15
Operative Fremdwährungsgewinne	11.192	14.297
Erträge aus Forschungs- und Forschungsförderungsprämien	8.190	7.928
Erträge aus dem Verkauf von Anlagen	47	2.109
Übrige betriebliche Erträge	11.799	11.682
	31.228	36.016

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

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

	2015/16	2014/15
Bestandsveränderung unfertige Erzeugnisse und noch nicht abrechenbare Leistungen	-10.817	24.141
Bestandsveränderung fertige Erzeugnisse	-5.607	-2.935
	-16.425	21.206

4 Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen.

	2015/16	2014/15
Materialaufwand	292.804	267.239
Aufwendungen für bezogene Leistungen	221.959	182.338
	514.763	449.577

5 Personalaufwand.

	2015/16	2014/15
Löhne, Gehälter und andere Vergütungen	247.522	240.468
Sozialabgaben und lohnabhängige Steuern	53.858	55.116
Aufwendungen für Abfertigungen (siehe Erläuterung 25)	1.023	1.013
Aufwendungen für Altersvorsorge (siehe Erläuterung 25)	608	777
Beiträge an Pensionskassen und andere externe Fonds (siehe Erläuterung 25)	1.852	1.395
Sonstige freiwillige Sozialaufwendungen	6.006	6.343
	310.869	305.111

Der Personalstand zum 31. März 2016 betrug 5.838 Personen (31. März 2015: 5.734 Personen), während des Wirtschaftsjahres 2015/16 lag dieser durchschnittlich bei 5.655 Personen (2014/15: 5.693 Personen).

6 Aufwand für planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen.

	2015/16	2014/15
Abschreibungen auf Sachanlagen	14.157	15.084
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	15.703	18.675
Abschreibungen auf als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	216	161
Wertminderungen (siehe Erläuterung 12, 13)	0	36.874
	30.076	70.795

7 Sonstige betriebliche Aufwendungen.

	2015/16	2014/15
Rechts- und Beratungsaufwand	22.883	16.700
Mieten	22.051	21.550
Kommunikations- und IT-Aufwand	17.937	18.752
Kfz-Kosten	12.634	14.089
Reisekosten	12.184	10.667
Operative Fremdwährungsverluste	11.567	11.208
Marketing- und Werbekosten	9.288	10.229
Instandhaltung	6.281	5.503
Versicherungsaufwand	4.500	4.697
Büroaufwendungen	4.024	3.712
Steuern und Abgaben	2.941	3.187
Lizenz- und Patentaufwand	2.201	2.444
Transportkosten	2.171	1.802
Garantiekosten und Projektfinanzierung	1.630	1.796
Ausbildungskosten	1.513	1.667
Bankspesen	1.451	1.496
Mitgliedsbeiträge	819	622
Provisionen und andere Gebühren	753	1.108
Regulierung Garantierückstellung	-699	-1.012
Verluste aus Anlagenabgängen	557	896
Abschreibungen und Wertberichtigungen von Forderungen	326	2.111
Aufsichtsratsvergütungen	193	109
Schadensfälle	181	1.716
Kosten für Reorganisation	0	1.760
Übriger betrieblicher Aufwand	3.212	2.819
	140.597	139.628

Die Zunahme des Rechts- und Beratungsaufwandes in Höhe von TEUR 6.183 betrifft im Wesentlichen laufende Rechtsfälle und Beratungskosten im Zuge von Firmenkäufen.

Im übrigen betrieblichen Aufwand sind Verwaltungs- und Vertriebsaufwendungen enthalten.

8 Finanzergebnis.

	2015/16	2014/15
Finanzerträge:		
Zins- und ähnliche Erträge	2.812	3.042
Wertpapiererträge	165	145
Erträge der Aufzinsung von langfristigen Forderungen	3.739	5.956
Erträge aus dem Abgang von Finanzanlagen und Beteiligungen	3.368	2
Gewinne aus der Änderung des beizulegenden Zeitwertes derivativer Finanzinstrumente	0	98
Finanzielle Fremdwährungsgewinne	5.327	7.027
	15.412	16.270
Finanzaufwendungen:		
Zins- und ähnliche Aufwendungen	-9.011	-10.171
Aufwand aus der Aufzinsung von langfristigen Verbindlichkeiten	-291	-275
Verluste aus der Änderung des beizulegenden Zeitwertes derivativer Finanzinstrumente	-345	-525
Wertminderung von sonstigen Beteiligungen	-1.513	-18.525
Aufwand aus dem Abgang von Finanzanlagen und Beteiligungen	-5	-563
Aufwand aus dem Abgang von Tochterunternehmen	-221	0
Finanzielle Fremdwährungsverluste	-15.027	-3.972
Zinsaufwand aus Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses (siehe Erläuterung 25)	-1.428	-2.093
Zinsaufwand Jubiläumsgelder	-166	0
	-28.008	-36.123
	-12.596	-19.853

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

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

9 Ertragsteuern.

	2015/16	2014/15
Laufende Gewinnsteuern	-12.090	-9.909
Latente Steueransprüche/-schulden (siehe Erläuterung 24)	-8.220	1.868
	-20.310	-8.042

Der anwendbare Steuersatz für das Wirtschaftsjahr 2015/16 beträgt 25 % (2014/15: 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:

	2015/16	2014/15
Ergebnis vor Steuern	59.748	-12.762
Theoretischer Steueraufwand/-ertrag auf Basis eines Steuersatzes von 25 % (2014/15: 25 %)	-14.937	3.190
Nicht angesetzte latente Steuerabgrenzung für laufende Verluste	-7.351	-14
Realisierung nicht angesetzter steuerlicher Verlustvorträge	244	3.784
Auswirkungen unterschiedlicher Steuersätze im Konzern	3.955	-2.933
Geltend gemachte Steuerfreibeträge und andere permanente Differenzen	-1.776	-11.610
Nicht steuerpflichtige Erträge und Aufwendungen und sonstige Differenzen	2.038	-1.082
Steuereffekte betreffend Vorperioden	-2.483	623
Ausgewiesener Steueraufwand	-20.310	-8.042

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

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

10 Sonstiges Ergebnis der Periode.

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

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

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

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

Die nicht realisierten Gewinne/Verluste aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten im Wirtschaftsjahr 2014/15 betreffen in Höhe von TEUR 1.516 Marktwertschwankungen der Beteiligung an der Q-Free ASA, Norwegen.

Die realisierten Gewinne/Verluste aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten im Wirtschaftsjahr 2014/15 betreffen eine Wertminderung dieser Beteiligung, die aufgrund der fortgesetzten nachteiligen Kursentwicklung der Aktie erfolgswirksam im Periodenergebnis erfasst wurde (TEUR 12.185, Umgliederung vom sonstigen Ergebnis in das Periodenergebnis, siehe Erläuterung 10).

11 Zusätzliche Angaben zu Finanzinstrumenten nach Kategorien.

11.1 Vermögenswerte

	Erläuterung	2015/16	2014/15
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert			
Derivative Finanzinstrumente, Level 1	(16)	0	98
		0	98
Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen			
Bis zur Endfälligkeit gehaltene Wertpapiere	—	0	0
		0	0
Forderungen (zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bilanzierte finanzielle Vermögenswerte)			
Langfristige Forderungen	(17)	3.934	2.077
Ausleihungen	(16)	196	0
Blocked Cash (Sonstige kurzfristige Vermögenswerte)	(16)	472	477
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(19)	145.141	157.544
Liquide Mittel	(20)	167.258	120.663
		317.001	280.762
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte			
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere (langfristig), Level 1	(16)	8.219	8.444
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere (langfristig), Level 2	(16)	693	718
Zur Veräußerung verfügbare Beteiligungen, Level 1	(16)	14.825	19.291
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere (kurzfristig), Level 1	(16)	0	5.291
Sonstige Beteiligungen (at cost)	(16)	351	352
		24.088	34.097
Gesamt		341.089	314.956

11.2 Verbindlichkeiten

	Erläuterungen	2015/16	2014/15 (angepasst)
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert			
Derivative Finanzinstrumente	(26, 27)	1.514	1.624
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	(26)	272	288
		1.786	1.912
Kredite (zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bilanzierte finanzielle Verbindlichkeiten)			
Unternehmensanleihen	(22)	80.480	84.425
Sonstige Finanzverbindlichkeiten (exkl. Finanzierungsleasing)	(22)	148.760	182.000
Finanzierungsleasing	(23)	16.113	16.650
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	—	89.536	100.956
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	(26)	1.691	2.976
		336.579	387.006
Gesamt		338.366	388.918

Finanzinstrumente werden in der Gesamtergebnisrechnung mit folgenden Nettoergebnissen erfasst:

	2015/16	2014/15
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	2.015	-18.941
Kredite und Forderungen	-6.639	6.322
Zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bilanzierte finanzielle Verbindlichkeiten	-9.302	-10.445
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	-345	-426
	-14.271	-23.490

12 Sachanlagen.

	Grundstücke und Bauten	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Anlagen in Bau	Anzahlungen	Summe
Buchwert zum 31. März 2014	29.062	12.130	21.143	4.760	71	67.165
Währungsumrechnungsdifferenzen	104	521	352	316	0	1.293
Umgliederung	1.106	23	-842	-1.179	0	-893
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	43	792	164	0	0	999
Zugänge	3.267	2.892	7.628	4.352	188	18.327
Abgänge	-19	-132	-1.450	-5.858	-71	-7.528
Planmäßige Abschreibungen	-2.534	-5.186	-7.363	0	0	-15.084
Wertminderungen	0	-72	0	0	0	-72
Buchwert zum 31. März 2015	31.028	10.968	19.631	2.391	188	64.206
Anschaffungs-/Herstellungskosten	48.659	59.484	64.414	2.391	188	175.136
Kumulierte Abschreibungen	-17.631	-48.515	-44.783	0	0	-110.930
Buchwert zum 31. März 2015	31.028	10.968	19.631	2.391	188	64.206
Buchwert zum 31. März 2015	31.028	10.968	19.631	2.391	188	64.206
Währungsumrechnungsdifferenzen	-52	-511	-468	-83	0	-1.114
Umbuchung	375	201	1.775	-2.351	0	0
Umgliederung von Anzahlungen	0	188	0	0	-188	0
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	0	843	7	401	0	1.251
Zugänge	912	2.587	6.681	2.431	0	12.611
Abgänge	-7	-705	-785	-1.485	0	-2.982
Planmäßige Abschreibungen	-2.681	-3.568	-7.908	0	0	-14.157
Wertminderungen	0	0	0	0	0	0
Buchwert zum 31. März 2016	29.574	10.004	18.932	1.304	0	59.814
Anschaffungs-/Herstellungskosten	48.862	54.663	68.312	1.304	0	173.140
Kumulierte Abschreibungen	-19.288	-44.658	-49.379	0	0	-113.326
Buchwert zum 31. März 2016	29.574	10.004	18.932	1.304	0	59.814

Der Buchwert der aktivierten Leasinggegenstände (Grundstücke und Bauten) beträgt zum 31. März 2016 TEUR 15.783 (31. März 2015: TEUR 16.242). Betreffend Zugang aus Unternehmenserwerben wird auf Erläuterung 30 verwiesen.

13 Immaterielle Vermögenswerte.

	Aktivierte		Firmenwert	In Fertigstellung befindliche immaterielle		Summe
	Entwicklungs- kosten	Konzessionen und Rechte		Vermögenswerte	Anzahlungen	
Buchwert zum 31. März 2014	0	45.106	145.812	734	5.778	197.429
Währungsumrechnungsdifferenzen	0	69	1.067	0	0	1.136
Umbuchung	0	893	0	0	0	893
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	9.638	14.248	0	0	0	23.886
Zugänge	6.254	1.529	0	329	219	8.331
Abgänge	-1.315	-219	0	-156	0	-1.690
Wertminderung	0	0	-36.802	0	0	-36.802
Planmäßige Abschreibungen	-499	-18.176	0	0	0	-18.675
Buchwert zum 31. März 2015	14.078	43.451	110.077	907	5.997	174.509
Anschaffungs-/Herstellungskosten	30.550	140.726	130.341	907	5.997	308.520
Kumulierte Abschreibungen	-16.472	-97.275	-20.310	0	0	-134.058
Buchwert zum 31. März 2015	14.078	43.451	110.077	907	5.997	174.509
Buchwert zum 31. März 2015	14.078	43.451	110.077	907	5.997	174.509
Währungsumrechnungsdifferenzen	-2	-80	-46	0	0	-128
Umgliederung Anzahlungen	0	5.997	0	0	-5.997	0
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	46	0	0	0	0	46
Zugänge	6.515	3.680	0	58	132	10.384
Abgänge	-1	-678	0	-964	0	-1.643
Planmäßige Abschreibungen	-757	-14.945	0	0	0	-15.703
Buchwert zum 31. März 2016	19.879	37.424	110.030	0	132	167.464
Anschaffungs-/Herstellungskosten	38.337	144.959	130.341	0	132	313.768
Kumulierte Abschreibungen	-18.459	-107.535	-20.310	0	0	-146.304
Buchwert zum 31. März 2016	19.879	37.424	110.030	0	132	167.464

Aktivierte Entwicklungskosten

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

Weitere Forschungs- und Entwicklungskosten des Konzerns beliefen sich im Wirtschaftsjahr 2015/16 auf 98,2 Mio. EUR (2014/15: 88,2 Mio. EUR). Im Wirtschaftsjahr 2015/16 waren davon 46,1 Mio. EUR (2014/15: 32,5 Mio. EUR) projektspezifische Entwicklungskosten, die an den Kunden weiterverrechnet wurden. Der restliche Betrag von 52,1 Mio. EUR (2014/15: 55,7 Mio. EUR) wurde als Aufwand erfasst.

Firmenwert

Aufgrund der strategischen Neuausrichtung des Segments Traffic wurden im Sinne von IAS 36.72 die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten der neuen Struktur angepasst. Die Neuordnung der Firmenwerte in diesem Segment folgt den Vorgaben in IAS 36.87, gemäß derer eine Neuordnung des Firmenwertes auf Basis eines relativen Wertansatzes zu erfolgen hat, der dem ähnlich ist, der verwendet wird, wenn ein Unternehmen einen Geschäftsbereich innerhalb einer ZGE veräußert.

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

	2015/16	2014/15 ¹
ETC-Americas: Electronic Toll Collection, Americas	21.347	n/a
ETC-EMEA: Electronic Toll Collection, Europe, Middle East and Africa	36.313	n/a
ETC-APAC: Electronic Toll Collection, Asia and Pacific	13.436	n/a
Electronic Toll Collection (ETC)	71.097	n/a
IMS-Americas: Intelligent Mobility Solutions, Americas	6.330	n/a
IMS-EMEA: Intelligent Mobility Solutions, Europe, Middle East and Africa	5.118	n/a
IMS-APAC: Intelligent Mobility Solutions, Asia and Pacific	434	n/a
Intelligent Mobility Solutions (IMS)	11.883	n/a
Traffic	82.980	82.980
Carriers (CRS)	0	0
Public Transport (PTR)	0	0
Railways (RLW)	9.420	9.467
Carrier	9.420	9.467
Enterprise	17.631	17.631
Gesamt	110.030	110.077

1 Die Angabe im Wirtschaftsjahr 2014/15 im Segment Traffic entfällt aufgrund der geänderten ZGE-Struktur.

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

	2015/16	2014/15
Bestimmung des erzielbaren Betrages	Nutzungswert	Nutzungswert
Detailplanungsjahre	4 Jahre	4 Jahre
Diskontierungszinssatz nach Steuern, Segment Traffic (ZGE ETC, IMS)	6,36 %	8,27 %
Diskontierungszinssatz nach Steuern, Segment Carrier (ZGE CRS, PTR, RLW)	6,69 %	8,33 %
Diskontierungszinssatz nach Steuern, Segment Enterprise (ZGE EN)	6,11 %	9,73 %
Wachstumsrate ewige Rente	2,00 %	2,00 %

13.1 Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Electronic Toll Collection, Americas“ im Segment Traffic (ZGE ETC-Americas)

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

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

Parameter der ZGE ETC-Americas

	2015/16	2014/15 ¹
Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwertes	21.347	n/a
Der ZGE zugeordnete Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	n/a
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	232.044	n/a
Buchwert der ZGE	70.592	n/a
Diskontierungszinssatz vor Steuern	7,6 %	n/a
Break-Even-Diskontierungszinssatz	21,3 %	n/a

¹ Die Angabe im Wirtschaftsjahr 2014/15 entfällt aufgrund der neuen ZGE-Struktur.

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

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	±10 BP	38.577	-28.750
Umsatzwachstum	±10 %	-6.817	6.934
EBITDA-Marge	±10 %	-2.712	2.712
Wachstumsrate ewige Rente	±0,5 %	-21.127	26.606

13.2 Zahlungsmittelgenerierende Einheit**„Electronic Toll Collection, Europe, Middle East and Africa“ im Segment Traffic (ZGE ETC-EMEA)****Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE ETC-EMEA**

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

Parameter der ZGE ETC-EMEA

	2015/16	2014/15 ¹
Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwertes	36.313	n/a
Der ZGE zugeordnete Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	n/a
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	394.719	n/a
Buchwert der ZGE	158.059	n/a
Diskontierungszinssatz vor Steuern	7,9 %	n/a
Break-Even-Diskontierungszinssatz	16,6 %	n/a

¹ Die Angabe im Wirtschaftsjahr 2014/15 entfällt aufgrund der neuen ZGE-Struktur.

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

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	±10 BP	68.574	-51.128
Umsatzwachstum	±10 %	-4.649	30.207
EBITDA-Marge	±10 %	-6.919	6.919
Wachstumsrate ewige Rente	±0,5 %	-37.780	47.577

13.3 Zahlungsmittelgenerierende Einheit**„Electronic Toll Collection, Asia and Pacific“ im Segment Traffic (ZGE ETC-APAC)****Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE ETC-APAC**

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

Parameter der ZGE ETC-APAC

	2015/16	2014/15 ¹
Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwertes	13.436	n/a
Der ZGE zugeordnete Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	n/a
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	146.052	n/a
Buchwert der ZGE	30.061	n/a
Diskontierungszinssatz vor Steuern	7,8 %	n/a
Break-Even-Diskontierungszinssatz	41,2 %	n/a

1 Die Angabe im Wirtschaftsjahr 2014/15 entfällt aufgrund der neuen ZGE-Struktur.

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

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	±10 BP	23.172	-17.288
Umsatzwachstum	±10 %	4.730	11.580
EBITDA-Marge	±10 %	-2.102	2.102
Wachstumsrate ewige Rente	±0,5 %	-12.558	15.815

13.4 Zahlungsmittelgenerierende Einheit**„Intelligent Mobility Solutions, Americas“ im Segment Traffic (ZGE IMS-Americas)****Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE IMS-Americas**

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

Parameter der ZGE IMS-Americas

	2015/16	2014/15 ¹
Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwertes	6.330	n/a
Der ZGE zugeordnete Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	n/a
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	79.389	n/a
Buchwert der ZGE	25.400	n/a
Diskontierungszinssatz vor Steuern	7,5 %	n/a
Break-Even-Diskontierungszinssatz	15,4 %	n/a

¹ Die Angabe im Wirtschaftsjahr 2014/15 entfällt aufgrund der neuen ZGE-Struktur.

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

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	±10 BP	15.560	-11.585
Umsatzwachstum	±10 %	-3.603	5.008
EBITDA-Marge	±10 %	-785	785
Wachstumsrate ewige Rente	±0,5 %	-8.570	10.792

13.5 Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Intelligent Mobility Solutions, Europe, Middle East and Africa“ im Segment Traffic (ZGE IMS-EMEA)**Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE IMS-EMEA**

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

Parameter der ZGE IMS-EMEA

	2015/16	2014/15 ¹
Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwertes	5.118	n/a
Der ZGE zugeordnete Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	n/a
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	64.186	n/a
Buchwert der ZGE	8.266	n/a
Diskontierungszinssatz vor Steuern	7,7 %	n/a
Break-Even-Diskontierungszinssatz	101,8 %	n/a

¹ Die Angabe im Wirtschaftsjahr 2014/15 entfällt aufgrund der neuen ZGE-Struktur.

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

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	±10 BP	10.074	-7.506
Umsatzwachstum	±10 %	1.807	3.953
EBITDA-Marge	±10 %	-1.179	1.179
Wachstumsrate ewige Rente	±0,5 %	-5.540	6.977

13.6 Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Intelligent Mobility Solutions, Asia and Pacific“ im Segment Traffic (ZGE IMS-APAC)

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

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

Parameter der ZGE IMS-APAC

	2015/16	2014/15 ¹
Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwertes	434	n/a
Der ZGE zugeordnete Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	n/a
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	5.441	n/a
Buchwert der ZGE	2.756	n/a
Diskontierungszinssatz vor Steuern	15,7 %	n/a
Break-Even-Diskontierungszinssatz	96,1 %	n/a

¹ Die Angabe im Wirtschaftsjahr 2014/15 entfällt aufgrund der neuen ZGE-Struktur.

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

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	±10 BP	78	-70
Umsatzwachstum	±10 %	-2.143	1.968
EBITDA-Marge	±10 %	-267	267
Wachstumsrate ewige Rente	±0,5 %	-15	19

13.7 Zahlungsmittelgenerierende Einheit "Carriers" im Segment Carrier (ZGE CRS)

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE CRS

Durch den nach wie vor stetig steigenden mobilen Datenverkehr werden die Limits der bestehenden UMTS-Netze (3G) erreicht. Dies führt anhaltend dazu, dass der Netzausbau auf Basis LTE (4G) flächendeckend fortgeführt wird und der Investitionsfokus der öffentlichen Netzbetreiber schwerpunktmäßig weiterhin in den Bereichen „Fixed Broadband“ und „LTE Rollouts“ liegt.

Das Management geht davon aus, dass in einem preisaggressiven und schwierigen Marktumfeld ausreichend Potenzial für Kapsch vorhanden ist, um den Umsatz kurzfristig konstant zu halten und mittel- bis langfristig sogar auszubauen. Diese Annahme wird getragen durch einige Trends und Projekte, die gute Ansatzpunkte zur Erweiterung der Umsatzbasis bei Bestands- sowie bei Neukunden zeigen. Es werden beispielsweise immer wieder Projekte zum Thema NFV (Network Function Virtualization) angefragt und teilweise auch schon umgesetzt. Zusätzlich gibt es mit SDN (Software-Defined Networking) einen weiteren technologischen Ansatz zur Optimierung der Kostenbasis der öffentlichen Netzbetreiber sowie – kombiniert mit Big Data – ein gutes Geschäftspotenzial im Bereich CEM (Customer Experience Management). Darüber hinaus wird im kommenden Wirtschaftsjahr 2016/17 mit einem Umsatzanstieg im Bereich des FTTX-Geschäftes (Glasfaser) gerechnet.

Die regionalen und kundenbezogenen Schwerpunkte in dieser ZGE bleiben unverändert. Kapsch will sich neben seinen Kernmärkten Österreich, Frankreich, Deutschland und Belgien vor allem auch auf den Ausbau der Märkte in Slowenien, Kroatien, Serbien, Mazedonien, Bulgarien und Weißrussland konzentrieren.

Kapsch setzt neben generellen Schwerpunkten im Kostenmanagement einen speziellen Fokus auf die Struktur- und Kostenoptimierung in dieser ZGE.

Parameter der ZGE CRS

	2015/16	2014/15
Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwertes	0	0
Der ZGE zugeordnete Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	0
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	25.449	18.737
Buchwert der ZGE	23.621	18.737
Diskontierungszinssatz vor Steuern	8,1 %	10,6 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz	8,4 %	10,6 %

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

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	±10 BP	4.987	-3.727
Umsatzwachstum	±10 %	-1.082	1.119
EBITDA-Marge	±10 %	-351	351
Wachstumsrate ewige Rente	±0,5 %	-2.732	3.384

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

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE PTR

Marktstudien gehen davon aus, dass sich der Sektor Public Transport in einer Wachstumsphase befindet, die mehrere Jahre andauern wird. Das gesamte weltweite Marktvolumen soll in den nächsten Jahren um rund 15 % jährlich wachsen. Wesentliche Treiber dieses Wachstums sind Urbanisierung, ein sich änderndes Kundenverhalten zugunsten öffentlicher Verkehrsmittel, ein steigender Bedarf nach Public Transport-Lösungen in Schwellenländern und der Wunsch nach Nachhaltigkeit.

Kapsch verfügt in dieser ZGE über ein breites Technologieportfolio mit Schwerpunkten in den Bereichen TETRA und Digital Mobile Radio (DMR) sowie in den Bereichen Intermodal Transport Control Systems (ITCS) und Automated Fare Collection (AFC). Das Management geht von einem starken Umsatzwachstum in allen Bereichen aus.

Diese Annahme wird zum einen durch einen guten Auftragsstand und zum anderen durch die Fertigstellung des Produktportfolios und Investitionen in die Neuausrichtung der Vertriebsmannschaft getragen. Kurzfristig sollen vor allem mit dem bereits etablierten Produktportfolio Umsätze erzielt werden. Die Mehrjahresplanung geht von moderateren Wachstumsraten als noch zum Ende des letzten Jahres angenommen aus.

Parameter der ZGE PTR

	2015/16	2014/15
Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwertes	0	0
Der ZGE zugeordnete Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	12.764
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	51.408	73.231
Buchwert der ZGE	47.431	38.986
Diskontierungszinssatz vor Steuern	9,6 %	8,8 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz	10,2 %	12,6 %

Der zahlungsmittelgenerierenden Einheit PTR sind im Wirtschaftsjahr 2015/16 noch nicht nutzungsreife immaterielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 0 (2014/15: TEUR 12.764) zugeordnet.

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

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	±10 BP	8.642	-6.424
Umsatzwachstum	±10 %	-2.804	2.814
EBITDA-Marge	±10 %	-1.027	1.016
Wachstumsrate ewige Rente	±0,5 %	-3.740	4.632

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

Die dem generellen Wachstumstrend für Public Transport angepassten Investitionen im Umfeld der Bahngesellschaften erzeugen auch weiterhin Bedarf, durch aktuelle Technologie wie zum Beispiel ERTMS (European Rail Traffic Management System) leistungsfähige Infrastruktur zur Verfügung zu stellen.

Das Management geht davon aus, dass sich nach einem sehr umsatzstarken Wirtschaftsjahr 2015/16 die Umsätze in dieser ZGE wieder auf das durchschnittliche Umsatzniveau für Kapsch in diesem Markt reduzieren werden, und in den kommenden Jahren weiter moderat wachsen. Die Margen in dieser ZGE sollen konstant bleiben, wobei Margenreduktionen infolge des anhaltenden Preisdrucks bei Neuausschreibungen durch eine Verschiebung zugunsten des nachhaltigen Nachlieferungs- und Wartungsgeschäftes kompensiert werden sollen.

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

Parameter der ZGE RLW

	2015/16	2014/15
Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwertes	9.420	9.467
Der ZGE zugeordnete Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	0
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	53.807	97.146
Buchwert der ZGE	52.574	41.261
Diskontierungszinssatz vor Steuern	8,6 %	10,2 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz	8,8 %	28,5 %

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

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	±10 BP	6.273	-4.740
Umsatzwachstum	±10 %	-638	640
EBITDA-Marge	±10 %	-1.553	1.553
Wachstumsrate ewige Rente	±0,5 %	-3.352	4.151

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

Im Bereich „Enterprise“ wird von einer Verbreiterung des Geschäftsumfanges mit bestehenden Kunden sowie vom Ausbau der Portfoliosegmente ICT-Facility, ICT-Infrastructure und ICT-Workspace and Applications ausgegangen. In Österreich konnte die starke Position im Bereich ICT-Infrastructure weiter ausgebaut werden. Das Management geht davon aus, diese noch weiter zu stärken. Basierend auf einer geschärften IT-Strategie positioniert sich Kapsch als attraktiver 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. Zusätzlich wird Kapsch in Zukunft ein wichtiger Partner bei der Digitalisierung sein. Dieses neue Geschäftsfeld sieht das Management als den Wachstumstreiber der Zukunft. Zielkunden sind kleine und mittlere Unternehmen mit 50 bis 500 Anwendern, von denen bereits einige Teil des bestehenden Kundenstocks im Geschäftssegment Enterprise sind. Vor allem im Bereich Outsourcing und Outtasking sieht das Management Potenzial. Als Outsourcing-Partner konnte sich Kapsch bereits in der Vergangenheit als innovativer und flexibler Partner positionieren, das Management geht davon aus, auch in Zukunft große Outsourcing-Projekte zu gewinnen und langfristige Serviceumsätze zu sichern. Die Lösungen decken alle Bereiche der Sprach- und Datenübertragung sowie Teile der Infrastruktur in Unternehmen ab. Das beginnt bei „einfacher“ Telefonie, geht mit Wireless- und Mobile-Business-Lösungen und Voice-over-IP weiter und beinhaltet IT-Lösungen, Netzwerksicherheit, Netzwerkmanagement, Integration des Internets, Callcenter-Lösungen, Kommunikationsconsulting, IP-TV, Videolösungen, Managed Services und vieles mehr. Durch laufende Kostenoptimierung werden einerseits Effizienzsteigerungen erreicht, andererseits führen diese Optimierungen zu einem unterproportionalen Anstieg der Kosten (vor allem der Personalkosten) gegenüber dem Umsatzanstieg.

Parameter der ZGE EN

	2015/16	2014/15
Der ZGE zugeordnete Buchwert des Firmenwertes	17.631	17.631
Der ZGE zugeordnete Buchwert immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (exkl. Firmenwert)	0	0
Nutzungswert (Value in Use) der ZGE	174.442	109.317
Buchwert der ZGE	87.318	79.558
Diskontierungszinssatz vor Steuern	7,5 %	12,1 %
Break-Even-Diskontierungszinssatz	13,2 %	16,2 %

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

	Änderung der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Diskontierungszinssatz	±10 BP	3.703	-40.372
Umsatzwachstum	±10 %	-3.789	3.826
EBITDA-Marge	±10 %	-2.787	2.787
Wachstumsrate ewige Rente	±0,5 %	-17.419	22.244

14 Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien.

	2015/16	2014/15
Buchwert zum 31. März des Vorjahres	4.155	0
Zugang	0	4.316
Planmäßige Abschreibungen	-216	-161
Buchwert zum 31. März des Wirtschaftsjahres	3.939	4.155
Anschaffungs-/Herstellungskosten	4.316	4.316
Kumulierte Abschreibungen	-377	-161
Buchwert zum 31. März des Wirtschaftsjahres	3.939	4.155

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

Der beizulegende Zeitwert der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien wird nach dem Ertragswertverfahren intern ermittelt und in der Bewertungshierarchie nach IFRS 7 dem Level 3 zugeordnet. Zum 31. März 2016 beträgt der beizulegende Zeitwert TEUR 6.696 (31. März 2015: TEUR 6.706).

Parameter Ertragswertverfahren

	2015/16	2014/15
Liegenschaftszinssatz	6,00 %	6,00 %
Nutzungsdauer in Jahren	40	40
Vervielfältigungsfaktor	15,05	15,05

Die Mieterträge aus der Vermietung von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien betragen zum 31. März 2016 TEUR 538 (31. März 2015: TEUR 323).

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

	2015/16	2014/15
Betriebliche Aufwendungen (einschließlich Reparaturen und Instandhaltungen), die denjenigen als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien direkt zurechenbar sind, mit denen während der Berichtsperiode Mieteinnahmen erzielt wurden	-330	-259
Betriebliche Aufwendungen (einschließlich Reparaturen und Instandhaltungen), die denjenigen als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien direkt zurechenbar sind, mit denen während der Berichtsperiode keine Mieteinnahmen erzielt wurden	0	0

Vertragliche Verpflichtungen

Der Konzern ist vertragliche Verpflichtungen eingegangen, an Dritte vermietete Gewerbeimmobilien zu bewirtschaften und instand zu halten. Aus diesen Verträgen ergeben sich jährliche Aufwendungen von rund TEUR 94 (2014/15: TEUR 84).

15 Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen.

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

	2015/16	2014/15
Buchwert zum 31. März des Vorjahres	3.613	3.355
Zugang aus Erwerb und Gründung	280	0
Abgang aus Verkauf sowie Ausschüttungen	-259	-424
Anteiliges Periodenergebnis	92	498
Währungsumrechnungsdifferenzen	-138	184
Buchwert zum 31. März des Wirtschaftsjahres	3.588	3.613
davon Anteile an assoziierten Unternehmen	3.497	3.613
davon Anteile an Gemeinschaftsunternehmen	91	0

15.1 Anteile an assoziierten Unternehmen

Kapsch Financial Services GmbH, Wien

Der Konzern hält 26 % der Anteile an der Kapsch Financial Services GmbH, Wien. Der Buchwert zum 31. März 2016 beträgt TEUR 1.452 (2014/15: TEUR 1.599).

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

	30. Sep. 2015	30. Sep. 2014
Langfristige Vermögenswerte	31.387	34.038
Kurzfristige Vermögenswerte	1.936	1.926
Langfristige Schulden	-9.129	-12.226
Kurzfristige Schulden	-21.592	-20.501
Nettovermögen	2.603	3.237
Umsatz	39.444	41.129
Jahresüberschuss	997	1.631
Sonstiges Ergebnis	0	0
Gesamtergebnis	997	1.631

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

evolaris next level GmbH, Graz

Der Konzern erwarb am 30. September 2015 einen 25 %-Anteil an der evolaris next level GmbH, Graz. Die Anteile an dem assoziierten Unternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert. Der Buchwert zum 31. März 2016 beträgt TEUR 128 (2014/15: TEUR 0).

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

	31. Dez. 2015	31. Dez. 2014
Langfristige Vermögenswerte	58	n/a
Kurzfristige Vermögenswerte	1.624	n/a
Langfristige Schulden	0	n/a
Kurzfristige Schulden	-1.005	n/a
Nettovermögen	676	n/a

	31. Dez. 2015	31. Dez. 2014
Umsatz	2.445	n/a
Jahresüberschuss	278	n/a
Sonstiges Ergebnis	0	n/a
Gesamtergebnis	278	n/a

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

Am 31. Juli 2012 erwarb der Konzern 33 % der SIMEX, Integración de Sistemas, S.A.P.I. de C.V., Mexiko. Unter Berücksichtigung potenzieller Stimmrechte (Option auf Erwerb der restlichen Anteile) ergibt sich ein Anteil von mehr als 50 %. Nachdem die potenziellen Stimmrechte jedoch als nicht substantiell eingestuft wurden, wurde die Vermutung einer Beherrschung widerlegt. Da ein maßgeblicher Einfluss auf die Finanz- und Geschäftspolitik vorliegt, wird die Beteiligung nach der Equity-Methode bilanziert. Der Buchwert zum 31. März 2016 beträgt TEUR 1.917 (2014/15: TEUR 2.014).

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

	31. Dez. 2015	31. Dez. 2014
Langfristige Vermögenswerte	1.474	1.340
Kurzfristige Vermögenswerte	10.584	10.235
Langfristige Schulden	-635	-620
Kurzfristige Schulden	-6.471	-6.181
Nettovermögen	4.953	4.774
Umsatz	13.066	14.816
Jahresüberschuss	470	527
Sonstiges Ergebnis	0	0
Gesamtergebnis	470	527

LLC National operator of telematic services, Russland

Der Konzern gründete am 3. Dezember 2015 gemeinsam mit einem Partner das russische Unternehmen LLC National operator of telematic services und hält einen Anteil von 49 % an der Gesellschaft. Bei der Gesellschaft handelt es sich um ein assoziiertes Unternehmen. Die Bilanzierung erfolgt daher nach der Equity-Methode. Der Buchwert des Anteils zum 31. März 2016 beträgt TEUR 0 (2014/15: n/a).

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

	31. März 2016	31. März 2015
Langfristige Vermögenswerte	12	n/a
Kurzfristige Vermögenswerte	9	n/a
Langfristige Schulden	0	n/a
Kurzfristige Schulden	-68	n/a
Nettovermögen	-47	n/a
Umsatz	0	n/a
Jahresüberschuss	-51	n/a
Sonstiges Ergebnis	0	n/a
Gesamtergebnis	-51	n/a

15.2 Anteile an Gemeinschaftsunternehmen

Rail Telecom SPA, Algerien

Am 23. März 2016 wurden 49 % der Anteile an Rail Telecom SPA, Algerien, erworben. Das algerische Beteiligungsunternehmen wird als Gemeinschaftsunternehmen in den Konzern einbezogen und die Anteile nach der Equity-Methode bilanziert. Gemeinsam mit einem Partnerunternehmen übt der Konzern die Führung des Gemeinschaftsunternehmens aus und hat Rechte am Nettovermögen. Der Buchwert des Anteils zum 31. März 2016 beträgt TEUR 91 (2014/15: TEUR 0).

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

	31. Dez. 2015	31. Dez. 2014
Langfristige Vermögenswerte	0	n/a
Kurzfristige Vermögenswerte	130	n/a
Langfristige Schulden	0	n/a
Kurzfristige Schulden	0	n/a
Nettovermögen	130	n/a
Umsatz	0	n/a
Jahresüberschuss	-55	n/a
Sonstiges Ergebnis	0	n/a
Gesamtergebnis	55	n/a

16 Kurz- und langfristige finanzielle Vermögenswerte.

	2015/16	2014/15
Sonstige langfristige Finanzanlagen und Beteiligungen	24.187	28.904
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	569	5.768
	24.756	34.672

	Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	Zur Veräußerung verfügbare Beteiligungen	Sonstige lang- fristige finanzielle Vermögenswerte	Summe
Sonstige langfristige Finanzanlagen und Beteiligungen				
Buchwert zum 31. März 2014	8.404	24.105	1.093	33.602
Währungsumrechnungsdifferenzen	0	0	98	98
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	3	0	0	3
Zugänge	81	362	98	541
Abgänge	0	0	-1.190	-1.190
Veränderung des beizulegenden Zeitwertes	675	-4.824	0	-4.149
Buchwert zum 31. März 2015	9.163	19.643	98	28.904
Währungsumrechnungsdifferenzen	0	0	1	1
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	0	0	0	0
Zugänge	75	101	98	274
Abgänge	-40	0	-98	-139
Veränderung des beizulegenden Zeitwertes	-286	-4.567	0	-4.853
Buchwert zum 31. März 2016	8.912	15.176	99	24.187

Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	Sonstige kurz- fristige finanzielle Vermögenswerte	Summe
Buchwert zum 31. März 2014	4.924	605	5.529
Zugänge	0	0	0
Abgänge	0	-127	-127
Veränderung des beizulegenden Zeitwertes	367	0	367
Buchwert zum 31. März 2015	5.291	477	5.768
Währungsdifferenzen	0	-9	-9
Zugänge	0	106	106
Abgänge	-5.291	-5	-5.296
Veränderung des beizulegenden Zeitwertes	0	0	0
Buchwert zum 31. März 2016	0	569	569

Die zur Veräußerung verfügbaren Wertpapiere betreffen zum 31. März 2016 Staatsanleihen, Bankschuldverschreibungen sowie Anteile an Investmentfonds. Die zur Veräußerung verfügbaren Beteiligungen betreffen zum 31. März 2016 im Wesentlichen eine 19,26 %-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 kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte betreffen im Wesentlichen einen notierten Geldmarktfonds.

Fair-Value-Hierarchien und Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes:

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

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

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

Spezifische Bewertungsverfahren, die zur Bewertung von Finanzinstrumenten verwendet werden, beinhalten unter anderem:

- ▶ Quotierte Markt- oder Händlerpreise.
- ▶ Der beizulegende Zeitwert von Zinsswaps wird anhand beobachtbarer Renditekurven als Barwert der geschätzten künftigen Zahlungsströme berechnet.
- ▶ Der beizulegende Zeitwert von Devisentermingeschäften wird mit dem Termin-Wechselkurs zum Bilanzstichtag bewertet, wobei der sich ergebende Wert auf den Barwert abgezinst wird.
- ▶ Andere Bewertungsverfahren, wie die Discounted-Cashflow-Methode, werden für die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der restlichen Finanzinstrumente benutzt.

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

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

	Level 1 Börsenpreise	Level 2 Abgeleitete Preise	Level 3 Nicht abgelei- tete Preise	2015/16
Langfristige finanzielle Vermögenswerte				
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	8.219	693	0	8.912
Zur Veräußerung verfügbare Beteiligungen	14.825	0	0	14.825
Derivative Finanzinstrumente	0	0	0	0
	23.043	693	0	23.737
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte				
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	0	0	0	0
	0	0	0	0
Gesamt	23.043	693	0	23.737

Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 1.019 wurden im Wirtschaftsjahr 2015/16 zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert.

	Level 1 Börsenpreise	Level 2 Abgeleitete Preise	Level 3 Nicht abgelei- tete Preise	2014/15
Langfristige finanzielle Vermögenswerte				
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	8.444	718	0	9.163
Zur Veräußerung verfügbare Beteiligungen	19.291	0	0	19.291
Derivative Finanzinstrumente	98	0	0	98
	27.834	718	0	28.552
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte				
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	5.291	0	0	5.291
	5.291	0	0	5.291
Gesamt	33.125	718	0	33.843

Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 829 wurden im Wirtschaftsjahr 2014/15 zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert.

17 Sonstige langfristige Vermögenswerte.

	2015/16	2014/15
Projekt Weißrussland	18.094	26.987
Lkw-Mautsystem Tschechische Republik	711	1.148
Sonstige langfristige Forderungen	3.224	930
	22.028	29.065

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

Die langfristigen Forderungen wurden auf Basis der Zahlungsströme unter Verwendung eines Zinssatzes von 2,49 % bis 5,65 % (für den Teil, der über externe Kredite finanziert wurde) und eines Zinssatzes für alternative Investments von 2,89 % (für den Teil, der intern aus den Zahlungsströmen des Konzerns finanziert wurde) abgezinst. Die Zeitwerte entsprechen in etwa den Buchwerten.

Der Restbetrag der sonstigen langfristigen Forderungen umfasst im Wesentlichen Steuerrückerstattungen in Frankreich (2015/16: TEUR 2.127, 2014/15: TEUR 0).

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

	2015/16	2014/15
Bis zu 2 Jahren	20.528	29.905
Zwischen 2 und 3 Jahren	944	186
Größer 3 Jahre	1.948	798
	23.420	30.889

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

	2015/16	2014/15
Angefallene Errichtungskosten zuzüglich ausgewiesener Gewinne	18.094	26.987
Abzüglich in Rechnung gestellter Beträge und erhaltener Anzahlungen	0	0
	18.094	26.987

18 Vorräte.

	2015/16	2014/15
Bezogene Teile und Handelswaren, zu Anschaffungskosten	41.136	40.097
Unfertige Erzeugnisse und noch nicht abrechenbare Leistungen, zu Herstellungskosten	67.606	78.424
Fertigerzeugnisse, zu Herstellungskosten	6.372	11.980
Anzahlungen auf Vorräte	2.630	3.292
	117.745	133.792

Bei einzelnen Posten der Vorräte wurden, falls erforderlich, Abschreibungen auf den Nettoveräußerungswert vorgenommen. Die bei Vorräten vorgenommenen Wertberichtigungen betragen TEUR 26.162 (2014/15: TEUR 25.351). In der Berichtsperiode wurden TEUR 811 erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst (2014/15: TEUR 4.116).

19 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte.

	2015/16	2014/15
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	152.647	166.791
Wertberichtigungen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-7.506	-9.247
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – netto	145.141	157.544
Forderungen aus Fertigungsaufträgen	108.144	94.647
Forderungen aus Service- und Wartungsverträgen	16.012	9.348
Kurzfristige Steuerforderungen aus Ertragsteuern	7.597	6.717
Forderungen gegenüber Finanzamt (ausgenommen Ertragsteuern)	22.813	25.214
Übrige Forderungen und Abgrenzungen	42.723	44.069
	342.430	337.539

Zum 31. März 2016 wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einem Nominalbetrag von TEUR 7.650 (2014/15: TEUR 10.264) wertberichtigt. Die Wertberichtigung dazu beträgt TEUR 7.506 (2014/15: TEUR 9.247).

Entwicklung der Wertberichtigungen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen:

	2015/16	2014/15
Stand am 31. März des Vorjahres	-9.247	-6.004
Zuführung	-427	-4.249
Verbrauch	653	833
Auflösung	1.424	240
Währungsumrechnungsdifferenzen	90	-67
Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres	-7.506	-9.247

Fälligkeitsstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen:

	2015/16	2014/15
Noch nicht fällig	99.568	122.696
Überfällig		
Bis zu 60 Tage (nicht wertgemindert)	28.210	24.388
Bis zu 60 Tage (wertgemindert)	14	0
Über 60 Tage (nicht wertgemindert)	17.219	9.443
Über 60 Tage (wertgemindert)	7.635	10.264
	152.647	166.791

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 Anzahl an Kunden weltweit hat. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig) betreffend die Errichtung des tschechischen Lkw-Mautsystems in Höhe von TEUR 3.670 (2014/15: TEUR 2.481) und den Betrieb und die Wartung des Systems in Höhe von TEUR 20.474 (2014/15: TEUR 22.044) 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 4.890 (2014/15: TEUR 5.027). Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig) betreffend die Errichtung des weißrussischen Mautsystems in Höhe von TEUR 39.042 (2014/15: TEUR 0) und den Betrieb des Systems in Höhe von TEUR 3.317 (2014/15: TEUR 875) werden von der BelToll geschuldet.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 3.365 (2014/15: TEUR 4.989) wurden zur Kreditbesicherung an Banken verpfändet (siehe Erläuterung 22).

Die Forderungen aus Fertigungsaufträgen betreffen die Segmente Traffic und Carrier und stellen sich wie folgt dar:

	2015/16	2014/15
Angefallene Errichtungskosten zuzüglich ausgewiesener Gewinne	538.217	506.513
Abzüglich in Rechnung gestellter Beträge und erhaltener Anzahlungen	-430.074	-411.866
	108.144	94.647

Forderungen an Kunden für Fertigungsaufträge betreffen zum 31. März 2016 im Wesentlichen Mautprojekte in Nordamerika in Höhe von TEUR 23.592 (2014/15: TEUR 21.400) und Frankreich in Höhe von TEUR 422 (2014/15: TEUR 2.083), die Errichtung des weißrussischen Mautsystems in Höhe von TEUR 64.174 (2014/15: TEUR 53.499) sowie Public Transport-Projekte in Belgien in Höhe von TEUR 9.776 (2014/15: TEUR 10.651).

Die Umsätze aus Fertigungsaufträgen betragen TEUR 119.868 (2014/15: TEUR 110.872).

20 Liquide Mittel.

	2015/16	2014/15
Kassenbestand	171	146
Guthaben bei Kreditinstituten	167.087	120.517
	167.258	120.663

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

21 Stammkapital.

	2015/16	2014/15
Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres	727	727

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

22 Kurz- und langfristige Finanzverbindlichkeiten.

	2015/16	2014/15
Langfristig		
Kredite für Akquisitionen	20.398	4.450
Kredite zur Projektfinanzierung	13.592	38.336
Investitionskredite	20.520	20.000
Unternehmensanleihen	80.480	84.425
Sonstige langfristige Kredite	37.794	17.528
	172.783	164.738
Kurzfristig		
Kredite für Akquisitionen	375	375
Kredite zur Projektfinanzierung	20.568	31.489
Sonstige kurzfristige Kredite	35.514	69.822
	56.457	101.686
Summe	229.240	266.424

Die Bewegungen stellen sich wie folgt dar:

	31. März 2014	Umgliederung	Zugänge	Rückzahlung	Währungs- umrechnungs- differenzen	31. März 2015
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	150.752	-37.133	51.119	0	0	164.738
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	97.214	37.133	35.182	-72.754	4.912	101.686
Gesamt	247.966	0	86.301	-72.754	4.912	266.424

	31. März 2015	Umgliederung	Zugänge	Rückzahlung	Währungs- umrechnungs- differenzen	31. März 2016
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	164.738	-12.849	21.396	0	-502	172.783
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	101.686	12.849	18.052	-75.338	-793	56.457
Gesamt	266.424	0	39.449	-75.338	-1.295	229.240

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 %.

Im Mai 2015 wurden Schuldtitel im Ausmaß von Nominale TEUR 4.182 der Unternehmensanleihe vorzeitig rückgekauft. Die Unternehmensanleihe haftet somit noch zu TEUR 70.818 mit einer Laufzeit bis zum 3. November 2017 aus.

Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, hat im Mai 2014 eine Unternehmensanleihe im Nominale von 10 Mio. EUR mit einer Laufzeit von 3 Jahren sowie einem Zinssatz von 2,70 % begeben. Der Effektivzinssatz beträgt 2,97 %.

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

	2015/16	2014/15
Buchwert	229.240	266.424
Zeitwert	244.057	278.487
Bruttocashflows		
im 1. Halbjahr des nächsten Wirtschaftsjahres	20.500	34.166
im 2. Halbjahr des nächsten Wirtschaftsjahres	41.259	72.820
Gesamt bis zu 1 Jahr	61.758	106.986
Zwischen 1 und 2 Jahren	119.939	25.881
Zwischen 2 und 3 Jahren	38.375	117.298
Zwischen 3 und 4 Jahren	20.007	25.430
Zwischen 4 und 5 Jahren	7.153	4.815
Größer 5 Jahre	5.941	5.838
	253.174	286.248

Die Einstufung der Finanzverbindlichkeiten stellt sich wie folgt dar:

	Level 1 Börsenpreise	Level 2 Abgeleitete Preise	Level 3 Nicht abgelei- tete Preise	2015/16
Unternehmensanleihen	73.297	10.270	0	83.567
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	0	160.490	0	160.490
Gesamt	73.297	170.760	0	244.057

	Level 1 Börsenpreise	Level 2 Abgeleitete Preise	Level 3 Nicht abgelei- tete Preise	2014/15
Unternehmensanleihen	78.338	10.270	0	88.608
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	0	189.880	0	189.880
Gesamt	78.338	200.150	0	278.487

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

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

	2015/16	2014/15
Finanzverbindlichkeiten gesamt:		
Fix verzinst	146.680	203.027
Variabel verzinst	82.559	63.397
	229.240	266.424
Durchschnittliche Zinssätze:		
Kredite für Akquisitionen	1,98–3,80 %	2,25–2,55 %
Kredite zur Projektfinanzierung	0,20–5,46 %	0,33–5,46 %
Investitionskredite	0,75–1,75 %	1,65–1,75 %
Unternehmensanleihen	2,97–4,54 %	2,97–4,54 %
Sonstige Kredite	0,53–2,77 %	0,75–4,23 %

Als Sicherstellung für die von den Kreditinstituten erstellten Bankgarantien und gewährten Kredite wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig) in Höhe von TEUR 3.365 (2014/15: TEUR 4.989) verpfändet.

Für die Projektfinanzierung Weißrussland, die per 31. März 2016 mit TEUR 14.500 aushaftet (2014/15: TEUR 34.833), 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.

Finanzverbindlichkeiten der Kapsch ConnexPlus GmbH, Wien, wurden bis zu einem Maximalbetrag in Höhe von TEUR 4.500 besichert. Zum 31. März 2016 war ein Betrag in Höhe von TEUR 3.924 aushaftend (2014/15: TEUR 4.256).

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von TEUR 22.000 (2014/15: TEUR 22.000) wurden mit dem Geschäftsanteil an der Kapsch Financial Services GmbH, Wien, besichert.

Für einen Exportförderungskredit wurde ein Wechsel in Höhe von TEUR 1.425 (2014/15: TEUR 1.425) ausgestellt.

23 Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing.

Das Finanzierungsleasing betrifft im Wesentlichen zwei Leasingverträge über Gebäude, die von der Kapsch BusinessCom AG auf eine Laufzeit von 18 bzw. 20 Jahren und mit einer Kaufoption zum Restbuchwert am Ende der Leasingperiode abgeschlossen wurden. Der bei der Berechnung des Barwertes verwendete Zinssatz beträgt 0,82 %.

	2015/16	2014/15
Bis zu 1 Jahr	636	654
Länger als 1 Jahr und nicht länger als 5 Jahre	2.165	2.145
Länger als 5 Jahre	13.731	14.472
Mindestleasingzahlungen (inklusive Kaufoption)	16.532	17.271
Zinsabgrenzungen	-419	-621
Barwert der Leasingverbindlichkeiten	16.113	16.650
Davon Ausweis unter langfristigen Verbindlichkeiten	15.571	16.113
Davon Ausweis unter kurzfristigen Verbindlichkeiten	541	536
	16.113	16.650

Die Zeitwerte entsprechen in etwa den Buchwerten.

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

	2015/16	2014/15
Bis zu 1 Jahr	541	536
Länger als 1 Jahr und nicht länger als 5 Jahre	2.165	2.145
Länger als 5 Jahre	13.406	13.968
	16.113	16.650

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

24 Latente Steueransprüche/-schulden.

	2015/16	2014/15
Latente Steueransprüche		
Latente Steueransprüche, die nach mehr als 12 Monaten realisiert werden	30.396	36.691
Latente Steueransprüche, die innerhalb von 12 Monaten realisiert werden	2.916	4.781
	33.312	41.472
Latente Steuerschulden		
Latente Steuerschulden, die nach mehr als 12 Monaten realisiert werden	3.154	4.200
Latente Steuerschulden, die innerhalb von 12 Monaten realisiert werden	3.373	2.539
	6.527	6.739
Latente Steuerforderungen netto	26.786	34.734

Latente Steueransprüche aufgrund steuerlicher Verlustvorträge und sonstiger in Zukunft abziehbarer temporärer Differenzen werden nur bis zum Ausmaß der möglichen Realisierung bilanziert. Im vorliegenden Konzernabschluss sind steuerliche Verlustvorträge in Höhe von TEUR 42.373 (2014/15: TEUR 28.996) aufgrund der unsicheren Verwertungsmöglichkeit durch künftige steuerpflichtige Erträge nicht angesetzt. Diese Verlustvorträge betreffen Verlustvorträge ausländischer Tochtergesellschaften, die zum überwiegenden Teil nicht vor dem Jahr 2030 verfallen. Alle anderen aktiven latenten Steuern wurden als zukünftig steuerlich absetzbare Posten in den entsprechenden Konzerngesellschaften bilanziert.

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

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

	31. März 2014	Zugang aus Erwerb von Unter- nehmen	Aufwand/Ertrag im Perioden- ergebnis erfasst	Im sonstigen Ergebnis erfasst	Währungs- umrechnungs- differenzen	Um- gliederung	31. März 2015
Latente Steueransprüche							
Steuerliche Verlustvorräte	28.578	0	-752	0	193	0	28.018
Steuerlich nicht anerkannte Rückstellungen	11.556	0	-2.457	1.855	52	0	11.006
Steuerlich nicht anerkannte Abschreibungen	1.634	0	-168	0	10	0	1.476
Fertigungsaufträge	804	0	1.211	0	0	0	2.014
Sonstige (aktive Abgrenzungen)	7.193	0	1.896	-2.522	234	0	6.802
	49.765	0	-270	-667	489	0	49.317
Latente Steuerschulden							
Sonderabschreibungen im Anlagevermögen	572	0	213	0	72	0	857
Gewinne aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert	9.509	3.556	-3.456	0	0	0	9.609
Sonstige (passive Abgrenzungen)	2.875	102	1.105	0	35	0	4.118
	12.956	3.658	-2.138	0	107	0	14.584
Veränderung gesamt	36.809	-3.658	1.868	-667	382	0	34.734

	31. März 2015	Zugang aus Erwerb von Unter- nehmen	Aufwand/Ertrag im Perioden- ergebnis erfasst	Im sonstigen Ergebnis erfasst	Währungs- umrechnungs- differenzen	Um- gliederung	31. März 2016
Latente Steueransprüche							
Steuerliche Verlustvorräte	28.018	0	-5.859	0	-893	0	21.266
Steuerlich nicht anerkannte Rückstellungen	11.006	0	922	-11	-115	24	11.827
Steuerlich nicht anerkannte Abschreibungen	1.476	0	-147	0	-7	0	1.323
Fertigungsaufträge	2.014	0	0	0	0	-2.014	0
Sonstige (aktive Abgrenzungen)	6.802	0	-1.691	614	-281	-614	4.831
	49.317	0	-6.775	604	-1.295	-2.605	39.246
Latente Steuerschulden							
Sonderabschreibungen im Anlagevermögen	857	0	-35	0	-57	0	765
Fertigungsaufträge	0	0	3.772	0	0	-2.014	1.758
Gewinne aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert	9.609	0	-2.816	0	0	0	6.793
Sonstige (passive Abgrenzungen)	4.118	0	525	-870	-37	-590	3.146
	14.584	0	1.445	-870	-94	-2.605	12.461
Veränderung gesamt	34.734	0	-8.220	1.474	-1.201	0	26.786

25 Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses.

In der Bilanz berücksichtigte Beträge:

	2015/16	2014/15
Anwartschaften auf Abfertigung	39.542	38.780
Ansprüche auf Altersvorsorge	28.203	29.814
	67.745	68.594

Anwartschaften auf Abfertigung

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

Ansprüche auf Altersvorsorge

Die zum Bilanzstichtag ausgewiesenen Verpflichtungen für Altersvorsorge betreffen Pensionisten sowie aktive Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Alle Pensionsvereinbarungen basieren auf den Letztbezügen, sind als monatliche Rentenzahlung zu gewähren und sind teilweise durch externes Planvermögen (Fonds) gedeckt. Für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Konzerns werden darüber hinaus Beiträge an eine externe Pensionskasse geleistet (siehe Erläuterung 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 1,30–2,10 % (2014/15: 2,10 %) angesetzt, für die Bewertung der Pensionsverpflichtungen für aktive Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für den Euro-Raum ein Zinssatz von 2,50–2,60 % (2014/15: 2,20 %) und für Kanada ein Zinssatz von 4,30 % (2014/15: 3,75 %) sowie für Pensionisten ein Zinssatz von 1,85 % (2014/15: 1,80 %) und für die Bezugssteigerungen ein Prozentsatz von 2,5 % (2014/15: 2,0 %). Weiters wurden der Berechnung das frühestmögliche gesetzliche Pensionseintrittsalter inklusive Übergangsregelungen sowie die Sterbetafeln AVÖ 2008-P (2014/15: AVÖ 2008-P) von Pagler & Pagler zugrunde gelegt. Pensionserhöhungen wurden durchschnittlich mit 0,81 % (2014/15: 2,07 %) angesetzt.

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

	2015/16	2014/15
Veränderung der in der Bilanz enthaltenen Verbindlichkeiten:		
Stand am 31. März des Vorjahres	38.780	34.524
Laufender Dienstzeitaufwand	1.023	1.013
Zinsaufwand	794	1.206
Umbewertungen (Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste)	1.376	3.380
Zahlungen	-2.365	-1.456
Währungsumrechnungsdifferenzen	-65	113
Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres	39.542	38.780
Gesamt, in den Personalkosten enthalten (Erläuterung 5)	1.023	1.013
Gesamt, im Finanzergebnis enthalten (Erläuterung 8)	794	1.206

Die Umbewertungen gliedern sich wie folgt auf:

	2015/16	2014/15
Umbewertungen aufgrund von Änderung demografischer Annahmen	-378	-745
Umbewertungen aufgrund von Änderung finanzieller Annahmen	1.795	4.582
Umbewertungen aufgrund von sonstigen Änderungen (experience adjustments)	-41	-456
Gesamt	1.376	3.380

Die erwartete Dotierung für Anwartschaften auf Abfertigung für das nächste Wirtschaftsjahr 2016/17 beträgt TEUR 1.423. Die gewichtete durchschnittliche Duration beträgt 9,1 Jahre.

Analyse der erwarteten Fälligkeit der undiskontierten Ansprüche

	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21	Über 5 Jahre	Gesamt
Anwartschaften auf Abfertigung	2.323	2.672	2.338	2.606	2.649	39.248	51.836

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
Auswirkungen von Veränderungen des Abzinsungssatzes			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 0,5 BP	1.809	-1.686
Erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 0,5 BP	-172	156
Erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 0,5 BP	46	-42
Auswirkungen von Veränderungen der Bezugssteigerungen			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 0,5 BP	-1.597	1.695
Erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 0,5 BP	-27	28
Erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 0,5 BP	-44	48
Auswirkungen von Veränderungen der Fluktuation			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 5 %	194	-188
Erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 5 %	3	-3
Erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 5 %	7	-6

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

	2015/16	2014/15
Barwert der fondsfinanzierten/-gedeckten Verpflichtungen	6.845	6.412
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-1.691	-1.492
Plandefizit	5.155	4.920
Versicherungsmathematischer Barwert der nicht fondsfinanzierten/ -gedeckten Verpflichtungen	23.048	24.894
Bilanzansatz	28.203	29.814

Die leistungsorientierte Verpflichtung entwickelte sich wie folgt:

	2015/16	2014/15
Stand am 31. März des Vorjahres	31.306	25.456
Laufender Dienstzeitaufwand	608	777
Zinsaufwand	634	888
Umbewertungen (Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste)	-1.456	4.823
Zahlungen	-988	-952
Währungsumrechnungsdifferenzen	-212	315
Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres	29.893	31.306

Der Zeitwert des Planvermögens entwickelte sich wie folgt:

	2015/16	2014/15
Stand am 31. März des Vorjahres	1.492	1.279
Versicherungstechnische Anpassungen	41	31
Gewinne aus externen Planvermögen	8	39
Dotierung durch Arbeitgeber	149	143
Geleistete Zahlungen	0	0
Stand am 31. März des Wirtschaftsjahres	1.691	1.492

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

	2015/16	2014/15
Gesamt, in den Personalkosten enthalten (Erläuterung 5)	608	777
Gesamt, im Finanzergebnis enthalten (Erläuterung 8)	634	888

Die Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses gliedern sich wie folgt auf:

	2015/16	2014/15
Umbewertungen aufgrund von Änderung demografischer Annahmen	23	-2.162
Umbewertungen aufgrund von Änderung finanzieller Annahmen	-1.450	6.369
Umbewertungen aufgrund von sonstigen Änderungen (experience adjustments)	12	647
Gesamt	-1.415	4.854

Das Planvermögen setzt sich wie folgt zusammen:

	2015/16	2014/15
Eigenkapitaltitel	28 %	30 %
Fremdkapitaltitel	63 %	64 %
Immobilien	0 %	0 %
Sonstige	9 %	6 %
	100 %	100 %

Die erwartete Dotierung für Ansprüche auf Altersvorsorge für das nächste Wirtschaftsjahr 2016/17 beträgt TEUR 1.013. Die gewichtete durchschnittliche Duration beträgt 23,7 Jahre.

Analyse der erwarteten Fälligkeit der undiskontierten Ansprüche

	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21	Über 5 Jahre	Gesamt
Ansprüche auf Altersvorsorge	966	938	939	939	937	35.959	40.679

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

	Änderungen der Annahme	bei Verringerung der Annahme	bei Anstieg der Annahme
Auswirkungen von Veränderungen des Abzinsungssatzes			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 0,5 BP	1.828	-1.612
Erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 0,5 BP	-75	63
Erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 0,5 BP	-288	-264
Auswirkungen von Veränderungen der Pensionssteigerungen			
Anwartschaftsbarwert (DBO)	± 0,5 BP	-1.316	1.448
Erwarteter jährlicher Zinsaufwand (IC)	± 0,5 BP	-87	-37
Erwarteter jährlicher Dienstzeitaufwand (CSC)	± 0,5 BP	-287	-259

26 Sonstige langfristige Verbindlichkeiten.

	2015/16	2014/15
Lkw-Mautsystem Tschechische Republik	229	568
Verbindlichkeiten Earn-Out-Klauseln	272	288
Langfristige Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten	1.514	1.531
Sonstige	1.462	2.408
	3.477	4.795

Die Position „Lkw-Mautsystem Tschechische Republik“ betrifft in Höhe von TEUR 229 (2014/15: TEUR 568) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (langfristig) gegenüber Subunternehmern für die Errichtung des tschechischen Lkw-Mautsystems. Die Restlaufzeit beträgt wie im Vorjahr mehr als 1 Jahr, aber weniger als 5 Jahre ab dem Bilanzstichtag. Diese langfristigen Verbindlichkeiten wurden auf Basis der Zahlungsströme unter Anwendung von Abzinsungssätzen diskontiert, die jenen Zinssätzen entsprechen, die bei der Diskontierung der langfristigen Forderungen aus dem tschechischen Lkw-Mautprojekt verwendet wurden (siehe Erläuterung 17). Die Zeitwerte entsprechen in etwa den Buchwerten.

Die langfristigen Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten in Höhe von TEUR 1.514 (2014/15: TEUR 1.531) betreffen einen Zinsswap mit einem Nominale von 10 Mio. EUR und einer Laufzeit bis 2022 im Zusammenhang mit der Absicherung des Zinsrisikos aus der variablen Verzinsung aus dem Finanzierungsleasing.

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten betreffen im Wesentlichen Darlehen von Minderheitsgesellschaftern der TMT Services and Supplies (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika, in Höhe von TEUR 35 (2014/15: TEUR 1.483), den langfristigen Teil der bedingten Zahlungsverpflichtungen aus der Akquisition des Geschäftsbereiches „Mobility Solutions“ der TechnoCom Corporation, Encino, USA, in Höhe von TEUR 272 (2013/14: TEUR 288), Mietzahlungen für amerikanische Tochterunternehmen in Höhe von TEUR 576 (2014/15: TEUR 0), Prämienzahlungen aus einem langfristigen Incentive-Programm für leitende Angestellte in Höhe von TEUR 693 (2014/15: TEUR 540) sowie Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten.

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

	2015/16	2014/15
Bis zu 2 Jahren	1.296	1.737
Zwischen 2 und 3 Jahren	279	161
Größer 3 Jahre	2.259	3.327
	3.835	5.225

27 Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen.

	2015/16	2014/15
Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen	20.340	17.786
Erhaltene Anzahlungen	21.993	21.601
Kurzfristige Personalverbindlichkeiten	44.923	39.674
Verbindlichkeiten gegenüber Finanzamt (ausgenommen Ertragsteuern)	20.757	19.135
Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	65.864	48.430
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Derivaten und Hedging	0	93
	173.877	146.718

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

	2015/16	2014/15
Angefallene Errichtungskosten zuzüglich ausgewiesener Gewinne	-136.723	-76.019
Abzüglich in Rechnung gestellter Beträge und erhaltener Anzahlungen	157.063	93.805
	20.340	17.786

Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen betreffen zum 31. März 2016 im Wesentlichen Mautprojekte in Nordamerika (31. März 2015: Mautprojekte in Nordamerika).

28 Rückstellungen.

	2015/16	2014/15
Langfristige Rückstellungen	5.356	5.796
Kurzfristige Rückstellungen	42.447	34.138
	47.803	39.935

Die Rückstellungen entwickelten sich wie folgt:

	31. März 2014	Zugang aus Erwerb von Unter- nehmen	Zugang aus Auf- zinsung	Zu- führung	Verwen- dung	Auf- lösung	Umglie- derung	Währungsum- rechnungs- differenzen	31. März 2015
Jubiläumsgeldverpflichtungen	3.884	0	140	823	-35	-132	0	2	4.682
Sonstige	221	652	21	661	-504	0	0	64	1.114
Langfristige Rückstellungen, gesamt	4.104	652	161	1.484	-539	-132	0	66	5.796
Garantien	8.184	0	0	1.585	-1.522	-1.615	-249	89	6.472
Verluste aus schwebenden Geschäften sowie Nacharbeiten	18.651	0	0	217	-47	-16.225	1.097	-36	3.656
Rechtskosten, Prozesskosten und Vertragsrisiken	9.489	0	0	871	-3.100	-2.053	0	-9	5.198
Sonstige	13.496	0	0	15.436	-9.056	-714	-847	498	18.813
Kurzfristige Rückstellungen, gesamt	49.821	0	0	18.109	-13.725	-20.608	0	542	34.138
Summe	53.925	652	161	19.593	-14.264	-20.740	0	608	39.935
	31. März 2015	Zugang aus Erwerb von Unter- nehmen	Zugang aus Auf- zinsung	Zu- führung	Verwen- dung	Auf- lösung	Umglie- derung	Währungsum- rechnungs- differenzen	31. März 2016
Jubiläumsgeldverpflichtungen	4.682	0	166	702	-100	-480	180	-4	5.146
Sonstige	1.114	0	4	215	-606	-340	-41	-137	210
Langfristige Rückstellungen, gesamt	5.796	0	171	916	-706	-820	139	-140	5.356
Garantien	6.472	711	0	218	-87	-2.402	0	-76	4.836
Verluste aus schwebenden Geschäften sowie Nacharbeiten	3.656	0	0	3.796	0	-1.237	1.027	0	7.241
Projekte (ausgenommen Drohverluste)	0	0	0	6.970	-452	-3.970	15.217	-113	17.652
Rechtskosten, Prozesskosten und Vertragsrisiken	5.198	0	0	10.640	-3.384	-907	-2.594	-109	8.845
Kosten für Stilllegung und Nachsorge	0	183	0	0	0	-15	0	-12	156
Sonstige	18.813	0	0	6.669	-5.219	-3.831	-12.419	-296	3.716
Kurzfristige Rückstellungen, gesamt	34.138	894	0	28.293	-9.142	-12.362	1.232	-607	42.447
Summe	39.935	894	171	29.209	-9.848	-13.182	1.371	-747	47.803

Die Rückstellung für **Jubiläumsgeldverpflichtungen** betrifft langfristige Ansprüche von Dienstnehmern aufgrund von kollektivvertraglichen Bestimmungen. Für die Bewertung wurden ein Zinssatz von 1,15–1,85 % (2014/15: 2,10 %), das frühestmögliche gesetzliche Pensionseintrittsalter inklusive Übergangsregelungen sowie die Sterbewahrscheinlichkeit nach AVÖ 2008-P (2014/15: AVÖ 2008-P) von Pagler & Pagler herangezogen; Gehaltssteigerungen wurden mit 2,5 % (2014/15: 2,0 %) berücksichtigt.

Als Hersteller, Händler und Anbieter von Dienstleistungen gibt der Konzern zum Zeitpunkt des Verkaufes **Produktgarantien** an die Kunden ab. Üblicherweise ist der Konzern gemäß den Garantiebedingungen verpflichtet, Herstellungs- oder Softwaremängel zu beheben oder das Produkt auszutauschen, wenn diese Mängel während der Gewährleistungsfrist zutage treten. Für den Fall, dass der Konzern Garantieansprüche für verkaufte Produkte oder erbrachte Dienstleistungen während der Gewährleistungsfrist erwartet, wird eine entsprechende Rückstellung im Jahresabschluss gebildet. Ausgehend von der Erwartung, dass die Mehrheit der Aufwendungen kurz- oder mittelfristig anfallen wird, werden die Garantiekosten beim Ausweis der Rückstellung bestmöglich geschätzt. Ebenso werden die historischen Daten bei der Berechnung des Rückstellungsbetrages berücksichtigt. Gemäß den Erfahrungswerten ist es wahrscheinlich, dass Garantieansprüche gestellt werden.

Die Rückstellung für **Verluste aus schwebenden Geschäften und Nacharbeiten** wurde für am Stichtag erwartete Verluste aus noch nicht abgerechneten Fertigungsaufträgen gebildet. Aufgrund geänderter Rahmenbedingungen zum 30. September 2014 konnte bereits im zweiten Quartal des Wirtschaftsjahres 2014/15 eine Rückstellung für Verluste aus schwebenden Geschäften und Nacharbeiten in Höhe von TEUR 16.162 aufgelöst werden. Der Vorstand schätzt das Risiko des Schlagendwerdens des Drohverlustes aus diesem Sachverhalt als unwahrscheinlich ein. Darüber hinaus bestehen im Konzern Rückstellungen für Verluste aus schwebenden Geschäften und Nacharbeiten in Höhe von TEUR 7.241.

Die Rückstellungen für **Projekte (ausgenommen Drohverluste)** betreffen im Wesentlichen Wartungs-, Erweiterungs- und Reparaturarbeiten zu bestehenden Maut- und GSM-R-Projekten.

Die Rückstellungen für **Rechtskosten, Prozesskosten und Vertragsrisiken** betreffen im Wesentlichen laufende Rechtsfälle und Beratungskosten vor allem im Zuge von Firmenkäufen.

Kosten für **Stilllegung und Nachsorge** betreffen im Wesentlichen die Vorsorge einer amerikanischen Tochtergesellschaft für den Rückbau bzw. die Demontage von Sensoren im Bereich von Mobilitätslösungen für Städte nach Vertragsablauf.

Die **sonstigen Rückstellungen** beinhalten im Wesentlichen Rückstellungen für Provisionen und Prämien, Naturalrabatte, ausstehende Gutschriften und Projektkosten sowie Kundenskonti.

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

Die Eventualschulden des Konzerns resultieren vor allem aus den Großprojekten im Segment „Traffic“ und „Carrier“.

Die Eventualschulden und sonstigen Haftungsverhältnisse wurden an branchenübliche Usancen angepasst und enthalten ausschließlich Verpflichtungen gegenüber Dritten, diese stellen sich im Einzelnen wie folgt dar:

	2015/16	2014/15 (angepasst)
Erfüllungs- und Gewährleistungsgarantien, Performance und Bid Bonds		
Südafrika (Mautprojekt)	47.029	45.697
Australien (Mautprojekte)	20.832	17.804
Spanien (GSM-R-Projekt)	32.838	30.000
Deutschland (GSM-R-Projekt)	17.877	17.877
Garantieübernahme gegenüber Dritten für Tochterunternehmen	18.177	20.670
Sonstige	395	1.399
	137.148	133.447

Die operative Tätigkeit erfordert darüber hinaus die Abgabe von Erfüllungs- und Gewährleistungsgarantien sowie Performance und Bid Bonds für Großprojekte, die von Banken und Kreditversicherungsunternehmen ausgestellt werden. Wird den vertraglichen Verpflichtungen nicht entsprochen, besteht das Risiko einer Inanspruchnahme, die zu einem Regressanspruch der Bank oder des Versicherers gegen den Konzern führt. Ein derartiger Ressourcenabfluss wird als unwahrscheinlich eingeschätzt. Derartige Erfüllungs- und Gewährleistungsgarantien sowie Performance und Bid Bonds im Ausmaß von TEUR 210.119 (Vorjahr: TEUR 163.016) sind nicht in der Bilanz bzw. den Eventualschulden enthalten.

Sicherstellungen für die oben genannten Eventualschulden und Haftungsverhältnisse sind in den Erläuterungen 16 und 22 angeführt. Weiters wurden Vermögenswerte der Kapsch TrafficCom AB, Jönköping, Schweden, in Höhe von TEUR 9.756 (2014/15: TEUR 9.688) als Sicherstellung für Eventualschulden zugunsten einer schwedischen Bank sowie Vermögenswerte der Kapsch CarrierCom France SAS, Paris, Frankreich, in Höhe von TEUR 472 (2014/15: TEUR 477) als Sicherstellung für Eventualschulden zugunsten einer französischen Bank verpfändet.

Finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen

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

	2015/16	2014/15
Nicht länger als 1 Jahr	22.845	22.164
Länger als 1 Jahr und nicht länger als 5 Jahre	49.437	57.341
Länger als 5 Jahre	24.208	29.889
	96.490	109.395

Als Aufwand erfasste Miet-/Leasingzahlungen

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

	2015/16	2014/15
Mieten	15.951	15.576
Kfz-Leasing	4.689	5.080
EDV-Leasing	3.806	4.741
Sonstiges	744	624
	25.190	26.021

30 Unternehmenszusammenschlüsse.

Am 14. April 2015 wurde eine kontrollierende Mehrheit an der kalifornischen Streetline, Inc., USA, erworben. Streetline ist ein führendes Smart-Parking-Unternehmen, das intelligente Daten und moderne Analytik zur Lösung von Parkplatzproblemen für Endnutzer anbietet. Die Gesellschaft wurde danach in die KTCSL Merger Corp. verschmolzen und firmiert seither unter dem Namen Streetline, Inc.

Bezahlter Kaufpreis	189
Abzüglich beizulegender Zeitwert des anteilig erworbenen Nettovermögens	-189
Firmenwert	0

Die aus dem Erwerb resultierenden Vermögenswerte und Schulden stellen sich wie folgt dar:

	Beizulegender Zeitwert
Sachanlagen	1.251
Immaterielle Vermögenswerte	46
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	580
Liquide Mittel	2.732
Verbindlichkeiten, sonst. Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	-4.399
Erworbenes Nettovermögen	210
davon beherrschende Anteile (90%)	189
davon nicht beherrschende Anteile (10%)	21

Das erworbene Unternehmen trug zu den Umsatzerlösen des Konzerns für den Zeitraum vom 14. April 2015 bis 31. März 2016 TEUR 2.506 und zum Konzernergebnis TEUR -3.038 bei. Hätte der Erwerb mit 1. April 2015 stattgefunden, hätte dies keine wesentliche Auswirkung auf die Umsatzerlöse und das Ergebnis des Konzerns gehabt.

31 Anteile an Tochterunternehmen.

Gesellschaft, Hauptniederlassung der Gesellschaft	Interne Bezeichnung	31. März 2016		31. März 2015	
		Konzern- anteil	Nicht be- herrschende Anteile	Konzern- anteil	Nicht be- herrschende Anteile
Segment Traffic					
Kapsch TrafficCom AG, Wien	KTC	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch TrafficCom Construction & Realization spol. s r.o., Prag, Tschechische Republik	KTC C&R CZ	63,6 %	36,4 %	63,4 %	36,6 %
Kapsch TrafficCom Ltd., Manchester, Großbritannien	KTC UK	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch Components GmbH & Co KG, Wien	KCO	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch Components GmbH, Wien	KCO GmbH	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
ArtiBrain Software Entwicklungsgesellschaft mbH, Wien	ArtiBrain	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch TrafficCom S.r.l. a socio unico, Mailand, Italien	KTC Italy	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch TrafficCom d.o.o., Laibach, Slowenien	KTC Slovenia	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Transport Telematic Systems – LLC, Abu Dhabi, Vereinigte Arabische Emirate ⁴	TTS UAE	31,0 % ⁷	69,0 %	30,9 % ⁷	69,1 %

Gesellschaft,	Interne Bezeichnung	31. März 2016		31. März 2015	
		Konzern- anteil	Nicht be- herrschende Anteile	Konzern- anteil	Nicht be- herrschende Anteile
Hauptniederlassung der Gesellschaft					
Kapsch TrafficCom Russia OOO, Moskau, Russland	KTC Russia	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch Telematik Technologies Bulgaria EAD, Sofia, Bulgarien	KTTB Bulgaria	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch TrafficCom Argentina S.A., Buenos Aires, Argentinien	KTC Argentina	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch TrafficCom Kazakhstan LLC, Almaty, Kasachstan	KTC Kazakhstan	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch Telematic Services IOOO, Minsk, Weißrussland	KTS Belarus	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch TrafficCom KGZ OOO, Bischkek, Kirgisistan	KTC Kirgisistan	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch TrafficCom Lietuva UAB, Vilnius, Litauen	KTC Litauen	32,3 % ¹⁾	67,7 %	32,2 % ¹⁾	67,8 %
KTS Beteiligungs GmbH, Wien	KTS Beteiligung	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch TrafficCom AB, Jönköping, Schweden	KTC Sweden	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch TrafficCom do Brasil LTDA., Sao Paulo, Brasilien	KTC Brazil	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch TrafficCom Australia Pty Ltd, Melbourne, Australien	KTC Australia	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch TrafficCom Chile S.A., Santiago de Chile, Chile	KTC Chile	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch TrafficCom France SAS, Paris, Frankreich	KTC France	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch TrafficCom PTE.LTD., Tripleone Somerset, Singapur	KTC Singapore	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch TrafficCom (M) Sdn Bhd, Kuala Lumpur, Malaysia	KTC Malaysia	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch TrafficCom Limited, Auckland, Neuseeland	KTC New Zealand	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch TrafficCom South Africa (Pty) Ltd., Johannesburg, Südafrika	KTC SA	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Electronic Toll Collection (PTY) Ltd., Centurion, Südafrika	ETC	63,3 %	36,7 %	54,9 %	45,1 %
Kapsch TrafficCom South Africa Holding (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika	KTC SA Holding	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
TMT Services and Supplies (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika	TMT	63,3 %	36,7 %	39,7 % ¹⁾	60,3 %
MobiServe Pty Ltd., Kapstadt, Südafrika	Mobiserve	63,3 %	36,7 %	39,7 % ¹⁾	60,3 %
Berrydust 51 (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika	Berrydust	63,3 %	36,7 %	33,8 % ¹⁾	66,2 %
Kapsch TrafficCom B.V., Amsterdam, Niederlande	KTC BV	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch TrafficCom Canada Inc., Mississauga, Kanada	KTC Canada	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch TrafficCom IVHS, S.A. de C.V., Mexiko Stadt, Mexiko	KTC IVHS Mexico	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch TrafficCom Holding II US Corp., McLean, USA	KTC Hold. II US Corp.	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch TrafficCom IVHS Inc., McLean, USA	KTC IVHS Inc. USA	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch TrafficCom USA Inc., Duluth, USA	KTC USA Inc.	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch TrafficCom Holding Corp., McLean, USA	KTC Holding Corp. USA	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch TrafficCom Inc., McLean, USA	KTC Inc. USA	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
KTCSL Merger Corp., Delaware, USA ³	KTCSL	—	—	63,1 %	36,9 %
Streetline Inc., Foster City, USA ¹	Streetline	51,4 %	48,6 %	—	—
Streetline International, Inc., Delaware, USA ¹	Streetline International	51,4 %	48,6 %	—	—
SPS funding Co. LLC, Delaware, USA ¹	SPS Funding	51,4 %	48,6 %	—	—
Kapsch Telematic Services GmbH, Wien	KTS Austria	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch Telematic Services Kft. „v.a.“, Budapest, Ungarn ²	KTS Hungary	—	—	63,1 %	36,9 %
Kapsch Telematic Services spol. s r.o., Prag, Tschechische Republik	KTS CZ	32,9 % ¹⁾	67,1 %	32,8 % ¹⁾	67,2 %
Kapsch Telematic Services GmbH Deutschland, Berlin, Deutschland	KTS Germany	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch Telematic Services Solutions A/S under tvangsopløsning, Kopenhagen, Dänemark ⁵	KTSS Denmark	38,0 % ¹⁾	62,0 %	37,9 % ¹⁾	62,1 %
Kapsch Telematic Services Sp. z o.o., Warschau, Polen	KTS Poland	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %
Kapsch Road Services Sp. z o.o., Warschau, Polen	KRS Poland	63,3 %	36,7 %	63,1 %	36,9 %

Gesellschaft, Hauptniederlassung der Gesellschaft	Interne Bezeichnung	31. März 2016		31. März 2015	
		Konzern- anteil	Nicht be- herrschende Anteile	Konzern- anteil	Nicht be- herrschende Anteile
Segment Carrier					
Kapsch CarrierCom AG, Wien	KCC	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Kapsch CarrierCom Kft., Budapest, Ungarn	KCC Hungary	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Kapsch EOOD, Sofia, Bulgarien	KCC Bulgaria	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Kapsch DOOEL, Skopje, Mazedonien	KCC Macedonia	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Kapsch d.o.o. Beograd, Belgrad, Serbien	KCC Serbia	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Kapsch CarrierCom d.o.o., Zagreb, Kroatien	KCC Croatia	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
FUN-AGENT d.o.o., Zagreb, Kroatien	Fun-Agent	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Kapsch d.o.o., Laibach, Slowenien	KCC Slovenia	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Foreign Trade Unitary Enterprise „Kapsch“, Minsk, Weißrussland	KCC Belarus	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Kapsch CarrierCom France SAS, Paris, Frankreich	KCC France	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Kapsch CarrierCom Deutschland GmbH, Frankfurt, Deutschland	KCC Germany	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Kapsch CarrierCom Taiwan Co., Ltd., Taipeh, Taiwan	KCC Taiwan	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Kapsch CarrierCom UK Ltd., Harrow, Großbritannien	KCC UK	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Kapsch CarrierCom España, S.L.U., Madrid, Spanien	KCC Spain	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Kapsch CarrierCom Russia OOO, Moskau, Russland	KCC Russia	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Kapsch CarrierCom Hong Kong Ltd., Hongkong, Volksrepublik China ²	KCC Hongkong	—	—	100,0 %	0,0 %
Kapsch CarrierCom Sp. z o.o., Warschau, Polen	KCC Poland	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Kapsch CarrierCom s.r.o., Prag, Tschechische Republik	KCC CZ	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Kapsch (Beijing) Information and Communication Technology Co., Ltd., Peking, Volksrepublik China	KCC China	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Kapsch CarrierCom SARL, Rabat, Marokko	KCC Morocco	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Kapsch CarrierCom – Unipessoal LDA, Lissabon, Portugal	KCC Portugal	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Kapsch Carrier Solutions GmbH, Neuss, Deutschland	KCS Germany	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Kapsch CarrierCom Belgium NV, Zaventem, Belgien (vormals: Prodata Mobility Systems NV)	ProData	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Transvision NV, Zaventem, Belgien	Transvision	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
AP Trans NV, Zaventem, Belgien	AP Trans Belgium	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
AP Trans Scandinavia AB, Mölndal, Schweden	AP Trans Sweden	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Kapsch CarrierCom Romania S.R.L., Bukarest, Rumänien (vormals: AP Trans Romania S.R.L.)	AP Trans Romania	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Prodata Systems & Solutions SAS, Besançon, Frankreich	ProData France	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Kapsch CarrierCom Saudi Arabia LLC, Riad, Saudi-Arabien ¹	KCC Saudi-Arabien	100,0 %	0,0 %	—	—
Austria Telecommunication International GmbH, Wien	ATI	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Segment Enterprise					
Kapsch BusinessCom AG, Wien	KBC	94,9 %	5,1 %	94,9 %	5,1 %
Kapsch s.r.o., Bratislava, Slowakische Republik	KBC Slovakia	94,9 %	5,1 %	94,9 %	5,1 %
Kapsch BusinessCom s.r.o., Prag, Tschechische Republik	KBC CZ	94,9 %	5,1 %	94,9 %	5,1 %
Kapsch Sp. z o.o., Warschau, Polen	KBC Poland	94,9 %	5,1 %	94,9 %	5,1 %
Kapsch S.R.L., Bukarest, Rumänien	KBC Romania	94,9 %	5,1 %	94,9 %	5,1 %
Kapsch BusinessCom Kft., Budapest, Ungarn	KBC Hungary	94,9 %	5,1 %	94,9 %	5,1 %
Kapsch IT Services for finance and industries GmbH, Wien	KITS	88,2 %	11,8 %	88,2 %	11,8 %
Kapsch Cashpooling and Hedging GmbH, Wien	Kapsch Cashpooling	94,9 %	5,1 %	94,9 %	5,1 %
Kapsch BusinessCom d.o.o., Laibach, Slowenien	KBC Slovenia	94,9 %	5,1 %	94,9 %	5,1 %
Kapsch Liegenschaft Management GmbH, Wien	KLM	94,9 %	5,1 %	94,9 %	5,1 %

Gesellschaft, Hauptniederlassung der Gesellschaft	Interne Bezeichnung	31. März 2016		31. März 2015	
		Konzern- anteil	Nicht be- herrschende Anteile	Konzern- anteil	Nicht be- herrschende Anteile
ITM Informationstransport und -management Gesellschaft m.b.H., Wien	ITM Austria	94,9 %	5,1 %	94,9 %	5,1 %
Kapsch BusinessCom Turkey Bilgi ve İletişim Teknolojileri Hizmetleri Limited Şirketi, Istanbul, Türkei	KBC Turkey	94,9 %	5,1 %	94,9 %	5,1 %
Segment Others					
KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien	KGB	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Kapsch Aktiengesellschaft AG, Wien	KAG	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
FIPOFIX GmbH, Wien	Fipofix	100,0 %	0,0 %	80,0 %	20,0 %
Kapsch Partner Solutions GmbH, Wien	KPS	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Kapsch ConnexPlus GmbH, Wien	Kapsch Connex	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Kapsch Smart Energy GmbH, Wien	KSE	100,0 %	0,0 %	100,0 %	0,0 %

- 1 Neugründung/Erwerb im Wirtschaftsjahr 2015/16
- 2 Entkonsolidierung im Wirtschaftsjahr 2015/16
- 3 Verschmelzungen im Wirtschaftsjahr 2015/16
- 4 Verfügungsgewalt über die maßgeblichen Tätigkeiten des Unternehmens aufgrund substanzieller Rechte
- 5 in Liquidation

*) Die Kapsch TrafficCom AG, Wien, als Tochterunternehmen der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, beherrscht diese Beteiligung. Der Konzernanteil von weniger als 50 % aus Sicht der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, resultiert lediglich aus der Durchberechnung.

Zur besseren Lesbarkeit wird in den nachfolgenden Tabellen und Erläuterungen jeweils die interne Bezeichnung der Gesellschaften angegeben.

Bei allen oben angeführten Gesellschaften entspricht die Hauptniederlassung der Gesellschaft dem Gründungsland.

Mit Ausnahme der unten angeführten Gesellschaften bilanzieren alle angeführten Tochterunternehmen zum Stichtag 31. März.

Gesellschaften, die aufgrund von rechtlichen Beschränkungen nicht zum 31. März bilanzieren:

- ▶ Kapsch TrafficCom Russia OOO, Moskau, Russland (31. Dezember)
- ▶ Kapsch Telematik Technologies Bulgaria EAD, Sofia, Bulgarien (31. Dezember)
- ▶ Kapsch TrafficCom Kazakhstan LLC, Almaty, Kasachstan (31. Dezember)
- ▶ Kapsch Telematic Services IOOO, Minsk, Weißrussland (31. Dezember)
- ▶ Kapsch TrafficCom KGZ OOO, Bischkek, Kirgisistan (31. Dezember)
- ▶ Kapsch EOOD, Sofia, Bulgarien (31. Dezember)
- ▶ Kapsch DOOEL, Skopje, Mazedonien (31. Dezember)
- ▶ Kapsch d.o.o. Beograd, Belgrad, Serbien (31. Dezember)
- ▶ Foreign Trade Unitary Enterprise „Kapsch“, Minsk, Weißrussland (31. Dezember)
- ▶ Kapsch CarrierCom Russia OOO, Moskau, Russland (31. Dezember)
- ▶ Kapsch (Beijing) Information and Communication Technology Co., Ltd., Peking, Volksrepublik China (31. Dezember)

Weitere Gesellschaften mit abweichenden Bilanzstichtagen:

- ▶ KTS Beteiligungs GmbH, Wien
Die Gesellschaft stammt aus einer Akquisition, der Bilanzstichtag zum 31. Dezember wurde nicht umgestellt.
- ▶ Kapsch TrafficCom Lietuva UAB, Vilnius, Litauen
Die Gesellschaft wurde gemeinsam mit einem Partner gegründet und bilanziert zum 31. Dezember.

32 Nicht beherrschende Anteile.

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

Angaben zur Bilanz

Die folgenden Tabellen zeigen Angaben zur Bilanz vollkonsolidierter Tochterunternehmen mit wesentlichen nicht beherrschenden Anteilen sowie den Buchwert der nicht beherrschenden Anteile:

Angaben zur Bilanz zum 31. März 2016	Werte vor konzerninternen Eliminierungen					Buchwert nicht beherrschende Anteile
	Langfristige Vermögenswerte	Kurzfristige Vermögenswerte	Langfristige Schulden	Kurzfristige Schulden	Nettovermögen	
KTC	200.196	180.991	80.094	54.347	246.746	62.421
KTS CZ	1.285	36.076	0	18.545	18.816	25.360
KTC Holding Corp. USA	73.163	1.882	44.257	13.887	16.900	-9.547
KTS Poland	3.464	28.605	672	19.147	12.250	8.948
KTC Canada	21.600	19.401	7.568	7.734	25.698	8.073
KTC BV	68.184	32	0	322	67.893	-7.993
KTC Sweden	17.748	37.329	7.000	28.066	20.011	7.286
KTC Inc. USA	0	57	14.359	2.943	-17.245	-6.613
ETC	3.617	29.940	31.825	22.523	-20.791	-6.221
KTC C&R CZ	732	5.860	229	5.014	1.350	5.565
KCO	7.602	23.737	17.161	4.141	10.036	3.710
KTC SA Holding	8.409	2.402	640	83	10.089	2.435
KTC SA	932	1.693	8.305	995	-6.675	-2.417
TMT	7.164	7.876	35	10.759	4.246	2.099
KTC Holding II US Corp.	20.898	0	0	1	20.897	-2.019
KTC USA Inc.	604	29.039	538	18.701	10.404	1.830
KTS Belarus	8.093	61.404	0	66.585	2.912	-1.687
KTC Chile	299	6.622	0	3.690	3.231	1.654
Streetline	804	1.324	441	2.667	-979	-1.413
KTC IVHS Inc. USA	25.015	30.384	103	51.821	3.476	1.378
KTC Australia	528	7.175	0	5.618	2.085	1.316
Restliche						1.874
Buchwert zum 31. März 2016						96.041

Angaben zur Bilanz zum 31. März 2015	Werte vor konzerninternen Eliminierungen					Buchwert nicht beherrschende Anteile
	Langfristige Vermögenswerte	Kurzfristige Vermögenswerte	Langfristige Schulden	Kurzfristige Schulden	Nettovermögen	
KTC	224.352	165.777	98.309	63.349	228.470	59.429
KTS CZ	1.446	34.115	0	17.147	18.414	22.450
KTC Holding Corp. USA	74.413	23	59.067	8.132	7.238	-8.466
KTC BV	47.203	3	0	252	46.954	-6.943
KTC Inc. USA	0	93	15.195	2.820	-17.922	-6.890
KTS Poland	3.582	34.890	1.198	20.699	16.575	6.704
KTC Canada	24.053	25.554	20.482	7.059	22.066	6.369
KTC Sweden	18.200	37.233	7.000	32.807	15.626	5.905
KTC C&R CZ	1.197	4.333	568	4.034	929	5.278

Angaben zur Bilanz zum 31. März 2015	Werte vor konzerninternen Eliminierungen					Buchwert nicht beherrschende Anteile
	Langfristige Vermögenswerte	Kurzfristige Vermögenswerte	Langfristige Schulden	Kurzfristige Schulden	Nettovermögen	
TMT	8.576	7.259	1.483	3.454	10.899	3.391
ETC	3.552	34.412	33.334	17.363	-12.733	-3.258
KCO	8.389	23.604	17.853	6.045	8.094	3.010
KTS Belarus	15.839	80.708	12.806	87.804	-4.062	-2.959
KTC SA Holding	8.410	2.820	765	106	10.359	2.544
KTC SA	564	2.473	7.000	2.931	-6.895	-2.508
KTC IVHS Inc. USA	35.229	31.475	80	58.305	8.320	2.028
KTC Chile	238	3.455	8	1.174	2.512	1.400
KTC Australia	220	4.027	0	2.456	1.790	1.090
KTSS Denmark	0	145	1.286	39	-1.180	-749
KBC	53.148	76.851	47.048	69.340	13.610	549
Restliche						2.297
Buchwert zum 31. März 2015						90.673

Angaben zur Gesamtergebnisrechnung

Die folgenden Tabellen zeigen Angaben zur Gesamtergebnisrechnung vollkonsolidierter Tochterunternehmen mit wesentlichen nicht beherrschenden Anteilen:

Angaben zur Gesamtergebnisrechnung 2015/16	Werte vor konzerninternen Eliminierungen				den nicht beherrschenden Anteilen zugewiesene Ergebnisbeiträge		
	Umsatz	Jahresüberschuss/-fehlbetrag	Sonstiges Ergebnis	Gesamtergebnis	Periodenergebnis	Sonstiges Ergebnis	Gesamtergebnis
KTS CZ	80.332	14.001	368	14.369	9.398	247	9.645
KTC	142.363	30.714	-7.689	23.025	8.456	-2.829	5.626
ETC	52.881	-12.001	3.943	-8.058	-5.625	1.923	-3.702
KTS Poland	68.257	7.001	-812	6.188	2.573	-300	2.273
KTC Holding II US Corp.	0	0	-5.498	-5.498	0	-2.019	-2.019
KTC Canada	45.052	5.099	-386	4.712	1.874	-142	1.731
KTC USA Inc.	33.549	4.945	-488	4.457	1.704	-181	1.523
KTC Sweden	61.748	4.240	145	4.385	1.356	52	1.408
Streetline	2.506	-3.829	84	-3.745	-1.436	41	-1.395
KTS Belarus	78.515	6.974	0	6.974	1.263	0	1.263
KTC Holding Corp. USA	1.506	-10.834	7.789	-3.045	-3.979	2.878	-1.101
KTC BV	0	-42	0	-42	-1.080	0	-1.080
KCO	43.347	2.129	-187	1.942	783	-69	714
KTC IVHS Inc. USA	67.686	-5.219	376	-4.844	-781	139	-641
TMT	19.461	2.461	-2.370	90	883	-400	483
KTC C&R CZ	12.472	829	20	849	302	7	309
KTC Chile	7.600	1.119	-374	745	397	-138	260
KTC Inc. USA	0	-319	996	676	-117	371	254
KRS Poland	3.679	696	-22	673	256	-8	247
KTC Russia	1.404	-457	-185	-642	-168	-66	-234
KTC Australia	8.687	703	-75	628	260	-28	232
Restliche					424	-287	138
Gesamt					16.741	-809	15.933

**den nicht beherrschenden Anteilen
zugewiesene Ergebnisbeiträge**

Werte vor konzerninternen Eliminierungen

Angaben zur Gesamtergebnisrechnung 2014/15	Jahresüber-			Gesamt- ergebnis	Perioden- ergebnis	Sonstiges Ergebnis	Gesamt- ergebnis
	Umsatz	schuss/ -fehlbetrag	Sonstiges Ergebnis				
KTS CZ	75.572	14.595	-43	14.552	9.769	-29	9.740
KTC	145.933	7.458	20.368	27.826	1.706	7.511	9.217
KTS Poland	66.294	16.062	406	16.468	5.933	150	6.083
KTC Inc. USA	26	-12.524	-2.914	-15.438	-4.759	-1.074	-5.833
KTS Belarus	101.531	-4.156	0	-4.156	-5.366	0	-5.366
KTC Holding Corp. USA	0	-4.258	-9.395	-13.653	-1.576	-3.464	-5.040
KTC USA Inc.	28.636	3.274	1.038	4.313	1.814	383	2.197
KTC IVHS Inc. USA	58.508	-1.521	-697	-2.218	-1.740	-257	-1.997
KTC BV	0	-26	0	-26	-1.606	0	-1.606
KTC Sweden	55.694	5.450	-441	5.009	1.333	-163	1.170
TMT	19.343	164	1.118	1.282	101	674	775
KTC US Corp. USA	0	-1.173	-771	-1.944	-439	-284	-724
KTC Chile	4.628	965	246	1.211	584	91	674
KTC Canada	32.263	1.481	-26	1.455	535	0	536
KTC Argentina	9.737	658	418	1.076	241	154	395
KTC Russia	2.836	-520	-405	-924	-194	-149	-344
ETC	53.567	1.311	-1.313	-2	281	-592	-310
KTC Australia	5.129	625	98	723	237	36	273
KCO	42.740	1.935	-1.458	477	725	-538	188
KTC C&R CZ	5.889	444	-11	434	166	-4	163
KTC UK	1.211	256	91	347	99	34	133
Restliche					433	-248	185
Gesamt					8.278	2.231	10.508

Angaben zur Geldflussrechnung und Dividenden

Die folgenden Tabellen zeigen Angaben zur Geldflussrechnung und Dividendenzahlungen vollkonsolidierter Tochterunternehmen mit wesentlichen nicht beherrschenden Anteilen:

Angaben zur Geldflussrechnung 2015/16	Cashflow aus			Cash Netto- Zu-/Abnahme	Dividenden an nicht beherrschende Anteile
	betrieblicher Tätigkeit	Investitions- tätigkeit	Finanzierungs- tätigkeit		
KTC	42.287	-14.198	238	28.327	-2.387
KTS Austria	16.920	7	-6.530	10.397	0
KTS CZ	20.726	-482	-13.967	6.276	-6.704
KTS Poland	7.204	-134	-10.392	-3.321	0
KCO	4.805	-420	-1.360	3.025	0
KTC Sweden	3.378	-1.081	0	2.297	0
KTC Chile	2.461	-161	-25	2.275	0
KTC IVHS Inc. USA	-7.067	-519	5.553	-2.034	0
KTC Australia	2.047	-168	-334	1.545	0
KTC New Zealand	-1.497	3	0	-1.494	0

Cashflow aus				Cash Netto- Zu-/Abnahme	Dividenden an nicht beherrschende Anteile
Angaben zur Geldflussrechnung 2015/16	betrieblicher Tätigkeit	Investitions- tätigkeit	Finanzierungs- tätigkeit		
KTC SA	-209	0	1.305	1.096	0
KTC USA Inc.	1.458	-327	-87	1.044	0
TMT	5.562	-966	-5.441	-845	0
KTC Inc. USA	-465	-2.109	3.239	665	0
KRS Poland	762	-10	-122	630	0
KTC C&R CZ	1.058	0	-429	630	0
ETC	917	-30	-1.508	-621	0
KBC Romania	727	-49	-1.163	-485	0
KTC Argentina	-428	-48	0	-476	0
KTC UK	358	0	0	358	0
KBC Hungary	710	-83	-970	-342	0
Restliche	32.696	-42.312	8.974	-642	0
Gesamt					-9.091

Cashflow aus				Cash Netto- Zu-/Abnahme	Dividenden an nicht beherrschende Anteile
Angaben zur Geldflussrechnung 2014/15	betrieblicher Tätigkeit	Investitions- tätigkeit	Finanzierungs- tätigkeit		
KTC	41.044	-5.646	-12.703	22.694	0
KTS Poland	15.965	-398	-3.505	12.063	0
KTS Belarus	11.901	-720	-20.464	-9.283	0
KTS Austria	12.301	38	-6.099	6.240	-195
ETC	2.000	0	2.148	4.148	0
KTC Sweden	-2.386	-759	-2	-3.147	0
KTC New Zealand	2.160	-4	-210	1.946	0
TMT	-166	-294	-829	-1.288	0
KTC Australia	1.669	-131	-359	1.179	0
KBC CZ	-296	-167	-610	-1.073	0
KBC	2.642	-2.053	437	1.026	0
KTC USA Inc.	-793	-315	87	-1.021	0
KTC Chile	606	-14	388	980	0
KTC Russia	-689	-10	0	-698	0
KTS CZ	15.062	-433	-14.012	616	-6.726
KBC Hungary	-53	-56	-498	-608	0
KRS Poland	375	-5	136	505	0
KTC Canada	-1.691	-674	1.914	-451	0
KCO	7.091	-523	-6.120	448	0
KTC UK	398	0	0	398	0
KTC Italy	14	-10	325	328	0
Restliche	-17.342	-2.156	20.428	930	0
Gesamt					-6.921

Die oben aufgeführten Informationen beziehen sich auf die Beträge vor der zwischenbetrieblichen Eliminierung.

33 Beziehungen zu nahestehenden Personen und Unternehmen.

Folgende Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen wurden durchgeführt:

Kapsch Immobilien GmbH, Wien

Die Geschäftsführer der Kapsch Immobilien GmbH sind Mitglieder des Aufsichtsrates von verschiedenen Konzerngesellschaften. Zusätzlich ist ein Geschäftsführer auch Geschäftsführer der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH und als Vorstand von zwei Konzerngesellschaften tätig.

Die Konzernmitglieder Kapsch BusinessCom AG, Kapsch Aktiengesellschaft und Kapsch Partner Solutions GmbH als Mieter haben Mietverträge mit der Kapsch Immobilien GmbH als Vermieterin betreffend Betriebsgebäude in Wien abgeschlossen.

Der Mietvertrag betreffend das Betriebsgebäude in Wien, Johann-Hoffmann-Platz 9, mit der Kapsch Partner Solutions GmbH wurde am 1. Dezember 2004 auf unbestimmte Zeit abgeschlossen. Daraus sind im Konzern im Wirtschaftsjahr 2015/16 Mietaufwendungen in Höhe von TEUR 438 (2014/15: TEUR 429) angefallen.

Am 19. Dezember 2008 wurde ein Mietvertrag für den Standort Wagenseilgasse 14 abgeschlossen. Die Aufwendungen für Miete im Konzern beliefen sich im Wirtschaftsjahr 2015/16 auf TEUR 540 (2014/15: TEUR 450).

Am 25. November 2013 wurde mit der Kapsch ConnexPlus GmbH ein Baurechtsvertrag für das Grundstück Liebenstraße 6, auf dem die Kapsch ConnexPlus GmbH zwischenzeitlich ein Parkhaus errichtet und in Betrieb genommen hat, abgeschlossen. Das Baurecht wurde bis zum 30. September 2113 eingeräumt und das jährliche Benützungsentgelt mit TEUR 55 (VPI-wertgesichert) festgelegt.

Weiters hat die Gesellschaft dem Konzern im Wirtschaftsjahr 2015/16 sonstige Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 1.149 (2014/15: TEUR 609) in Rechnung gestellt.

Die Kapsch Aktiengesellschaft stellt der Gesellschaft seit Jänner 2014 ein Darlehen in Höhe von TEUR 1.500 (2014/15: TEUR 1.500) zur Verfügung. Dieses Darlehen wird mit einem Zinssatz von 3,0 % p. a. verzinst und ist am 30. Juni 2016 zur Rückzahlung fällig.

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 an Gesellschaften der Kapsch Group beliefen sich für das Wirtschaftsjahr 2015/16 auf 7,4 Mio. EUR (2014/15: 9,2 Mio. EUR). Verkäufe von Material (Hardware) und Dienstleistungen inklusive Wartungsleistungen sowie sonstige Lieferungen und Leistungen von der Kapsch BusinessCom AG an die Kapsch Financial Services GmbH beliefen sich für das Wirtschaftsjahr 2015/16 auf 35,4 Mio. EUR (2014/15: 38,4 Mio. EUR).

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

	2015/16	2014/15
Assoziierte Unternehmen		
Umsätze	35.427	38.451
Aufwendungen	7.433	9.189
Sonstige nahestehende Unternehmen		
Umsätze	564	546
Aufwendungen	2.144	1.529

	2015/16	2014/15
Assoziierte Unternehmen		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögenswerte	6.193	3.698
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	1.268	1.124
Sonstige nahestehende Unternehmen		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögenswerte	80	1.703
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	350	278

34 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

- Am 14. Dezember 2015 erzielte Kapsch TrafficCom eine Vereinbarung mit Schneider Electric S.E. hinsichtlich einer Übernahme des globalen Transportation-Geschäftes. Das Closing fand am 1. April 2016 statt.

Die Transportation-Sparte, zuvor unter der Marke Telvent Tráfico y Transporte tätig, ist ein Anbieter von Echtzeit-IT-Lösungen und intelligenten Verkehrssystemen zur Anwendung in Städten, auf Autobahnen und in Tunneln. Das Angebot umfasst zudem Maut- und Transitslösungen. Die Übernahme ermöglicht Kapsch TrafficCom, den bestehenden und zukünftigen Kunden weltweit ein integriertes Angebot an intelligenten Verkehrslösungen von der Autobahn bis in die Stadt zu unterbreiten.

Bezahlter Kaufpreis	30.000
Bedingte Kaufpreisanpassungen (vorläufig ermittelt)	-2.558
Kaufpreis gesamt	27.442
Abzüglich beizulegender Zeitwert des anteilig erworbenen Nettovermögens (vorläufig ermittelt)	-30.432
Negativer Unterschiedsbetrag (vorläufig ermittelt)	-2.991

Die aus dem Erwerb vorläufig ermittelten Vermögenswerte und Schulden stellen sich wie folgt dar (vorläufig ermittelt):

	Beizulegender Zeitwert
Sachanlagen	721
Immaterielle Vermögenswerte	5.170
Sonstige langfristige Vermögenswerte	157
Vorräte	656
Forderungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	57.013
Liquide Mittel	9.542
Verbindlichkeiten, sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	-42.827
Erworbenes Nettovermögen (vorläufig ermittelt)	30.432

Der oben angeführten Darstellung liegt eine vorläufige Kaufpreisallokation zugrunde. Die Werte können sich aufgrund der noch vorzunehmenden Prüfung der Eröffnungsbilanzwerte sowie etwaiger vertraglich geregelter Kaufpreisanpassungen verändern.

- Am 21. April 2016 erwarb die amerikanische Kapsch TrafficCom Holding Corp. für rund 2,4 Mio. EUR einen Minderheitenanteil an der ParkJockey Global, Inc., USA.
- Unter der aufschiebenden Bedingung einer noch erforderlichen vertraglich vereinbarten Zustimmung erwirbt die Kapsch Telematic Services GmbH, Wien, 48% an der Kapsch Telematic Services spol.s r.o., Prag, Tschechische Republik, und hält somit 100% der Anteile an der Gesellschaft, die in der Tschechischen Republik den Betrieb des Mautsystems führt.

- ▶ Für die Refinanzierung der Unternehmensanleihe und die Finanzierung zukünftigen Wachstums bereitet die Kapsch TrafficCom AG ein Schuldscheindarlehen für den öffentlichen Markt für institutionelle Anleger vor. Die Zuteilung erfolgte mit 1. Juni 2016. Diese Transaktion wird im Laufe des ersten Quartals des Wirtschaftsjahres 2016/17 abgeschlossen sein.
- ▶ Am 24. Mai 2016 hat die Kapsch BusinessCom AG, Wien, einen 25,1 %igen Geschäftsanteil an der CSE-NETWORK GmbH, Vöcklabruck, erworben.
- ▶ Am 15. Juni 2016 hat die Kapsch BusinessCom AG, Wien, einen 25%igen Geschäftsanteil an der evolaris next level GmbH, Graz, erworben.

35 Zusatzangaben.

Die durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer während des Wirtschaftsjahres 2015/16 betrug 5.655, davon 5.470 Angestellte und 186 Arbeiterinnen und Arbeiter (2014/15: 5.693 Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, davon 5.497 Angestellte und 196 Arbeiterinnen und Arbeiter).

Aufwendungen für den Abschlussprüfer

Die Aufwendungen für den Abschlussprüfer belaufen sich auf TEUR 50 (2014/15: TEUR 49) und untergliedern sich in folgende Tätigkeitsbereiche:

	2015/16	2014/15
Prüfung des Konzernabschlusses	44	43
Andere Bestätigungsleistungen	5	5
Steuerberatungsleistungen	0	0
Sonstige Leistungen	1	1
	50	49

Angaben über Organe

Die Gesamtbezüge der Mitglieder der Geschäftsführung der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben im Mutterunternehmen und in Tochterunternehmen setzen sich wie folgt zusammen:

	2015/16	2014/15
Fix	2.331	2.151
Variabel	0	288
Gesamt	2.331	2.440

Der Abfertigungs- und Pensionsaufwand für die Mitglieder der Geschäftsführung belief sich auf TEUR 543 (2014/15: TEUR 1.322).

An den Aufsichtsrat wurden im Wirtschaftsjahr 2015/16 Aufsichtsratsvergütungen in Höhe von in Summe TEUR 73 (2014/15: TEUR 55) 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 2015/16 waren folgende Personen als Geschäftsführer tätig:

Mag. Georg Kapsch
Dr. Kari Kapsch
Dr. Franz Semmernegg

Im Wirtschaftsjahr 2015/16 waren folgende Personen als Aufsichtsrat tätig:

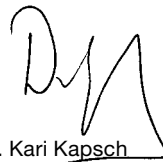
Veit Schmid-Schmidfelden (Vorsitzender)
Dr. Christian Gassauer-Fleissner (Vorsitzender-Stellvertreter)
Mag. Elisabeth Kapsch
Ing. Karl-Heinz Strauss, MBA

Zur Veröffentlichung genehmigt:

Wien, am 21. Juni 2016



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, bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. März 2016, der Konzerngesamtergebnisrechnung, der Konzerngeldflussrechnung und der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr sowie dem Konzernanhang, geprüft.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter für den Konzernabschluss

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung und sachgerechte Gesamtdarstellung dieses Konzernabschlusses in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRSs), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den zusätzlichen Anforderungen des §245a UGB und für die internen Kontrollen, die die gesetzlichen Vertreter als notwendig erachten, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Verantwortung des Abschlussprüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage unserer Prüfung ein Urteil zu diesem Konzernabschluss abzugeben. Wir haben unsere Abschlussprüfung in Übereinstimmung mit den österreichischen Grundsätzen ordnungsgemäßer Abschlussprüfung durchgeführt. Diese Grundsätze erfordern die Anwendung der internationalen Prüfungsstandards (International Standards on Auditing). Nach diesen Grundsätzen haben wir die beruflichen Verhaltensanforderungen einzuhalten und die Abschlussprüfung so zu planen und durchzuführen, dass hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen falschen Darstellungen ist.

Eine Abschlussprüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen, um Prüfungsnachweise für die im Konzernabschluss enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben zu erlangen. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemäßen Ermessen des Abschlussprüfers. Dies schließt die Beurteilung der Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Abschlussprüfer das für die Aufstellung und sachgerechte Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses durch den Konzern relevante interne Kontrollsystem, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit des internen Kontrollsystems des Konzerns abzugeben. Eine Abschlussprüfung umfasst auch die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsgrundsätze und der Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern ermittelten geschätzten Werte in der Rechnungslegung sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Prüfungsurteil

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Beurteilung entspricht der Konzernabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt ein möglichst getreues Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. März 2016 sowie der Ertragslage des Konzerns für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRSs), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den zusätzlichen Anforderungen des §245a UGB.

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 und ob die Angaben nach §243a UGB zutreffen.

Der Konzernlagebericht steht nach unserer Beurteilung in Einklang mit dem Konzernabschluss. Die Angaben nach §243a UGB sind zutreffend.

Wien, am 21. Juni 2016

PwC Wirtschaftsprüfung GmbH

gez:
Mag. Peter Pessenlehner
Wirtschaftsprüfer

3GPP	3GPP – 3rd Generation Partnership Project ist eine weltweite Kooperation von Standardisierungsgremien für die Standardisierung im Mobilfunk
Big Data	Big Data bezeichnet exponentiell steigende Datenmengen in Unternehmen. Sie müssen gespeichert und strukturiert und zu einem späteren Zeitpunkt mit Hilfe intelligenter Suche auch wieder gefunden werden
ETC	Electronic Toll Collection – Elektronische Mauteinhebung zur Bezahlung der Mautgebühr ohne Anhalten an der Mautstation
ETCS	European Train Control System – Eine Komponente des ERTMS. Durch das ETCS soll die Vielzahl der unterschiedlichen Zugsicherungssysteme in den europäischen Ländern abgelöst und vereinheitlicht werden
GPRS	General Packet Radio Service – Allgemeiner paketorientierter Funkdienst. Bezeichnung für den paketorientierten Dienst zur Datenübertragung in GSM- und UMTS-Netzen
GPS	Global Positioning System – Globales Positionsbestimmungssystem. Ein globales Navigationssatellitensystem, das zur Positionsbestimmung und Zeitmessung genutzt wird
GSM	Global System for Mobile Communications – Standard für volldigitale Mobilfunknetze
GSM-R	GSM for Railways – Ein auf dem weltweit dominierenden Funkstandard aufbauendes Mobilfunksystem, das speziell auf die Verwendung im Eisenbahnbereich angepasst wurde
ICT/IKT	Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) oder englisch Information and Communication Technology (ICT) bezeichnet Technologien im Bereich der Information und Kommunikation
IG	GSM-R Industry Group – Interessengesellschaft zur Förderung der GSM-R-Technologie und ihres erfolgreichen Einsatzes in Projekten in ganz Europa
ISO	International Organization for Standardization – Die Internationale Organisation für Normung erarbeitet international gültige Normen in vielen Bereichen
ITIL	Die IT Infrastructure Library (ITIL) ist eine Sammlung von Best Practices, die eine mögliche Umsetzung des IT-Servicemanagements beschreiben und international als De-facto-Standard hierfür gelten
ITS	Intelligent Transportation Systems – Intelligente Verkehrssysteme sind jene Systeme, in denen Informations- und Kommunikationstechnologien zur Anwendung kommen, die den Transport einschließlich Infrastruktur, Fahrzeug und Benutzer unterstützen und optimieren
OHS	Ordinatenhaftschalte – Elektromechanisches Schaltelement der analogen Fernsprechvermittlung. Diente zur Durchschaltung von Sprechadern in einer Telefonanlage oder in Vorfeldeinrichtungen
On-Board Unit	Eine On-Board Unit (OBU) ist ein elektronisches Gerät, welches über drahtlose Kommunikation ausgelesen und beschrieben werden kann. Eine OBU dient zur Identifikation von Fahrzeugen und/oder als Zahlungsmittel und/oder als Speicher für Fahrzeug- und/oder Personendaten
OSS/BSS	Operations Support System/Business Support System – Ein Netzwerkmanagement-System, das automatisierte Dienstleistungsprozesse unterstützt
TETRA	Terrestrial Trunked Radio – Standard für digitalen Bündelfunk, der den Aufbau von Universalnetzen ermöglicht
UIC	Union Internationale des Chemins de Fer – Der Internationale Eisenbahnverband agiert als weltweiter Fachverband des Bahnsektors und umfasst fast 200 Mitglieder auf der ganzen Welt
UMTS	Universal Mobile Telecommunications System – Mobilfunkstandard der dritten Generation. Ermöglicht deutlich höhere Datenübertragungsraten als vorherige Systeme
V2X	Vehicle to X – Fahrzeug-zu-Fahrzeug-(V2V) und Fahrzeug-zu-Infrastruktur-(V2I) Kommunikation, im Englischen „V2X“ abgekürzt, ist eine der Kerntechnologien für zukünftiges Verkehrsmanagement und zur weiteren Verbesserung der Verkehrssicherheit
Voice over IP	IP-Telefonie, auch Internettelefonie oder Voice over IP genannt, ist das Telefonieren über Computernetzwerke, welche nach Internetstandards aufgebaut sind
VÖNIX	Der VBV Österreichischer Nachhaltigkeitsindex ist ein Aktienindex bestehend aus jenen börsennotierten österreichischen Unternehmen, die hinsichtlich sozialer und ökologischer Leistung führend sind

Adressen.

Kapsch Aktiengesellschaft

Am Europlatz 2
1120 Wien | Österreich
Tel.: +43 50 811 0
Fax: +43 50 811 9990
E-Mail: kapsch.office@kapsch.net
www.kapsch.net

Kapsch BusinessCom AG

Wienerbergstraße 53
1120 Wien | Österreich
Tel.: +43 50 811 0
Fax: +43 50 811 9995
E-Mail: kbc.office@kapsch.net
www.kapschbusiness.com

Kapsch CarrierCom AG

Lehrbachgasse 11
1120 Wien | Österreich
Tel.: +43 50 811 0
Fax: +43 50 811 3303
E-Mail: kcc.office@kapsch.net
www.kapschcarrier.com

Kapsch TrafficCom AG

Am Europlatz 2
1120 Wien | Österreich
Tel.: +43 50 811 0
Fax: +43 50 811 2109
E-Mail: ktc.office@kapsch.net
www.kapschtraffic.com

iKapsch.

Steigen Sie in die Welt von Kapsch ein.



iKapsch.

Wir haben die Themen unseres Geschäftsberichtes interaktiv aufbereitet. Mit der iKapsch-App für Ihr iPhone oder Ihr Android-Endgerät steigen Sie in die Welt von Kapsch ein und erhalten eine zusätzliche multimediale Dimension zu diesem Geschäftsbericht.

Und so funktioniert es:

1. Laden Sie im Apple App Store oder im Google Play Store die iKapsch-App herunter und installieren Sie die Applikation auf Ihrem Smartphone.
2. Starten Sie iKapsch.



Entdecken Sie eine zusätzliche 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 2015/16 als Download.

1. Starten Sie in der iKapsch-App das „iKapsch print“-Modul.
2. Wählen Sie den gewünschten Geschäftsbericht aus.
3. Nun erhalten Sie das Dokument in digitaler Form, zum Lesen auf Ihrem Smartphone oder zum Ausdrucken auf Ihrem PC.



Der Kapsch Geschäftsbericht-Zyklus.

THINK

Der Geschäftsbericht 2013/14 eröffnete einen Vierjahreszyklus mit dem Motto „THINK“, bei dem es um Ideen, Visionen und Innovation ging.



MOVE

Im Geschäftsjahr 2014/15 zeigte das Motto „MOVE“, wie Kapsch Mobilität und Kommunikation auch in Zukunft bewegen und verändern wird.



SHARE

Wie smarte Lösungen für smarte Cities rund um den Globus aussehen, macht das Motto „SHARE“ im vorliegenden Geschäftsbericht 2015/16 transparent.



125 Jahre Kapsch. Vergangenheit – Gegenwart – Zukunft.

Den Abschluss des Berichtszyklus wird anlässlich des 125-jährigen Firmenjubiläums im Jahr 2017 ein Sonderband bilden, der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft vereint.

Finally.
Sharing the Secret.

Kapsch zählt zu den erfolgreichsten Technologieunternehmen Österreichs mit globaler Bedeutung in den Zukunftsmärkten Intelligent Transportation Systems (ITS), Railway und Carrier Telecommunications Solutions sowie Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT). Zur Kapsch Group zählen die drei Schlüsselgesellschaften Kapsch TrafficCom, Kapsch CarrierCom und Kapsch BusinessCom. Als Familienunternehmen mit Sitz in Wien steht Kapsch seit mehr als 100 Jahren für die konsequente Entwicklung und Implementierung neuer Technologien zum Nutzen seiner Kunden. Mit einer Vielfalt von innovativen Lösungen und Dienstleistungen leistet Kapsch einen wesentlichen Beitrag zur verantwortungsbewussten Gestaltung einer mobilen und vernetzten Welt. Die Unternehmen der Kapsch Group beschäftigen in ihren weltweiten Niederlassungen und Repräsentanzen mehr als 5.800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Für weitere Informationen: www.kapsch.net.

Kapsch Group | Am Europlatz 2 | 1120 Wien | Österreich | www.kapsch.net

Corporate Marketing | Alf Netek | Telefon +43 50 811 1700 | Fax +43 50 811 99 1700 | E-Mail alf.netek@kapsch.net

Corporate Finance | Franz Gansfuss | Telefon +43 50 811 1600 | Fax +43 50 811 99 1600 | E-Mail franz.gansfuss@kapsch.net